

H U G O B O S S

GESCHÄFTS-
BERICHT
2019

HUGO BOSS AUF EINEN BLICK

KONZERNUMSATZ

2.884 Mio. EUR
+2%¹

OPERATIVES ERGEBNIS (EBIT)²

333 Mio. EUR
-4%

KONZERNERGEBNIS²

212 Mio. EUR
-10%

DIVIDENDE PRO AKTIE

2,75 EUR
+2%

MITARBEITER

~14.600

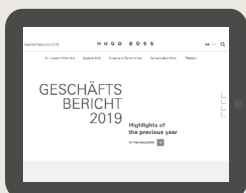
ANTEIL FRAUEN

59 %

ANTEIL MÄNNER

41 %

CEO-VIDEO IM ONLINE-GESCHÄFTSBERICHT



Unser Geschäftsbericht erscheint auch als Online-Version mit vielen interaktiven Features.

www.geschaeftsbericht-2019.hugoboss.com

¹Währungsbereinigt.

²Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16.

1

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 5 Brief des Vorstandsvorsitzenden
- 8 Vorstand
- 9 Bericht des Aufsichtsrats
- 14 Aufsichtsrat
- 15 HUGO BOSS am Kapitalmarkt

2

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

- 20 Konzernprofil
 - 20 Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur
 - 24 Konzernstrategie
 - 31 Unternehmenssteuerung
 - 34 Mitarbeiter
 - 38 Forschung und Entwicklung
 - 41 Beschaffung und Produktion
 - 43 Nachhaltigkeit
- 45 Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung
- 56 Wirtschaftsbericht
 - 56 Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung
 - 58 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf
 - 60 Ertragslage
 - 69 Vermögenslage
 - 71 Finanzlage
 - 76 HUGO BOSS AG
- 79 Prognosebericht
- 83 Risiko- und Chancenbericht
- 102 Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage und voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

3

CORPORATE GOVERNANCE

- 104 Corporate-Governance-Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung
- 113 Vergütungsbericht
- 124 Rechtliche Angaben

4

KONZERNABSCHLUSS

- 128 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 129 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 130 Konzernbilanz
- 131 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 132 Konzernkapitalflussrechnung
- 133 Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2019
 - 148 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
 - 155 Erläuterungen zur Konzernbilanz
 - 187 Sonstige Erläuterungen
- 194 Vorstand
- 195 Aufsichtsrat
- 196 Weitere Angaben zu den Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern
- 197 Offenlegung

5

WEITERE ANGABEN

- 199 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 200 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
- 208 Vermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit
- 211 Allgemeine Anmerkungen
- 211 Zukunftsgerichtete Aussagen
- 212 Zehnjahresübersicht
- 213 Kontakte
- 213 Impressum
- 214 Finanzkalender 2020

4	An unsere Aktionäre
19	Zusammengefasster Lagebericht
103	Corporate Governance
127	Konzernabschluss
198	Weitere Angaben

KAPITEL 1 / 4 – 18

AN UNSERE AKTIONÄRE

5	Brief des Vorstandsvorsitzenden
8	Vorstand
9	Bericht des Aufsichtsrats
14	Aufsichtsrat
15	HUGO BOSS am Kapitalmarkt

BRIEF DES VORSTANDSVORSITZENDEN



Mark Langer, Vorstandsvorsitzender

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

für HUGO BOSS war 2019 ein sehr bewegtes Jahr. Wir sind bei der Umsetzung unserer strategischen Initiativen deutlich vorangekommen und konnten so den Umsatz unserer Marken BOSS und HUGO währungsbereinigt um zwei Prozent auf 2,9 Mrd. Euro steigern. Besonders freut mich, dass dazu sämtliche strategischen Wachstumstreiber – Online, Flächenproduktivität, HUGO und Asien – überproportional beigetragen haben.

Unser eigenes Onlinegeschäft hat im zweiten Jahr in Folge deutlich zweistellig zugelegt. Das erfreuliche währungsbereinigte Umsatzplus von 35 Prozent geht dabei vor allem auf unsere neuen Online-Partnerschaften im vergangenen Jahr zurück. Zugleich bestätigt es die wachsende Bedeutung unseres eigenen Onlinestores hugoboss.com. Im vergangenen Sommer haben wir die wichtigen Onlinemärkte Skandinavien und Irland eingebunden und bieten unsere BOSS und HUGO Kollektionen nunmehr Kunden in weltweit 15 Ländern online an.

Auch bei der Optimierung unseres weltweiten Storenetzwerks haben wir im vergangenen Jahr deutliche Fortschritte gemacht. Wir haben unseren weltweit größten Flagship Store auf den Pariser Champs-Élysées und eine Vielzahl weiterer wichtiger BOSS Stores renoviert. Heute präsentieren wir unsere BOSS Kollektionen weltweit in mehr als 100 unserer Einzelhandelsgeschäfte im neuesten Ambiente. Damit haben wir nicht nur das Einkaufserlebnis für unsere Kunden deutlich aufgewertet, sondern auch unsere Flächenproduktivität im stationären Einzelhandel um insgesamt vier Prozent erhöht.

HUGO hat auch im Jahr 2019 ein deutlich zweistelliges Plus mit seinen Casualwear-Kollektionen erzielt und seinen Umsatz währungsbereinigt um insgesamt fünf Prozent gesteigert. Ein Meilenstein waren sicherlich die Styles, die HUGO im vergangenen Sommer gemeinsam mit dem britischen Sänger und Künstler Liam Payne entwickelt und auf der Berlin Fashion Week digital präsentiert hat. Als globaler Markenbotschafter wird Liam Payne auch in diesem Jahr wichtige Kollektionen und Marketingkampagnen begleiten und vor allem junge Kunden des Contemporary-Fashion-Segments von HUGO überzeugen.

Regional stach im vergangenen Jahr Asien/Pazifik besonders positiv hervor. Unsere Erfolge in dieser für uns wichtigen Region werden dabei nirgends sichtbarer als auf dem chinesischen Festland, wo wir erneut deutlich zweistellig gewachsen sind. Die große Bedeutung des chinesischen Markts für unser Unternehmen haben wir im vergangenen Jahr auch mit einer gemeinsamen Fashion Show der BOSS Menswear und BOSS Womenswear in Shanghai eindrucksvoll unterstrichen.

„Unsere Konzentration auf die Umsetzung unserer strategischen Initiativen zahlt sich aus.“

Unsere Konzentration auf die Umsetzung unserer strategischen Initiativen zahlt sich auch in Europa aus. In der für uns mit Abstand größten Region sind wir im vergangenen Jahr robust gewachsen. Wir haben unseren Umsatz in vielen wichtigen Märkten, darunter Großbritannien und Frankreich, vor allem dank einer äußerst erfreulichen Entwicklung im eigenen Einzelhandel gesteigert. In unserem Heimatmarkt Deutschland haben wir zudem wichtige Weichen für künftiges Wachstum gestellt. Wir haben im September unseren weltweit größten Outletstore am Standort Metzingen eröffnet und uns dazu entschieden, in den Angeboten unserer Handelspartner in Deutschland die Einstiegspreislagen künftig deutlich zu stärken.

Neben den Fortschritten mit unserer Strategie und den Erfolgen aus Marken- und Vertriebsicht sahen wir uns im Jahresverlauf jedoch mit zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten in einigen für uns wichtigen Märkten konfrontiert. Vor allem in Nordamerika trübte sich das Marktumfeld weiter ein und belastete die Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Die lokale Nachfrage ging ebenso zurück wie der Umsatz, den wir dort mit Touristen erzielten. Zudem beeinträchtigten die politischen Unruhen und Demonstrationen unser Geschäft in Hongkong erheblich. Beides hatte zur Folge, dass wir im Oktober unseren Finanzausblick für das Gesamtjahr 2019 anpassen mussten.

„Wir sahen uns 2019 mit zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten konfrontiert.“

Auch wenn wir im wichtigen Schlussquartal einen deutlichen Anstieg von Umsatz und Ergebnis verzeichnet und unsere angepassten Ziele erreicht haben, blieb die finanzielle Entwicklung auf Jahressicht ein gutes Stück hinter unseren ursprünglichen Erwartungen zurück. Unser operatives Ergebnis (EBIT) lag im Jahr 2019 mit 333 Millionen Euro rund vier Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Ergebnisrückgang geht auf den geringer als erwarteten Umsatzanstieg, auf eine erhöhte Rabattintensität – vor allem in Nordamerika – und auf zusätzliche Investitionen in den eigenen Einzelhandel zurück. Mit unseren Investitionen wollen wir vor allem strategisch wichtige Online-Partnerschaften vorantreiben und weitere wichtige Märkte an unseren Onlinestore hugoboss.com anbinden. Gleichzeitig haben wir die Optimierung unserer weltweit rund 1.100 eigenen Verkaufspunkte beschleunigt und 2019 deutlich mehr unserer Geschäfte renoviert als in den Jahren davor. Damit werten wir das Einkaufserlebnis für unsere Kunden spürbar auf und steigern die Begehrlichkeit unserer Marken am Point-of-Sale.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Begehrlichkeit unserer Marken BOSS und HUGO bleibt der wichtigste Faktor für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens. Aus Marken-, Vertriebs- und operativer Sicht konzentrieren wir uns deshalb auch künftig auf unsere beiden strategischen Prioritäten Personalisierung und Schnelligkeit. Zum einen wollen wir unsere Angebote in Zukunft noch stärker personalisieren und die Kundenzufriedenheit damit weiter erhöhen. Im vergangenen Jahr haben wir mit dem erfolgreichen Start des personalisierten Produktangebots „BOSS Made for Me“ in dieser Hinsicht einen weiteren Meilenstein erreicht. Es ergänzt unser bewährtes „Made to Measure“-Angebot und bietet dem Kunden neue Möglichkeiten, sich vom modischen Mainstream zu differenzieren. Zum anderen wollen wir zentrale Prozesse noch weiter beschleunigen, um so noch flexibler und schneller auf Markttrends reagieren zu können. Schon heute sind große Teile der Entwicklung unserer HUGO Kollektionen vollständig digitalisiert und der Vertrieb an den Großhandel erfolgt zunehmend über digitale Showrooms.

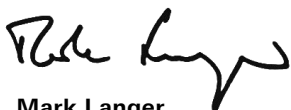
Auch auf unserem Weg zu mehr Nachhaltigkeit sind wir im vergangenen Jahr weiter gut vorangekommen. Wir sind stolz darauf, erneut in den renommiertesten Nachhaltigkeitsindex, den Dow Jones Sustainability Index (DJSI), aufgenommen worden zu sein. Wir zählen damit zu den fünf nachhaltigsten Unternehmen unserer Branche. Mit unseren vielfältigen Aktivitäten und Initiativen rund um das Thema Nachhaltigkeit wollen wir auch künftig Mehrwert für Umwelt, Gesellschaft, Partner und Mitarbeiter schaffen und gleichzeitig die Zufriedenheit unserer Kunden steigern. Dazu haben wir uns ambitionierte Ziele gesteckt. Wir wollen etwa den Anteil nachhaltiger Baumwolle in unseren Kollektionen deutlich erhöhen und unseren Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen senken.

„Es ist und bleibt unser erklärtes Ziel, nachhaltig profitabel zu wachsen.“

Wir werden auch künftig konsequent an der Umsetzung unserer strategischen Initiativen arbeiten und damit die Begehrlichkeit von BOSS und HUGO weiter erhöhen. Gleichzeitig ist und bleibt es unser erklärtes Ziel, nachhaltig profitabel zu wachsen. Die strukturelle Verbesserung unserer Profitabilität spielt hier eine zentrale Rolle. Auch wenn die gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten kurzfristig hoch bleiben und unsere Finanzergebnisse im Jahr 2020 voraussichtlich belasten werden, bin ich überzeugt, dass wir in den vergangenen Jahren die erforderlichen Weichen gestellt haben, um unsere operative Ergebnismarge nachhaltig zu erhöhen. Dies wird die Grundlage sein, nachhaltige Wertsteigerungen für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zu schaffen. Darüber hinaus werden wir auch künftig einen starken Fokus auf eine nachhaltige und attraktive Dividendenpolitik legen, damit Sie vom langfristigen Erfolg unseres Unternehmens angemessen profitieren.

Ich bin fest davon überzeugt, dass HUGO BOSS alle Voraussetzungen mitbringt, um langfristig erfolgreich zu sein. Abschließend möchte ich deshalb unseren rund 14.600 Mitarbeitern für ihr außergewöhnliches Engagement und die große Leidenschaft danken, mit der sie jeden Tag für die Zufriedenheit unserer Kunden und den Erfolg unserer Marken BOSS und HUGO eintreten. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir gemeinsam unsere Ziele für 2020 und darüber hinaus erreichen werden.

Ihr



Mark Langer
Vorstandsvorsitzender

VORSTAND



MARK LANGER

(Stuttgart, Deutschland)
Vorstandsvorsitzender

Vorstand für die Bereiche:

Unternehmensstrategie,
Unternehmenskommunikation,
Eigener Einzelhandel, Großhandel,
Global Sustainability, Globale
Produktion und Beschaffung,
Supply Chain Management,
Business Unit BOSS Menswear



YVES MÜLLER

(Hamburg/Metzingen, Deutschland)

Vorstand für die Bereiche:

Controlling, Finanzen und Steuern,
Investor Relations, Innenrevision,
IT, Recht/Compliance, Personal,
Real Estate Management



INGO WILTS

(Amsterdam, Niederlande)

Vorstand für die Bereiche:

Product Creation, Global Marketing,
Lizenzen-Management,
Business Unit BOSS Womenswear,
Business Unit HUGO

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Geschäftsjahr 2019 konnte der HUGO BOSS Konzern weitere Fortschritte bei der Umsetzung seiner strategischen Initiativen erzielen. Gleichzeitig mussten die finanziellen Ziele für das Geschäftsjahr 2019 angesichts eines anhaltend schwierigen Umfelds in einigen wichtigen Märkten im Jahresverlauf angepasst werden. Dank deutlicher Umsatz- und Ergebniszuwächse im Schlussquartal hat der Konzern die im Oktober angepassten Ziele erreicht. Der Aufsichtsrat hat auch im Geschäftsjahr 2019 sein **Mandat mit größter Sorgfalt wahrgenommen** und in enger und vertrauensvoller Zusammenarbeit mit dem Vorstand diesen umfassend beraten und dessen Geschäftsführung überwacht. Die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben hat der Aufsichtsrat umfassend wahrgenommen.

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Regelmäßig, zeitnah und umfassend hat uns der Vorstand sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form über alle für die HUGO BOSS AG und die Konzernunternehmen **relevanten Fragen hinsichtlich der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, der Risikoentwicklung und der Compliance** informiert. Unter besonderer Beobachtung und Kontrolle stand dabei die finanzielle Entwicklung des Unternehmens. Insbesondere wurden dem Aufsichtsrat die für die Abweichung des Geschäftsverlaufs von den ursprünglichen Plänen und Zielen ursächlichen Entwicklungen im Einzelnen erläutert und anhand der vorgelegten Unterlagen geprüft. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses und ich standen in einem engen und regelmäßigen Austausch mit dem Vorstand. Wir wurden über wesentliche Entwicklungen und Entscheidungen zeitnah informiert und haben über diese spätestens in der folgenden Aufsichtsrats- bzw. Ausschusssitzung berichtet.

Alle Mitglieder des Aufsichtsrats hatten stets ausreichend Gelegenheit, sich in den Ausschüssen bzw. Aufsichtsratssitzungen mit den vorgelegten **Berichten und Beschlussvorschlägen** des Vorstands auseinanderzusetzen und eigene Anregungen einzubringen. Etwaige Genehmigungen erfolgten erst nach Rückfragen an den Vorstand sowie ausführlichen Diskussionen mit den Mitgliedern des Vorstands. In dringenden Fällen fasste der Aufsichtsrat Beschlüsse im Wege des Umlaufverfahrens. Der Aufsichtsrat wurde unmittelbar und frühzeitig in alle Entscheidungen eingebunden, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren.

Themenschwerpunkte der Aufsichtsratssitzungen

Im Berichtsjahr 2019 fanden in den Monaten März, Mai, Juli, September und Dezember insgesamt **fünf Aufsichtsratssitzungen** statt, wobei es sich bei der Aufsichtsratssitzung im September um eine zweitägige Sitzung handelte. Darüber hinaus wurde im Oktober und November jeweils ein Beschluss im Umlaufverfahren gefasst. An den fünf Sitzungen des Aufsichtsrats nahmen stets alle Mitglieder teil, abgesehen von Tanja Silvana Grzesch, Anita Kessel und Gaetano Marzotto, die jeweils an einer Sitzung nicht teilnehmen konnten, jedoch jeweils über Stimmbotschaften an den Beschlüssen mitwirkten. Bei den insgesamt vier Sitzungen des Prüfungsausschusses waren ebenfalls stets alle Mitglieder anwesend. Auch bei den fünf Sitzungen des Arbeitsausschusses waren sämtliche Mitglieder anwesend. An den insgesamt neun Sitzungen des Personalausschusses nahmen ebenso wie an den sechs Sitzungen des Nominierungsausschusses stets alle Ausschussmitglieder teil, mit Ausnahme von Michel Perraudin, der an einer Sitzung des Nominierungsausschusses nicht teilnehmen konnte.

Anteil von Teilnahmen an Sitzungen des Gesamtaufsichtsrats und seiner Ausschüsse¹

Mitglied	Aufsichtsrats- plenium (5)	Prüfungs- ausschuss (4)	Arbeits- ausschuss (5)	Personal- ausschuss (9)	Nominierungs- ausschuss (6)	Teilnahme- quote gesamt (29)
Michel Perraudin, Vorsitzender	5/5	4/4	5/5	9/9	5/6	28/29
Antonio Simina, stellv. Vorsitzender	5/5	4/4	5/5	9/9	–	23/23
Tanja Silvana Grzesch	4/5	–	–	–	–	4/5
Anita Kessel	4/5	–	5/5	–	–	9/10
Kirsten Kistermann-Christophe	5/5	–	–	–	–	5/5
Fridolin Klumpp	5/5	4/4	–	–	–	9/9
Gaetano Marzotto	4/5	–	–	–	6/6	10/11
Luca Marzotto	5/5	–	5/5	9/9	–	19/19
Sinan Piskin	5/5	–	5/5	9/9	–	19/19
Axel Salzmann	5/5	–	–	–	–	5/5
Martin Sambeth	5/5	–	–	–	–	5/5
Hermann Waldemer	5/5	4/4	5/5	–	–	14/14

¹ Der Vermittlungsausschuss tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht.

Die **Sitzung des Aufsichtsrats im März 2019** befasste sich schwerpunktmäßig mit dem Jahresabschluss der HUGO BOSS AG und des HUGO BOSS Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie dem Prüfungsbericht des Abschlussprüfers. In dieser Sitzung wurden der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der HUGO BOSS AG zum 31. Dezember 2018 gebilligt und damit der Jahresabschluss festgestellt. Darüber hinaus wurde der Bericht des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung erörtert und verabschiedet. Nach Prüfung der Unabhängigkeit des vorgeschlagenen Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2019 wurden die Vorschläge für die Beschlussfassung der Hauptversammlung der HUGO BOSS AG am 16. Mai 2019 verabschiedet.

In seiner **Sitzung im Mai 2019** befasste sich der Aufsichtsrat neben der aktuellen Geschäftsentwicklung mit der möglichen Auflösung zweier Immobilienleasings. Darüber hinaus wurde die Weiterentwicklung und künftige Ausgestaltung des Vergütungssystems des Aufsichtsrats erörtert.

In seiner **Sitzung im Juli 2019** befasste sich der Aufsichtsrat auf Vorschlag des Personalausschusses mit dem Ausscheiden von Bernd Hake aus dem Vorstand der HUGO BOSS AG.

Themenschwerpunkte der **Sitzung im September 2019** bildeten die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Weiterentwicklung der Organisationsstruktur sowie die Umstrukturierung des Zentralbereichs Marketing. Außerdem wurden die Prüfungsschwerpunkte für das Geschäftsjahr 2019 beschlossen.

Im **Oktober 2019** beschloss der Aufsichtsrat im Umlaufverfahren die Auflösung eines Immobilienleasings für ein Grundstück am Firmensitz in Metzingen. Im **November 2019** fasste der Aufsichtsrat einen Umlaufbeschluss zur Auflösung eines Immobilienleasings für einen Lagerstandort in Deutschland.

In der **Sitzung des Aufsichtsrats im Dezember 2019** wurde das Budget für das Geschäftsjahr 2020 erörtert und verabschiedet. Darüber hinaus wurden die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die künftige Ausrichtung der BOSS Womenswear und der Marketingaktivitäten des Konzerns besprochen. Außerdem wurden die auf der Grundlage eines Fragebogens erhobenen und von einem externen Anbieter ausgewerteten und vorgestellten Ergebnisse der Effizienzprüfung des Aufsichtsrats eingehend diskutiert. Die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die Planung der Internen Revision für 2020 wurden erörtert und beschlossen. Schließlich wurde das unter Zuhilfenahme externer Berater weiterentwickelte Vergütungssystem des Aufsichtsrats diskutiert. Gleichzeitig wurde entschieden, der Hauptversammlung im Mai 2020 eine entsprechende Satzungsänderung vorzuschlagen.

Die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis, die Investitionsplanung, einzelne Investitionsprojekte sowie die aktuelle Risikolage der Gesellschaft wurden regelmäßig in den Sitzungen des Aufsichtsrats erörtert und, soweit erforderlich, verabschiedet. In den Sitzungen des Aufsichtsrats wurde zudem regelmäßig ausführlich über die Inhalte jeweils vorangegangener Ausschusssitzungen berichtet. Daneben beschäftigte sich der Aufsichtsrat im Jahr 2019 vor allem mit dem weiteren Ausbau des Onlinegeschäfts, der Kapitalstruktur, den Kostenplanungen, Compliance-Fragen und den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Arbeit der Ausschüsse im Geschäftsjahr 2019

Um seine Aufgaben effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat **fünf Ausschüsse** gebildet: einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss, einen Arbeitsausschuss, einen Nominierungsausschuss und den gesetzlich erforderlichen Vermittlungsausschuss. Soweit gesetzlich zulässig und sofern ihnen entsprechende Befugnisse übertragen wurden, entscheiden die Ausschüsse anstelle des Gesamtaufwandsrats. Ansonsten bereiten sie Entscheidungen und Themenbereiche für den Gesamtaufwandsrat vor. Die jeweiligen Ausschussvorsitzenden berichteten dem Aufsichtsrat regelmäßig umfassend über die Ausschussarbeit.

Der **Prüfungsausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2019 insgesamt viermal. Gegenstand seiner Sitzungen waren vor allem die Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns für die Jahres-, Halbjahres- sowie Quartalsabschlüsse und -berichte, die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses, die Überwachung des Risikomanagement- und internen Kontrollsystems sowie Fragen der Compliance und des Risikomanagements. Des Weiteren hat der Prüfungsausschuss die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers eingeholt und sich von dessen Unabhängigkeit überzeugt. Neben der Festlegung der Prüfungsschwerpunkte für den Jahres- und Konzernabschluss 2019 sowie der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer wurden erlaubte Nichtprüfungsleistungen sowie eine Honorarobergrenze für Nichtprüfungsleistungen beschlossen. Außerdem wurden die Ergebnisse der prüferischen Durchsicht der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung gemäß dem Gesetz zur Stärkung der nichtfinanziellen Berichterstattung der Unternehmen in ihren Lage- und Konzernlageberichten (CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz) besprochen.

Der **Personalausschuss** kam zu neun Sitzungen zusammen. Dabei befasste er sich schwerpunktmäßig mit der Verteilung der Zuständigkeiten für die Geschäftsbereiche, der Vorbereitung der Erneuerung der Vorstandsverträge, der Zielerreichung für das abgelaufene Geschäftsjahr sowie der Vorbereitung der Zielvereinbarungen für den Vorstand. Daneben befasste er sich mit der Auflösung des Vorstandsvertrags von Bernd Hake.

Der **Arbeitsausschuss** setzte sich im Berichtsjahr zu fünf Sitzungen zusammen, in denen er sich mit der jeweils aktuellen Geschäftsentwicklung, der Aufsichtsratsvergütung, der Strategie sowie der Vorbereitung der Hauptversammlung beschäftigte. Darüber hinaus wurden die Entwicklungen im Onlinegeschäft und im Kundenbeziehungsmanagement, die Organisationsstruktur des Konzerns, das Effizienzprogramm sowie die Umstrukturierung der Unternehmensbereiche BOSS Womenswear und Marketing behandelt. Auch die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats und die Corporate-Governance-Erklärung wurden im Rahmen des Arbeitsausschusses besprochen.

Der **Nominierungsausschuss** tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr sechsmal, um die im Jahr 2020 anstehenden Neuwahlen des Aufsichtsrats vorzubereiten.

Der **Vermittlungsausschuss** tagte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat befasste sich ebenso mit den **Corporate-Governance-Grundsätzen** im Unternehmen. Im Dezember 2019 gaben Vorstand und Aufsichtsrat eine neue Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) ab. Auf Seite 104 ff. findet sich der gemeinsame Bericht über die Corporate Governance der Gesellschaft gemäß Ziffer 3.10 des DCGK, inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung. Der Aufsichtsrat entschied in Bezug auf die vom DCGK empfohlene jährliche Effizienzprüfung der Aufsichtsratsstätigkeit bei der bewährten Methodik der Prüfung mittels eines umfangreichen Fragebogens zu bleiben. Die von unternehmensexterner Seite durchgeführte Auswertung der ausgefüllten Fragebögen und der darin enthaltenen Verbesserungsvorschläge wurde in der Aufsichtsratsitzung am 4. Dezember 2019 eingehend analysiert und diskutiert. Der Aufsichtsrat kam dabei zu einem insgesamt positiven Ergebnis.

Interessenkonflikte

Im Geschäftsjahr 2019 sind **keine Interessenkonflikte** bei Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern aufgetreten. Gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex wären diese dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen. Darüber hinaus wäre die Hauptversammlung zu informieren.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2019

Die Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, hat den Konzernabschluss 2019 der HUGO BOSS AG, der vom Vorstand gemäß § 315e HGB auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt wurde, unter Einbeziehung der Buchführung ordnungsgemäß geprüft und einen **uneingeschränkten Bestätigungsvermerk** erteilt. Gleiches gilt für den gemäß den Vorschriften des HGB aufgestellten Jahresabschluss 2019 der HUGO BOSS AG sowie den zusammengefassten Lagebericht 2019 für die HUGO BOSS AG und den Konzern. Den Prüfungsauftrag dazu hatte der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2019 vergeben. Dabei wurde mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe während der Prüfung hätte unverzüglich unterrichtet werden müssen, soweit solche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe nicht unverzüglich beseitigt worden wären. Außerdem wurde mit dem Abschlussprüfer eine Berichtspflicht hinsichtlich aller für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse im Rahmen der Abschlussprüfung vereinbart. Der Abschlussprüfer hätte des Weiteren den Aufsichtsrat zu informieren beziehungsweise in seinem Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt hätte, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung nach § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG ergeben hätten. Im Berichtsjahr gab es jedoch keine entsprechenden Berichte des Abschlussprüfers. 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. Sämtliche Abschlussunterlagen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor.

Der Jahresabschluss, der Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns, der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht 2019 für die HUGO BOSS AG und den Konzern, der auch die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung für die HUGO BOSS AG und den Konzern enthält, und der Prüfungsbericht wurden vorab im Prüfungsausschuss und dann im Plenum des Aufsichtsrats im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert und geprüft. Der Abschlussprüfer berichtete dabei über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung, insbesondere im Hinblick auf die vom Prüfungsausschuss für das Berichtsjahr festgelegten Prüfungsschwerpunkte. Er stand darüber hinaus für Fragen und weitere Auskünfte zur Verfügung. Wesentliche Schwächen des rechnungslegungsbezogenen internen

Kontrollsystems und Risikomanagements wurden dabei nicht festgestellt. Umstände, die eine Befangenheit des Abschlussprüfers hätten verursachen können, lagen ebenfalls nicht vor. Schließlich erläuterte er die Leistungen, die er im abgelaufenen Geschäftsjahr zusätzlich zu den Abschlussprüfungsleistungen erbrachte. Dem Ergebnis des Abschlussprüfers wurde zugestimmt. Der Aufsichtsrat erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen.

Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Sitzung vom 3. März 2020 die vom Vorstand aufgestellten **Abschlüsse für das Geschäftsjahr 2019**. Damit ist der Jahresabschluss der HUGO BOSS AG für das Geschäftsjahr 2019 nach § 172 AktG festgestellt. Daneben stimmte der Aufsichtsrat in derselben Sitzung dem Vorschlag des Vorstands zur **Verwendung des Bilanzgewinns** zu. In diesem Zusammenhang erörterte und diskutierte er intensiv die Liquiditätslage der Gesellschaft, die Finanzierung der geplanten Investitionen und die Auswirkungen auf den Kapitalmarkt. Der Aufsichtsrat kam dabei zu dem Ergebnis, dass der Vorschlag im Interesse der Gesellschaft als auch der Aktionäre ist.

Für das Geschäftsjahr 2019 hat der Vorstand eine **zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung** für die HUGO BOSS AG und den Konzern erstellt und in den zusammengefassten Lagebericht 2019 aufgenommen. Der Aufsichtsrat hat die Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, mit einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit (*limited assurance*) dieser Erklärung beauftragt. Alle Aufsichtsratsmitglieder haben die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung für die HUGO BOSS AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2019 und den Vermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über die Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit rechtzeitig erhalten. Über die Erklärung und den Prüfungsvermerk von Ernst & Young wurde im Aufsichtsratsplenum am 3. März 2020 beraten. An dieser Erörterung nahmen die Prüfer von Ernst & Young teil und präsentierten die Prüfungsergebnisse. Aufgrund eigener Prüfung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung für die HUGO BOSS AG und den Konzern wurden keine Einwendungen erhoben und das Ergebnis der Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit der Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zustimmend zur Kenntnis genommen.

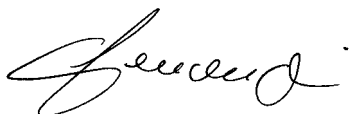
Danksagung

Im Namen des Aufsichtsrats danke ich den Mitgliedern des Vorstands sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren hohen persönlichen Einsatz und ihr großes Engagement. Den Arbeitnehmervertretern der HUGO BOSS AG danke ich für die konstruktive Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2019.

Abschließend möchte ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meinen Dank für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen aussprechen.

Metzingen, den 3. März 2020

Für den Aufsichtsrat



Michel Perraudin

Vorsitzender

AUFSICHTSRAT

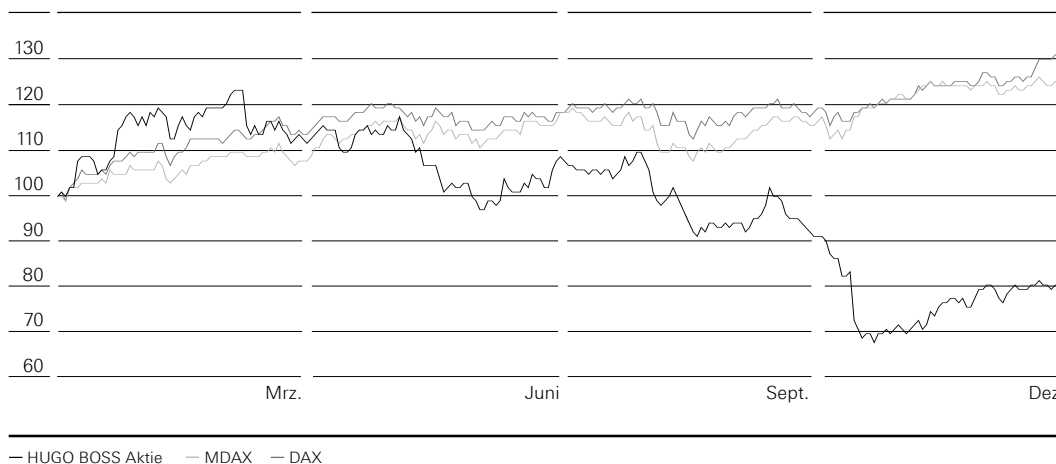
Aufsichtsrat

Aktionärsvertreter	Arbeitnehmervertreter	Ausschüsse des Aufsichtsrats
<p>Michel Perraudin (Hergiswil, Schweiz) Managementberater Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied von/bis 2015/2020</p> <p>Kirsten Kistermann-Christophe (Oberursel, Deutschland) Managing Director Société Générale S.A., Frankfurt am Main, Deutschland, Mitglied von/bis 2015/2020</p> <p>Gaetano Marzotto (Mailand, Italien) Aufsichtsratsvorsitzender Gruppo Santa Margherita S.p.A., Fossalta di Portogruaro, Italien, Mitglied von/bis 2010/2020</p> <p>Luca Marzotto (Venedig, Italien) Vorstandsvorsitzender Zignago Holding S.p.A., Fossalta di Portogruaro, Italien, Mitglied von/bis 2010/2020</p> <p>Axel Salzmann (Großhansdorf, Deutschland) Chief Financial Officer, Hensoldt Holding GmbH, Taufkirchen, Deutschland, Mitglied von/bis 2015/2020</p> <p>Hermann Waldemer (Blitzingen, Schweiz) Managementberater, Mitglied von/bis 2015/2020</p>	<p>Antonio Simina (Metzingen, Deutschland) Schneider/Betriebsratsvorsitzender HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied von/bis 1985/2020</p> <p>Tanja Silvana Grzesch (Inzigkofen, Deutschland) 1. Bevollmächtigte und Kassiererin der IG-Metall-Geschäftsstelle Reutlingen-Tübingen, Reutlingen, Deutschland, Mitglied von/bis 2015/2020</p> <p>Anita Kessel (Metzingen, Deutschland) Kaufmännische Angestellte HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, Mitglied von/bis 2015/2020</p> <p>Fridolin Klumpp (Caslano, Schweiz) Business Director BOSS Womenswear HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, Mitglied von/bis 2015/2020</p> <p>Sinan Piskin (Metzingen, Deutschland) Kaufmännischer Angestellter/ Stellvertretender Betriebsrats- vorsitzender HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, Mitglied von/bis 2008/2020</p> <p>Martin Sambeth (Tiefenbronn, Deutschland) Gewerkschaftssekretär IG-Metall-Bezirksleitung Baden-Württemberg, Stuttgart, Deutschland, Mitglied von/bis 2016/2020</p>	<p>Arbeitsausschuss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Michel Perraudin (Vorsitz) • Anita Kessel • Luca Marzotto • Sinan Piskin • Antonio Simina • Hermann Waldemer <p>Nominierungsausschuss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gaetano Marzotto • Michel Perraudin <p>Personalausschuss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Michel Perraudin (Vorsitz) • Luca Marzotto • Sinan Piskin • Antonio Simina <p>Prüfungsausschuss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hermann Waldemer (Vorsitz) • Fridolin Klumpp • Michel Perraudin • Antonio Simina <p>Vermittlungsausschuss (gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Michel Perraudin (Vorsitz) • Tanja Silvana Grzesch • Gaetano Marzotto • Antonio Simina

HUGO BOSS AM KAPITALMARKT

- **Deutsche Indizes mit kräftigen Zugewinnen im Börsenjahr 2019**
- **Anpassung der Jahresprognose belastet Kursentwicklung der HUGO BOSS Aktie**
- **Dividendenvorschlag sieht Ausschüttung von 2,75 EUR je Aktie vor**

Kursentwicklung 2019 (Index: 31. Dezember 2018 = 100)



Auch wenn das **Börsenjahr 2019** von einer Reihe geopolitischer Unsicherheiten und Rezessionsängsten geprägt war, konnte dies die Kauflaune der Anleger nur geringfügig dämpfen. So veranlasste vor allem das weiterhin niedrige Zinsniveau die Anleger dazu, auch 2019 verstärkt in Wertpapiere zu investieren. Zudem sorgte die robuste US-Konjunktur bei vielen Kapitalmarktteilnehmern für Zuversicht. Zu kurzzeitiger Volatilität an den Börsen führten vor allem Sorgen um die konjunkturelle Entwicklung Chinas sowie Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit und dem amerikanisch-chinesischen Handelskonflikt. Zum Jahresende verschaffte jedoch vor allem die Entspannung im Zollstreit vielen wichtigen Indizes zusätzlichen Aufwind. Folglich beendeten auch der deutsche Leitindex **DAX** und der Aktienindex **MDAX** das Börsenjahr mit kräftigen Zugewinnen. So legte der DAX auf Jahressicht um 25%, der MDAX sogar um 31% zu.

HUGO BOSS Aktie im Vergleich (Veränderung in %)

	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
HUGO BOSS Aktie	-20	-26	-57	114
DAX	25	15	35	120
MDAX	31	28	67	277
MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods	38	71	64	241

Der **MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods Index**, der die Kursentwicklung wesentlicher Unternehmen des Bekleidungs- und Luxusgütersegments abbildet, konnte sich von den Verlusten des Vorjahres erholen und im Jahr 2019 mit einem Wachstum von 38% deutlich zulegen. Dabei entwickelten sich vor allem die Aktien des Luxusgütersektors äußerst robust.

Basisinformationen HUGO BOSS Aktie

	2019	2018
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)	43,26	53,92
Höchstkurs	67,02	80,02
Tiefstkurs	36,35	52,96
Marktkapitalisierung (31. Dezember) in Mio. EUR	3.046	3.796
Ergebnis je Aktie in EUR	2,97	3,42
Kurs-Gewinn-Verhältnis²	14,6	15,8
Dividende je Aktie in EUR	2,75³	2,70
Dividendenrendite in %²	6,4³	5,0
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	190³	186
Ausschüttungsquote in %⁴	93³	79

¹ Xetra.

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

³ 2019: Dividendenvorschlag.

⁴ Bezogen auf das auf die Anteilseigner entfallende Konzernergebnis.

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.

Nach einem zunächst positiven Start in das Börsenjahr 2019 geriet die **HUGO BOSS Aktie** im weiteren Jahresverlauf zunehmend unter Druck. Dabei sorgte der eskalierende Handelsstreit zwischen den USA und China vor allem im Premium- und Luxusgütersektor für deutliche Kursrückgänge im zweiten Quartal. Diesem herausfordernden Umfeld konnte sich auch die HUGO BOSS Aktie nicht entziehen. Im dritten Quartal belasteten anhaltende gesamtwirtschaftliche Herausforderungen, allen voran in Nordamerika, sowie das aufgrund der politischen Demonstrationen und Unruhen schwierige Umfeld in Hongkong die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns. Vor diesem Hintergrund passte HUGO BOSS seine Jahresziele am 10. Oktober an. Dies hatte einen deutlichen Kursrückgang zur Folge. Zum Jahresende sorgten die Entspannung im amerikanisch-chinesischen Handelskonflikt sowie die Zuversicht des Kapitalmarkts hinsichtlich der Erreichung der angepassten Jahresziele des Unternehmens dafür, dass die HUGO BOSS Aktie einen Teil der Kursverluste wieder aufholen konnte. Letztlich schloss die HUGO BOSS Aktie das Börsenjahr 2019 mit einem Kurs von 43,26 EUR. Verglichen mit dem Schlusskurs des Vorjahres entspricht dies einem Rückgang von 20%.

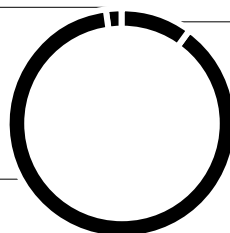
Aktionärsstruktur zum 31. Dezember (in % des Grundkapitals)

2019 (2018)

Eigene Aktien
2 (2)

PFC S.r.l./Zignago Holding S.p.A.
10 (10)

Streubesitz
88 (88)



Unverändert zum Vorjahr halten die **PFC S.r.l.** und die **Zignago Holding S.p.A.**, die jeweils von der Familie Marzotto kontrolliert werden, 10% der Stimmrechtsanteile der HUGO BOSS AG. Die beiden Gesellschaften haben ihre Anteile durch eine Aktionärsvereinbarung gebündelt (Pooling). Unverändert befinden sich 88% der Aktien der Gesellschaft im **Streubesitz** (Free Float). Die HUGO BOSS AG hält weiterhin 1.383.833 Stück **eigene Aktien**, die im Rahmen eines Aktienrückkaufs in den Jahren 2004 bis 2007 erworben wurden. Dies entspricht einem Anteil von 1,97% beziehungsweise 1.383.833 EUR am Grundkapital. Von der Ermächtigung der Hauptversammlung im Jahr 2015, bis zum 11. Mai 2020 Aktien der Gesellschaft bis zu einem Anteil von 10% des ausstehenden Grundkapitals zu erwerben, machte die Gesellschaft auch im Jahr 2019 keinen Gebrauch. → **Rechtliche Angaben**

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2019 erhielt die Gesellschaft von Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats **drei Mitteilungen gemäß § 15a WpHG** hinsichtlich des Erwerbs oder der Veräußerung von Wertpapieren der HUGO BOSS AG. Diese wurden auf der Unternehmenswebsite unter kapitalmarktnachrichten.hugoboss.com veröffentlicht. Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats halten zusammen weiterhin weniger als 1% der von der HUGO BOSS AG ausgegebenen Aktien.
→ **Konzernanhang, Textziffer 26**

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2019 erhielt die Gesellschaft **diverse Stimmrechtsmitteilungen** von Investoren. Das Unternehmen hat diese Mitteilungen im Wortlaut auf der Unternehmenswebsite unter kapitalmarktnachrichten.hugoboss.com veröffentlicht.

Regionale Verteilung der institutionellen Investoren (Streubesitz) zum 31. Dezember (in %)

2019 (2018)

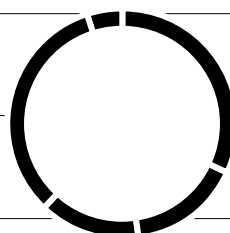
Rest der Welt
5 (9)

Nordamerika
32 (37)

Restliches Europa
33 (27)

Deutschland
14 (11)

Großbritannien & Irland
16 (16)



Um die in HUGO BOSS investierten institutionellen Anleger gezielt ansprechen zu können, führt das Unternehmen regelmäßig Analysen der im Free Float gehaltenen Aktien durch. So konnten bei der letzten Analyse erneut 98% der Aktien zugeordnet werden. Neben der **regionalen Verteilung der institutionellen Investoren** lässt sich mittels der Analyse auch der Anteil der von Privataktionären gehaltenen Aktien bestimmen. Dieser erhöhte sich von 10% im Vorjahr auf 17% im Jahr 2019. Basierend auf dem Aktienregister schätzt das Unternehmen die Gesamtzahl seiner Aktionäre momentan auf rund 40.000 (2018: rund 35.000).

Die im MDAX gelistete HUGO BOSS Aktie belegte in der Rangliste der Free-Float-bereinigten **Marktkapitalisierung** der Deutschen Börse am Jahresende den 65. Platz (2018: 52. Platz), basierend auf der Gesamtzahl der Unternehmen im DAX, MDAX und SDAX. Bezogen auf das **Handelsvolumen** rangierte die HUGO BOSS Aktie auf dem 36. Platz (2018: 43. Platz). Die **Gewichtung** der Aktie im MDAX belief sich Ende Dezember auf 1,0% (31. Dezember 2018: 1,6%). Im Tagesdurchschnitt wurden im Jahr 2019 rund 455.000 Aktien auf Xetra gehandelt (2018: rund 315.000).

Dividende je Aktie (in EUR)

2019¹	2,75
2018	2,70
2017	2,65
2016	2,60
2015	3,62

¹ 2019: Dividendenvorschlag.

HUGO BOSS verfolgt eine **ertragsorientierte Ausschüttungspolitik**, die die Aktionäre angemessen an der Gewinnentwicklung des Konzerns beteiligen soll. Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen der Hauptversammlung am 7. Mai 2020 eine **Dividende von 2,75 EUR** je Aktie für das Geschäftsjahr 2019 vorzuschlagen (2018: 2,70 EUR). Der Vorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von 93% des auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Konzernergebnisses im Jahr 2019 (2018: 79%). Sofern die Aktionäre dem Vorschlag zustimmen, wird die Dividende am 12. Mai 2020 ausgezahlt. Basierend auf der Anzahl der am Jahresende ausstehenden Aktien wird die **Ausschüttungssumme 190 Mio. EUR** betragen (2018: 186 Mio. EUR).

HUGO BOSS möchte die Kapitalmarktteilnehmer im Rahmen umfangreicher Kommunikationsmaßnahmen zeitnah und transparent über aktuelle Entwicklungen des Konzerns informieren. Der Austausch zwischen institutionellen Investoren und HUGO BOSS erfolgt insbesondere im Rahmen nationaler und internationaler Konferenzbesuche sowie zahlreicher Roadshow-Aktivitäten. Zudem präsentiert sich das Unternehmen gezielt interessierten Privatanlegern bei Veranstaltungen in Kooperation mit lokalen Banken und Sparkassen. Neben einem regelmäßigen persönlichen Dialog stellt die **Investor-Relations-Website group.hugoboss.com/investoren** der HUGO BOSS AG ein wesentliches Kommunikationsinstrument zur Verbreitung ausführlicher Informationen und Kennzahlen dar. HUGO BOSS erreichte 2019 im Rahmen der renommierten **IR Magazine Awards (Europe)** in der Kategorie „Best overall investor relations (small to mid-cap)“ die Erstplatzierung. Zudem zeichnete das Institutional Investor Magazine das Investor-Relations-Programm von HUGO BOSS im vergangenen Jahr unter anderem mit dem zweiten Platz in der Kategorie „Best IR in Germany (small and mid-cap)“ aus.

KAPITEL 2 / 19 – 102

ZUSAMMEN- GEFASSTER LAGEBERICHT

- 20** Konzernprofil
 - 20** Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur
 - 24** Konzernstrategie
 - 31** Unternehmenssteuerung
 - 34** Mitarbeiter
 - 38** Forschung und Entwicklung
 - 41** Beschaffung und Produktion
 - 43** Nachhaltigkeit
- 45** Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung
- 56** Wirtschaftsbericht
 - 56** Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung
 - 58** Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf
 - 60** Ertragslage
 - 69** Vermögenslage
 - 71** Finanzlage
 - 76** HUGO BOSS AG
- 79** Prognosebericht
- 83** Risiko- und Chancenbericht
- 102** Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage und voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Weitere Bestandteile des Zusammengefassten Lageberichts bilden der „Vergütungsbericht“ (S. 113–123) sowie das Kapitel „Rechtliche Angaben“ (S. 124–126).

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND KONZERNSTRUKTUR

- **Positionierung im Premiumsegment des globalen Bekleidungsmarkts**
- **Strategischer Fokus auf Steigerung der Markenbegehrlichkeit von BOSS und HUGO**
- **Vertrieb über eigenen Einzelhandel und Großhandel – online und stationär**

Geschäftstätigkeit

Konzern im Überblick



2,9
Umsatz (Mrd. EUR)



~14.600
Mitarbeiter



128
Länder

Als **globales Fashion- und Lifestyle-Unternehmen** im Premiumsegment zählt HUGO BOSS mit seinen rund 14.600 Mitarbeitern zu den führenden Anbietern hochwertiger Damen- und Herrenbekleidung. Die Kollektionen seiner beiden **Marken BOSS und HUGO** sollen den Kunden eine umfangreiche Auswahl an moderner Konfektion, eleganter Abendbekleidung, Freizeitkollektionen, Schuhen sowie Accessoires bieten. Darüber hinaus werden Lizenzeinnahmen mit Produkten wie Düften, Brillen, Uhren und Kindermode erwirtschaftet. Die nachhaltige Steigerung der Markenbegehrlichkeit steht im Vordergrund sämtlicher Unternehmensaktivitäten und ist Mittelpunkt der Konzernstrategie. Im Jahr 2019 erzielte das in Metzingen (Deutschland) ansässige Unternehmen einen Umsatz von 2,9 Mrd. EUR. → **Konzernstrategie**

BOSS
HUGO BOSS





HUGO
HUGO BOSS

Die jeweils vier jährlichen **BOSS und HUGO Kollektionen** sowie weitere themenbasierte Kapselkollektionen werden überwiegend in der Konzernzentrale in Metzingen (Deutschland) entworfen und entwickelt. Für die Innovations- und Entwicklungsarbeit einiger Produktgruppen ist zudem das Kompetenzzentrum in Colderio (Schweiz) verantwortlich. → **Forschung und Entwicklung**

HUGO BOSS fertigt 17% seines gesamten Beschaffungsvolumens in eigenen Werken. Die **Eigenfertigung** erfolgt dabei an vier Produktionsstandorten in Europa, wobei Izmir (Türkei) den mit Abstand größten Standort darstellt. 83% werden von externen Zulieferern in Lohnfertigung hergestellt oder als Handelsware bezogen. Die Partnerbetriebe sind überwiegend in Asien und Osteuropa angesiedelt. → **Beschaffung und Produktion**

Die Kollektionen von BOSS und HUGO können heute in insgesamt **128 Ländern** erworben werden. Der Konzern gliedert dabei seinen Vertrieb in **drei Absatzregionen**, wobei Europa mit einem Anteil von 63% die umsatzstärkste Region darstellt. In Amerika und Asien werden 19% beziehungsweise 15% des Konzernumsatzes generiert. Innerhalb der drei Absatzregionen entfallen insgesamt rund 60% des Umsatzes auf die **sechs Kernmärkte** Deutschland, USA, Großbritannien, China, Frankreich und Benelux, wobei der Heimatmarkt Deutschland das umsatzstärkste Absatzgebiet ist. 3% des Konzernumsatzes entfallen auf das Lizenzgeschäft. → **Ertragslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente**

HUGO BOSS Vertriebsformate

	Eigener Einzelhandel (Retail)	Großhandel
Stationär	 Freistehende Geschäfte In Eigenregie geführte freistehende Geschäfte in bevorzugten Lagen	 Multibrand-Verkaufspunkte Kategoriegeschäft auf Verkaufsflächen mit eingeschränktem eigenem Branding
	 Shop-in-Shops Selbst geführte Shop-in-Shops auf den Flächen von Partnern	 Shop-in-Shops Durch Partner geführte BOSS und HUGO Shop-in-Shops
	 Outlets Verkauf von Waren der Vorsaison in spezialisierten Geschäften in stark frequentierten Randlagen	 Franchise Durch Partner geführte freistehende BOSS Geschäfte
Online	 Online-Store hugoboss.com Digitaler Flagship-Store mit separaten Markenwelten für BOSS und HUGO	 Onlinevertrieb durch Partner Vertrieb der Marken BOSS und HUGO durch spezialisierte Onlinehändler
	 Partnerschaften mit Onlinehändlern Eigener Vertrieb im Konzessionsmodell auf Multibrand-Plattformen	

Der Vertrieb der Marken BOSS und HUGO erfolgt sowohl über den eigenen Einzelhandel als auch den Großhandel, sowohl online als auch stationär. Der **eigene Einzelhandel** bildet dabei den wichtigsten Vertriebskanal und wurde in den vergangenen Jahren verstärkt ausgebaut, um die Nähe zum Kunden zu erhöhen und deren Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen. 2019 machte das eigene Einzelhandelsgeschäft 65% des Konzernumsatzes aus (2018: 63%). Zum Jahresende betrieb der Konzern weltweit 431 freistehende Einzelhandelsgeschäfte (2018: 419). Outlets sowie im Rahmen des Konzessionsmodells selbst geführte Shop-in-Shops in Department Stores ergänzen das Storennetzwerk. Durch umfangreiche Omnichannel-Services ist das stationäre Einzelhandelsgeschäft eng mit dem eigenen Onlinegeschäft des Unternehmens verknüpft. Über die Website hugoboss.com können Kunden die Markenwelten von BOSS und HUGO erleben und in insgesamt 15 Ländern (2018: 11 Länder) Produkte online bestellen. Neben der weiteren Expansion des eigenen Onlinestores hugoboss.com verspricht sich HUGO BOSS zukünftig auch von der bereits in den vergangenen Jahren forcierten Ausweitung des Konzessionsmodells auf das Onlinegeschäft zusätzliches Wachstum. → **Konzernstrategie**

Über den **Großhandelskanal** wurden im vergangenen Geschäftsjahr 32% des Konzernumsatzes erzielt (2018: 34%). Zu seinen Großhandelspartnern zählt der Konzern Department Stores, oftmals familiengeführte Fachhändler und Franchisenehmer. Zudem gewinnt die Zusammenarbeit mit spezialisierten Onlinehändlern verstärkt an Bedeutung. Während Department Stores und Fachhändler BOSS und HUGO entweder in separaten Shop-in-Shops oder im Multibrand-Umfeld vertreiben, führen Franchisenehmer freistehende Geschäfte vor allem in kleineren, nicht durch den eigenen Einzelhandel erschlossenen Märkten. Insgesamt umfasst das Großhandelsgeschäft rund 6.300 Verkaufspunkte (2018: rund 6.500). Inklusive der eigenen freistehenden Einzelhandelsgeschäfte, Shop-in-Shops und Outlets können Kunden damit BOSS und HUGO Produkte an weltweit rund 7.450 Verkaufspunkten erwerben (2018: rund 7.600). → **Konzernstrategie, → Ertragslage**

Konzernstruktur

Alle wichtigen Leitungsfunktionen sind in der Konzernzentrale in Metzingen (Deutschland) gebündelt. Die Steuerung des Konzerns obliegt der **Muttergesellschaft** HUGO BOSS AG, die als deutsche Aktiengesellschaft über eine duale Führungs- und Kontrollstruktur verfügt. Der Vorstand trägt die Verantwortung für die Strategie wie auch für die Steuerung des Konzerns. Dessen Geschäftsführung wird vom Aufsichtsrat überwacht. Dieser steht dem Vorstand auch beratend zur Seite. Des Weiteren setzt sich der HUGO BOSS Konzern, zusätzlich zur HUGO BOSS AG, aus **60 konsolidierten Tochtergesellschaften** zusammen, die die Verantwortung für die lokalen Geschäftstätigkeiten tragen. Hierbei sind 38 Tochtergesellschaften als Vertriebsgesellschaften organisiert, drei als Produktionsgesellschaften.

→ **Konzernanhang, Konsolidierungskreis**

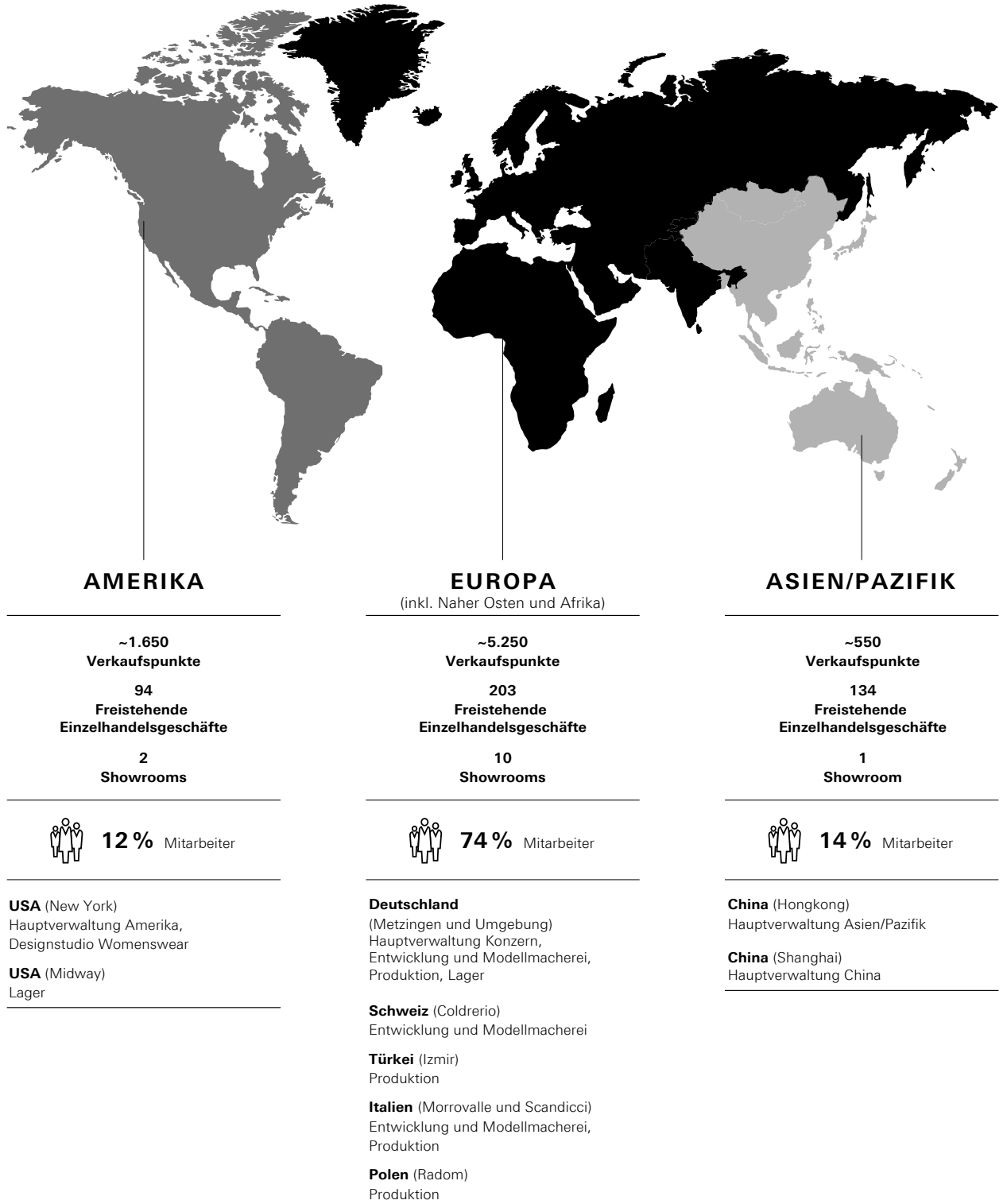
Der HUGO BOSS Konzern ist **regional strukturiert**. Die Regionen Europa inklusive Naher Osten und Afrika, Amerika und Asien/Pazifik sowie das Lizenzgeschäft bilden die Geschäftssegmente des Konzerns.

HUGO BOSS Konzernstruktur

Vorstand				
Zentralbereiche	Beschaffung/Produktion		Innenrevision	
	Brand Management		Investor Relations	
	Central Services		IT	
	Controlling/Risikomanagement		Kommunikation	
	Eigener Einzelhandel		Lizenzmanagement	
	Finanzen/Steuern		Logistik	
	Global Marketing		Personal	
	Global Sustainability		Product Creation	
	Globales Immobilienmanagement		Recht/Compliance	
	Großhandelsvertrieb		Unternehmensstrategie	
Geschäftssegmente	Europa <small>inkl. Naher Osten/Afrika</small>	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen
Hubs/Einzelmärkte	Nord-/ Südeuropa	USA/ Kanada/ Lateinamerika	China	
	Zentraleuropa		Südostasien/ Pazifik	

Die in den **Zentralbereichen** der HUGO BOSS AG angesiedelten Funktionen decken alle wesentlichen Teile der Wertschöpfungskette ab, insbesondere die Entwicklung der Kollektionen, deren Produktion und Beschaffung sowie ihre Distribution in die Märkte. Die Ausgestaltung und Umsetzung der zentral entwickelten Konzernstrategie erfolgt marktindividuell, um eine strikte Kundenorientierung sicherzustellen und dynamisch auf marktspezifische Entwicklungen reagieren zu können. Die **einzelnen Märkte** sind in Hubs zusammengefasst, wobei das lokale Management direkt an den Vorstandsvorsitzenden der HUGO BOSS AG berichtet. Dies soll eine enge Abstimmung mit den Zentralfunktionen und kurze Entscheidungswege gewährleisten. Außerdem sind in den Hub-Organisationen und in den Zentralbereichen bestimmte Funktionen länderübergreifend gebündelt, um spezialisierte Kompetenzen möglichst effektiv zu nutzen und Kostensynergien zu erzielen.

Hauptstandorte/Weltweite Marktpräsenz



KONZERNSTRATEGIE

- **Konzern verfolgt Zwei-Marken-Strategie mit BOSS und HUGO**
- **Strategische Wachstumstreiber sollen künftiges Umsatzwachstum sichern**
- **Nachhaltige Steigerung der Profitabilität anvisiert**

HUGO BOSS hat die **Vision, die begehrlichste Fashion- und Lifestyle-Marke** im Premiumbereich des globalen Bekleidungsmarktes zu sein. Das Unternehmen ist überzeugt, dass die Begehrlichkeit seiner beiden Marken, BOSS und HUGO, der wichtigste Faktor für den langfristigen Unternehmenserfolg ist. Die Konzernstrategie ist daher voll und ganz auf diese Zielsetzung ausgerichtet. Dabei berücksichtigt sie vergangene sowie aktuelle Veränderungen des operativen Umfelds und der Kundenansprüche.

So hat sich das Wachstum der **Premiumbekleidungsbranche**, vor allem im Bereich der Businesswear, in den letzten Jahren abgeschwächt. Gleichzeitig konnten die Casualwear- und Athleisurewear-Segmente des globalen Bekleidungsmarkts sowie der Bereich Contemporary Fashion in den vergangenen Jahren überproportionales Wachstum verzeichnen. Zudem haben sich auch die **Kundenansprüche** verändert: Konsumenten nutzen zunehmend digitale Kanäle, um sich über aktuelle Trends und das Angebot einzelner Marken zu informieren und auszutauschen. Insbesondere über die sozialen Medien sind die Kunden dabei zunehmend eng mit Marken und Influencern verbunden. Sie fordern eine zusehends schnellere Abbildung aktueller Trends in den Kollektionen und deren jederzeitige Verfügbarkeit – sowohl im stationären Handel als auch online. Dabei erwarten sie, dass sich beide Vertriebswege möglichst nahtlos ergänzen und sich das Einkaufserlebnis durch eine individuellere Kundenansprache und personalisierte Services auszeichnet. Auch die Nachfrage der Kunden nach nachhaltigen Produktangeboten nimmt verstärkt zu.

Fokus auf Personalisierung und Schnelligkeit

Um den Veränderungen des Umfelds und der Kundenansprüche Rechnung zu tragen, setzt HUGO BOSS folglich vor allem auf **Personalisierung** und **Schnelligkeit**. Dabei will das Unternehmen mit einer Vielzahl strategischer Initiativen aus Marken-, Vertriebs- und operativer Sicht die Begehrlichkeit seiner Marken BOSS und HUGO nachhaltig erhöhen.

So will das Unternehmen in den kommenden Jahren seinen **Fokus auf personalisierte Angebote und Services** weiter ausbauen. Mit einer individuelleren Kundenansprache, einer Ausweitung personalisierter Produktangebote von BOSS und HUGO sowie einer Aufwertung des Einkaufserlebnisses soll die Kundenzufriedenheit nachhaltig gesteigert werden. Grundlage sollen dabei das globale, rund 1.100 eigene Verkaufspunkte umfassende Storenetzwerk, das zentrale Kundenbeziehungsmanagement und die langjährige Erfahrung von HUGO BOSS in der Maßkonfektion bilden. → **Konsequente Umsetzung einer Zwei-Marken-Strategie**

Zudem will HUGO BOSS **zentrale Geschäftsprozesse weiter beschleunigen** und so künftig deutlich agiler gestalten. Dies soll das Unternehmen in die Lage versetzen, in den kommenden Jahren noch schneller und flexibler auf Kundenwünsche und auf neue Markttrends reagieren zu können. Besondere Bedeutung kommt dabei der weiteren Digitalisierung des Geschäftsmodells zu. Die damit verbundenen Potenziale sollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette genutzt werden. → **Digitalisierung zielt auf Wandel des Geschäftsmodells ab**

Konsequente Umsetzung einer Zwei-Marken-Strategie

Zur klaren und stringenten Kundenansprache setzt das Unternehmen auf zwei Marken – **BOSS** und **HUGO**. Beide Marken wollen ihren Kunden sowohl in der **Menswear** als auch in der **Womenswear** eine umfangreiche Auswahl an moderner Konfektion, eleganter Abendbekleidung, Freizeitkollektionen, Schuhen sowie Accessoires bieten. Während sich beide Marken durch individuelle Attribute klar voneinander unterscheiden und unterschiedliche Kundengruppen ansprechen, haben sie gleichermaßen hohe Ansprüche an gemeinsame Werte wie Qualität, Passform und Innovation. Auch das Thema Nachhaltigkeit findet durch die Einhaltung anspruchsvoller sozialer und ökologischer Standards sowie unter speziellen Nachhaltigkeitsaspekten hergestellte Produkte bei beiden Marken hohe Anerkennung. → **Nachhaltigkeit**

Zwei starke Marken

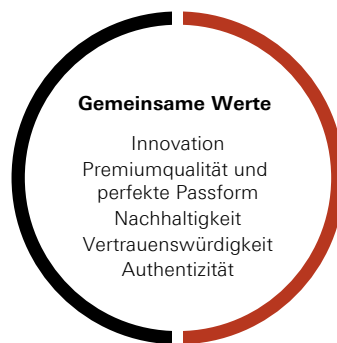
BOSS
HUGO BOSS

HUGO
HUGO BOSS

Markenwerte

Maskulinität/Femininität
Sexiness
Erfolg
Stil
Präzision

BOSS dresses the drive.



Markenwerte

In der Welt zuhause
Immer neugierig
Ausdrucksstark und authentisch

HUGO is the platform of self-expression.

BOSS Markenstrategie

Mit der Marke **BOSS** spricht das Unternehmen einen statusorientierten, rational geprägten **Kunden** an, der sich klassisch-modern und hochwertig kleiden möchte. BOSS adressiert einen Kunden, der höchste Ansprüche an Qualität und Passform hat und großen Wert auf ein adäquates Preis-Leistungs-Verhältnis legt. Auch das Einkaufserlebnis soll höchsten Ansprüchen genügen, vor allem hinsichtlich eines persönlichen Services. BOSS will Kunden im gehobenen Premiumsegment Businessmode und Freizeitkollektionen bieten, die durch Qualität, Design und Passform überzeugen sollen.

Als Antwort auf einen modernen Lebensstil gewinnt das stärkere Zusammenspiel von moderner Konfektion mit Casualwear-Elementen in den Kollektionen von BOSS zunehmend an Relevanz. Dabei misst das Unternehmen flexiblen Anzugskombinationen, beispielsweise im Rahmen des „**Mix & Match**“-**Sortiments**, und der Integration von innovativen Stoffen und Performance-Elementen, wie etwa bei Anzügen des „**Stretch-Tailoring**“-**Programms**, eine große Bedeutung zu. Mit **BOSS Tailored** bedient die Marke darüber hinaus gehobene Kundenansprüche in der Konfektion und auch in der Casualwear. Die in Deutschland hergestellten **Full-Canvas-Anzüge** sollen präzises Design und meisterhafte Handwerkskunst verkörpern. Die gleiche Verarbeitungsqualität kommt auch in der Spitze der Kollektion, dem personalisierten „**Made to Measure**“-Angebot, zum Einsatz. Die „Made to Measure“-Produkte, zu denen Anzüge, Mäntel und Krawatten gehören, werden nach eingehender persönlicher Beratung an die individuellen Wünsche des Kunden angepasst und am Firmensitz in Metzingen maßgeschneidert.

Im Jahr 2019 hat das Unternehmen mit der Einführung von „**BOSS Made for Me**“ sein personalisiertes Produktangebot erweitert. Kunden können mit diesem Service die Oberstoffe, das Futter und die Knöpfe ihres neuen BOSS Anzugs frei kombinieren. Auch Casualwear-Produkte wie Jacken und Sneaker lassen sich im Rahmen des Angebots individuell an die Wünsche der Kunden anpassen. Bereits heute ist „BOSS Made for Me“ in ausgewählten Stores in Europa und Asien verfügbar.

Zur Steigerung der Markenbegehrlichkeit präsentiert sich BOSS regelmäßig im Rahmen internationaler **Fashion Shows**. So stellten die BOSS Menswear und die BOSS Womenswear im Jahr 2019 ihre neuen Kollektionen gemeinsam in Shanghai, New York und Mailand vor. Ein 360°-Ansatz soll die Konsistenz der **Marketingkampagnen** von den Web- und Social-Media-Auftritten über die Außenwerbung bis hin zur Schaufenstergestaltung der Einzelhandelsgeschäfte sicherstellen. Zur verstärkten Interaktion mit Konsumenten über digitale Kanäle will das Unternehmen dabei künftig noch stärker auf Social-Media-Kampagnen setzen. Auch sollen mit dem **Sponsoring** der Premiumsportarten Golf, Segeln, Motorsport und Fußball Markenwerte wie Erfolg, Präzision, Innovation und Nachhaltigkeit transportiert werden. Neben **Kooperationen**, wie etwa denen mit dem Automobilhersteller Porsche oder der Porzellan-Manufaktur Meissen im Jahr 2019, soll die Begehrlichkeit der Marke BOSS auch mithilfe von **Markenbotschaftern und Influencern** weiter gesteigert werden.

HUGO Markenstrategie

HUGO zielt im Vergleich zu BOSS auf einen deutlich expressiveren **Kunden** ab, für den der Kleidungsstil ein zentrales Element ist, um die eigene Persönlichkeit auszudrücken. **HUGO** adressiert einen aufgeschlossenen, individuellen und spontanen Kunden, der verstärkt online oder mobil einkauft. Dieser breiten und tendenziell jüngeren Kundenschicht will HUGO moderne Casualwear- und Businesswear-Kollektionen anbieten, die sich durch progressive Designs und eine klare Modeaussage auszeichnen. Dabei bleibt HUGO unverändert im Premiumsegment des Markts verankert, differenziert sich jedoch in der Modeaussage durch seinen Fokus auf den Bereich Contemporary Fashion von BOSS. Im Bereich der Casualwear bietet HUGO seinen Kunden dabei mitunter Möglichkeiten zur **Personalisierung von Produkten**. So konnten Kunden auch im Jahr 2019 T-Shirts und Pullover mittels individueller, spiegelverkehrter Schriftzüge personalisieren – sowohl online als auch in ausgewählten HUGO Stores.

Eine Vielzahl vorzugsweise digitaler **Events und Kampagnen** soll die Bekanntheit und Begehrlichkeit von HUGO weiter erhöhen. Im Rahmen seiner **Social-Media-Aktivitäten** setzt das Unternehmen dabei verstärkt auf die Zusammenarbeit mit Markenbotschaftern, Musikern und Influencern. So präsentierte HUGO etwa 2019 zusammen mit dem britischen Sänger und Künstler Liam Payne auf der Berlin Fashion Week eine gemeinsam entwickelte Kapselkollektion. Die neuen Styles wurden digital vorgestellt und waren direkt im Anschluss online verfügbar. Als globaler **Markenbotschafter** für HUGO wird Liam Payne auch zukünftig wichtige Marketingkampagnen und exklusive Kollektionen begleiten. Maßnahmen wie diese sollen die Reichweite erhöhen und den internationalen Bekanntheitsgrad und die Glaubwürdigkeit der Marke HUGO nachhaltig steigern.

Digitalisierung zielt auf Wandel des Geschäftsmodells ab

Die Digitalisierung des Geschäftsmodells bietet HUGO BOSS attraktive Möglichkeiten, den **Kundennutzen** nachhaltig zu erhöhen und zudem **Effizienzverbesserungen** zu erzielen. Dabei baut der Konzern auf seine IT- und Logistikplattform und strebt danach, die Potenziale zur Digitalisierung des Geschäftsmodells entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu nutzen.

So soll etwa die fortschreitende **Digitalisierung der Produktentwicklung** eine weitere Verkürzung der Entwicklungszeiten ermöglichen. Bereits heute ist die Entwicklung rund eines Drittels der Styles der HUGO Kollektionen vollständig digitalisiert. In den kommenden Jahren soll der Anteil weiter erhöht

und die Technik auch auf die Marke BOSS übertragen werden. Darüber hinaus erwartet HUGO BOSS durch den verstärkten Einsatz von Tools zur digitalen Trenderkennung sowie einer digitalen Stoff- und Zutatendatenbank die Kollektionsentwicklungsphase in den kommenden Jahren weiter zu verkürzen.

→ **Forschung und Entwicklung**

Im Produktionsprozess fokussiert sich das Unternehmen auf die digitale Transformation seines größten eigenen Werks in Izmir (Türkei). Auf dem Weg hin zu einer „**Smart Factory**“ wurden bereits wichtige Meilensteine wie die digitale Vernetzung sämtlicher Produktionsmaschinen, Mitarbeiter, Prozesse und Produkte erzielt. Dies ermöglicht bereits heute eine Nachverfolgung diverser Produktionsdaten in Echtzeit. Auch durch den verstärkten Einsatz künstlicher Intelligenz verspricht sich das Unternehmen künftig weitere Verbesserungen in den Produktionsabläufen. → **Beschaffung und Produktion**

HUGO BOSS plant die Effektivität seiner Marketingausgaben in den kommenden Jahren weiter zu erhöhen. Rund drei Viertel des Marketingbudgets sollen dabei zukünftig auf **digitale Marketingkanäle** allokiert werden (2019: rund 70%). Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Ausbau der Präsenz des Unternehmens in relevanten sozialen Netzwerken. Durch den Einsatz von „Advanced Analytics“ lassen sich die Wirksamkeit digitaler Marketingaktivitäten zudem effektiv messen und hilfreiche Rückschlüsse für zukünftige Marketingaktivitäten ziehen.

Im Vertrieb arbeitet das Unternehmen verstärkt am **Ausbau des eigenen Onlinegeschäfts**. Neben seinen eigenen Onlinestores setzt das Unternehmen dabei zunehmend auf die Intensivierung von Partnerschaften mit sogenannten Multibrand-Plattformen. Auch im stationären Handel spielen digitale Elemente für HUGO BOSS bereits heute eine wichtige Rolle. So soll insbesondere die Einbindung von **Omnichannel-Services** den Kunden ein verbessertes, nahtloses Einkaufserlebnis bieten. Zur Aufwertung des Einkaufserlebnisses nutzt das Unternehmen dabei etwa verstärkt große Touchscreens, über die sämtliche Produkte von BOSS und HUGO bequem bestellt werden können. Beim Vertrieb der HUGO Kollektionen an Großhandelspartner setzt das Unternehmen zudem bereits heute auf einen **digitalen Showroom**. Dieser soll den Handelspartnern von der Kollektionsinspiration über die Auswahl einzelner Produkte bis hin zum Abschluss des Bestellvorgangs eine flexible, unkomplizierte und schnelle Alternative zum klassischen Bestellvorgang bieten. Mittelfristig sollen beiden Marken mittels digitaler Showrooms an den Handel vertrieben werden.

Fokus auf Umsetzung der strategischen Wachstumstreiber

HUGO BOSS hat **vier strategische Wachstumstreiber** identifiziert, deren konsequente Umsetzung maßgeblich zum zukünftigen Wachstum des Unternehmens beitragen soll: das Onlinegeschäft, die Flächenproduktivität im eigenen Einzelhandel, der asiatische Markt sowie die Stärkung von HUGO im Contemporary-Fashion-Segment.

Strategische Wachstumstreiber



Online



Flächen-
produktivität



Asien



HUGO

Ausschöpfen des Potenzials im Onlinegeschäft

Große Wachstumschancen sieht HUGO BOSS vor allem im **Ausbau seines Onlinegeschäfts**. Dieses soll in den kommenden Jahren mit einem deutlich überproportionalen Wachstum wesentlich zum Erreichen der Unternehmensziele beitragen. Dazu fokussiert das Unternehmen die Ausweitung des Konzessionsmodells auf das Onlinegeschäft sowie das Ausschöpfen des Potenzials im eigenen Onlinestore hugoboss.com. Bis 2022 plant der Konzern in etwa eine Vervierfachung des Umsatzes im eigenen Onlinegeschäft (Basisjahr 2018: 110 Mio. EUR).

HUGO BOSS strebt auf selektiver Basis enge Kooperationen mit Multibrand-Plattformen an, deren Auftritt den Werten der Marken BOSS und HUGO bestmöglich entspricht. Eine wesentliche Maßnahme ist dabei die **Ausweitung des Konzessionsmodells** auf den Onlinebereich. Dieses Geschäftsmodell, bei dem HUGO BOSS im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an Endkunden verkauft, hat das Unternehmen im Geschäft mit stationären Händlern bereits vor Jahren erfolgreich eingeführt. Es ermöglicht HUGO BOSS die direkte Steuerung der Präsentation und des Vertriebs seiner Marken in den Onlinestores seiner Partner sowie die Sicherstellung einer einheitlichen und stringenten Preispolitik. In diesem Zusammenhang konnte das Unternehmen bereits im vergangenen Jahr eine Vielzahl strategischer Partnerschaften intensivieren. Im Jahr 2020 und darüber hinaus werden die Region Asien/Pazifik und Europa Schwerpunkte für die Ausweitung des Online-Konzessionsmodells bilden. Das Unternehmen verspricht sich davon, Kundenwünsche künftig noch besser bedienen zu können.

HUGO BOSS will darüber hinaus das Potenzial seines eigenen **Onlinestores hugoboss.com** zukünftig voll ausschöpfen und diesen dabei zu einem digitalen Flagship-Store entwickeln. Dafür optimiert das Unternehmen kontinuierlich die Nutzerfreundlichkeit seiner Website, die Stand heute bereits in 15 wichtigen Absatzmärkten weltweit präsent ist. Im Jahr 2019 wurden neben der Anbindung an die Märkte Dänemarks, Schwedens, Finnlands und Irlands weitere Verbesserungen im Seitenaufbau und in der Navigation von Website und mobiler App erzielt. Für das Jahr 2020 plant das Unternehmen die Ausweitung von hugoboss.com auf weitere bisher vom Unternehmen nicht erschlossene Onlinemärkte. Auch sieht das Unternehmen Potenzial in der Intensivierung der kommerziellen Nutzung digitaler Kanäle, wie beispielsweise Instagram oder WeChat.

Steigerung der Flächenproduktivität

Die Steigerung der Flächenproduktivität im eigenen stationären Einzelhandel stellt für HUGO BOSS einen weiteren strategischen Wachstumstreiber dar. HUGO BOSS strebt an, seinen Umsatz pro Quadratmeter bis zum Jahr 2022 um durchschnittlich 4% pro Jahr zu steigern (Basisjahr 2018: 10.700 EUR pro Quadratmeter). Dazu sollen die kontinuierliche **Optimierung des weltweiten Einzelhandelsnetzwerks** und die weitere **Aufwertung des Einkaufserlebnisses** maßgeblich beitragen.

Bei der Optimierung des Storenetzwerks kommt vor allem der konsequenten **Renovierung bestehender BOSS Stores** mit dem jüngsten Storekonzept eine wichtige Bedeutung zu. Dabei sollen die Integration moderner architektonischer Elemente und eine Vielzahl digitaler Services das Einkaufserlebnis für den Kunden deutlich aufwerten. Auch im Jahr 2019 wurden weitere strategisch wichtige Einzelhandelsgeschäfte, wie etwa der weltweit größte BOSS Store auf den Pariser Champs-Élysées, auf das jüngste Storekonzept umgerüstet. Kunden können die Marke BOSS damit bereits heute an weltweit rund 100 Standorten im neuen Ambiente erleben. Auch im Jahr 2020 wird das Unternehmen in die Modernisierung von BOSS Geschäften mit dem jüngsten Konzept investieren. Daneben strebt der Konzern an, seine globale Distribution mit **selektiven Neueröffnungen** auszubauen. Insbesondere auf dem chinesischen Festland sieht der Konzern Potenzial zur Eröffnung weiterer BOSS Geschäfte in den kommenden Jahren. Umgekehrt wird das Unternehmen **auslaufende Mietverträge** nutzen, um eigene Einzelhandelsgeschäfte, die die Produktivitäts- und Renditeanforderungen nicht erfüllen, entweder zu verkleinern, räumlich zu verlagern oder letztlich zu schließen. HUGO BOSS rechnet folglich damit, dass die Gesamtverkaufsfläche im eigenen Einzelhandel in den kommenden Jahren in etwa stabil bleiben wird. → **Ertragslage, Umsatzlage**

Bei der Aufwertung des Einkaufserlebnisses spielt neben der kontinuierlichen **Optimierung des Produktangebots** in den Stores auch die weitere **Verbesserung von Serviceleistungen** eine entscheidende Rolle. Um etwa die Qualität der Beratung weiter zu steigern, wird das Unternehmen auch in Zukunft in strukturierte Trainingsangebote für sein Verkaufspersonal investieren. Darüber hinaus soll der weitere **Ausbau von Omnichannel-Services** das Einkaufserlebnis nachhaltig aufwerten. Schon heute können Kunden beispielsweise prüfen, ob ein im Onlinestore angebotenes Produkt auch im nächstgelegenen BOSS Store verfügbar ist. In Europa und den USA sind zudem bereits Services wie „Click & Collect“ – das Abholen online gekaufter Artikel im Geschäft – oder „Order from Store“ – die Onlinebestellung fehlender Größen oder Artikel im Geschäft – verfügbar.

Ausschöpfen des Wachstumspotenzials in Asien

HUGO BOSS ist überzeugt, dass seine Marken insbesondere in **Asien** noch erhebliches Wachstumspotenzial haben. Das Ausschöpfen der Potenziale in dieser Region stellt folglich einen weiteren strategischen Wachstumstreiber dar. Der Umsatzanteil der Region Asien/Pazifik soll bis zum Jahr 2022 auf etwa 20% steigen (Basisjahr 2018: 15%). Dem **chinesischen Konsumenten** kommt in diesem Zusammenhang eine Schlüsselrolle zu. So sieht das Unternehmen insbesondere auf dem chinesischen Festland Potenzial, in den kommenden Jahren **weitere Einzelhandelsgeschäfte** zu eröffnen. Daneben soll vor allem das **Onlinegeschäft** in China zum überproportionalen Wachstum der Region beitragen.

Die Bekanntheit und Begehrlichkeit seiner Marken BOSS und HUGO in der Region will das Unternehmen auch künftig mit speziell auf den chinesischen Kunden ausgerichteten **Marketingmaßnahmen** erhöhen. Dazu zählt etwa die Anfang 2020 geschlossene Partnerschaft zwischen BOSS und dem chinesischen Schauspieler und Sänger Li Yifeng, der künftig als **Markenbotschafter** wichtige Kampagnen begleiten soll. Vergangenes Jahr war BOSS zudem erstmals seit 2013 wieder mit einer **Fashion Show** in Shanghai vertreten und hat damit die Bedeutung des chinesischen Markts für das Unternehmen unterstrichen.

Stärkung der Marke HUGO im Contemporary-Fashion-Segment

Großes Potenzial sieht das Unternehmen schließlich für die Marke **HUGO**. Der Fokus auf das dynamische Contemporary-Fashion-Segment, das bereits in den vergangenen Jahren höhere Wachstumsraten als etwa die klassische Konfektion erzielt hat, soll auch in den kommenden Jahren zu überproportionalem Wachstum von HUGO beitragen. Das Potenzial der Marke im Bereich der **Casualwear** soll dabei voll ausgeschöpft werden. So wird erwartet, dass insbesondere die von grafischen Neuinterpretationen des HUGO Logos inspirierten Produkte wie etwa Pullover, Hoodies und T-Shirts weiter überproportional zulegen.

Nach den bereits in den vergangenen zwei Jahren erfolgten Eröffnungen erster **HUGO Stores** mit eigenem Storekonzept wird das Unternehmen auch künftig Potenziale zur selektiven Eröffnung weiterer HUGO Geschäfte, vor allem in Europa und Amerika, prüfen. Mittels der Intensivierung ausgewählter **Partnerschaften im Großhandelsgeschäft** sollen zudem sowohl stationär als auch online weitere Wachstumschancen im Contemporary-Fashion-Segment erschlossen werden. Zur Steigerung der internationalen Bekanntheit und Begehrlichkeit von HUGO sollen auch künftig Partnerschaften mit **Markenbotschaftern und Influencern**, wie etwa die mit dem britischen Musiker und Künstler Liam Payne, sowie ein unverändert starker Fokus auf die **Social-Media-Aktivitäten** der Marke beitragen.

Mittelfristige Steigerung der Profitabilität

Stärker als der Umsatz soll in den kommenden Jahren das operative Ergebnis (EBIT) steigen. Das Unternehmen hat sich folglich zum Ziel gesetzt, die **EBIT-Marge** mittelfristig deutlich zu verbessern. Hierzu sollen sowohl eine verbesserte Rohertragsmarge als auch ein konzernweites Programm zur Effizienzsteigerung mit starkem Fokus auf einen effizienteren Einsatz der operativen Aufwendungen beitragen.

Um die **Rohertragsmarge** zu verbessern, soll in den kommenden Jahren vor allem der Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels weiter erhöht werden. In diesem Vertriebskanal erzielt das Unternehmen eine höhere Rohertragsmarge als im Großhandelsgeschäft. Zudem sollen die Komplexität in den Kollektionen von BOSS und HUGO reduziert, das Rabattmanagement verbessert sowie der Umsatzanteil des Outletgeschäfts verringert werden. Das **Effizienzprogramm** zielt zudem maßgeblich darauf ab, die Rentabilität im eigenen Einzelhandel zu verbessern, Marketingausgaben effektiver einzusetzen und die Organisationsstruktur des Konzerns weiter zu optimieren. Zusätzliche **Investitionen in die Digitalisierung des Geschäftsmodells** werden die erzielten Einsparungen dabei teilweise kompensieren.

Kontinuität der Dividendenpolitik

HUGO BOSS erwartet, mittels seines Geschäftsmodells auch in den kommenden Jahren einen deutlich positiven Free Cashflow generieren zu können. Der erwirtschaftete Free Cashflow soll auch künftig primär zur Finanzierung der **Dividendenausschüttung** verwendet werden. So hat sich HUGO BOSS zum Ziel gesetzt, auch weiterhin regelmäßig zwischen 60% und 80% des Konzerngewinns (ohne Berücksichtigung des IFRS 16) an die Aktionäre auszuschütten.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

- **Langfristige Maximierung des Free Cashflows zur Steigerung des Unternehmenswerts**
- **Umsatz und EBIT wichtigste Steuerungsgrößen**
- **Konzernplanung, Berichtswesen und Investitionscontrolling bilden Kernelemente der Unternehmenssteuerung**

Zentrale Steuerungsgrößen

Ziel des Managements von HUGO BOSS ist die **nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts**. Das unternehmensinterne Steuerungssystem soll den Vorstand und die Leitung der Geschäftseinheiten bei der Ausrichtung aller Unternehmensprozesse auf dieses Ziel unterstützen. Zur Steigerung des Unternehmenswerts konzentriert sich der Konzern auf die **langfristige Maximierung des Free Cashflows**. Ein dauerhaft positiver Free Cashflow soll die finanzielle Unabhängigkeit und jederzeitige Zahlungsfähigkeit des HUGO BOSS Konzerns sichern.

Definition Free Cashflow

Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

+ Cashflow aus Investitionstätigkeit

= **Free Cashflow**

Die wesentlichen Ansatzpunkte zur Verbesserung des Free Cashflows liegen in der Steigerung von **Umsatz** und **operativem Ergebnis (EBIT)**. Darüber hinaus unterstützen ein konsequentes Management des **kurzfristigen operativen Nettovermögens** (Trade Net Working Capital) sowie eine wertorientierte **Investitionstätigkeit** die Free-Cashflow-Entwicklung. HUGO BOSS hat somit insgesamt vier zentrale Steuerungsgrößen identifiziert: Umsatz, EBIT, kurzfristiges operatives Nettovermögen und Investitionen.

Vier zentrale Steuerungsgrößen



HUGO BOSS strebt danach, seine Profitabilität nachhaltig zu erhöhen, und misst daher der **profitablen Steigerung des Umsatzes** besondere Bedeutung bei. Alle Maßnahmen zur Umsatzsteigerung werden folglich an ihrem Potenzial gemessen, das EBIT und die EBIT-Marge, sprich das Verhältnis des EBIT zum Umsatz, nachhaltig zu steigern.

Definition EBIT

Ergebnis vor Steuern
– Finanzergebnis
= Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT)

Zur **Steigerung der EBIT-Marge** fokussiert sich das Unternehmen auf die Verbesserung der Rohertragsmarge sowie auf die Umsetzung des konzernweiten Programms zur Effizienzsteigerung. Letzteres zielt maßgeblich darauf ab, die Rentabilität im eigenen Einzelhandel zu verbessern, Marketingausgaben effektiver einzusetzen und die Organisationsstruktur weiter zu optimieren. → **Konzernstrategie, Mittelfristige Steigerung der Profitabilität**

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)** stellt für HUGO BOSS die bedeutendste Kennzahl zur Steuerung eines effizienten Kapitaleinsatzes dar.

Definition kurzfristiges operatives Nettovermögen

Vorräte
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
= kurzfristiges operatives Nettovermögen

Das Management der **Vorräte** sowie der **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** liegt in der Verantwortung der Konzerngesellschaften und der zuständigen operativen Zentralbereiche. Letztere verantworten zudem das Management der **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen**. Die Steuerung dieser drei Bilanzpositionen erfolgt über die Kennzahlen Vorratsreichweite, Forderungsreichweite und Verbindlichkeitenreichweite. Zur Optimierung des Vorratsvermögens existiert zudem ein spezifischer Genehmigungsprozess für den Einkauf der Vorräte des eigenen Einzelhandels. Er umfasst neben der Berücksichtigung zukünftiger Abverkaufsquoten das erwartete Umsatzwachstum sowie das prognostizierte Rabattniveau.

Die Führungskräfte des HUGO BOSS Konzerns tragen direkte Verantwortung für ein profitables Unternehmenswachstum. Folglich ist deren **kurzfristige variable Vergütung** (Short-Term-Incentive-Programm, STI) an die Erreichung der Ziele für Umsatz und EBIT gekoppelt. Das Verhältnis von kurzfristigem operativen Nettovermögen zum Umsatz bildet die dritte Komponente der kurzfristigen variablen Vergütung. Die Vergütung der Führungskräfte der ersten und zweiten Managementebene umfasst zudem ein **Long-Term-Incentive-Programm (LTI)**, das in seiner Ausgestaltung dem des Vorstands entspricht. → **Vergütungsbericht, Erfolgsabhängige (variable) Vergütungskomponenten**

Schwerpunkte der **Investitionstätigkeit** bilden die Renovierung und Modernisierung bestehender Einzelhandelsstandorte, selektive Neueröffnungen und der Ausbau der IT-Infrastruktur im Zuge der weiteren Digitalisierung des Geschäftsmodells. Für wesentliche Investitionsvorhaben existiert ein spezifischer Genehmigungsprozess. Er umfasst neben qualitativen Analysen, beispielsweise im Hinblick auf potenzielle Standorte von Stores, auch die Analyse des Kapitalwerts eines jeden Projekts.
 → **Finanzlage, Investitionen**

HUGO BOSS verfolgt eine ertragsorientierte Ausschüttungspolitik, die die Aktionäre angemessen an der Gewinnentwicklung des Konzerns beteiligen soll. Der erwirtschaftete Free Cashflow wird folglich primär zur **Finanzierung der Dividendenausschüttung** verwendet. So sollen regelmäßig zwischen 60% und 80% des Konzerngewinns an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Darüber hinaus verfügbare liquide Mittel werden zur weiteren Verringerung der Verschuldung genutzt beziehungsweise als

Barreserve gehalten. Der Konzern analysiert in mindestens jährlichem Abstand seine Bilanzstruktur im Hinblick auf deren Effizienz und Eignung, zukünftiges Wachstum zu unterstützen und gleichzeitig eine ausreichende Sicherheit für den Fall einer schlechter als erwartet ausfallenden wirtschaftlichen Entwicklung zu gewährleisten. → **Finanzlage, Kapitalstruktur und Finanzierung**

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.

Die **Konzernplanung** bezieht sich auf einen rollierenden Dreijahreszeitraum und wird im Rahmen des jährlichen, konzernweiten Budgetprozesses unter Berücksichtigung der aktuellen Geschäftslage und der mittelfristigen Ziele von HUGO BOSS erstellt. Auf Basis von Zielvorgaben des Vorstands erstellen die Konzerngesellschaften vollständige Ergebnis- und Investitionsplanungen für die von ihnen verantworteten Absatzmärkte oder Geschäftsbereiche. Ebenso erfolgt die Planung des kurzfristigen operativen Nettovermögens. Darauf aufbauend erarbeiten die Entwicklungs- und Beschaffungseinheiten eine mittelfristige Kapazitätsplanung. Das Konzerncontrolling prüft sämtliche dieser Planungen auf Plausibilität und aggregiert sie zur Gesamtkonzernplanung. Letztere wird in regelmäßigen Abständen vor dem Hintergrund der tatsächlichen Geschäftsentwicklung und etwaiger Chancen und Risiken aktualisiert.

Auf Basis der erwarteten Cashflow-Entwicklung werden zudem regelmäßig Prognosen zur Entwicklung der **Liquiditätssituation** erstellt. So sollen finanzielle Risiken frühzeitig erkannt und Maßnahmen hinsichtlich des Finanzierungs- beziehungsweise Anlagebedarfs getroffen werden. → **Finanzlage, Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements**

Der Vorstand und die Leitung der Konzerngesellschaften werden monatlich in Form von standardisierten, IT-gestützten Berichten unterschiedlicher Detailstufen über den operativen Geschäftsverlauf informiert. Ad-hoc-Analysen ergänzen das Berichtswesen. Die durch das **konzernweite, IT-gestützte Berichtswesen** generierten Ist-Daten werden dabei monatlich mit den Plandaten verglichen. Zielabweichungen werden erläutert und geplante Gegenmaßnahmen dargestellt. Entwicklungen mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden unverzüglich an den Vorstand berichtet.

Besonderer Fokus liegt auf der **Analyse von Frühindikatoren**, die geeignet sind, einen Hinweis auf die zukünftige Geschäftsentwicklung zu geben. In diesem Zusammenhang erfolgt die Analyse der flächenbereinigten Umsatzentwicklung im eigenen Einzelhandel, der Auftragsentwicklung im Großhandelsgeschäft und der Entwicklung des Replenishment-Geschäfts in mindestens wöchentlichem Rhythmus. In regelmäßigen Abständen wird zudem ein Vergleich mit der Entwicklung relevanter Wettbewerber durchgeführt. Mithilfe der kontinuierlichen Überwachung der Frühindikatoren sollen Planabweichungen rechtzeitig erkannt und entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Das zentrale **Investitionscontrolling** bewertet geplante 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. Bei negativen Abweichungen von den ursprünglich gesetzten Renditezielen werden entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen.

MITARBEITER

- **Rund 14.600 Mitarbeiter im HUGO BOSS Konzern tätig**
- **Fokus der Personalarbeit auf Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung**
- **Zahlreiche Auszeichnungen belegen erfolgreiche Personalarbeit**

HUGO BOSS ist der festen Überzeugung, dass seine Mitarbeiter maßgeblich zum Unternehmenserfolg und zur Realisierung der Unternehmensvision – „die begehrlichste Fashion- und Lifestyle-Marke im Premiumbereich zu sein“ – beitragen. Zentrale Aufgabe des **Personalmanagements** ist es deshalb, die besten Mitarbeiter der Branche für HUGO BOSS zu gewinnen und sie möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden. Die fünf Unternehmenswerte Qualität, Leidenschaft, Respekt, Kooperation und Innovation bilden dabei die **Grundsätze der täglichen Zusammenarbeit**.

Mitarbeitergewinnung

HUGO BOSS strebt danach seine Positionierung als Top-Arbeitgeber bei relevanten Zielgruppen weiter zu stärken. Dies soll es dem Unternehmen ermöglichen, auch künftig geeignete Bewerber für HUGO BOSS zu gewinnen. Die **globale Rekrutierungsstrategie** des Unternehmens zielt dabei zunehmend auf eine Direktansprache qualifizierter Kandidaten ab. Zusätzlich sollen Talente mittels einer zielgruppenspezifischen Ansprache über digitale Plattformen, wie die HUGO BOSS Karriere-Website oder soziale Netzwerke, gewonnen werden. Im weiteren Auswahlprozess bildet die kontinuierliche **Weiterentwicklung digitaler Kommunikationskanäle** einen Schwerpunkt der Personalarbeit. Den Kernbestandteil der digitalen Rekrutierungstätigkeiten stellt dabei die globale Employer-Branding-Kampagne „That’s my HUGO BOSS“ dar, die 2019 kanalübergreifend weiterentwickelt wurde. Neben seinem digitalen Auftritt präsentiert sich das Unternehmen potenziellen Bewerbern auch regelmäßig auf Karrieremessen.

Zur Gewinnung junger Talente bietet das Unternehmen Schulabgängern eine **Vielfalt an Ausbildungsangeboten** und dualen Studienprogrammen. Im vergangenen Jahr befanden sich 76 Auszubildende und dual Studierende in der HUGO BOSS AG (2018: 79). 25 neue Auszubildende und dual Studierende haben im Jahr 2019 ihre Ausbildung begonnen (2018: 31). Das Ausbildungsangebot bei HUGO BOSS ist bedarfspezifisch ausgerichtet und wird kontinuierlich an die strategischen Prioritäten des Unternehmens angepasst.

HUGO BOSS möchte seine externe Reputation und seinen Bekanntheitsgrad bei potentiellen Bewerbern stetig erhöhen. Deshalb betreibt das Unternehmen ein **aktives Reputationsmanagement** auf einschlägigen Bewertungsplattformen und in sozialen Netzwerken. Zahlreiche Auszeichnungen belegen den Erfolg der Personalarbeit von HUGO BOSS und dienen gleichzeitig der Steigerung des Bekanntheitsgrads des Unternehmens unter potentiellen Bewerbern. So gehörte HUGO BOSS im Jahr 2019 erneut zu den **Top 100 der attraktivsten Arbeitgeber** Deutschlands, die durch eine jährliche Befragung der Institute Universum und Trendence ermittelt werden. In der von der deutschen Branchenzeitschrift Textilwirtschaft durchgeführten Studie „Working in Fashion“ verbesserte sich das Unternehmen zudem auf Platz drei (2018: Platz acht). Insbesondere in den Bereichen Weiterbildungsmöglichkeiten, Work-Life-Balance, Internationales Arbeiten und Gehaltsniveau schnitt HUGO BOSS vergangenes Jahr besonders gut ab.

Mitarbeiterbindung

Seit HUGO BOSS ermittelt die Zufriedenheit und Bedürfnisse seiner Mitarbeiter im Rahmen einer in Kooperation mit Great Place to Work® Deutschland jährlich durchgeführten Mitarbeiterbefragung. Die gewonnenen Erkenntnisse liefern dem Unternehmen wichtige Impulse für die Weiterentwicklung seiner Personalarbeit und der Unternehmenskultur. Bei einer konzernweiten Beteiligungsquote von 66% stieg die **Gesamtzufriedenheit** im Jahr 2019 auf 70% (2018: Gesamtzufriedenheit von 68% bei einer Beteiligungsquote von 66%). → **Zusammengefasste Nichtfinanzielle Erklärung, Arbeitnehmerbelange**

Vergangene Mitarbeiterbefragungen haben verdeutlicht, dass eine **faire Vergütung** für die Zufriedenheit der Mitarbeiter von zentraler Bedeutung ist. HUGO BOSS begreift das Thema deshalb als Chance und will mittels einer fairen und transparenten Vergütungsstruktur die Motivation seiner Mitarbeiter und deren Bindung an das Unternehmen stärken. Basierend auf einer bereits 2018 durchgeführten Bewertung sämtlicher Stellen in Deutschland sowie konzernweiter Schlüsselpositionen wurden 2019 in einem weiteren Schritt erstmals Gehaltsbänder für alle Positionen in Deutschland entwickelt und an die jeweiligen Mitarbeiter kommuniziert. Die Gehaltsbänder basieren auf externen Gehaltsbenchmarks und sollen zur Erhöhung der Transparenz beitragen. HUGO BOSS sieht dies als einen wesentlichen Baustein, um die Zufriedenheit der Mitarbeiter und gleichzeitig seine Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu erhöhen.

Das **Vergütungssystem** bei HUGO BOSS umfasst fixe und variable Gehaltskomponenten, über-tarifliche Zulagen, Sachbezüge und weitere immaterielle Leistungen. Es achtet auf tarif- und kollektiv-vertragliche Vereinbarungen und bezieht nationale und regionale Vergleichsmaßstäbe mit ein. Für die HUGO BOSS AG bestehen zudem Betriebsvereinbarungen, die Vergütungsbestandteile wie etwa den Mitarbeitererfolgsbonus regeln. Außertariflich angestellte Mitarbeiter erhalten neben ihrem Grundgehalt ein 13. Gehalt sowie ein Short-Term-Incentive, das jeweils zur Hälfte an jährliche Unternehmensziele und die Erreichung persönlicher Ziele geknüpft ist. Das Vergütungssystem in den beiden Ebenen unter dem Vorstand enthält zudem ein Long-Term-Incentive-Programm, das sich über einen mehrjährigen Zeitraum erstreckt und mit den Zielen des Vorstands in Einklang steht. → **Vergütungsbericht**

HUGO BOSS bietet seinen Mitarbeitern ein vielfältiges Angebot zur Stärkung der **Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben**. Das Projekt „New Ways of Working“ ermöglicht bereits heute einem Großteil der Mitarbeiter auf dem Campus in Metzingen ein agiles und bereichsübergreifendes Arbeiten in Form von flexibleren und cross-funktionalen Raumkonzepten. Zudem sollen sogenannte „Coworking Spaces“ die Möglichkeit zum produktiven Arbeiten in einer kreativen Atmosphäre bieten und gleichzeitig das Netzwerken zwischen den Mitarbeitern fördern. Vertrauensarbeitszeit, individuelle Teilzeitmodelle und das Home-Office-Konzept ergänzen das Angebot und sollen sowohl zu einem erhöhten Engagement der Mitarbeiter als auch zu deren Zufriedenheit beitragen. Das Home-Office-Konzept wurde im vergangenen Jahr von rund 1.500 Mitarbeitern (2018: 1.100) am Standort Metzingen genutzt und steht zudem bereits Mitarbeitern einiger Konzerngesellschaften, darunter Frankreich, die Schweiz, und Australien, zur Verfügung. Darüber hinaus fördert HUGO BOSS die Vereinbarkeit von Familie und Beruf in Form von zahlreichen familienfreundlichen Angeboten, die im Kapitel „Zusammengefasste Nichtfinanzielle Erklärung“ näher beschrieben sind. → **Zusammengefasste Nichtfinanzielle Erklärung, Arbeitnehmerbelange**

HUGO BOSS legt darüber hinaus großen Wert darauf, die **Gesundheit und Leistungsfähigkeit** seiner Mitarbeiter zu fördern. Dazu bietet das Unternehmen zahlreiche sportliche Aktivitäten an. So können etwa Mitarbeiter in Deutschland, der Schweiz und der Türkei kostenlos unternehmenseigene Fitnessstudios nutzen und an einer Vielzahl unterschiedlicher Sportkurse teilnehmen. Darüber hinaus soll ein ausgewogenes Ernährungskonzept in den eigenen Betriebsrestaurants das persönliche Wohlbefinden der Mitarbeiter erhöhen. An den zentralen Distributionszentren in Deutschland und für Mitarbeiter der Produktion in Metzingen existieren zudem Gesundheitsmaßnahmen in Form von Bewegungspausen, Massagen und Rückenkursen. Die umfangreichen Maßnahmen zur Gesundheitsförderung des Unternehmens wurden im Jahr 2019 mit dem ersten Platz des **Corporate Health Awards** in der Kategorie „Konsumgüter“ ausgezeichnet.

Zur Stärkung der Motivation, Einsatzbereitschaft und Qualifikation der Mitarbeiter bietet der Konzern seinen Angestellten zudem ein vielfältiges Angebot an **Förderungs- und Entwicklungsmöglichkeiten**. Dieses ist im Kapitel „Zusammengefasste Nichtfinanzielle Erklärung“ ausführlich beschrieben. → **Zusammengefasste Nichtfinanzielle Erklärung, Arbeitnehmerbelange**

Mit dem Ziel die Mitarbeiterbindung nachhaltig zu stärken, ist HUGO BOSS bestrebt die **Identifikation der Mitarbeiter** mit dem Unternehmen und seinen Zielen zu fördern. Hierzu sollen auch eine Vielzahl unterschiedlicher Kommunikationsmaßnahmen beitragen, die darauf abzielen den Austausch der Mitarbeiter untereinander zu stärken. Zusätzlich zu internen CEO-Newslettern, regelmäßigen Townhall-Meetings und Vorstellungsterminen verschiedener Fachbereiche wurde im Jahr 2019 die eigene **Mitarbeiter-App „We Are HUGO BOSS“** eingeführt. Auf die App zugeschnittene Inhalte zu allen wesentlichen Themengebieten – von Neuigkeiten zu den Marken BOSS und HUGO über das weltweite Storenetzwerk bis hin zu Nachhaltigkeitsthemen – können so bereits heute in Echtzeit an Mitarbeiter in 20 Ländern kommuniziert werden. Die App bietet zudem verschiedene Möglichkeiten zur Interaktion der Mitarbeiter, die den Austausch und das globale Zusammengehörigkeitsgefühl der Organisation zusätzlich stärken sollen.

Mitarbeiterkennzahlen

Anzahl Mitarbeiter zum 31. Dezember

2019	14.633
2018	14.685
2017	13.985
2016	13.798
2015	13.764

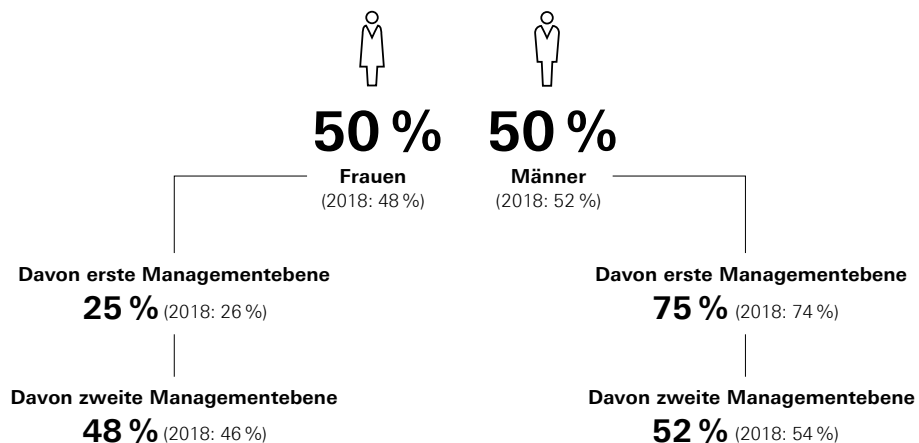
Zum Ende des Geschäftsjahres 2019 beschäftigte HUGO BOSS 14.633 Mitarbeiter. Damit lag die Anzahl der Mitarbeiter in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (2018: 14.685 Mitarbeiter). Das Durchschnittsalter der Belegschaft belief sich unverändert auf 36 Jahre.

Mitarbeiter zum 31. Dezember (in %)

Nach Regionen 2019 (2018)	Nach Funktionsbereichen 2019 (2018)	Gewerblich/kaufmännisch 2019 (2018)
Amerika 12 (13)	F&E 4 (4)	Gewerbliche Mitarbeiter 31 (31)
Asien/Pazifik 14 (13)	Verwaltung (inkl. IT) 9 (9)	Kaufmännische Mitarbeiter 69 (69)
Deutschland 21 (21)	Logistik 11 (11)	
Sonstiges Europa 53 (53)	Eigenfertigung 26 (27)	
	Eigener Einzelhandel, Vertrieb und Marketing 50 (49)	

Die **globale Ausrichtung** des Unternehmens spiegelt sich auch in der Belegschaft wider. 79% der Konzernmitarbeiter arbeiteten im vergangenen Geschäftsjahr außerhalb von Deutschland (2017: 79%). Während 10.167 Mitarbeiter (2018: 10.067) der Gesamtbelegschaft zum Jahresende 2019 im **kaufmännischen Bereich** arbeiteten, waren 4.465 Mitarbeiter (2018: 4.618) im **gewerblichen Bereich** tätig.

Mitarbeiter im Management



Frauen bildeten zum Jahresende mit einem Anteil von 59% erneut die Mehrheit der Belegschaft im HUGO BOSS Konzern (2018: 59%). Im **Management**, das heißt in allen vier Führungsebenen, waren Ende Dezember 2019 50% der Stellen durch Frauen besetzt (2018: 48%). In der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands belief sich der Frauenanteil dabei auf 25%, in der zweiten Führungsebene auf 48% (2018: 26% beziehungsweise 46%). → **Corporate-Governance-Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung**

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

- **Innovations- und Entwicklungsarbeit erfolgt in fünf eigenen Entwicklungszentren**
- **Kooperationen und Kollaborationen zur weiteren Steigerung der Begehrlichkeit**
- **Digitale Produktentwicklung gewinnt weiter an Bedeutung**

Ziel der **Forschungs- und Entwicklungsarbeit bei HUGO BOSS** ist es Produkte zu entwickeln, die höchste Qualität mit anspruchsvollem Design vereinen, unter gleichzeitiger Einhaltung ethischer Standards sowie entsprechender Umwelt- und Gesundheitsanforderungen. Die Produkte der Marken BOSS und HUGO unterscheiden sich durch ihren modischen Stil, haben jedoch den gleichen hohen Anspruch an Qualität und Passform, Innovation und Nachhaltigkeit. Damit zählt die Forschungs- und Entwicklungsarbeit unmittelbar auf die Unternehmensvision ein, die begehrlichste Fashion- und Lifestyle-Marke im Premiumbereich zu sein.

Forschung und Entwicklung (F&E) orientiert sich bei HUGO BOSS am Produktentwicklungsprozess, der die Umsetzung einer kreativen Idee in ein kommerzielles Produkt beschreibt. Die Innovations- und Entwicklungsarbeit wird dabei in den **fünf Entwicklungszentren** in Metzingen (Deutschland), New York City (USA), Coldrerio (Schweiz), Morrovalle (Italien) und Scandicci (Italien) umgesetzt. In der Konzernzentrale in **Metzingen** entwickelt HUGO BOSS den Großteil seiner Kollektionen. Dabei nutzt das Unternehmen das Technical Center in Metzingen sowie die eigene Produktionsstätte in Izmir, um innovative Produktionsmethoden zu testen und Muster herzustellen. Produkte die im Rahmen der Fashion Show eingesetzt werden sowie Einzelanfertigungen der BOSS Womenswear werden zudem in einem Designstudio in **New York City** entworfen. Im Kompetenzzentrum in **Coldrerio** liegt die Verantwortung für die Entwicklung der Produktgruppen Hemden, Krawatten und Strickware sowie für das Design und die Entwicklung von Schuhen, Lederaccessoires und Bodywear. An den Standorten in **Morrovalle** und **Scandicci** werden hochwertige Schuhe und Lederaccessoires entwickelt.

Kooperationen und Kollaborationen

Zur weiteren Steigerung der Begehrlichkeit seiner Marken und eingebettet in die jährlich vier regulär entwickelten Kollektionen setzt HUGO BOSS im Rahmen seiner F&E-Aktivitäten zunehmend auf Kooperationen und Kollaborationen mit international anerkannten Designern, Künstlern und Premiumunternehmen. Dadurch sollen zusätzliche kreative Impulse gesetzt und Innovationen vorangetrieben werden. So wurde die Festtagskollektion des Jahres 2019 „**BOSS x MEISSEN**“ von der „Big-Five“-Figurengruppe der Porzellanmanufaktur Meissen inspiriert. Dabei ziehen sich die fünf Tiermotive Elefant, Nashorn, Löwe, Büffel und Leopard in gestickter, gedruckter und gewebter Form durch die gesamte Kollektion. Zudem haben BOSS und Porsche im Rahmen der Kooperation im Bereich der Formel E eine zweite „**Porsche x BOSS**“-Kollektion entwickelt und 2019 auf den Markt gebracht. Diese wurde von Porsche Sportwagen inspiriert und soll den Anspruch an Design, Innovation und Performance reflektieren, der beide Marken miteinander verbindet. Im Rahmen einer umfangreichen Kollaboration hat die Marke HUGO im Jahr 2019 Sänger und Songwriter Liam Payne als globalen Markenbotschafter für sich gewinnen können. Im Herbst 2019 entstand aus dieser Partnerschaft eine zehnteilige „**HUGO x Liam Payne**“-Kollektion, die vom persönlichen Stil des Musikers inspiriert ist. Im Jahr 2020 sollen die Zusammenarbeit mit Liam Payne in der Produktentwicklung intensiviert und gemeinsam weitere Kapselkollektionen entwickelt werden.

Das Thema **Nachhaltigkeit** hat auch im Jahr 2019 eine wichtige Rolle in der Produktentwicklung gespielt. So hat HUGO BOSS Produkte aus Leder auf den Markt gebracht, die aus einem 100% natürlichen Extrakt aus Blättern des Olivenbaums gegerbt sind. Das Verfahren wurde in der Herbst/

Winter 2019 Kollektion in verschiedenen Produkten wie Jacken, Handschuhen und Schuhen eingesetzt. Darüber hinaus hat HUGO BOSS eine weitere BOSS Schuhkollektion aus einem natürlichen Material aus Ananasblatffasern auf den Markt gebracht. → **Nachhaltigkeit**

Initiativen zur **Produktpersonalisierung** hat HUGO BOSS auch in 2019 weiter vorangetrieben. Mit „**BOSS Made for Me**“ haben Kunden fortan die Möglichkeit Details ihres Looks zu personalisieren. Dazu gehören beispielsweise der Oberstoff, das Futter und die Knöpfe ihres neuen BOSS Anzugs. Neben kundenindividuell gefertigten Anzügen werden auch personalisierbare Sneakers und Outerwear Jacken in ausgewählten Stores angeboten. Erkenntnisse zu Marktpotenzialen, Produkten, Prozessen und Systemen fließen dabei im Rahmen eines agilen Projektmanagementansatzes stetig in die Optimierung des „BOSS Made for Me“-Angebots ein.

Produktentwicklungsprozess

Produktentwicklungsprozess bei HUGO BOSS



Die **kreative Idee** steht am Anfang des Produktentwicklungsprozesses. Unter Berücksichtigung der Markenstrategie, der Markenwerte sowie globaler Mega- und Fashiontrends wird ein Kollektionsthema definiert. Die Umsetzung der kreativen Ideen und Designs in konkrete Kollektionsinhalte berücksichtigt zudem den Abverkaufserfolg der vergangenen Saisons, aber auch marktspezifische Charakteristika wie regionale Kaufkraft, Klima, modische Vorlieben und das jeweilige Marktumfeld.

Die kreativen Ideen der Designteams werden im zweiten Schritt in der **Modellentwicklung** schnitttechnisch umgesetzt. Anschließend verarbeitet die **technische Produktentwicklung** die Modelle zu Prototypen weiter und testet ihre Eignung im industriellen Produktionsprozess. Um in der Entwicklung seiner Kollektionen flexibler und schneller agieren zu können und den Produktentwicklungsprozess zu beschleunigen, treibt HUGO BOSS die **Digitalisierung des Produktentwicklungsprozesses** konsequent voran. So wurde die bereits 2018 eingeführte digitale Stoff- und Zutatendatenbank im Jahr 2019 weiter ausgebaut. Diese dient als Grundlage für vollständig digital entwickelte Produkte bei denen bereits heute auf den Einsatz physischer Prototypen verzichtet werden kann.

In der konventionellen Produktentwicklung erfolgt nach der Prototypenerstellung die **Anfertigung einer Musterkollektion**, um sicherzustellen, dass die Produkte den hohen Ansprüchen des Unternehmens an Qualität und Passform genügen. Im Anschluss erfolgt der Verkauf der Kollektionen an die Großhandelskunden. Für HUGO erfolgt der Verkauf bereits seit 2017 mittels eines digitalen Showrooms. Dieser wurde 2019 erstmalig auch für den Verkauf der BOSS Casual- und Athleisurewear eingesetzt. Für 2020 ist die Ausweitung auf die BOSS Businesswear geplant. Nach dem **Verkauf der Kollektionen** an die Großhandelspartner werden diese schließlich produziert und an den Großhandel sowie den eigenen Einzelhandel ausgeliefert.

F&E-Kennzahlen

Anzahl Mitarbeiter F&E zum 31. Dezember

2019	580
2018	584
2017	588
2016	577
2015	573

In den Kreativ- und Entwicklungsabteilungen des HUGO BOSS Konzerns arbeiten gelernte Modedesigner, Schneider, Schuh- und Bekleidungstechniker sowie Ingenieure.

F&E-Aufwendungen (in Mio. EUR)

F&E-Aufwendungen (in % vom Umsatz)

2019	65	2,3
2018	63	2,3
2017	63	2,3
2016	64	2,4
2015	65	2,3

Mit 72% machten die Personalaufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr den größten Teil der **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** aus (2018: 71%). Der Rest entfällt im Wesentlichen auf sonstige Abteilungsaufwendungen. Auch im Jahr 2019 wurde der Großteil der Kosten für Forschung und Entwicklung zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Die produktionsbezogenen Entwicklungsaufwendungen sind darüber hinaus in den Herstellungskosten der Vorräte enthalten. Aufgrund der kurzen Produktlebenszyklen wurden keine Entwicklungskosten als selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert.

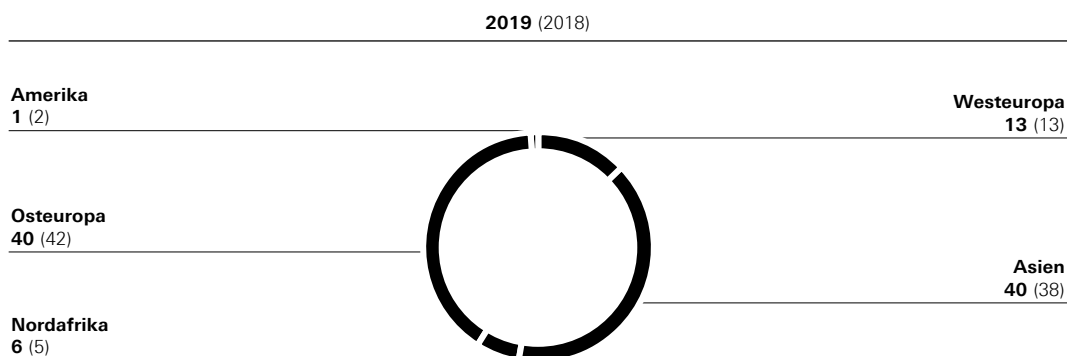
BESCHAFFUNG UND PRODUKTION

- **Herstellung hochwertiger Produkte der Businesswear erfolgt in Eigenfertigung**
- **Anteil der Casual- und Athleisurewear am Beschaffungsvolumen weiter gestiegen**
- **Einhaltung hoher Qualitätsstandards von zentraler Bedeutung**

Die von HUGO BOSS eingesetzten Materialien sollen den **hohen Kundenanforderungen** an Design, Tragekomfort, Langlebigkeit und Passform entsprechen. Neben diesen Qualitätsmerkmalen spielen soziale und ökologische Aspekte eine wesentliche Rolle. Die Beschaffung und Produktion hochwertiger Produkte zahlt folglich unmittelbar auf die Unternehmensvision, die begehrteste Fashion- und Lifestyle-Marke im Premiumbereich zu sein, ein. → **Konzernstrategie**

Nach wertmäßiger Betrachtung wurden wie schon im Vorjahr 17% des gesamten **Beschaffungsvolumens** in eigenen Produktionsstätten gefertigt. Entsprechend entfielen 83% des Beschaffungsvolumens auf Produkte, die von unabhängigen Lieferanten entweder in Lohnfertigung hergestellt oder als Handelsware bezogen wurden (2018: 83%). Die Eigenfertigung soll auch dazu dienen, wichtiges Know-how zur Weiterentwicklung von Produktionstechnologien und Qualitätsstandards zu erlangen. Die vier **eigenen Produktionsstätten** befinden sich in Izmir (Türkei), Metzingen (Deutschland), Radom (Polen) und Morrovalle (Italien). In **Izmir**, dem mit Abstand größten eigenen Produktionsstandort, werden vor allem Produkte der Businesswear wie Anzüge, Sakkos, Hemden und Mäntel sowie die Damenkonfektion gefertigt. Im Technical Center in Metzingen werden die maßgeschneiderten „Made to Measure“-Anzüge sowie speziell aus veganen Materialien gefertigte Anzüge hergestellt. Die Entwicklung und Produktion von Prototypen und Musterteilen findet ebenfalls im Technical Center statt. In **Radom** und **Morrovalle** werden Business-Schuhe hergestellt.

Regionale Verteilung des Beschaffungs- und Produktionsvolumens (in %)



Innerhalb Osteuropas entfällt mit 23% des globalen Beschaffungs- und Produktionsvolumens der Großteil auf die **Türkei**. Der eigene Produktionsstandort in Izmir macht dabei rund 12% des globalen Beschaffungs- und Produktionsvolumens aus. Innerhalb Asiens ist **China** der mit Abstand bedeutendste Beschaffungsmarkt und steht für rund 20% des globalen Beschaffungs- und Produktionsvolumens.

HUGO BOSS legt großen Wert auf eine **sorgfältige Lieferantenauswahl** und strebt danach, langfristige strategische Partnerschaften aufzubauen. Dabei spielen nicht nur ökonomische Kriterien, sondern auch die Einhaltung der **HUGO BOSS Sozialstandards** eine essentielle Rolle. Diese sind

zwingender Bestandteil der vertraglichen Vereinbarung. Im Rahmen strategischer Partnerschaften investiert HUGO BOSS in das Wissen seiner Partner und fördert so die Steigerung von Qualität, Effizienz, technologischem Fortschritt und nachhaltiger Unternehmensführung. HUGO BOSS führt zudem regelmäßig **Social-Compliance-Trainings** bei seinen Lieferanten durch und unterstützt sie bei der Umsetzung der Sozialstandards. → **Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung, Achtung der Menschenrechte**

Die **Produktqualität**, ein zentrales Element bei der Lieferantenauswahl, wird vorab im Rahmen von Testaufträgen umfangreich analysiert. Im Geschäftsjahr 2019 bezog HUGO BOSS Fertigwaren von insgesamt 171 externen Zulieferbetrieben (2018: 180), die in 198 Produktionsstätten fertigten (2018: 210). Rohware bezog das Unternehmen von 309 externen Zulieferern (2018: 312), die in 325 Produktionsstätten fertigten (2018: 334). Die Anzahl der Zulieferbetriebe ist im Zuge der Ausrichtung auf strategisch wichtige Partner weiter zurückgegangen. Zur Risikominimierung achtet das Unternehmen auf eine möglichst ausgewogene Verteilung des Beschaffungsvolumens und strebt an, dass mittelfristig jeweils mindestens zwei verschiedene Lieferanten für die Herstellung eines Produktes zur Verfügung stehen. In 2019 entfielen lediglich 8% des gesamten Beschaffungswerts auf den **größten unabhängigen Lieferanten** (2018: 9%). Dabei handelt es sich um eine langfristige Partnerschaft für die Beschaffung von Produkten der Casual- und Athleisurewear.

Auch 2019 hat HUGO BOSS am eigenen Produktionsstandort in Izmir weitere Fortschritte bei der Entwicklung des Standorts hin zu einer „**Smart Factory**“ gemacht. So nutzt das Unternehmen dort inzwischen künstliche Intelligenz, um Verbesserungspotenziale während des Produktionsverfahrens zu identifizieren und Maschinendefekte rechtzeitig zu erkennen. Bei der Zuordnung eines Modells zu einer bestimmten Produktionslinie berücksichtigt ein Algorithmus zudem historische Produktionsdaten sowie die jeweilige Erfahrung der Mitarbeiter. Bei der Wartung von Maschinen wird künstliche Intelligenz schließlich eingesetzt, um mithilfe verschiedener Datenpunkte einen Defekt vorherzusagen, noch bevor dieser eintritt.

Bei den von HUGO BOSS bezogenen **Stoffen und Zutaten** handelt es sich hauptsächlich um Oberstoffe sowie Innenfutter, Knöpfe, Garne und Reißverschlüsse. Dabei ist Baumwolle das von HUGO BOSS mit Abstand am meisten eingesetzte Material. Die Mehrzahl der vom Unternehmen eingekauften Gewebe stammt aus Europa – viele Stoffe von langjährigen Partnern aus Italien. Für die in **Lohnfertigung** hergestellten Produkte stellt HUGO BOSS den Lieferanten Stoffe und Zutaten samt den benötigten Schnittmustern zur Verfügung. Damit will das Unternehmen sicherstellen, dass die gefertigten Produkte den Qualitätsstandards des Unternehmens entsprechen. Die hauptsächlich in Osteuropa ansässigen Lieferanten fertigen überwiegend Produkte der Businesswear, die ein hohes Maß an Fertigungskompetenz und technischer Ausstattung voraussetzen. Unter Einbezug der eigenen Produktionsstätten lag der Anteil der Lohnfertigung am Beschaffungsvolumen mit 36% geringfügig unter dem Vorjahresniveau (2018: 38%). Im Bereich der **Handelsware** bezieht der Konzern vor allem Produkte für die Athleisure- und Casualwear. Dabei werden den überwiegend in Asien und Osteuropa ansässigen Lieferanten die jeweiligen Schnittmuster zur Verfügung gestellt. Die benötigten Oberstoffe und Zutaten beschaffen die Lieferanten eigenständig. Die Einhaltung der Qualitätsstandards von HUGO BOSS soll dabei durch regelmäßige Kontrollen sichergestellt werden. Der Anteil der Handelsware am Beschaffungsvolumen lag mit 64% leicht über dem Vorjahresniveau (2018: 62%) und resultierte aus dem im Vergleich zum Vorjahr höheren Anteil von Casual- und Athleisurewear im Produktmix.

Den Lieferanten werden standardisierte **Qualitäts-, Verarbeitungs- und Prozesshandbücher** zur Verfügung gestellt. Dies soll gewährleisten, dass auch die Zulieferbetriebe den Qualitätsstandards von HUGO BOSS entsprechen. Zudem führt HUGO BOSS in den Produktionsbetrieben regelmäßig **Trainings** zu Themen wie Schnitttechnik oder Produktionsmanagement durch. Die Einhaltung der Fertigungsstandards soll durch fest im Produktionsablauf implementierte Kontrollen sowie regelmäßige Stichproben sichergestellt werden. Dabei liegt der Fokus auf Passform, Verarbeitung und Maßhaltigkeit. Qualitätskriterien werden zudem als fester Bestandteil in die halbjährlich stattfindende Lieferantenbewertung einbezogen.

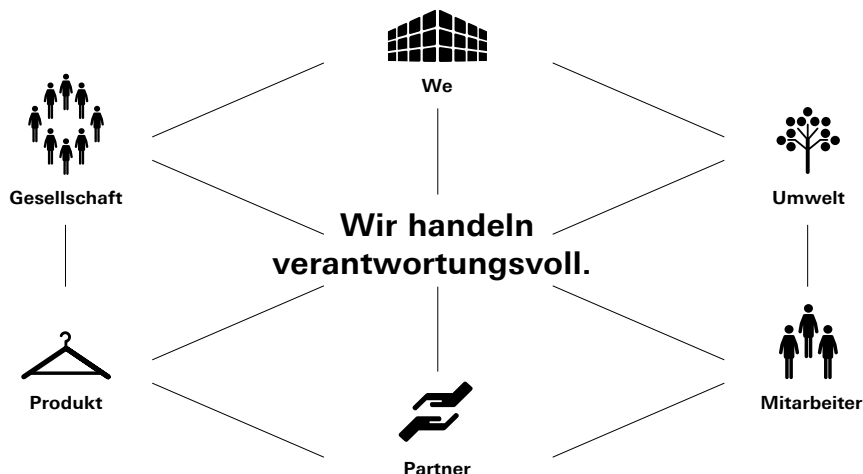
NACHHALTIGKEIT

- **Nachhaltigkeit fester Bestandteil der Geschäftstätigkeit**
- **Fokus auf sechs Handlungsfelder We, Umwelt, Mitarbeiter, Partner, Produkt und Gesellschaft**
- **Erneute Aufnahme in den Dow Jones Sustainability Index World**

HUGO BOSS erkennt die ökonomischen, ökologischen und sozialen Auswirkungen seines Handelns an. Die **Handlungsmaxime „Wir handeln verantwortungsvoll“** zielt darauf ab, Mehrwert für das Unternehmen, seine Mitarbeiter, Aktionäre, Kunden, Geschäftspartner und die Gesellschaft zu schaffen. Das Unternehmen versteht Nachhaltigkeit dabei als Zusammenspiel von Qualität, Innovation und Verantwortung und somit als festen Bestandteil seiner Geschäftstätigkeit. Neben qualitativ hochwertigen und innovativen Produkten wird seitens der Kunden zunehmend die Einhaltung anspruchsvoller sozialer und ökologischer Standards gefordert. Die **vielfältigen Nachhaltigkeitsaktivitäten** von HUGO BOSS sollen somit zur Steigerung der Kundenzufriedenheit beitragen und zahlen auf die Vision des Unternehmens ein, die begehrteste Fashion- und Lifestyle-Marke im Premiumsegment zu sein.

Die sechs Handlungsfelder **We, Umwelt, Mitarbeiter, Partner, Produkt** und **Gesellschaft** bilden den organisatorischen Rahmen für die Nachhaltigkeitsstrategie von HUGO BOSS. Die Nachhaltigkeitsaktivitäten des Konzerns werden vom Zentralbereich Global Sustainability, der dem Vorstandsvorsitzenden direkt unterstellt ist, strategisch gesteuert.

Handlungsfelder der Nachhaltigkeitsstrategie



We – „Gemeinsam Werte schaffen“: Mit seinen vielfältigen Nachhaltigkeitsaktivitäten orientiert sich HUGO BOSS an den Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen. Bei der Umsetzung und Weiterentwicklung seiner Nachhaltigkeitsstrategie setzt HUGO BOSS dabei auf einen regelmäßigen Dialog mit seinen Stakeholdern sowie auf eine enge Zusammenarbeit mit Unternehmen und Organisationen. Gemeinsam soll so die Nachhaltigkeit in der textilen Lieferkette weiter vorangetrieben werden. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen auch in das Risiko- und Chancenmanagement des Unternehmens ein und helfen bei der Weiterentwicklung der eigenen ethischen Standards und des HUGO BOSS Verhaltenskodex.

Umwelt – „Natürliche Ressourcen bewahren“: Ziel des Umweltmanagements von HUGO BOSS ist die weitestmögliche Reduzierung der Umweltauswirkungen der eigenen Geschäftstätigkeit. Das Engagement reicht von den eigenen Verwaltungs- und Produktionsstandorten über die Logistik bis hin zum weltweiten Storenetzwerk. Mittels nachhaltiger Gebäudekonzepte und Technologien, Strom aus erneuerbaren Energien sowie einer kontinuierlichen Optimierung von Transportrouten arbeitet das Unternehmen an der Reduktion seiner CO₂-Emissionen und leistet damit einen direkten Beitrag zum Klimaschutz. Der auf der Unternehmenswebsite veröffentlichte Umweltleitfaden von HUGO BOSS beschreibt die Grundsätze des Umweltschutzes in allen relevanten Unternehmensbereichen.

Mitarbeiter – „Eine faire und verantwortungsbewusste Kultur fördern“: HUGO BOSS möchte seine Position im internationalen Wettbewerb um die qualifiziertesten Mitarbeiter weiter ausbauen. Zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität setzt das Unternehmen auf eine faire und wertebasierte Unternehmenskultur, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten sowie ein breites Angebot an flexiblen Arbeitsmodellen für eine höhere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Basis der täglichen Zusammenarbeit bilden die Unternehmenswerte und der Verhaltenskodex. Letzterer ist die Grundlage für ein rechtlich und ethisch einwandfreies Verhalten im unternehmerischen Alltag. Dazu gehören die Anerkennung von Vielfalt und die Sicherstellung von Chancengleichheit, die bei HUGO BOSS einen hohen Stellenwert genießen. → **Mitarbeiter**

Partner – „Verantwortung gemeinsam realisieren“: Für HUGO BOSS und seine Partner ist die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards in seiner globalen Lieferkette von zentraler Bedeutung und deshalb fester Bestandteil der vertraglichen Vereinbarungen. Die Standards basieren auf international anerkannten Rahmenwerken und beinhalten unter anderem Regeln zu Arbeitszeiten, menschenwürdigen und sicheren Arbeitsbedingungen, zum Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, zur Zahlung angemessener Löhne und zur Vereinigungsfreiheit. Das Unternehmen legt großen Wert auf eine sorgfältige Auswahl seiner Partner, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und den Erhalt langfristiger strategischer Beziehungen. → **Beschaffung und Produktion**

Produkt – „Ideen für morgen“: HUGO BOSS stellt hohe Ansprüche an das Design und die Qualität seiner Produkte. Bei deren Entwicklung setzt das Unternehmen zunehmend auf innovative Materialien und Fertigungstechniken. Gleichzeitig achtet HUGO BOSS auf die Einhaltung strikter Vorgaben zur Sicherheit und Umweltverträglichkeit seiner Produkte und deren Herstellung. In enger Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten und anderen Stakeholdern arbeitet das Unternehmen an Lösungen für den Umwelt- und Tierschutz. Mit der zunehmenden Auswahl nachhaltigerer Materialien, einer kontinuierlichen Optimierung der Materialeffizienz und einem verantwortungsvollen Einsatz von Chemikalien in der Produktion will das Unternehmen einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz leisten.

Gesellschaft – „Perspektiven fördern“: Das übergeordnete Ziel der Corporate-Citizenship-Strategie von HUGO BOSS ist die Förderung individueller Erfolgspotenziale. Sie basiert auf den drei Säulen Zugang zu Bildung, Weiterbildung und Förderung der Kreativität. Bei der Umsetzung von Projekten und Maßnahmen entlang der Wertschöpfungskette berücksichtigt das Unternehmen auch regionale Bedürfnisse an den jeweiligen Standorten.

In allen sechs Handlungsfeldern will sich der Konzern kontinuierlich verbessern und hat sich entsprechende Ziele gesetzt. Nachhaltigkeitsratings dienen dabei als Indikatoren zur objektiven Bewertung des erreichten Fortschritts. 2019 wurde HUGO BOSS zum dritten Mal in Folge in den **Dow Jones Sustainability Index (DJSI) World** aufgenommen. In den Kategorien Markenmanagement, Umweltreporting, Innovationsmanagement, Datenschutz und Produktverantwortung hat das Unternehmen jeweils „best in class“ abgeschnitten. HUGO BOSS zählt damit zu den fünf besten Unternehmen der globalen Bekleidungsindustrie.

Details zur Nachhaltigkeitsstrategie und den Aktivitäten von HUGO BOSS entlang der sechs Handlungsfelder finden sich im jährlichen **Nachhaltigkeitsbericht** und auf der Unternehmenswebsite. Zudem gibt die **zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung** einen Überblick über wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte. → **Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung**

ZUSAMMENGEFASSTE NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG

- Erklärung fasst wesentliche Angaben zu Nachhaltigkeitsaspekten zusammen
- Acht Sachverhalte als wesentlich im Sinne des § 289c (3) HGB identifiziert
- Definition dargestellter Leistungsindikatoren orientiert sich an GRI-Standards

Über diese zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung

Gemäß §§ 315b, 315c HGB i. V. m. §§ 289b bis 289e HGB veröffentlicht das Unternehmen diese für den HUGO BOSS Konzern und die HUGO BOSS AG zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung. Sie fasst die für das Unternehmen wesentlichen Angaben zu den fünf geforderten Aspekten **Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange, Achtung der Menschenrechte** sowie **Bekämpfung von Korruption und Bestechung** inhaltlich zusammen. Bei der Erstellung der Erklärung hat sich HUGO BOSS insbesondere hinsichtlich der Definition der berichteten Leistungsindikatoren an den GRI-Standards der Global Reporting Initiative orientiert.

Im Rahmen des Berichtsprozesses hat HUGO BOSS geprüft, ob Risiken bestehen, die mit der eigenen Geschäftstätigkeit, den Geschäftsbeziehungen des Unternehmens sowie dessen Produkten oder Dienstleistungen verbunden sind und die sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die Aspekte haben oder haben werden. HUGO BOSS hat **keine derartigen Risiken** zu berichten.






Falls nicht anders vermerkt, spiegeln die in dieser Erklärung gemachten Angaben die **Perspektive der HUGO BOSS AG und die des Konzerns** gleichermaßen wider. Verweise auf Angaben außerhalb der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung sind – mit Ausnahme von Verweisen auf das Kapitel „Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur“ als Teil des zusammengefassten Lageberichts – über die Pflichtangaben des HGB hinausgehende Informationen und nicht Bestandteil der Erklärung. Die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung wurde einer freiwilligen Prüfung mit begrenzter Sicherheit nach ISAE 3000 (Revised) unterzogen. → **Vermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit**

Beschreibung des Geschäftsmodells

HUGO BOSS gehört zu den führenden Unternehmen im Premiumsegment des globalen Bekleidungsmarkts. Das **Geschäftsmodell** von HUGO BOSS ist ausführlich im Kapitel „Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur“ beschrieben. → **Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur**

Herleitung wesentlicher Sachverhalte

Basis für die Auswahl der in dieser Erklärung dargelegten Sachverhalte bildet eine von HUGO BOSS im Jahr 2019 durchgeführte **Wesentlichkeitsanalyse**, die insbesondere eine Wesentlichkeitsbetrachtung nach § 289c (3) HGB umfasste. Dabei wurde untersucht, inwiefern die Sachverhalte für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses, der Lage des Unternehmens und der Auswirkungen seiner Tätigkeit auf die oben genannten Aspekte von besonderer Bedeutung sind. Über die acht im Rahmen der Analyse als wesentlich identifizierten Sachverhalte wird im Folgenden berichtet. Sowohl aufgrund der erfolgten Neubewertung als auch infolge einer 2019 vorgenommenen internen Neuordnung der Nachhaltigkeitsthemen unterscheiden sich die dargestellten Sachverhalte von denen des Vorjahres.

Aspekte und wesentliche Sachverhalte				
				
Umweltbelange	Arbeitnehmerbelange	Sozialbelange	Achtung der Menschenrechte	Bekämpfung von Korruption und Bestechung
Klimaschutz in der Produktion	Arbeitgeberattraktivität	Kundenzufriedenheit	Menschenrechte und Arbeitsstandards in der Produktion	Vermeidung von Korruption und wettbewerbschädigendem Verhalten
Verantwortungsvoller Einsatz von Chemikalien in der Produktion		Datenschutz	Sicherheit am Arbeitsplatz und Schutz der Gesundheit in der Produktion	

Die zu den Aspekten „Umweltbelange“ und „Achtung der Menschenrechte“ dargelegten Sachverhalte beziehen sich jeweils sowohl auf die eigene Produktionstätigkeit von HUGO BOSS als auch auf die Produktionstätigkeit unabhängiger Lieferanten.

Umweltbelange

Klimaschutz in der Produktion

In der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie entstehen CO₂-Emissionen vor allem beim Anbau und in der Produktion textiler Fasern sowie innerhalb energieintensiver Verarbeitungsprozesse, zu denen beispielsweise Färben, Waschen oder Bleichen gehören. HUGO BOSS ist sich seiner Mitverantwortung zum **Schutz von Umwelt und Klima** bewusst. Die Einführung und Weiterentwicklung umwelt- und klimafreundlicher Prozesse bei seinen Lieferanten ist für das Unternehmen dabei ebenso wichtig wie die Umsetzung entsprechender Maßnahmen an den eigenen Produktionsstandorten.

Umwelt- und Klimaschutzthemen in der Lieferkette werden vom **Zentralbereich Global Sustainability** gesteuert, der unter anderem die Vorgabe interner Richtlinien und Standards verantwortet. In enger Abstimmung koordiniert zudem das **zentrale Umweltmanagement-Team** gemeinsam mit den lokal Verantwortlichen entsprechende Maßnahmen an den eigenen Produktionsstätten. Der Vorstand wird regelmäßig über die Fortschritte zur Erreichung der Umwelt- und Klimaschutzziele des Konzerns informiert.

Ziele

Ziel von HUGO BOSS ist die **Reduzierung der Auswirkungen** seiner Geschäftsaktivität auf das Klima.

Maßnahmen

Mit zahlreichen Maßnahmen und Initiativen an seinen eigenen Standorten und in seiner Lieferkette setzt sich HUGO BOSS für den Klimaschutz ein. Mit der 2018 erfolgten Unterzeichnung der **Fashion Industry Charter for Climate Action** unter der Schirmherrschaft der Klimarahmenkonvention der Vereinten Nationen (UNFCCC) bekennt sich HUGO BOSS gemeinsam mit anderen Unternehmen zur Vision einer klimaneutralen Modeindustrie bis zum Jahr 2050. Zur Definition geeigneter Maßnahmen engagiert sich das Unternehmen im Rahmen dieser Kooperation unter anderem in Arbeitsgruppen zu den Themen „Rohwaren“ und „Energieeffizienz und erneuerbare Energien im Herstellungsprozess“.

Im Einklang mit der UNFCCC arbeitet das Unternehmen gemeinsam mit seinen Lieferanten daran, die Umweltauswirkungen in der Lieferkette nachhaltig zu reduzieren. Die **Einhaltung gesetzlicher Umweltanforderungen** ist fester Bestandteil der Lieferantenverträge. Zusätzlich regelt der von HUGO BOSS veröffentlichte **Umweltleitfaden** eine Vielzahl von Umweltschutz-Grundsätzen sowohl für die eigenen Produktionsstätten als auch für die der Zulieferer. Der Leitfaden wird aktuell weiterentwickelt und soll künftig auch die vom Unternehmen im Rahmen der Fashion Industry Charter for Climate Action verfolgten Aktivitäten und Ziele reflektieren. Aktuell überarbeitet das Unternehmen zudem seinen **Verhaltenskodex für Lieferanten**, der ebenfalls ausführliche Regeln zum Umweltschutz beinhaltet.

Darüber hinaus will HUGO BOSS für seine Lieferanten künftig mithilfe eines **Materialleitfadens** verbindliche Nachhaltigkeitskriterien hinsichtlich der verwendeten textilen Fasern und Materialien festschreiben.

Im Rahmen regelmäßiger **Umweltaudits** erfasst HUGO BOSS unter anderem die Maßnahmen seiner Lieferanten zum Energiemanagement und den CO₂-Ausstoß dieser Lieferanten. Dabei greift das Unternehmen auch auf externe Auditoren zurück. Für den Fall, dass Verstöße gegen Umweltauflagen festgestellt werden, erarbeitet das Unternehmen gemeinsam mit dem jeweiligen Lieferanten Maßnahmenpläne, deren Umsetzung in Folgeaudits überprüft wird. Auch mittels geeigneter **Schulungen** will das Unternehmen seine Lieferanten regelmäßig zu Umwelt- und Klimaschutzmaßnahmen informieren und auf die Etablierung standardisierter Energie- und Umweltmanagementsysteme hinwirken.

Als Mitglied der **Better Cotton Initiative (BCI)** engagiert sich HUGO BOSS gemeinsam mit anderen Unternehmen für eine Reduktion der Umweltauswirkungen, die beim Anbau und in der Verarbeitung von Baumwolle entstehen. Baumwolle ist das von HUGO BOSS mit Abstand am meisten eingesetzte Material. Die BCI verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz zur nachhaltigen Baumwollproduktion, der ökologische, soziale und ökonomische Aspekte berücksichtigt. So sollen etwa durch einen energieeffizienteren und umweltschonenderen Baumwollanbau die Umweltauswirkungen und Klimafolgen reduziert werden.

Auch wenn die Auswirkung der eigenen Produktionstätigkeit auf das Klima im Vergleich zu denen vonseiten der externen Lieferanten nur gering ist, spielt die Reduktion der Energieverbräuche und CO₂-Emissionen an den eigenen Produktionsstandorten für HUGO BOSS dennoch eine wichtige Rolle. Bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung seines **Umweltmanagements** orientiert sich der Konzern an den internationalen Normen ISO 14001 (Umweltmanagement) und ISO 50001 (Energiemanagement). Der mit Abstand größte eigene Produktionsstandort in Izmir (Türkei) ist bereits seit 2014 nach beiden Normen zertifiziert. Zur weiteren **Reduktion der CO₂-Emissionen** an den eigenen Produktionsstandorten setzt das Unternehmen vor allem auf den Einsatz energieeffizienter Technologien, die Modernisierung technischer Anlagen sowie eine Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien. Die im Rahmen des Umweltmanagements gewonnenen Erkenntnisse sollen dem Unternehmen zukünftig helfen, gemeinsam mit externen Lieferanten weitere Fortschritte bei der Reduzierung der Umwelt- und Klimaauswirkungen in der Lieferkette zu erzielen.

Leistungsindikatoren

Im Rahmen seines Engagements in der Fashion Industry Charter for Climate Action hat sich HUGO BOSS gemeinsam mit anderen Unternehmen in einem ersten Schritt zur **Reduzierung der CO₂-Emissionen um 30% bis zum Jahr 2030** verpflichtet. Zur Konkretisierung dieses Ziels arbeitet das Unternehmen aktuell an der Definition entsprechender Ziele für die sogenannten Scope-1- und Scope-2-Emissionen aus Primärenergienutzung und Strombezug sowie für die Scope-3-Emissionen der Logistik und der Lieferkette.

Verantwortungsvoller Einsatz von Chemikalien in der Produktion

HUGO BOSS ist sich seiner Verantwortung für die Gesundheit und Sicherheit der Menschen bewusst, die mit seinen Produkten sowohl als Kunde als auch im Herstellungsprozess in Berührung kommen. Der verantwortungsvolle Einsatz von Chemikalien in der Produktion ist eine wesentliche Voraussetzung für **sichere, gesundheitlich unbedenkliche und umweltfreundliche Produkte sowie Produktionsprozesse**. Klare Verantwortlichkeiten, abgestimmte Abläufe und umfangreiche Richtlinien zielen auf die Einhaltung hoher Sicherheits- und Qualitätsstandards in den Produktionsprozessen ab.

In der Stoff- und Zutatenproduktion unabhängiger Lieferanten kommen insbesondere in den sogenannten Nassverfahren, zu denen beispielsweise Färben, Waschen, Bleichen und Gerben zählen, Chemikalien zum Einsatz. Gleiches gilt für die Herstellung von Baumwoll-, synthetischen und recycelten Fasern.

Kommt es in den Produktionsprozessen zur Freisetzung von Chemikalien, kann dies unter anderem zur Beeinträchtigung der **Wasserqualität und -versorgung** lokaler Gemeinschaften im Umfeld der jeweiligen Produktionsstätte führen. HUGO BOSS sensibilisiert seine Lieferanten folglich für einen verantwortungsbewussten Umgang mit Chemikalien und arbeitet an einer Reduzierung von deren Einsatz.

Umweltbelange in der Lieferkette werden vom **Zentralbereich Global Sustainability** gesteuert. Dessen Vorgaben zur Einhaltung entsprechender Umweltstandards werden von den operativen Beschaffungseinheiten in Zusammenarbeit mit den Lieferanten umgesetzt. So beinhalten etwa die HUGO BOSS Sozialstandards, die ein fester Bestandteil der vertraglichen Vereinbarungen sind, auch Richtlinien zur Einhaltung von Umweltschutzauflagen. Die Einhaltung seitens der Lieferanten wird kontinuierlich von HUGO BOSS sowie unabhängigen Dritten überprüft. Der Vorstand und relevante Mitarbeiter werden über die Ergebnisse der Arbeit regelmäßig informiert.

Ziele

HUGO BOSS hat das Ziel, die **Sicherheit seiner Produkte** zu gewährleisten. Darüber hinaus verfolgt das Unternehmen das Ziel, die **Umweltauswirkungen der Nassverfahren** auf Lieferantenseite weiter zu reduzieren. Beide Ziele sollen vor allem durch eine Reduzierung des Einsatzes gesundheits- und umweltschädlicher Chemikalien in der Produktion erreicht werden.

Maßnahmen

HUGO BOSS achtet auf die Einhaltung strikter Vorgaben zur Produktsicherheit in seiner Lieferkette. So verlangt das Unternehmen von seinen Lieferanten die Einhaltung einer den Anforderungen der Apparel & Footwear International RSL Management Group (AFIRM) entsprechenden **Restricted Substances List (RSL)**. Diese regelt die Einhaltung von Gesetzen zur Verwendung von Chemikalien sowie anderen potenziell gesundheitsgefährdenden Substanzen. Mittels umfangreicher **Produkttests** wird die Sicherheit und Verträglichkeit der von HUGO BOSS und seinen Lieferanten eingesetzten Materialien regelmäßig kontrolliert. Treten bei Tests Auffälligkeiten auf, greift ein definierter Eskalationsprozess unter Einbindung aller relevanten Fachabteilungen, in schwerwiegenden Fällen auch unter Einbezug des Vorstands.

Zur Reduzierung der Umweltauswirkungen im Produktionsprozess arbeitet HUGO BOSS sowohl mit seinen Lieferanten als auch mit anderen Unternehmen der Bekleidungsindustrie, etwa im Rahmen des Programms **Zero Discharge of Hazardous Chemicals (ZDHC)**, eng zusammen. Im Jahr 2019 hat das Unternehmen unter anderem die Migration auf das speziell auf die Nassverfahren abgestimmte **Auditprotokoll** des ZDHC-Programms erfolgreich abgeschlossen. Im Rahmen des vom Unternehmen verfolgten Global Social Compliance Programme (GSCP) soll es fortan eine standardisierte Bewertung des Chemikalienmanagements der Lieferanten ermöglichen und dazu dienen, Lieferanten mit Nassverfahren bei der Verbesserung ihrer Umweltleistung zu unterstützen. Zur weiteren Reduzierung des Einsatzes umweltschädlicher Chemikalien treibt das Unternehmen zudem die Implementierung einer sogenannten, auf ZDHC basierenden **Manufacturing RSL (MRSL)** voran. Sie führt Chemikalien mit definierten Grenzwerten auf und soll den Lieferanten helfen, die Verwendung schädlicher Chemikalien zu vermeiden oder auf ein Minimum zu beschränken. Daneben forciert das Unternehmen die Anwendung der **Abwasserrichtlinien** des ZDHC, um die Freisetzung wassergefährdender Substanzen in der Lieferkette zu verhindern. Auch mit dem auf der Unternehmenswebsite veröffentlichten **Umweltleitfaden** zielt HUGO BOSS darauf ab, die Umweltauswirkungen in seiner Lieferkette zu reduzieren.

Leistungsindikatoren

HUGO BOSS lässt die Sicherheit und Qualität seiner Produkte von akkreditierten Instituten mittels umfangreicher Schadstofftests prüfen. Ziel ist es, den **Anteil nicht marktkonformer Produkte** zu minimieren und gleichzeitig dafür zu sorgen, dass keine solchen Produkte in die Auslieferung gelangen. So wurden im Jahr 2019 rund 3.950 Materialien überprüft (2018: rund 3.050 Materialien). Dabei erwiesen sich weniger als 0,5% der getesteten Produkte als nicht marktkonform und gelangten folglich nicht in die Auslieferung (2018: weniger als 0,5%).

2019 hat HUGO BOSS die neu entwickelte MRSL sämtlichen Lieferanten vorgestellt und gleichzeitig deren **Bereitschaft zur Implementierung der MRSL** abgefragt. Im Jahr 2019 belief sich die Bereitschaft auf 91 %. Für die eigenen Produktionsstätten ist die Einhaltung der MRSL verpflichtend. Ziel des Unternehmens ist es, mittels Aufklärung und Schulungen dafür zu sorgen, dass sich mittelfristig alle Lieferanten zur Implementierung der MRSL bereit erklären.

Arbeitnehmerbelange

Arbeitgeberattraktivität

Die Erreichung der strategischen und finanziellen Ziele des Konzerns ist in hohem Maße von seinen Mitarbeitern, ihren Fähigkeiten und ihrer Einsatzbereitschaft abhängig. Steigende Komplexität und ein schnelllebiges Wettbewerbsumfeld führen zu einem zunehmenden Bedarf an Fach- und Führungskräften. HUGO BOSS möchte seine Position im internationalen Wettbewerb um die qualifiziertesten Mitarbeiter deshalb weiter ausbauen. Zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität setzt das Unternehmen neben einer fairen und wertebasierten Unternehmenskultur vor allem auf **individuelle Entwicklungsmöglichkeiten** sowie vielfältige Angebote für eine bessere **Vereinbarkeit von Familie und Beruf**.

Verantwortlich für die Personalstrategie und das konzernweite Personalmanagement ist der **zentrale Personalbereich**. Er steht in einem engen Austausch mit den Führungskräften der Zentralbereiche sowie den Personalabteilungen und Führungskräften der Konzerngesellschaften. Der Vorstand wird über die Fortschritte der Personalarbeit regelmäßig informiert und ist zudem bei allen wesentlichen Entscheidungen involviert.

Ziele

Die weitere **Steigerung der Arbeitgeberattraktivität** ist ein wesentliches Ziel der Personalarbeit von HUGO BOSS. So soll die Position des Unternehmens im internationalen Wettbewerb um hoch qualifizierte Mitarbeiter gestärkt und die Motivation, Einsatzbereitschaft sowie Bindung der rund 14.600 Mitarbeiter an das Unternehmen nachhaltig erhöht werden.

Maßnahmen

Für HUGO BOSS zählen die systematische Fort- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter sowie die Förderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu den strategischen Prioritäten innerhalb des Personalmanagements. → **Mitarbeiter**

HUGO BOSS bietet seinen Mitarbeitern eine Vielzahl individueller Entwicklungsmöglichkeiten. Mittels strukturierter Trainingsprogramme für Fach- und Führungskräfte wie **Employee Development Program (EDP)** und **Leadership Development Program (LDP)** sollen Mitarbeiter entsprechend ihren Kompetenzen gefördert, ihr Wissen erweitert und ihre Fähigkeiten, etwa im Hinblick auf eine Führungskarriere, gestärkt werden. Im Jahr 2019 schlossen erstmals auch ausgewählte Mitarbeiter internationaler Konzerngesellschaften das bereits seit einigen Jahren am Firmensitz in Metzingen erfolgreich praktizierte EDP ab. Sowohl das EDP als auch das im vergangenen Jahr am Standort Metzingen etablierte LDP sollen in Zukunft weiter gestärkt und sukzessive auf weitere Konzerngesellschaften ausgeweitet werden. Sämtlichen Mitarbeitern steht darüber hinaus eine breite Auswahl an Präsenz- und Online-Trainings zu sozialen, fachlichen und Führungskompetenzen über die konzernweite Plattform **„HUGO BOSS University“** zur Verfügung. An den eigenen Produktions- und Logistikstandorten bilden zudem Präsenzs Schulungen und Arbeitsplatzeinweisungen feste Bestandteile bei der Einführung gewerblicher Mitarbeiter.

Zur prozess- und systemseitigen Unterstützung bei der Schaffung individueller Entwicklungsmöglichkeiten hat das Unternehmen Ende 2019 den **„Performance & Development Dialog“ (PDD)** eingeführt. Mit Unterstützung eines Online-Tools sollen zunächst am Firmensitz in Metzingen sowie an ausgewählten europäischen Standorten weitere Verbesserungen etwa in den Bereichen Leistungsbeurteilung,

Potenzialeinschätzung und Entwicklungsplanung erzielt werden. HUGO BOSS will dadurch eine höhere Transparenz vor allem hinsichtlich möglicher abteilungs- und länderübergreifender Entwicklungspfade innerhalb des Konzerns schaffen, um Mitarbeiter optimal einzusetzen und Talente möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden. Der Einsatz des PDD soll in den kommenden Jahren auf weitere Konzerngesellschaften ausgeweitet werden.

Zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität unterstützt HUGO BOSS seine Mitarbeiter zudem bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. So soll eine **Vielzahl flexibler Arbeitsmodelle** wie individuelle Teilzeitregelungen, Vertrauensarbeitszeit oder das Home-Office-Konzept die Motivation und Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter weiter erhöhen. Dabei profitiert der Großteil der Belegschaft des Konzerns bereits heute von gleitenden Arbeitszeiten und Teilzeitregelungen. So ist es etwa auch Mitarbeitern in der eigenen Produktion in Izmir (Türkei) möglich, gesammelte Überstunden binnen zwei Monaten abzubauen. Das **Home-Office-Konzept** steht bereits den Verwaltungsmitarbeitern in der Firmenzentrale in Metzingen sowie Mitarbeitern ausgewählter internationaler Standorte zur Verfügung. Es soll in den kommenden Jahren auf weitere Konzerngesellschaften ausgeweitet werden. Auch unterstützt das Unternehmen seine Mitarbeiter dabei, private **Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen** in Einklang mit der beruflichen Tätigkeit zu bringen.

Das Unternehmen engagiert sich darüber hinaus im Rahmen der deutschlandweiten Kooperation **„Erfolgsfaktor Familie“** für eine Stärkung der Familienfreundlichkeit. HUGO BOSS bietet seinen Mitarbeitern bereits heute unterschiedliche **familienfreundliche Angebote**. So stehen etwa jungen Familien am Standort Metzingen Plätze in der örtlichen Kindertagesstätte sowie Angebote zur Ferienbetreuung zur Verfügung. Im Jahr 2019 ist dort zudem mit dem Bau einer unternehmenseigenen Kindertagesstätte begonnen worden, deren Eröffnung für Ende 2021 geplant ist. Auch an internationalen Standorten fördert das Unternehmen die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. So haben etwa Mitarbeiter in den USA kostenlosen Zugang zu einem Employee Assistance Program (EAP), das unter anderem unabhängige Beratung zu den Themen Kinderbetreuung und Pflege von Angehörigen bietet. Darüber hinaus steht es den dortigen Mitarbeitern frei, mittels flexibler Ausgabenkonten (Flexible Spending Accounts, FSA) einen Teil des persönlichen Bruttoeinkommens für externe Betreuungs- oder Pflegeleistungen zu verwenden.

Die Attraktivität von HUGO BOSS als Arbeitgeber wurde im Jahr 2019 mehrfach ausgezeichnet. Bei der jährlichen Befragung der Institute Trendence und Universum zählte das Unternehmen erneut zu den **Top 100 der attraktivsten Arbeitgeber Deutschlands**. In der Studie **„Working in Fashion 2019“** der deutschen Branchenzeitschrift Textilwirtschaft verbesserte sich HUGO BOSS auf den dritten Platz (Vorjahr: Platz acht). Besonders gut war dabei das Abschneiden in den Kategorien Work-Life-Balance, Internationales Arbeiten, Gehaltsniveau und Weiterbildungsmöglichkeiten. In letzterer erreichte das Unternehmen sogar den ersten Platz.

Leistungsindikatoren

HUGO BOSS ermittelt die Zufriedenheit und die Bedürfnisse seiner Mitarbeiter im Rahmen einer in Kooperation mit Great Place to Work® Deutschland jährlich durchgeführten Mitarbeiterbefragung. Die gewonnenen Erkenntnisse liefern dem Unternehmen wichtige Impulse für die Weiterentwicklung seiner Personalarbeit und der Unternehmenskultur. Bei einer konzernweiten Beteiligungsquote von 66% stieg die **Gesamtzufriedenheit** im Jahr 2019 auf 70% (2018: Gesamtzufriedenheit von 68% bei einer Beteiligungsquote von 66%). In der HUGO BOSS AG erhöhte sich die Gesamtzufriedenheit auf 76% (2018: 74%). Dabei konnten unter anderem die Ergebnisse in den Kategorien **Weiterbildungsmöglichkeiten** und **Work-Life-Balance** im Vergleich zum Vorjahr weiter verbessert werden. HUGO BOSS hat sich zum Ziel gesetzt, die konzernweite Gesamtzufriedenheit bis zum Jahr 2025 auf 75% zu erhöhen.

Sozialbelange

Kundenzufriedenheit

HUGO BOSS ist überzeugt, dass die **Begehrlichkeit seiner Marken** den wichtigsten Faktor für den langfristigen Unternehmenserfolg darstellt. Das Ziel, die Kundenzufriedenheit zu maximieren, folgt diesem Grundgedanken. Die Zufriedenheit der Kunden bildet zudem eine wichtige Grundlage zur langfristigen Kundenbindung. Das Unternehmen richtet folglich sämtliche Aktivitäten am Kunden aus. Bei allen wesentlichen Entscheidungen sind der Kundennutzen und die Kundenzufriedenheit gleichermaßen Maßstab und Ziel. → **Konzernstrategie**

Die systematische Messung und Auswertung der Kundenzufriedenheit erfolgt bei HUGO BOSS durch die **zentrale Strategieabteilung**, die direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichtet. Der Vorstand wird regelmäßig über die Fortschritte und Ergebnisse der Arbeit informiert.

Ziele

Vor allem in Zeiten hoher Wettbewerbsdichte und steigender Kundenanforderungen zählt das **Ziel, die Kundenzufriedenheit zu maximieren**, auf die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts ein.

Maßnahmen

Wichtige Hebel zur Steigerung der Kundenzufriedenheit bilden für HUGO BOSS unter anderem die **Aufwertung des Einkaufserlebnisses**, die weitere **Optimierung des Produktangebots** sowie die kontinuierliche **Verbesserung der Produkt- und Servicequalität**. Im Jahr 2019 hat das Unternehmen unter anderem in die konsequente Modernisierung von BOSS Stores investiert, sein Angebot an personalisierten Produkten erweitert und seine Marketingaktivitäten mittels Partnerschaften und Kollaborationen noch enger am Kunden ausgerichtet. → **Konzernstrategie**

Als wichtigstes Instrument zur Messung der Kundenzufriedenheit setzt HUGO BOSS seit 2019 auf ein **systematisches Kundenerfahrungsmanagement** (Customer-Experience-Management, CEM), das Kundenfeedback nach getätigten Käufen auf freiwilliger Basis erfasst, aggregiert, auswertet und den relevanten Entscheidungsträgern in Echtzeit zur Verfügung stellt. Der Fokus liegt dabei auf der Bewertung des Einkaufserlebnisses mittels geeigneter Kennzahlen wie der sogenannten Weiterempfehlungsrate (Net Promoter Score, NPS) oder einer Fünf-Sterne-Bewertung. Im Jahr 2019 wurden sämtliche freistehenden Einzelhandelsgeschäfte in Europa sowie die dortigen eigenen Onlinestores an die zu diesem Zweck eingeführte Software angebunden. Somit können fortan etwa die subjektiven Wahrnehmungen der Kunden einzelner Stores oder Länder im Zeitablauf beobachtet und miteinander verglichen werden. Dies soll es dem Unternehmen unter anderem ermöglichen, das Verkaufspersonal weiter zu sensibilisieren und künftig noch gezielter zu schulen oder konkrete Maßnahmen zur weiteren Optimierung des Bestellvorgangs im Onlinegeschäft abzuleiten. HUGO BOSS plant, das CEM im Jahr 2020 auch auf die übrigen Regionen auszuweiten und perspektivisch auch Feedback zu den Marken und Produkten des Unternehmens über das CEM zu erfassen. Darüber hinaus greift das Unternehmen weiterhin auf das Feedback speziell geschulter Testkäufer externer Dienstleister, das sogenannte **Mystery-Shopping**, zurück. Die Ergebnisse liefern dem Unternehmen wichtige Erkenntnisse zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit und fließen vor allem in die gezielte Schulung des Verkaufspersonals ein.

Leistungsindikatoren

Bei der Auswertung der gewonnenen Daten bildet der **NPS** eine wichtige Kennzahl. Mittels Kundenbefragungen misst dieser die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Kunde eine Weiterempfehlung für die Marken BOSS oder HUGO aussprechen wird. Dies ermöglicht dem Unternehmen, die Markendynamik und Kundenzufriedenheit auf Basis objektiver und messbarer Daten weiter zu erhöhen. Im Jahr 2019 konnte erneut ein im Wettbewerbsvergleich hoher NPS erzielt werden. Ziel von HUGO BOSS ist es, diese Kennzahl in Zukunft weiter zu verbessern.

Datenschutz

Datenschutz hat zum Ziel, das **Recht auf informationelle Selbstbestimmung des Einzelnen** zu gewährleisten. Aufgrund der zunehmenden Digitalisierung des Geschäftsmodells gewinnt das Thema folglich auch für HUGO BOSS stetig an Bedeutung. Für den zukünftigen Erfolg von HUGO BOSS haben vor allem Kundendaten, insbesondere aus dem eigenen Onlinegeschäft und dem Kundenbindungsprogramm, eine hohe Relevanz. Ebenso wichtig ist für HUGO BOSS der ordnungsgemäße Umgang mit den Daten seiner Mitarbeiter und Geschäftspartner. Verstöße gegen den Datenschutz stellen ein erhöhtes Compliance-Risiko dar. Diesem Risiko will der Konzern mit einer datenschutzkonformen Aufstellung und angemessenen technischen und organisatorischen Maßnahmen begegnen. → **Risikobericht**,

Bedeutende organisatorische Risiken

Die Zuständigkeit für die Überwachung und Einhaltung des Datenschutzes liegt beim **zentralen Datenschutzbeauftragten**. Darüber hinaus hat HUGO BOSS Datenschutzverantwortliche in den jeweiligen Konzerngesellschaften definiert. Arbeitsschwerpunkte sind präventive Maßnahmen wie die Risikofrüherkennung, die Schwachstellenbehebung und die Sensibilisierung der Mitarbeiter. Etwaige Verstöße müssen dem Datenschutzbeauftragten gemeldet werden. Der Vorstand wird durch regelmäßige Datenschutzberichte über den aktuellen Status informiert.

Ziele

HUGO BOSS hat den Anspruch, **Verstöße** gegen geltendes Datenschutzrecht möglichst vollständig auszuschließen.

Maßnahmen

Mittels tätigkeitsbezogener **Schulungen**, der Verpflichtung zur Einhaltung des **Verhaltenskodex** sowie einer gesonderten Vertraulichkeitsverpflichtung werden die Mitarbeiter des Konzerns für datenschutzrechtliche Fragen sensibilisiert. Im Jahr 2019 wurde zudem das von allen Mitarbeitern mit PC-Zugang regelmäßig zu absolvierende **E-Learning-Programm**, das das Bewusstsein für Compliance-Regeln stärken soll, umfassend überarbeitet und dabei auch hinsichtlich des Themas Datenschutz ausgebaut. Ergänzend dazu hat das Unternehmen eine interne Datenschutzleitlinie sowie weitere **Datenschutzrichtlinien** erlassen, insbesondere zur Gewährleistung der umfassenden Betroffenenrechte. Mit der Anwendbarkeit der EU-Datenschutz-Grundverordnung wurde der datenschutzrechtliche Fokus bereits 2018 weiter verstärkt und auf die Umsetzung und Einhaltung der rechtlichen Neuerungen ausgerichtet.

Sämtliche internen **Prozesse und Systeme** zur Verarbeitung personenbezogener Daten werden fortlaufend an datenschutzrechtlichen Vorgaben gemessen und kontinuierlich verbessert. Die Verbesserungen zielen darauf ab, Datenmissbrauch und -diebstahl zu verhindern. So bestehen insbesondere für die Internetauftritte und mobilen Apps von HUGO BOSS ausführliche Datenschutzbestimmungen. Bei Bekanntwerden von Gesetzesverstößen hat das Unternehmen **Notfallkonzepte** zur Einleitung von Gegenmaßnahmen implementiert.

Leistungsindikatoren

Wie schon im Vorjahr wurden dem Unternehmen auch im Jahr 2019 **keine Verstöße** im Sinne von behördlich oder gerichtlich festgestellten Datenschutzverletzungen bekannt.

Achtung der Menschenrechte

Unter dem Aspekt „Achtung der Menschenrechte“ fasst HUGO BOSS zwei als wesentlich identifizierte Sachverhalte in Bezug auf die sozialen Auswirkungen in der Lieferkette (inklusive eigener Produktion) zusammen: **Menschenrechte und Arbeitsstandards** sowie **Sicherheit am Arbeitsplatz und Schutz der Gesundheit**. Über die zwei Sachverhalte wird im Folgenden gesamtheitlich berichtet, da sie beide Teil des Social-Compliance-Programms von HUGO BOSS und daher eng miteinander verknüpft sind.

Die Achtung der Menschenrechte und die Einhaltung geltender Arbeitsstandards in der globalen Lieferkette stellen für HUGO BOSS **integrale Bestandteile seiner Unternehmenskultur** dar. Ein wesentlicher Teil des Beschaffungsvolumens von HUGO BOSS entfällt auf Fertigwaren, die von unabhängigen Lieferanten in wirtschaftlich weniger entwickelten Regionen produziert werden. In einigen dieser Regionen sind die politischen und gesellschaftlichen Schutzmechanismen für die Beschäftigten vergleichsweise wenig ausgeprägt. HUGO BOSS sieht hier eine **Mitverantwortung** für die Beschäftigten in seiner Lieferkette.

Das Thema Achtung der Menschenrechte wird vom **Zentralbereich Global Sustainability** in engem Austausch mit den operativen Beschaffungseinheiten erfasst und gesteuert. Die Ergebnisse der Arbeit werden regelmäßig an den Vorstand berichtet. Die Verantwortung für den Themenschwerpunkt Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in der eigenen Produktion ist dezentral organisiert. Die zuständigen Mitarbeiter an den jeweiligen Standorten berichten regelmäßig sowie anlassbezogen an das **Management der jeweiligen Konzerngesellschaften**, das in einem engen Austausch mit dem Vorstand steht.

Bei Hinweisen auf Verstöße gegen Menschenrechte oder Arbeitsstandards können sich die eigenen Mitarbeiter und auch die Beschäftigten auf Lieferantenseite über einen definierten Beschwerdemechanismus direkt an die verantwortlichen Ansprechpartner von HUGO BOSS oder an einen externen, weisungsfreien **Ombudsmann** wenden. Im Falle von Verstößen erfolgen Aufklärung, Ahndung und Maßnahmenergreifung federführend durch die zentrale Compliance-Abteilung. Im Rahmen des Compliance-Reportings berichtet diese regelmäßig an den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Ziele

Ziel von HUGO BOSS ist die Einhaltung gesetzlicher und unternehmenseigener Regelungen zu **Menschenrechten und Arbeitsstandards** sowohl in der eigenen Produktion als auch aufseiten der Zulieferer. Dabei soll allen Beschäftigten die **Sicherheit am Arbeitsplatz** und der **Schutz der Gesundheit** gewährt werden.

Maßnahmen

Das Unternehmen legt großen Wert auf eine **sorgfältige Auswahl seiner Partner**, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und den Aufbau sowie Erhalt langfristiger strategischer Beziehungen. Dabei nehmen die Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses sowie die Hilfestellung bei der Weiterentwicklung von Kompetenzen zur Steuerung von Sozialbelangen eine wichtige Rolle ein. HUGO BOSS verpflichtet sich und seine Lieferanten zur Einhaltung der **HUGO BOSS Sozialstandards**, die das wichtigste Rahmenwerk für die Einhaltung und Verbesserung der Sozialbelange sowohl im eigenen Unternehmen als auch in der Lieferkette darstellen und ein fester Bestandteil der vertraglichen Vereinbarungen sind. Sie basieren auf international anerkannten Standards wie den Kernkonventionen der International Labour Organization (ILO) und beinhalten unter anderem Regeln zur Einhaltung nationaler Gesetze, Arbeitszeitbeschränkungen, menschenwürdiger und sicherer Arbeitsbedingungen, zum Verbot von Kinder-, Zwangsarbeit und Diskriminierung sowie zur Zahlung angemessener Löhne. In Ländern, in denen die nationalen gesetzlichen Vorgaben nur unzureichend ausgeprägt sind, setzen die HUGO BOSS

Sozialstandards einen Mindeststandard. Sie sind in 25 Sprachen auf der Unternehmenswebsite einsehbar. Die Sozialstandards werden durch den eigenen **Verhaltenskodex** und die unternehmensinterne **Social-Compliance-Richtlinie** ergänzt.

Zur Weiterentwicklung von Branchenstandards arbeitet HUGO BOSS in enger **Kooperation** mit anderen Unternehmen und Organisationen. So engagiert sich das Unternehmen etwa im Rahmen der Initiative „Existenzsichernde Löhne“ des Bündnisses für nachhaltige Textilien. Zu den grundlegenden **Prinzipien einer fairen Vergütung** zählen für HUGO BOSS unter anderem die geregelte Zahlung von Löhnen, die leistungsgemäße Vergütung von tatsächlich erbrachter Arbeitszeit, das Recht auf Tarifverhandlungen sowie die Vermeidung von Vergütungsungleichheit.

Als verantwortungsvoller Arbeitgeber misst HUGO BOSS zudem der betrieblichen Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiter sehr hohe Bedeutung bei. Dies drückt sich in hohen Standards hinsichtlich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz an den eigenen Produktionsstandorten aus. So sollen etwa im Rahmen sogenannter **Health-&Safety-Begehungen und -Gefährdungsbeurteilungen** potenzielle Gefährdungen rechtzeitig erkannt und bewertet sowie Lösungsansätze entwickelt werden. Mit dem auf der Unternehmenswebsite veröffentlichten **Health & Safety Commitment** unterstreicht das Unternehmen den Stellenwert des Themas.

Im Rahmen von **Audits** überprüft HUGO BOSS regelmäßig die Einhaltung der Sozialstandards sowie der Regelungen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz. Dabei greift das Unternehmen auch auf externe Auditoren zurück. Für den Fall, dass Verstöße gegen die Sozialstandards festgestellt werden, erarbeitet das Unternehmen gemeinsam mit dem jeweiligen Lieferanten Maßnahmenpläne, deren Umsetzung in Folgeaudits überprüft wird. Kann bei Verstößen im Verlauf der Maßnahmenumsetzung keine ausreichende Verbesserung vorgewiesen werden, leitet HUGO BOSS nach mehrmaliger Überprüfung in letzter Konsequenz die Beendigung der Lieferantenbeziehung ein. Um Verstöße gegen die Sozialstandards zu verhindern, misst HUGO BOSS der Weiterentwicklung des Social-Compliance-Managements seiner Lieferanten hohe Priorität bei. So führt das Unternehmen regelmäßig **Social-Compliance-Trainings** bei seinen Fertigwarenlieferanten durch und unterstützt sie bei der Umsetzung der Sozialstandards. Auch die eigenen Mitarbeiter sollen mittels regelmäßiger **Schulungen** zu Social-Compliance-Themen weiter sensibilisiert werden.

Leistungsindikatoren

Die Eigenfertigung erfolgte auch im Jahr 2019 an vier Produktionsstandorten in vier europäischen Ländern. Daneben stand HUGO BOSS im Jahr 2019 in einem aktiven Geschäftsverhältnis mit 198 externen Fertigwarenproduktionsstätten in 25 Ländern (2018: 210 Produktionsstätten in 28 Ländern). Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist dabei im Wesentlichen auf den weiteren Ausbau strategischer Partnerschaften zurückzuführen. Im Berichtszeitraum wurden **119 Audits** in 93 bestehenden Fertigwarenproduktionsstätten (inklusive der eigenen Produktionsstandorte) durchgeführt (2018: 153 Audits in 123 Produktionsstätten). Festgestellte Verstöße bezogen sich 2019 dabei hauptsächlich auf die Bereiche Social-Compliance-Management, Arbeitszeit und Vergütung.

HUGO BOSS hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2022 95% seines Beschaffungsvolumens von Fertigwarenlieferanten (inklusive der eigenen Produktionsstandorte) zu beziehen, die im jeweils letzten Audit eine der beiden **höchsten Leistungsstufen**, „gut“ oder „zufriedenstellend“, erreichten. Zum 31. Dezember 2019 belief sich dieser Anteil auf 93% (2018: 91%).

Bekämpfung von Korruption und Bestechung

Vermeidung von Korruption und wettbewerbsschädigendem Verhalten

Zu ethisch einwandfreiem und rechtmäßigem Verhalten gehört die Vermeidung von Korruption und wettbewerbsschädigendem Verhalten. HUGO BOSS erwartet von allen Mitarbeitern ein rechtlich einwandfreies Verhalten im unternehmerischen Alltag. **Corporate Compliance** ist bei HUGO BOSS wesentliche Leitungsaufgabe des Vorstands und umfasst Maßnahmen zur Einhaltung gesetzlicher und behördlicher Vorschriften sowie unternehmensinterner Richtlinien und Kodizes. Dazu zählen auch Anti-Korruptions-, Anti-Bestechungs- und Kartellrechtsvorschriften.

Die **zentrale Compliance-Abteilung** berichtet direkt an den Finanzvorstand in seiner Funktion als Chief Compliance Officer und unterstützt ihn bei der Überwachung eines effektiven Compliance-Managements. Zusammen mit den Compliance-Verantwortlichen in den Konzerngesellschaften sorgt sie für die Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung des Compliance-Programms. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats wird regelmäßig über die Aktivitäten der Compliance-Abteilung informiert.

Ziele

Das Compliance-Management bei HUGO BOSS zielt auf ein **konzernweit rechtskonformes Verhalten** ab. So sollen Rechtsverletzungen wie etwa Korruptions-, Bestechungs- und Kartellrechtsvorfälle vermieden werden, die neben Reputations- und finanziellen Risiken insbesondere auch persönliche straf- und arbeitsrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen können.

Maßnahmen

Sämtliche Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns sind zur Einhaltung des konzernweit geltenden **Verhaltenskodex** und ergänzender spezifischer **Compliance-Regeln** verpflichtet. Alle Konzerngesellschaften werden regelmäßigen Risikoanalysen und gegebenenfalls detaillierten Audits unterzogen. Etwaige Verstöße werden an den Vorstand und den Aufsichtsrat berichtet. Der Verhaltenskodex ist auf der Unternehmenswebsite einsehbar.

2019 wurden die interne **Richtlinie zum Kartellrecht** und die **Insiderrichtlinie** überarbeitet. Neben einer inhaltlichen Aktualisierung, vor allem im Hinblick auf geänderte rechtliche Anforderungen, stand dabei auch die zielgruppengerechtere Aufbereitung der beiden Themen im Vordergrund.

Ein konzernweit etabliertes und von allen Mitarbeitern mit PC-Zugang regelmäßig zu absolvierendes **E-Learning-Programm** soll das Bewusstsein für die Compliance-Regeln stärken. Das Programm wurde 2019 umfassend überarbeitet und vor allem hinsichtlich der Themengebiete Kartellrecht, Datenschutz und Social Compliance weiter ausgebaut. Mitarbeiter in Positionen, für die das Thema Compliance besondere Relevanz hat, werden mittels **Präsenzschulungen** zu spezifischen, für sie relevanten Themen wie etwa dem Kartellrecht geschult. Bewusstes Fehlverhalten und schwerwiegende Compliance-Verstöße werden von HUGO BOSS nicht toleriert.

Bei HUGO BOSS können sich Mitarbeiter, Lieferanten und Handelspartner bei Hinweisen auf Wirtschaftsstraftaten, Kartellrechtsverletzungen oder sonstige Compliance-Verstöße vertrauensvoll und, sofern gewünscht, anonym an einen externen **Ombudsmann** wenden. Dessen Kontaktdaten finden sich auf der Unternehmenswebsite.

Leistungsindikatoren

Wie schon im Vorjahr wurden im Unternehmen auch im Jahr 2019 **keine Verstöße** im Sinne von behördlich oder gerichtlich festgestellten Rechtsverletzungen durch Korruptions-, Bestechungs- und Kartellfälle bekannt.

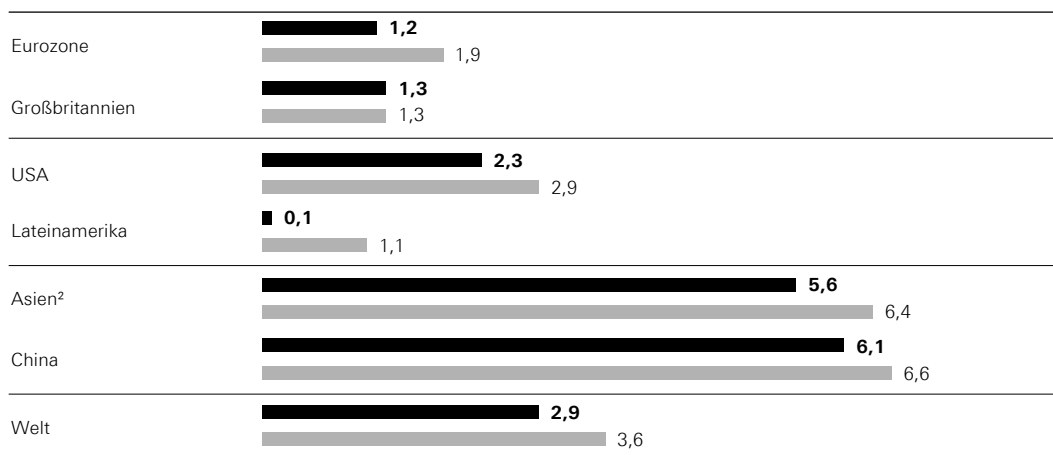
GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE UND BRANCHENENTWICKLUNG

- **Geopolitische Unsicherheiten belasten das Wachstum der Weltwirtschaft**
- **Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in allen Regionen**
- **Premium- und Luxusgüterbranche profitiert von starker Nachfrage von Kunden aus China sowie aufstrebenden Schwellenländern**

Gesamtwirtschaftliche Lage

Das Wachstum der **Weltwirtschaft** fiel laut Schätzung des IWF im Jahr 2019 mit 2,9% um 60 Basispunkte niedriger aus als zu Jahresbeginn erwartet und lag damit auch unter dem im Vorjahr erzielten Wachstum (2018: 3,6%). Die Schätzung für das Wachstum der Weltwirtschaft wurde im Jahresverlauf vor dem Hintergrund gestiegener Unsicherheiten, die vor allem im Zusammenhang mit dem amerikanisch-chinesischen Handelskonflikt und dem ungewissen Ausgang des Brexits standen, nach unten korrigiert. Insbesondere die Stimmung der Unternehmen und Privathaushalte litt unter den Unsicherheiten, was eine Abschwächung der Investitionen, der Exporte und des privaten Konsums zur Folge hatte. In der zweiten Jahreshälfte haben soziale Unruhen in einigen Ländern das Wachstum zusätzlich belastet.

Wachstum der Weltwirtschaft¹ (in %)



¹ Schätzung IWF. ■ 2019

² Ohne Japan. ■ 2018

Die Wirtschaft der **Eurozone** legte laut Schätzung des IWF im Jahr 2019 um 1,2% zu. Damit verlangsamte sich das Wachstum der Wirtschaft spürbar gegenüber dem Vorjahr und lag zudem unter den ursprünglichen Erwartungen (2018: 1,9%). Gründe hierfür liegen vor allem in einem schwächeren Privatkonsum, einer allgemein geringeren industriellen Produktion, einer weiteren Abschwächung der Konjunktur in Italien sowie den Auswirkungen der langwierigen Proteste in Frankreich. **Großbritannien** verzeichnete ein Wirtschaftswachstum in Höhe von 1,3%. Damit lag das Wachstum der Wirtschaft in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (2018: 1,3%). Die Sorgen über einen ungeordneten Brexit konnten im Jahresverlauf beseitigt werden und belasteten damit das Wirtschaftswachstum nicht zusätzlich.

In den **USA** entwickelte sich das Wirtschaftswachstum langsamer als zunächst erwartet. So konnten die Spannungen zwischen den USA und vielen ihrer Handelspartner nur teilweise durch fiskalpolitische Maßnahmen kompensiert werden. Insbesondere die im Rahmen der Handelskonflikte verhängten Strafzölle belasteten die konjunkturelle Entwicklung. Infolgedessen belief sich das Wirtschaftswachstum im Jahr 2019 laut Schätzungen des IWF auf 2,3% und lag damit unter dem Vorjahresniveau (2018: 2,9%).

In **China** hat sich die Wachstumsdynamik wie erwartet weiter abgeschwächt. Laut Schätzungen des IWF belief sich das Wirtschaftswachstum in 2019 auf 6,1%. Das Wachstum der Wirtschaft lag damit unter dem Niveau des Vorjahres (2018: 6,6%). Dabei konnte die expansivere Geld- und Fiskalpolitik der chinesischen Regierung die negativen Auswirkungen des Handelskonflikts mit den USA teilweise kompensieren. Während die Wirtschaft anderer Schwellenländer Asiens solide zulegen konnte, erzielte Japan erwartungsgemäß nur geringes Wachstum.

Branchenentwicklung

In einer gemeinsamen Studie schätzen The Business of Fashion und die Unternehmensberatung McKinsey & Company, dass die Umsätze der **globalen Bekleidungsindustrie** im Jahr 2019 um währungsbereinigt 3,5% bis 4,5% gestiegen sind. Damit lag das Wachstum unter dem Niveau des Vorjahres (2018: 4% bis 5%). Während sowohl im Luxussegment als auch in den niedrigen Preislagen die Nachfrage jeweils überdurchschnittlich zulegen konnte, verzeichnete das mittlere Marktsegment ein vergleichsweise geringeres Wachstum.

Für HUGO BOSS stellt das **gehobene Premiumsegment der Bekleidungsindustrie** den besten Vergleichsmaßstab dar. The Business of Fashion und McKinsey & Company schätzen, dass das Wachstum dieses Segments mit 3% bis 4% leicht unter dem Niveau des Vorjahres lag (2018: 3,25% bis 4,25%). Eine unverändert hohe Nachfrage nach Premium- und Luxusgütern, vor allem von Kunden aus China und anderen aufstrebenden Schwellenländern, wirkte sich positiv auf das Branchenwachstum aus. Dabei profitierten insbesondere große, finanzstarke Unternehmen mit hoher Innovationskraft.

Laut der Schätzung von The Business of Fashion und McKinsey & Company wuchs die Bekleidungsbranche in den Industrieländern **Europas** währungsbereinigt um 1,5% bis 2,5% und damit schwächer als im Vorjahr (2018: 2% bis 3%). Die lokale Nachfrage in den Industrieländern Europas wurde dabei insbesondere von den gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten belastet. Höhere Umsätze mit Touristen, auch infolge der Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar sowie weiteren Währungen, konnten dies nur teilweise kompensieren. In den aufstrebenden Märkten der Region lag das Wachstum unverändert deutlich höher.

In **Amerika** hat sich das Wachstum der Bekleidungsbranche im Jahr 2019 leicht verlangsamt. So schätzen The Business of Fashion und McKinsey & Company, dass sich die Branche in Nordamerika mit währungsbereinigten Zuwächsen von 2,5% bis 3,5% schwächer als noch im Vorjahr entwickelte (2018: 3% bis 4%). Dabei blieb der US-Markt auch 2019 äußerst rabattintensiv, nicht zuletzt aufgrund der zunehmenden Stärke des Onlinehandels. Letzterer führte zudem zu rückläufigen Besucherzahlen in Einkaufszentren und zu einer weiteren Konsolidierung der Storenetzwerke vieler Marktteilnehmer. Das Geschäft mit Touristen litt insbesondere unter dem Handelskrieg mit China und der Aufwertung des US-Dollars.

In **Asien** zeigten die Wachstumsraten der Bekleidungsbranche regionale Unterschiede. Während die Branche in den entwickelten Märkten der Region laut Schätzung von The Business of Fashion und McKinsey & Company auch im Jahr 2019 um 2% bis 3% wuchs (2018: 2% bis 3%), verzeichneten die aufstrebenden Länder der Region unverändert ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 6,5% bis 7,5% (2018: 6,5% bis 7,5%). Dabei profitierte die Branche insbesondere von einer äußerst robusten Nachfrage der Kunden auf dem chinesischen Festland. Während das Marktumfeld in Hongkong unter den politischen Unruhen und einem damit einhergehenden Rückgang des Geschäfts mit Touristen litt, entwickelte sich das Branchenumfeld in vielen kleineren Märkten der Region ebenfalls positiv.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

- **Konsequente Strategieumsetzung wirkte sich auch 2019 positiv auf den Geschäftsverlauf aus**
- **Geschäft in Nordamerika und Hongkong bleibt hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück**
- **Herausforderndes Marktumfeld bedingt Anpassung der Prognose im Jahresverlauf**

HUGO BOSS sah sich im Jahresverlauf mit **zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten** in einigen für das Unternehmen wichtigen Märkten konfrontiert. Insbesondere in Nordamerika trübte sich das Marktumfeld im Jahresverlauf deutlich ein und belastete so die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns. Zusätzlich wurde das Geschäft in Hongkong durch die politischen Unruhen und Demonstrationen erheblich beeinträchtigt. Mit der Veröffentlichung vorläufiger Ergebnisse für das dritte Quartal im Oktober nahm das Unternehmen folglich eine **Anpassung seines Finanzausblicks für das Gesamtjahr 2019** vor. Angesichts eines deutlichen Umsatz- und Ergebnisanstiegs im Schlussquartal hat HUGO BOSS seine angepassten Jahresziele schließlich erreicht. Auf Gesamtjahressicht wirkte sich vor allem die gezielte Strategieumsetzung positiv auf den Geschäftsverlauf aus.

So erzielte HUGO BOSS auch im Geschäftsjahr 2019 **deutliche Fortschritte bei der Umsetzung seiner strategischen Wachstumstreiber**. Mit einem währungsbereinigten Umsatzwachstum in Höhe von 35% legten die Umsätze im eigenen **Onlinegeschäft** im zweiten Jahr in Folge deutlich zweistellig zu. Neben einem Anstieg der über den eigenen Onlinestore hugoboss.com erzielten Umsätze trug auch die Intensivierung von Partnerschaften mit Onlinehändlern im Konzessionsmodell dazu bei. Daneben profitierte das Unternehmen im Jahr 2019 von einer hohen Umsatzdynamik im wichtigen Wachstumsmarkt **China**. Ein zweistelliges Umsatzplus auf dem chinesischen Festland glich dabei das rückläufige Geschäft in Hongkong mehr als aus. Auch bei der kontinuierlichen Optimierung seines weltweiten Einzelhandelsnetzwerks erzielte das Unternehmen weitere Fortschritte. Dank der konsequenten Renovierung einer Vielzahl wichtiger BOSS Stores im Jahresverlauf präsentierten sich zum Jahresende bereits rund 100 eigene Einzelhandelsgeschäfte im neuesten Storekonzept. Insgesamt konnte HUGO BOSS die **Flächenproduktivität** im stationären Einzelhandelsgeschäft im Jahr 2019 um 4% auf 11.100 EUR pro Quadratmeter steigern. Dank eines deutlich zweistelligen Umsatzplus bei der Casualwear verzeichnete die Marke **HUGO** im abgelaufenen Jahr ein währungsbereinigtes Wachstum von 5%. Damit trug auch HUGO überproportional zum Konzernwachstum bei. → **Konzernstrategie**

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf (in Mio. EUR)

	Ergebnis 2018	Ursprüngliche Prognose 2019 ¹	Anpassung der Prognose im Oktober 2019 ¹	Ergebnis 2019 ¹
Konzernumsatz	2.796	Anstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich ²	Anstieg im niedrigen einstelligen Prozentbereich ²	Anstieg um 2% ² auf 2.884 Mio. EUR
Rohertragsmarge	65,2%	Anstieg um bis zu 50 Basispunkte	Ungefähr stabile Entwicklung	Rückgang um 20 Basispunkte auf 65,0%
Operatives Ergebnis (EBIT)	347	Anstieg im hohen einstelligen Prozentbereich	Rückgang auf einen Betrag zwischen 330 Mio. EUR und 340 Mio. EUR	Rückgang um 4% auf 333 Mio. EUR
Konzernergebnis	236	Anstieg im hohen einstelligen Prozentbereich	Rückgang im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich	Rückgang um 10% auf 212 Mio. EUR
Investitionen	155	170 Mio. EUR bis 190 Mio. EUR	180 Mio. EUR bis 190 Mio. EUR	192 Mio. EUR
Free Cashflow	170	210 Mio. EUR bis 260 Mio. EUR	160 Mio. EUR bis 180 Mio. EUR	207 Mio. EUR

¹ Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16.

² Währungsbereinigt.

Mit einem währungsbereinigten Plus von 2% lag der **Konzernumsatz** im Geschäftsjahr 2019 mit 2.884 Mio. EUR innerhalb der angepassten Prognosespanne. Ursprünglich war das Unternehmen von einem währungsbereinigten Anstieg des Konzernumsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich ausgegangen. Während sich die Umsätze in Europa und Asien/Pazifik positiv entwickelten, blieb das Geschäft in Amerika aufgrund des anhaltend schwierigen Marktumfelds in den USA und Kanada hinter den Erwartungen zurück. → **Ertragslage, Umsatzlage**

Die **Rohertragsmarge** lag mit 65,0% um 20 Basispunkte unter dem Vorjahr und damit am unteren Ende der angepassten Prognosespanne. Neben einer erhöhten Rabattintensität, allen voran in Nordamerika, wirkten sich vor allem Währungseffekte negativ auf die Margenentwicklung aus. Positive Effekte aus dem gestiegenen Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels glichen dies nur teilweise aus. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 sank das **operative Ergebnis (EBIT)** im Geschäftsjahr 2019 um 4% auf 333 Mio. EUR. Damit lag das EBIT innerhalb der angepassten Prognosespanne, jedoch unterhalb der ursprünglichen Erwartung. Neben der geringeren Rohertragsmarge trug auch ein Anstieg der operativen Aufwendungen zum Ergebnisrückgang bei. Letzterer ist vor allem auf zusätzliche Investitionen in den eigenen Einzelhandel zurückzuführen. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag das **Konzernergebnis** um 10% unter dem Vorjahreswert und damit am unteren Ende der angepassten Prognosespanne. Ursprünglich ging das Unternehmen davon aus, 2019 das EBIT und das Konzernergebnis jeweils hoch einstellig steigern zu können. → **Ertragslage, Gewinn-und-Verlust-Rechnung**

Mit 192 Mio. EUR lagen die **Investitionen** im Jahr 2019 leicht oberhalb der ursprünglichen Prognosespanne von 170 Mio. EUR bis 190 Mio. EUR. Dabei stand der Großteil der Investitionen im Zusammenhang mit der weiteren Optimierung und Modernisierung des eigenen Einzelhandels. Mit 207 Mio. EUR lag der **Free Cashflow** im Geschäftsjahr 2019 am unteren Ende der ursprünglichen Prognosespanne von 210 Mio. EUR bis 260 Mio. EUR (ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16) und damit um 22% über dem im Vorjahr erzielten Wert. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Verbesserungen im kurzfristigen operativen Nettovermögen (TNWC) zurückzuführen. → **Vermögenslage, Finanzlage**

Die Ziele für das Geschäftsjahr 2020 sind dem Kapitel **Prognosebericht** zu entnehmen. → **Prognosebericht**

ERTRAGSLAGE

- **Konzernumsatz steigt im Geschäftsjahr 2019 währungsbereinigt um 2%**
- **Europa und Asien/Pazifik mit robusten Umsatzzuwächsen im Jahr 2019**
- **EBIT sinkt aufgrund rückläufiger Rohertragsmarge und höherer operativer Aufwendungen**

Im Geschäftsjahr 2019 erzielte HUGO BOSS einen **Konzernumsatz** in Höhe von 2.884 Mio. EUR. Damit lag der Umsatz in Konzernwährung um 3% über dem Niveau des Vorjahres (2018: 2.796 Mio. EUR). Währungseffekte hatten dabei im Berichtszeitraum einen positiven Einfluss auf die Konzernumsatzentwicklung. Währungsbereinigt verzeichnete HUGO BOSS im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatzanstieg von 2% gegenüber dem Vorjahr.

Umsatz nach Regionen

Umsatz nach Regionen (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs-bereinigte Veränderung in %
Europa ¹	1.803	63	1.736	62	4	4
Amerika	560	19	574	20	-2	-7
Asien/Pazifik	438	15	410	15	7	5
Lizenzen	84	3	76	3	10	10
Gesamt	2.884	100	2.796	100	3	2

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

Die **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika profitierte von Umsatzzuwächsen in vielen wichtigen Märkten, darunter Großbritannien und Frankreich. In der **Region Amerika** belastete das schwierige Marktumfeld in den USA und Kanada die Umsatzentwicklung im Jahr 2019. Die **Region Asien/Pazifik** konnte vor allem dank höherer Umsätze in China überproportional zulegen. Auf dem chinesischen Festland stiegen die währungsbereinigten Umsätze dabei zweistellig. → **Ertragslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente**

Umsatz nach Vertriebskanälen

Umsatz nach Vertriebskanälen (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs-bereinigte Veränderung in %
Eigener Einzelhandel	1.869	65	1.768	63	6	4 ¹
DOS	1.110	38	1.096	39	1	0
Outlet	608	21	562	20	8	6
Online	151	5	110	4	37	35
Großhandel	931	32	952	34	-2	-3
Lizenzen	84	3	76	3	10	10
Gesamt	2.884	100	2.796	100	3	2

¹ Auf flächenbereinigter Basis 3%.

Die Umsätze im **eigenen Einzelhandel (Retail)** legten im Geschäftsjahr 2019 währungsbereinigt um 4% zu. Dabei erzielte insbesondere das **Onlinegeschäft** deutlich zweistellige Zuwächse und stieg um 35% auf 151 Mio. EUR (2018: 110 Mio. EUR). Positive Effekte aus der im Jahresverlauf erfolgten Intensivierung von Online-Partnerschaften im Konzessionsmodell unterstützten diese Entwicklung. Während die über **freistehende Geschäfte und Shop-in-Shops** erzielten Umsätze (DOS) auf Vorjahresniveau lagen, entwickelte sich das **Outletgeschäft** positiv. Insgesamt erhöhte sich der Anteil des eigenen Einzelhandels am Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2019 von 63% auf 65%. Auf vergleichbarer Fläche, also unter Einbezug aller vor dem 31. Dezember 2017 eröffneten oder übernommenen Einzelhandelsflächen und unter Ausschluss von Stores, die in den Jahren 2018 oder 2019 renoviert wurden, lagen die Umsätze im eigenen Einzelhandel währungsbereinigt um 3% über dem Niveau des Vorjahrs.

Im **Großhandelskanal** verzeichnete der Konzern im Jahr 2019 vor allem aufgrund des anhaltend schwierigen Marktumfelds in den USA und Deutschland einen Umsatzrückgang. Zudem wirkte sich die Intensivierung von Online-Partnerschaften im Konzessionsmodell wie erwartet negativ auf das Großhandelsgeschäft aus. Der Anteil des Großhandelskanals am Konzernumsatz ging 2019 folglich von 34% auf 32% zurück.

Die Umsätze im **Lizenzgeschäft** legten im Geschäftsjahr 2019 deutlich zu. Hierzu trugen Zuwächse aller Produktgruppen bei, allen voran Düfte und Brillen. Der Anteil des Lizenzgeschäfts am Konzernumsatz blieb im Vergleich zum Vorjahr mit 3% stabil.

Umsatz nach Marken

Umsatz nach Marken (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
BOSS	2.488	86	2.422	87	3	1
HUGO	396	14	374	13	6	5
Gesamt	2.884	100	2.796	100	3	2

Beide Marken – BOSS und HUGO – verzeichneten im Geschäftsjahr 2019 Umsatzzuwächse. Dabei legte **HUGO** dank eines deutlich zweistelligen Umsatzplus in der Casualwear überproportional zu. Diese Entwicklung unterstreicht die zunehmende Relevanz von HUGO im Bereich Contemporary Fashion. **BOSS** profitierte von niedrigen einstelligen Umsatzsteigerungen sowohl in der Businesswear als auch in der Casualwear. Die Athleisurewear entwickelte sich im Vergleich zum Vorjahr stabil. → **Konzernstrategie, Konsequente Umsetzung einer Zwei-Marken-Strategie**

Umsatz nach Gender

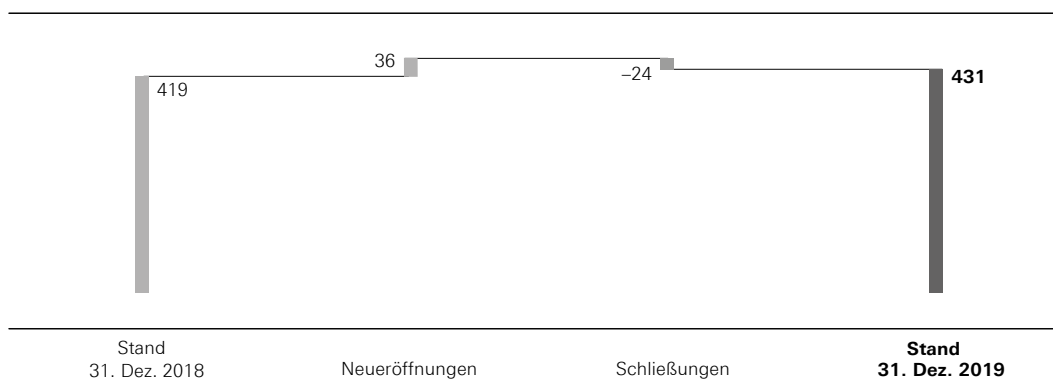
Umsatz nach Gender (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Menswear	2.609	90	2.517	90	4	2
Womenswear	275	10	279	10	-1	-2
Gesamt	2.884	100	2.796	100	3	2

Die **Menswear** profitierte im Jahr 2019 vor allem von Umsatzzuwächsen in der Casualwear. Die Umsätze in der Businesswear lagen auf dem Vorjahresniveau. Der leichte Umsatzrückgang der **Womenswear** ist auf geringere Umsätze der Businesswear zurückzuführen und steht hauptsächlich im Zusammenhang mit der Reduzierung von Einzelhandelsflächen der Marke BOSS in freistehenden Geschäften. Zuwächse in der Casualwear kompensierten dies nur teilweise.

Netzwerk eigener Einzelhandelsgeschäfte

Anzahl eigener freistehender Einzelhandelsgeschäfte



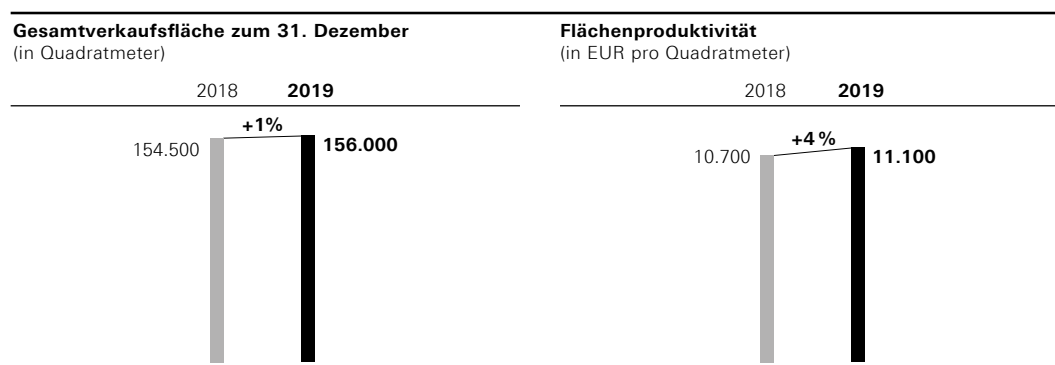
Im Geschäftsjahr 2019 erhöhte sich die Anzahl der eigenen **freistehenden Einzelhandelsgeschäfte** um netto zwölf auf 431 (2018: 419). 31 neu eröffneten **BOSS Stores**, hauptsächlich in Asien und Europa, standen 22 Schließungen von Stores mit auslaufenden Mietverträgen gegenüber. Im Geschäftsjahr 2019 eröffneten zudem fünf **HUGO Stores** mit eigenem Möbelkonzept in internationalen Metropolen wie Singapur und Tokio. Demgegenüber standen zwei Schließungen.

Anzahl eigener Einzelhandelsgeschäfte nach Regionen

	Freistehende Geschäfte	Shop-in-Shops	Outlets	Gesamt
2019				
Europa	203	311	70	584
Amerika	94	84	50	228
Asien/Pazifik	134	109	58	301
Gesamt	431	504	178	1.113
2018¹				
Europa	200	303	67	570
Amerika	89	85	52	226
Asien/Pazifik	130	112	54	296
Gesamt	419	500	173	1.092

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

Unter Einbezug von Shop-in-Shops und Outlets erhöhte sich die Gesamtzahl der zum 31. Dezember 2019 weltweit durch HUGO BOSS betriebenen **Einzelhandelsgeschäfte** leicht auf 1.113 (2018: 1.092).



Die **Gesamtverkaufsfläche** der eigenen Einzelhandelsgeschäfte erhöhte sich um 1% und lag zum Jahresende bei rund 156.000 Quadratmetern (31. Dezember 2018: 154.500 Quadratmeter). Einer moderaten Ausweitung der Verkaufsfläche in Asien und Europa stand dabei eine leichte Reduzierung der Fläche in Amerika gegenüber. Die **Flächenproduktivität** im stationären Einzelhandelsgeschäft konnte im Geschäftsjahr 2019 um 4% auf rund 11.100 EUR pro Quadratmeter gesteigert werden (2018: 10.700 EUR pro Quadratmeter).

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

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

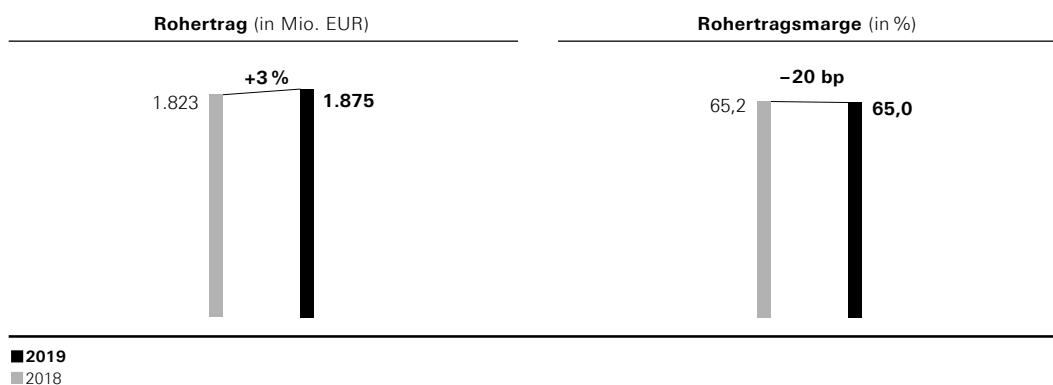
	Jan.-Dez. 2019	Auswirkung IFRS 16	Jan.-Dez. 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Jan.-Dez. 2018	Veränderung in %	Veränderung in % ohne Berücksichtigung des IFRS 16
Umsatzerlöse	2.884	0	2.884	2.796	3	3
Umsatzkosten	-1.009	0	-1.009	-973	-4	-4
Rohertrag	1.875	0	1.875	1.823	3	3
In % vom Umsatz	65,0	0	65,0	65,2	-20 bp	-20 bp
Operative Aufwendungen	-1.531	12	-1.543	-1.477	-4	-4
In % vom Umsatz	-53,1	40 bp	-53,5	-52,8	-30 bp	-70 bp
davon Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-1.235	10	-1.245	-1.176 ¹	-5	-6
davon Verwaltungsaufwendungen	-296	2	-298	-301 ¹	1	1
Operatives Ergebnis (EBIT)	344	12	333	347	-1	-4
In % vom Umsatz	11,9	40 bp	11,5	12,4	-50 bp	-90 bp
Finanzergebnis	-39	-22	-17	-10	< -100	-65
Ergebnis vor Ertragsteuern	306	-10	316	337	-9	-6
Ertragsteuern	-100	3	-104	-101	0	-3
Konzernergebnis	205	-7	212	236	-13	-10
Ergebnis je Aktie (in EUR)²	2,97	-0,10	3,07	3,42	-13	-10
Ertragsteuerquote in %	33		33	30		

¹ Die dargestellten Werte weichen von den im Vorjahr berichteten Werten ab. Die im Geschäftsbericht 2018 separat ausgewiesenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge wurden rückwirkend anteilig den Umsatzkosten, den Vertriebs- und Marketingaufwendungen sowie den Verwaltungsaufwendungen zugeordnet. Dies soll eine bessere Vergleichbarkeit der Aufwandsposten zwischen 2019 und 2018 gewährleisten.

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

Die **Rohertragsmarge** lag im Geschäftsjahr 2019 mit 65,0% um 20 Basispunkte geringfügig unter dem Niveau des Vorjahres (2018: 65,2%). Neben einer erhöhten Rabattintensität, allen voran in Nordamerika, wirkten sich vor allem Währungseffekte negativ auf die Margenentwicklung aus. Positive Effekte aus dem gestiegenen Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels glichen dies nur teilweise aus.

Entwicklung Rohertrag und Rohertragsmarge

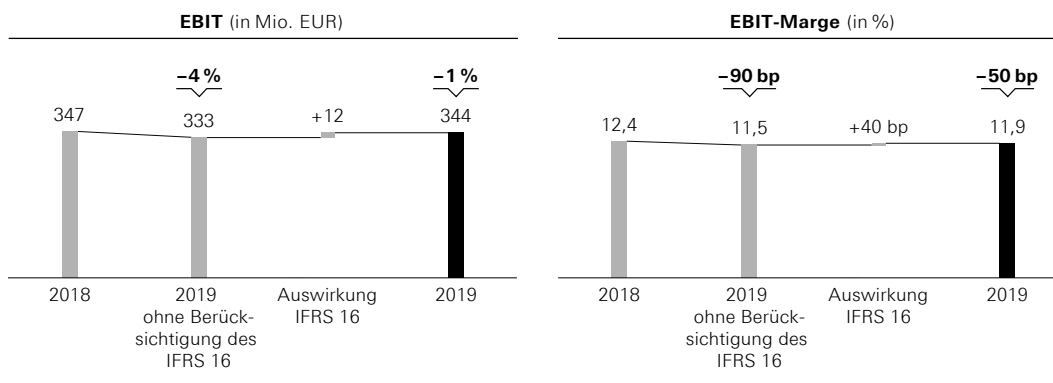


Die **operativen Aufwendungen** lagen im Jahr 2019 sowohl absolut als auch im Verhältnis zum Umsatz über dem Vorjahresniveau. Wechselkursveränderungen wirkten sich dabei vor allem auf die Vertriebs- und Marketingaufwendungen negativ aus.

Die **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** lagen um 5% über dem Wert des Vorjahres. Ohne Berücksichtigung des im Geschäftsjahr 2019 erstmals verpflichtend anzuwendenden Bilanzierungsstandards IFRS 16 betrug der Anstieg 6%. In Relation zum Umsatz stiegen die Aufwendungen auf 42,8%, beziehungsweise auf 43,2% ohne Berücksichtigung des IFRS 16 (2018: 42,1%). Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist vor allem auf Investitionen in den eigenen Einzelhandel zurückzuführen. Neben der Modernisierung und dem selektiven Ausbau des Storenetzwerks in den Jahren 2018 und 2019 trug auch die Ausweitung des Konzessionsmodells im Onlinebereich zu einem Anstieg der **Vertriebsaufwendungen** bei. Letztere lagen um 5% über dem Vorjahr. In Relation zum Umsatz stiegen sie auf 33,4%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 entspricht dies einem Anstieg von 6% beziehungsweise einem Anteil am Umsatz von 33,8% (2018: 32,7%). Die **Marketingaufwendungen** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 3%. Neben der Intensivierung digitaler Marketingaktivitäten trugen auch Kollaborationen mit externen Partnern und Markenbotschaftern zu dem Anstieg bei. In Relation zum Umsatz lagen die Marketingaufwendungen mit 6,2% hingegen auf Vorjahresniveau (2018: 6,2%). Die deutliche Umsatzsteigerung des Onlinegeschäfts bedingte einen Anstieg der **Logistikaufwendungen** um 5%. In Relation zum Umsatz lagen die Logistikaufwendungen mit 3,2% nur leicht über dem Vorjahresniveau (2018: 3,1%). → **Konzernanhang, Textziffer 2**

Die **Verwaltungsaufwendungen** lagen im Geschäftsjahr 2019 um 1% unter dem Vorjahr. In Relation zum Umsatz lagen die Verwaltungsaufwendungen mit 10,3% ebenfalls unter dem Vorjahreswert (2018: 10,8%). Der **allgemeine Verwaltungsaufwand** verzeichnete dabei einen Rückgang um 3%. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag er um 2% unter dem Vorjahr. Eine hohe Kostendisziplin glich höhere Aufwendungen aus Veränderungen im Management des Konzerns sowie zusätzliche Investitionen in die fortschreitende Digitalisierung des Geschäftsmodells mehr als aus. In Relation zum Umsatz belief sich der allgemeine Verwaltungsaufwand auf 8,0%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 entspricht dies einem Wert von 8,1% (2018: 8,5%). Die im Rahmen der Kollektionserstellung anfallenden **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** stiegen im Vorjahresvergleich um 2%, blieben im Verhältnis zum Umsatz mit 2,3% jedoch stabil (2018: 2,3%). → **Konzernanhang, Textziffer 3, → Forschung & Entwicklung**

Entwicklung EBIT und EBIT-Marge



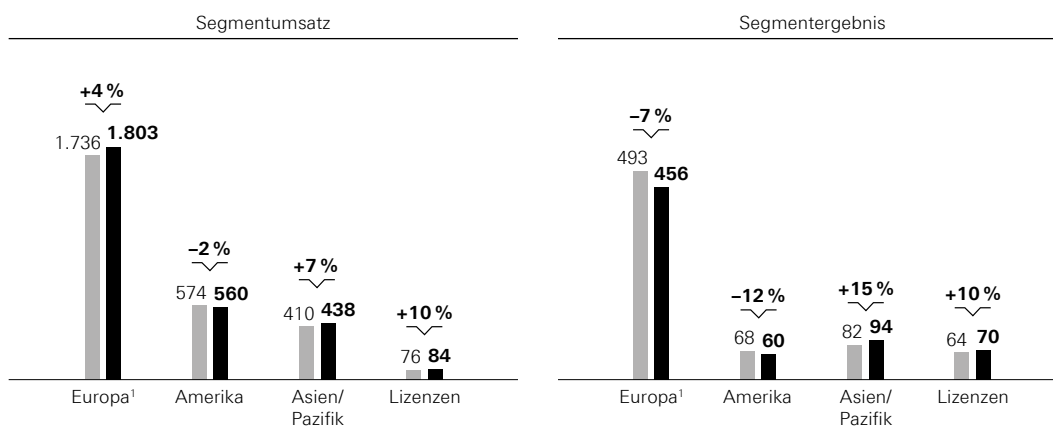
Das **operative Ergebnis (EBIT)** lag im Geschäftsjahr 2019 bei 344 Mio. EUR und damit 1% unter dem Vorjahreswert. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 entspricht dies einem Rückgang von 4% auf 333 Mio. EUR (2018: 347 Mio. EUR). Neben der geringeren Rohertragsmarge trug auch der Anstieg der operativen Aufwendungen zum Ergebnisrückgang bei. Entsprechend reduzierte sich die **EBIT-Marge** um 50 Basispunkte auf 11,9%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag die EBIT-Marge bei 11,5% und damit 90 Basispunkte unter dem Vorjahr (2018: 12,4%). Aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 lagen die **Abschreibungen** mit 362 Mio. EUR deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Ohne Berücksichtigung des neuen Bilanzierungsstandards erhöhten sich die Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahr um 3% auf 134 Mio. EUR (2018: 129 Mio. EUR). Der Anstieg ist dabei auf das im Vorjahresvergleich höhere Investitionsvolumen zurückzuführen. → **Finanzlage, Investitionen**

Höhere Zinsaufwendungen infolge der Erstanwendung des IFRS 16 führten im Geschäftsjahr 2019 zu einem deutlichen Anstieg des **Finanzergebnisses (Nettofinanzaufwendungen)**. Auch ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lagen die Nettofinanzaufwendungen über dem Vorjahresniveau. Ursächlich hierfür waren Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der steuerlichen Außenprüfung bei der HUGO BOSS AG. Aufgrund Letzterer lag auch die **Konzernsteuerquote** im Geschäftsjahr 2019 mit 33% über dem Vorjahresniveau (2018: 30%). Das **Konzernergebnis** sank im Geschäftsjahr 2019 folglich um 13%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 entspricht dies einem Rückgang von 10%.

→ **Konzernanhang, Textziffer 4 und 5**

Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente

Entwicklung Segmentumsatz und Segmentergebnis (in Mio. EUR)



¹ Inklusive Naher Osten und Afrika. ■ 2019 ■ 2018

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

Im Zuge einer im Geschäftsjahr 2019 erfolgten **Bündelung weiterer Funktionen** bei der HUGO BOSS AG wurden zusätzliche konzerninterne Aufwendungen auf die Geschäftssegmente verteilt. Dies führte zu einer im Vorjahresvergleich höheren Belastung der Segmentergebnisse der Regionen Europa, Amerika und Asien/Pazifik. Das operative Ergebnis des Konzerns insgesamt blieb von dieser Umverteilung unberührt.

Europa

Der Umsatz in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika stieg im Jahr 2019 dank robuster Zuwächse im eigenen Einzelhandel währungsbereinigt um 4%. Dabei legten die flächen- und währungsbereinigten Einzelhandelsumsätze im niedrigen einstelligen Prozentbereich zu. Das Großhandelsgeschäft entwickelte sich im Berichtszeitraum stabil.

Umsatzentwicklung Europa (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Eigener Einzelhandel	1.070	59	1.004	58	7	6
Großhandel	733	41	732	42	0	0
Gesamt	1.803	100	1.736	100	4	4

Vor dem Hintergrund des herausfordernden Marktumfelds in **Deutschland** entwickelten sich dort sowohl der eigene Einzelhandel als auch das Großhandelsgeschäft rückläufig. Insgesamt lag der Umsatz mit 412 Mio. EUR um 4% unter dem Niveau des Vorjahres (2018: 429 Mio. EUR). Die Umsätze in **Großbritannien** legten im Geschäftsjahr 2019 überproportional zu. Zweistelliges Wachstum im eigenen Einzelhandel glich dabei ein rückläufiges Großhandelsgeschäft mehr als aus. Insgesamt lag der

Umsatz in Großbritannien mit 386 Mio. EUR um 7% über dem Wert des Vorjahres (2018: 360 Mio. EUR). Währungsbereinigt erzielte der Markt einen Umsatzanstieg von 6%. In **Frankreich** lag der Umsatz mit 170 Mio. EUR um 1% über dem Vorjahresniveau (2018: 168 Mio. EUR). Robuste Zuwächse im eigenen Einzelhandel konnten dort eine rückläufige Entwicklung des Großhandelsgeschäfts mehr als ausgleichen. In den **Beneluxstaaten** kompensierten Umsatzzuwächse im eigenen Einzelhandel ein rückläufiges Großhandelsgeschäft. Insgesamt summierten sich die Umsätze in diesem Markt somit wie im Vorjahr auf 143 Mio. EUR (2018: 143 Mio. EUR).

Das **Segmentergebnis** der Region Europa lag mit 456 Mio. EUR um 7% unter dem Niveau des Vorjahres. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 25,3%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 verzeichnete das EBIT einen Rückgang um 8% auf 451 Mio. EUR (2018: 493 Mio. EUR). Dies ist primär auf die Weiterbelastung zusätzlicher konzerninterner Aufwendungen in Höhe von 21 Mio. EUR zurückzuführen. Darüber hinaus wirkten sich Wechselkursveränderungen sowie höhere Abschreibungen auf Sachanlagen negativ auf die Ergebnisentwicklung aus. Die korrespondierende EBIT-Marge belief sich auf 25,0% (2018: 28,4%).

→ **Konzernanhang, Textziffer 25**

Amerika

Die **Region Amerika** verzeichnete im Geschäftsjahr 2019 einen währungsbereinigten Umsatzrückgang um 7%. Ursächlich hierfür war das schwierige Marktumfeld in den USA und Kanada. Neben einer geringeren lokalen Nachfrage entwickelten sich dort auch die mit Touristen erzielten Umsätze rückläufig. Auf flächen- und währungsbereinigter Basis gingen die Einzelhandelsumsätze in der Region insgesamt in den niedrigen einstelligen Prozentbereich zurück.

Umsatzentwicklung Amerika (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Eigener Einzelhandel	398	71	389	68	2	-2
Großhandel	162	29	185	32	-12	-17
Gesamt	560	100	574	100	-2	-7

In den **USA** sanken die Umsätze um 4% auf 406 Mio. EUR (2018: 422 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Rückgang von 9%. In beiden Vertriebskanälen lagen die Umsätze unter dem Vorjahresniveau, wobei der Rückgang im Großhandelsgeschäft deutlicher als im eigenen Einzelhandel ausfiel. In **Kanada** ging der Umsatz um 5% in Berichtswährung beziehungsweise währungsbereinigt um 7% auf 78 Mio. EUR zurück (2018: 82 Mio. EUR). In **Lateinamerika** lagen die Umsätze dank zweistelliger Zuwächse im eigenen Einzelhandel mit 76 Mio. EUR um 8% über dem Vorjahreswert (2018: 70 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzwachstum von 4%.

Das **Segmentergebnis** der Region Amerika lag mit 60 Mio. EUR um 12% unter dem Niveau des Vorjahres (2018: 68 Mio. EUR). Die EBIT-Marge belief sich auf 10,8%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 summierte sich das EBIT auf 57 Mio. EUR und lag damit um 16% unter dem Vorjahreswert. Ursächlich hierfür waren vor allem die rückläufige Umsatzentwicklung sowie eine unverändert hohe Rabattintensität in Nordamerika. Zudem wirkte sich die Weiterbelastung zusätzlicher konzerninterner Aufwendungen mit 4 Mio. EUR negativ auf das Segmentergebnis aus. Die entsprechende EBIT-Marge lag bei 10,2% (2018: 11,9%). → **Konzernanhang, Textziffer 25**

Asien/Pazifik

Der Umsatz in der **Region Asien/Pazifik** stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr währungsbereinigt um 5%. Dabei legten auch die Umsätze im eigenen Einzelhandel währungsbereinigt um 5% zu. Auf vergleichbarer Fläche stiegen diese sogar im hohen einstelligen Bereich.

Umsatzentwicklung Asien/Pazifik (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Eigener Einzelhandel	402	92	376	92	7	5
Großhandel	36	8	34	8	5	2
Gesamt	438	100	410	100	7	5

In **China** lagen die Umsätze 2019 mit 239 Mio. EUR um 5% über dem Niveau des Vorjahres (2018: 228 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzplus von 3%. Mit zweistelligem Wachstum auf vergleichbarer Fläche entwickelte sich dabei das Geschäft auf dem chinesischen Festland äußerst positiv. In Hongkong sorgten hingegen die politischen Unruhen und Demonstrationen für einen deutlich zweistelligen Umsatzrückgang. Der Umsatz in **Japan** lag mit 59 Mio. EUR um 14% über dem Niveau des Vorjahres (2018: 52 Mio. EUR). Währungsbereinigt verzeichnete dieser Markt einen Umsatzanstieg von 6%. In **Ozeanien** ging der Umsatz aufgrund eines rückläufigen Großhandelsgeschäfts um insgesamt 4% auf 53 Mio. EUR zurück (2018: 56 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Rückgang von 2%. Die Umsätze in **Südostasien** legten im Jahr 2019 deutlich zweistellig zu und summierten sich auf 49 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg in Berichtswährung von 21% und einem währungsbereinigten Plus von 16%.

Das **Segmentergebnis** der Region Asien/Pazifik lag mit 94 Mio. EUR um 15% über dem Niveau des Vorjahres. Die korrespondierende EBIT-Marge stieg auf 21,4%. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 erhöhte sich das EBIT um 11% auf 91 Mio. EUR (2018: 82 Mio. EUR). Dabei konnten die höheren Umsätze einen Anstieg der operativen Aufwendungen mehr als kompensieren. Letzterer ergab sich auch aus der Weiterbelastung zusätzlicher konzerninterner Aufwendungen in Höhe von 3 Mio. EUR. Die entsprechende EBIT-Marge stieg auf 20,8% (2018: 20,0%). → **Konzernanhang, Textziffer 25**

Lizenzen

Die Umsätze im **Lizenzgeschäft** stiegen im Geschäftsjahr 2019 um 10% auf 84 Mio. EUR (2018: 76 Mio. EUR). → **Ertragslage, Umsatz nach Vertriebskanälen**

Das **Ergebnis des Segments** Lizenzen lag aufgrund des erzielten Umsatzanstiegs mit 70 Mio. EUR um 10% über dem Niveau des Vorjahres (2018: 64 Mio. EUR). Die Erstanwendung des IFRS 16 hatte keine Auswirkung auf die Höhe des Segmentergebnisses.

VERMÖGENSLAGE

- **Erstmalige Anwendung des IFRS 16 führt zu deutlicher Erhöhung der Bilanzsumme**
- **Vorräte auf währungsbereinigter Basis auf Vorjahresniveau**
- **Leichter Anstieg des kurzfristigen operativen Nettovermögens im Verhältnis zum Umsatz**

Die **Bilanzsumme** erhöhte sich im Zuge der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 deutlich und belief sich zum Jahresende auf 2.877 Mio. EUR. Wesentlicher Treiber dabei war die in diesem Zusammenhang erstmalige Aktivierung von **Nutzungsrechten an Leasingobjekten** in Höhe von 877 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung des neuen Bilanzierungsstandards stieg die Bilanzsumme um 7 % auf 1.993 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 1.858 Mio. EUR). Dies ist insbesondere auf das **Anlagevermögen** zurückzuführen, das sich um 24 % erhöhte. Neben zusätzlichen Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ist der Anstieg im Wesentlichen auf den Zugang von Sachanlagen im Zuge der vollständigen Anwachsung einer Leasingobjektgesellschaft, bei der HUGO BOSS bislang zusammen mit einer weiteren Partei die gemeinschaftliche Führung ausübte, zurückzuführen. → **Finanzlage, Investitionen, → Konzernanhang, Textziffer 8 und 9**

Konzernbilanz (Kurzfassung) (in Mio. EUR)

	2019	Auswirkung IFRS 16	2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	2018
Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte an Leasingobjekten	1.592	877	714	574
Vorräte	627	0	627	618
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	216	0	216	214
Sonstige Vermögenswerte	310	8	303	305
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	133	0	133	147
Aktiva	2.877	885	1.993	1.858
Eigenkapital	1.002	-7	1.009	981
Rückstellungen und latente Steuern	190	1	189	179
Leasingverbindlichkeiten	957	957	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	315	0	315	295
Sonstige Verbindlichkeiten	196	-66	262	227
Finanzverbindlichkeiten	218	0	218	176
Passiva	2.877	885	1.993	1.858

Der **Anteil der langfristigen Vermögenswerte** erhöhte sich zum 31. Dezember 2019 auf 60 %. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 stieg der Anteil auf 42 % (31. Dezember 2018: 37 %). Dies ist ebenso auf das höhere Anlagevermögen zurückzuführen. Entsprechend lag der **Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte** zum Jahresende bei 40 %. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 belief sich der Anteil auf 58 % und lag damit unter dem Niveau des Vorjahres (31. Dezember 2018: 63 %). Die **Eigenkapitalquote** lag zum Jahresende bei 35 %. Ohne Berücksichtigung des neuen Bilanzierungsstandards belief sich die Eigenkapitalquote auf 51 % und lag damit geringfügig unter dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2018: 53 %). → **Konzernabschluss, Konzernbilanz**

Kurzfristiges operatives Nettovermögen zum 31. Dezember (in Mio. EUR)

	2019	2018	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Vorräte	627	618	1	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	216	214	1	-1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	315	295	7	5
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	528	537	-2	-3

Auf währungsbereinigter Basis lagen die **Vorräte** auf Vorjahresniveau. Im Einklang mit der Entwicklung des Großhandelsgeschäfts entwickelten sich die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** währungsbereinigt leicht rückläufig. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** stiegen hauptsächlich aufgrund zeitlicher Verschiebungen im Rechnungseingang. Das **kurzfristige operative Nettovermögen** (Trade Net Working Capital) lag damit währungsbereinigt um 3% unter dem Vorjahreswert. Der gleitende Durchschnitt des kurzfristigen operativen Nettovermögens im Verhältnis zum Umsatz auf Basis der letzten vier Quartale belief sich auf 20,1%. Dies entspricht einem Anstieg im Vorjahresvergleich um 40 Basispunkte (2018: 19,7%).

Die **sonstigen Vermögenswerte** lagen um 2% über dem Niveau des Vorjahres. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 reduzierte sich dieser Bilanzposten geringfügig gegenüber dem Wert zum Jahresende 2018. Der Anstieg des Postens **Rückstellungen und passive latente Steuern** um 6% ergibt sich im Wesentlichen aus höheren Pensionsrückstellungen. Die **sonstigen Verbindlichkeiten** entwickelten sich im Jahr 2019 rückläufig. Ohne Berücksichtigung des neuen Bilanzierungsstandards verzeichnete der Posten hingegen einen Anstieg um 15%. Dies ist hauptsächlich auf höhere Ertragsteuerschulden im Zusammenhang mit der steuerlichen Außenprüfung bei der HUGO BOSS AG zurückzuführen.

→ **Konzernanhang, Textziffer 17 und 19**

Die Summe der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** erhöhte sich zum Bilanzstichtag um 24% auf 218 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 176 Mio. EUR). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Übernahme eines Darlehens im Rahmen der vollständigen Anwachsung einer Leasingobjektgesellschaft zurückzuführen, bei der HUGO BOSS bislang zusammen mit einer weiteren Partei die gemeinschaftliche Führung ausübte. → **Konzernanhang, Textziffer 8 und 20**

FINANZLAGE

- **Deutlicher Anstieg des Free Cashflows aufgrund von Verbesserungen im TNWC**
- **Nettoverschuldung weiter auf niedrigem Niveau**
- **Fokus der Investitionen auf eigenem Stornetzwerk und IT-Infrastruktur**

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das **konzernweite Finanzmanagement** wird zentral durch die Konzern-Treasury-Abteilung gesteuert. Zu den übergeordneten Zielen gehören die Sicherung der finanziellen Flexibilität und Stabilität, die Sicherung der konzernweiten Zahlungsfähigkeit sowie die Steuerung finanzieller Risiken. Dabei umfasst das konzernweite Finanzmanagement neben der Konzernfinanzierung das Cash- und Liquiditätsmanagement, das Management von Marktpreisrisiken sowie das Management von Kontrahentenrisiken. Konzernweit gültige **Treasury-Grundsätze** regeln dabei sämtliche treasuryrelevanten Sachverhalte wie etwa die Genehmigung von Bankbeziehungen, den Umgang mit Finanzierungsvereinbarungen, das Liquiditäts- und Anlagemanagement sowie das Management von Währungs- und Zinsrisiken.

Bei der Auswahl der Finanzierungsinstrumente im Rahmen der **Konzernfinanzierung** werden Faktoren wie die Marktkapazität, Finanzierungskosten, Kreditauflagen und Fälligkeiten berücksichtigt. Externe Kredite werden im Rahmen eines **„Inhouse-Bank“-Konzepts** zentral und hauptsächlich in der Konzernwährung Euro aufgenommen. Der Finanzierungsbedarf der Konzerngesellschaften wird im Wesentlichen über konzerninterne Darlehen in der jeweiligen Landeswährung gedeckt. Dadurch werden Größenvorteile genutzt und Kapitalkosten minimiert. Vereinzelt werden zudem Kreditlinien mit lokalen Banken vereinbart, um rechtlichen, steuerlichen oder sonstigen Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen. Die Finanzverbindlichkeiten des Konzerns sind generell unbesichert und gegebenenfalls mit marktüblichen Verpflichtungen verbunden, die quartalsweise überprüft werden.

Die wichtigste Liquiditätsquelle des Konzerns stellen die Mittelzuflüsse aus seiner operativen Geschäftstätigkeit dar. Im Zuge des **Cash- und Liquiditätsmanagements** optimiert und zentralisiert die Konzern-Treasury-Abteilung diese Zahlungsströme. In der Regel transferieren Konzerngesellschaften überschüssige Liquidität etwa im Rahmen eines Cash-Pooling-Verfahrens an die „Inhouse-Bank“. So können Liquiditätsüberschüsse einzelner Konzerngesellschaften zur Deckung des Finanzierungsbedarfs anderer genutzt werden. Dieser konzerninterne Finanzausgleich reduziert den externen Finanzierungsbedarf und senkt so den Nettozinsaufwand.

Ziel des **Managements von Marktpreisrisiken** ist es, die Auswirkungen von Zins- und Währungsschwankungen auf den Cashflow zu begrenzen. Der Einsatz von Hedging-Instrumenten, zu denen etwa Devisentermingeschäfte, Devisenswaps oder Zinsswaps gehören, soll den Konzern gegen ungünstige Kursentwicklungen absichern. → **Risikobericht, Bedeutende finanzielle Risiken**

Das **Kontrahentenrisiko** gegenüber Finanzinstituten entsteht im Wesentlichen bei der Anlage liquider Mittel im Rahmen des Cash- und Liquiditätsmanagements sowie beim Abschluss derivativer Finanzinstrumente im Rahmen des Zins- und Währungsmanagements. Bei Handelsgeschäften achtet der Konzern auf eine möglichst breite Streuung der Volumina sowie darauf, Finanzinstrumente generell nur mit Kontrahenten sehr guter Bonität abzuschließen.

Kapitalstruktur und Finanzierung

HUGO BOSS hat seine finanzielle Flexibilität durch einen revolvingierenden **Konsortialkredit** in Höhe von 450 Mio. EUR bis Oktober 2022 gesichert. 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. Zum Bilanzstichtag befand sich die Kennzahl mit einem Wert von 0,2 weiterhin deutlich unter dem maximal zulässigen Höchstwert (31. Dezember 2018: 0,0). Die ursprünglich im Konsortialkreditvertrag festgelegte Ermittlung und einzuhaltende Höhe der Finanzierungsstärke schließt Auswirkungen etwaiger Änderungen von Bilanzierungsstandards auf die Kennziffer explizit aus. Somit bleibt sie auch von den Auswirkungen des seit 2019 anzuwendenden IFRS 16 auf die Kennzahl EBITDA vor Sondereffekten unberührt. Zum Bilanzstichtag wurde der Konsortialkredit nicht in Anspruch genommen (31. Dezember 2018: Inanspruchnahme in Höhe von 35 Mio. EUR). → **Konzernanhang, Textziffer 15**

Zur weiteren Liquiditätssicherung verfügt der Konzern über **bilaterale Kreditlinien** im Gesamtvolumen von 227 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 217 Mio. EUR), von denen aufgrund günstiger Zinskonditionen zum 31. Dezember 2019 215 Mio. EUR beansprucht wurden (31. Dezember 2018: 134 Mio. EUR). Die darin enthaltenen variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 115 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 138 Mio. EUR) unterliegen größtenteils einer kurzfristigen Zinsbindung. Zum Bilanzstichtag waren 7 Mio. EUR dieser Verbindlichkeiten durch Zinsswaps gegen einen Zinsanstieg gesichert (31. Dezember 2018: 8 Mio. EUR). → **Risikobericht, Bedeutende finanzielle Risiken, → Konzernanhang, Textziffer 20**

Neben den ungenutzten Kreditlinien in Höhe von 462 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 498 Mio. EUR) verfügte der Konzern zum Bilanzstichtag über 133 Mio. EUR **liquide Mittel** (31. Dezember 2018: 147 Mio. EUR). → **Finanzlage, Kapitalflussrechnung**

Insgesamt belief sich das **Fremdkapital** zum Geschäftsjahresende auf 1.887 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anteil an der Bilanzsumme von 65%. Davon entfielen 957 Mio. EUR auf nach IFRS 16 im Jahr 2019 erstmalig bilanzierte kurz- und langfristige **Leasingverbindlichkeiten**. Diese stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit der Anmietung von Einzelhandelsstandorten, Logistik- und Verwaltungsimmobilien. Die **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** summierten sich auf 218 Mio. EUR. (31. Dezember 2018: 176 Mio. EUR). Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 belief sich das Fremdkapital auf insgesamt 984 Mio. EUR beziehungsweise anteilig auf 49% (31. Dezember 2018: 878 Mio. EUR beziehungsweise 47%). → **Vermögenslage, → Konzernanhang, Textziffer 8 und 9**

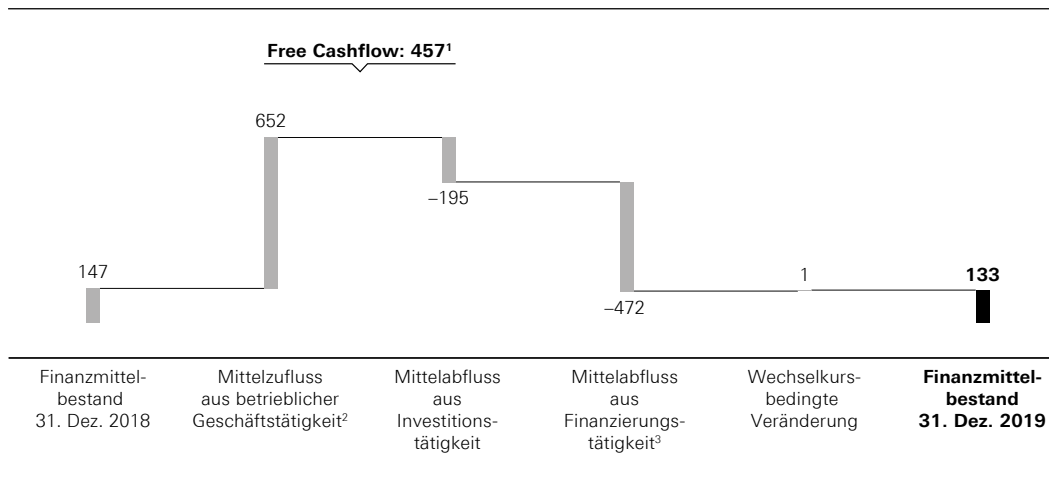
Kapitalflussrechnung

	Kapitalflussrechnung (in Mio. EUR)			2018
	2019	Auswirkung IFRS 16	2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	
Mittelzufluss aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	652	250	402	322
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-195	0	-195	-152
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-472	-250	-223	-139
Veränderung Finanzmittelbestand	-14	0	-14	31
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	147	0	147	116
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	133	0	133	147

Durch die währungsbereinigte Darstellung der Kapitalflussrechnung lassen sich die Werte nicht aus der Konzernbilanz ableiten. Der betrachtete Finanzmittelbestand entspricht der Bilanzposition „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Der **Free Cashflow**, der sich aus dem Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und aus dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ermittelt, summierte sich im Geschäftsjahr 2019 auf 457 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag der Free Cashflow bei 207 Mio. EUR und damit 22% über dem Vorjahr (2018: 170 Mio. EUR). Dies ist im Wesentlichen auf Verbesserungen im kurzfristigen operativen Nettovermögen zurückzuführen.

Veränderung des Finanzmittelbestands (in Mio. EUR)



¹ Free Cashflow ohne Berücksichtigung des IFRS 16: 207 Mio. EUR.

² Davon Auswirkung IFRS 16: 250 Mio. EUR.

³ Davon Auswirkung IFRS 16: -250 Mio. EUR.

Aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 erhöhte sich der **Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit** im Jahr 2019 deutlich. Auch ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit mit 402 Mio. EUR um 25% über dem Vorjahreswert (2018: 322 Mio. EUR). Hierzu trug insbesondere eine deutliche Reduzierung des Mittelabflusses aus der Veränderung des kurzfristigen operativen Nettovermögens bei. Dabei wirkte sich insbesondere das im Vorjahresvergleich stabile Vorratsvermögen positiv aus. Das geringere operative Ergebnis konnte dadurch mehr als ausgeglichen werden.

Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** lag mit 195 Mio. EUR um 28% über dem Vorjahresniveau (2018: 152 Mio. EUR). Dies ist vor allem auf im Vergleich zum Vorjahr höhere Investitionen in Sachanlagen zurückzuführen. → **Finanzlage, Investitionen**

Die Erstanwendung des IFRS 16 führte zu einer signifikanten Erhöhung des **Mittelabflusses aus Finanzierungstätigkeit**. Auch ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag er mit 223 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahreswert (2018: 139 Mio. EUR). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf eine Tilgung kurz- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten im Berichtszeitraum zurückzuführen (2018: Mittelzufluss aus der Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten). Der Mittelabfluss in Zusammenhang mit der Dividendenausschüttung lag mit 186 Mio. EUR leicht über dem Niveau des Vorjahres (2018: 183 Mio. EUR).

Nettoverschuldung

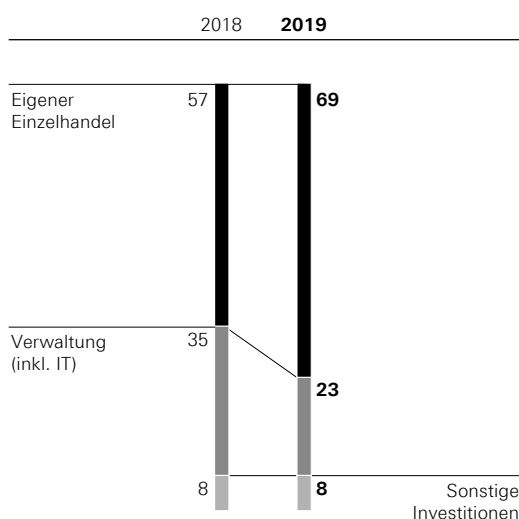
Die **Nettoverschuldung**, die sich als Summe aller Finanz- und Leasingverbindlichkeiten abzüglich des Finanzmittelbestands ergibt, belief sich zum Ende des Geschäftsjahrs 2019 auf 1.040 Mio. EUR. Die Anwendung des IFRS 16 führte aufgrund der erstmaligen Einbeziehung von Leasingverbindlichkeiten im Geschäftsjahr 2019 zu einem deutlichen Anstieg der Nettoverschuldung. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag die Kennzahl mit 83 Mio. EUR geringfügig über dem Vorjahr (31. Dezember 2018: 22 Mio. EUR). Dies ist vor allem auf die im Vorjahresvergleich höheren Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zurückzuführen. Letztere stiegen hauptsächlich aufgrund der Übernahme eines Darlehens im Rahmen der vollständigen Anwachsung einer Leasingobjektgesellschaft, bei der HUGO BOSS bislang zusammen mit einer weiteren Partei die gemeinschaftliche Führung ausübte.

→ **Vermögenslage, → Konzernanhang, Textziffer 8**

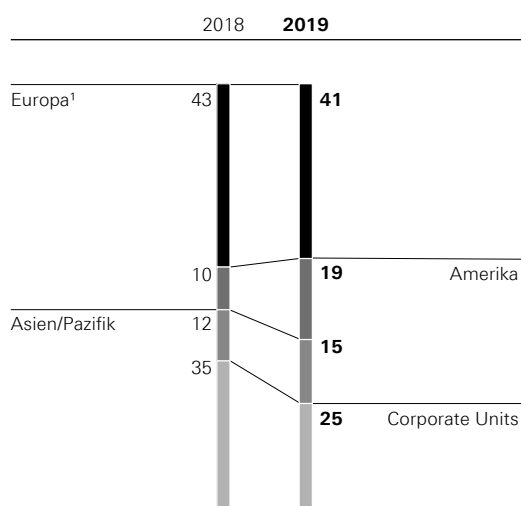
Investitionen

HUGO BOSS hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 192 Mio. EUR in **Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte** investiert (2018: 155 Mio. EUR). Das Investitionsvolumen war damit deutlich höher als im Vorjahr. Ausschlaggebend dafür waren vor allem höhere Investitionen in die Modernisierung des eigenen Einzelhandelsnetzwerks sowie selektive Storeeröffnungen.

Investitionen nach Funktionsbereichen (in %)



Investitionen nach Regionen (in %)



¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

Mit einer Investitionssumme von 134 Mio. EUR bildete das eigene Einzelhandelsnetzwerk einen Schwerpunkt der Investitionstätigkeit (2018: 89 Mio. EUR). Dabei entfielen 77 Mio. EUR auf die **Renovierung und Modernisierung** bestehender Standorte (2018: 45 Mio. EUR). Im Mittelpunkt stand dabei die kontinuierliche Optimierung des weltweiten Einzelhandelsnetzwerks und die damit verbundene konsequente Modernisierung von BOSS Stores. So präsentiert sich seit verganginem Oktober auch der weltweit größte BOSS Flagship-Store auf den Pariser Champs-Élysées im neuesten Storekonzept. Zusätzlich wurden 56 Mio. EUR in selektive **Neueröffnungen** eigener Einzelhandelsgeschäfte investiert (2018: 44 Mio. EUR). Ein deutlich zweistelliger Betrag entfiel dabei auf Investitionen für den Neubau des weltweit größten Outlets von HUGO BOSS am Standort Metzingen, dessen Eröffnung im September 2019 erfolgte.

Die Investitionen in den **Verwaltungsbereich** beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 44 Mio. EUR (2018: 54 Mio. EUR). Darin enthalten sind vor allem Investitionen in die **IT-Infrastruktur** in Höhe von 34 Mio. EUR (2018: 36 Mio. EUR) sowie Investitionen in die Modernisierung von Verwaltungsgebäuden, auch im Zuge des Projekts „New Ways of Working“. → **Mitarbeiter**

Sonstige Investitionen in die Produktions-, Logistik- und Vertriebsstruktur sowie in Forschung und Entwicklung beliefen sich 2019 auf 15 Mio. EUR (2018: 12 Mio. EUR). Der Anstieg zum Vorjahr ist hauptsächlich auf Investitionen in die Erweiterung der Logistikkapazitäten zurückzuführen, auch im Zusammenhang mit der Ausweitung von Online-Partnerschaften im Konzessionsmodell.

Die **kumulierten Abschreibungen** auf das Anlagevermögen unter Einbeziehung von aktivierten Eigenleistungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2019 auf 1.237 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 summierten sich die kumulierten Abschreibungen auf 1.017 Mio. EUR (2018: 963 Mio. EUR). Die bestehenden **Verpflichtungen aus begonnenen Investitionsvorhaben** beliefen sich zum 31. Dezember 2019 auf 0 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 9 Mio. EUR). → **Konzernanhang, Textziffer 8**

HUGO BOSS AG

- **HUGO BOSS AG ist Muttergesellschaft des HUGO BOSS Konzerns**
- **Leistungsbeziehungen zu Tochtergesellschaften prägen operative Entwicklung**
- **Ausführungen zu Risiken, Chancen und Prognose für den HUGO BOSS Konzern gelten auch für die HUGO BOSS AG**

Die HUGO BOSS AG ist die **Muttergesellschaft des HUGO BOSS Konzerns**. Ihr Jahresabschluss wird nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt. Neben dem operativen Geschäft beeinflusst insbesondere die Steuerung der Zentralfunktionen die Ergebnisse der HUGO BOSS AG. Wesentliche Posten sind dabei die Weiterberechnung von Kosten für erbrachte Dienstleistungen an die Konzerngesellschaften sowie das aus ihrer Holdingfunktion resultierende Beteiligungsergebnis. Die **Erwartungen** für die HUGO BOSS AG spiegeln sich aufgrund ihrer Verflechtungen mit den Konzerngesellschaften und ihres Gewichts im Konzern größtenteils in der Prognose des Konzerns wider. Die Geschäftsentwicklung der HUGO BOSS AG unterliegt zudem im Wesentlichen den gleichen **Risiken und Chancen** wie die des Konzerns. Daher gelten die im Prognosebericht und im Risiko- und Chancenbericht für den Konzern getroffenen Aussagen auch für die HUGO BOSS AG. → **Prognosebericht**, → **Risiko- und Chancenbericht**

Ertragslage

Gewinn- und Verlust-Rechnung HUGO BOSS AG (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.316	100,0	1.306	100,0	1
Umsatzkosten	-874	-66,4	-853	-65,3	-2
Bruttoergebnis vom Umsatz	441	33,5	453	34,7	-3
Vertriebskosten	-290	-22,0	-312	-23,9	7
Allgemeine Verwaltungskosten	-130	-9,9	-126	-9,6	-3
Sonstige betriebliche Erträge	96	7,3	91	6,9	5
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-66	-5,0	-69	-5,3	4
Ergebnis aus Betriebstätigkeit	51	3,9	37	2,8	38
Beteiligungsergebnis	202	15,3	219	16,8	-7
Zinsergebnis	-13	-1,0	-11	-0,8	-18
Ertragsteuern und sonstige Steuern	-71	-5,4	-50	-3,8	-42
Jahresüberschuss	169	12,8	196	15,0	-14
Einstellung in (-)/Entnahme aus (+) anderen Gewinnrücklagen	21	1,6	-10	-0,7	>100
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	4	0,3	4	0,3	0
Bilanzgewinn	194	14,7	190	14,6	2

Der **Umsatz** der HUGO BOSS AG setzt sich zusammen aus Umsätzen mit konzernexternen Großhandelspartnern, Umsätzen des eigenen Einzelhandels in Deutschland und Österreich sowie konzerninternen Umsätzen mit ausländischen Tochtergesellschaften.

Umsatz nach Regionen (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %
Europa	1.070	81	1.028	79	4
Amerika	139	11	181	14	-23
Asien/Pazifik	107	8	97	7	10
Gesamt	1.316	100	1.306	100	1

Im abgelaufenen Geschäftsjahr glichen höhere **Umsätze mit Tochtergesellschaften** in den Regionen Europa und Asien/Pazifik einen Rückgang der Umsätze mit Tochtergesellschaften in Amerika mehr als aus. Der **Umsatz mit Dritten** in der Region Europa reduzierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 2% auf 482 Mio. EUR (2018: 492 Mio. EUR).

Umsatz nach Marken (in Mio. EUR)

	2019	In % des Umsatzes	2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %
BOSS	972	74	993	76	-2
HUGO	219	17	219	17	0
Sonstige Leistungen	125	9	94	7	33
Gesamt	1.316	100	1.306	100	1

Der Umsatzrückgang der Marke **BOSS** steht im Zusammenhang mit der rückläufigen Umsatzentwicklung der amerikanischen Konzerngesellschaften. Beim Verkauf an Tochtergesellschaften in den Regionen Europa und Asien/Pazifik konnte BOSS hingegen Umsatzzuwächse verzeichnen. Der Anstieg der **Umsätze aus sonstigen Leistungen** ergab sich im Zuge einer Weiterbelastung zusätzlicher konzerninterner Aufwendungen an die Tochtergesellschaften. Diese steht im Zusammenhang mit einer im Jahr 2019 erfolgten Bündelung zusätzlicher Funktionen bei der HUGO BOSS AG. → **Ertragslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente**

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** lag unter dem Vorjahreswert. Folglich entwickelte sich auch die Bruttoergebnismarge leicht rückläufig. Der Rückgang der **Vertriebskosten** reflektiert vor allem die im Jahr 2019 erfolgte Weiterbelastung zusätzlicher konzerninterner Aufwendungen an die Tochtergesellschaften sowie geringere Personal- und Marketingaufwendungen. Der leichte Anstieg der **allgemeinen Verwaltungskosten** resultiert hauptsächlich aus höheren Aufwendungen im Zusammenhang mit Veränderungen im Management des Unternehmens. Die **sonstigen betrieblichen Erträge** lagen im Wesentlichen aufgrund höherer Erlöse aus der Weiterbelastung von Kosten und Leistungen an verbundene Unternehmen über dem Vorjahresniveau. Der Rückgang der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** ergibt sich vor allem aus geringeren aperiodischen Aufwendungen aus konzerninternen Weiterbelastungen an die HUGO BOSS AG. Der Posten beinhaltet im Wesentlichen Forschungs- und Entwicklungskosten sowie Forderungsabwertungen und Fremdwährungseffekte.

Das **Beteiligungsergebnis** lag im Jahr 2019 um 7% unter dem Wert des Vorjahres. Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 121 Mio. EUR (2018: 113 Mio. EUR) betreffen wie im Vorjahr vor allem den Jahresüberschuss der HUGO BOSS Trade Mark Management GmbH & Co. KG, der entsprechend den gesellschaftsvertraglichen Regelungen auf das Darlehenskonto der Kommanditistin HUGO BOSS AG gutgeschrieben wird, sowie die Dividendenzahlung der HUGO BOSS Textile Industry Ltd. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen mit Tochtergesellschaften beliefen sich auf 81 Mio. EUR

(2018: 104 Mio. EUR) und ergaben sich wie im Vorjahr aus einer Gewinnabführung der HUGO BOSS Internationale Beteiligungs-GmbH, Metzingen, die im Geschäftsjahr 2019 Dividendenerträge von der HUGO BOSS Holding Netherlands B.V. erhalten hat.

Der Anstieg der **Steuerquote** auf 30% ist im Wesentlichen auf Aufwendungen aus Ertragsteuern im Zusammenhang mit der steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2012 bis 2015 einschließlich der Folgewirkung zurückzuführen (2018: 20%).

Vermögens- und Finanzlage

Das **Anlagevermögen** erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 14% auf 1.014 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 889 Mio. EUR). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf den Zugang von Sachanlagen infolge der Anwachsung einer Leasingobjektgesellschaft zurückzuführen, bei der das Unternehmen bislang zusammen mit einer weiteren Partei die gemeinschaftliche Führung ausübte. Daneben trugen **Investitionen** in den Standort Metzingen, allen voran für den Neubau des weltweit größten Outlets von HUGO BOSS zum Anstieg des Anlagevermögens bei.

Kurzfristiges operatives Nettovermögen (in Mio. EUR)

	2019	2018	Veränderung in %
Vorräte	186	200	-7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	26	-27
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	117	119	-2
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	88	107	-18

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)** lag zum Jahresende um 18% unter dem Niveau des Vorjahres. Dies ist im Wesentlichen auf einen Rückgang der **Vorräte** im Zuge des konsequenten Managements des Vorratsvermögens zurückzuführen. Die HUGO BOSS AG ist Lieferant für die weltweiten Vertriebsgesellschaften des Konzerns. Im Zuge des rückläufigen Großhandelsgeschäfts des Konzerns im Geschäftsjahr 2019 lagen auch die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** der HUGO BOSS AG zum Jahresende unter dem Vorjahresniveau. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** lagen in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** lagen zum Ende des Geschäftsjahres 2019 mit 39 Mio. EUR nur geringfügig unter dem Vorjahresniveau (2018: 41 Mio. EUR). Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** beliefen sich wie im Vorjahr auf 301 Mio. EUR. Die **Rückstellungen** erhöhten sich auf 156 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 116 Mio. EUR). Der Anstieg steht im Zusammenhang mit der steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2012 bis 2015 einschließlich der Folgewirkung. Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** lagen zum Ende des Jahres bei 97 Mio. EUR (2018: 19 Mio. EUR). Der Anstieg im Wesentlichen auf den Zugang von Sachanlagen im Zuge der vollständigen Anwachsung einer Leasingobjektgesellschaft, bei der die HUGO BOSS AG bislang zusammen mit einer weiteren Partei die gemeinschaftliche Führung ausübte, zurückzuführen.

Der **Finanzmittelbestand** als Summe aus Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten lag zum 31. Dezember 2019 unverändert bei 3 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 3 Mio. EUR). Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit lag über dem Niveau des Vorjahres. Dies ist im Wesentlichen auf Verbesserungen im kurzfristigen operativen Nettovermögen zurückzuführen. Wesentliche Mittelabflüsse ergaben sich im Zusammenhang mit der Investitionstätigkeit des Unternehmens sowie aus der **Dividendenausschüttung** für das Geschäftsjahr 2018. Letztere lag mit 186 Mio. EUR leicht über dem Niveau des Vorjahres (2018 für das Geschäftsjahr 2017: 183 Mio. EUR).

PROGNOSEBERICHT

- **Ausblick des Geschäftsverlaufs berücksichtigt Einschätzung des Managements zu den voraussichtlichen finanziellen Auswirkungen der Ausbreitung des Coronavirus**
- **Entwicklung des Konzernumsatzes im Jahr 2020 in einer Spanne von währungsbereinigt 0% bis +2% erwartet**
- **EBIT soll sich 2020 auf einen Betrag zwischen 320 Mio. EUR und 350 Mio. EUR belaufen**

Nachtrag

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts am 20. Februar 2020 war das Geschäft von HUGO BOSS durch die **Ausbreitung des neuartigen Coronavirus** und die damit verbundenen Einschränkungen des öffentlichen Lebens, allen voran auf dem chinesischen Festland, wesentlich beeinträchtigt. So war ein Großteil der eigenen Einzelhandelsgeschäfte auf dem chinesischen Festland, in Hongkong und in Macau seit Ende Januar entweder geschlossen oder operierte mit stark eingeschränkten Öffnungszeiten. Zudem verzeichnete das Unternehmen im gleichen Zeitraum einen spürbaren Rückgang der mit chinesischen Touristen erzielten Umsätze in weiteren wichtigen Märkten.

Vor diesem Hintergrund und aufgrund der zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts vorherrschenden großen Unsicherheit mit Blick auf den weiteren Verlauf der Situation geht HUGO BOSS davon aus, dass sich die wirtschaftlichen Folgen der Ausbreitung des Coronavirus sehr wahrscheinlich wesentlich auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens im Jahr 2020 auswirken werden. Die im Verlauf dieses Kapitels dargestellten Einschätzungen hinsichtlich des zu erwartenden Geschäftsverlaufs von HUGO BOSS im Jahr 2020 berücksichtigen dies. Dabei geht das Unternehmen mitunter von einer schrittweisen Normalisierung der Situation bis zur Jahresmitte aus. Etwaige darüberhinausgehende negative Auswirkungen können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2020 von den prognostizierten Werten abweichen. → **Risiko- und Chancenbericht, Bedeutende externe Risiken**

Ausblick

Der folgende Bericht gibt die **Prognosen des Managements** von HUGO BOSS hinsichtlich des künftigen Geschäftsverlaufs wieder und beschreibt die erwartete Entwicklung der maßgeblichen konjunkturellen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen. Er entspricht dem Kenntnisstand des Managements zum Zeitpunkt der Berichtserstellung. Hierbei wird berücksichtigt, dass die tatsächliche Entwicklung im Falle des Eintretens von Risiken und Chancen, wie im Risiko- und Chancenbericht beschrieben, positiv wie negativ wesentlich von diesen Prognosen abweichen kann. HUGO BOSS übernimmt außerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Veröffentlichungsvorschriften keine Verpflichtung, die in diesem Bericht enthaltenen Aussagen zu aktualisieren. → **Risiko- und Chancenbericht**

Konjunkturelle und branchenspezifische Entwicklungen beeinflussen maßgeblich die operative und finanzwirtschaftliche Entwicklung von HUGO BOSS. Die vom Konzern getroffenen Prognosen zum erwarteten Geschäftsverlauf basieren folglich auf bestimmten Annahmen hinsichtlich der Entwicklung von Weltwirtschaft und Branche. Diese wurden jedoch Quellen entnommen, die vor der Ausbreitung des Coronavirus veröffentlicht worden sind. Diese ursprünglichen Annahmen sind im Folgenden dargestellt. Die im Anschluss daran dargestellten Einschätzungen hinsichtlich des zu erwartenden Geschäftsverlaufs von HUGO BOSS im Jahr 2020 berücksichtigen zusätzlich eine Einschätzung der finanziellen Auswirkungen des Coronavirus auf das Unternehmen.

Ausblick für die Weltwirtschaft

In seiner Publikation vom 20. Januar 2020 rechnet der IWF für das Jahr 2020 mit einer moderaten Belebung des Wachstums der **Weltwirtschaft** auf 3,3% (2019: 2,9%). Der Ausblick basiert auf der Annahme einer höheren Wachstumsdynamik vieler wichtiger Schwellenländer. Hingegen sollte sich das Wachstum in vielen Industriestaaten sowie in China 2020 weiter verlangsamen. Zunehmende geopolitische Spannungen und eine weitere Eskalation globaler Handelskonflikte werden als wesentliche Risiken für die Entwicklung der Weltwirtschaft angesehen.

Laut Schätzung des IWF dürfte sich das Wachstum in der **Eurozone** im Jahr 2020 auf 1,3% belaufen und damit nur leicht über dem im Vorjahr erzielten Wert liegen (2019: 1,2%). Eine erwartete Verbesserung der Auslandsnachfrage sollte das Wachstum dabei unterstützen. Unter der Annahme eines geordneten Brexits wird auch für die Wirtschaft **Großbritanniens** eine leichte Verbesserung des Wachstums auf 1,4% erwartet (2019: 1,3%). In den **USA** dürfte sich das Wirtschaftswachstum hingegen auf voraussichtlich 2,0% reduzieren (2019: 2,3%). Der Rückgang reflektiert in erster Linie die Rückkehr zu einer neutralen Fiskalpolitik sowie die erwartete Abschwächung der positiven Effekte der Niedrigzinspolitik. Das Wachstum in **China** dürfte sich laut Einschätzung des IWF ebenfalls leicht abschwächen und voraussichtlich auf 6,0% belaufen (2019: 6,1%). Der beabsichtigte Abbau von Einfuhrzöllen sollte sich dabei positiv auf die Wachstumsdynamik auswirken und die konjunkturelle Verlangsamung etwas abmildern.

Branchenausblick

Einer im November 2019 gemeinsam von The Business of Fashion und der Unternehmensberatung McKinsey & Company veröffentlichten Studie zufolge wird die **globale Bekleidungsindustrie** im Jahr 2020 voraussichtlich um 3% bis 4% und damit schwächer als noch im Vorjahr wachsen (2019: 3,5% bis 4,5%). Für das **gehobene Premiumsegment der Bekleidungsindustrie**, das den besten Vergleichsmaßstab für HUGO BOSS darstellt, wird ebenfalls mit einer gegenüber dem Vorjahr geringeren Wachstumsrate in Höhe von 2,5% bis 3,5% gerechnet (2019: 3% bis 4%). Die erwartete Verlangsamung resultiert aus einer zunehmenden Zurückhaltung der Konsumenten vor dem Hintergrund anhaltender makroökonomischer und politischer Unsicherheiten sowie der unverändert andauernden Bedrohung durch Handelskonflikte. → **Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung**

In den Industrieländern **Europas** sollte sich die Branche im Jahr 2020 leicht schwächer als noch im Vorjahr entwickeln. Es wird ein Branchenwachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich erwartet. Dabei sollten die global wirtschaftlich angespannte Situation und die verbleibenden Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit wachstumsdämpfend wirken. Für die Region **Amerika** wird damit gerechnet, dass sich die Branchenentwicklung im Jahr 2020 auf ein Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich abschwächt. Dabei wird erwartet, dass die Konsumausgaben vor dem Hintergrund der anhaltenden Handelskonflikte und der bevorstehenden Präsidentschaftswahl in den USA langsamer als im Vorjahr wachsen. In den Schwellenländern **Asiens** sollte sich das Branchenwachstum im Jahr 2020 laut The Business of Fashion und McKinsey & Company vor dem Hintergrund einer Abschwächung des Konsumklimas ebenfalls leicht verlangsamen und im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich bewegen. Dabei sollte sich das chinesische Festland besser entwickeln als das zuletzt von politischen Unruhen geprägte Hongkong. Für die Industrieländer Asiens wird wie im Vorjahr ein Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich prognostiziert.

Ausblick für den HUGO BOSS Konzern

Die Prognoseaussagen für das Geschäftsjahr 2020 berücksichtigen allesamt die **Auswirkungen des IFRS 16**. Basis bilden dabei die jeweiligen Ergebnisgrößen des Geschäftsjahres 2019, ebenfalls unter Einbezug der Auswirkungen des IFRS 16.

Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen und unter Einbezug der im Abschnitt „Nachtrag“ dieses Kapitels dargestellten Einschätzung zu den voraussichtlichen finanziellen Auswirkungen des Coronavirus geht HUGO BOSS davon aus, dass sich der **Konzernumsatz** im Jahr 2020 in einer Spanne von währungsbereinigt 0% bis +2% entwickeln wird. Dabei wird das Wachstum voraussichtlich regional uneinheitlich ausfallen. Während der Konzern für **Europa** von einem währungsbereinigten Anstieg im niedrigen einstelligen Prozentbereich ausgeht, ist für die Region **Amerika** mit einer ungefähr stabilen Entwicklung der währungsbereinigten Umsätze zu rechnen. Dabei dürfte das Großhandelsgeschäft in Nordamerika insbesondere im ersten Halbjahr 2020 von einem anhaltend herausfordernden Marktumfeld geprägt sein. Für die Region **Asien/Pazifik** rechnet das Unternehmen aufgrund der wirtschaftlichen Auswirkungen des Coronavirus auf Gesamtjahressicht mit einem Rückgang der währungsbereinigten Umsätze im einstelligen Prozentbereich.

Für den **eigenen Einzelhandel** geht der Konzern im Jahr 2020 von einem währungsbereinigten Umsatzanstieg im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Dabei werden die Intensivierung von Online-Partnerschaften im Rahmen des Konzessionsmodells sowie die im Jahr 2019 abgeschlossenen Renovierungen strategisch wichtiger BOSS Geschäfte zum Umsatzwachstum des eigenen Einzelhandels beitragen. Für das **Großhandelsgeschäft** wird mit einem Rückgang der währungsbereinigten Umsätze im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich gerechnet. Dies wird vor allem eine Folge der erwarteten Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft zum eigenen Einzelhandel im Zusammenhang mit der Intensivierung des Online-Konzessionsmodells, sein. → **Konzernstrategie, Fokus auf Umsetzung der strategischen Wachstumstreiber**

HUGO BOSS erwartet, dass das **operative Ergebnis (EBIT)** im Jahr 2020 in einer Spanne zwischen 320 Mio. EUR und 350 Mio. EUR liegen wird (2019: 344 Mio. EUR), wobei die letztendliche Umsatzentwicklung maßgeblich für die Höhe des zu erwartenden EBIT sein wird. Für das **Konzernergebnis** rechnet das Unternehmen mit einem Anstieg um bis zu 10%. Dabei rechnet der Konzern auch mit einer Verbesserung der Konzernsteuerquote.

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Ausbreitung des Coronavirus geht HUGO BOSS davon aus, dass sich das **kurzfristige operative Nettovermögen im Verhältnis zum Umsatz** im Jahr 2020 um etwa 50 Basispunkte erhöhen wird. Die **Investitionen** werden sich 2020 voraussichtlich auf 140 Mio. EUR bis 160 Mio. EUR summieren (2019: 192 Mio. EUR). Der Rückgang der Investitionstätigkeit ist dabei vor allem auf nicht wiederkehrende Investitionen für den Neubau des weltweit größten Outlets von HUGO BOSS am Standort Metzingen zurückzuführen. Die Schwerpunkte der Investitionstätigkeit werden unverändert der eigene Einzelhandel sowie die IT-Infrastruktur des Konzerns bilden.

Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen der Hauptversammlung am 7. Mai 2020 eine **Dividende** von 2,75 EUR je Aktie für das Geschäftsjahr 2019 vorzuschlagen (2018: 2,70 EUR). Der Vorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von 93% des auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Konzernergebnisses im Jahr 2019 (2018: 79%). Sofern die Aktionäre dem Vorschlag zustimmen, wird die Dividende am 12. Mai 2020 ausgezahlt. Basierend auf der Anzahl der am Jahresende ausstehenden Aktien wird die **Ausschüttungssumme** 190 Mio. EUR betragen (2018: 186 Mio. EUR).

Ausblick für das Jahr 2020

	Ergebnis 2019¹	Prognose 2020 ¹
Konzernumsatz ²	Anstieg um 2% auf 2.884 Mio. EUR	Entwicklung in einer Spanne von 0% bis +2%
Umsatzentwicklung nach Regionen ²		
Europa	Anstieg um 4% auf 1.803 Mio. EUR	Anstieg im niedrigen einstelligen Prozentbereich
Amerika	Rückgang um 7% auf 560 Mio. EUR	Ungefähr stabile Entwicklung
Asien/Pazifik	Anstieg um 5% auf 438 Mio. EUR	Rückgang im einstelligen Prozentbereich
Umsatzentwicklung nach Vertriebskanälen ²		
Eigener Einzelhandel	Anstieg um 4% auf 1.869 Mio. EUR	Anstieg im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich
Großhandel	Rückgang um 3% auf 931 Mio. EUR	Rückgang im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich
Operatives Ergebnis (EBIT)	Rückgang um 1% auf 344 Mio. EUR	320 Mio. EUR bis 350 Mio. EUR
Konzernergebnis	Rückgang um 13% auf 205 Mio. EUR	Anstieg um bis zu 10%
Kurzfristiges operatives Nettovermögen im Verhältnis zum Umsatz	Anstieg um 40 Basispunkte auf 20,1%	Anstieg um etwa 50 Basispunkte
Investitionen	192 Mio. EUR	140 Mio. EUR bis 160 Mio. EUR

¹ Unter Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16.

² Auf währungsbereinigter Basis.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

- **Transparenter Umgang mit Risiken im Rahmen des Risikomanagementsystems**
- **Keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert**
- **Nutzung unternehmerischer Chancen wichtiges Element zur Sicherstellung nachhaltig profitablen Wachstums**

Die **Risiko- und Chancenpolitik** des HUGO BOSS Konzerns ist in erster Linie der Erreichung der strategischen und finanziellen Unternehmensziele verpflichtet. Sie verfolgt somit nicht nur das Ziel der Bestandssicherung, sondern dient vor allem einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes. Die Berichterstattung von Risiken und Chancen im zusammengefassten Lagebericht bezieht sich dabei grundsätzlich auf einen Einjahreszeitraum.

Risikobericht

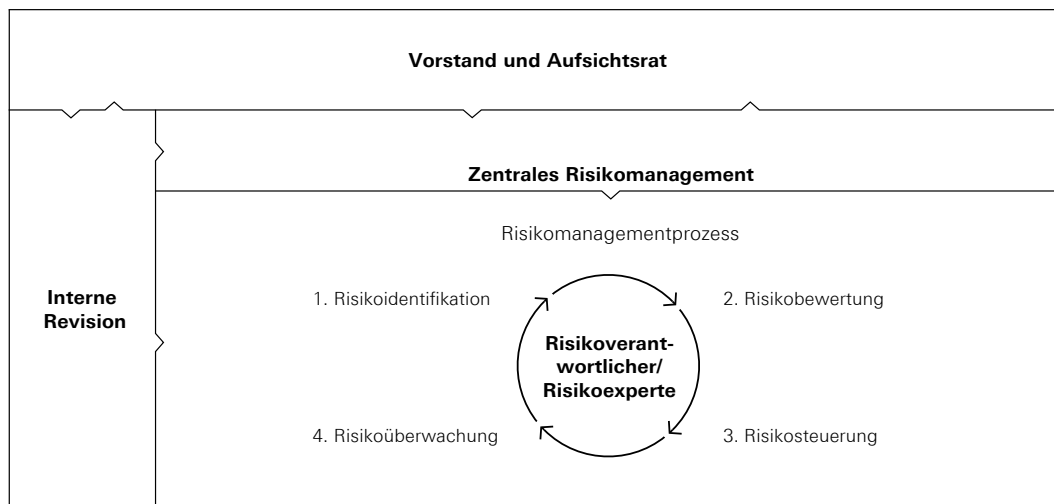
Der Erfolg von HUGO BOSS beruht auf der konsequenten Nutzung von Chancen im Rahmen der Unternehmensstrategie. Dabei ist der Konzern einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Das **Risikomanagementsystem** des Unternehmens umfasst alle Maßnahmen eines systematischen und transparenten Umgangs mit Risiken. Es zielt darauf ab, Risiken frühestmöglich zu identifizieren, sie adäquat zu bewerten, mittels geeigneter Maßnahmen zu begrenzen beziehungsweise zu vermeiden, zu überwachen und zu dokumentieren. Risiken sind dabei definiert als mögliche zukünftige Entwicklungen oder Ereignisse, die zu negativen Abweichungen vom geplanten Ergebnis führen können. Sämtliche Risikoarten werden dabei in den fünf Kategorien Externe, Strategische, Finanzielle, Operative sowie Organisatorische Risiken zusammengefasst.

Risikomanagementsystem

Der Vorstand der HUGO BOSS AG trägt die **Gesamtverantwortung für ein effektives Risikomanagementsystem**. In seinem Auftrag koordiniert das zentrale Risikomanagement die Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems. Es ist für den zentral gesteuerten Risikomanagementprozess verantwortlich und steht dabei in engem Austausch mit den jeweiligen Unternehmensbereichen und Konzerngesellschaften. Dort sind jeweils definierte Risikoexperten und Risikoverantwortliche für die Risikoidentifikation und -bewertung, den adäquaten Umgang mit Risiken und die Umsetzung wirksamer risikoreduzierender Maßnahmen zuständig. Die **Überwachung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems** ist Aufgabe des Aufsichtsrats der HUGO BOSS AG. Die Zuständigkeit wird dabei vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats, auch unter Einbezug der Internen Revision, wahrgenommen. Die Funktionsfähigkeit und Angemessenheit des Risikomanagements wird zudem durch den Konzernwirtschaftsprüfer bestätigt.

Konzerneinheitliche Standards zum systematischen Umgang mit Risiken stellen die Basis eines effizienten Risikomanagements dar. Sie werden durch den Vorstand festgelegt und in einem konzernweit gültigen **Risikohandbuch** dokumentiert. Dieses ist allen Mitarbeitern online zugänglich. Alle Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns sind zu risikobewusstem Handeln und zur Vermeidung existenzgefährdender Risiken verpflichtet. Der Einsatz moderner **Risikomanagementsoftware** ermöglicht die konzernweit einheitliche Erfassung und Bewertung aller identifizierten Risiken sowie zugehöriger Maßnahmen. Das Risikomanagementsystem von HUGO BOSS ist gemäß der internationalen Norm ISO 31000 gestaltet.

Grundzüge des Risikomanagementsystems bei HUGO BOSS



Der **Risikomanagementprozess** bei HUGO BOSS besteht aus den vier Schritten Risikoidentifikation, Risikobewertung, Risikosteuerung sowie Risikoüberwachung und -berichterstattung.

Zur frühestmöglichen **Identifikation von Risiken** überwacht der Konzern fortlaufend das gesamtwirtschaftliche Umfeld, das Wettbewerbsumfeld der Premium- und Luxusgüterbranche sowie sämtliche unternehmensinternen Prozesse. Das zentrale Risikomanagement unterstützt die konzernweiten Risikoverantwortlichen bei der regelmäßigen Identifikation und effizienten Kategorisierung von Risiken mittels eines Risikokatalogs sowie des konzernweit zugänglichen Risikohandbuchs.

Die Risikoverantwortlichen delegieren die regelmäßige Bewertung identifizierter Risiken an die Risikoexperten und geben deren Einschätzung nach eingehender Prüfung frei. Die Risikoexperten werden bei ihrer Arbeit vom zentralen Risikomanagement unterstützt.

Bewertungskriterien der Unternehmensrisiken

Eintrittswahrscheinlichkeit		Ausmaß der finanziellen Auswirkung	
unwahrscheinlich	≤ 20%	gering	≤ 2,5% vom geplanten EBIT
möglich	> 20–40%	moderat	> 2,5–5% vom geplanten EBIT
wahrscheinlich	> 40–60%	wesentlich	> 5–15% vom geplanten EBIT
sehr wahrscheinlich	> 60%	hoch	> 15% vom geplanten EBIT

Die **Bewertung einzelner Risiken** erfolgt durch die Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten sowie die systematische Analyse möglicher Auswirkungen auf das geplante operative Ergebnis (EBIT). Bei der Bewertung von Zinsänderungs- und steuerlichen Risiken wird abweichend auf den Cashflow abgestellt.

Übersicht Unternehmensrisiken – Risikomatrix (aggregierte Risiken)

Schadenshöhe	hoch	Kollektion und Branche, IT	Politik und Gesellschaft, Lieferanten und Beschaffungsmarkt, Vertrieb		
	wesentlich	Logistik, Personal, Governance und Compliance	Umwelt und Gesundheit, Steuern, Qualität	Gesamtwirtschaft, Währungskurse	
	moderat		Marken- und Corporate Image, Investitionen		
	gering	Weitere Risiken ¹	Recht	Zinsänderungen, Pensionsrückstellungen	
		unwahrscheinlich	möglich	wahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
Eintrittswahrscheinlichkeit (innerhalb von 1 Jahr)					

¹ Produktpiraterie, Wettbewerbsumfeld, Vision und Ausrichtung, Finanzierung und Liquidität, Kontrahenten, Facilities, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Die beiden Bewertungskriterien Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe bilden die Bewertungsachsen der **Risikomatrix**. Diese soll Transparenz über die aktuelle Risikosituation des Unternehmens schaffen und bei der Risikopriorisierung unterstützen. Das jeweilige Nettorisiko als tatsächliches Risikopotenzial ergibt sich aus dem Bruttorisiko abzüglich der Maßnahmeneffekte zur Reduzierung des identifizierten Risikos.

Die Erarbeitung und Umsetzung geeigneter risikominimierender Maßnahmen ist Aufgabe der Risikoverantwortlichen. Die **Steuerung der Risiken** erfolgt dabei allgemein auf vier Arten: Risiko-Vermeidung, Risikoverringern, Risikoübertragung auf Dritte sowie Risikoakzeptanz. Ein Bestandteil der Risikosteuerung ist somit auch die Risikoübertragung auf Versicherer, wodurch Auswirkungen versicherbarer Risiken weitestgehend neutralisiert werden. Bei der Entscheidung über die Umsetzung der jeweiligen Strategie zur Risikosteuerung werden auch die Kosten in Relation zur Effektivität der jeweiligen Maßnahme berücksichtigt. In enger Zusammenarbeit mit den Risikoverantwortlichen überwacht das zentrale Risikomanagement den Fortschritt und die Wirksamkeit geplanter und bereits umgesetzter Maßnahmen.

Sämtliche identifizierten Risiken werden zweimal jährlich, in Abhängigkeit von ihrem Ausmaß jedoch auch in bis zu monatlichen Intervallen auf ihre Aktualität überprüft. Im Rahmen der **Risikoüberwachung** werden Erkenntnisse zu neuen Entwicklungen dokumentiert sowie die Risikobewertung und Risiko-steuerung bei Bedarf überarbeitet. Mithilfe der kontinuierlichen Überwachung von Frühwarnindikatoren sollen Planabweichungen rechtzeitig erkannt werden. Meldekettens und das Einleiten geeigneter, im Vorfeld definierter Gegenmaßnahmen gewährleisten eine rasche Reaktion bei Eintritt eines Risikos.

→ **Unternehmenssteuerung**

Im Rahmen der **regelmäßigen Risikoberichterstattung** melden die Risikoverantwortlichen die von ihnen identifizierten Risiken samt den zugehörigen Eintrittswahrscheinlichkeiten, den potenziellen finanziellen Auswirkungen sowie den Maßnahmen zur Risikosteuerung an das zentrale Risikomanagement. Dieses aggregiert die gemeldeten Risiken und stellt dem Vorstand und dem Prüfungsausschuss regelmäßig einen konsolidierten Bericht zur Verfügung. Bedeutende Einzelrisiken und aggregierte Risikobereiche werden dabei besonders hervorgehoben. Bei Aufkommen kritischer, dringlicher Themen wird der reguläre Reportingprozess durch eine Ad-hoc-Berichterstattung ergänzt.

Beurteilung der Risikosituation durch den Vorstand

Entwicklung und Zusammensetzung Gesamtrisikoposition

Risikokategorie	Entwicklung	Anteil am Gesamtrisiko (Erwartungswert)
Externe Risiken	↗	19 %
Strategische Risiken	→	11 %
Finanzielle Risiken	→	15 %
Operative Risiken	→	46 %
Organisatorische Risiken	↗	9 %

Um ein möglichst präzises Bild der **Gesamtrisikoposition** des HUGO BOSS Konzerns zu erhalten, erfolgt die Aggregation der Einzelrisiken anhand zweier Methoden. Einerseits werden die Schadens-erwartungswerte aller bewerteten Risiken innerhalb der fünf Risikokategorien addiert. Andererseits werden mittels einer Monte-Carlo-Simulation die Wahrscheinlichkeitsverteilungen sämtlicher erfasster Risiken zu der Wahrscheinlichkeitsverteilung eines möglichen Gesamtschadens aggregiert und so maximale jährliche Schadenswerte ermittelt. Das Ergebnis der Simulation im Geschäftsjahr 2019 zeigt, dass das Eigenkapital des Konzerns wie schon im Vorjahr alle simulierten risikobedingten Schadenswerte, auch in den strengsten Konfidenzintervallen, übersteigt.

Das implementierte Risikomanagementsystem bildet die Grundlage für die Beurteilung der Risikosituation durch den Vorstand und wird von diesem regelmäßig überprüft. Wesentliche Risiken des Unternehmens werden regelmäßig auf Vorstandsebene erörtert und bewertet. Während sich die Einschätzung der individuellen Risiken im Geschäftsjahr 2019 hauptsächlich aufgrund der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems verändert hat, waren für den Vorstand zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts **keine einzelnen oder aggregierten Risiken zu erkennen, die den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.**

Erläuterung bedeutender Risiken

Im Folgenden werden die für die Zielerreichung des HUGO BOSS Konzerns **im Geschäftsjahr 2020 als bedeutend erachteten Risiken** erläutert. Dabei handelt es sich um solche Risiken, die im Risikomanagementprozess mit einer mindestens moderaten potenziellen Auswirkung bewertet worden sind. Grundsätzlich ist nicht vollständig auszuschließen, dass weitere latente Risiken oder solche, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, die Unternehmensentwicklung zukünftig über das angegebene Maß hinaus beeinträchtigen. Ungeachtet der eingeleiteten Maßnahmen zur Steuerung der identifizierten Risiken bleiben bei allen unternehmerischen Aktivitäten **Restrisiken** bestehen, die auch durch ein Risikomanagementsystem, wie es im HUGO BOSS Konzern implementiert ist, nicht gänzlich vermieden werden können.

Risikobereiche				
Externe Risiken	Strategische Risiken	Finanzielle Risiken	Operative Risiken	Organisatorische Risiken
Gesamtwirtschaft	Kollektion und Branche	Währungen	Lieferanten und Beschaffungsmärkte	IT
Politik und Gesellschaft	Marken und Corporate Image	Steuern	Qualität	Personal
Umwelt und Gesundheit	Investitionen	Finanzierung und Liquidität	Logistik	Governance und Compliance
Produktpiraterie	Vision und Ausrichtung	Zinsänderungen	Vertrieb	Facilities
Wettbewerbsumfeld		Kontrahenten		Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
		Pensionen		Recht

Bedeutende Risiken sind fett markiert und werden im Folgenden näher erläutert. Risiken, die hingegen nur mit einer geringen potenziellen Auswirkung bewertet wurden, werden im Folgenden nicht näher erläutert.

Bedeutende externe Risiken

HUGO BOSS unterliegt einer Vielzahl externer Risiken, im Wesentlichen im Zusammenhang mit gesamtwirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen sowie Umwelt- und Gesundheitsaspekten.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Als global agierendes Unternehmen ist HUGO BOSS **gesamtwirtschaftlichen Risiken** hinsichtlich der globalen Konjunktorentwicklung ausgesetzt. So geht ein konjunktureller Abschwung in der Regel mit einer rückläufigen Nachfrage nach Premium- und Luxusgütern einher, die sich negativ auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns auswirken kann. Konjunkturell bedingte Effekte können dabei sowohl global als auch regional begrenzt auftreten und sich gegenseitig beeinflussen.

Um die Auswirkungen konjunktureller Schwankungen zu reduzieren, strebt HUGO BOSS nach einer **ausgewogenen regionalen Verteilung des Umsatzes**. Der Konzern beobachtet fortlaufend das gesamtwirtschaftliche wie auch das Branchenumfeld, um Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechend schnell reagieren zu können. Zudem erfolgt eine regelmäßige Analyse interner **Frühindikatoren**, die eine Prognose der Auswirkungen möglicher gesamtwirtschaftlicher Risiken erlauben. → **Unternehmenssteuerung**

Zu den möglichen **Reaktionen** auf einen konjunkturbedingten Nachfragerückgang zählen neben einer Reduzierung der Produktions- und Beschaffungsaktivität, einem strikteren Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens und einer verstärkten Kostenkontrolle auch Preisanpassungen sowie Anpassungen des eigenen Einzelhandelsnetzwerks.

Für das Jahr 2020 rechnet der IWF in seiner Publikation vom 20. Januar 2020 mit einer **leichten Beschleunigung des Weltwirtschaftswachstums**. Der Ausblick basiert auf der Annahme eines weiterhin robusten Wachstums vieler wichtiger Schwellenländer. Gleichzeitig sollte sich das Wachstum in vielen Industrieländern und auch in China 2020 weiter verlangsamen. Zunehmende geopolitische Spannungen und eine weitere Eskalation globaler Handelskonflikte werden als wesentliche Risiken für die Entwicklung der Weltwirtschaft angesehen. Die potenziell negative Auswirkung gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns kann trotz der beschriebenen Maßnahmen wesentlich sein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit schätzt das Management dabei als wahrscheinlich ein. → **Prognosebericht**

Politische und gesellschaftliche Risiken

HUGO BOSS ist aufgrund seiner internationalen Geschäftstätigkeit **politischen und gesellschaftlichen Risiken** ausgesetzt. So können sich beispielsweise Änderungen des politischen und regulatorischen Umfelds, geopolitische Spannungen, militärische Auseinandersetzungen, Regierungswechsel oder terroristische Anschläge negativ auf das Konsumklima auswirken.

Für das Jahr 2020 ist nicht zu erwarten, dass sich die **weltweiten Unsicherheiten** im Kontext politischer und gesellschaftlicher Entwicklungen reduzieren werden. So stellen beispielsweise eine mögliche Eskalation der geopolitischen Spannungen im Nahen Osten, ein Wiederaufflammen der politischen Unruhen in Hongkong sowie die anhaltende Gefahr terroristischer Anschläge bedeutsame Risiken für die Premium- und Luxusgüterbranche und damit auch für die Geschäftsentwicklung des Konzerns dar.

Auch im Zusammenhang mit dem zum 31. Januar 2020 erfolgten **Brexit** verbleiben Unsicherheiten. So ist etwa die letztliche Ausgestaltung künftiger Steuer- und Zollbestimmungen weiter ungewiss. Aus der potenziellen Erhebung von Einfuhrzöllen können sich für das Unternehmen Kostenanstiege ergeben. Der Konzern hat eine Arbeitsgruppe eingerichtet, die den Austrittsprozess genau beobachtet und sämtliche lokalen und globalen Maßnahmen zur Risikominimierung koordiniert. Zu den möglichen Reaktionen auf einen etwaigen konjunkturell bedingten Nachfragerückgang oder die Erhebung von Einfuhrzöllen zählt das Unternehmen grundsätzlich auch Preisanpassungen. Das Management schätzt die im Zusammenhang mit dem Brexit verbleibenden Risiken für das Jahr 2020 insgesamt als unwahrscheinlich bei gleichzeitig geringem Ausmaß ein.

Aufgrund seiner voraussichtlich weiterhin steigenden Bedeutung bewertet HUGO BOSS das Risiko, das sich aus politischen und gesellschaftlichen Veränderungen ergibt, als ein **„emerging risk“**. So ergeben sich strategische Fragestellungen beispielsweise aus dem Einfluss demografischer Entwicklungen auf das Konsumentenverhalten und die Lieferkette. Dies offenbart die Verzahnung des gesellschaftlichen Risikos mit den branchen- sowie den lieferanten- und beschaffungsmarktbezogenen Risiken. Im Rahmen der Bewertung und Steuerung des Risikos arbeiten Risikoexperten und Risikoverantwortliche im Konzern interdisziplinär an der **fortwährenden Analyse und Überwachung aktueller politischer und gesellschaftlicher Entwicklungen** und ihres Einflusses auf die eigene Geschäftstätigkeit. Das zentrale Risikomanagement koordiniert und unterstützt diesen Prozess.

Mittels seines weltweiten Vertriebs in über 120 Ländern will der Konzern für eine **natürliche Absicherung** gegen unvorteilhafte Entwicklungen in einzelnen Ländern oder Regionen sorgen. Unerwartete Entwicklungen in wichtigen Absatzmärkten können grundsätzlich zu hohen finanziellen Auswirkungen führen. Das Management stuft die Wahrscheinlichkeit dieses Risikos als möglich ein.

Umwelt- und Gesundheitsrisiken

Die global ausgerichtete Wertschöpfungskette des HUGO BOSS Konzerns unterliegt **Umwelt- und Gesundheitsrisiken**, die sich aus Pandemien, Umwelt- und Naturkatastrophen, sowie den Folgen des Klimawandels ergeben können.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts am 20. Februar 2020 war das Geschäft von HUGO BOSS durch die **Ausbreitung des neuartigen Coronavirus** und die damit verbundenen Einschränkungen des öffentlichen Lebens, allen voran auf dem chinesischen Festland, wesentlich beeinträchtigt. Neben der Schließung einer Vielzahl von Stores in China verzeichnete das Unternehmen auch einen spürbaren Rückgang der mit chinesischen Touristen erzielten Umsätze in weiteren wichtigen Märkten. Neben entgangenen Umsatzchancen, die sich schlussendlich auch negativ auf die Profitabilität des Konzerns auswirken würden, bestehen lieferanten- und beschaffungsmarktbezogene Risiken. So besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass im Falle einer weiteren Eskalation oder einer länger als erwartet andauernden Einschränkung die Produktion einzelner oder mehrerer Lieferanten in der Region zeitweise ausfällt. Dies könnte zu Verwerfungen in der Wertschöpfungskette des Konzerns und somit zu zusätzlichen Umsatzrisiken führen. Auch wenn zum Zeitpunkt der Aufstellung des Berichts keine signifikanten Auswirkungen auf die Lieferkette des Konzerns zu beobachten waren, befindet sich das Unternehmen in einem engen Austausch mit seinen Partnern in der Region, um bestmöglich auf eventuelle Einschränkungen vorbereitet zu sein. In Summe schätzt das Management die diesbezüglichen, über die in den Prognoseaussagen zum Jahr 2020 bereits berücksichtigten finanziellen Auswirkungen hinausgehenden Risiken als grundsätzlich wahrscheinlich ein. Der Einfluss auf die Ergebnisentwicklung wird dabei als gering eingestuft. → **Prognosebericht, Nachtrag, → Bedeutende operative Risiken**

Aus dem Klimawandel resultierende Risiken, wie eine zunehmende **Wasserknappheit**, werden für das Geschäftsjahr 2020 als unwahrscheinlich und mit einem geringen möglichen Schaden eingestuft. Zukünftig könnte dieses Risiko für HUGO BOSS jedoch an Bedeutung gewinnen. So besteht langfristig das Risiko, dass eine zunehmende Wasserknappheit zu negativen Folgen für den Anbau von Baumwolle und damit zu Einschränkungen in der Verfügbarkeit von Baumwollfasern und folglich höheren Materialkosten führen kann. Baumwolle ist das bei den Produkten des Unternehmens mit Abstand am meisten eingesetzte Material.

Um bei Eintritt von Umwelt- und Naturkatastrophen zeitnah und angemessen reagieren zu können, existiert bei HUGO BOSS ein **zentrales Notfallmanagementsystem**. Dessen Ablauforganisation bündelt die zur Bewältigung von Notfällen benötigten bereichsübergreifenden Kompetenzen und soll eine effiziente Koordination mit klaren Entscheidungswegen sicherstellen. In Summe geht das Management für das Jahr 2020 von möglichen wesentlichen Auswirkungen der Umwelt- und Gesundheitsrisiken auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aus.

Bedeutende strategische Risiken

Zu den bedeutenden strategischen Risiken zählt HUGO BOSS Kollektions- und Branchenrisiken, Risiken für das Markenimage und Corporate Image sowie das Investitionsrisiko.

Kollektions- und Branchenrisiken

Sich verändernde Mode- und Lifestyle-Trends können **Kollektions- und Branchenrisiken** verursachen. Die Herausforderung in der Kollektionsentwicklung besteht vor allem darin, im Rahmen des Kreativmanagements Trends rechtzeitig zu erkennen und diese im Rahmen der Entwicklungsarbeit schnellstmöglich in kommerziell erfolgreiche Kollektionen einfließen zu lassen. → **Forschung und Entwicklung**

Intensive **Analysen relevanter Zielgruppen und Märkte** sowie des Abverkaufs vergangener Kollektionen sollen dazu dienen, Kollektions- und Branchenrisiken zu reduzieren. Zudem ermöglicht die **Kunden-nähe** im eigenen Einzelhandel sowie die zunehmende Nutzung der im Rahmen des systematischen **Kundenbeziehungsmanagements** gewonnenen Daten Veränderungen im Kaufverhalten frühzeitig zu erkennen und bei der Entwicklung zukünftiger Kollektionen entsprechend zu berücksichtigen. Im Zuge der fortschreitenden **Digitalisierung der Kollektionsentwicklung** schafft es HUGO BOSS zudem, die Entwicklungszeiten weiter zu verkürzen und so noch schneller auf globale Trends reagieren zu können. → **Forschung und Entwicklung**

In den letzten Jahren ließ sich ein weltweiter Trend zu einem entspannteren und deutlich sportlicheren Kleidungsstil beobachten. Dies führte dazu, dass sich die **Casual- und Athleisure-Segmente** des globalen Bekleidungsmarktes besser als die klassische Konfektion entwickelten. Mit dem Ausbau seines Casualwear- und Athleisurewear-Angebots reagierte HUGO BOSS frühzeitig auf diese Entwicklung. Der Konzern wird seine Kollektionen in diesem Bereich auch zukünftig stärken und der Casual- und Athleisurewear auch weiterhin mehr Fläche in den eigenen Stores als in der Vergangenheit einräumen.

→ **Chancenbericht**

Potenziell negative Auswirkungen von Kollektions- und Branchenrisiken werden als hoch eingestuft. Aufgrund der implementierten Maßnahmen zur Risikoreduzierung wird die Eintrittswahrscheinlichkeit aus Sicht des Managements jedoch als unwahrscheinlich erachtet.

Risiken für das Markenimage und Corporate Image

Der Eintritt von **Risiken für das Markenimage und Corporate Image** kann den wirtschaftlichen Erfolg von HUGO BOSS negativ beeinflussen. So könnten sich beispielsweise eine unzureichende Qualität der Produkte oder der Services im eigenen Einzelhandel, eine unkontrollierte Preis- und Rabattpolitik, die Nutzung markenschädigender Distributionskanäle, unattraktive Marketingkampagnen oder das Nichteinhalten von Gesetzen oder Sozialstandards imageschädigend auswirken.

Der **Schutz und der Erhalt des Markenimages** genießen daher bei HUGO BOSS eine hohe Priorität. Die Sicherstellung eines global einheitlichen Marken- und Einkaufserlebnisses, strenge Qualitätskontrollen, eine zentral gesteuerte Preis- und Rabattpolitik, die stetige Weiterentwicklung der Distributionsstrategie, ein aktives Compliance-Management sowie hohe Anforderungen an Arbeits- und Sozialstandards zahlen auf dieses Ziel ein. Daneben sind der rechtliche Schutz der Marken sowie die Verfolgung von Produktpiraterie wichtige Bestandteile zur Sicherung des Markenimages.

Das Corporate Image des HUGO BOSS Konzerns zeigt sich in der **Wahrnehmung seiner Stakeholder**. Sämtliche Kommunikationsaktivitäten werden über die zentralen Abteilungen Corporate Communications, Investor Relations und Corporate Sustainability gesteuert. Diese befinden sich in einem ständigen Dialog mit allen wichtigen Interessengruppen. Zudem wird die Einhaltung von Gesetzen, Standards und Richtlinien sowohl konzernintern als auch bei Partnern regelmäßig kontrolliert. Das Management hält negative Einflüsse auf das Markenimage und Corporate Image für möglich. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns wird als moderat eingestuft.

Investitionsrisiken

Mit den eigenen Einzelhandelsaktivitäten des Konzerns sind **Investitionsrisiken** im Zusammenhang mit der Modernisierung des Storenetzwerks, selektiven Neueröffnungen sowie der kanalübergreifenden Integration und Digitalisierung der eigenen Einzelhandelsaktivitäten verbunden. Das Risiko von Fehlinvestitionen bezieht sich dabei beispielsweise auf Investitionen in solche Stores, für die langfristige Mietverträge abgeschlossen werden, die jedoch im Nachhinein nicht den Renditeerwartungen des Konzerns entsprechen. Auch können sich Fehlinvestitionen bei der Entwicklung und Implementierung neuer Möbelkonzepte sowie digitaler Elemente ergeben.

Das Risiko in Verbindung mit **Wertminderungen** des planmäßig abzuschreibenden Sachanlagevermögens, der immateriellen Vermögenswerte und der Nutzungsrechte an Leasingobjekten auf Ebene der eigenen Einzelhandelsgeschäfte, der sonstigen immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer („key money“) sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte bildet innerhalb der Investitionsrisiken die größte Risikoposition. Vor allem eine Verschlechterung der zukünftigen Geschäftsaussichten kann zu einer Wertminderung der entsprechenden Buchwerte führen. Eine solche Wertminderung hätte keinen zahlungswirksamen Effekt. → **Konzernanhang, Textziffer 10**

Für umfangreiche Investitionsprojekte existiert daher ein spezifischer **Genehmigungsprozess**. Er umfasst neben qualitativen Analysen, beispielsweise im Hinblick auf potenzielle Standorte eigener Stores, auch die Analyse des Kapitalwerts eines jeden Projekts. Das **zentrale Investitionscontrolling** bewertet die geplanten Investitionsprojekte hinsichtlich ihres Beitrags zur Erreichung der Renditeziele des Konzerns. Zudem wird die Profitabilität bereits realisierter Projekte in regelmäßigen Abständen durch nachgelagerte Analysen überprüft. Bei negativen Zielabweichungen werden entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen. Aufgrund der implementierten Maßnahmen wird das Investitionsrisiko als möglich, jedoch mit moderater finanzieller Auswirkung, eingeschätzt. → **Unternehmenssteuerung**

Bedeutende finanzielle Risiken

Der HUGO BOSS Konzern unterliegt bedeutenden Währungs- und steuerlichen Risiken.

Währungsrisiken

Aufgrund der globalen operativen Geschäftstätigkeit sowie der konzerninternen Finanzierungstätigkeit ist HUGO BOSS **Währungsrisiken** ausgesetzt, die sich auf die Entwicklung von Konzernergebnis und Konzerneigenkapital auswirken können.

Im **operativen Geschäft** entstehen Währungsrisiken dadurch, dass Beschaffung und Verkauf der Produkte in unterschiedlichen Währungen in ungleicher Höhe erfolgen (Transaktionsrisiko). Wesentliche Zahlungsströme in Fremdwährung entstehen vor allem aus der Vertriebstätigkeit der Konzerngesellschaften in den USA, Großbritannien, der Schweiz, der Türkei, China, Hongkong, Japan und Australien sowie der Einkaufstätigkeit der Beschaffungseinheiten in Fremdwährungen wie dem US-Dollar. Im Finanzierungsbereich resultieren Währungsrisiken aus finanziellen Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung sowie aus Fremdwährungsdarlehen, die zur Finanzierung an Konzerngesellschaften ausgereicht werden (**Transaktionsrisiko**). Zum Bilanzstichtag waren die wesentlichen Finanzierungsdarlehen mit endfälliger Rückzahlungsverpflichtung über Devisentermingeschäfte gesichert. Des Weiteren bestehen Währungsrisiken im Zusammenhang mit der Umrechnung der Abschlüsse von Konzerngesellschaften außerhalb der Eurozone in die Konzernwährung Euro (**Translationsrisiko**). Das Translationsrisiko wird laufend überwacht, jedoch verzichtet der Konzern auf dessen Absicherung, da die Einflüsse auf die Konzernbilanz und die Konzern-Gewinn- und -Verlust-Rechnung nicht zahlungswirksam sind. → **Konzernanhang, Währungsumrechnung**

Währungsrisiken werden zentral durch die **Konzern-Treasury-Abteilung** gesteuert. Konzerneinheitliche Richtlinien sollen eine strikte Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Kontrolle sämtlicher Finanzmarkttransaktionen sicherstellen. Sie bilden zudem die Grundlage für Auswahl und Umfang der Absicherung. Primäres Ziel ist die Reduktion des Währungsexposures mittels **natürlicher Hedges**. So sollen sich Fremdwährungsexposures aus dem operativen Geschäft über den Konzern hinweg möglichst ausgleichen und die Notwendigkeit von Absicherungsmaßnahmen folglich minimiert werden. Zur Absicherung des verbleibenden Exposures können **Devisentermin- und Swapgeschäfte** sowie **Plain-Vanilla-Optionen** herangezogen werden. So sollen die Auswirkungen von Wechselkurschwankungen aus bereits bilanzierten Exposures und aus zukünftigen Cashflows begrenzt werden.

→ **Konzernanhang, Textziffer 20**

Zukünftige Cashflows aus der **Produktionstätigkeit des Konzerns in der Türkei** sind in eine wirksame bilanzielle Sicherungsbeziehung eingebunden („hedge accounting“). Die in diesem Fall eingesetzten derivativen Finanzinstrumente dienen ausschließlich zur Absicherung der Grundgeschäfte. Der Handel dieser Derivate erfolgt außerbörslich. Bei Abschluss werden die Laufzeiten in der Regel an das darunterliegende Grundgeschäft angepasst. Transaktionen werden grundsätzlich mit der am besten quotierenden Bank abgeschlossen.

Der HUGO BOSS Konzern hat gemäß den **Anforderungen des IFRS 7** die Auswirkungen des Transaktionsrisikos auf Konzernergebnis und Konzerneigenkapital ermittelt. Die Ermittlung basiert auf dem bilanziellen Währungsexposure zum 31. Dezember 2019. Bestandteile dieses Exposures sind Zahlungsmittel, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie konzerninterne Darlehen, die in Währungen gehalten werden, die nicht der funktionalen Währung der jeweiligen Konzerngesellschaft entsprechen.

Zur Quantifizierung und Steuerung der Währungsrisiken verwendet der Konzern die **Value-at-Risk-Methode** auf Basis des parametrischen Ansatzes. Der Value at Risk wird auf Basis historischer Volatilitäten und Korrelationen der Wechselkurse sowie eines Konfidenzniveaus von 95% berechnet. Die Haltedauer wird dabei stets an die Restlaufzeit des aktuellen Jahres angepasst. Zudem wird unterstellt, dass der Bestand des Fremdwährungsexposures und dessen Absicherungsquote zum Bilanzstichtag repräsentativ für den Betrachtungszeitraum sind. Obwohl der Value at Risk ein bedeutendes Konzept zur Messung von Marktpreisrisiken ist, können die Modellannahmen zu **Einschränkungen** führen. Die tatsächlichen Auswirkungen auf das Konzernergebnis können von den modelltheoretisch mittels der Value-at-Risk-Methode ermittelten Werten deutlich abweichen. Dies gilt insbesondere für das Auftreten außergewöhnlicher Ereignisse.

Aggregiert über alle betrachteten Währungen beträgt das so ermittelte **diversifizierte Portfoliorisiko** für das Konzernergebnis nach Absicherung 5,2 Mio. EUR (2018: 3,5 Mio. EUR). Nicht inkludiert sind Absicherungskosten für den Abschluss von Devisentermingeschäften. Die größten Fremdwährungspositionen resultieren aus dem bilanziellen Exposure gegenüber dem japanischen Yen und dem brasilianischen Real. Die Sensitivität des Konzerneigenkapitals entspricht aufgrund des im Konzern implementierten hedge accountings nicht der des Konzernergebnisses. Bei einer Auf- bzw. Abwertung des Euros gegenüber der türkischen Lira um die Standardabweichung hätte sich das Konzerneigenkapital im Berichtsjahr um 1,4 Mio. EUR verringert bzw. erhöht (2018: 0,7 Mio. EUR).

Das Management geht davon aus, dass auch im Geschäftsjahr 2020 signifikante Änderungen in den für HUGO BOSS relevanten Wechselkursen wahrscheinlich sind. Auf Basis der Ergebnisse der Value-at-Risk-Analyse wird der Einfluss des **Transaktionsrisikos** auf das Konzernergebnis als moderat eingestuft. Auch das für wahrscheinlich erachtete **Translationsrisiko** sollte ein moderates Ausmaß nicht übersteigen. In Summe geht das Management damit von einem wesentlichen Ausmaß der Währungsrisiken aus.

Steuerliche Risiken

Als global agierender Konzern unterliegt HUGO BOSS einer Vielzahl von **steuerlichen Gesetzen und Regelungen**. Änderungen in diesem Bereich könnten zu höheren Steueraufwendungen und Steuerzahlungen führen und zudem Einfluss auf bilanzierte tatsächliche und latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten haben. Sämtliche steuerlichen Fragestellungen werden durch die **Konzern-Steuerabteilung** regelmäßig analysiert und beurteilt. Dabei wird auch auf die Einschätzung lokaler externer Sachverständiger wie Anwälte oder Steuerberater zurückgegriffen.

Steuerliche Risiken bestehen für alle offenen Veranlagungszeiträume. Für bereits bekannte steuerliche Risiken wurden Rückstellungen in ausreichender Höhe gebildet. Die Höhe dieser Rückstellungen basiert auf verschiedenen Annahmen, beispielsweise hinsichtlich der Auslegung der jeweiligen Vorschrift, aktuellen Rechtsprechungen oder der Verwaltungsauffassung, auf deren Basis die Höhe und Eintrittswahrscheinlichkeit eines eventuellen Risikos bemessen wird.

Die Konzern-Steuerabteilung beurteilt regelmäßig die Wahrscheinlichkeit der künftigen Nutzbarkeit von **latenten Steueransprüchen**, die auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge erfasst wurden. Die Beurteilung erfolgt dabei unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren, wie zum Beispiel zukünftig zu versteuernder Ergebnisse in den Planperioden, erreichter Ergebnisse in der Vergangenheit sowie

bereits ergriffener Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung. HUGO BOSS geht dabei von einem Planungshorizont von höchstens drei Jahren aus. Die tatsächlichen Werte können dabei von den Schätzungen abweichen.

Im steuerrechtlichen Bereich können sich Risiken im Wesentlichen aus **Änderungen in der Steuer-gesetzgebung** einzelner Länder, aus der abweichenden Einschätzung bestehender Sachverhalte durch die Steuerbehörden oder aus steuerlichen Außenprüfungen ergeben. Im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell des Unternehmens ergeben sich zudem Risiken im Bereich der Verrechnungspreise. Der Konzern erachtet steuerrechtliche Risiken somit insgesamt als möglich und schätzt das finanzielle Ausmaß gleichzeitig als wesentlich ein. → **Konzernanhang, Textziffer 5**

Bedeutende operative Risiken

Unter den bedeutenden operativen Risiken fasst HUGO BOSS lieferanten- und beschaffungsmarktbezogene Risiken sowie Qualitäts-, Logistik- und Vertriebsrisiken zusammen.

Lieferanten- und beschaffungsmarktbezogene Risiken

Es bestehen **lieferanten- und beschaffungsmarktbezogene Risiken** im Zusammenhang mit möglichen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten oder Produktionsstätten, einem möglichen Anstieg der Produktkosten sowie der eventuellen Abweichung zwischen Produktion und Absatz.

HUGO BOSS legt großen Wert auf eine sorgfältige Lieferantenauswahl und den Aufbau sowie Erhalt langfristiger strategischer Beziehungen. Es besteht jedoch das Risiko, dass aufgrund lieferantenbezogener oder regionaler Ereignisse die Produktion einzelner oder mehrerer Lieferanten ausfällt. Eine zu große **Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten oder Produktionsstätten** könnte dabei zu Verwerfungen in der Wertschöpfungskette des Konzerns und somit zu Umsatzrisiken führen. Es wird deshalb auf eine möglichst ausgewogene Verteilung des Beschaffungsvolumens geachtet. In diesem Zusammenhang erfolgt eine grundsätzlich zentrale Koordination des Produktions- und Beschaffungsprozesses. Die Lieferantenbeziehungen werden dabei regelmäßig mit dem Ziel überprüft und bewertet, Risiken rechtzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Sicherstellung der Warenversorgung einleiten zu können. Auf den größten externen Lieferanten entfielen im Geschäftsjahr 2019 8%, auf die größte externe einzelne Produktionsstätte entfielen 5% des gesamten Beschaffungsvolumens (2018: 9% bzw. 5%). → **Beschaffung und Produktion**

Angesichts von **Erdbebenrisiken** und möglicher Risiken aufgrund **anhaltender politischer Unsicherheiten** wurden am größten eigenen Produktionsstandort in Izmir (Türkei) besonders umfangreiche Maßnahmen umgesetzt, um die Auswirkungen einer Produktionsunterbrechung auf den Absatz von HUGO BOSS zu begrenzen. Für den größten Teil des Produktionsvolumens bestehen Notfallpläne, um die Produktion auf externe Zulieferer zu verlagern. Zusätzlich ist das finanzielle Risiko für den unwahrscheinlichen Fall eines Erdbebens weitestgehend über Versicherungen abgedeckt. Aufgrund der implementierten Maßnahmen schätzt das Management Risiken aus der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten oder der regionalen Verteilung des Beschaffungsvolumens insgesamt als unwahrscheinlich ein. Die verbundenen finanziellen Auswirkungen können jedoch hoch sein.

Lohnerhöhungen in der Produktion, insbesondere in wirtschaftlich aufstrebenden Regionen, sowie ein Preisanstieg bei für den Konzern relevanten Rohstoffen wie Baumwolle, Wolle oder Leder können zu **höheren Produktkosten** führen und so die Profitabilität des Konzerns grundsätzlich negativ beeinflussen. HUGO BOSS begegnet diesem Risiko mit einer margenbasierten Kollektionsplanung, Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in den Produktions- und Beschaffungsprozessen, einer kontinuierlichen Optimierung des Materialeinsatzes sowie einer regelmäßigen Überprüfung seiner Preispolitik. Es wird davon ausgegangen, dass Risiken aus höheren Produktkosten möglich sind und diese sich in wesentlichem Ausmaß negativ auf die Ergebnisentwicklung auswirken können.

Die Prognose von Absatzmengen, die Planung von Produktionskapazitäten sowie die Allokation von Roh- und Fertigwaren im Rahmen von Beschaffungsprozessen sind mit **Dispositionsrisiken** verbunden. Ein Abweichen von der angemessenen Allokation kann einerseits zur Überdisposition und so zum Risiko einer erhöhten Kapitalbindung, andererseits zur Unterdisposition mit dem Risiko nicht realisierter Umsatzchancen führen. Zur Reduzierung dieses Risikos arbeitet der Konzern an einer stetigen Verbesserung seiner Prognosequalität und an der weiteren vertriebskanal- und marktübergreifenden Flexibilisierung der Warensteuerung. Aufgrund der hohen Volumina wird das Risiko als möglich eingestuft. Die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen könnten je nach Ausmaß hoch sein.

Insgesamt wird die aggregierte potenzielle Auswirkung durch die lieferanten- und beschaffungsmarktverbundenen Risiken als hoch bewertet. Die Eintrittswahrscheinlichkeit wird aggregiert als möglich eingestuft.

Qualitätsrisiken

HUGO BOSS legt bei der Beschaffung von Materialien und der Verarbeitung seiner Produkte höchsten Wert auf **Qualität**. Intensive Qualitätskontrollen auf allen Fertigungsstufen sowie das Einbeziehen von Kundenfeedback sollen zur kontinuierlichen Verbesserung des Herstellungsprozesses beitragen. Zudem werden sowohl eigene als auch Produktionsstandorte von Partnern regelmäßig auf die strikte Einhaltung der zentralen Qualitätsvorgaben überprüft. Daneben sollen Wareneingangskontrollen sowie intensive Qualitätstests am Standort Metzingen die hohen Qualitätsstandards von HUGO BOSS sicherstellen. Dennoch erachtet der Konzern ein gewisses Maß an Produktretouren aus qualitativen Gründen für möglich. Der Einfluss auf die Ergebnisentwicklung wird trotz der Bildung und regelmäßigen Überprüfung entsprechender Retourenrückstellungen als wesentlich eingestuft. → **Beschaffung und Produktion**

Logistikrisiken

HUGO BOSS ist **Logistikrisiken** ausgesetzt, die sich hauptsächlich auf den temporären Ausfall oder Verlust von Lagerstandorten und einen damit einhergehenden potenziellen Umsatzverlust beziehen. Die Lagerung der Vorräte konzentriert sich auf ausgewählte, von HUGO BOSS betriebene Standorte. Dabei bilden die jeweils in unmittelbarer Nähe zum Hauptsitz in Metzingen angesiedelten Distributionszentren für Hängewaren, Liegewaren sowie das europäische Onlinegeschäft das Herzstück des konzernweiten Logistiknetzwerks. → **Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur**

An sämtlichen Lagerstandorten wird die Einhaltung umfangreicher **Brandschutz- und Sicherheitsmaßnahmen** kontinuierlich überprüft. Das unmittelbare finanzielle Risiko eines Waren- und Anlagenverlusts in den Lägern ist zudem über Versicherungen abgedeckt. Aufgrund der implementierten Maßnahmen wird die Eintrittswahrscheinlichkeit von Logistikrisiken als unwahrscheinlich bewertet. Die verbundenen finanziellen Auswirkungen können grundsätzlich jedoch wesentlich sein.

Vertriebsrisiken

Im Zusammenhang mit den eigenen Einzelhandelsaktivitäten bestehen **Vertriebsrisiken** insbesondere hinsichtlich des Vorratsmanagements sowie der Lagerdauer und folglich der Werthaltigkeit der Ware. Im Großhandelsgeschäft beziehen sich die Vertriebsrisiken hauptsächlich auf eine mögliche Abhängigkeit von einzelnen Handelspartnern sowie auf Forderungsausfälle.

Ziel des zentral organisierten Vorratsmanagements ist die vorausschauende, optimale Allokation der konzernweiten Bestände bei gleichzeitiger Wahrung von Flexibilität, um auch kurzfristig auf Nachfrageerhöhungen beziehungsweise -rückgänge reagieren zu können. **Nachfragerückgänge** oder **Fehleinschätzungen hinsichtlich der Abverkaufsquoten** können sich potenziell negativ auf die Lagerumschlagshäufigkeit auswirken. HUGO BOSS strebt deshalb nach einer kontinuierlichen Verbesserung seines Vorratsmanagements. Die **Gewährung zusätzlicher Rabatte** als Gegenmaßnahme hat zwangsläufig negative Auswirkungen auf die Rohertragsmarge und letztlich die Profitabilität des Unternehmens zur Folge und wird daher laufend vom Konzern-Controlling überwacht. Mit einer zentral gesteuerten Preispolitik, differenzierten Einzelhandelsformaten und darauf abgestimmten Kollektionen wird eine konstante Verbesserung der Effizienz auf den Verkaufsflächen angestrebt.

Aus einer erhöhten Lagerdauer und der damit potenziell verminderten Verwertbarkeit der Vorräte können sich Bestandsrisiken ergeben. Dem Prinzip des Nettoveräußerungswerts folgend werden entsprechend **Abschreibungen** auf das Vorratsvermögen vorgenommen und diese monatlich überprüft. Dabei werden konzerneinheitliche, systemgestützte Gängigkeits-, Reichweiten- und Nettoveräußerungswertanalysen angewandt. Zum Bilanzstichtag wurden aus Sicht des Managements Wertminderungen in ausreichender Höhe vorgenommen. → **Konzernanhang, Textziffer 12**

Zur Vermeidung eventueller **Abhängigkeiten von einzelnen Kunden** im Großhandelsgeschäft wird auf eine ausgewogene Kundenstruktur geachtet. Das Konzern-Controlling überwacht dabei kontinuierlich Kennzahlen wie den Auftragsbestand, die Umsatzerlöse und die Auslieferungsquoten und berichtet diese regelmäßig an den Vorstand. So können im Falle eintretender Risiken zeitnah Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. → **Unternehmenssteuerung**

Im Großhandelskanal ist der Konzern einem **Forderungsausfallrisiko** aufgrund potenzieller Zahlungsfähigkeit oder Insolvenz einzelner Handelspartner sowie kumulierter Ausfälle infolge einer konjunkturellen Eintrübung in einzelnen Märkten ausgesetzt. Das **konzernweite Debitorenmanagement** folgt einheitlichen Regelungen, beispielsweise hinsichtlich der Bonitätsprüfung sowie Vergabe und Einhaltung von Kundenkreditlimits, der Überwachung der Altersstruktur von Forderungen oder der Handhabung zweifelhafter Forderungen. In Einzelfällen kann dies zu Belieferungen von Kunden ausschließlich nach Vorauszahlung oder gar zum Verzicht auf Geschäfte mit als nicht kreditwürdig eingestuften Kunden führen. Die Interne Revision überprüft regelmäßig die Einhaltung der Konzernrichtlinien. Eine Konzentration von Ausfallrisiken durch wesentliche Außenstände bei einzelnen Kunden lag zum Bilanzstichtag nicht vor. Daher werden mögliche Forderungsausfallrisiken insgesamt als gering eingeschätzt. → **Konzernanhang, Textziffer 13**

Zusammenfassend schätzt das Management die Eintrittswahrscheinlichkeit der Vertriebsrisiken als möglich ein. Die kumulierten finanziellen Auswirkungen werden hauptsächlich aufgrund potenzieller Preisnachlässe und Wertminderungen als hoch bewertet.

Bedeutende organisatorische Risiken

Zu den bedeutenden organisatorischen Risiken zählt HUGO BOSS IT-Risiken, Personalrisiken sowie Governance- und Compliance-Risiken.

IT-Risiken

Effiziente Prozesse und ein reibungsloser Geschäftsablauf sind in starkem Maße von einer leistungsstarken, konzernweit einheitlichen und sicheren IT-Infrastruktur abhängig. Schwerwiegende **Ausfälle der IT-Systeme** des Konzerns können wesentliche Geschäftsunterbrechungen zur Folge haben. Zudem können **Cyberangriffe** zu erheblichen Systemunterbrechungen, dem Verlust vertraulicher Daten und infolgedessen zu Reputationsschäden sowie Haftungsansprüchen führen. Um diese Risiken zu verringern, werden von der zentralen IT-Abteilung regelmäßig vorbeugende Systemwartungen und Sicherheitsüberprüfungen durchgeführt, mehrstufige Sicherheits- und Antivirenkonzepte implementiert und stellenbezogene Zugriffsrechte vergeben. Darüber hinaus sollen Zugangskontrollsysteme, eine tägliche Sicherung der Daten des konzernweiten ERP-Systems, eine unabhängige Energieversorgung sowie regelmäßige Onlinetrainings der Mitarbeiter die IT-Sicherheit im Konzern erhöhen. Die Interne Revision prüft regelmäßig die Sicherheit und Verlässlichkeit der IT-Systeme sowie die Wirksamkeit der implementierten Kontrollmechanismen.

HUGO BOSS geht davon aus, dass weltweite Cyberangriffe zukünftig weiter zunehmen werden, und bewertet dieses Risiko folglich als ein „**emerging risk**“. Mit dem Ziel, die Fähigkeit zur Reaktion auf potenzielle Angriffe weiter zu verbessern, will das Unternehmen auch künftig an der kontinuierlichen Verbesserung seines Programms zur Informationssicherheit arbeiten. Das Unternehmen hat in diesem Zusammenhang etwa ein sogenanntes Security-Information-and-Event-Management-System implementiert. Dieser Sicherheitsmanagementansatz soll eine ganzheitliche Sicht auf die IT-Sicherheit des Konzerns ermöglichen. Das Management geht aufgrund der implementierten Maßnahmen aktuell von einem unwahrscheinlichen Eintritt von IT-Risiken aus. Die verbundenen finanziellen Auswirkungen können grundsätzlich jedoch hoch sein.

Personalrisiken

Die Erreichung der strategischen und finanziellen Ziele des Konzerns ist in hohem Maße von seinen Mitarbeitern, ihren Fähigkeiten und ihrer Leistungsbereitschaft sowie der Bewahrung einer fairen und wertebasierten Unternehmenskultur abhängig. **Personalrisiken** können sich im Wesentlichen durch Engpässe bei der Personalbeschaffung, einen Fachkräftemangel sowie eine zu hohe Fluktuation ergeben. HUGO BOSS begegnet diesen Risiken mittels einer vorausschauenden Personalplanung, umfassender Entwicklungs- und Weiterbildungsmaßnahmen, einer kontinuierlichen Weiterentwicklung des leistungsgerechten Vergütungssystems sowie flexibler Arbeitszeitmodelle für eine höhere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Das Management schätzt Personalrisiken daher in Summe als unwahrscheinlich, jedoch mit gleichzeitig wesentlicher finanzieller Auswirkung ein. → **Mitarbeiter**

Governance- und Compliance-Risiken

Sämtliche Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns sind zur Einhaltung des konzernweit geltenden **Verhaltenskodex** und der ergänzenden spezifischen **Compliance-Regeln** verpflichtet. Alle Konzerngesellschaften werden regelmäßigen Risikoanalysen und gegebenenfalls detaillierten Audits unterzogen. Die Einhaltung der Compliance-Regeln wird durch die zentrale Compliance-Abteilung überwacht und Verstöße an den Vorstand und den Aufsichtsrat berichtet. → **Corporate-Governance-Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung**, → **Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung, Bekämpfung von Korruption und Bestechung**

Verstöße gegen den **Datenschutz** stellen ein erhöhtes Compliance-Risiko dar. Diesem Risiko begegnet der Konzern mit einer datenschutzkonformen Aufstellung und angemessenen technischen und organisatorischen Maßnahmen. Mittels tätigkeitsbezogener Schulungen, der Verpflichtung zur Einhaltung des Verhaltenskodex sowie einer gesonderten Vertraulichkeitsverpflichtung werden alle Mitarbeiter für datenschutzrechtliche Fragen sensibilisiert. Sämtliche internen Prozesse und Systeme zur Verarbeitung

personenbezogener Daten werden fortlaufend an datenschutzrechtlichen Vorgaben gemessen und kontinuierlich verbessert. Mit der Anwendbarkeit der EU-Datenschutz-Grundverordnung wurde der datenschutzrechtliche Fokus bereits 2018 weiter verstärkt und auf die Umsetzung und Einhaltung der rechtlichen Neuerungen ausgerichtet. Risiken im Kontext von Governance und Compliance stuft das Management insgesamt als unwahrscheinlich, jedoch mit gleichzeitig wesentlicher finanzieller Auswirkung ein. → **Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung, Sozialbelange**

Angaben zum internen Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess nach §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess und die Abschlusserstellung des HUGO BOSS Konzerns hat zum Ziel, sämtliche Geschäftsvorfälle bilanziell richtig abzubilden. So sollen die **Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung** und die **Übereinstimmung aller rechnungslegungsbezogenen Aktivitäten mit Gesetzen und Richtlinien** gewährleistet werden. Sämtliche Vermögenswerte und Schulden sollen im Konzernabschluss hinsichtlich Ansatz, Bewertung und Ausweis zutreffend erfasst und somit eine verlässliche Aussage über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ermöglicht werden. Neben der Einhaltung gesetzlicher und unternehmensinterner Vorschriften bilden die Verwendung effizienter IT-Systeme, die klare Definition von Verantwortlichkeiten sowie die geeignete Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter im Finanzbereich die Grundlage eines ordnungsgemäßen, konsistenten und effizienten Rechnungslegungsprozesses.

Verwendung effizienter IT-Systeme

Managementkontrollen in allen Geschäftsbereichen setzen die Bereitstellung zuverlässiger und zeitnaher Informationen voraus. Den Reportingsystemen des HUGO BOSS Konzerns kommt daher eine hohe Bedeutung zu. Die konzernweite Verwendung eines einheitlichen, SAP-basierten ERP-Systems soll eine **hohe Kontrollqualität** sicherstellen.

Ziel der **konzernweiten SAP Security Policy** ist die Vermeidung unbefugter Datenzugriffe sowie die Sicherstellung der Integrität, Verfügbarkeit und Authentizität der rechnungslegungsrelevanten Inhalte. Sie enthält zudem Anforderungen an die Kontrolle der Ordnungsmäßigkeit im zentralen Finanzbereich. Systemgestützte Kontrollen und workflowbasierte Prozesse mit Vorgabe eines Vier-Augen-Prinzips, einer angemessenen Funktionstrennung sowie interner Genehmigungsverfahren ergänzen die IT-Sicherheit der rechnungslegungsrelevanten Prozesse. Hierzu gehören unter anderem die Rechnungskontrolle und -freigabe, die Beschaffungsprozesse und das durch die zentrale IT-Abteilung verantwortete SAP-Berechtigungsmanagement.

Klare Definition von Verantwortlichkeiten

Im Rahmen des standardisierten Berichtswesens erstellen die Konzerngesellschaften monatlich IFRS-basierte Einzelabschlüsse und liefern diese zusammen mit weiteren Kennzahlen und Erläuterungen an den zentralen Finanzbereich. Die Vorgabe und Überwachung der Einhaltung von Berichtspflichten und -fristen erfolgen durch den **zentralen Finanzbereich** der HUGO BOSS AG. Für einen überwiegenden Teil der Berichtsinhalte existieren automatisierte und standardisierte Berichtsformate. Dabei verantwortet der Finanzbereich sowohl die Stammdatenpflege des konzerneinheitlichen Kontenplans als auch die kontinuierliche Überprüfung sämtlicher Berichtsformate im Hinblick auf Konformität mit geltenden internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Zudem verfolgt der Finanzbereich im Rahmen der Konzernabschlusserstellung das Ziel, sämtliche Geschäftsvorfälle im Konzern einheitlich abzubilden.

Der zentrale Finanzbereich ist auch für die Erarbeitung und Aktualisierung einheitlicher **Richtlinien und Arbeitsanweisungen** für alle rechnungslegungs- und steuerbezogenen Prozesse verantwortlich. Dazu gehören im Wesentlichen die Erstellung und Aktualisierung einer Forderungswertberichtigungsrichtlinie, einer Investitionsrichtlinie, des IFRS-basierten Bilanzierungshandbuchs sowie verbindliche Vorgaben zur konzerninternen Kontenabstimmung.

Alle Konzerngesellschaften stellen rechtlich selbstständige Einheiten dar. Neben den Geschäftsführern („Managing Director“), die die operative Geschäftstätigkeit im jeweiligen Markt verantworten, sind die Finanzleiter („Finance Manager“) für alle rechnungslegungs- und steuerbezogenen Sachverhalte der jeweiligen 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 der Finance Manager**. Als fachlicher Vorgesetzter aller Finance Manager ist der Finanzvorstand der HUGO BOSS AG weisungsbefugt und somit verantwortlich für die konzernweiten Finanz- und Rechnungslegungsprozesse.

Die Finance Manager und die Managing Directors der Konzerngesellschaften bestätigen quartalsweise schriftlich die **Einhaltung definierter Grundsätze** und die **Durchführung von Managementkontrollen** im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Dabei ist auch über die Angemessenheit der Kontrollen zur Sicherung der Datenintegrität und des Datenschutzes sowie über etwaige Fälle von Betrug oder groben Verletzungen des internen Kontrollsystems zu berichten.

Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungssachverhalte sowie Auswirkungen neuer oder geänderter IFRS-Standards und -Interpretationen werden mit den **Konzernwirtschaftsprüfern** mindestens quartalsweise besprochen.

Die **Interne Revision** ist Teil des internen Kontrollsystems und überprüft im Rahmen ihrer Überwachungsfunktion die im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess definierten Kontrollen auf Einhaltung und Wirksamkeit. Der Jahresauditplan wird mit dem Vorstand und dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats abgestimmt. Dabei werden inhaltliche Schwerpunkte festgelegt. Ergänzende Ad-hoc-Audits sind zudem jederzeit möglich. Sämtliche Auditreports werden direkt an den Finanzvorstand und bei Bedarf an den Gesamtvorstand berichtet. Auch berichtet die Interne Revision regelmäßig an den Prüfungsausschuss.

Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter

Für alle am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter werden in regelmäßigen Abständen **Schulungen** organisiert. Updates zu rechnungslegungsrelevanten Themen werden zudem konzernweit über den „Accounting Newsletter“ kommuniziert. Einmal jährlich treffen sich die Finance Manager mit den Führungskräften des zentralen Finanzbereichs zum „Finance Manager Meeting“. Im Rahmen eines „Financial College“ werden zudem die Finance-Mitarbeiter des Konzerns regelmäßig zu aktuellen Entwicklungen in der internationalen Rechnungslegung und in für den Jahresabschluss relevanten Sachverhalten geschult.

Chancenbericht

Die **Identifikation und Nutzung wertsteigernder unternehmerischer Chancen** ist ein wichtiges Element zur Sicherstellung nachhaltig profitablen Wachstums. Chancen werden im HUGO BOSS Konzern als mögliche positive Abweichungen von geplanten Zielgrößen beziehungsweise von getroffenen Annahmen bei der Unternehmensplanung definiert.

Chancenmanagement

Aufgrund der direkten Verknüpfung mit den Zielen des jeweiligen Geschäftsbereichs obliegt die **Verantwortung** für die Identifikation, Bewertung und unternehmerische Nutzung von Chancen dem operativen Management in den jeweiligen Regionen, Einzelmärkten und Zentralfunktionen. Chancen werden dabei immer im Zusammenhang mit eventuellen Risiken betrachtet. Sie werden nur dann verfolgt, wenn sie die mit ihnen verbundenen Risiken überwiegen und die Risiken als beherrschbar und in ihren potenziellen Auswirkungen als begrenzt eingeschätzt werden.

Kurzfristige Chancen, verstanden als potenzielle positive Abweichungen vom geplanten operativen Ergebnis für das laufende Geschäftsjahr, werden in regelmäßigen Abständen mit dem Management des jeweiligen Marktes oder der jeweiligen Region beziehungsweise mit den Zentralfunktionen diskutiert. Bei Bedarf werden geeignete Maßnahmen zu ihrer Nutzung eingeleitet. Das **langfristige Chancenmanagement** ist unmittelbar mit der Konzernstrategie verknüpft. Identifizierte und anhand ihres Beitrags zum Unternehmenswert bewertete Chancen werden im Rahmen der strategischen Planung sowie der jährlichen Budgetgespräche näher analysiert. Basierend darauf teilt der Vorstand den operativen Einheiten die notwendigen Ressourcen zu, um von der Realisierung der jeweiligen Chancen profitieren zu können.

HUGO BOSS hat die folgenden **bedeutenden Chancen** identifiziert, die ihren Ursprung sowohl im Unternehmensumfeld als auch in der Unternehmensstrategie sowie der operativen Umsetzung selbst haben.

Externe Chancen

Als Unternehmen der Bekleidungsbranche kann HUGO BOSS unmittelbar von **positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen** und deren Auswirkungen auf das Konsumentenvertrauen und das Kaufverhalten der Kunden profitieren. So könnte eine Verbesserung des Konsumklimas den Erwerb von modischer Bekleidung und Accessoires grundsätzlich positiv beeinflussen. Zudem könnten **gesellschaftliche Trends**, die den Wert hochwertiger Bekleidung stärker als bisher betonen, den Absatz von HUGO BOSS auch unabhängig von der Entwicklung des Konsumklimas insgesamt unterstützen.

Regulatorische und gesetzgeberische Veränderungen können einen potenziell positiven Einfluss auf die Absatzchancen und die Profitabilität des Unternehmens haben. Eine konsequentere Verfolgung und Bestrafung von Verletzungen der Markenrechte kann beispielsweise die Umsatzentwicklung positiv beeinflussen. Zudem kann der Abbau von Zöllen die Profitabilität des Unternehmens verbessern.

Finanzielle Chancen

Günstige **Wechselkursentwicklungen** können die Ergebnisentwicklung des Konzerns potenziell positiv beeinflussen. Die Konzern-Treasury-Abteilung analysiert das Marktumfeld kontinuierlich und ist im Rahmen der Grundsätze des Finanzmanagements für die Identifikation und Nutzung diesbezüglicher Chancen verantwortlich. → **Finanzlage**

Strategische und operative Chancen

Mit einer Vielzahl strategischer Initiativen will das Unternehmen die **Begehrlichkeit der Marken BOSS und HUGO** in den kommenden Jahren weiter erhöhen. Neben einer Ausweitung personalisierter Angebote und einer Beschleunigung wesentlicher operativer Prozesse spielen dabei auch Markenkommunikationsaktivitäten eine wichtige Rolle. Die im Jahr 2019 erfolgte Bündelung aller diesbezüglichen Aktivitäten im Zentralbereich Marketing soll es dem Unternehmen ermöglichen, mittels einer globalen Marketingstrategie die Bekanntheit und Begehrlichkeit von BOSS und HUGO in den kommenden Jahren nachhaltig zu steigern. Mit dem Erfolg von Marketingkampagnen sind nach Ansicht des Unternehmens wesentliche ökonomische Chancen verbunden, die sich unmittelbar positiv auf die Umsatzentwicklung des Unternehmens auswirken können. → **Konzernstrategie**

In den letzten Jahren entwickelten sich die **Casual- und Athleisure-Segmente** des globalen Bekleidungsmarktes besser als die klassische Konfektion. Diese Entwicklung unterstreicht den Trend hin zu einem entspannteren Kleidungsstil und das Bedürfnis vieler Konsumenten, sich sportlicher zu kleiden, ohne dabei Abstriche hinsichtlich Wertigkeit und Qualität zu machen. Unabhängige Studien wie der aktuelle Marktausblick von The Business of Fashion und McKinsey & Company erwarten für den Casual- und Athleisure-Bereich auch zukünftig überdurchschnittliche Wachstumsraten. Mit dem Ausbau seines Casualwear- und Athleisurewear-Angebots reagierte HUGO BOSS frühzeitig auf diesen Trend. Der Konzern wird der Casual- und Athleisurewear auch zukünftig einen hohen Stellenwert einräumen und ihr weiterhin wesentliche Teile der Verkaufsfläche in den eigenen Stores einräumen. Darüber hinaus verzeichnet das **Contemporary-Fashion-Segment**, das heißt der noch stärker trendorientierte und modische Teil des Marktes, überdurchschnittliche Wachstumsraten. Die sich daraus bietenden Chancen möchte das Unternehmen mithilfe der Marke HUGO nutzen, deren Fokus auf dem Contemporary-Fashion-Segment liegt. → **Konzernstrategie, Konsequente Umsetzung einer Zwei-Marken-Strategie**

In vielen Schwellenländern, insbesondere in China, gehen Wirtschaftsforscher von einem **fortgesetzten Wachstum der Mittelschicht** aus. Damit steigt die Zahl der Menschen, die aufgrund ihrer Kaufkraft Produkte im gehobenen Premiumsegment nachfragen. Durch länderspezifisch zugeschnittene Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien, von der Zusammenarbeit mit Handelspartnern bis hin zur Gründung eigener Vertriebsgesellschaften, prüft der Konzern regelmäßig entsprechende Wachstumspotenziale. In den vergangenen Jahren ist zudem das **Interesse vor allem jüngerer Männer an modischer Bekleidung** deutlich gewachsen. Immer mehr Männer achten verstärkt auf ein modisches Äußeres, um ihrer Persönlichkeit Ausdruck zu verleihen oder sich optisch von anderen zu differenzieren. Marktbeobachter erwarten dementsprechend, dass sich der Anteil der Männermode am gesamten Bekleidungsmarkt zukünftig vergrößern wird. Durch einen starken Fokus der Markenkommunikationsaktivitäten auf diesen Bereich möchte HUGO BOSS die Chancen dieser Entwicklung für sich nutzen.

Die **steigende Nutzung digitaler Angebote** hat die Einkaufs- und Lebensgewohnheiten der Konsumenten in den letzten Jahren stark verändert. HUGO BOSS möchte diese Veränderungen als Chance wahrnehmen. Mit dem Ausbau und der kontinuierlichen Verbesserung seines eigenen Onlinestores will der Konzern den Ansprüchen der Konsumenten an ein hochwertiges Markenerlebnis entsprechen. Die enge Verzahnung des Onlineauftritts mit dem stationären Einzelhandel und die Ausweitung von Omnichannel-Angeboten sollen dem Kunden ein nahtloses und ansprechendes Einkaufserlebnis bieten. Auch die konsequente Ausweitung des Konzessionsmodells innerhalb des Onlinegeschäfts bietet entsprechende Chancen. → **Konzernstrategie, Fokus auf Umsetzung der strategischen Wachstumstreiber**

Dem **zunehmenden Kundenbedürfnis nach Personalisierung** trägt der Konzern sowohl mit seiner Marken- als auch seiner Vertriebsstrategie Rechnung. Das personalisierte „Made to Measure“-Angebot der Marke BOSS soll interessierten Kunden individuell angepasste und maßgeschneiderte Produkte bieten. Durch speziell gestaltete, separate Verkaufsräume in den BOSS Stores soll diese Exklusivität auch im Service vermittelt werden. Darüber hinaus schafft HUGO BOSS zunehmend Personalisierungsangebote in anderen Produktgruppen und Preislagen, etwa mit dem im Jahr 2019 eingeführten Angebot „BOSS Made for Me“ oder mit personalisierter Casualwear der Marke HUGO. Chancen werden zudem in der individuellen Ansprache von Kunden im Rahmen des **systematischen Kundenbeziehungsmanagements** gesehen. Durch Kontaktaufnahme, sei es mittels personalisierter Mailings oder individuell gestalteter Newsletter, sollen die Kunden enger an die Marken BOSS und HUGO gebunden und ihre Markenloyalität erhöht werden. Vor allem im Onlinebereich bietet die Auswertung des Nutzerverhaltens Möglichkeiten, die Kundenansprache noch stärker zu individualisieren.

→ **Konzernstrategie, Fokus auf Personalisierung und Schnelligkeit**

In den vergangenen Jahren ist der Stellenwert von Umwelt- und Klimaschutz auch auf Verbraucherseite deutlich gewachsen. Neben qualitativ hochwertigen und innovativen Produkten wird seitens der Kunden zunehmend die Einhaltung anspruchsvoller sozialer und ökologischer Standards gefordert. Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass sich der **globale Trend zu mehr Nachhaltigkeit** in den kommenden Jahren weiter fortsetzen wird. Mit seinen vielfältigen Nachhaltigkeitsaktivitäten zählt HUGO BOSS bereits heute unmittelbar auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit ein. Nachhaltiges Handeln bietet dem Unternehmen auch künftig ökonomische Chancen sowohl in Bezug auf unmittelbare Umsatzsteigerungen als auch Kostensenkungen. Zudem sieht HUGO BOSS auch die Möglichkeit, die generelle Reputation des Unternehmens und seiner Marken weiter zu steigern. → **Nachhaltigkeit**

Mit der **Optimierung wesentlicher operativer Prozesse** möchte HUGO BOSS der strategischen Bedeutung des eigenen Einzelhandels gerecht werden. Eine systemgestützte Flächen-, Sortiments- und Mengenplanung soll den Konzern in die Lage versetzen, sein Angebot umfassend auf die Kundenbedürfnisse auszurichten und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren. Das vertriebskanalübergreifende Management der Warenflüsse bietet Chancen, die Warenverfügbarkeit und das Rabattmanagement zukünftig zu verbessern. Zudem arbeitet der Konzern intensiv an der **Digitalisierung wichtiger Geschäftsprozesse**, um Zeit- und Kostenvorteile zu realisieren. So soll etwa die Ausweitung der digitalen Produktentwicklung die Entwicklungszeiten weiter verkürzen und mittelfristig Kosten senken. Im Großhandelsvertrieb sieht das Unternehmen darüber hinaus Chancen, den Verkaufsprozess mittels digitaler Showrooms zukünftig weiter zu vereinfachen. Letztere sollen künftig auch bei der Marke BOSS Einsatz finden. → **Konzernstrategie, Fokus auf Personalisierung und Schnelligkeit**

Organisatorische Chancen

HUGO BOSS hat sich zum Ziel gesetzt, seine **Unternehmenskultur** so zu verändern, dass Entscheidungsprozesse beschleunigt und das unternehmerische Denken der Mitarbeiter gefördert werden. Das Unternehmen sieht damit Chancen, sich schneller und umfassender als bislang an Veränderungen im operativen Umfeld anzupassen und den Kundennutzen nachhaltig zu steigern.

HUGO BOSS richtet seine **Personalarbeit** an dem Ziel aus, die Rahmenbedingungen im Unternehmen so zu gestalten, dass sich die Mitarbeiter stetig weiterentwickeln und ihr volles Potenzial entfalten können. Dazu setzt der Konzern insbesondere an den Erkenntnissen an, die er aus der jährlichen Mitarbeiterbefragung gewinnt. Weitere Erfolge in der strategischen Personalarbeit können sich zukünftig unmittelbar positiv auf die Umsatz- und Ertragslage auswirken. → **Mitarbeiter**

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE UND VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

HUGO BOSS sah sich im Jahresverlauf mit **zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten** in einigen für das Unternehmen wichtigen Märkten konfrontiert. Insbesondere in Nordamerika trübte sich das Marktumfeld im Jahresverlauf deutlich ein und belastete so die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns. Zusätzlich wurde das Geschäft in Hongkong durch die politischen Unruhen und Demonstrationen maßgeblich beeinträchtigt. Mit der Veröffentlichung vorläufiger Ergebnisse für das dritte Quartal im Oktober nahm das Unternehmen folglich eine **Anpassung seines Finanzausblicks für das Gesamtjahr 2019** vor. Angesichts eines deutlichen Umsatz- und Ergebnisanstiegs im Schlussquartal hat HUGO BOSS seine angepassten Jahresziele schließlich erreicht. Auf Gesamtjahressicht wirkte sich vor allem die konsequente Umsetzung der Konzernstrategie positiv auf den Geschäftsverlauf aus.

→ **Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf, → Konzernstrategie**

Mit einem währungsbereinigten Anstieg von 2% lag der **Konzernumsatz** im Jahr 2019 innerhalb der angepassten Prognosespanne. Während sich die Umsätze in Europa und Asien/Pazifik positiv entwickelten, blieb das Geschäft in Amerika aufgrund des anhaltend schwierigen Marktumfelds in den USA und Kanada hinter den Erwartungen zurück. Das **operative Ergebnis (EBIT)** lag mit 333 Mio. EUR um 4% unter dem Vorjahreswert (ohne Berücksichtigung des IFRS 16) und damit innerhalb der angepassten Prognosespanne. Dabei konnten höhere Umsätze den Rückgang der Rohertragsmarge sowie den Anstieg der operativen Aufwendungen nur teilweise ausgleichen. Letzterer ist vor allem auf zusätzliche Investitionen in den eigenen Einzelhandel zurückzuführen. Mit 207 Mio. EUR lag der **Free Cashflow** um 22% über dem im Vorjahr erzielten Wert (ohne Berücksichtigung des IFRS 16) und damit am unteren Ende der ursprünglichen Prognosespanne. Vor dem Hintergrund seiner gesunden Bilanzstruktur und der auch für die Zukunft erwarteten starken Free-Cashflow-Entwicklung befindet sich der Konzern in einer weiterhin überaus soliden wirtschaftlichen Lage. Dies spiegelt auch der **Dividendenvorschlag** in Höhe von 2,75 EUR je Aktie für das Geschäftsjahr 2019 wider, was einer Erhöhung von 5 Cent gegenüber dem Vorjahr entspricht. → **Ertragslage, → Finanzlage, → Prognosebericht**

Das Unternehmen wird auch in den kommenden Jahren konsequent daran arbeiten, die **Begehrlichkeit seiner Marken BOSS und HUGO** nachhaltig zu erhöhen und seine **Profitabilität** mittelfristig deutlich zu steigern. Gleichzeitig werden die gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten kurzfristig hoch bleiben, vor allem im Hinblick auf die andauernde Ausbreitung des Coronavirus mit Schwerpunkt in China. So ist zu erwarten, dass sich die temporäre Schließung eines Großteils der eigenen Einzelhandelsgeschäfte in China sowie der Rückgang der mit chinesischen Touristen erzielten Umsätze maßgeblich auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns im **Jahr 2020** auswirken wird. Unter Berücksichtigung dessen rechnet HUGO BOSS damit, dass sich der Konzernumsatz im laufenden Jahr in einer Spanne von währungsbereinigt 0% bis +2% entwickeln wird. Gleichzeitig soll sich das EBIT auf einen Wert zwischen 320 Mio. EUR und 350 Mio. EUR belaufen. → **Konzernstrategie, → Prognosebericht**

Metzingen, den 20. Februar 2020

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Yves Müller
Ingo Wilts

4	An unsere Aktionäre
19	Zusammengefasster Lagebericht
103	Corporate Governance
127	Konzernabschluss
198	Weitere Angaben

KAPITEL 3 / 103 – 126

CORPORATE GOVERNANCE

104	Corporate-Governance-Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung
113	Vergütungsbericht
124	Rechtliche Angaben

CORPORATE-GOVERNANCE- BERICHT MIT ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

- **Gute Corporate Governance ist wesentlicher Faktor für langfristigen Unternehmenserfolg**
- **Enger und kontinuierlicher Austausch zwischen Vorstand und Aufsichtsrat**
- **Vorstand und Aufsichtsrat geben Entsprechenserklärung ab**

Vorstand und Aufsichtsrat sind der Überzeugung, dass gute **Corporate Governance** ein wesentlicher Faktor für langfristigen Unternehmenserfolg ist. Gute Corporate Governance ist Teil des Selbstverständnisses von HUGO BOSS und ein Anspruch, der sämtliche Unternehmensbereiche umfasst. Vorstand und Aufsichtsrat sehen sich in der Verpflichtung, durch eine verantwortungsvolle, transparente und langfristig ausgerichtete Unternehmensführung für den Bestand des Unternehmens und eine nachhaltige Wertschöpfung zu sorgen. Dabei möchte HUGO BOSS dem Vertrauen, das die Mitarbeiter, die Aktionäre, die Geschäftspartner und die Öffentlichkeit dem Unternehmen entgegenbringen, gerecht werden und es weiter stärken.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Geschäftsjahr 2019 ausführlich mit der Erfüllung der Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) befasst. Als Ergebnis wurde die **Entsprechenserklärung vom Dezember 2019** abgegeben. Sie ist auf Seite 111 f. dieses Berichts enthalten und, ebenso wie frühere Entsprechenserklärungen, auf der Unternehmenswebsite veröffentlicht. Bis auf die dort genannten Ausnahmen befolgt HUGO BOSS die Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 7. Februar 2017, bekannt gemacht im Bundesanzeiger am 24. April 2017.

Die **Erklärung zur Unternehmensführung** (gemäß § 289f HGB) enthält unter anderem die Entsprechenserklärung, Angaben zu den Unternehmensführungspraktiken sowie die Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat. Sie ist auch unter ezu.hugoboss.com abrufbar.

Unternehmensführungspraktiken

Als international agierender Konzern ist sich HUGO BOSS seiner unternehmerischen Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Gesellschaft und Umwelt bewusst. **Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln** wird als wesentliche Bedingung für Wettbewerbsfähigkeit und langfristigen Erfolg vorausgesetzt. So stellt HUGO BOSS nicht nur höchste Ansprüche an die Qualität der eigenen Produkte, sondern berücksichtigt auch soziale und ökologische Faktoren bei allen Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette. Dabei gliedert sich die unternehmerische Verantwortung in die sechs Handlungsfelder We, Umwelt, Mitarbeiter, Partner, Produkt und Gesellschaft. HUGO BOSS orientiert sich hierbei stets an den jeweils gültigen rechtlichen Rahmenbedingungen sowie an internen Richtlinien. → **Nachhaltigkeit**

Corporate Compliance

Die HUGO BOSS AG und die Konzernunternehmen sind in einer Vielzahl von Ländern und damit in unterschiedlichen Rechtsordnungen tätig. **Corporate Compliance** ist bei HUGO BOSS eine wesentliche Leitungsaufgabe des Vorstands und umfasst Maßnahmen zur Einhaltung gesetzlicher und sonstiger rechtlicher Vorgaben, unternehmensinterner Richtlinien sowie Kodizes. Darin eingeschlossen sind unter anderem Datenschutz-, Kartell- und Korruptionsvorschriften sowie die Regelungen des Kapitalmarktrechts. HUGO BOSS erwartet von allen Mitarbeitern ein rechtlich jederzeit einwandfreies Verhalten im unternehmerischen Alltag.

Der **Compliance Officer** berichtet direkt an den Finanzvorstand in seiner Rolle als Chief Compliance Officer und unterstützt den Vorstand bei der Überwachung eines effektiven Compliance-Managements. Zusammen mit den Compliance-Verantwortlichen in den Konzerngesellschaften sorgt er dafür, dass das Compliance-Programm konzernweit umgesetzt und kontinuierlich weiterentwickelt wird. Der Prüfungsausschuss wird regelmäßig über die Aktivitäten der Compliance-Abteilung informiert.

HUGO BOSS hat konzernweit gültige Verhaltensgrundsätze in einem **Verhaltenskodex** sowie in weiterführenden Konzernrichtlinien zusammengefasst und so die Grundlage für ein rechtlich einwandfreies Verhalten seiner Mitarbeiter geschaffen. Schwerpunkte sind dabei Regelungen zum Verhalten im Wettbewerb, zur Vermeidung von Interessenkonflikten, zum korrekten Umgang mit Unternehmensinformationen, zum Datenschutz, zur Achtung fairer und respektvoller Arbeitsbedingungen sowie zur Vermeidung von Korruption. Die Mitarbeiter werden fortlaufend mit den Regelungen des Code of Conduct und der Konzernrichtlinien vertraut gemacht. Dazu bietet HUGO BOSS neben **Präsenzschulungen** ein weltweites **E-Learning-Programm** an, das von allen Mitarbeitern des Konzerns mit PC-Zugang regelmäßig absolviert werden muss. Bewusstes Fehlverhalten und nachhaltige Verstöße gegen den Verhaltenskodex werden von HUGO BOSS zu keiner Zeit toleriert.

Zur Unterstützung und Beratung bei Fragen hinsichtlich des rechtlich korrekten Verhaltens steht Mitarbeitern neben ihren Vorgesetzten auch die interne Compliance-Abteilung zur Verfügung. Als ergänzenden Berichtsweg hat HUGO BOSS zudem ein konzernweites **Ombudsmannsystem** eingerichtet. Darüber können sich Mitarbeiter, Lieferanten und Handelspartner bei Hinweisen auf Wirtschaftsstraftaten, Kartellrechtsverletzungen oder Verstöße gegen Compliance-Richtlinien vertrauensvoll und wenn gewünscht auch anonym an einen externen Ombudsmann wenden. Die Kontaktdaten des Ombudsmanns sind für alle Mitarbeiter im unternehmenseigenen Intranet einsehbar und finden sich auch auf der Unternehmenswebsite.

Kapitalmarktkommunikation

HUGO BOSS berichtet regelmäßig, umfassend und unmittelbar über seine Geschäftslage sowie wesentliche Änderungen im Konzern. Im Rahmen der **Investor-Relations-Aktivitäten** findet ein regelmäßiger Austausch mit institutionellen Investoren, Finanzanalysten und Privataktionären statt. Anlässlich der Veröffentlichung der Jahres- und Quartalsergebnisse werden Telefonkonferenzen für Finanzanalysten und institutionelle Investoren durchgeführt. Auf einem in der Regel jährlich stattfindenden Investorentag werden die Konzernstrategie und relevante Entwicklungen im Detail erörtert. Neben speziellen Informationsveranstaltungen, auf denen sich das Unternehmen Privatanlegern vorstellt, bietet die jährliche Hauptversammlung die Möglichkeit, sich vor Ort oder online umfassend über die Entwicklung des Unternehmens zu informieren. Alle wesentlichen Informationen wie etwa Presse- und Stimmrechtsmitteilungen, Finanzberichte, der Finanzkalender sowie Präsentationen von Roadshows und Konferenzen werden auf der Unternehmenswebsite veröffentlicht. → group.hugoboss.com

Zusammenarbeit, Zusammensetzung und Tätigkeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Führungsstruktur von HUGO BOSS ergibt sich in erster Linie aus den gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen. Als deutsche Aktiengesellschaft hat die HUGO BOSS AG eine **duale Führungs- und Kontrollstruktur**. Dem Vorstand obliegt die Verantwortung für die Strategie und Steuerung des Konzerns. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung.

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 relevanten Sachverhalte hinsichtlich der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, der Risikoentwicklung und der

Compliance. Ziel- und Planungsabweichungen werden dem Aufsichtsrat und seinen Ausschüssen erläutert. Zudem wird die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Konzerns mit dem Aufsichtsrat abgestimmt und erörtert.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats dürfen bei ihren Entscheidungen und im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für HUGO BOSS weder persönliche Interessen verfolgen noch anderen Personen ungerechtfertigte Vorteile gewähren. Im Geschäftsjahr 2019 ist es zu **keinen Interessenkonflikten** von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern gekommen. Die Mandate der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten beziehungsweise vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 196 aufgeführt. Kein Vorstandsmitglied nimmt mehr als drei Aufsichtsratsmandate in konzernexternen börsennotierten Gesellschaften wahr. Entsprechendes gilt für Aufsichtsratsmitglieder, die in anderen börsennotierten Gesellschaften dem Vorstand angehören. → **Konzernanhang, Textziffer 26**

Der Vorstand

Im Vorstand der HUGO BOSS AG sind der Vorstandsvorsitzende und die gleichberechtigten Vorstände mit ihren einzelnen Zentralfunktionen umfassenden Vorstandsressorts vertreten. Dem Vorstand gehören zum Geschäftsjahresende 2019 drei Mitglieder an.

Die Steuerung des HUGO BOSS Konzerns erfolgt durch den Vorstand der HUGO BOSS AG als Muttergesellschaft. In dieser sind alle Leitungsfunktionen gebündelt. Zu den **zentralen Aufgaben des Vorstands** gehören die Festlegung der Unternehmensstrategie, die Unternehmensfinanzierung, das Risikomanagement (inklusive Einrichtung und Überwachung des Risikomanagementsystems), das Treffen von kollektionsbezogenen Entscheidungen und die Steuerung des Vertriebsnetzes. Darüber hinaus ist der Vorstand für die Aufstellung der Jahres-, Konzern- und Zwischenabschlüsse zuständig und repräsentiert das Unternehmen gegenüber Medienvertretern und dem Kapitalmarkt.

Die **Geschäftsordnung** des Vorstands regelt die innere Ordnung des Vorstands, insbesondere die Aufgabenverteilung unter den Vorstandsmitgliedern sowie das Verfahren der Beschlussfassung. Ferner legt die Geschäftsordnung den Katalog der Informations- und Berichtspflichten fest und die Angelegenheiten, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen. Die Geschäftsordnung des Vorstands ist auf der Unternehmenswebsite abrufbar. → group.hugoboss.com

Bei der Zusammensetzung des Vorstands achtet der Aufsichtsrat auf Vielfalt (**Diversitätskonzept für den Vorstand**). Eine vielfältige Zusammensetzung des Vorstands dient dem Ziel, den Erfolg des Unternehmens nachhaltig zu gewährleisten. Der Aufsichtsrat berücksichtigt bei der Zusammensetzung des Vorstands unter anderem folgende Gesichtspunkte:

- Vorstandsmitglieder sollen über langjährige Führungserfahrung verfügen.
- Vorstandsmitglieder sollen über internationale Erfahrung (Erfahrung außerhalb der Bundesrepublik Deutschland aufgrund aktueller oder früherer Tätigkeit und/oder anderer Staatsbürgerschaft als die der Bundesrepublik Deutschland) verfügen.
- Im Vorstand in seiner Gesamtheit sollen möglichst unterschiedliche Ausbildungs- und Berufserfahrungen vertreten sein.
- Über die rechtlich geforderten Qualifikationen hinaus sollen im Vorstand in seiner Gesamtheit insbesondere Kenntnisse von Marken-/Branding-Themen, Supply-Chain-Themen und des Vertriebs vertreten sein.

- Im Interesse einer langfristigen Nachfolgeplanung soll der Vorstand in seiner Gesamtheit über eine ausgewogene Altersstruktur verfügen.
- Der Aufsichtsrat verfolgt das Ziel, dass dem Vorstand bis spätestens zum 31. Dezember 2021 eine Frau angehören soll.

Entscheidungen über die konkrete Zusammensetzung des Vorstands trifft der Aufsichtsrat im Unternehmensinteresse und unter Berücksichtigung aller Umstände des einzelnen Falls. Mit Ausnahme der Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand wurden die zuvor genannten Besetzungsziele während des gesamten Berichtszeitraums erreicht oder übertroffen.

Gemäß § 111 Abs. 5 AktG verfolgt der Aufsichtsrat für den **Frauenanteil im Vorstand** das Ziel, dass dem Vorstand der Gesellschaft eine Frau angehören soll. Es soll spätestens zum 31. Dezember 2021 erreicht werden.

Der DCGK sieht 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 Belegschaft geachtet und wird dies auch künftig tun. HUGO BOSS fühlt sich jedoch auch weiterhin dem Grundgedanken verpflichtet, Stellenbesetzungen allein aufgrund der Qualifikation der Bewerberinnen und Bewerber vorzunehmen, auch wenn dies zu einer Verringerung des Frauenanteils führen könnte. Gemäß § 76 Abs. 4 AktG hat der Vorstand konkret das Ziel festgelegt, bis zum 31. Dezember 2021 einen Frauenanteil von mindestens 30% in der ersten Führungsebene und von mindestens 35% in der zweiten Führungsebene zu erreichen. Zum 31. Dezember 2019 belief sich der Frauenanteil in der ersten Führungsebene auf 25% und lag damit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (31. Dezember 2018: 26%). Das Ziel für die zweite Führungsebene wurde zum 31. Dezember 2019 mit einem Frauenanteil von 48% erneut deutlich übertroffen (31. Dezember 2018: 46%). → **Mitarbeiter**

Der Aufsichtsrat

HUGO BOSS misst den **Kompetenzen** und der **Unabhängigkeit** der Aufsichtsratsmitglieder sowie der **Vielfalt** bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats eine hohe Bedeutung bei. Die Mitglieder des Aufsichtsrats von HUGO BOSS verfügen über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und die fachliche Erfahrung zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung ihrer Aufgaben.

Entsprechend der Empfehlung in Ziffer 5.4.1 Satz 8 des DCGK hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 7. Dezember 2017 ein **Aufsichtsratskompetenzprofil** beschlossen sowie konkrete Ziele für seine Zusammensetzung festgelegt. Danach sollen dem Aufsichtsrat mindestens zwei internationale Mitglieder angehören. Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2019 vier Mitglieder an, die eine andere als die deutsche Staatsangehörigkeit besitzen. Zudem verfügen weitere Aufsichtsratsmitglieder, die die deutsche Staatsbürgerschaft haben, über internationale Berufserfahrung. Ferner dürfen bei keinem der Mitglieder potenzielle Interessenkonflikte vorliegen. Im Geschäftsjahr 2019 ist es zu keinen Interessenkonflikten von Aufsichtsratsmitgliedern gekommen. Keines der aktuellen Aufsichtsratsmitglieder bekleidete zu einem früheren Zeitpunkt eine Vorstandsstellung innerhalb der Gesellschaft. Auch bestanden im Berichtsjahr keine Berater- und sonstigen Dienstleistungs- und Werkverträge zwischen Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft. Außerdem soll kein Mitglied des Aufsichtsrats bei seiner Wahl älter als 69 Jahre sein. Eine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat hat der Aufsichtsrat dagegen nicht festgelegt. HUGO BOSS ist der Ansicht, dass eine von vornherein festgelegte Zugehörigkeitsdauer nicht sachgerecht ist, da das Unternehmen auch von der Expertise langjähriger Aufsichtsratsmitglieder profitieren kann.

Zudem hat sich der Aufsichtsrat ein konkretes Ziel hinsichtlich der Anzahl der im Sinne des DCGK **unabhängigen Mitglieder** des Aufsichtsrats gesetzt. Danach sollen von den zwölf Mitgliedern des Aufsichtsrats unter Berücksichtigung der sechs Arbeitnehmervertreter insgesamt mindestens neun Mitglieder unabhängig sein. Zusätzlich zu den sechs Arbeitnehmervertretern sind die vier Anteilseignervertreter Kirsten Kistermann-Christophe, Michel Perraudin, Axel Salzmann und Hermann Waldemer als unabhängig im Sinne der Ziffer 5.4.1 Satz 9 des DCGK anzusehen.

Die weiteren nachfolgenden Besetzungsziele, mithilfe derer insgesamt eine Diversität im Aufsichtsrat angestrebt wird (**Diversitätskonzept für den Aufsichtsrat**), wurden ebenfalls durch den Aufsichtsrat verabschiedet:

- Dem Aufsichtsrat sollen mindestens zwei internationale Mitglieder (Erfahrungen außerhalb der Bundesrepublik Deutschland aufgrund aktueller oder früherer Tätigkeit und/oder andere Staatsbürgerschaft als die der Bundesrepublik Deutschland) angehören.
- Dem Aufsichtsrat soll mindestens je ein Mitglied mit Kenntnissen von Marken-/Branding-Themen, in Supply-Chain-Themen und/oder Kenntnissen des nationalen oder internationalen Vertriebs angehören.
- Dem Aufsichtsrat sollen mindestens zwei Mitglieder mit Erfahrung und/oder Tätigkeit als Führungskraft eines anderen Unternehmens angehören.
- Dem Aufsichtsrat sollen mindestens vier Mitglieder angehören, die über vertiefte Kenntnisse und Erfahrungen aus dem Unternehmen selbst verfügen.
- Dem Aufsichtsrat sollen neben den Arbeitnehmervertretern mindestens drei Mitglieder angehören, die unabhängig sind, und zwei, die über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen.

Die Besetzungsziele wurden während des gesamten Berichtszeitraums erreicht oder übertroffen.

Dem Aufsichtsrat gehören aktuell drei Frauen an. Die **Geschlechterquote** nach § 96 Abs. 2 AktG wurde bei HUGO BOSS bis zur Amtsniederlegung von Frau Lersmacher als Vertreterin der Arbeitnehmer zum 31. Juli 2016 mit insgesamt vier Frauen (davon drei Vertreterinnen der Arbeitnehmer) durch Gesamterfüllung erfüllt. Mit Beschluss vom 25. Juli 2016 hat die Arbeitnehmerseite der Gesamterfüllung widersprochen, sodass die Geschlechterquote von 30% durch die Anteilseignerseite und die Arbeitnehmerseite jeweils getrennt zu erfüllen ist. Mit zwei Vertreterinnen auf der Arbeitnehmerseite ist die Geschlechterquote auf der Arbeitnehmerseite erfüllt. Aufgrund des oben genannten Beschlusses wird die Geschlechterquote auf der Anteilseignerseite nicht mehr erfüllt, da aktuell nur eine Frau gewählt ist. Die Erfüllung der Geschlechterquote auf der Anteilseignerseite ist bei der nächsten Wahl von Anteilseignervertretern sicherzustellen.

Der Aufsichtsrat hat sich eine **Geschäftsordnung** gegeben, die neben Aufgaben und Zuständigkeiten unter anderem auch die Einberufung, Vorbereitung und Leitung der Sitzungen sowie die Beschlussfassung regelt. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ist auf der Unternehmenswebsite abrufbar.

→ group.hugoboss.com

Der Aufsichtsrat hat fünf **Ausschüsse** gebildet, die im Namen und in Vertretung des Gesamtaufsichtsrats die ihnen übertragenen Aufgaben erfüllen, soweit es nach Gesetz, Satzung und/oder Geschäftsordnung zulässig ist. Für den Prüfungsausschuss, den Personalausschuss und den Arbeitsausschuss sieht die Geschäftsordnung eine paritätische Besetzung mit Anteilseignervertretern und Arbeitnehmervertretern vor.

1. Prüfungsausschuss

Der paritätisch besetzte Prüfungsausschuss besteht aus mindestens vier vom Aufsichtsrat zu wählenden Mitgliedern. Die Gesamtzahl der Mitglieder des Prüfungsausschusses wird vom Aufsichtsrat bestimmt und hat immer eine gerade Zahl zu sein. Gemäß DCGK muss der Ausschuss mindestens ein unabhängiges Mitglied haben. Der Prüfungsausschuss befasst sich mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems sowie der Abschlussprüfung. Er hat insbesondere folgende Aufgaben:

- Vorprüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses, des zusammengefassten Lageberichts der HUGO BOSS AG und des Konzerns sowie des Vorschlags für die Gewinnverwendung; Erörterung des Prüfungsberichts mit dem Abschlussprüfer; Vorbereitung der Entscheidung des Aufsichtsrats über die Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses.
- Prüfung (und Erörterung mit dem Vorstand) der Quartalsabschlüsse (Zwischenberichte und Quartalsmitteilungen).
- Vorbereitung des Vorschlags des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl eines Abschlussprüfers, insbesondere Prüfung von dessen Unabhängigkeit und der von ihm zusätzlich erbrachten Leistungen.
- Nach Beratung mit dem Vorstand: Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer (mit Honorarvereinbarung) für den Jahres- und Konzernabschluss aufgrund der Beschlussfassung der Hauptversammlung, einschließlich der Festlegung von Prüfungsschwerpunkten und Vereinbarung von Berichtspflichten des Prüfers gegenüber dem Aufsichtsrat.
- Prüfung der Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien (Compliance).

Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit der die Kapitalseite vertretenden Mitglieder des Prüfungsausschusses sowie des Prüfungsausschussvorsitzenden Hermann Waldemer überzeugt.

2. Personalausschuss

Dem paritätisch besetzten Personalausschuss gehören der Aufsichtsratsvorsitzende sowie drei weitere vom Aufsichtsrat aus seiner Mitte gewählte Mitglieder an. Der Personalausschuss entscheidet über die dienstvertraglichen und sonstigen vertraglichen Angelegenheiten des Vorstands (einschließlich früherer Mitglieder des Vorstands sowie der Hinterbliebenen von Vorstandsmitgliedern), soweit nicht die Vergütung von Vorstandsmitgliedern betroffen ist. Entscheidungen über die Vergütung von Vorstandsmitgliedern (einschließlich früherer Mitglieder des Vorstands sowie der Hinterbliebenen von Vorstandsmitgliedern) sind ebenso wie die regelmäßige Beratung und Überprüfung des Vergütungssystems Sache des Aufsichtsratsplenums, sollen jedoch durch die Erarbeitung von Vorschlägen vom Personalausschuss vorbereitet werden. Der Personalausschuss trifft weiterhin Entscheidungen nach § 114 AktG (Verträge mit Aufsichtsratsmitgliedern) und § 115 AktG (Kreditgewährung an Aufsichtsratsmitglieder) sowie über die zustimmungspflichtigen Angelegenheiten leitender Angestellter (einschließlich Kreditgewährung an leitende Angestellte i. S. v. § 89 Abs. 2 AktG). Er vertritt die Gesellschaft, soweit gesetzlich zulässig, gegenüber den Mitgliedern des Vorstands (einschließlich gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und gegenüber Hinterbliebenen von Vorstandsmitgliedern).

3. Arbeitsausschuss

Der paritätisch besetzte Arbeitsausschuss besteht aus dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie fünf weiteren vom Aufsichtsrat aus seiner Mitte gewählten Mitgliedern. Diese unterstützen und beraten den Vorsitzenden des Aufsichtsrats. Dem Arbeitsausschuss obliegt im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand die Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats. Vom Arbeitsausschuss werden zwischen den Aufsichtsratssitzungen insbesondere die Überwachungsaufgaben wahrgenommen. Die Überwachungspflicht der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder bleibt davon unberührt. Der Arbeitsausschuss entscheidet über zustimmungspflichtige Geschäfte, soweit der Aufsichtsrat seine Zustimmungskompetenz auf den Arbeitsausschuss übertragen hat. Soweit rechtlich zulässig, ist der Arbeitsausschuss berechtigt, in Eilfällen anstelle des Gesamtaufichtsrats Entscheidungen zu treffen. In solchen Fällen hat der Arbeitsausschuss den Aufsichtsrat unverzüglich schriftlich und in der nächsten Aufsichtsratssitzung eingehend mündlich über die Entscheidung, die Gründe und die Notwendigkeit der Ausschussentscheidung zu informieren.

4. Nominierungsausschuss

Der Nominierungsausschuss besteht aus zwei Mitgliedern, die von den Anteilseignervertretern im Aufsichtsrat aus ihrer Mitte gewählt werden, und ist damit gemäß der Anforderung von Ziffer 5.3.3 des DCGK ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt. Er hat die Aufgabe, geeignete Kandidaten für die Wahl von Anteilseignervertretern im Aufsichtsrat zu identifizieren und diese dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung vorzuschlagen.

5. Vermittlungsausschuss

Der Vermittlungsausschuss besteht aus dem Aufsichtsratsvorsitzenden, seinem Stellvertreter sowie aus je einem von Arbeitnehmer- und Anteilseignervertretern im Aufsichtsrat mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gewählten Mitglied. Er ist ausschließlich zu dem Zweck gebildet, die in § 27 Abs. 3 und § 31 Abs. 3 Satz 1 Mitbestimmungsgesetz genannten Aufgaben wahrzunehmen. Danach hat der Vermittlungsausschuss Vorschläge für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern zu machen, wenn ein vorangegangener Vorschlag nicht die gesetzlich erforderliche Mehrheit gefunden hat.

Risikomanagement und Risikocontrolling

HUGO BOSS sieht einen verantwortungsbewussten Umgang mit Risiken als wesentlichen Bestandteil einer guten Corporate Governance. Das im wertorientierten Konzernmanagement verankerte **Risikomanagementsystem** versetzt das Unternehmen in die Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und Risikopositionen durch entsprechende Maßnahmen zu steuern. Der Sicherstellung eines angemessenen, wirksamen Risikomanagements und Risikocontrollings kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Die Systeme werden kontinuierlich weiterentwickelt und den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst. Naturgemäß können diese jedoch keinen vollumfänglichen Schutz gegen Verluste aus geschäftlichen Vorgängen oder gar betrügerische Handlungen bieten. → **Risikobericht**

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Rechnungslegung der HUGO BOSS AG basiert auf den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Der vom Aufsichtsrat eingerichtete Prüfungsausschuss befasst sich regelmäßig mit der **Überwachung des Rechnungslegungsprozesses** sowie der **Überwachung der Abschlussprüfung**. Seit dem Geschäftsjahr 2012 erfolgt die Prüfung durch die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart. Herr Peter Werling unterzeichnet den Bestätigungsvermerk seit dem 31. Dezember 2019, Herr Michael Sturm seit dem 31. Dezember 2017. Für das abgelaufene Berichtsjahr wurde mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe während der Prüfung unverzüglich zu unterrichten ist, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden. Außerdem wurde mit dem Abschlussprüfer eine Berichtspflicht hinsichtlich aller für die Aufgaben des Aufsichtsrats

wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse im Rahmen der Abschlussprüfung vereinbart. Auch hat der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat zu informieren beziehungsweise im Prüfungsbericht zu vermerken, 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 DCGK ein und überzeugte sich von der Unabhängigkeit des Prüfers. Die Erklärung bezog sich dabei auch auf die Vergabe von Aufträgen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen an den Abschlussprüfer.

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. Er erläutert außerdem die Struktur sowie die Höhe der Vergütung der Vorstandsmitglieder. Des Weiteren beschreibt der Bericht die Grundsätze und die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats. → **Vergütungsbericht**

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG haben im Dezember 2019 folgende Erklärung gemäß § 161 AktG abgegeben:

„Entsprechenserklärung

Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der HUGO BOSS AG gemäß § 161 AktG

HUGO BOSS AG, Metzingen, Wertpapier-Kenn-Nummer A1PHFF, Internationale Wertpapier-Kenn-Nummer DE000A1PHFF7

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG erklären hiermit gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG, dass seit der Entsprechenserklärung vom Dezember 2018 den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 7. Februar 2017 – bekannt gemacht im Bundesanzeiger am 24. April 2017 – mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und wird:

- 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 das Verhältnis der Vergütung zur 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 5.4.1 Satz 3 DCGK hat der Aufsichtsrat keine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat festgelegt. Das Unternehmen kann auch von der Expertise langjähriger Aufsichtsratsmitglieder profitieren. Eine von vornherein festgelegte Zugehörigkeitsdauer ist daher nach Ansicht der HUGO BOSS AG nicht sachgerecht.

- Abweichend von der Empfehlung in 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. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung der HUGO BOSS AG, die für den 7. Mai 2020 geplant ist, eine Änderung der Vergütung des Aufsichtsrats in § 12 der Satzung vorschlagen. Dieser Vorschlag wird ausschließlich eine feste und somit keine erfolgsorientierte Vergütung mehr vorsehen. Sollte der Vorschlag von der Hauptversammlung beschlossen werden, wird die HUGO BOSS AG ab dann nicht mehr von der vorgenannten Empfehlung abweichen.
- Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.4.6 Satz 5 DCGK wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder weder im Anhang noch im Lagebericht individualisiert ausgewiesen. Die gezahlten Aufsichtsratsvergütungen werden im Anhang in der Summe dargestellt. Ein betragsmäßiger Individualausweis bringt nach Ansicht der HUGO BOSS AG keine kapitalmarktrelevante Zusatzinformation.

Metzingen, Dezember 2019“

VERGÜTUNGSBERICHT

- **Bericht beschreibt Grundzüge des Vergütungssystems von Vorstand und Aufsichtsrat**
- **Erläuterung von Struktur, Zusammensetzung und Höhe der Vergütungskomponenten**
- **Vergütungsbericht richtet sich nach den Empfehlungen des DCGK**

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften, zusammengefassten Lageberichts. Er beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems von Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG. Zudem werden die Struktur, Zusammensetzung sowie die Höhe der Vergütungskomponenten erläutert. Der Bericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017 und beinhaltet Angaben nach den Erfordernissen des Deutschen Rechnungslegungs Standards (DRS) 17, des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) sowie der International Financial Reporting Standards (IFRS). Die Angaben nach IAS 24 und IFRS 2 sind im Konzernanhang enthalten.

Vergütung des Vorstands

Entscheidungen über die Vergütung von Vorstandsmitgliedern (einschließlich früherer Mitglieder des Vorstands sowie von Hinterbliebenen von Vorstandsmitgliedern) sind ebenso wie die regelmäßige Beratung und Überprüfung des Vergütungssystems Sache des Aufsichtsratsplenums, sollen jedoch durch die Erarbeitung von Vorschlägen vom Personalausschuss vorbereitet werden. Die vom Aufsichtsrat und vom Personalausschuss im Berichtsjahr behandelten Personalangelegenheiten und Vergütungsthemen werden im Bericht des Aufsichtsrats erläutert. → **Bericht des Aufsichtsrats**

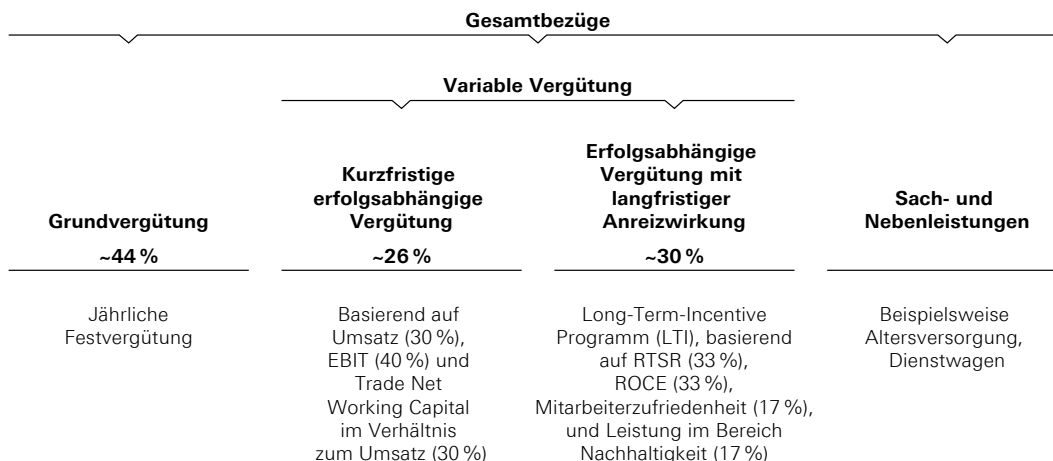
Die Vergütungsstruktur ist durch die Berücksichtigung von Vergütungskomponenten mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage auch auf die nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Die Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat unter Einbeziehung von etwaigen Konzernbezügen 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.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand

Das geltende Vergütungssystem richtet die Vergütung des Vorstands durch entsprechende Zielsetzungen im Bereich der langfristigen variablen Vergütung am nachhaltigen Wachstum des Unternehmens aus. Gleichzeitig sind der Umsatz, das operative Ergebnis (EBIT) und das Trade Net Working Capital im Verhältnis zum Umsatz Zielkomponenten der kurzfristigen variablen Vergütung, um besser auf kurzfristige Entwicklungen reagieren zu können. Ebenso wurde bei der Gestaltung Wert darauf gelegt, dass überdurchschnittliche Leistungen umfassender honoriert werden, im Fall von unterdurchschnittlichen Leistungen gegebenenfalls keine variable Vergütung zur Auszahlung kommt.

Die Vergütungsstruktur sieht als Kernbestandteile neben erfolgsunabhängigen (fixen) Vergütungskomponenten erfolgsabhängige (variable) Vergütungskomponenten in Form eines Short-Term-Incentive-Programms (STI) sowie eines Long-Term-Incentive-Programms (LTI) vor. Dabei beträgt der durchschnittliche Anteil der fixen Vergütungsbestandteile an der gesamten Zielvergütung 44%, der durchschnittliche Anteil der Vergütung aus dem STI 26% und der Anteil der Vergütung aus dem LTI 30%, wobei für diese Angaben beim STI und beim LTI jeweils von einer Zielerreichung von 100% ausgegangen wird.

Vergütungsstruktur des Vorstands



Schematische Darstellung - prozentualer Anteil bezogen auf die Zielwerte von Grundvergütung und variabler Vergütung. Die prozentuale Verteilung kann in Einzelfällen leicht abweichen.

Erfolgsunabhängige (fixe) Vergütungskomponenten

Die fixen Vergütungsbestandteile umfassen eine feste Grundvergütung, Nebenleistungen und einen Beitrag zur Altersversorgung. Die feste Grundvergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zudem erhalten die Mitglieder des Vorstands Nebenleistungen in geringem Umfang, die sie, soweit ihnen aus der privaten Nutzung ein geldwerter Vorteil erwächst, jeweils nach den geltenden steuerlichen Regelungen individuell versteuern. Die Nebenleistungen umfassen im Wesentlichen die private Nutzung des Dienstwagens, Zuschüsse zu Kranken- und Pflegeversicherungen, den Abschluss von und Beiträge zu Unfall- und D&O-Versicherungen sowie in geringem Umfang sonstige zur Erfüllung der Vorstandsaufgaben zweckmäßige Ausstattungen und Leistungen. Der Selbstbehalt der D&O-Versicherung entspricht gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG einer Höhe von 10% des jeweiligen Schadens, beträgt jedoch maximal das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung.

Erfolgsabhängige (variable) Vergütungskomponenten

Kurzfristige variable Vergütung – Short-Term-Incentive-Programm (STI)

Als kurzfristige erfolgsabhängige Vergütungskomponente knüpft das STI an die Entwicklung bestimmter quantitativer Zielgrößen an. In Übereinstimmung mit dem Steuerungssystem des Konzerns hat der Aufsichtsrat folgende Kennzahlen als Zielgrößen bestimmt:

- Umsatz (die im Konzernabschluss ausgewiesenen Umsatzerlöse unter Verwendung der im Budget zugrunde gelegten Wechselkurse)
- EBIT (Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern)
- Trade Net Working Capital (Summe von Roh- und Fertigwaren sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) im Verhältnis zu den Umsatzerlösen → **Unternehmenssteuerung**

Die Ziele für Umsatz und Trade Net Working Capital werden mit jeweils 30% gewichtet. Das EBIT fließt mit einer Gewichtung von 40% in die Zielerreichung des STI ein.

Im Rahmen der Ausrichtung auf das EBIT wurde im Geschäftsjahr 2019 auch das Vorstandsvergütungssystem von EBITDA vor Sondereffekten auf EBIT umgestellt. Für den Jahresbonus eines Geschäftsjahres werden die zu erreichenden Ziele zu Beginn des Geschäftsjahres bis spätestens 31. März in einer Zielvereinbarung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat festgelegt. Sämtliche Ziele können für das jeweilige Geschäftsjahr im Rahmen der Zielvereinbarung durch andere Unternehmensziele ersetzt oder in ihrer Gewichtung anders angesetzt werden. So kann nach Abschluss einer Leistungsperiode und bei Beginn der nächsten Leistungsperiode auf kurzfristige Entwicklungen reagiert werden. Der Aufsichtsrat hat damit die Möglichkeit, die Vergütung des Vorstands regelmäßig so auszurichten, dass sie sich unmittelbar an der Strategie des Unternehmens und dem Erfolg ihrer Umsetzung orientiert. Dabei soll zwischen Vorstand und Aufsichtsrat Einvernehmen über die Ziele und ihre Gewichtung erzielt werden. Nur wenn dies nicht gelingt, entscheidet der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen.

Werden die vereinbarten Ziele im Durchschnitt vollständig erreicht, bekommt das jeweilige Vorstandsmitglied den vertraglich bestimmten Betrag zu 100% ausgezahlt. Zielerreichungen, die über dem für das einzelne Ziel vereinbarten Maximalziel von 150% bzw. unter dem Minimalziel von 75% liegen, werden für die Durchschnittsberechnung nicht berücksichtigt. Erreicht die durchschnittliche Zielerreichung 150% oder mehr, wird ein Höchstbetrag (Cap) von 150% ausgezahlt. Liegt der durchschnittliche Grad der Zielerreichung dagegen unterhalb von 75%, wird kein Jahresbonus ausgezahlt. Zwischen dem Mindestziel und dem Maximalziel wird die Zielerreichung jeweils durch lineare Interpolation ermittelt. Der Jahresbonus ist innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses für das jeweilige Geschäftsjahr durch den Aufsichtsrat zur Auszahlung fällig.

Im Falle der 100%igen Zielerreichung für das STI 2019 käme ein Betrag von insgesamt 1.611 TEUR zur Auszahlung (Mark Langer 700 TEUR, Yves Müller 450 TEUR und Ingo Wilts 461 TEUR).

Der Grad der Zielerreichung für die einzelnen Zielkomponenten für das Geschäftsjahr 2019 ist in der nachstehenden Tabelle zusammengefasst.

Zielerreichung Zielkomponenten STI

Zielkomponente	Zielgewichtung	Zielerreichung 2019
Umsatz	30%	79%
EBIT	40%	0%
Trade Net Working Capital im Verhältnis zum Umsatz	30%	0%
Summe	100%	24%

Für das Geschäftsjahr 2019 liegt der durchschnittliche Grad der Zielerreichung bei 24% und damit unter dem Minimalziel von 75%. Somit erfolgt keine Auszahlung des Jahresbonus.

Langfristige variable Vergütung – Long-Term-Incentive-Programm (LTI)

Das LTI-Programm sieht vor, dass die Vorstandsmitglieder bei Planbeginn bzw. bei Beginn ihrer Tätigkeit eine definierte Anzahl („Initial Grant“) von virtuellen Aktien („Tranchen“) erhalten. Der Initial Grant bestimmt sich nach der Höhe eines in dem jeweiligen Anstellungsvertrag oder durch Zusatzvereinbarung festgelegten Betrags („LTI-Budget“). Der Initial Grant errechnet sich, indem das LTI-Budget durch den Aktienkurs der letzten drei Monate vor dem Zeitpunkt der Gewährung des Initial Grant dividiert wird. Jede Tranche hat eine dreijährige Performancelaufzeit. An den Ablauf der Performancelaufzeit einer Tranche schließt sich eine einjährige Wartezeit an. Nach Ablauf der Performancelaufzeit wird

die endgültige Anzahl der virtuellen Aktien („Final Grant“) in Abhängigkeit vom Erreichen bestimmter Zielkomponenten ermittelt. Der endgültige Auszahlungsanspruch ergibt sich aus der Multiplikation des Final Grant mit dem Aktienkurs der Gesellschaft während der letzten drei Monate der Wartezeit.

Für die Tranchen 2016 bis 2018, 2017 bis 2019, 2018 bis 2020 und 2019 bis 2021 hat der Aufsichtsrat die nachfolgenden Zielkomponenten festgelegt:

- Aktienrendite der HUGO BOSS Aktie im Vergleich zum MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods Performance Index (Relative Total Shareholder Return (RTSR))
- Kapitalverzinsung (Return on Capital Employed (ROCE))
- Mitarbeiterzufriedenheit
- Leistung des Unternehmens im Bereich der Nachhaltigkeit

Die Zielkomponente Relative Total Shareholder Return bemisst sich an der Wertsteigerung des Unternehmens, bestehend aus Aktienkursentwicklung und fiktiv reinvestierten Dividenden, im Vergleich zum MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods Performance Index. Die Kapitalverzinsung stellt auf die Entwicklung der Rentabilitätskennzahl ROCE (Return on Capital Employed) im Vergleich zum Budget ab. Für den LTI 2019 wird der Grad der Mitarbeiterzufriedenheit im Rahmen einer jährlich durch ein unabhängiges Institut durchgeführten Mitarbeiterbefragung am „Employee Trust Index“ gemessen. Für den LTI 2018, LTI 2017 und LTI 2016 wird der Grad der Mitarbeiterzufriedenheit im Rahmen einer jährlich durch ein unabhängiges Institut durchgeführten Mitarbeiterbefragung am „Employee Trust Index“ gemessen und mit den Top-100-Unternehmen Deutschlands verglichen. Die Nachhaltigkeitsleistung ermittelt sich durch das Abschneiden des Unternehmens im Dow Jones Sustainability Assessment, in dem die Nachhaltigkeitsleistung von börsennotierten Unternehmen durch einen Indexanbieter beurteilt wird. Auf der Grundlage dieser Beurteilung wird die Zusammensetzung der Dow Jones Sustainability Indizes (DJSI) definiert. Die Ziele für die Performancekriterien RTSR und ROCE fließen zu jeweils einem Drittel, die Ziele für Mitarbeiterzufriedenheit und Nachhaltigkeit zu jeweils einem Sechstel in das LTI-Programm ein.

Für jede Zielkomponente werden bestimmte Ziel-, Mindest- und Maximalwerte festgelegt, die für die Berechnung des Auszahlungsanspruchs herangezogen werden. Die Ziele werden spätestens zum 31. März des ersten Jahres der Performancelaufzeit in einer Zielvereinbarung zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat festgelegt. Dabei soll zwischen Vorstand und Aufsichtsrat Einvernehmen erzielt werden. Nur wenn dies nicht gelingt, entscheidet der Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen.

Für Zwecke der Berechnung des Final Grant wird für jede Zielkomponente nur eine Zielerreichung von jeweils mindestens 50% und höchstens 200% berücksichtigt. An den Ablauf der Performancelaufzeit schließt sich eine einjährige Wartezeit an. Der Auszahlungsanspruch richtet sich nach dem Aktienkurs der Gesellschaft während der letzten drei Monate der Wartezeit und ist in seiner Höhe für jedes Vorstandsmitglied auf 250% des individuellen LTI-Budgets beschränkt (Cap). Unter bestimmten Umständen (insbesondere bei Beendigung der Anstellungsverträge aus wichtigem Grund oder bei Niederlegung des Vorstandsmandats vor Ablauf der Laufzeit einer Tranche) können Ansprüche der Vorstandsmitglieder aus dem LTI-Programm verfallen.

Das individuelle LTI-Budget bezogen auf das Geschäftsjahr 2016 beträgt für Mark Langer 850 TEUR, für Bernd Hake 458 TEUR sowie für Ingo Wilts 206 TEUR. Das LTI-Budget der Herren Hake und Wilts ermittelt sich auf Basis des Beginns ihrer Vorstandstätigkeit im Jahr 2016 zeitanteilig.

Das individuelle LTI-Budget bezogen auf das Geschäftsjahr 2017 beträgt für Mark Langer 900 TEUR, für Bernd Hake 592 TEUR, für Yves Müller 54 TEUR und für Ingo Wilts 569 TEUR. Bei Yves Müller ermittelt sich das LTI-Budget zeitanteilig ab Beginn der Vorstandstätigkeit in 2017.

Das individuelle LTI-Budget bezogen auf das Geschäftsjahr 2018 beträgt für Mark Langer 900 TEUR, für Yves Müller 654 TEUR und für Ingo Wilts 638 TEUR. Das individuelle LTI Budget bezogen auf das Geschäftsjahr 2018 betrug für Bernd Hake 683 TEUR.

Das individuelle LTI-Budget bezogen auf das Geschäftsjahr 2019 beträgt für Mark Langer 980 TEUR, für Yves Müller 700 TEUR und für Ingo Wilts 711 TEUR. Das individuelle LTI Budget bezogen auf das Geschäftsjahr 2019 betrug für Bernd Hake 716 TEUR.

Aktienbasierte Vergütungskomponente für das Geschäftsjahr 2019

(aktive Vorstände zum 31. Dezember 2019)

	Mark Langer Vorstands- vorsitzender	Yves Müller Mitglied des Vorstands	Ingo Wilts Mitglied des Vorstands	Summe
Beizulegende Zeitwerte des Performance-Share-Plans (LTI 2019–2021) zum Zeitpunkt der Gewährung (in TEUR)	742	530	539	1.811
Anzahl virtueller Aktien zum Gewährungszeitpunkt (LTI 2019–2021)	11.610	8.293	8.427	28.330
Gesamtaufwand aktienbasierte Vergütung (in TEUR)	216	132	152	500
Rückstellung				2.299

Aktienbasierte Vergütungskomponente für das Geschäftsjahr 2018

	Mark Langer Vorstands- vorsitzender	Yves Müller Mitglied des Vorstands	Ingo Wilts Mitglied des Vorstands	Bernd Hake Mitglied des Vorstands (bis 2. Juli 2019)	Summe
Beizulegende Zeitwerte des Performance-Share-Plans (LTI 2018–2020) zum Zeitpunkt der Gewährung (in TEUR)	757	550	536	575	2.418
Anzahl virtueller Aktien zum Gewährungszeitpunkt (LTI 2018–2020)	12.467	9.062	8.831	9.466	39.826
Gesamtaufwand aktienbasierte Vergütung (in TEUR)	252	105	165	178	700
Rückstellung					1.799

Alters- und Hinterbliebenenversorgung

Alle aktiven Mitglieder des Vorstands haben einzelvertraglich geregelte Pensionszusagen erhalten, deren Höhe sich in Abhängigkeit von der Dauer der Vorstandsbestellung als Prozentsatz der vertraglich vereinbarten rentenfähigen Bezüge bemisst. Als Basis für die Ermittlung der pensionsfähigen Bezüge ist das Grundgehalt gemäß Anstellungsvertrag definiert.

Für den Vorstandsvorsitzenden Mark Langer ist dies in Form einer leistungsorientierten Zusage erfolgt.

Den ab dem Geschäftsjahr 2016 bestellten Vorständen wurden beitragsorientierte Pensionszusagen gewährt. Diese Form der Pensionszusage findet auch bei zukünftigen Neuberufungen in den Vorstand Anwendung.

Bei der Konzeption der beitragsorientierten Versorgungsregelung für die neuen Vorstandsmitglieder wurde der Aufsichtsrat durch einen unabhängigen Vergütungsexperten begleitet.

Beitragsorientierte Pensionszusagen

Für ab dem Geschäftsjahr 2016 berufene Vorstandsmitglieder zahlt HUGO BOSS jährlich einen Versorgungsbeitrag in einen auf das Leben des Vorstandsmitglieds abgeschlossenen Rückdeckungsversicherungsvertrag ein. Der Beitrag entspricht 40% der pensionsfähigen Bezüge, deren Ermittlungsbasis das Grundgehalt gemäß Anstellungsvertrag ist.

Die Höhe der Altersleistung entspricht dabei dem über die individuelle Rückdeckungsversicherung angesparten Betrag. Dieser ergibt sich aus den gesamten jährlich abgeführten Versorgungsbeträgen zuzüglich einer jährlichen Verzinsung in Abhängigkeit vom jeweiligen Versicherungstarif. Ein Anspruch auf Altersleistung entsteht mit oder nach Vollendung einer festen Altersgrenze von 65 Jahren oder für den Fall, dass das Vorstandsmitglied vor Erreichen der Altersgrenze aufgrund Krankheit oder Unfall dauernd arbeitsunfähig geworden ist und aus dem Unternehmen ausscheidet. Im Todesfall des Vorstandsmitglieds haben dessen Ehegatte bzw. sein nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz eingetragener Lebenspartner und die Waisen Anspruch auf eine Hinterbliebenenrente.

Scheidet das Vorstandsmitglied vor Eintritt des Pensionsfalls aus dem Unternehmen aus, bleiben die Anwartschaften auf Versorgungsleistungen bei einer versorgungsfähigen Dienstzeit von mehr als drei Jahren erhalten. Die Höhe der Anwartschaften entspricht bei Ausscheiden vor Erreichen der festen Altersgrenze den Leistungen aus der zum Zeitpunkt des Ausscheidens beitragsfrei gestellten Rückdeckungsversicherung.

Laufende Rentenzahlungen werden jährlich um mindestens 1% angepasst.

Leistungsorientierte Pensionszusagen für den Vorstandsvorsitzenden Mark Langer

Für den Vorstandsvorsitzenden Mark Langer besteht eine Pensionszusage durch die Gesellschaft in Form einer leistungsorientierten Pensionszusage. Die Höhe des späteren Ruhegelds ist dabei auf 60% der rentenfähigen Bezüge begrenzt. Ruhegelder werden gezahlt, wenn das Dienstverhältnis mit oder nach Vollendung einer festen Altersgrenze von 60 Jahren endet oder der Vorstandsvorsitzende vor Erreichen der Altersgrenze aufgrund Krankheit oder Unfall dauernd arbeitsunfähig geworden ist und aus dem Unternehmen ausscheidet. Zudem wird im Falle des Todes des Vorstandsvorsitzenden ein Ruhegeld in Form einer Witwen- und Waisenrente an die Hinterbliebenen gezahlt.

Scheidet der Vorstandsvorsitzende vor Eintritt des Pensionsfalls aus dem Unternehmen aus, ist die Unverfallbarkeit seiner Anwartschaft auf Versorgungsleistung entsprechend den gesetzlichen Regelungen vereinbart. Eine gemäß den gesetzlichen Bestimmungen vorgesehene zeitanteilige Kürzung des Pensionsanspruchs unterbleibt jedoch.

Laufende Rentenzahlungen werden jährlich um mindestens 1% angepasst.

Zusatzversorgung

Darüber hinaus bietet der HUGO BOSS Konzern den Mitgliedern des Vorstands die Möglichkeit, 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 Beiträge aus Gehaltsumwandlungen sind in der Angabe der Gesamtbezüge enthalten. Rückstellungen und Planvermögen werden in gleicher Höhe angesetzt.

Versorgungszusagen (in TEUR)

	Mark Langer Vorstandsvorsitzender		Bernd Hake Mitglied des Vorstands (bis 2. Juli 2019)		Yves Müller Mitglied des Vorstands	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Dienstzeitaufwand nach IFRS	549	542	120	240	260	260
Pensionsrückstellung nach IFRS	6.750	3.814	0	0	0	0

	Ingo Wilts Mitglied des Vorstands		Summe	
	2019	2018	2019	2018
Dienstzeitaufwand nach IFRS	280	280	1.209	1.322
Pensionsrückstellung nach IFRS	0	0	6.750	3.814

Leistungen im Fall der vorzeitigen Beendigung der Tätigkeit

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsvertrags (ohne dass ein wichtiger Grund für die Kündigung des Anstellungsvertrags durch die Gesellschaft vorliegt) erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Abfindung in Höhe der Gesamtbezüge (einschließlich Nebenleistungen) für die Dauer der ursprünglichen Restlaufzeit, höchstens jedoch für die Dauer von 15 Monaten, gerechnet ab Beendigung des Anstellungsvertrages (Abfindungs-Cap). Die Höhe der Gesamtbezüge bestimmt sich für diese Zwecke nach der Gesamtvergütung, die für das letzte volle Geschäftsjahr bezogen wurde, und ggf. nach der voraussichtlichen Gesamtvergütung für das laufende Geschäftsjahr.

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsvertrags aus einem von dem jeweiligen Vorstandsmitglied zu vertretenden wichtigen Grund sehen die Anstellungsverträge keine Abfindungszahlung vor. Für den Fall der regulären Beendigung enthalten die Dienstverträge – mit Ausnahme von Pensionsregelungen – keine Regelungen.

Die Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern enthalten jeweils eine Bestimmung, die dem jeweiligen Vorstandsmitglied bei einem „Change of Control“ (Erwerb von mehr als 30% der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG) ein außerordentliches Kündigungsrecht einräumt und für den Fall, dass es zu einer Kündigung kommt, eine Abfindungszahlung an das jeweilige Vorstandsmitglied vorsieht. Die Höhe der Abfindung entspricht grundsätzlich der für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Anstellungsvertrages zu entrichtenden Abfindung und unterliegt demselben Abfindungs-Cap. Im Übrigen bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft für den Fall eines Übernahmeangebots mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern.

Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019 nach DRS 17

Gesamtvergütung (in TEUR)

	Mark Langer Vorstandsvorsitzender		Bernd Hake Mitglied des Vorstands (bis 2. Juli 2019)		Yves Müller Mitglied des Vorstands	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Grundvergütung	920	850	317	642	650	650
Nebenleistungen	28	29	8	15	14	22
Summe	948	879	325	657	664	672
Sondervergütung	0	0	0	0	0	0
STI	0	676	0	459	0	420
Mehrfährige variable Vergütung	742	757	0	575	530	550
Davon LTI 2019–2021	742	0	0	0	530	0
Davon LTI 2018–2020	0	757	0	575	0	550
Gesamtvergütung	1.690	2.312	325	1.691	1.194	1.642

	Ingo Wilts Mitglied des Vorstands		Gesamtvergütung	
	2019	2018	2019	2018
Grundvergütung	700	669	2.587	2.811
Nebenleistungen	9	13	59	79
Summe	709	682	2.646	2.890
Sondervergütung	0	0	0	0
STI	0	436	0	1.991
Mehrfährige variable Vergütung	539	536	1.811	2.418
Davon LTI 2019–2021	539	0	1.811	0
Davon LTI 2018–2020	0	536	0	2.418
Gesamtvergütung	1.248	1.654	4.457	7.299

Gewährte Zuwendungen für das Geschäftsjahr 2019 nach DCGK

Gewährte Zuwendungen (in TEUR)

	Mark Langer Vorstandsvorsitzender				Bernd Hake Mitglied des Vorstands (bis 2. Juli 2019)			
	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018
Festvergütung	920	920	920	850	317	317	317	642
Nebenleistungen	28	28	28	29	8	8	8	15
Summe	948	948	948	879	325	325	325	657
Sondervergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
Einjährige Vergütung (STI)	700	0	1.050	676	467	0	701	459
Mehrjährige variable Vergütung	742	0	2.450	757	533	0	1.792	575
Davon LTI 2019–2021	742	0	2.450	0	533	0	1.792	0
Davon LTI 2018–2020	0	0	0	757	0	0	0	575
Sonstiges	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	2.390	948	4.448	2.312	1.325	325	2.818	1.691
Versorgungsaufwand	549	549	549	542	120	120	120	240
Gesamtvergütung	2.939	1.497	4.997	2.854	1.445	445	2.938	1.931

	Yves Müller Mitglied des Vorstands				Ingo Wilts Mitglied des Vorstands			
	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018
Festvergütung	650	650	650	650	700	700	700	669
Nebenleistungen	14	14	14	22	9	9	9	13
Summe	664	664	664	672	709	709	709	682
Sondervergütung	0	0	0	0	0	0	0	0
Einjährige Vergütung (STI)	450	0	675	420	461	0	692	436
Mehrjährige variable Vergütung	530	0	1.750	550	539	0	1.778	536
Davon LTI 2019–2021	530	0	1.750	0	539	0	1.778	0
Davon LTI 2018–2020	0	0	0	550	0	0	0	536
Sonstiges	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	1.644	664	3.089	1.642	1.709	709	3.179	1.654
Versorgungsaufwand	260	260	260	260	280	280	280	280
Gesamtvergütung	1.904	924	3.349	1.902	1.989	989	3.459	1.934

Zufluss für das Geschäftsjahr 2019 nach DCGK

Zufluss (in TEUR)

	Mark Langer Vorstandsvorsitzender		Bernd Hake Mitglied des Vorstands (bis 2. Juli 2019)		Yves Müller Mitglied des Vorstands	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Festvergütung	920	850	317	642	650	650
Nebenleistungen	28	29	8	15	14	22
Summe	948	879	325	657	664	672
Sondervergütung	0	0	0	0	0	0
Einjährige variable Vergütung (STI)	0	676	0	459	0	420
Mehrjährige variable Vergütung	357	0	218	0	0	0
Davon LTI 2016–2018	357	0	218	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
Summe	1.305	1.555	543	1.116	664	1.092
Versorgungsaufwand	549	542	120	240	260	260
Gesamtvergütung	1.854	2.097	663	1.356	924	1.352

	Ingo Wilts Mitglied des Vorstands		Gesamtsumme	
	2019	2018	2019	2018
Festvergütung	700	669	2.587	2.811
Nebenleistungen	9	13	59	79
Summe	709	682	2.646	2.890
Sondervergütung	0	0	0	0
Einjährige variable Vergütung (STI)	0	436	0	1.991
Mehrjährige variable Vergütung	131	0	706	0
Davon LTI 2016–2018	131	0	706	0
Sonstiges	0	0	0	0
Summe	840	1.118	3.352	4.881
Versorgungsaufwand	280	280	1.209	1.322
Gesamtvergütung	1.120	1.398	4.561	6.203

Sonstige Vergütungsbestandteile

Zum 31. Dezember 2019 sind keine Vorauszahlungen an den Vorstand geleistet worden.

Gesamtvergütung der ehemaligen Mitglieder des Vorstands

Bernd Hake ist zum 2. Juli 2019 aus dem Vorstand ausgeschieden, sein Anstellungsvertrag endet mit Wirkung zum 29. Februar 2020. Bis zu diesem Zeitpunkt erhält Herr Hake seine vertraglich vereinbarte Festvergütung in Höhe von 433 TEUR. Eine Trennvereinbarung vom September 2019 sieht darüber hinaus in Übereinstimmung mit dem Dienstvertrag und dem vereinbarten Abfindungs-Cap Zahlungen in Höhe von 3.080 TEUR vor, die zum 29. Februar 2020 fällig werden. Diese setzen sich zusammen aus einer Abfindung in Höhe von 846 TEUR für das Festgehalt für den Zeitraum von März 2020 bis Mai 2021, sowie einer Zahlung in Höhe von TEUR 1.192 für die kurzfristige variable Vergütung (STI) für 2019 bis Mai 2021, sowie Zahlungen in Höhe von TEUR 664 für die anteilig erdiente langfristige variable Vergütung (LTI) für die Jahre 2018/2019/2020 sowie Abfindungen jeweils für den Zeitraum von März 2020 bis Mai 2021 in Höhe von 338 TEUR für Versorgungsbeiträge und in Höhe von 40 TEUR für den Dienstwagen und andere Nebenleistungen.

Die Ansprüche aus den LTI Tranchen für die Jahre 2016–2018 und 2017–2019 kommen im März 2020 bzw. 2021 nach Ablauf der einjährigen Wartezeit zur Auszahlung. Der endgültige Auszahlungsanspruch ergibt sich in Abhängigkeit von der finalen Zielerreichung der Zielkomponenten und dem Aktienkurs der Gesellschaft während der letzten drei Monate der Wartezeit.

Vergütung des Aufsichtsrats

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 sowie die Mitgliedschaft in den Ausschüssen werden bei der Berechnung der Vergütung berücksichtigt. Die fixe und die variable Vergütung werden nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das jeweilige abgelaufene Geschäftsjahr entscheidet, ausgezahlt. 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 2018 Gesamtbezüge in Höhe von 1.464 TEUR. Für das Jahr 2019 betragen die Gesamtbezüge voraussichtlich 1.205 TEUR. Darin enthalten ist ein variabler Anteil in Höhe von 450 TEUR (2018: 709 TEUR), der sich an der Höhe des voraussichtlichen Ergebnisses je Aktie im Konzernabschluss bemisst.

RECHTLICHE ANGABEN

- **Erklärung zur Unternehmensführung auf Unternehmenswebsite veröffentlicht**
- **Übernahmerechtliche Angaben erfolgen nach §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB**
- **Es existieren Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten**

Erklärung zur Unternehmensführung

Die **Erklärung zur Unternehmensführung** (gemäß § 289f HGB) als Teil des zusammengefassten Lageberichts ist auf der Unternehmenswebsite unter ezu.hugoboss.com veröffentlicht. Sie ist zudem auf den Seiten 104 bis 112 dieses Geschäftsberichts enthalten.

Übernahmerechtliche Angaben

Nachfolgend sind die nach §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB erforderlichen **übernahmerechtlichen Angaben** als Bestandteil des geprüften, zusammengefassten Lageberichts aufgeführt und erläutert. Aus Sicht des Vorstands besteht darüber hinaus kein weitergehender Erläuterungsbedarf im Sinne des § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital der HUGO BOSS AG setzt sich aus 70.400.000 nennwertlosen, auf den Namen lautenden Stammaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR je Stammaktie zusammen. Die Aktien sind voll eingezahlt. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des AktG, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. In den Fällen des § 136 AktG ist das Stimmrecht aus den betroffenen Aktien kraft Gesetzes ausgeschlossen.

Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten

Auf Grundlage der der Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2019 zugegangenen Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 33, 34 WpHG bestehen folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital der Gesellschaft, die 10% der Stimmrechte erreichen oder überschreiten:

Nach der Stimmrechtsmitteilung vom 9. Juni 2016 der PFC S.r.l., Vicenza, Italien, hält diese 4,13% Stimmrechte gemäß § 21 WpHG (jetzt § 33 WpHG) direkt und gemäß § 22 WpHG (jetzt § 34 WpHG) werden weitere 6,00% Stimmrechte der Zignago Holding S.p.A., Fossalta di Portogruaro, Italien, der PFC S.r.l. zugerechnet. Ferner hält die Zignago Holding S.p.A., Fossalta di Portogruaro, Italien, 6,00% Stimmrechte gemäß § 21 WpHG (jetzt § 33 WpHG) direkt und gemäß § 22 WpHG (jetzt § 34 WpHG) werden weitere 4,13% Stimmrechte der PFC S.r.l., Vicenza, Italien, der Zignago Holding S.p.A. zugerechnet. In Summe überschreiten die Beteiligungen somit 10% der Stimmrechte. Daneben sind der HUGO BOSS AG keine weiteren direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte erreichen oder überschreiten, gemeldet worden.

Sämtliche **Meldungen zu Veränderungen bei Stimmrechtsanteilen** sind auf der Unternehmenswebsite unter kapitalmarktnachrichten.hugoboss.com einsehbar. Darüber hinaus können die im Geschäftsjahr 2019 mitgeteilten meldepflichtigen Beteiligungen dem Jahresabschluss der HUGO BOSS AG für das Geschäftsjahr 2019 entnommen werden.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, existieren nicht.

Stimmrechtskontrolle bei Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital

Es besteht keine Stimmrechtskontrolle für den Fall, dass Arbeitnehmer am Kapital der HUGO BOSS AG beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben.

Ernennung und Abberufung des Vorstands

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. Sie werden vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt.

Satzungsänderungen

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.

Befugnisse des Vorstands hinsichtlich Aktienausgabe und -rückkauf

Der Vorstand der HUGO BOSS AG kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis 15. Mai 2024 das Grundkapital um bis zu 35.200.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 35.200.000 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals erhöhen (genehmigtes Kapital). Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht zu. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Bezugsrecht der Aktionäre bis zu maximal 10% des Grundkapitals (a) zum Ausgleich von Spitzenbeträgen, (b) bei Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen und (c) in dem Fall auszuschließen, wenn der Ausgabepreis der neuen Aktien bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabepreises, die möglichst zeitnah zur Platzierung der Aktien erfolgen soll, nicht wesentlich unterschreitet, wobei im Fall (c) die ausgegebenen Aktien unter Anrechnung eventuell unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußerter eigener Aktien insgesamt 10% des Grundkapitals weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung überschreiten dürfen.

Der Vorstand ist aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 ermächtigt, bis zum 11. Mai 2020 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu einem Anteil von insgesamt höchstens 10% des am 12. Mai 2015 ausstehenden Grundkapitals oder, falls dieser Wert geringer ist, des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Die Ermächtigung kann unmittelbar durch die HUGO BOSS AG oder durch ein von der HUGO BOSS AG abhängiges oder in ihrem Mehrheitsbesitz stehendes Unternehmen oder durch beauftragte Dritte ausgeübt werden und erlaubt den Erwerb eigener Aktien im ganzen Umfang oder in Teilbeträgen sowie den einmaligen oder mehrmaligen

Erwerb. Der Erwerb darf über die Börse oder mittels eines an sämtliche Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten oder durch Ausgabe von Andienungsrechten an die Aktionäre erfolgen. Die Ermächtigung sieht auch vor, dass die Aktien unter Einschränkung des Gleichbehandlungsgrundsatzes und eines eventuellen Andienungsrechts der Aktionäre erworben werden können.

Nach dieser Ermächtigung zurückerworbene eigene Aktien können über die Börse oder mittels Angebot an alle Aktionäre (auch unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre) wieder veräußert werden. Sie können aber auch eingezogen und unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre 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. Ferner ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auf eigene Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge auch deshalb auszuschließen, um die eigenen Aktien Personen zum Erwerb anzubieten, die im Arbeitsverhältnis mit der HUGO BOSS AG stehen oder standen. Der Vorstand ist ferner aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 ermächtigt, eigene Aktien auch unter Einsatz von Eigenkapitalderivaten zu erwerben.

„Change of Control“-Regelungen

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.

Entschädigungsvereinbarungen

Die Anstellungsverträge der Vorstände enthalten 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 jeweiligen Vorstandsmitglied vorsieht. → **Vergütungsbericht**

4	An unsere Aktionäre
19	Zusammengefasster Lagebericht
103	Corporate Governance
127	Konzernabschluss
198	Weitere Angaben

KAPITEL 4 / 127 – 197

KONZERN- ABSCHLUSS

128	Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
129	Konzerngesamtergebnisrechnung
130	Konzernbilanz
131	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
132	Konzernkapitalflussrechnung
133	Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2019
148	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
155	Erläuterungen zur Konzernbilanz
187	Sonstige Erläuterungen
194	Vorstand
195	Aufsichtsrat
196	Weitere Angaben zu den Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern
197	Offenlegung

KONZERN-GEWINN-UND- VERLUST-RECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung (in TEUR)

	Anhang	2019	2018 ¹
Umsatzerlöse	(1)	2.884.056	2.795.963
Umsatzkosten	(1)	-1.008.619	-972.698
Rohertrag		1.875.437	1.823.265
In % vom Umsatz		65,0	65,2
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	(2)	-1.234.587	-1.175.692
Verwaltungsaufwendungen	(3)	-296.354	-300.764
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit		344.496	346.809
Zinsergebnis		-31.465	-3.213
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		1.609	2.019
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-33.074	-5.232
Übrige Finanzposten		-7.438	-6.926
Finanzergebnis	(4)	-38.903	-10.139
Ergebnis vor Ertragsteuern		305.593	336.670
Ertragsteuern	(5)	-100.350	-100.470
Konzernergebnis		205.243	236.200
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		205.113	236.152
Nicht beherrschende Anteile		130	48
Ergebnis je Aktie (EUR)²	(6)	2,97	3,42
Dividende je Aktie (EUR)³	(16)	2,75	2,70

¹ Angepasste Vorjahreswerte: Informationen zur Darstellungsänderung sind in der Anhangangabe zu den Rechnungslegungsgrundätzen zu finden.

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

³ 2019: Dividendenvorschlag.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

Konzerngesamtergebnisrechnung (in TEUR)

	2019	2018
Konzernergebnis	205.243	236.200
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	- 12.706	4.256
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	12.016	8.010
Netto(-Verluste)/-Gewinne aus Marktbewertung von Sicherungsgeschäften	1.934	407
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	1.244	12.673
Gesamtergebnis	206.487	248.873
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	206.357	248.825
Nicht beherrschende Anteile	130	48
Gesamtergebnis	206.487	248.873

KONZERNBILANZ

des HUGO BOSS Konzerns zum 31. Dezember 2019

Konzernbilanz (in TEUR)			
Aktiva	Anhang	2019	2018
Sachanlagen	(8)	516.767	389.441
Immaterielle Vermögenswerte	(8)	197.449	184.896
Nutzungsrechte an Leasingobjekten	(9)	877.425	0
Aktive latente Steuern	(5)	97.924	90.116
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(11), (22)	21.518	19.020
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(11)	2.120	2.880
Langfristige Vermögenswerte		1.713.203	686.353
Vorräte	(12)	626.514	617.947
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(13)	216.222	214.137
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	(5)	33.359	38.682
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(11), (22)	32.341	31.998
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(11)	123.200	122.723
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(14)	132.626	146.717
Kurzfristige Vermögenswerte		1.164.262	1.172.204
Gesamt		2.877.465	1.858.557
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	(15)	70.400	70.400
Eigene Aktien	(15)	-42.363	-42.363
Kapitalrücklage		399	399
Gewinnrücklagen		932.817	926.137
Kumuliertes übriges Eigenkapital		40.374	26.424
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		1.001.627	980.997
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital		41	-302
Konzerneigenkapital		1.001.668	980.695
Langfristige Rückstellungen	(17), (18), (19)	86.819	69.029
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(20), (22)	105.938	82.775
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	(9)	789.472	0
Passive latente Steuern	(5)	11.264	12.632
Sonstige langfristige Schulden	(21)	490	60.670
Langfristige Schulden		993.983	225.106
Kurzfristige Rückstellungen	(17)	91.746	97.671
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(20), (22)	112.014	93.361
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	(9)	167.703	0
Ertragsteuerschulden	(5)	65.683	43.526
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		314.646	295.106
Sonstige kurzfristige Schulden	(21)	130.022	123.092
Kurzfristige Schulden		881.814	652.756
Gesamt		2.877.465	1.858.557

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

Eigenkapitalveränderungsrechnung (in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Kumuliertes übriges Eigenkapital		Konzerneigenkapital		
				Gesetzliche Rücklage	Sonstige Gewinnrücklagen	Unterschiede aus der Währungsumrechnung	Marktbewertung Sicherungsgeschäfte	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	Konzern-eigenkapital
Anhang	(15)	(15)								
1. Januar 2018	70.400	-42.363	399	6.641	861.971	19.168	-1.161	915.055	-350	914.705
Konzernergebnis					236.152			236.152	48	236.200
Sonstiges Ergebnis					4.256	8.010	407	12.673		12.673
Gesamtergebnis					240.408	8.010	407	248.825	48	248.873
Dividendenzahlung					-182.893			-182.893		-182.893
Veränderung Konsolidierungskreis					10			10		10
31. Dezember 2018	70.400	-42.363	399	6.641	919.496	27.178	-754	980.997	-302	980.695
1. Januar 2019 (wie bisher berichtet)	70.400	-42.363	399	6.641	919.496	27.178	-754	980.997	-302	980.695
Änderung der Rechnungslegungsmethode (IFRS 16)					969			969		969
1. Januar 2019 angepasst	70.400	-42.363	399	6.641	920.465	27.178	-754	981.966	-302	981.664
Konzernergebnis					205.112			205.112	130	205.243
Sonstiges Ergebnis					-12.706	12.016	1.935	1.244		1.244
Gesamtergebnis					192.406	12.016	1.935	206.357	130	206.487
Dividendenzahlung					-186.344			-186.344		-186.344
Akquisition nicht beherrschender Anteile					-353			-353	213	-140
31. Dezember 2019	70.400	-42.363	399	6.641	926.175	39.194	1.180	1.001.627	41	1.001.668

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

Kapitalflussrechnung (in TEUR)			
	Anhang	2019	2018
	(25)		
Konzernergebnis		205.243	236.200
Abschreibungen/Zuschreibungen	(8)	362.463	129.680
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto		-3.687	3.277
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		1.093	-76
Ertragsteueraufwand/-ertrag	(5)	100.350	100.470
Zinserträge und -aufwendungen	(4)	31.465	3.213
Veränderung der Vorräte		3.514	-72.306
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva		8.666	-12.957
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva		37.767	22.346
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen		-1.192	-144
Veränderung Pensionsrückstellungen	(19)	-11.838	-9.450
Veränderung übrige Rückstellungen		-5.218	-6.685
Gezahlte Ertragsteuern		-76.909	-71.577
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit		651.717	321.991
Investitionen in Sachanlagen	(8)	-157.633	-122.267
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(8)	-33.680	-30.710
Erwerb von Tochtergesellschaften und sonstigen Geschäftseinheiten abzüglich erworbener flüssiger Mittel		0	-849
Erwerb von Gruppen von Vermögenswerten		-3.872	0
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		435	1.893
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-194.750	-151.933
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	(16)	-186.344	-182.893
Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	(22)	-107	23.163
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	(22)	0	24.403
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	(22)	-35.000	-3.426
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten		-227.394	0
Gezahlte Zinsen		-24.926	-2.200
Erhaltene Zinsen		1.623	2.012
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-472.148	-138.941
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.089	-100
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-14.092	31.017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		146.717	115.700
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(14)	132.625	146.717

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2019

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 die Entwicklung, die Vermarktung und der Vertrieb hochwertiger Mode und Accessoires im gehobenen Premiumsegment des Damen- und Herrenbereichs.

Der Konzernabschluss der HUGO BOSS AG zum 31. Dezember 2019 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 ergänzenden Vorschriften nach § 315e Abs. 1 HGB erstellt.

Der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht der HUGO BOSS AG, Metzingen, wurden durch Beschluss vom 20. Februar 2020 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 nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

Rechnungslegungsgrundsätze

Aus der Anwendung in 2019 überarbeiteter Standards und Interpretationen des IASB ergeben sich wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Folgende wesentliche neue Rechnungslegungsvorschrift war ab dem Geschäftsjahr 2019 verpflichtend anzuwenden:

Erstmalige Anwendung von IFRS 16: Leasingverhältnisse

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

Die erstmalige Anwendung von IFRS 16 erfolgte in Übereinstimmung mit den Vorschriften des modifizierten Übergangsansatzes. Dabei ist die Leasingverbindlichkeit zum Umstellungszeitpunkt mit dem Barwert der ausstehenden Leasingzahlungen anzusetzen. Die Nutzungsrechte werden mit dem Betrag der jeweiligen Leasingverbindlichkeit angesetzt, berichtigt um den Betrag der im Voraus geleisteten oder abgegrenzten Leasingzahlungen. Ein wesentlicher Effekt auf das Eigenkapital hat sich nicht ergeben. Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2018 wurden entsprechend der modifizierten Übergangsmethode nicht angepasst.

Leasingverhältnisse des Konzerns und ihre bilanzielle Behandlung

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

Nach IFRS 16 weist der Leasingnehmer eine Leasingverbindlichkeit in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen sowie ein entsprechendes Nutzungsrecht (Right-of-Use-Asset) in der Bilanz aus. Die Leasingzahlungen setzen sich zusammen aus der Summe aller fixen Leasingzahlungen abzüglich Anreizzahlungen für den Vertragsabschluss, variablen Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind, und Beträgen, die voraussichtlich im Rahmen von Restwertgarantien entrichtet werden müssen. Mietverlängerungsoptionen sind einzubeziehen, sofern ihre Ausübung hinreichend sicher ist. Auch vertraglich vereinbarte Entschädigungszahlungen bei vorzeitiger Vertragsbeendigung seitens des Leasingnehmers müssen erfasst werden, wenn nicht mit hinreichender Sicherheit von einer Fortsetzung des Vertrages ausgegangen werden kann.

Die Leasingverbindlichkeit wird über die Laufzeit mittels Effektivzinsmethode aufgezinnt und unter Berücksichtigung der geleisteten Leasingzahlungen finanzmathematisch fortgeschrieben.

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

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

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverhältnissen wurden bis einschließlich 31. Dezember 2018 unter dem Posten „Finanzverbindlichkeiten“ erfasst. Die zugehörigen Vermögenswerte waren unter den Sachanlagen klassifiziert. Im Zuge der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 zum 1. Januar 2019 wurde der Barwert der Finanzierungsleasingverbindlichkeiten in den Posten „Leasingverbindlichkeiten“ umgegliedert und der Nettobuchwert der Vermögenswerte als Nutzungsrecht an Leasingobjekten ausgewiesen.

Wesentliche Maßnahmen

Die Ermittlung des Umstellungseffekts basierte auf Annahmen für die verwendeten Diskontierungszinssätze, die Laufzeit der Mietverträge sowie die Abgrenzung der fixen Leasingzahlungen. Zur Ermittlung des Barwerts der künftigen Mindestleasingzahlungen verwendet HUGO BOSS Fremdkapitalzinssätze, die bedingt durch Laufzeit und Länderspezifika variieren können. Der durchschnittlich verwendete Zinssatz bei Erstanwendung zum 1. Januar 2019 betrug 2,9%. Neben der Grundmietzeit bezieht der Konzern Verlängerungsoptionen in die Ermittlung der Vertragslaufzeit ein, wenn die Verlängerung bereits mit dem Vermieter final verhandelt und von beiden Seiten unterschrieben wurde. Hinreichende Sicherheit liegt demnach erst vor, wenn der Vertrag unterschrieben ist. Für Verträge ohne feste Laufzeit orientiert sich die zur Ermittlung des Right-of-Use-Assets und der Leasingverbindlichkeit verwendete Laufzeit an der durchschnittlichen Restnutzungsdauer der Mietereinbauten des jeweiligen Vertrags.

Ausübung der Wahlrechte

Für den Leasingnehmer sind diverse Wahlrechte vorgesehen. Der Konzern macht vom Wahlrecht Gebrauch, die Nutzungsrechte bei Low-Value-Assets (Wertgrenze < 5 TEUR) und bei kurzfristigen Leasingverträgen (Laufzeit maximal 12 Monate) nicht anzuwenden. Mietaufwendungen für diese Vermögensgegenstände sind dementsprechend unmittelbar in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung zu erfassen. Ferner wird das

Wahlrecht zur Trennung von Leasing- und Nichtleasingkomponenten (Service) in Anspruch genommen und die Nichtleasingkomponenten werden im anzusetzenden Nutzungsrecht nicht berücksichtigt. Des Weiteren wurde die Erleichterungsmöglichkeit für Drohverlustrückstellungen in Anspruch genommen: Sofern diese im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen gebildet wurden, konnten diese zum 1. Januar 2019 mit dem Nutzungsrecht verrechnet werden. Des Weiteren wurde das Wahlrecht zur Aktivierung von gemieteten immateriellen Vermögenswerten nicht in Anspruch genommen.

Der Standard wurde zum 1. Januar 2019 auf alle bestehenden Verträge angewendet, die in den Anwendungsbereich fallen. Es erfolgte keine Neu-Einschätzung hinsichtlich der Würdigung der bestehenden Leasingverträge.

Auswirkungen des IFRS 16 zum 1. Januar 2019

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

Zum Erstanwendungszeitpunkt 1. Januar 2019 hat sich die Bilanzsumme aufgrund der zu aktivierenden Nutzungsrechte signifikant um 990,7 Mio. EUR erhöht.

Die Überleitung der operativen Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 auf die bilanzierten Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019 stellt sich folgendermaßen dar:

Überleitung Leasingverbindlichkeiten (in TEUR)

Operative Leasing- und Mietverpflichtungen zum 31.12.2018¹	1.270.634
Kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von 12 Monaten oder weniger	-2.578
Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögenswerten und Mobilien	-3.370
Leasingverhältnisse von Software	-27.254
Nichtleasingkomponenten (Service)	-6.957
Sonstiges	-11.648
Brutto-Leasingverbindlichkeiten zum 01.01.2019	1.218.827
Abzinsung	-162.348
Barwert der Leasingverbindlichkeiten durch die Erstanwendung von IFRS 16 zum 01.01.2019	1.056.479
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2018	4.750
Gesamte Leasingverbindlichkeiten zum 01.01.2019	1.061.229

¹ Angepasster Vorjahreswert.

Im Rahmen der Umstellung auf den neuen Leasingstandard erfolgte für alle IFRS-16-relevanten Mietverträge die Anpassung der Nutzungsrechte für Leasingobjekte um im Voraus geleistete oder abgegrenzte Schulden aus Mietverpflichtungen (sogenanntes Straight-Lining) in Höhe von 72,8 Mio. EUR. Zusätzlich wurde ein Umstellungseffekt, aufgrund von Abweichungen der Nutzungsdauern zwischen Nutzungsrecht und Straight-Lining, in Höhe von 1 Mio. EUR ergebnisneutral in den Gewinnrücklagen erfasst.

Für das Geschäftsjahr 2019 hat sich ein positiver Effekt auf das operative Ergebnis (EBIT) in Höhe von 11,8 Mio. EUR aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 ergeben. Gleichzeitig hat sich das Konzernergebnis um 7,0 Mio. EUR verringert. Die Erstanwendung des neuen Leasingstandards führte zu einer Erhöhung des Free Cashflow (FCF) in Höhe von 249,6 Mio. EUR.

Detailliertere Angaben bzgl. der Auswirkungen der Anwendung des IFRS 16 auf Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie auf die Kapitalflussrechnung sind in Anhangangabe 9 zu finden.

Darstellungsänderung

Ab dem Geschäftsjahr 2019 werden alle sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge nicht mehr als separater Posten in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung ausgewiesen, sondern in die jeweiligen verursachenden Funktionsbereiche gegliedert. Um eine Vergleichbarkeit zur Vorperiode herzustellen, sind alle Werte der Vergleichsperiode 2018 gemäß den Vorschriften des IAS 8, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler, entsprechend angepasst dargestellt.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konsolidierungskreis des HUGO BOSS Konzerns umfasst die HUGO BOSS AG sowie alle Tochterunternehmen einschließlich strukturierter Unternehmen („structured entities“), auf welche die HUGO BOSS AG direkt oder indirekt Beherrschung ausüben kann. Beherrschung liegt vor, wenn die HUGO BOSS AG als Mutterunternehmen die Entscheidungsgewalt aufgrund von Stimmrechten oder anderen Rechten über das Tochterunternehmen besitzt, an den positiven und negativen variablen Rückflüssen aus dem Tochterunternehmen partizipiert und diese Rückflüsse durch seine Entscheidungsgewalt beeinflussen kann. Die Einbeziehung in den Konsolidierungskreis 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.

Strukturierte Unternehmen, die beherrscht werden, werden ebenfalls in den Konzern einbezogen. Bei strukturierten Unternehmen handelt es sich um Unternehmen, die so konzipiert wurden, dass es für die Entscheidung, wer das Unternehmen beherrscht, nicht ausschlaggebend ist, wer die Stimmrechte oder vergleichbaren Rechte hat. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn sich die Stimmrechte nur auf Verwaltungsaufgaben beziehen und die maßgeblichen Tätigkeiten durch Vertragsvereinbarungen geregelt werden.

Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode einbezogen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich geregelte, gemeinsam ausgeübte Führung einer Vereinbarung. Sie besteht nur dann, wenn Entscheidungen über die maßgeblichen Tätigkeiten die einstimmige Zustimmung der jeweiligen Parteien erfordern.

Anteilsveräußerungen bei Tochterunternehmen, durch die sich die Beteiligungsquote des Konzerns ohne Verlust der Kontrolle vermindert bzw. erhöht, werden als erfolgsneutrale Transaktion zwischen Eigenkapitalgebern abgebildet.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss des HUGO BOSS Konzerns umfasst im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2019 die HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, und die von ihr beherrschten Gesellschaften. Im Folgenden sind die wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Konzerngesellschaften dargestellt:

GRAMOLERA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft Objekt Ticino mbH	Metzingen, Deutschland ²
HUGO BOSS (Schweiz) AG	Zug, Schweiz
HUGO BOSS Australia Pty. Ltd.	Preston, Australien
HUGO BOSS Benelux B.V. y 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 Fashions, Inc.	Wilmington, DE, USA
HUGO BOSS France SAS	Paris, Frankreich
HUGO BOSS International B.V.	Amsterdam, Niederlande
HUGO BOSS International Markets AG	Zug, Schweiz
HUGO BOSS Internationale Beteiligungs-GmbH	Metzingen, Deutschland ²
HUGO BOSS Italia S.p.A.	Mailand, Italien
HUGO BOSS Retail, Inc.	New York, NY, USA
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 UK Ltd.	London, Großbritannien
HUGO BOSS Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG	Metzingen, Deutschland ²
Lotus Concept Trading (Macau) Co. Ltd.	Macau, China
ROSATA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Dieselstrasse KG	Grünwald, Deutschland ²
ROSATA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Metzingen KG	Grünwald, Deutschland ^{1,2}

¹ Beteiligungen mit einem Kapitalanteil von 94% und einem Stimmrechtsanteil von 15%.

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

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2019 veränderte sich die Anzahl der konsolidierten Gesellschaften gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 nicht. Zum 1. Oktober 2019 wurde die BIL Leasing Verwaltungs-GmbH & Co. 869 KG per Anwachsung auf die HUGO BOSS AG verschmolzen. Zudem wurde die in 2018 gegründete HUGO BOSS Florida, Inc. zum 30. September 2019 in den Konzernabschluss einbezogen.

Unternehmen, bei denen HUGO BOSS und eine weitere Partei gemeinschaftlich die Führung ausüben, werden nach der Equity-Methode bilanziert:

GRETANA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt D 19 KG	Grünwald, Deutschland ¹
HUGO BOSS AL FUTTAIM UAE TRADING L.L.C.	Dubai, V.A.E. ²

¹ Beteiligung mit einem Kapitalanteil von 100% und einem Stimmrechtsanteil von 15%.

² Beteiligung mit einem Kapitalanteil von 49% und einem Stimmrechtsanteil von 49%.

Ermessen bei der Konsolidierung von strukturierten Unternehmen übt HUGO BOSS insofern aus, als Leasingobjektgesellschaften dann in den Konzernabschluss miteinbezogen werden, wenn die Bestimmungsmacht über die maßgeblichen Tätigkeiten der betreffenden Gesellschaft gegeben ist und HUGO BOSS damit die Höhe der variablen Rückflüsse bestimmen kann. HUGO BOSS geht in seiner Beurteilung der erstgenannten Gesellschaft davon aus, dass die Bestimmungsmacht über die maßgeblichen Tätigkeiten in den Fällen besteht, in denen die Ankaufsrechte über die Anteile der Objektgesellschaft gemessen am zukünftigen Verkehrswert des Objekts eine günstige Kaufoption darstellen. Wesentliche wertbeeinflussende Faktoren, die ermessensabhängig sind, sind die extern beobachtbaren Entwicklungen des Grundstückswerts, die erzielbare Rohertragsmiete des Objekts sowie der zugrunde gelegte prognostizierte Liegenschaftszins. Die Bewertung dieser Faktoren wird von HUGO BOSS zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Zum 31. Dezember 2019 geht HUGO BOSS davon aus, dass das Ankaufsrecht weiterhin nicht vorteilhaft ist und somit kein Entscheidungsrecht über die maßgeblichen Tätigkeiten der betreffenden Gesellschaft darstellt.

Unternehmenszusammenschlüsse

Erlangt ein Unternehmen die Beherrschung über ein anderes Unternehmen, liegt ein Unternehmenszusammenschluss im Sinne des IFRS 3 vor. 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 Firmenwert

Ein aus einem Unternehmenszusammenschluss resultierender Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung und dem beizulegenden Zeitwert 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.

Konzerninterne Geschäftsvorfälle

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.

Bestimmung der funktionalen Währung

Die Berichtswährung des Konzerns entspricht der funktionalen Währung des Mutterunternehmens, der HUGO BOSS AG und damit dem Euro. 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 in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die Umrechnung erfolgt nach der modifizierten Stichtagskursmethode gemäß IAS 21, nach der Vermögenswerte und Schulden jeweils mit den Wechselkursen zum Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung mit den Durchschnittskursen der Berichtsperiode umgerechnet werden. Der Unterschiedsbetrag aus der Umrechnung der Gewinn-und-Verlust-Rechnung zu Monatsdurchschnittskursen 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-Verlust-Rechnung umgegliedert.

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

Land	Währung	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
		2019	2018	2019	2018
Australien	AUD	1,6143	1,5858	1,5995	1,6220
China	CNY	7,7880	7,8465	7,8205	7,8750
Großbritannien	GBP	0,8476	0,8975	0,8508	0,8945
Hongkong	HKD	8,6659	8,9011	8,7473	8,9675
Japan	JPY	121,2561	127,8542	121,9400	125,8500
Schweiz	CHF	1,0931	1,1294	1,0854	1,1269
Türkei	TRY	6,4814	6,0303	6,6621	6,0422
USA	USD	1,1103	1,1380	1,1234	1,1450

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Abschlüsse der HUGO BOSS AG sowie der in- und ausländischen Tochterunternehmen werden entsprechend IFRS 10 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

Umsatzerlöse werden nach den Vorschriften des IFRS 15 erfasst: HUGO BOSS realisiert Umsatzerlöse, wenn die Verfügungsgewalt über die verkauften Waren und Erzeugnisse auf den Käufer übergegangen ist. Im Großhandelskanal ist dies der Fall, sobald die Lieferung an den Großhändler erfolgt ist und sämtliche Verpflichtungen, die die Annahme der Ware durch den Großhändler betreffen könnten, erfüllt sind. Im konzerneigenen Einzelhandel geht die Verfügungsgewalt auf den Kunden mit der Bezahlung der Ware über. Umsatzerlöse werden zum Zeitpunkt der Transaktion mit dem Kunden erfasst. Über den Onlinekanal werden Umsatzerlöse bei der Annahme der Ware durch den Kunden realisiert. Ab diesem

Zeitpunkt wird die Verfügungsgewalt über die verkauften Waren und Erzeugnissen auf den Kunden übertragen. Es werden keine standardisierten Zahlungsbedingungen verwendet, sondern individualisierte Zahlungsbedingungen pro Land verwendet.

Ansprüche aus Retourenvereinbarungen und Rückgaberechten werden bei der Umsatzrealisierung sowohl in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung als auch in der Bilanz brutto erfasst. In der Gewinn-und-Verlust-Rechnung werden die Erlöse um den geschätzten retournierten Umsatz gemindert und der beim Versand der Ware aufwandswirksam erfasste Warenabgang um die geschätzten Retouren korrigiert. In der Bilanz wird ein sonstiger nicht finanzieller Vermögenswert entsprechend der Höhe der Anschaffungskosten, für die eine Rücklieferung erwartet wird, aktiviert. Zusätzlich werden hierbei anfallende Kosten und sich bei der Verwertung der retournierten Waren ergebende Verluste berücksichtigt.

Zuschüsse für Möbeleinrichtung (shop fit contributions) an die Händler werden in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung als Erlösschmälerungen erfasst.

Lizenerträge und sonstige Erträge

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

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

Zinserträge

Zinsen werden zeitproportional unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung des Vermögenswerts erfasst.

Funktionskosten

Betriebliche Aufwendungen werden grundsätzlich nach Maßgabe 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.

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 selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstand nicht erfüllen. Bei der Ermittlung der Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden grundsätzlich produktionsbezogene Entwicklungskosten berücksichtigt. Diese umfassen im Wesentlichen die Kosten für die technische Produktentwicklung in der dritten Phase des Kollektionsentwicklungsprozesses.

Ertragsteuern

Der Berechnung der Ertragsteuern 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.

Forderungen und Rückstellungen für laufende Ertragsteuern werden bilanziert, soweit deren Realisierung als wahrscheinlich eingeschätzt wird.

Aktive und passive latente Steuern werden gemäß IAS 12 für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen in den Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften und den Wertansätzen im Konzernabschluss nach IFRS sowie auf bestimmte Konsolidierungsvorgänge gebildet.

Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuererminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Verrechnung mit ausreichender Wahrscheinlichkeit gewährleistet ist. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert dargestellt, soweit sich die aktiven und passiven latenten Steuern auf das gleiche Steuersubjekt beziehen. 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.

Ertragsteuern werden in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst, mit Ausnahme von denen, die sich auf Sachverhalte beziehen, die direkt im Eigenkapital verrechnet sind.

Immaterielle Vermögenswerte

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, selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten bewertet. Die Herstellungskosten umfassen dabei alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Immaterielle Vermögenswerte werden, soweit es sich um Vermögenswerte mit begrenzten Nutzungsdauern handelt, linear über die Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben.

Zu den immateriellen Vermögensgegenständen gehören Software und Lizenzen, Markenrechte, zurück-erworbene Rechte („reacquired rights“) und Key Money mit begrenzter und unbegrenzter Nutzungsdauer (Zahlungen, die anlässlich des Abschlusses von Mietverträgen für eigene Einzelhandelsgeschäfte in exponierter Lage als Einmalzahlungen an den Vermieter geleistet werden). Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden einmal jährlich auf Werthaltigkeit geprüft. Ist die Werthaltigkeit nicht mehr gegeben, wird eine Wertminderung vorgenommen.

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. Die zugrunde gelegten Nutzungsdauern entsprechen den erwarteten Nutzungsdauern im Konzern. Das Sachanlagevermögen wird grundsätzlich linear abgeschrieben.

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.

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

Wertminderungen von nichtfinanziellen Vermögenswerten

Bei nichtfinanziellen Vermögenswerten (Sachanlagevermögen, immateriellen Vermögenswerten, Nutzungsrechten aus Leasingverträgen 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 Kosten der Veräußerung 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 Kosten der Veräußerung werden, falls vorhanden, externe 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 dem betreffenden Vermögenswert zugeordnet werden kann.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU inklusive der Nutzungsrechte aus Leasingverträgen den jeweiligen erzielbaren Betrag, erfolgt eine Prüfung des Nutzungsrechts auf Werthaltigkeit und dann gegebenenfalls eine 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.

Vorräte

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Handelswaren werden grundsätzlich mit den gleitenden durchschnittlichen Anschaffungskosten 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 und der Produktentwicklung 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 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.

Leasingverhältnisse

Seit dem Geschäftsjahr 2019 werden Leasingverhältnisse des HUGO BOSS Konzerns nach den Vorschriften des IFRS 16 bilanziert. Gemäß IFRS 16 liegt ein Leasingverhältnis vor, wenn dem Leasingnehmer vom Leasinggeber vertraglich das Recht zur Nutzung eines identifizierten Vermögenswertes für einen festgelegten Zeitraum gegen Entgelt übertragen wird. Detailliertere Informationen zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind im Abschnitt „Änderungen von Rechnungslegungsmethoden“ zu finden.

Im Geschäftsjahr 2018 hat HUGO BOSS bestehende Leasingverhältnisse nach den Vorgaben des IAS 17 erfasst. Auf dieser Grundlage wurden Leasingverhältnisse als Finanzierungsleasing eingestuft, wenn der Leasingnehmer im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken aus

dem Leasinggegenstand trug und ihm somit das wirtschaftliche Eigentum an den Leasingverhältnissen zugerechnet wurde. Die Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern entsprachen denen vergleichbarer erworbener Vermögenswerte. Die Aktivierung des Leasinggegenstandes erfolgte grundsätzlich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit seinem beizulegenden Zeitwert oder dem niedrigeren Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen. Anfängliche direkte Kosten wurden als Teil des Vermögenswertes aktiviert. Die Leasingverpflichtungen wurden nach der Effektivzinsmethode getilgt und bewertet und waren unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten wurde über die Laufzeit der Leasingperiode in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Demgegenüber wurden Leasingverhältnisse als Operating Leasing klassifiziert, sofern das wirtschaftliche Eigentum beim Leasinggeber lag. Die Bilanzierung der Leasinggegenstände erfolgte damit beim Leasinggeber. Die anfallenden Leasingaufwendungen wurden von HUGO BOSS als Leasingnehmer ergebniswirksam über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

Finanzinstrumente

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

- FVTPL** Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.
- AC** Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die mittels der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.
- FVOCI** Erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Die Designation der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in die oben genannten Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz.

Finanzielle Vermögenswerte

Die initiale Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte erfolgt nach IFRS 9 durch einen zweistufigen Test, bei dem die jeweiligen Zahlungsstrombedingungen sowie das Geschäftsmodell zur Verwaltung finanzieller Vermögenswerte untersucht werden. Dieser Test findet auf Ebene des Finanzinstrumentes statt.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dabei werden gegebenenfalls dem Erwerb direkt zurechenbare Transaktionskosten berücksichtigt.

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 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 HUGO BOSS Konzern berechnet und erfasst bei Wesentlichkeit für alle Finanzinstrumente, die nicht der Kategorie FVTPL zuzuordnen sind, eine Wertberichtigung nach dem „Expected Loss Model“ unter IFRS 9. Der „Expected Credit Loss“ (ECL) wird grundsätzlich in einem zweistufigen Verfahren ermittelt. Für Portfolios, bei denen seit Erfassung keine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos stattgefunden hat, werden lediglich jene Ausfälle berücksichtigt, die innerhalb eines Jahres wahrscheinlich sind (12-Monats-ECL). Für Portfolios, bei denen seit Erfassung eine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos stattgefunden hat, werden jedoch sämtliche über die Laufzeit erwarteten Ausfälle berücksichtigt (Gesamtlaufzeit-ECL).

Der Konzern verwendet zur Beurteilung, ob sich das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswertes verändert hat, alle angemessenen und verlässlichen Informationen, die ohne übermäßige Kosten bzw. Aufwand verfügbar sind.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine wesentliche Finanzierungskomponente enthalten, wird der vereinfachte Ansatz verwendet. Dies bedeutet, dass der Konzern keine Änderungen des Kreditrisikos nachverfolgt, sondern einen ECL basierend auf der Gesamtlaufzeit zu jedem Berichtsstichtag erfasst. Zur Berechnung werden einzelne Forderungen zu länder- und geschäftsmodellspezifischen Portfolios gruppiert und mit einer durchschnittlichen, branchenspezifischen Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet. Das implementierte Modell basiert auf internen Daten zu historischen Kreditausfällen und wird durch die Zuhilfenahme von externen Marktdaten um eine zukunftsgerichtete Komponente erweitert bzw. adjustiert. Somit haben Änderungen der zukünftigen Markterwartung einen direkten Einfluss auf die Höhe des ECL und werden entsprechend als Wertberichtigung erfasst.

Der Kategorie FVTPL („fair value through profit or loss“) werden finanzielle Vermögenswerte zugeordnet, wenn sie die entsprechenden Voraussetzungen des SPPI-Tests sowie der Prüfung des Geschäftsmodells zur Verwaltung der finanziellen Vermögenswerte nach IFRS 9 erfüllen. Hierunter fallen derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IFRS 9 eingebunden sind. Gewinne oder Verluste finanzieller Vermögenswerte werden stets erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte, die der Kategorie AC 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.

HUGO BOSS kategorisiert eine Forderung als ausgefallen, wenn ein Schuldner vertragliche Zahlungen, die mehr als 90 Tage überfällig sind, nicht leistet. Wenn Forderungen abgeschrieben bzw. ausgebucht wurden, führt der Konzern weiterhin Beitreibungsmaßnahmen durch, um den Einzug einer fälligen Forderung zu erwirken. In bestimmten Fällen kann ein Finanzinstrument auch unabhängig davon als ausgefallen bzw. teilweise ausgefallen betrachtet werden, wenn interne oder externe Informationen darauf hinweisen, dass eine vollständige Vereinnahmung ausstehender Zahlungen als unwahrscheinlich

anzusehen ist. Hierbei werden individuelle Abschreibungssätze zwischen 1% und 100% verwendet. Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn keine angemessene Aussicht auf Rückzahlung der vertraglichen Zahlungsströme besteht.

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 bewertet. Dabei werden gegebenenfalls direkt zurechenbare Transaktionskosten berücksichtigt.

Der Kategorie FVTPL („fair value through profit or loss“) 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 sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet (AC). 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.

Sicherungsinstrumente

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 IFRS 9 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte erfüllt.

Nach IFRS 9 sind grundsätzlich alle derzeit im Konzern gehaltenen derivativen Finanzinstrumente der Kategorie FVTPL („fair value through profit or loss“) zuzuordnen und zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, sofern sie nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden sind. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der derivativen Finanzinstrumente werden grundsätzlich ergebniswirksam ausgewiesen.

Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente wirksame Sicherungsgeschäfte im Rahmen einer Sicherungsbeziehung nach den Vorschriften von IFRS 9 (Cashflow-Hedges) sind, führen die Zeitwertschwankungen nicht zu Auswirkungen auf das Periodenergebnis während der Laufzeit des Derivats. Die Zeitwertschwankungen werden erfolgsneutral in der entsprechenden Rücklagenposition erfasst. Der angesammelte Wert im Eigenkapital wird bei Fälligwerden des gesicherten Zahlungsstroms als Gewinn oder Verlust im Periodenergebnis berücksichtigt.

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. In diesen Fällen entspricht der Rückstellungsbetrag dem Barwert der zur Erfüllung der Verpflichtung voraussichtlich notwendigen Ausgaben.

Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen

Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen in den Einzelhandelsgeschäften werden mit dem Barwert des bestmöglich geschätzten Erfüllungsbetrages passiviert. In gleicher Höhe werden die entsprechenden Vermögenswerte aktiviert und planmäßig über die Dauer des Mietvertrages abgeschrieben.

Pensionsrückstellungen

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen bezieht sich auf die Verpflichtung des Konzerns für leistungsorientierte und beitragsorientierte Pläne. Nach IAS 19 wird für leistungsorientierte Altersvorsorgepläne das Anwartschaftsbarwertverfahren vorgeschrieben, das unter Berücksichtigung von zukünftigen Entgelt- und Rentenanpassungen errechnet wurde. Dem Anwartschaftsbarwert am Jahresende wurde das in Rückdeckungsversicherungen 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 Diskontierungszinssatz, der der Bewertung der Bruttopensionsverpflichtung (DBO) zugrunde liegt, ergibt, wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen. Die Differenz aus dem tatsächlichen Zinsertrag aus Planvermögen und dem erwarteten Ertrag aus Planvermögen aus der Anwendung des Diskontierungszinssatzes wird ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Dienstzeitaufwand wird in den jeweiligen Funktionskosten ausgewiesen. Die Beiträge aus beitragsorientierten Altersvorsorgeplänen werden bei ihrer Fälligkeit als Aufwand in der Gewinn- und Verlust-Rechnung erfasst.

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme werden im Einklang mit IFRS 2 bilanziert. Bei dem im HUGO BOSS Konzern mit Wirkung zum 1. Januar 2016 ausgegebenen Long-Term-Incentive-Programm (LTI) für Vorstände und bezugsberechtigte Führungskräfte handelt es sich um eine anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled share-based payment transaction“). Die aus dem LTI resultierenden Aufwendungen respektive Schulden zur Abgeltung dieser Leistungen werden über den erwarteten Erdienungszeitraum erfasst. Dieser Betrag wird zu jedem Bilanzstichtag neu bemessen und mittels eines Optionspreismodells bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgswirksam erfasst. Der entstandene Aufwand wird in den Personalaufwendungen der jeweiligen Funktionsbereiche ausgewiesen, die Schuld als Rückstellung für Personalaufwendungen.

Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen

Eventualschulden werden im Abschluss 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.

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 Ermessensausübungen werden getroffen, um ein tatsächliches Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln. Die angewendeten wesentlichen Ermessensausübungen und Schätzungen werden in den jeweiligen Anhangsangaben beschrieben.

Unternehmenserwerbe/Erwerbe von sonstigen Geschäftseinheiten

Übernahmen im Geschäftsjahr 2019

Es wurden keine Übernahmen im Geschäftsjahr 2019 durchgeführt.

Übernahmen im Geschäftsjahr 2018

Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2018 wurde im Rahmen eines Share Deals ein Store eines Franchisenehmers in Grenoble, Frankreich, durch die HUGO BOSS France SAS übernommen. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Allokation des Kaufpreises in Höhe von 849 TEUR auf das übernommene Nettovermögen sowie den sich hieraus ergebenden Geschäfts- oder Firmenwert:

(in TEUR)	
	2018
Übertragene Gegenleistung	
Vereinbarter Kaufpreis	849
Übernommene Schulden	0
Summe Kaufpreiszahlung	849
Beizulegende Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden	
Immaterielle Vermögenswerte	320
Sachanlagen	89
Vorräte	0
Summe Vermögenswerte	409
Summe Verbindlichkeiten	0
Geschäfts- oder Firmenwert	440

Die Beherrschung über die Vermögenswerte wurde durch die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises erlangt. Die Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen auf das Segment Europa und enthalten nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte und erwartete Synergieeffekte. Es entstanden Transaktionskosten in unwesentlicher Höhe, welche sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst wurden.

Akquisition nicht beherrschender Anteile ohne Kontrollwechsel

Zum 1. Oktober 2019 hat die HUGO BOSS AG den verbleibenden 6%-Anteil an der bisher bereits vollkonsolidierten BIL Leasing Verwaltungs-GmbH & Co. 869 KG, Pullach, Deutschland, erworben. In der Folge vereinigten sich alle Geschäftsanteile auf die HUGO BOSS AG als einzig verbleibende Gesellschafterin und durch den Austritt des Komplementärs ist die BIL Leasing Verwaltungs-GmbH & Co. 869 KG, Pullach, Deutschland, per Anwachsung auf die HUGO BOSS AG verschmolzen. Der im Rahmen der Transaktion an den Komplementär geleistete Kaufpreis betrug 140 TEUR. Der Buchwert der übernommenen nicht beherrschenden Anteile betrug 213 TEUR. Die Differenz aus Kaufpreis und Buchwert in Höhe von 353 TEUR wurde direkt im Eigenkapital erfasst.

(in TEUR)	
	2019
Buchwert der übernommenen nicht beherrschenden Anteile	-213
Vereinbarter Kaufpreis	-140
Direkt im Konzerneigenkapital erfasste Differenz	-353

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

1 | Umsatzerlöse und Umsatzkosten

Umsatzerlöse

(in TEUR)		
	2019	2018
Konzerneigener Einzelhandel	1.869.105	1.768.003
DOS	1.110.163	1.095.547
Outlet	607.861	561.951
Online	151.080	110.505
Großhandel	931.243	951.797
Lizenzen	83.708	76.163
Gesamt	2.884.056	2.795.963

Umsatzkosten

(in TEUR)		
	2019	2018 ¹
Umsatzkosten gesamt	1.008.619	972.698
Anschaffungskosten für bezogene Waren	898.954	865.886
Davon Materialaufwand	886.318	845.727
Herstellungskosten für Eigenfertigung	109.665	106.812

¹ Angepasste Vorjahreswerte.

Der in den Umsatzkosten enthaltene Materialaufwand umfasst Eingangsfracht- und Zollkosten in Höhe von 119.620 TEUR (2018: 123.175 TEUR).

2 | Vertriebs- und Marketingaufwendungen

(in TEUR)		
	2019	2018 ¹
Aufwendungen für konzerneigenen Einzelhandel, Vertriebs- und Marketingorganisation	963.693	914.578
Marketingaufwendungen	179.600	174.340
Davon Aufwendungen	184.467	189.275
Davon Erträge aus der Weiterberechnung von Marketingaufwendungen	-4.867	-14.936
Aufwendungen für Logistik	91.294	86.774
Gesamt	1.234.587	1.175.692
Davon sonstige Steuern	2.505	3.488

¹ Angepasste Vorjahreswerte.

Die Aufwendungen für den konzerneigenen Einzelhandel sowie die Vertriebs- und Marketingorganisation umfassen im Wesentlichen Personalaufwendungen für den Groß- und Einzelhandelsvertrieb sowie Abschreibungen der Nutzungsrechte an Leasingobjekten aus IFRS 16. Zudem sind umsatzabhängige Provisionen, Ausgangsfracht- und Zollkosten, Kreditkartengebühren sowie Wertminderungen auf

Vermögenswerte der Einzelhandelsgeschäfte enthalten. Darüber hinaus beinhaltet diese Position Verluste aus der Ausbuchung sowie Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 5.766 TEUR (2018: 2.089 TEUR).

Die Aufwendungen für Logistik beinhalten im Wesentlichen Personalaufwendungen für die Lagerlogistik sowie Abschreibungen der Nutzungsrechte an Leasingobjekten.

3 | Verwaltungsaufwendungen

(in TEUR)

	2019	2018 ¹
Verwaltungsaufwand	231.112	237.336
Forschungs- und Entwicklungskosten	65.242	63.428
Davon Personalaufwand	47.256	45.300
Davon Abschreibungen	2.626	1.905
Davon sonstiger betrieblicher Aufwand	15.360	16.223
Gesamt	296.354	300.764
Davon sonstige Steuern	4.188	4.584

¹ Angepasste Vorjahreswerte.

Der Verwaltungsaufwand besteht überwiegend aus Abschreibungen der Nutzungsrechte an Leasingobjekten, 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.

In den Verwaltungsaufwendungen sind sonstige Erträge in Höhe von 15.832 TEUR (2018: 13.326 TEUR) enthalten. Diese setzen sich unter anderem aus aktivierten Eigenleistungen sowie aus Kantinenerlösen zusammen. Zusätzlich ist ein Ertrag in Höhe von 6.938 TEUR (2018: 4.378 TEUR) aus der Auflösung von Rückstellungen entstanden.

4 | Finanzergebnis

(in TEUR)

	2019	2018
Zinsen und ähnliche Erträge	1.609	2.019
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-33.074	-5.232
Zinsergebnis	-31.465	-3.213
Kursgewinne/-verluste aus Forderungen/Verbindlichkeiten	3.202	-3.735
Ergebnis aus Absicherungsgeschäften	-10.305	-5.187
Sonstige Finanzaufwendungen/-erträge	-335	1.996
Übrige Finanzposten	-7.438	-6.926
Finanzergebnis	-38.903	-10.139

In den Zinserträgen sind Erträge aus Bankguthaben in Höhe von 1.033 TEUR (2018: 494 TEUR) und sonstige Zinserträge in Höhe von 576 TEUR (2018: 1.525 TEUR) enthalten.

In den Zinsaufwendungen sind Aufwendungen aus Finanzschulden in Höhe von 2.853 TEUR (2018: 2.217 TEUR) sowie sonstige Zinsaufwendungen in Höhe von 30.221 TEUR (2018: 3.015 TEUR) enthalten. Diese Posten enthalten im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus der Aufzinsung von zukünftigen Mindestleasingverpflichtungen von 22.222 TEUR (2018: 0 TEUR). Des Weiteren sind hier neben Darlehenszinsen im Wesentlichen der Nettozinsbetrag aus den Pensionsrückstellungen, Zinsen auf nichtfinanzielle Verbindlichkeiten (wie zum Beispiel Steuerschulden aus Betriebsprüfungen) sowie Zinsaufwendungen aus der Bewertung zum Barwert der sonstigen langfristigen Rückstellungen in Höhe von 7.999 TEUR (2018: 3.015 TEUR) enthalten.

Die Kursgewinne und -verluste aus Forderungen und Verbindlichkeiten enthalten Wechselkursgewinne in Höhe von 23.931 TEUR (2018: 21.600 TEUR) sowie Wechselkursverluste in Höhe von 20.729 TEUR (2018: 25.335 TEUR). Das Ergebnis aus Absicherungsgeschäften beinhaltet Effekte aus der Fair-Value-Bewertung und dem Abgang von Devisentermin- und Devisenswapgeschäften.

5 | Ertragsteuern

(in TEUR)

	2019	2018
Laufende Steuern	105.159	94.619
Latente Steuern	-4.809	5.851
Gesamt	100.350	100.470

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 ein inländischer Ertragsteuersatz von 29,5% (2018: 29,5%). Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 0% und 34%.

Im Geschäftsjahr 2019 enthalten die laufenden Ertragsteuern periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 24.396 TEUR (2018: 20.088 TEUR) sowie periodenfremde Erträge in Höhe von 5.337 TEUR (2018: 4.028 TEUR) und anrechenbare Quellensteuer von 1.697 TEUR (2018: 3.027 TEUR). In den periodenfremden Aufwendungen sind Rückstellungen für die Risiken aus der steuerlichen Außenprüfung der HUGO BOSS AG für die Jahre 2012 bis 2015 enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten Ertragsteueraufwand, der sich theoretisch bei Anwendung des aktuellen inländischen Ertragsteuersatzes von 29,5% (2018: 29,5%) auf Konzernebene ergeben würde, zum tatsächlich ausgewiesenen Ertragsteueraufwand im Konzern. Der verwendete inländische Ertragsteuersatz berücksichtigt den Körperschaftsteuersatz (inkl. Solidaritätszuschlag) von 15,8% (2018: 15,8%) sowie einen Gewerbesteuersatz von 13,7% (2018: 13,7%).

(in TEUR)

	2019	2018
Ergebnis vor Ertragsteuern	305.593	336.670
Erwarteter Ertragsteueraufwand	90.303	99.486
Steuereffekte aus permanenten Abweichungen	11.089	5.136
Steuersatzbedingte Abweichungen	-19.385	-20.296
Davon Auswirkungen Steuersatzänderungen	1.832	261
Davon Anpassung des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	-21.217	-20.557
Steuererstattungen/Steuernachzahlungen	20.757	19.087
Latente Steuereffekte aus Vorjahren	2	-2.420
Veränderung Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-630	-166
Steuereffekte aus ausschüttungsfähigen Gewinnen von Konzerngesellschaften	-1.028	11
Sonstige Abweichung	-758	-368
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	100.350	100.470
Ertragsteuerbelastung	33%	30%

Die Verminderung der Ertragsteuerbelastung durch steuerfreie Erträge beträgt 2.350 TEUR (2018: 1.152 TEUR). Die gegenläufigen Steuereffekte der nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben belaufen sich auf 13.439 TEUR (2018: 6.288 TEUR).

Im sonstigen Ergebnis ist ein latenter Steuerertrag in Höhe von 3.247 TEUR (2018: Aufwand in Höhe von 1.057 TEUR) enthalten. Dieser Betrag besteht im Geschäftsjahr 2019, wie im Vorjahr, 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)

	2019		2018	
	Aktivisch	Passivisch	Aktivisch	Passivisch
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	21.701	-655	15.810	-22.588
Steuerliche Verlustvorträge	7.578	0	7.188	0
Vorratsbewertung	29.580	-5.334	30.701	-3.680
Ansatz und Bewertung des Anlagevermögens	35.706	-11.658	54.304	-16.314
Forderungsbewertung	3.960	-165	4.519	-159
Finanzverbindlichkeiten und finanzielle Vermögenswerte	12.082	-6	617	-1
Gewinnrücklagen von Tochtergesellschaften	0	-3.988	0	-4.976
Sonstige Ansatz- und Bewertungsunterschiede	5.817	-7.958	14.566	-2.503
Nettobetrag	116.424	-29.764	127.705	-50.221
Saldierung	-18.500	18.500	-37.589	37.589
Gesamt	97.924	-11.264	90.116	-12.632

Von den latenten Steueransprüchen sind 60.465 TEUR (2018: 59.907 TEUR) und von den latenten Steuerschulden 15.837 TEUR (2018: 44.037 TEUR) langfristig.

Latente Steuern auf IFRS-16-Bilanzpositionen wurden saldiert ausgewiesen. Die aktive latente Steuer auf Leasingverbindlichkeiten beträgt 176.305 TEUR, die passive latente Steuer auf Nutzungsrechte beträgt 164.708 TEUR. Nach Saldierung ergibt sich ein latenter Steueranspruch in Höhe von 11.597 TEUR, dieser ist unter Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

Ausschüttungsfähige Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften sollen in den nächsten Jahren teilweise nach Deutschland ausgeschüttet werden. Der bei Ausschüttung anfallende deutsche Steueraufwand in Höhe von 1.087 TEUR (2018: 1.393 TEUR) wurde als latente 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 passive latente Steuern in Höhe von 2.901 TEUR (2018: 3.583 TEUR) gebildet.

Weitere passive latente Steuern aufgrund von Differenzen zwischen dem jeweiligen Nettovermögen und dem steuerlichen Anteilsbuchwert bei Tochterunternehmen in Höhe von 327.715 TEUR (2018: 298.546 TEUR) wurden nicht gebildet, da die darin enthaltenen 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.

Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge und abzugsfähige temporäre Differenzen wurden angesetzt, soweit passive latente Steuern vorliegen oder soweit die Unternehmensplanung in den Folgejahren ausreichende Gewinne ausweist. Zum Bilanzstichtag waren aktive latente Steuern in Höhe von 24.165 TEUR (2018: 30.416 TEUR) bei Konzerngesellschaften bilanziert, die in der Berichts- bzw. Vorperiode Verluste erzielt haben. Die Planungsannahmen werden durch die positive Geschäftsentwicklung der betroffenen Gesellschaften im Berichtsjahr gestützt.

Die noch nicht genutzten ertragsteuerlichen Verlustvorträge entfallen im Wesentlichen auf ausländische Konzerngesellschaften und betragen:

(in TEUR)

	2019	2018
Verfallsdatum innerhalb von		
1 Jahr	4.475	3.123
2 Jahren	648	5.858
3 Jahren	1.998	669
4 Jahren	356	3.824
5 Jahren	2.375	384
Mehr als 5 Jahren	13.498	11.761
Unbegrenzt vortragfähig	61.943	72.134
Gesamt	85.293	97.753

Auf die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge wurde sowohl zum 31. Dezember 2019 als auch in den vorangegangenen Geschäftsjahren der entsprechende latente Steueranspruch in Höhe von 7.578 TEUR (2018: 7.188 TEUR) gebildet. Im Geschäftsjahr 2019 wurden für Verlustvorträge in Höhe von 53.767 TEUR (2018: 60.398 TEUR) keine latenten Steuern angesetzt. Davon verfallen 1.008 TEUR (2018: 1.019 TEUR) in 2020, 303 TEUR (2018: 282 TEUR) in 2021, 1.271 TEUR (2018: 334 TEUR) in 2022, 356 TEUR (2018: 252 TEUR) in 2023, 720 TEUR (2018: 79 TEUR) in 2024, 420 TEUR (2018: 10.514 TEUR) in mehr als fünf Jahren und 49.689 TEUR (2018: 47.918) sind unbegrenzt vortragfähig.

Ermessensentscheidungen wurden in dem Maße getroffen, dass auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge latente Steueransprüche erfasst werden, wenn es wahrscheinlich ist, dass künftig zu versteuerndes Einkommen entsteht, gegen das die noch nicht genutzten Verlustvorträge verrechnet werden können. Die Wahrscheinlichkeit der künftigen Nutzbarkeit wird unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren, wie zum Beispiel zukünftig zu versteuernde Ergebnisse in den Planperioden, erreichte Ergebnisse der Vergangenheit sowie bereits ergriffene Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung, beurteilt. HUGO BOSS geht dabei von einem Planungshorizont von höchstens drei Jahren aus. Die tatsächlichen Werte können von den Schätzungen abweichen.

Die Ertragsteuerforderungen betreffen im Wesentlichen Steuervorauszahlungen und Erstattungsansprüche. Diese werden basierend auf vernünftigen Schätzungen gebildet, soweit eine Erstattung durch die Finanzverwaltung auf Basis einschlägiger Rechtsprechung als überwiegend wahrscheinlich eingeschätzt wird. Bei der Beurteilung wird auch auf die Einschätzung lokaler externer Sachverständiger zurückgegriffen.

Seit 2017 wird eine steuerliche Außenprüfung für die Veranlagungszeiträume 2012 bis 2015 bei der HUGO BOSS AG durchgeführt. Auf Grundlage der bisher vorliegenden Erkenntnisse hat die Gesellschaft mögliche steuerliche Risiken aus bilanziellen und außerbilanziellen Sachverhalten sowie Strukturänderungen identifiziert. Hierfür wurden entsprechende Rückstellungen zzgl. Zinsen gebildet. 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 2019 passivierten Risiken führen.

6 | Ergebnis je Aktie

Weder zum 31. Dezember 2019 noch zum 31. Dezember 2018 standen Aktien aus, die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten.

(in TEUR)

	2019	2018
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis	205.113	236.152
Durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Aktien ¹	69.016.167	69.016.167
Ergebnis je Aktie in EUR ²	2,97	3,42

¹ Ohne Berücksichtigung eigener Anteile.

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

7 | Zusätzliche Angaben zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Personalaufwand

(in TEUR)

	2019	2018 ¹
Umsatzkosten	87.126	82.939
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	373.837	371.273
Verwaltungsaufwendungen	178.932	175.235
Gesamt	639.895	629.447

¹ Angepasste Vorjahreswerte.

(in TEUR)

	2019	2018
Löhne und Gehälter	541.061	534.492
Soziale Abgaben	94.406	89.268
Aufwendungen und Erträge für Altersversorgung und für Unterstützung	4.428	5.687
Gesamt	639.895	629.447

Die Mitarbeiterzahlen stellen sich im Jahresdurchschnitt wie folgt dar:

Mitarbeiter

	2019	2018
Gewerbliche Arbeitnehmer	5.012	5.023
Kaufmännische Arbeitnehmer	12.032	11.792
Gesamt	17.044	16.815

Planmäßige Abschreibungen

(in TEUR)

	2019	2018
Umsatzkosten	6.013	5.764
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	308.254	79.865
Verwaltungsaufwendungen	38.071	37.797
Gesamt	352.338	123.426

Erläuterungen zur Konzernbilanz

8 | Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

(in TEUR)

2019	Bruttobuchwert zum 1. Jan.	Änderung Konsolidierungskreis	Währungsdifferenzen	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Bruttobuchwert zum 31. Dez.	Kumulierte Abschreibungen zum 1. Jan.	Änderung Konsolidierungskreis	Währungsdifferenzen	Zugänge aus Abschreibungen	Zugänge aus Wertminderungen	Zugänge aus Wertaufholungen	Abgänge	Umbuchungen	Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dez.	Nettobuchwert zum 31. Dez.
Software, Lizenzen und sonstige Rechte	263.448	524	600	29.988	-5.591	23	288.992	167.516	0	2.254	20.128	0	0	-5.571	0	184.327	104.665
Markenrechte	14.992	0	0	0	0	0	14.992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.992
Key Money	43.592	0	757	3.521	-2.135	0	45.735	25.905	0	486	1.451	1.063	-1.475	-2.636	0	24.794	20.941
Selbst erstellte Software	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Geschäfts- oder Firmenwert	57.804	0	398	171	0	0	58.373	1.519	0	3	0	0	0	0	0	1.522	56.851
Nutzungsrecht	990.682	0	16.768	154.141	-64.552	0	1.097.039	0	0	-618	228.601	0	0	-8.369	0	219.614	877.425
Immaterielle Vermögenswerte	1.370.518	524	18.523	187.821	-72.278	23	1.505.131	194.940	0	2.125	250.180	1.063	-1.475	-16.576	0	430.257	1.074.874
Grundstücke und Bauten	196.134	49.665	2.033	44.774	-11.355	979	282.230	102.385	0	1.157	9.513	0	0	-10.615	0	102.440	179.790
Technische Anlagen und Maschinen	80.165	33.719	176	6.559	-2.247	1.342	119.714	65.291	0	159	5.013	0	0	-2.218	0	68.245	51.469
Anderer Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	840.598	266	12.670	100.487	-72.671	26.246	907.596	600.858	0	8.860	87.632	10.836	-300	-71.910	0	635.976	271.620
Anlagen im Bau	34.681	0	46	7.772	-17	-28.590	13.892	3	0	0	0	0	0	0	0	3	13.889
Sachanlagen	1.151.578	83.650	14.925	159.592	-86.290	-23	1.323.432	768.537	0	10.176	102.158	10.836	-300	-84.743	0	806.664	516.768
Gesamt	2.522.096	84.174	33.448	347.413	-158.568	0	2.828.563	963.477	0	12.301	352.338	11.899	-1.775	-101.319	0	1.236.921	1.591.642
2018																	
Software, Lizenzen und sonstige Rechte	247.361	0	356	30.189	-14.694	236	263.448	152.372	0	290	29.292	237	0	-14.675	0	167.516	95.932
Markenrechte	14.992	0	0	0	0	0	14.992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.992
Key Money	45.374	320	258	841	-3.201	0	43.592	28.221	0	118	1.598	1.088	-1.919	-3.201	0	25.905	17.687
Selbst erstellte Software	5.603	0	0	0	-5.603	0	0	5.603	0	0	0	0	0	-5.603	0	0	0
Geschäfts- oder Firmenwert	57.330	450	64	0	-40	0	57.804	1.524	0	-5	0	0	0	0	0	1.519	56.285
Nutzungsrecht	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immaterielle Vermögenswerte	370.660	770	678	31.030	-23.538	236	379.836	187.720	0	403	30.890	1.325	-1.919	-23.479	0	194.940	184.896
Grundstücke und Bauten	216.244	0	1.982	4.866	-18.108	-2.450	202.534	112.367	0	1.198	9.432	0	0	-18.084	-2.528	102.385	100.149
Technische Anlagen und Maschinen	80.760	0	82	1.904	-2.978	397	80.165	63.892	0	81	4.277	0	0	-2.959	0	65.291	14.874
Anderer Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	851.648	89	6.171	95.135	-118.244	5.799	840.598	623.329	0	5.662	78.827	9.359	-2.511	-116.336	2.528	600.858	239.740
Anlagen im Bau	16.600	0	164	21.925	-26	-3.982	34.681	3	0	0	0	0	0	0	0	3	34.678
Sachanlagen	1.165.252	89	8.399	123.830	-139.356	-236	1.157.978	799.591	0	6.941	92.536	9.359	-2.511	-137.379	0	768.537	389.441
Gesamt	1.535.912	859	9.077	154.860	-162.894	0	1.537.814	987.311	0	7.344	123.426	10.684	-4.430	-160.858	0	963.477	574.337

Software, Lizenzen und sonstige Rechte

Das im Geschäftsjahr 2003 begonnene IT-Projekt „Columbus“ hat zu einer Neuanschaffung der Software für die gesamte Unternehmenssteuerung geführt. Über die Gesamtlaufzeit des Projekts wurden für das ERP-System immaterielle Vermögenswerte mit Anschaffungskosten in Höhe von 85.096 TEUR (2018: 86.440 TEUR) aktiviert, wovon zum Bilanzstichtag bereits 72.270 TEUR (2018: 72.052 TEUR) planmäßig abgeschrieben waren. Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt 4,2 Jahre (2018: 2,1 Jahre). Neben der beschriebenen Software sind andere Softwarelizenzen in Höhe von 85.229 TEUR (2018: 73.812 TEUR) enthalten, deren verbleibender Abschreibungszeitraum 4,8 Jahre beträgt (2018: 3,6 Jahre). Die Nutzungsdauer von Software und Softwarelizenzen liegt zwischen 3 und 7 Jahren.

Weiterhin sind im Posten „Software, Lizenzen und sonstige Rechte“ immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen enthalten. Unter anderem wurden Business Licenses und zurückerworbene Franchiserechte mit einer Nutzungsdauer von 1 bis 10 Jahren angesetzt.

Markenrechte

Die ausgewiesenen Markenrechte in Höhe von 14.992 TEUR (2018: 14.992 TEUR), die als Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert sind, entfallen im Wesentlichen auf erworbene Markenrechte zur Nutzung der Markennamen BOSS, HUGO und HUGO BOSS in den USA. Die unbegrenzte Nutzungsdauer resultiert aus der Einschätzung einer dauerhaften Nutzung der registrierten Markennamen.

Key Money

Insgesamt war zum Bilanzstichtag Key Money in Höhe von 20.941 TEUR (2018: 17.687 TEUR) aktiviert. Davon entfallen 9.589 TEUR (2018: 6.719 TEUR) auf Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer und 11.353 TEUR (2018: 10.968 TEUR) auf Key Money mit begrenzter Nutzungsdauer. Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer betrifft zum 31. Dezember 2019 ausschließlich konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte in Frankreich. Das Key Money mit begrenzter Nutzungsdauer hat einen verbleibenden Abschreibungszeitraum von 8,7 Jahren (2018: 7,5 Jahre) und betrifft im Wesentlichen die konzerneigenen Einzelhandelsgeschäfte der Länder Schweiz, Spanien und Italien. Die Abschreibung erfolgt linear über den Zeitraum des jeweiligen Mietvertrages.

Sachanlagen

Im Zusammenhang mit Grundstücken und Gebäuden existieren Grundschulden in Höhe von 135.419 TEUR (2018: 27.177 TEUR), die auf die Übernahme der Anteile an der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG zurückzuführen sind.

Auf Sachanlagen wurden Wertminderungen in Höhe von 10.836 TEUR und Wertaufholungen in Höhe von 300 TEUR erfasst. Damit ergeben sich Netto-Wertminderungen in Höhe von 10.536 TEUR (2018: 6.848 TEUR), welche im Wesentlichen auf Sachanlagen für einzelne konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte entfallen.

Im Sachanlagevermögen werden Gebäude grundsätzlich über eine Nutzungsdauer von 30 Jahren abgeschrieben, technische Anlagen und Maschinen über eine Nutzungsdauer von 5 bis 19 Jahren, andere Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung 2 bis 15 Jahre.

Bestellobligos

Darüber hinaus bestehen Bestellobligos für Investitionen in Höhe von 401 TEUR (2018: 8.591 TEUR). Dabei entfallen auf das Sachanlagevermögen 104 TEUR (2018: 7.241 TEUR) sowie auf immaterielle Vermögenswerte 297 TEUR (2018: 1.350 TEUR). Die Verpflichtungen zum 31. Dezember 2019 sind innerhalb eines Jahres fällig.

Erwerb Gruppe von Vermögenswerten

Im vierten Quartal 2019 hat die HUGO BOSS AG eine Abstandszahlung in Höhe von 4.300 TEUR an den Komplementär der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG geleistet. Infolgedessen vereinigten sich nach Austritt des Komplementärs alle Geschäftsanteile auf die HUGO BOSS AG. Die Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG ist somit per Anwachsung auf die HUGO BOSS AG übergegangen.

Diese Transaktion stellt keinen Erwerb eines Geschäftsbetriebs im Sinne des IFRS 3 dar, sondern den Erwerb einer Gruppe von Vermögenswerten. Im Rahmen des Erwerbsvorgangs wurden damit sämtliche Vermögenswerte und Schulden auf Basis des jeweiligen Standards bewertet. Die Differenz zwischen Gesamtkaufpreis und den beizulegenden Zeitwerten der Vermögenswerte und Schulden wurde auf Basis der relativen Zeitwerte allokiert. Dies führte zu einem Zugang von immateriellen Vermögenswerten von 500 TEUR und Sachanlagevermögen in Höhe von 83.659 TEUR.

9 | Leasingverhältnisse

Der HUGO BOSS Konzern wendet den neuen Standard IFRS 16 seit dem 1. Januar 2019 an. Informationen zur erstmaligen Anwendung von IFRS 16 sind im Abschnitt „Änderungen von Rechnungslegungsmethoden“ dargelegt. In den Vorjahren wurden Leasingverhältnisse nach den Vorgaben des IAS 17 bilanziert. Nähere Informationen hierzu können der Anhangangabe zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entnommen werden.

HUGO BOSS hat in wesentlichem Umfang Leasingverträge zur Anmietung von Einzelhandelsgeschäften, Büro- und Lagerflächen mit einer durchschnittlichen Restlaufzeit von 5 Jahren abgeschlossen, die als IFRS-16-relevant eingestuft wurden. Die Verträge beinhalten teilweise Kauf- und Verlängerungsoptionen. Für Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögenswerten sowie für kurzfristige Leasingverbindlichkeiten wird das Wahlrecht zur sofortigen Aufwandserfassung in Anspruch genommen. Ebenso werden Leasingverhältnisse mit variablen Mietzahlungen, für die vertraglich keine Mindestmiete festgelegt ist, unmittelbar als Aufwand erfasst. Eine Bilanzierung von Nutzungsrecht und Leasingverbindlichkeit für diese Verträge erfolgt demzufolge nicht.

Die Auswirkungen sämtlicher Leasingverhältnisse des HUGO BOSS Konzerns auf die Bilanz, die Gewinn- und Verlust-Rechnung sowie die Kapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2019 werden im Folgenden dargestellt:

Leasingverhältnisse in der Bilanz

Zugänge, Abschreibungen und Veränderungen der Nutzungsrechte von Leasingobjekten werden wie folgt auf die den Leasingverhältnissen zugrundeliegenden Vermögenswerte zum 31. Dezember 2019 aufgeteilt:

(in TEUR)

	Einzelhandels- geschäfte	Lagerflächen	Verwaltungs- gebäude & Sonstiges	Gesamt
Buchwert zum 1.1.2019	814.350	86.237	90.095	990.682
Zugänge	138.083	6.330	9.728	154.141
Abschreibungen	-203.678	-6.771	-18.152	-228.601
Abgänge	-2.980	-53.010	-193	-56.183
Währungsunterschiede				17.386
Buchwert zum 31.12.2019	745.775	32.786	81.478	877.425

Fälligkeitsanalyse der Leasingverbindlichkeiten

Folgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Leasingverbindlichkeiten nach Fälligkeiten:

(in TEUR)	
	diskontiert
Fällig innerhalb eines Jahres	167.703
Fällig zwischen einem und fünf Jahren	538.485
Fällig nach fünf Jahren	250.987
Gesamt	957.175

Im Vorjahr wurden von HUGO BOSS nur Leasingvermögenswerte und Leasingverbindlichkeiten für Leasingverhältnisse erfasst, die unter IAS 17 als Finanzierungsleasingverhältnisse einzustufen waren. Die Verbindlichkeiten in Höhe von 4.750 TEUR wurden unter den lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Die zugehörigen Vermögenswerte waren unter den Sachanlagen klassifiziert. Für Operating-Leasing-Verhältnisse erfolgte die Bilanzierung der Leasinggegenstände beim Leasinggeber. Die dafür angefallenen Leasingaufwendungen wurden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Im Geschäftsjahr 2018 sind für Operating-Leasing-Verhältnisse Mietaufwendungen in Höhe von 402.708 TEUR entstanden. In den Folgeperioden wurden für diese Verträge nominale Mindestleasingzahlungen von 1.270.634 TEUR erwartet.

Die zum 31. Dezember 2019 auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge aus der Gewinn- und Verlust-Rechnung sowie der Kapitalflussrechnung sind in den folgenden Tabellen dargestellt:

Leasingverhältnisse in der Gewinn- und Verlust-Rechnung

(in TEUR)	
	2019
Abschreibungen RoU Assets	-228.601
Wertminderungen RoU Assets	0
Nettoertrag aus Anlageabgängen von RoU Assets	281
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	-22.222
Nettoertrag aus der Währungsumrechnung von Leasingverbindlichkeiten	9
Aufwand aus variablen Leasingzahlungen	-132.992
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	-2.578
Aufwand für Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögenswerten	-4.641
Erträge aus Unterleasingverhältnissen	1.397
Leasingaufwand für Software	-15.764
Sonstige Aufwendungen (Servicekosten)	-34.046
Gesamtaufwand aus Leasingverhältnissen	-439.157

Leasingverhältnisse in der Kapitalflussrechnung

(in TEUR)

	2019
Gezahlte Zinsen für Leasingverbindlichkeiten	-22.222
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-227.394
Variable Leasingzahlungen	-132.992
Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse	-2.578
Zahlungen für Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögenswerten	-4.641
Erhaltene Zahlungen aus Unterleasingverhältnissen	1.397
Zahlungen für Software	-15.764
Sonstige Zahlungen	-34.046
Gesamte Zahlungsmittelabflüsse für Leasingverhältnisse	-438.240

Wesentliche zukünftige nicht bilanzierte Leasingzahlungen mit Fälligkeiten

Die folgenden für HUGO BOSS wesentlichen zukünftigen Leasingzahlungen werden aufgrund der IFRS 16 Vorschriften nicht in die Bewertung der Leasingverbindlichkeiten einbezogen:

(in TEUR)

	Fällig 2020	Fällig 2021-2024	Fällig nach 2024	Gesamt
Variable Leasingzahlungen	160.704	667.284	891.978	1.719.966
Zahlungen aus nicht sicheren Kündigungsoptionen	229	167	0	396
Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen	3.600	151.727	276.823	432.150
Gesamte Leasingzahlungen	164.533	819.178	1.168.801	2.152.512

Darüber hinaus sind Zahlungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen, Leasingverhältnissen für Software sowie für geringwertige Vermögenswerte zu erwarten, die jedoch aus Sicht des HUGO BOSS Konzerns unwesentlich sind.

Die Ermittlung der zukünftigen nicht bilanzierten Leasingzahlungen basiert auf Annahmen des Managements zur Laufzeit der Leasingverträge und Höhe der Leasingzahlung. HUGO BOSS unterstellt bei der Ermittlung der zukünftigen Leasingzahlungen die Restlaufzeit des originären Mietvertrags zuzüglich der einmaligen Ausübung von Verlängerungsoptionen, die nach heutigem Erkenntnisstand noch nicht hinreichend sicher sind. Die zukünftigen variablen Leasingzahlungen werden auf Basis der für die DOS und Outlets bottom-up geplanten Umsätze für das Jahr 2020 abgeleitet und mit einer flächenbereinigten Wachstumsrate extrapoliert. Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen berücksichtigen alle zum 31. Dezember 2019 bestehenden Verträge mit Verlängerungsoption und basieren auf der Annahme von zukünftig gleichbleibenden Mietzahlungen.

10 | Werthaltigkeitstests

Für alle Vermögenswerte im Anwendungsbereich des IAS 36 ist ein Werthaltigkeitstest durchzuführen, sofern zum Abschlussstichtag Anhaltspunkte (sogenannte „triggering events“) für eine Wertminderung vorliegen. Unabhängig von der Existenz solcher Anhaltspunkte wurde zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 die Werthaltigkeit folgender langfristiger Vermögenswerte im Rahmen des jährlichen Impairment-Tests überprüft:

- sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer (Key Money)
- Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer
- Geschäfts- oder Firmenwerte

Planmäßig abbeschriebenes 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.

Die planmäßig abbeschriebenen Vermögenswerte der DOS inklusive der Nutzungsrechte aus Leasingverträgen 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.

Der erzielbare Betrag der DOS wird durch die Ermittlung des Nutzungswerts auf Basis von Discounted-Cashflow-Berechnungen bestimmt. Für die Ermittlung des Nutzungswerts werden die geplanten Zahlungsmittelflüsse für die DOS aus dem bottom-up erstellten und vom Management der HUGO BOSS AG genehmigten Einjahresbudget verwendet. Des Weiteren werden die Rohertragsmarge der vorgelagerten Einheiten sowie die gemeinschaftlichen Vermögenswerte auf Ebene der Tochtergesellschaft bzw. auf Ebene der DOS berücksichtigt. Der Prognosezeitraum wird auf Basis der erwarteten Nutzungsdauern für alle DOS abgeleitet und jährlich überprüft. Im Anschluss an das bottom-up erstellte Budget werden für die Restnutzungsdauer länder- und CGU-spezifische Umsatz- und Kostenentwicklungen zugrunde gelegt. Die verwendeten Wachstumsraten basieren dabei auf dem erwarteten nominalen Retailwachstum des jeweiligen Markts für das jeweilige Planungsjahr. Für alle DOS ergeben sich Wachstumsraten im einstelligen bis niedrig zweistelligen Prozentbereich. Am Ende der Restnutzungsdauer wird eine Abwicklung des jeweiligen DOS mit einer Veräußerung der operativen Vermögenswerte unterstellt. Bei der Ermittlung des Nutzungswerts der DOS wurden die Cashflows mit einem gewichteten Kapitalkostensatz zwischen 4,2% und 19,5% (2018: zwischen 3,7% und 20,8%) diskontiert. Dabei wurden ein laufzeitäquivalenter risikofreier Zinssatz in Höhe von -0,7% (2018: +0,1%) und eine Marktrisikoprämie in Höhe von 6,5% (2018: 6%) zugrunde gelegt. Alternativ wird der erzielbare Betrag der DOS mithilfe von externen Gutachten, die den beizulegenden Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung auf Level 3 der Bewertungshierarchie nach IFRS 13 darstellen, ermittelt. Je nach rechtlichen Rahmenbedingungen sowie verfügbaren Informationen wird der beizulegende Zeitwert, insbesondere für Key Money mit begrenzter Nutzungsdauer, anhand von vergangenen und vergleichbaren Transaktionen mittels eines Multiplikatorenverfahrens oder als Barwert von Mietpreisdifferenzen zwischen laufendem Mietvertrag und aktueller Marktmiete ermittelt, wobei der Mietvertrag die Bewertungsperiode bestimmt. Übersteigt der Buchwert der Vermögenswerte des DOS den ermittelten Nutzungswert, erfolgt zudem eine separate Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts des Nutzungsrechts anhand von externen Datenquellen. Entsprechen die Konditionen, zu denen der Mietvertrag abgeschlossen wurde, den aktuellen Marktkonditionen, wird von einer Werthaltigkeit des Nutzungsrechts ausgegangen.

Aus der Analyse der Wertaufholung für 2019 wurde im Rahmen des Impairment Models auch die Zuschreibungen vergangener Abschreibungen berücksichtigt. Hierfür wird ein zusätzlicher Triggering Event Test durchgeführt, mit dem geprüft wird, ob Indikatoren vorliegen, dass bereits in der Vergangenheit abgeschriebene Stores einen Turnaround erzielen konnten und wieder werthaltig sind. Dabei werden Stores, die in den letzten drei Jahren eine Wertminderung erfahren hatten, geprüft, da der Lebenszyklus des Anlagevermögens eines Stores mit durchschnittlich fünf Jahren die mögliche Wertaufholung limitiert.

Für das Geschäftsjahr 2019 wurde für fünf Stores eine Wertaufholung in Höhe von 1.775 TEUR (2018: 4.430 TEUR) gebucht.

Aus den anlassbezogenen Werthaltigkeitsüberprüfungen von DOS ergaben sich somit im abgelaufenen Geschäftsjahr Netto-Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten in Höhe von 10.348 TEUR (2018: 6.184 TEUR), die erfolgswirksam in der Position „Vertriebs- und Marketingaufwendungen“ erfasst wurden. Die Wertminderungen entfallen insbesondere auf Einzelhandelsstandorte in den Regionen Amerika und Europa.

Auf Basis der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts durch externe Gutachter ergab sich für DOS mit zugeordnetem Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer im Geschäftsjahr 2019 eine Netto-Wertaufholung in Höhe von 224 TEUR (2018: 70 TEUR Netto-Wertminderung).

Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer

Der Wertminderungsbeurteilung liegen detaillierte Ergebnis-, Bilanz- und Investitionsplanungen für das nächste Jahr für alle Konzerneinheiten zugrunde, die im Rahmen des unternehmensweiten Budgetplanungsprozesses jährlich unter Berücksichtigung der aktuellen Geschäftslage erstellt und vom Aufsichtsrat genehmigt werden. Für über die Budgetplanung hinausgehende Zeiträume wird eine jährliche Wachstumsrate bestimmt und zur Prognose der künftigen Cashflows im Detailplanungszeitraum von weiteren vier Jahren 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 Grundlage 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 2019 auf einem risikofreien Zinssatz in Höhe von 0,1 % (2018: 1,00 %) sowie einer Marktrisikoprämie von 6,5 % (2018: 6,0 %).

Folgende Tabelle zeigt die Buchwerte sowie die wesentlichen Annahmen zur Ermittlung des Nutzungswerts beziehungsweise beizulegenden Zeitwerts abzüglich Kosten der Veräußerung für die den jeweiligen Gruppen von CGUs zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer. Dabei werden die durch Übernahmen von Monobrand-Stores ehemaliger Franchisepartner in vorangegangenen Geschäftsjahren entstandenen Geschäfts- oder Firmenwerte den jeweiligen Vertriebseinheiten (Gruppe von CGUs) zugeordnet. Produktionseinheiten werden weiterhin als gemeinschaftliche Vermögenswerte betrachtet. Die gemeinsamen Vermögenswerte werden im Rahmen des Werthaltigkeitstests der Vertriebseinheiten berücksichtigt. Die immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden auf Ebene des jeweiligen Landes zusammengefasst. Das Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer entfällt auf diverse Einzelhandelsstandorte in Frankreich, die einzeln betrachtet nicht wesentlich sind. Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Markenrechte für die Nutzung der Markennamen in den Märkten USA und Italien erfolgt auf Länderebene.

(in TEUR)

	Buchwerte		Annahmen	
	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer	Gewichtete Gesamtkapitalkosten	Langfristige Wachstumsrate
2019				
DOS in der Vertriebsseinheit Frankreich	1.476	9.589	5,5%	3,3%
Vertriebsseinheit Macau	6.373	0	5,9%	3,1%
Vertriebsseinheit Australien	8.336	0	6,9%	3,0%
Vertriebsseinheit Südkorea	7.471	0	6,6%	3,5%
Vertriebsseinheit China	9.058	0	8,3%	3,5%
Vertriebsseinheit USA & Kanada	3.288	13.615	7,1%	3,0%
Vertriebsseinheit Italien	436	1.377	7,1%	2,2%
Vertriebsseinheit Dubai	6.342	0	8,6%	3,0%
Sonstige Vertriebsseinheiten	14.071			
Gesamt	56.851	24.581	5,5–8,6%	2,2–3,5%
2018				
DOS in der Vertriebsseinheit Frankreich	1.472	6.719	5,4%	3,3%
Vertriebsseinheit Macau	6.212	0	5,6%	3,1%
Vertriebsseinheit Australien	8.224	0	7,0%	3,0%
Vertriebsseinheit Südkorea	7.574	0	6,5%	3,5%
Vertriebsseinheit China	8.995	0	7,8%	3,5%
Vertriebsseinheit USA & Kanada	3.106	13.615	7,1%	3,0%
Vertriebsseinheit Italien	435	1.377	7,1%	2,2%
Vertriebsseinheit Dubai	6.226	0	8,4%	3,0%
Sonstige Vertriebsseinheiten ¹	14.041			
Gesamt	56.285	21.711	5,4–8,4%	2,2–3,5%

¹ Sonstige Vertriebsseinheiten, angepasst im Vergleich zum Vorjahr.

Der erzielbare Betrag der jeweiligen Gruppe von CGUs wird mittels eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf den vom Management genehmigten mittelfristigen Finanzplänen basieren. Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und nicht der laufenden Geschäftstätigkeit zugehörige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten Gruppe von CGUs erhöhen, werden nicht berücksichtigt. Im Anschluss an die Detailplanungsphase werden länderspezifische Umsatzwachstumsraten verwendet, die auf das nominale Retailwachstum abstellen.

Für alle Geschäfts- oder Firmenwerte ergab sich im Geschäftsjahr 2019 wie im Vorjahr kein Wertminderungsaufwand.

Für die Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird der erzielbare Betrag auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Kosten der Veräußerung auf Level 3 der Bewertungshierarchie nach IFRS 13 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 dem langfristigen nominalen Retailwachstum der jeweiligen Märkte entsprechenden Wachstumsrate extrapoliert.

In den Geschäftsjahren 2019 und 2018 entstand für die Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer kein Wertminderungsaufwand.

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts und des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Kosten der Veräußerung

Bei der Bestimmung des Nutzungswerts beziehungsweise des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Kosten der Veräußerung für die oben beschriebenen Vermögenswerte sind für folgende zentrale Annahmen Schätzungsunsicherheiten sowie Ermessensentscheidungen des Managements vorhanden:

- nachhaltiges nominales Retailwachstum
- Rohertragsmarge
- Fixkostenentwicklung
- Diskontierungssätze
- geplanter Nutzungszeitraum der DOS

Das Management geht davon aus, dass die 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.

Schätzung der Wachstumsraten – den Wachstumsraten liegen grundsätzlich 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. Basierend auf der Entwicklung der Vergangenheit und den Erwartungen des Managements im Hinblick auf die Marktentwicklung wurden vereinzelt Wachstumsraten verwendet, die vom länderspezifischen nominalen Retailwachstum abweichen.

Schätzung der Rohertragsmarge – die geplante Rohertragsmarge berücksichtigt sowohl Effizienzsteigerungen als auch Margenverschiebungen aufgrund unterschiedlicher Umsatzanteile der Distributionskanäle. Im Anschluss an die Detailplanungsphase wird eine konstante Rohertragsmarge angenommen.

Fixkostenentwicklung – die Fixkostenentwicklung 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.

Nutzungszeitraum der DOS – der Prognosezeitraum orientiert sich an den durchschnittlichen Restlaufzeiten der Mietverträge, die jährlich ermittelt und überprüft werden. Auch Verlängerungsoptionen werden in die Bestimmung der durchschnittlichen Restlaufzeiten einbezogen.

Sensitivitäten der getroffenen Annahmen

Zur Überprüfung der ermittelten Nutzungswerte wurden zum 31. Dezember 2019 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 Gruppen von CGUs, denen ein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, eine jährliche relative Abweichung der Wachstumsrate um 15,0% in der Detailplanungsphase als möglich erachtet. Des Weiteren wird für die Gruppen von CGUs, denen ein

Geschäfts- oder 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% würden die Nutzungswerte sämtlicher Geschäfts- und Firmenwerte wie schon im Vorjahr die jeweiligen Buchwerte übersteigen.

Bei einer Verminderung der jährlichen Wachstumsraten in der Detailplanungsphase um 15,0% würden die Nutzungswerte sämtlicher Geschäfts- und Firmenwerte, bis auf die CGU in Südkorea, wie im Vorjahr die jeweiligen Buchwerte übersteigen. Bei den Geschäfts- oder Firmenwerten für die CGU in Südkorea würde sich aus der Verringerung der Wachstumsrate um 15% bei gleichbleibenden Kosten ein Abwertungsbedarf in Höhe von 6.577 TEUR ergeben.

Würde man die jährliche Wachstumsrate um 4,7% reduzieren, würde der erzielbare Betrag dem Buchwert der CGU entsprechen.

Bei einer Verminderung der Wachstumsrate der Umsatzerlöse zur Extrapolation der Cashflow-Prognosen im Anschluss an den Detailplanungszeitraum um 15,0% würde der Nutzungswert sämtlicher Geschäfts- und Firmenwerte wie schon im Vorjahr den Buchwert übersteigen.

11 | Finanzielle und sonstige Vermögenswerte

(in TEUR)

	2019			2018		
		Davon kurzfristig	Davon langfristig		Davon kurzfristig	Davon langfristig
Finanzielle Vermögenswerte	49.586	32.341	17.245	49.281	31.998	17.283
Steuererstattungsansprüche und Steuervorauszahlungen	18.098	18.098	0	23.709	23.697	12
Andere Vermögenswerte	107.223	105.103	2.120	101.906	99.026	2.880
Sonstige Finanzanlagen	4.273	0	4.273	1.737	0	1.737
Gesamt	179.180	155.542	23.638	176.633	154.721	21.912

In den finanziellen Vermögenswerten sind positive Marktwerte aus Währungssicherungsgeschäften in Höhe von 1.828 TEUR (2018: 560 TEUR) sowie Mietkautionen für konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte in Höhe von 10.923 TEUR (2018: 10.728 TEUR) enthalten. In den finanziellen Vermögenswerten sind darüber hinaus Forderungen gegenüber Kreditkartenunternehmen in Höhe von 23.587 TEUR (2018: 26.641 TEUR) enthalten.

Die Steuererstattungsansprüche und Steuervorauszahlungen beziehen sich im Wesentlichen auf Umsatzsteuerforderungen.

In den anderen Vermögenswerten sind im Wesentlichen Vorauszahlungen für Dienstleistungsverträge in Höhe von 18.576 TEUR (2018: 18.267 TEUR), Erstattungsansprüche aus Retouren in Höhe von 18.007 TEUR (2018: 20.973 TEUR) sowie Bonusforderungen aus Lieferantenbeziehungen in Höhe von 17.746 TEUR (2018: 19.845 TEUR) enthalten. Im Geschäftsjahr 2019 wurden Wertminderungen auf andere Vermögenswerte vorgenommen. Dies betraf eine Forderung zur Übernahme von Arbeitsunfallversicherungsbeiträgen durch den Erwerber des ehemaligen Produktionsstandortes in Cleveland in Höhe von 1.602 TEUR.

In den sonstigen Finanzanlagen sind die Anteile der Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, enthalten. Der Buchwert der Anteile an den Objektgesellschaften, deren Tätigkeit die Vermietung von Gebäuden und den dazugehörigen Grundstücken ist, beträgt 10 TEUR. Das maximale Ausfallrisiko entspricht dieser Kapitaleinlage. Zudem beträgt zum 31. Dezember 2019 der Buchwert der Anteile der HUGO BOSS AL FUTTAIM UAE TRADING L.L.C. 4.263 TEUR (2018: 1.702 TEUR). Im vierten Quartal 2019 wurde die Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS AG auf die HUGO BOSS AG angewachsen. Die Anteile von 25 TEUR gingen auf die HUGO BOSS AG über.

Die zusammengefassten Finanzinformationen für die nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung, deren Angaben sich auf jeweils 100% und nicht auf den Konzernanteil an den gemeinschaftlich geführten Unternehmen beziehen, stellen sich wie folgt dar:

(in TEUR)

	2019¹	2018
Langfristige Vermögenswerte	47.066	97.777
Kurzfristige Vermögenswerte	11.085	9.321
Verbindlichkeiten	47.144	115.637
Umsatzerlöse	42.700	41.943
Planmäßige Abschreibungen	-7.536	-8.761
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1	5
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.033	-3.802
Jahresüberschuss/ (-fehlbetrag)	5.720	1.782

¹ Die Finanzinformationen basieren auf den Abschlüssen nach lokalem Recht und auf dem vorläufigen, nicht geprüften Jahresabschluss zum 31. Dezember 2019. Im Vorjahr war die Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. KG enthalten.

12 | Vorräte

(in TEUR)

	2019	2018
Fertige Erzeugnisse und Waren	577.466	564.956
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	42.931	47.376
Unfertige Erzeugnisse	6.117	5.615
Gesamt	626.514	617.947

Der Buchwert der zum Nettoveräußerungswert angesetzten Vorräte beträgt 86.252 TEUR (2018: 80.114 TEUR). Im Geschäftsjahr 2019 wurden Wertminderungen insbesondere auf Fertig- und Rohwarenbestände in Höhe von 8.372 TEUR (2018: 12.890 TEUR) vorgenommen. Gegenläufig erfolgten Auflösungen von Wertberichtigungen in Höhe von 6.495 TEUR (2018: 14.871 TEUR), da zuvor wertgeminderte Fertig- und Rohwarenbestände noch veräußert werden konnten. Aus Wertminderungen auf das Vorratsvermögen und der Auflösung von Wertberichtigungen ist ein Nettoaufwand in Höhe von 1.876 TEUR (2018: Nettoertrag von 1.981 TEUR) entstanden. Dieser ist in den Umsatzkosten enthalten.

Wesentliche Schätzungen wurden für Vorräte wie im Folgenden dargestellt getroffen: 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 vorgenommen. Für unfertige Erzeugnisse, Fertigerzeugnisse und Handelswaren orientiert

sich der Wertansatz am noch zu erzielenden Nettoveräußerungspreis über die konzerneigenen Absatzkanäle. Zur Ermittlung des Nettoveräußerungspreises verwendet der Konzern für Handelswaren und Fertigerzeugnisse Analysen über die Lagerdauer.

13|Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

(in TEUR)

	2019	2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	225.826	225.792
Kumulierte Wertberichtigung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-9.604	-11.655
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	216.222	214.137

Zum 31. Dezember stellt sich die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen folgendermaßen dar:

(in TEUR)

	2019	2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	216.222	214.137
Davon: weder überfällig noch wertgemindert	193.035	184.685
Davon: überfällig, aber nicht wertgemindert	20.109	25.566
≤ 30 Tage	15.578	17.959
31 bis 60 Tage	2.414	4.154
61 bis 90 Tage	2.117	3.453
91 bis 120 Tage	0	0
121 bis 180 Tage	0	0
181 bis 360 Tage	0	0
> 360 Tage	0	0
Davon: überfällig und wertgemindert	3.078	3.886

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen. Die Entwicklung der Wertminderungen auf zweifelhafte Forderungen stellt sich wie folgt dar:

(in TEUR)

	2019	2018
Stand Wertminderungen 1. Januar	11.655	13.897
Zuführungen	5.489	3.758
Verbrauch	-2.133	-1.495
Auflösungen	-5.466	-4.341
Kursdifferenzen	59	-164
Stand Wertminderungen 31. Dezember	9.604	11.655

Im Geschäftsjahr 2019 wurde ein „Expected Credit Loss“ (ECL) nach IFRS 9 auf Basis nicht fälliger Forderungen in Höhe von 162.130 TEUR erfasst. Dieser betrug zum 31. Dezember 2.399 TEUR (2018: 2.207 TEUR).

Alle Aufwendungen und Erträge aus Verlusten von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in den Vertriebs- und Marketingaufwendungen ausgewiesen.

Gemäß den allgemeinen Geschäftsbedingungen geht das Eigentum an den gelieferten Waren erst nach vollständiger Bezahlung sämtlicher Forderungen an die Großhandelspartner über. Sicherheiten für Einzelforderungen bestehen im Konzern nicht.

Die Einbringlichkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird auf Basis der geschätzten Wahrscheinlichkeit des Ausfalls beurteilt. Entsprechend werden Forderungen gegen Großhandelskunden, 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 Großhandelskunden und Konzessionspartner kann der Umfang der tatsächlich vorzunehmenden Ausbuchungen den Umfang der bereits berücksichtigten Wertberichtigungen übersteigen, was sich nachteilig auf die Ertragslage auswirken könnte.

Zum 31. Dezember 2019 unterlagen zum Bilanzstichtag ausgebuchte Forderungen in Höhe von 2.445 TEUR (2018: 1.705 TEUR) noch Beitreibungsmaßnahmen.

Das maximale Kreditrisiko aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, das dem Bruttowert entspricht, beträgt zum Bilanzstichtag 225.826 TEUR (2018: 225.792 TEUR).

14 | Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

(in TEUR)

	2019	2018
Guthaben bei Kreditinstituten und andere flüssige Mittel	122.789	135.511
Schecks/ec cash	692	800
Kassenbestand	9.145	10.406
Gesamt	132.626	146.717

15 | Eigenkapital

Das Eigenkapital setzt sich aus den Positionen gezeichnetes Kapital, eigene Aktien, Kapitalrücklage, Gewinnrücklage sowie kumuliertes übriges Eigenkapital zusammen. Die Gewinnrücklagen enthalten neben den in der Vergangenheit von konsolidierten Unternehmen erzielten Ergebnissen auch Effekte aus der Neubewertung der Pensionsrückstellungen. Im kumulierten übrigen Eigenkapital sind die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen sowie die Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Cashflow-Hedges nach Steuern erfasst.

Gezeichnetes Kapital

Grundsätze des Kapitalmanagements

Das voll eingezahlte Grundkapital der HUGO BOSS AG beträgt unverändert zum 31. Dezember 2019 insgesamt 70.400 TEUR und besteht aus 70.400.000 Stück nennwertlosen Namensstammaktien. Der rechnerische Nennwert je Aktie beträgt 1 EUR.

Der Vorstand der HUGO BOSS AG kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis 15. Mai 2024 das Grundkapital um bis zu 35.200 TEUR durch Ausgabe von 35.200.000 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals erhöhen (genehmigtes Kapital). Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht zu.

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 langfristige Maximierung des Free Cashflows. Ein dauerhaft positiver Free Cashflow sichert die finanzielle Unabhängigkeit und jederzeitige Zahlungsfähigkeit des Konzerns. Die wesentlichen Ansatzpunkte zur Verbesserung des Free Cashflows liegen in der Steigerung von Umsatz und Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT). Darüber hinaus unterstützen ein konsequentes Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens (Trade Net Working Capital) sowie eine wertorientierte Investitionstätigkeit die Free-Cashflow-Entwicklung. 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 2019 noch zum 31. Dezember 2018 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) gemäß den Regelungen des aktuellen Konsortialkreditvertrages, überwacht:

(in TEUR)

	2019	2018
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	215.303	168.725
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-132.626	-146.717
Nettoverschuldung	82.677	22.008
Operativer Gewinn	466.524	489.423
Finanzierungsstärke	0,2	0,0

Zum Bilanzstichtag lag diese Kennzahl deutlich unter dem maximal zulässigen Höchstwert der Covenant-Vereinbarung des Konsortialkreditvertrags.

Eigene Aktien

Die Zahl der eigenen Aktien beträgt 1.383.833 Stück (2018: 1.383.833 Stück). Der Gesamtanteil am Grundkapital beträgt 2,0% (2018: 2,0%).

In der Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 wurde beschlossen, dem Vorstand eine Ermächtigung bis zum 11. Mai 2020 zu erteilen, eigene Aktien bis zu einem Anteil von insgesamt höchstens 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben.

16 | Dividende

Nach dem Aktiengesetz bemisst sich die an die Aktionäre ausgeschüttete Dividende nach dem im Jahresabschluss der HUGO BOSS AG ausgewiesenen Bilanzgewinn in Höhe von 205.113 TEUR. Der in der Hauptversammlung zur Ausschüttung vorgeschlagene Bilanzgewinn des Jahres 2019 der HUGO BOSS AG beträgt 189.794 TEUR. Dies entspricht 2,75 EUR je Aktie. Des Weiteren wird der Hauptversammlung vorgeschlagen, den auf eigene Anteile entfallenden Dividendenbetrag in Höhe von 3.806 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen.

Im Jahr 2019 wurde für das Geschäftsjahr 2018 auf die ausstehenden Aktien eine Dividende in Höhe von 186.344 TEUR ausgezahlt (2018 für das Jahr 2017: 182.893 TEUR). Dies entsprach 2,70 EUR je Aktie für das Jahr 2018 (2017: 2,65 EUR je Aktie).

17 | Rückstellungen

(in TEUR)

	2019	2018
Pensionsrückstellungen	50.982	35.517
Sonstige langfristige Rückstellungen	35.837	33.512
Langfristige Rückstellungen	86.819	69.029
Kurzfristige Rückstellungen	91.746	97.671
Gesamt	178.565	166.700

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 127.583 TEUR (2018: 131.183 TEUR) setzen sich aus kurzfristigen Rückstellungen in Höhe von 91.746 TEUR (2018: 97.671 TEUR) und sonstigen langfristigen Rückstellungen in Höhe von 35.837 TEUR (2018: 33.512 TEUR) zusammen. Die risikolosen Zinssätze zur Abzinsung der sonstigen langfristigen Rückstellungen liegen zwischen 0,3% und 4,5% (2018: 0,5% bis 4,5%), je nach Laufzeit und Währungsgebiet. Im Geschäftsjahr 2019 haben sich die sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

(in TEUR)

	Stand 1. Jan. 2019	Währungs- und Konsolidierungs- kreisveränderungen	Aufzinsung	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Stand 31. Dez. 2019
Rückstellungen für Personalaufwendungen	63.840	265	33	47.096	-43.337	-6.597	61.300
Retourenrückstellungen	26.627	196	0	21.044	-23.009	-594	24.264
Rückbauverpflichtungen	17.268	487	82	1.845	-1.161	-1.194	17.327
Prozesskosten, schwebende und drohende Rechtsstreite	3.443	-44	0	4.245	-4.349	-696	2.599
Übrige sonstige Rückstellungen	20.005	194	0	18.035	-10.657	-5.484	22.093
Gesamt	131.183	1.098	115	92.265	-82.513	-14.565	127.583

Rückstellungen für Personalaufwendungen

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

Im Vorjahr wurde eine Rückstellung für Haftungsverpflichtungen im Zusammenhang mit dem Verkauf des ehemaligen Produktionsstandorts in Cleveland, Ohio, USA, gebildet. Im Jahr 2015 verkaufte die HUGO BOSS Cleveland Inc. den Produktionsstandort in Cleveland, Ohio. Der Verkauf beinhaltete den Transfer der Produktionsmitarbeiter, der Verpflichtungen aus dem Multi-Employer-Pension-Fund sowie weitere Verbindlichkeiten an den Erwerber. Gemäß den Regelungen des Employee Retirement Income Security Act (ERISA), kann der Verkäufer unter bestimmten Voraussetzungen in Subsidiärhaftung genommen werden, wenn der Erwerber die Teilnahme am Pensionsplan vor Ablauf von fünf Jahren beendet. Im Januar 2019 teilte der Erwerber HUGO BOSS mit, dass er die Produktionsstätte in Cleveland im März 2019 schließen wird. Aufgrund der Schließung wird die Teilnahme am Multi-Employer-Pension-Fund beendet und es entsteht eine Zahlungsverpflichtung. Daraufhin erfolgte eine Bewertung der Zahlungsverpflichtung des Erwerbers durch den Pension Fund, welche gemäß den Regelungen des Employee Retirement Income Security Act quartalsweise über 20 Jahre oder durch eine Einmalzahlung beglichen werden kann. Der Erwerber hat seitdem die quartalsweise fälligen Zahlungen an den Pensionsfonds geleistet und es wird davon ausgegangen, dass der Erwerber sich in Gesprächen mit dem Pensionsfonds befindet, um den Betrag der Einmalzahlung zu reduzieren. Die Rückstellung für Haftungsverpflichtungen der HUGO BOSS Cleveland Inc. aufgrund der vereinbarten Subsidiärhaftung wurde entsprechend angepasst.

Es wird erwartet, dass 17.481 TEUR (2018: 16.386 TEUR) der Personalrückstellungen nach mehr als zwölf Monaten zur Auszahlung kommen.

Rückstellungen für Retouren

Die Rückstellungen für Retouren, deren Abwicklung überwiegend innerhalb von zwölf Monaten erwartet wird, werden auf Basis historischer Retourenquoten berechnet.

Rückbauverpflichtungen

Die langfristigen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen fallen im Zusammenhang mit den vom Konzern betriebenen Einzelhandelsgeschäften, Lagerflächen und von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen an. Sie werden auf Grundlage der erwarteten Erfüllungsbeträge sowie der vereinbarten Mietdauern gebildet. Schätzungen werden in Bezug auf die Kosten sowie den tatsächlichen zeitlichen Anfall der Inanspruchnahme vorgenommen.

Rückstellungen für Prozesskosten, schwebende und drohende Rechtsstreite

In den Rückstellungen für Prozesskosten, schwebende und drohende Rechtsstreite sind diverse, einzeln unwesentliche Rechtsstreitigkeiten sowie Prozesskosten zum Schutz der Warenzeichen enthalten. Diese Rückstellungen werden als kurzfristige Rückstellungen klassifiziert.

Übrige sonstige Rückstellungen

In den übrigen sonstigen Rückstellungen sind Rückstellungen für mögliche Auswirkungen rechtlicher Sachverhalte enthalten. Basierend auf 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.

18 | Langfristiges Anteilsbasiertes Vergütungsprogramm

Einen Großteil der langfristigen Rückstellungen für Personalaufwendungen bildet das zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 implementierte **Long-Term-Incentive-Programm (LTI)**. Dieses Programm dient als langfristige anteilsbasierte Vergütungskomponente für den Vorstand und bezugsberechtigte Führungskräfte des HUGO BOSS Konzerns. Zum 31. Dezember 2019 sind vier Tranchen des LTI-Programms vorhanden:

- LTI-Bonus-Plan 2016–2018 (zum 1. Januar 2016 ausgegeben)
- LTI-Bonus-Plan 2017–2019 (zum 1. Januar 2017 ausgegeben)
- LTI-Bonus-Plan 2018–2020 (zum 1. Januar 2018 ausgegeben)
- LTI-Bonus-Plan 2019–2021 (zum 1. Januar 2019 ausgegeben)

Jeder Plan hat eine Gesamtlaufrzeit von vier Jahren, die sich in eine Performancelaufzeit von drei Jahren und eine Wartezeit von einem Jahr aufteilt. Zu Beginn der Performancelaufzeit erhalten die Plan-teilnehmer eine individuelle Anzahl virtueller Aktien, sogenannte „Performance-Shares“ (Initial Grant), die sich wie folgt berechnet:

Individuelles LTI-Budget in EUR / Durchschnittskurs der HUGO BOSS Aktie über die letzten drei Monate vor Beginn der Performancelaufzeit

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2019 ausgegebenen virtuellen Aktien sowie die Restlaufzeiten der jeweiligen Pläne sind in folgender Tabelle dargestellt:

LTI-Bonus-Plan	Anzahl der ausgegebenen virtuellen Aktien (Initial Grant)	Restlaufzeiten
2016–2018	136.727	0 Jahre
2017–2019	164.681	1 Jahr
2018–2020	153.798	2 Jahre
2019–2021	187.089	3 Jahre

Die Höhe des finalen Auszahlungsanspruchs der Planteilnehmer ist schließlich von folgenden Komponenten abhängig:

- (1) individuelle Anzahl an Performance-Shares (Initial Grant)
- (2) Grad der Erreichung vordefinierter Ziele (Komponenten): Relative Total Shareholder Return (RTSR); Return on Capital Employed (ROCE); Grad der Mitarbeiterzufriedenheit; Score im Dow Jones Sustainability Index (DJSI) über die Performance-Laufzeit
- (3) durchschnittlicher Kurs der HUGO BOSS Aktie über die letzten drei Monate der Wartezeit

Eine detailliertere Erläuterung der einzelnen Zielkomponenten ist im Lagebericht auf Seite 115 f. zu finden.

Die Auszahlung des finalen Anspruchs erfolgt in bar und spätestens sechs Wochen nach der Beschlussfassung der Organe von HUGO BOSS über die Feststellung des Jahresabschlusses der entsprechenden Geschäftsjahre 2019, 2020, 2021 bzw. 2022. Demnach wird der Plan 2016 im Geschäftsjahr 2020 zur Auszahlung kommen.

Das Long-Term-Incentive-Programm ist als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich zu klassifizieren und wird demnach nach den Vorgaben des IFRS 2 bilanziert. Der erwartete Auszahlungsanspruch der Planteilnehmer bildet die Grundlage zur Berechnung einer langfristigen Personalrückstellung, die ratierlich über die Laufzeit der jeweiligen Pläne gebildet und zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet wird. Die Bewertung des Anspruchs sowie der Rückstellung erfolgt unter Anwendung einer Monte-Carlo-Simulation unter Berücksichtigung folgender Komponenten:

- (1) erwarteter Grad der Zielerreichung für die einzelnen, oben aufgelisteten Zielkomponenten
- (2) beizulegende Zeitwerte pro Aktienoption/Performance Shares (erwarteter Aktienkurs der HUGO BOSS Aktie am Ende der Laufzeit)

Die beizulegenden Zeitwerte der Performance-Shares werden durch einen externen Gutachter mittels eines Optionspreismodells berechnet.

Zum 31. Dezember bewegten sich die Zeitwerte für die drei Pläne im Vergleich zum Vorjahr in folgenden Spannen:

LTI-Bonus-Plan	Beizulegende Zeitwerte 2019	Beizulegende Zeitwerte 2018
2016–2018	33,62 EUR	zwischen 45,66 EUR und 51,89 EUR
2017–2019	zwischen 23,53 EUR und 26,72 EUR	zwischen 38,64 EUR und 49,90 EUR
2018–2020	zwischen 23,78 EUR und 30,71 EUR	zwischen 32,70 EUR und 47,99 EUR
2019–2021	zwischen 20,36 EUR und 29,88 EUR	–

Der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert für die jeweiligen Pläne liegen folgende Parameter zugrunde:

	2019	2018
HUGO BOSS Aktienkurs zum Stichtag in EUR	43,26	53,92
Erwartete Dividendenrendite in %	4,00	4,00
Erwartete Volatilität in %	30,00	30,00
Risikoloser Zinssatz in % (LTI-Plan 2016)	–0,73	–0,70
Risikoloser Zinssatz in % (LTI-Plan 2017)	–0,69	–0,65
Risikoloser Zinssatz in % (LTI-Plan 2018)	–0,63	–0,56
Risikoloser Zinssatz in % (LTI-Plan 2019)	–0,58	–

Zum 31. Dezember 2019 belief sich die in diesem Zusammenhang gebildete Rückstellung für die vier Pläne auf insgesamt 10.471 TEUR (2018: 6.972 TEUR). Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2019 somit ein Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütung gemäß IFRS 2 von 3.499 TEUR (2018: 3.081 TEUR) in den Personalaufwendungen erfasst.

19 | 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 und der Schweiz gewährt. Die Charakteristika dieser Pläne werden im Folgenden beschrieben.

Leistungsorientierte Pensionspläne

Deutschland

In Deutschland bestehen seit dem Geschäftsjahr 2014 ausschließlich unmittelbare Altersversorgungsverpflichtungen. Zudem wird in allgemeine Zusagen und Einzelzusagen unterschieden. Bei den allgemeinen Zusagen ist jeder Mitarbeiter, der vor dem 1. Juli 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.

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. Alle aktiven Mitglieder des Vorstands haben einzelvertraglich geregelte Pensionszusagen erhalten, deren Höhe sich in Abhängigkeit von der Dauer der Vorstandsbestellung als Prozentsatz der vertraglich vereinbarten rentenfähigen Bezüge bemisst. Als Basis für die Ermittlung der pensionsfähigen Bezüge ist das Grundgehalt gemäß Anstellungsvertrag definiert. Für den Vorsitzenden des Vorstands, Mark Langer, ist dies in Form einer leistungsorientierten Zusage („defined benefit“) erfolgt. Der Konzern zahlt jährlich einen Versorgungsbeitrag in einen auf das Leben des Vorstandsmitgliedes abgeschlossenen Rückdeckungsversicherungsvertrag ein. Dieser entspricht 40% der pensionsfähigen Bezüge, deren Ermittlungsbasis das Grundgehalt gemäß Anstellungsvertrag ist. Diese Form der Pensionszusage findet auch bei zukünftigen Neuberufungen in den Vorstand Anwendung. Zur Vereinfachung der Abwicklung wurde einem ehemaligen Vorstandsmitglied in 2019 angeboten, die bisherige Versorgungszusage gegen Zahlung eines Einmalbetrags in Höhe des versicherungsmathematischen handelsrechtlichen Barwerts abzufinden. Diesem Angebot wurde entsprochen und die Auszahlung wird im ersten Quartal 2020 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.

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

Arbeitnehmersvertretern 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, sodass sich das Unternehmen einer anderen Vorsorgeeinrichtung anschließen muss. Je nach den Bedingungen des Anschlussvertrags und des aktuellen Teilliquidationsreglements können hierbei eine Unterdeckung sowie Risiken der zunehmenden Lebenserwartung (laufende Renten) mit übertragen werden.

Die Versorgungsverpflichtungen des HUGO BOSS Konzerns setzen sich wie folgt zusammen:

(in TEUR)

	Barwert der Pensionsverpflichtung (DBO)		Beizulegender Zeitwert des Planvermögens		Nettoschuld	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Deutschland	120.089	100.849	98.287	86.129	21.802	14.720
Schweiz	59.687	44.322	38.025	33.099	21.662	11.223
Sonstige ¹	10.920	9.574	0	0	10.920	9.574
Gesamt	190.696	154.745	136.312	119.228	54.384	35.517

¹ Weitere leistungsbezogene Pensionspläne bestehen in der Türkei, Italien, Frankreich, Mexiko und Österreich.

Die Höhe der Versorgungsverpflichtungen wurde in Übereinstimmung mit IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ nach versicherungsmathematischen Methoden ermittelt.

Unter Berücksichtigung des IAS 19 resultiert folgender Finanzierungsstatus der Pensionszusagen im Geschäftsjahr 2019:

(in TEUR)		
	2019	2018
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts		
Anwartschaftsbarwert 1. Januar	154.744	150.834
Währungsdifferenzen	1.207	196
Dienstzeitaufwand	5.398	5.892
Zinsaufwand	3.643	2.865
Auszahlungen aus Planabgeltungen	-21	-48
Neubewertungen		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aufgrund der Veränderung finanzieller Annahmen	21.748	-4.086
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aufgrund der Veränderung demografischer Annahmen	0	-112
Erfahrungsbedingte Anpassungen	3.771	-396
Pensionszahlungen	-3.704	-3.479
Beiträge der Teilnehmer des Plans	3.906	3.291
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	3	-212
Anwartschaftsbarwert 31. Dezember	190.695	154.745
Veränderung des Fondsvermögens		
Fondsvermögen zum Zeitwert 1. Januar	119.228	110.881
Währungsdifferenzen	1.294	1.118
Saldierung mit Planvermögen	0	0
Zinserträge Fondsvermögen	2.277	1.955
Erträge Fondsvermögen (ohne Zinserträge)	7.457	633
Pensionszahlungen	-2.169	-2.347
Beiträge des Arbeitgebers	4.318	3.697
Beiträge der Teilnehmer des Plans	3.906	3.291
Fondsvermögen zum Zeitwert 31. Dezember	136.311	119.228
Finanzierungsstatus der durch Planvermögen finanzierten Pensionen	54.384	35.517

Zum 31. Dezember 2019 sind 117.758 TEUR (2018: 98.642 TEUR) des Anwartschaftsbarwerts über Rückdeckungsversicherungen und 59.687 TEUR (2018: 44.322 TEUR) über Stiftungsvermögen finanziert, 13.306 TEUR (2018: 11.781 TEUR) entfallen auf Pläne, die nicht über einen Fonds finanziert werden.

Versicherungsmathematische Annahmen zur Ermittlung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2019

Ermessen wird in dem Maße ausgeübt, dass der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen anhand versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt wird. Diese erfolgen auf der Grundlage von Annahmen in Bezug auf Abzinsungssätze, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und künftige Rentensteigerungen. Die angesetzten Abzinsungssätze basieren auf den Renditen für erstrangige festverzinsliche Unternehmensanleihen.

Folgende Prämissen wurden zugrunde gelegt:

Parameter	2019	2018
Rechnungszins		
Deutschland	1,45%	2,20%
Schweiz	0,10%	1,10%
Rententrend		
Deutschland	1,75%	1,75%
Schweiz	0,00%	0,00%
Gehaltssteigerungstrend		
Deutschland	2,50%	2,50%
Schweiz	2,00%	2,00%

Die deutschen Pensionszusagen werden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen gemäß den „Richttafeln 2018 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Für die Verpflichtungen der Schweizer Gesellschaften werden die Generationentafeln BVG 2015 verwendet.

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 zugrunde liegenden 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 2019.

Bei der Durchführung der Sensitivitätsanalyse wurde jeder Parameter nur isoliert und nicht im Verbund mit weiteren Annahmen variiert, sodass 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 kann.

(in TEUR)

Barwertveränderung der Pensionsverpflichtung	2019	2018
Rechnungszins		
31. Dezember		
Erhöhung um 75 Basispunkte	-21.131	-16.037
Abnahme um 75 Basispunkte	25.670	19.666
Rententrend		
31. Dezember		
Erhöhung um 25 Basispunkte	5.859	4.590
Abnahme um 25 Basispunkte	-4.080	-3.247
Gehaltssteigerungstrend		
31. Dezember		
Erhöhung um 50 Basispunkte	1.636	1.213
Abnahme um 50 Basispunkte	-1.542	-1.168
Lebenserwartung		
31. Dezember		
Erhöhung um 10 Prozent	6.279	4.452
Abnahme um 10 Prozent	-6.166	-4.444

Zusammensetzung der Pensionsaufwendungen der Periode

Die Pensionsaufwendungen der Periode setzen sich wie folgt zusammen:

(in TEUR)

	2019	2018
Dienstzeitaufwand der Periode	5.398	5.892
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	3	-212
Nettozinsaufwand	1.366	910
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Pensionsaufwendungen	6.767	6.590
Aufwand aus Fondsvermögen (ohne Zinseffekt aus Fondsvermögen)	-7.457	-633
Erfasste versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	25.520	-4.594
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen	18.063	-5.227

Der Nettozinsaufwand berechnet sich durch Multiplikation der Nettopensionsverpflichtung mit dem Diskontierungssatz, der der Bewertung der Bruttopensionsverpflichtung (DBO) zugrunde liegt.

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.

Für das Geschäftsjahr 2019 rechnet der Konzern mit Beiträgen des Arbeitgebers zum Fondsvermögen von 4.198 TEUR (2019: 3.841 TEUR).

Duration

Zum 31. Dezember 2019 lag die Duration der leistungsorientierten Pläne des HUGO BOSS Konzerns für Deutschland bei 18 Jahren (2018: 17 Jahre) und für die Schweiz bei 20 Jahren (2018: 19 Jahre).

Beitragsorientierte Pensionspläne

Die Arbeitgeberbeiträge zu beitragsorientierten Pensionsplänen betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 21.938 TEUR (2018: 19.292 TEUR) und werden als Personalaufwand ausgewiesen. Wesentliche beitragsorientierte Pläne bestehen im HUGO BOSS Konzern in Deutschland. Sie enthalten die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sowie den Arbeitgeberbeitrag zur Firmendirektversicherung in Deutschland.

20 | Finanzverbindlichkeiten

Unter den Finanzverbindlichkeiten werden alle verzinslichen und unverzinslichen Verpflichtungen ausgewiesen, die zum jeweiligen Bilanzstichtag bestanden.

(in TEUR)

	2019	Davon Rest- laufzeit unter einem Jahr	2018	Davon Rest- laufzeit unter einem Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	215.303	110.269	168.725	90.609
Leasingverbindlichkeiten	957.175	167.703	4.750	1.318
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	2.650	1.745	2.661	1.434
Gesamt	1.175.128	279.717	176.136	93.361

In den sonstigen Finanzverbindlichkeiten sind negative Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 2.650 TEUR (2018: 2.661 TEUR) enthalten.

Die nachfolgende Tabelle enthält die Laufzeiten und Konditionen der Finanzverbindlichkeiten:

Restlaufzeit	2019		2018	
	Gewogener Durchschnitts- zinssatz	Buchwert in TEUR	Gewogener Durchschnitts- zinssatz	Buchwert in TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Bis zu 1 Jahr	0,38%	110.269	0,30%	90.609
1 bis 5 Jahre	2,75%	60.186	1,21%	72.394
Mehr als 5 Jahre	3,87%	44.847	3,35%	5.722
Sonstige Finanzverbindlichkeiten				
Bis zu 1 Jahr	1,52%	1.908	2,69%	2.752
1 bis 5 Jahre	5,80%	904	4,27%	4.659
Mehr als 5 Jahre	0,00%	0	0,00%	0

Durch die Übernahme eines Darlehens im Rahmen des Erwerbs der Distributionszentrum Filderstadt Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG erhöhten sich die verzinslichen Finanzverbindlichkeiten. Demgegenüber steht eine reduzierte Inanspruchnahme des Konsortialkredits. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der unverzinslichen Finanzverbindlichkeiten gestiegen. Sie bestehen zum Bilanzstichtag aus Währungsderivaten 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)

2019	Erwartete Zahlungsflüsse				
	Buchwert	Summe Cashflows	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	215.303	220.260	110.538	63.632	46.090
Leasingverbindlichkeiten	957.175	1.041.297	188.282	584.828	268.187
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	2.329	2.329	1.425	904	0
Derivate mit Hedge-Beziehung	321	321	321	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Gesamt	1.175.128	1.264.207	300.566	649.364	314.277
2018					
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	168.725	173.677	103.243	64.520	5.914
Leasingverbindlichkeiten	4.750	5.964	1.473	4.491	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	1.906	1.906	678	1.228	0
Derivate mit Hedge-Beziehung	755	755	755	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Gesamt	176.136	182.302	106.149	70.239	5.914

21 | Sonstige Schulden

(in TEUR)

	2019			2018		
		Davon kurzfristig	Davon langfristig		Davon kurzfristig	Davon langfristig
Sonstige Schulden	130.512	130.022	490	183.762	123.092	60.670
Davon abgegrenzte Schulden aus nicht IFRS 16 relevanten Mietverpflichtungen für den konzerneigenen Einzelhandel	5.832	5.731	101	80.189	19.954	60.235
Davon aus Steuern	57.312	57.312	0	48.557	48.557	0
Davon im Rahmen der sozialen Sicherheit, Urlaubsansprüche, Löhne und Gehälter	29.756	29.756	0	28.875	28.875	0

22 | Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte nach Kategorien von Finanzinstrumenten

(in TEUR)

Aktiva	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	2019		2018	
		Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	132.626	132.626	146.717	146.717
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	216.222	216.222	214.137	214.137
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		53.859	53.859	49.281	49.281
Davon:					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	327	327	560	560
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	1.501	1.501	0	0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	AC	47.758	47.758	48.721	48.721
Passiva					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	215.303	220.539	168.725	170.547
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	314.646	314.646	295.106	295.106
Leasingverbindlichkeiten	n.a.	957.175	957.175	4.750	4.750
Sonstige Finanzverbindlichkeiten		2.650	2.650	2.661	2.661
Davon:					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	2.329	2.329	1.906	1.906
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	321	321	755	755
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	0	0	0	0

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten kommen hauptsächlich aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Instrumente ihrem Buchwert sehr nahe.

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

Zum 31. Dezember 2019 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 2019 sind alle zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente der Kategorie FVTPL sowie die Derivate mit Hedge-Beziehungen der Stufe 2 zuzuordnen. Während des Geschäftsjahres 2018 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. Die Vermögenswerte beliefen sich auf 1.828 TEUR, die Verbindlichkeiten auf 2.650 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.

Nettoergebnis nach Bewertungskategorien

(in TEUR)

	Aus Zinsen	Aus Fair-Value-Änderungen	Aus Währungs-umrechnung	Aus Wertberich-tigungen	Aus Abgang	2019	2018
Derivatives (FVTPL)	0	-518	0	0	-9.616	-10.134	-4.799
Financial Assets Measured at Amortised Cost (AC)	1.609	0	3.397	-5.766	0	-760	-6.792
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (AC)	-2.853	0	-204	0	0	-3.057	770

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (siehe dazu Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Textziffer 5).

Die der Bewertungskategorie AC 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.

Änderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeit

(in TEUR)

	Bruttobuchwert zum 1. Jan.	Cashflows	Aus Erwerb von Vermögensgruppe	Veränderungen im Portfolio	Änderung in der Fristigkeit	Währungsumrechnung	Bruttobuchwert zum 31. Dez.
2019							
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeit							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	90.609	-107	11.467	0	8.293	7	110.269
Leasingverbindlichkeiten	226.592	-227.394	-7.968	32.093	142.085	2.295	167.703
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeit							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	78.116	-35.000	69.750	0	-8.293	461	105.034
Leasingverbindlichkeiten	834.638	0	-45.409	133.028	-142.085	9.300	789.472
Gesamt	1.229.955	-262.501	27.840	165.121	0	12.063	1.172.478
2018							
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeit							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	67.603	25.077	0	0	0	-80	90.609
Leasingverbindlichkeiten	1.235	77	0	0	0	6	1.318
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeit							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	54.725	20.310	0	0	0	1.089	78.115
Leasingverbindlichkeiten	4.558	-1.324	0	0	0	199	3.433
Gesamt	128.121	44.140	0	0	0	1.214	173.475

Im Geschäftsjahr 2019 wurde die Distributionszentrum Filderstadt Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG übernommen. Daraus ergab sich eine Erhöhung der Verbindlichkeit gegenüber Kreditinstituten durch Übernahme eines Darlehens in Höhe von 81.217 TEUR. Aufgrund der Übernahme der Immobilie wurden die zum 1. Januar 2019 eingebuchten Leasingverbindlichkeiten wieder ausgebucht.

Saldierung von Finanzinstrumenten

(in TEUR)

	Angesetzte Bruttobeträge Aktiva	Saldierte Bruttobeträge Passiva	Ausgewiesene Nettobeträge Aktiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Passiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Nettobeträge
2019						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	227.695	-11.473	216.222	0	0	216.222
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	53.859	0	53.859	-35	0	53.824
Davon Derivate	1.828	0	1.828	-35	0	1.793
Gesamt	281.554	-11.473	270.081	-35	0	270.046
2018						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	221.510	-7.373	214.137	0	0	214.137
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	49.281	0	49.281	-150	0	49.131
Davon Derivate	560	0	560	-150	0	410
Gesamt	270.791	-7.373	263.418	-150	0	263.268

(in TEUR)

	Angesetzte Bruttobeträge Passiva	Saldierte Bruttobeträge Aktiva	Ausgewiesene Nettobeträge Passiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Aktiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Nettobeträge
2019						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	325.328	-10.682	314.646	0	0	314.646
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.813	0	2.813	-35	0	2.778
Davon Derivate	2.650	0	2.650	-35	0	2.615
Gesamt	328.141	-10.682	317.459	-35	0	317.424
2018						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	304.187	-9.081	295.106	0	0	295.106
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.411	0	7.411	-150	0	7.261
Davon Derivate	2.661	0	2.661	-150	0	2.511
Gesamt	311.598	-9.081	302.517	-150	0	302.367

Die in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen saldierten Passiva in Höhe von 11.473 TEUR (2018: 7.373 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 10.682 TEUR (2018: 9.081 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.

Sicherungspolitik und Finanzderivate

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Nominalbeträge und die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente:

(in TEUR)

	2019		2018	
	Nominalwerte	Beizulegende Zeitwerte	Nominalwerte	Beizulegende Zeitwerte
Aktiva				
Währungssicherungsgeschäfte	78.186	1.828	122.839	560
Zinssicherungsgeschäfte	0	0	0	0
Passiva				
Währungssicherungsgeschäfte	-113.470	-1.333	-91.048	-978
Zinssicherungsgeschäfte	-7.412	-1.316	-8.230	-1.683
Gesamt	-42.696	-821	23.561	-2.101

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.

In den dargestellten beizulegenden Zeitwerten aus derivativen Finanzinstrumenten resultiert ein Teilbetrag in Höhe von -1.998 TEUR (2018: -1.346 TEUR) aus finanziellen Vermögenswerten und Schulden, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden.

Zum 31. Dezember 2019 wurden positive Effekte aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von Währungssicherungsgeschäften in Höhe von 1.180 TEUR (2018: -755 TEUR) im sonstigen Ergebnis abgegrenzt. Von den im sonstigen Ergebnis abgegrenzten Beträgen wurden im Geschäftsjahr 2019 bei Fälligkeit der Sicherungen Gewinne in Höhe von 825 TEUR (2018: Verluste in Höhe von 3.444 TEUR) ins operative Ergebnis umgebucht.

Absicherung von Zins- und Währungsrisiken

Zur Absicherung gegen Zins- und Währungsrisiken setzt der HUGO BOSS Konzern teilweise Sicherungsgeschäfte zur Reduzierung des Risikos ein.

Der Konzern produziert unter anderem in der HUGO BOSS Textile Industry Ltd. in der Türkei. Als funktionale Währung dieser Tochtergesellschaft fungiert der Euro, jedoch erfolgen bestimmte lokale Zahlungen in türkischer Lira. Hierdurch entsteht sowohl aus lokaler als auch aus Konzernsicht ein Transaktionsrisiko durch den schwankenden Wechselkurs zwischen EUR und TRY.

Die Risikomanagementstrategie zielt auf eine Begrenzung der Transaktionsrisiken sowie eine Glättung der Gewinn- und Verlust-Rechnung ab. Daher werden zukünftige Zahlungsströme (u. a. Löhne, Gehälter, Sozialversicherungsbeiträge und Transportkosten) mithilfe von Devisentermingeschäften abgesichert und anschließend in eine wirksame bilanzielle Sicherungsbeziehung als Cashflow-Hedges im Sinne des IFRS 9 eingebunden („hedge accounting“).

HUGO BOSS verwendet zur Umsetzung eine mechanistische Absicherungsmethode. Zur Bestimmung des abzusichernden Exposures wird auf jährlicher Basis eine Cashflow-Planung für das darauffolgende Geschäftsjahr erstellt. Ausgehend von dieser Planung werden anschließend insgesamt bis zu 75% des erwarteten Exposures durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Diese werden aufgeteilt in drei Tranchen zu jeweils etwa 25% zu festgelegten Zeitpunkten gehandelt. Dies ermöglicht dem HUGO BOSS Konzern einerseits das Partizipieren an Marktchancen, andererseits wird durch die Aufteilung in zwei Tranchen eine Glättung der abgesicherten Kurse erreicht. Darüber hinaus können hierdurch veränderte Planannahmen berücksichtigt werden.

Die Währung des zugrunde liegenden Grundgeschäfts ist identisch mit der Währung des Sicherungsinstruments. Zudem wurde der nur im Sicherungsinstrument enthaltene Cross-Currency-Basis-Spread (CCBS) zum Bilanzstichtag bewertet und als unwesentlich eingestuft. Da demzufolge das zugrunde liegende Risiko der Devisenterminkontrakte mit dem abgesicherten Risiko (also dem Wechselkursrisiko zwischen EUR und TRY) identisch ist, hat HUGO BOSS für die oben genannte Sicherungsbeziehung ein Absicherungsverhältnis von 1 : 1 festgelegt.

Die Devisenterminkontrakte werden in der Regel dergestalt abgeschlossen, dass deren Fälligkeit der Fälligkeit der erwarteten Zahlungsströme entspricht. Außerdem entspricht, wie bereits oben erwähnt, das Risiko des Sicherungsinstruments dem abgesicherten Risiko. Daher geht HUGO BOSS prospektiv von einem wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument aus. Dies wird regelmäßig, mindestens jedoch zu jedem Berichtsstichtag, überprüft.

Grundsätzlich können Differenzen zwischen geplanten und tatsächlichen Fälligkeiten der Zahlungsströme eine partielle Ineffektivität verursachen. Des Weiteren können bei der Berechnung der Wertveränderung des Sicherungsgeschäfts bzw. des Grundgeschäfts Ineffektivitäten auftreten, da die Currency-Basis bzw. Forward-Points bei der Designation der Sicherungsinstrumente nicht ausgeschlossen werden.

Zum Bilanzstichtag hält der HUGO BOSS Konzern zur Absicherung zukünftiger Cashflows folgende Devisenterminkontrakte:

Fälligkeit	2020				Gesamt
	Jan.–Mrz.	Apr.–Juni	Juli–Sept.	Okt.–Dez.	
Nominalbetrag in TTRY	35.490	37.725	39.638	37.575	150.428
Durchschnittlich abgesicherter Kurs	7,072	7,359	7,657	7,956	7,519

Zum Bilanzstichtag rechnet der HUGO BOSS Konzern auf Basis historischer Erfahrungen mit dem Eintritt aller derzeit als Cashflow-Hedge designierten Grundgeschäfte.

Die Sicherungsinstrumente, die das Unternehmen in Sicherungsbeziehungen designiert hat, haben folgende Auswirkungen auf die Bilanz zum 31. Dezember 2019:

(in TEUR)

	2019	2018
	Derivate mit Hedge-Beziehung	Derivate mit Hedge-Beziehung
Bilanzposten		
Buchwert Aktiva	1.501	0
Buchwert Passiva	-321	-755
Wertveränderung der zum Stichtag gehaltenen Sicherungsgeschäfte	1.180	-755
Nominalvolumen	20.047	12.442

Die oben genannten Sicherungsbeziehungen haben folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlust-Rechnung oder das sonstige Ergebnis (OCI):

(in TEUR)

	2019	2018
Wertveränderung des Grundgeschäfts	-1.180	755
Cashflow-Hedge-Rücklage aus bestehenden Hedges	1.180	-755
Cashflow-Hedge-Rücklage aus nicht mehr bestehenden Hedges	0	0
Erfolgswirksam erfasste Ineffektivität	0	0
Aus dem OCI umgegliederter Betrag aufgrund Wegfall Grundgeschäft	0	0
Aus dem OCI umgegliederter Betrag aufgrund Fälligkeit Grundgeschäft	825	-3.444

Zum Bilanzstichtag waren 7.411 TEUR (2018: 8.230 TEUR) variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten ohne Designation als Sicherungsbeziehung abgesichert.

Für zusätzliche Informationen und eine detaillierte Beschreibung anderer finanzieller Risiken wird auf den Risiko- und Chancenbericht verwiesen.

Sonstige Erläuterungen

23|Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten bestehen keine zum 31. Dezember 2019.

24|Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

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

Für eine Darstellung des in der Kapitalflussrechnung betrachteten Finanzmittelfonds wird auf das Kapitel „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ verwiesen.

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.

25|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 inklusive Naher Osten und Afrika, 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 Segmentergebnis. Seit dem Geschäftsjahr 2019 ist das Segmentergebnis als EBIT definiert und ersetzt damit die vom Konzern bis einschließlich 2018 verwendete Ergebnisgröße EBITDA vor Sondereffekten. Aus diesem Grund weichen die dargestellten Vorjahreswerte von den im Vorjahr berichteten Werten ab.

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 Segmentvermögenswerte enthalten somit lediglich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vorräte.

Verbindlichkeitenpositionen sind nicht Teil der internen Managementberichterstattung. Die Angabe von Segmentschulden 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 Vermögenswerte werden in den nachfolgenden Überleitungsrechnungen unter Corporate Units/Konsolidierung ausgewiesen. In den Corporate Units 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 ¹	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen	Gesamt berichtspflichtige Segmente
2019					
Gesamtumsatz	1.802.843	559.755	437.750	83.708	2.884.056
zu 2018 vergleichbares Segmentergebnis	471.810	61.494	93.980	70.062	697.346
In % des Umsatzes	26,2	11,0	21,5	83,7	24,2
IFRS 16 Effekt	4.888	3.064	2.817	0	10.769
Effekt aus der Kostenumverteilung	-20.647	-4.272	-2.981	0	-27.900
Segmentergebnis	456.051	60.286	93.816	70.062	680.215
In % des Umsatzes	25,3	10,8	21,4	83,7	23,6
Segmentvermögen	274.115	156.470	109.691	23.298	563.574
Investitionen	129.508	47.637	82.405	16	259.566
Wertminderungen	-7.009	-2.469	-646	0	-10.124
Davon Sachanlagevermögen	-7.523	-2.656	-657	0	-10.836
Davon immaterielle Vermögenswerte	-1.063	0	0	0	-1.063
Davon Zuschreibung	1.577	187	11	0	1.775
Abschreibungen	-157.720	-63.555	-79.932	0	-301.207
2018					
Gesamtumsatz	1.735.810	573.967	410.003	76.183	2.795.963
Segmentergebnis	492.609	68.337	81.839	63.617	706.402
In % des Umsatzes	28,4	11,9	20,0	83,5	25,3
Segmentvermögen	247.717	182.088	94.208	21.945	545.958
Investitionen	49.952	15.219	19.099	5	84.275
Wertminderungen	-2.353	-3.842	-59	0	-6.254
Davon Sachanlagevermögen	-3.723	-4.783	-848	0	-9.354
Davon immaterielle Vermögenswerte	829	-235	0	0	594
Davon Zuschreibungen	541	1.176	789	0	2.506
Abschreibungen	-44.894	-18.810	-17.350	0	-81.054

¹ Inkl. Naher Osten/Afrika.

Überleitungsrechnungen

Nachfolgend werden die Überleitungsrechnungen von den Segmentwerten auf die Konzernwerte dargestellt.

Umsatz

(in TEUR)		
	2019	2018
Umsatz – berichtspflichtige Segmente	2.884.056	2.795.963
Corporate Units	0	0
Konsolidierung	0	0
Gesamt	2.884.056	2.795.963

Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit

(in TEUR)

	2019	2018
Segmentergebnis (EBIT) – berichtspflichtige Segmente	680.215	706.402
Corporate Units	–335.244	–359.245
Konsolidierung	–475	–348
EBIT HUGO BOSS Konzern	344.496	346.809
Zinsergebnis	–31.465	–3.213
Übrige Finanzpositionen	–7.438	–6.926
Ergebnis vor Ertragsteuern HUGO BOSS Konzern	305.593	336.670

Segmentvermögen

(in TEUR)

	2019	2018
Segmentvermögen – berichtspflichtige Segmente	563.574	545.958
Corporate Units	279.162	286.126
Konsolidierung	0	0
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	33.359	38.682
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	32.341	31.998
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	123.200	122.723
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	132.626	146.717
Kurzfristige Vermögenswerte HUGO BOSS Konzern	1.164.262	1.172.204
Langfristige Vermögenswerte	1.713.203	686.353
Aktiva HUGO BOSS Konzern	2.877.465	1.858.557

Investitionen

(in TEUR)

	2019	2018
Investitionen – berichtspflichtige Segmente	259.566	84.275
Corporate Units	81.446	71.025
Konsolidierung	0	0
Gesamt	341.012	155.300

Wertminderungen/Wertaufholungen

(in TEUR)

	2019	2018
Wertminderungen – berichtspflichtige Segmente	10.124	6.254
Corporate Units	0	0
Konsolidierung	0	0
Gesamt	10.124	6.254

Abschreibungen

(in TEUR)

	2019	2018
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	301.207	81.054
Corporate Units	51.131	42.372
Konsolidierung	0	0
Gesamt	352.338	123.426

Geografische Informationen

(in TEUR)

	Umsatzerlöse mit Dritten		Langfristige Vermögenswerte	
	2019	2018	2019	2018
Deutschland	412.458	429.379	459.125	237.825
Andere europäische Märkte	1.474.092	1.382.614	637.316	208.434
USA	406.223	422.341	217.496	40.800
Andere Märkte Nord- und Lateinamerika	153.531	151.626	54.575	16.763
China	239.294	227.878	42.710	30.557
Andere asiatische Märkte	198.458	182.125	186.813	44.575
Gesamt	2.884.056	2.795.963	1.598.035	578.954

26 | Angabe über Beziehungen und Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019 sind folgende berichtspflichtige Geschäfte mit nahestehenden Personen und Unternehmen getätigt worden:

Nicht konsolidierte Tochterunternehmen

Im Geschäftsjahr gab es keine Transaktionen mit nicht konsolidierten Tochterunternehmen. Im Geschäftsjahr 2018 wurden Transaktionen mit der nicht konsolidierten Tochtergesellschaft HUGO BOSS Florida, Inc. getätigt, woraus zum Bilanzstichtag Forderungen in Höhe von 1.517 TEUR resultierten.

Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung

Im Rahmen bestehender Immobilienleasingverträge wurden im Geschäftsjahr 2019 Mietzahlungen an Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung in Höhe von 11.905 TEUR (2018: 11.696 TEUR) geleistet. Aus diesen Geschäftsbeziehungen bestehen zum 31. Dezember 2019 keine offenen Forderungen und Verbindlichkeiten. In den Leasingverträgen sind Ankaufsrechte für die jeweilige Immobilie zum erwarteten Marktwert enthalten. Die unkündbare Restlaufzeit der Leasingverträge beträgt sieben Jahre bei der GRETANA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt D 19 KG. Im vierten Quartal 2019 wurde die Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS AG auf die HUGO BOSS AG angewachsen.

Im Geschäftsjahr 2019 erzielte HUGO BOSS zusammen mit der AL FUTTAIM Group mit der in Dubai gegründeten HUGO BOSS AL FUTTAIM UAE TRADING L.L.C., Dubai, V.A.E., an der die HUGO BOSS Middle East FZ-LLC, Dubai, V.A.E. 49% der Anteile hält, Umsatzerlöse in Höhe von 40.653 TEUR (2018: 29.857 TEUR). Zum 31. Dezember 2019 waren 210 TEUR (2018: 316 TEUR) an Forderungen ausstehend.

Nahestehende Personen

Nahestehende Personen umfassen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf den Seiten 194 bis 195 angegeben.

Vergütung für den Vorstand

Die Gesamtvergütung des Vorstandes beträgt 5.061 TEUR (2018: 6.903 TEUR). Der Aufwand für kurzfristig fällige Leistungen betrug 2019 insgesamt 3.352 TEUR (2018: 4.881 TEUR). Für die betriebliche Altersversorgung ist im Jahr 2019 ein Dienstzeitaufwand in Höhe von 1.209 TEUR (2018: 1.322 TEUR) angefallen. Für aktienbasierte Vergütung belief sich der Aufwand im Jahr 2019 auf 500 TEUR (2018: 700 TEUR).

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 a) Satz 1 bis 4 HGB belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 4.454 TEUR (2018: 7.299 TEUR). Davon entfielen 2.646 TEUR auf die Grundvergütung inklusive Nebenleistungen (2018: 2.890 TEUR). Im Geschäftsjahr wurde wie im Vorjahr keine Sondervergütung (2018: 0 TEUR) gewährt. Ein Betrag in Höhe von 0 TEUR (2018: 1.991 TEUR) entfällt auf das für das Geschäftsjahr 2019 vereinbarte „Short Term Incentive“ (STI), aufgrund der aktuellen Zielerreichung erfolgt keine Auszahlung. Auf das LTI 2019–2021 entfällt ein Betrag in Höhe von 1.811 TEUR, der sich für 28.330 im Jahr 2019 gewährte Bezugsrechte ergibt.

Ehemalige Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene erhielten im Jahr 2019 Gesamtbezüge in Höhe von 3.962 TEUR (2018: 309 TEUR). Darin enthalten sind Vergütungen aus Anlass der Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von 3.513 TEUR (2018: 0 TEUR).

Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen Pensionsverpflichtungen in Höhe von 51.268 TEUR (2018: 47.171 TEUR). Das entsprechende Planvermögen in Form der Rückdeckungsversicherung beläuft sich auf 35.715 TEUR (2018: 35.473 TEUR).

Vergütung für den Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat erhielt für seine Tätigkeit im Jahr 2018 Gesamtbezüge in Höhe von 1.464 TEUR. Für das Jahr 2019 betragen die Gesamtbezüge voraussichtlich 1.205 TEUR, darin enthalten ist ein variabler Anteil in Höhe von 450 TEUR (2018: 709 TEUR), der sich an der voraussichtlichen Höhe des Ergebnisses je Aktie im Konzernabschluss bemisst.

Sonstige Angaben zu nahestehenden Personen

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats halten insgesamt weniger als 1% (2018: weniger als 1%) der von der HUGO BOSS AG ausgegebenen Aktien.

Mitglieder des Vorstands kaufen im Rahmen ihrer gewährten sonstigen zum Gehalt gehörenden Sachleistungen sowie für den persönlichen Bedarf vergünstigt bei HUGO BOSS ein. Darüber hinaus haben keine wesentlichen Transaktionen zwischen Gesellschaften des HUGO BOSS Konzerns und Personen in Schlüsselpositionen und ihren nächsten Familienangehörigen stattgefunden.

27 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts am 20. Februar 2020 war das Geschäft von HUGO BOSS durch die Ausbreitung des neuartigen Coronavirus und den damit verbundenen Einschränkungen des öffentlichen Lebens, allen voran auf dem chinesischen Festland, wesentlich beeinträchtigt. So war ein Großteil der eigenen Einzelhandelsgeschäfte auf dem chinesischen Festland, in Hongkong und in Macau seit Ende Januar entweder geschlossen oder operierte mit stark eingeschränkten Öffnungszeiten. Zudem verzeichnete das Unternehmen im gleichen Zeitraum einen spürbaren Rückgang der mit chinesischen Touristen erzielten Umsätze in weiteren wichtigen Märkten.

Vor diesem Hintergrund und aufgrund der zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts vorherrschenden großen Unsicherheit mit Blick auf den weiteren Verlauf der Situation geht HUGO BOSS davon aus, dass sich die wirtschaftlichen Folgen der Ausbreitung des Coronavirus sehr wahrscheinlich wesentlich auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens im Jahr 2020 auswirken werden. Das Unternehmen geht mitunter von einer schrittweisen Normalisierung der Situation bis zur Jahresmitte aus. Etwaige darüberhinausgehende negative Auswirkungen können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2020 von den prognostizierten Werten abweichen.

Zwischen dem Ende des Geschäftsjahrs 2019 und der Freigabe der Veröffentlichung dieses Berichts am 20. Februar 2020 gab es keine weiteren gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken können.

28|Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG haben im Dezember 2019 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Diese ist auf der Website der Gesellschaft den Aktionären dauerhaft zugänglich.

29|Honorar des Konzernabschlussprüfers

(in TEUR)

	2019	2018
Prüfungsleistungen	1.772	1.740
Davon Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	479	510
Andere Bestätigungsleistungen	146	184
Davon Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	86	92
Steuerberatungsleistungen	73	193
Davon Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	0	44
Sonstige Leistungen	101	26
Davon Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	0	0
Gesamt	2.092	2.143

Die vom Konzernabschlussprüfer erbrachten Leistungen bestanden neben Prüfungsleistungen im Wesentlichen aus Umsatzbestätigungen, der Bestätigung des Nachhaltigkeitsberichts sowie der Beratung zu lokalen Steuersachverhalten und Transferpreisen.

Vorstand

Vorstandsmitglied

Vorstand für die Bereiche

Mark Langer

(Stuttgart, Deutschland)

Vorstandsvorsitzender

seit 15. Januar 2010 Mitglied des Vorstands,
seit 19. Mai 2016 Vorsitzender des Vorstands

Unternehmensstrategie, Unternehmenskommunikation,
Eigener Einzelhandel, Großhandel,
Global Sustainability,
Globale Produktion und Beschaffung,
Supply Chain Management,
Business Unit BOSS Menswear
(beinhaltet Global Merchandising)

Yves Müller

(Hamburg/Metzingen, Deutschland)

seit 1. Dezember 2017 Mitglied des Vorstands

Controlling,
Finanzen und Steuern,
Investor Relations,
Innenrevision, IT,
Recht/Compliance,
Personal,
Real Estate Management

Ingo Wilts

(Amsterdam, Niederlande)

seit 15. August 2016 Mitglied des Vorstands

Product Creation, Global Marketing,
Lizenzen-Management,
Business Unit BOSS Womenswear,
Business Unit HUGO (beinhaltet Global Merchandising)

Bernd Hake

(Eningen, Deutschland)

bis 2. Juli 2019 Mitglied des Vorstands

Konzerneigener Einzelhandel,
Großhandel, Global Merchandising

Aufsichtsrat

Aktionärsvertreter

Michel Perraudin
(Hergiswil, Schweiz)

Managementberater
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Mitglied von/bis 2015/2020

Kirsten Kistermann-Christophe
(Oberursel, Deutschland)

Managing Director Société Générale S.A.,
Frankfurt am Main, Deutschland

Mitglied von/bis 2015/2020

Gaetano Marzotto
(Mailand, Italien)

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

Mitglied von/bis 2010/2020

Luca Marzotto
(Venedig, Italien)

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

Mitglied von/bis 2010/2020

Axel Salzmann
(Großhansdorf, Deutschland)

Chief Financial Officer Hensoldt Holding GmbH,
Taufkirchen, Deutschland

Mitglied von/bis 2015/2020

Hermann Waldemer
(Blitzingen, Schweiz)

Managementberater

Mitglied von/bis 2015/2020

Arbeitnehmervertreter

Antonio Simina
(Metzingen, Deutschland)

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

Mitglied von/bis 1985/2020

Tanja Silvana Grzesch
(Inzigkofen, Deutschland)

1. Bevollmächtigte und Kassiererin der IG-Metall-
Geschäftsstelle Reutlingen-Tübingen,
Reutlingen, Deutschland

Mitglied von/bis 2015/2020

Anita Kessel
(Metzingen, Deutschland)

Kaufmännische Angestellte HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland

Mitglied von/bis 2015/2020

Fridolin Klumpp
(Caslano, Schweiz)

Business Director BOSS Womenswear
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland

Mitglied von/bis 2015/2020

Sinan Piskin
(Metzingen, Deutschland)

Kaufmännischer Angestellter/
Stellvertretender Betriebsratsvorsitzender HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland

Mitglied von/bis 2008/2020

Martin Sambeth
(Tiefenbronn, Deutschland)

Gewerkschaftssekretär IG-Metall-Bezirksleitung
Baden-Württemberg,
Stuttgart, Deutschland

Mitglied von/bis 2016/2020

Weitere Angaben zu den Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern

Die Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft sind gleichzeitig Mitglieder des Aufsichtsrats oder anderer vergleichbarer Kontrollgremien folgender Gesellschaften:¹

Michel Perraudin	ODLO Sports Holding AG (Schweiz) ²	Hünenberg, Schweiz
Fridolin Klumpp	HUGO BOSS Ticino AG (Schweiz)	Coldrerio, Schweiz
Gaetano Marzotto	Style Capital SGR S.p.A. ²	Mailand, Italien
	TIP PRE-IPO S.p.A.	Mailand, Italien
	Zignago Holding S.p.A.	Fossalta di Portogruaro, Italien
	Zignago Vetro S.p.A.	Fossalta di Portogruaro, Italien
Luca Marzotto	Dimora 01	Mailand, Italien
	Forte Forte S.r.l.	Sarcedo, Italien
	Isotex Engineering S.r.l.	Trissino, Italien
	Multitecno S.r.l.	Fossalta di Portogruaro, Italien
	Santex Rimar Group S.r.l.	Trissino, Italien
	Smit S.r.l.	Trissino, Italien
	Solwa S.r.l.	Trissino, Italien
	Sperotto Rimar S.r.l.	Trissino, Italien
	Vetri Speciali S.p.A.	Trient, Italien
	Zignago Vetro S.p.A.	Fossalta di Portogruaro, Italien
Axel Salzmann	Team Viewer	Göppingen, Deutschland

¹ Nicht genannte Mitglieder haben keine Mandate in anderen Gesellschaften.

² Tätigkeit als Vorsitzender oder stellvertretender Vorsitzender

Mitglieder des Vorstands

Die Vorstandsmitglieder der HUGO BOSS AG nahmen im Berichtszeitraum keine Mandate in Aufsichtsräten oder vergleichbaren anderen Kontrollgremien von nicht zum HUGO BOSS Konzern gehörenden Gesellschaften wahr. Zum Zweck der Konzernsteuerung und -überwachung hatten Mitglieder des Vorstands im Berichtszeitraum Mandate in Aufsichtsräten oder vergleichbaren anderen Kontrollgremien konzernangehöriger Gesellschaften inne.

Offenlegung

Der Jahres- und Konzernabschluss der HUGO BOSS AG werden im Bundesanzeiger bekannt gemacht und auf der Webseite von HUGO BOSS veröffentlicht.

Metzingen, den 20. Februar 2020

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Yves Müller
Ingo Wilts

4	An unsere Aktionäre
19	Zusammengefasster Lagebericht
103	Corporate Governance
127	Konzernabschluss
198	Weitere Angaben

KAPITEL 5 / 198 – 214

WEITERE ANGABEN

- 199** Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 200** Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
- 208** Vermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit
- 211** Allgemeine Anmerkungen
- 211** Zukunftsgerichtete Aussagen
- 212** Zehnjahresübersicht
- 213** Kontakte
- 213** Impressum
- 214** Finanzkalender 2020

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 20. Februar 2020

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Yves Müller
Ingo Wilts

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die HUGO BOSS AG

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der HUGO BOSS AG, Metzingen, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019, der Konzerngesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019, der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der HUGO BOSS AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die in Abschnitt „Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung“ des Konzernlageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung sowie die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315d HGB, die als Bestandteil des Konzernlageberichts auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht wurde, worauf im Konzernlagebericht hingewiesen wird, haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten nichtfinanziellen Konzernklärung sowie der Erklärung zur Unternehmensführung.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären

wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

1) Werthaltigkeit der den konzerneigenen Einzelhandelsgeschäften (DOS) zugeordneten Vermögenswerten des Anlagevermögens

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt:

Ein signifikanter Teil der Geschäftstätigkeit des HUGO BOSS Konzerns erfolgt über konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte (DOS). Die den DOS zugeordneten Vermögenswerte bilden den wesentlichen Teil des Anlagevermögens des HUGO BOSS Konzerns. Für Zwecke des Werthaltigkeitstests sind die DOS als eigenständige zahlungsmittelgenerierende Einheiten definiert.

Die regional und lokal unterschiedliche Entwicklung der Absatzmärkte erfordert sowohl hinsichtlich des angewandten Bewertungsmodells, der Bestimmung der Indikatoren für die Werthaltigkeitsprüfung (insbesondere die Entwicklung von Umsatz- und Profitabilitätskennzahlen), der Ermittlung des Diskontierungssatzes wie auch der Ermittlung der zukünftig zu erwartenden Zahlungsmittelzuflüsse in hohem Maße Einschätzungen und Annahmen. Dies gilt insbesondere für die spezifischen Wachstumsraten, die der Fortschreibung der Planung der Gesellschaft zugrunde liegen. Die Werthaltigkeit der den DOS zugeordneten Vermögenswerte des Anlagevermögens war aufgrund dieser Ermessensspielräume einer der bedeutsamsten Sachverhalte im Rahmen unserer Prüfung.

Prüferisches Vorgehen:

Wir haben das angewandte Verfahren der Ermittlung von Wertminderungen und Wertaufholungen mit den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft diskutiert und beurteilt. Das Discounted-Cashflow Bewertungsmodell, insbesondere dessen rechnerische Richtigkeit, die Zusammensetzung der Buchwerte der zugeordneten Vermögenswerte sowie die verwendeten Abzinsungssätze haben wir insbesondere vor dem Hintergrund der durch IFRS 16 erforderlichen Änderungen mit Unterstützung von internen Bewertungsexperten überprüft. Die von der Gesellschaft anhand festgelegter Indikatoren vorgenommene Einbeziehung einzelner DOS in die Werthaltigkeitsprüfung (Triggering Event Test) haben wir durch Abgleich der Ist- und Planungsdaten von Profitabilitätsgrößen der jeweiligen DOS gewürdigt. Die Ableitung des Abzinsungssatzes und dessen einzelner Bestandteile haben wir unter Hinzuziehung unserer internen Bewertungsexperten gewürdigt, indem wir insbesondere die Peer Group hinterfragt, die Marktdaten mit externen Nachweisen abgeglichen und die rechnerische Richtigkeit der Ermittlung nachvollzogen haben.

Für eine bewusst ausgewählte Stichprobe der DOS haben wir die Zusammensetzung der Buchwerte und der fortgeführten Anschaffungskosten der zugeordneten Vermögenswerte nachvollzogen. Die in der detaillierten Planungsrechnung der jeweiligen DOS verwendeten Planungsannahmen haben wir in Stichproben mit der von Vorstand und Aufsichtsrat genehmigten Unternehmensplanung abgestimmt. Weiterhin haben wir die für die Fortschreibung der Planung über die Restnutzungsdauer der DOS verwendeten Retail-Wachstumsraten sowie die Entwicklung der Fixkosten durch Abgleich

mit internen und externen Daten nachvollzogen. Zudem haben wir die Planungsrechnungen einzelner DOS im Hinblick auf die Planungstreue der Vergangenheit analysiert, mit den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft diskutiert und in Einzelfällen unterstützende Nachweise für einzelne Annahmen der Planungsrechnung eingeholt.

Sofern Grundlage des Werthaltigkeitstests nicht der Nutzungswert, sondern der Veräußerungswert war, haben wir die Ermittlung des Veräußerungswerts mit den von der Gesellschaft eingeholten externen und internen Wertermittlungen der Gesellschaft abgestimmt.

Weiterhin haben wir uns mit der Vollständigkeit der Angaben im Konzernanhang befasst.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Beurteilung der Werthaltigkeit der den DOS zugeordneten Vermögenswerten des Anlagevermögens durch die Gesellschaft ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben im Konzernabschluss:

Die Angaben der Gesellschaft zur Werthaltigkeit der den DOS zugeordneten Vermögenswerten des Anlagevermögens sind im Konzernanhang auf den Seiten 141 f. und 160 ff. enthalten.

2) Bewertung der Vorratsbestände

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt:

HUGO BOSS ist im gehobenen Premiumsegment des Bekleidungsmarktes tätig und ist einer sich ständig verändernden Kundennachfrage ausgesetzt. Ein sich schnell ändernder Markt führt zu erhöhten Bestandsrisiken und Unsicherheiten bei der Bewertung der Vorratsbestände.

Insbesondere die Ermittlung der angewandten Abwertungssätze mit Hilfe der von der Gesellschaft verwendeten IT-gestützten Abwertungsverfahren sowie bei Bedarf die Ermittlung zusätzlicher manueller Abwertungen, die nicht durch dieses Abwertungsverfahren berücksichtigt werden, unterliegen dem Ermessen der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft.

Die Bewertung der Vorratsbestände war aufgrund der dabei bestehenden Ermessensspielräume einer der bedeutsamsten Sachverhalte im Rahmen unserer Prüfung.

Prüferisches Vorgehen:

Im Rahmen unserer Abschlussprüfung haben wir uns zunächst mit den von den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft eingerichteten Verfahren zur Ermittlung der Abwertungen hinsichtlich Lagerdauer und Verwertbarkeit befasst sowie die Wirksamkeit der in diesem Prozess implementierten Kontrollen beurteilt.

Die Eignung der IT-gestützten Abwertungsverfahren zur Erfassung von sich aus Reichweite, Gängigkeit und Nettoveräußerungswert ergebenden Bestandsrisiken haben wir gewürdigt. Dazu haben wir unter Hinzuziehung von internen IT-Experten die systemseitige Umsetzung der Abwertungsverfahren in der IT beurteilt. Sofern es im aktuellen Jahr Änderungen in der Abwertungsroutine gab, haben wir deren Ursachen und Umsetzung nachvollzogen. Die Berechnungslogik des Modells haben wir mit den von der Gesellschaft angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden abgeglichen und rechnerisch in Stichproben nachvollzogen. Die von der Gesellschaft angewandten Abwertungssätze haben wir weiterhin vor dem Hintergrund der Erfahrungen der Vergangenheit durch analytische Vergleiche mit den in Vorjahren vorgenommenen Abwertungen je Land beurteilt.

Zusätzliche manuelle Abwertungen haben wir mit den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft diskutiert, unterstützende Nachweise eingeholt und weitere einzelfallbezogene Prüfungshandlungen vorgenommen.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Bewertung der Vorratsbestände der Gesellschaft ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben im Konzernabschluss:

Die Angaben der Gesellschaft zur Bewertung der Vorratsbestände sind im Konzernanhang auf den Seiten 142 und 165 f. enthalten.

3) Ansatz und Bewertung von aktiven latenten Steuern und sonstigen Steuerforderungen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt:

Steuerliche Sachverhalte weisen aufgrund länderspezifischer Steuerregelungen eine hohe Komplexität auf und unterliegen Ermessenseinschätzungen in Bezug auf die Durchsetzbarkeit steuerlicher Ansprüche sowie das Vorhandensein künftigen zu versteuernden Einkommens. Die Werthaltigkeit von latenten Steuerforderungen aus temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen beruht auf der Einschätzung der Nutzbarkeit in der Zukunft durch künftiges zu versteuerndes Einkommen. Der Ansatz und die Werthaltigkeit der sonstigen Steuerforderungen beruht insbesondere auf der Einschätzung der Gesellschaft hinsichtlich der Durchsetzbarkeit der zu Grunde liegenden Sachverhalte.

Prüferisches Vorgehen:

Aufgrund der Komplexität der steuerlichen Berechnungen unter Berücksichtigung der lokalen steuerlichen Regelungen und Gesetzgebungen haben wir für die Beurteilung der aktiven latenten Steuern und der sonstigen Steuerforderungen interne Steuerexperten hinzugezogen. Diese haben uns bei der Beurteilung der zu Grunde liegenden Regelungen und der steuerlichen Durchsetzbarkeit der Forderungen unterstützt.

Zur Überprüfung der Werthaltigkeit von latenten Steuerforderungen aus temporären Differenzen sowie aus bestehenden Verlustvorträgen haben wir untersucht, ob die bestehenden Steuerplanungen zutreffend aus der vom Vorstand und Aufsichtsrat genehmigten Unternehmensplanung abgeleitet wurden. Hierzu haben wir für die Gesellschaften in den Ländern Deutschland, USA, China und Japan die wesentlichen Annahmen der Steuerplanungen insbesondere über die zukünftige steuerliche Ertragssituation mit der Gesellschaft diskutiert und beurteilt. Weiterhin haben wir die Annahmen der Steuerplanung der jeweiligen Gesellschaft vor dem Hintergrund des in der Vergangenheit erwirtschafteten zu versteuernden Einkommens gewürdigt.

Es ergaben sich hinsichtlich Ansatz und Bewertung von aktiven latenten Steuern und sonstigen Steuerforderungen keine Einwendungen.

Verweis auf zugehörige Angaben im Konzernabschluss:

Die Angaben der Gesellschaft zum Ansatz und zur Bewertung von aktiven latenten Steuern und sonstigen Steuerforderungen sind im Konzernanhang auf den Seiten 140 f. und 150 ff. enthalten.

4) Bilanzierung von Miet- und Leasingverträgen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt:

Der Konzern schließt in signifikantem Umfang Miet- und Leasingverträge zur Anmietung von Einzelhandelsgeschäften, Büro- und Lagerflächen sowie Grundstücken ab. Zum 1. Januar 2019 wurden durch den neuen Standard der Leasingbilanzierung (IFRS 16) erstmalig Nutzungsrechte an Leasingobjekten sowie korrespondierende Leasingverbindlichkeiten bilanziert. Zum 31. Dezember 2019 werden Nutzungsrechte an Leasingobjekten mit einem Anteil an der Bilanzsumme von ca. 30% ausgewiesen.

Für die Bilanzierung und Bewertung bestehen wesentliche Risiken hinsichtlich der vollständigen Identifizierung und korrekten bilanziellen Erfassung von Verträgen, die ein Leasingverhältnis beinhalten. Des Weiteren liegen wesentliche Ermessens- und Schätzentscheidungen hinsichtlich des Diskontierungssatzes zur Ermittlung der abgezinsten künftigen Leasingzahlungen vor.

Die Bilanzierung von Miet- und Leasingverträgen war aufgrund der Wesentlichkeit sowie der im Rahmen der Bilanzierung und Bewertung von bestehenden Risiken und Ermessensspielräume einer der bedeutsamsten Sachverhalte im Rahmen unserer Prüfung.

Prüferisches Vorgehen:

Wir haben zunächst die von HUGO BOSS angewandten Bilanzierungsmethoden unter Berücksichtigung der verschiedenen Vertragsgestaltungen von Miet- und Leasingverträgen beurteilt. Weiterhin haben wir uns mit dem von HUGO BOSS eingerichteten Prozess zur vollständigen und sachgerechten Erfassung von Verträgen, der Ableitung der Abzinsungssätze sowie der Wertermittlung der aktivierten Nutzungsrechte befasst.

Für die Prüfung des Umstellungseffekts zum 1. Januar 2019 haben wir für eine statistisch ermittelte Stichprobe die relevanten Daten in den Miet- und Leasingverträgen zu der Wertermittlung der Nutzungsrechte abgeglichen. Darüber hinaus haben wir für die Prüfung der Vollständigkeit aus der Grundgesamtheit der von der Gesellschaft als nicht IFRS 16 relevant klassifizierten Verträge in einer Stichprobe die sachgerechte Zuordnung der Verträge durch die Gesellschaft nachvollzogen. Weiterhin haben wir die verwendeten Abzinsungssätze mit Unterstützung von internen Bewertungsexperten gewürdigt, indem wir insbesondere die Marktdaten mit externen Nachweisen abgeglichen und die rechnerische Richtigkeit der Ermittlung nachvollzogen haben.

Für bereits am 1. Januar 2019 erfasste Leasingverhältnisse haben wir die Fortentwicklung der bilanzierten Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten beurteilt. Für Neuverträge und Vertragsänderungen im Jahr 2019 haben wir in einer statistisch ermittelten Stichprobe den Ansatz der Gesellschaft des Leasingvertrags als Leasingverhältnis im Sinne des IFRS 16 beurteilt. Des Weiteren haben wir die Wertermittlung der Nutzungsrechte an Leasingobjekten, der Leasingverbindlichkeiten sowie der Abschreibungen und Zinsaufwendungen nachvollzogen.

Weiterhin haben wir uns mit der Vollständigkeit der Angaben im Konzernanhang befasst.

Unsere Prüfungshandlungen haben zu keinen Einwendungen geführt.

Verweis auf zugehörige Angaben im Konzernabschluss:

Die Angaben der Gesellschaft zur Bilanzierung von Miet- und Leasingverträgen sind im Konzernanhang auf den Seiten 133 ff. und 157 ff. enthalten.

Sonstige Informationen

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht in Abschnitt 1 und 5 sowie die in Abschnitt 3 im Kapitel Corporate-Governance-Bericht mit Erklärung zur Unternehmensführung gemachten Angaben, die in Abschnitt „Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung“ des Konzernlageberichts enthaltene nichtfinanzielle Konzernklärung und die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315d HGB, die als Bestandteil des Konzernlageberichts auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht wurde, worauf im Konzernlagebericht hingewiesen wird. Von diesen sonstigen Informationen im Geschäftsbericht haben wir eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;

VERMERK DES UNABHÄNGIGEN WIRTSCHAFTSPRÜFERS ÜBER EINE PRÜFUNG ZUR ERLANGUNG BEGRENZTER SICHERHEIT

An die HUGO BOSS AG, Metzingen

Wir haben die nichtfinanzielle Erklärung der HUGO BOSS AG im Sinne des § 289b HGB, die mit der nichtfinanziellen Erklärung des Konzerns im Sinne des § 315b HGB zusammengefasst ist, bestehend aus dem Kapitel „Zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung“ sowie dem durch Verweisung als Bestandteil qualifizierten Kapitel „Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur“ des zusammengefassten Lageberichts für den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019 (nachfolgend: zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung) einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen. Sonstige Verweise auf Angaben außerhalb der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung sowie Angaben für Vorjahre waren nicht Gegenstand unseres Auftrags.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Aufstellung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung in Übereinstimmung mit den §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB.

Diese Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft umfasst die Auswahl und Anwendung angemessener Methoden zur Aufstellung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen zu einzelnen Angaben, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Angaben ist.

Erklärungen des Wirtschaftsprüfers in Bezug auf die Unabhängigkeit und Qualitätssicherung

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und wir haben unsere sonstigen beruflichen Pflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Unsere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wendet die nationalen gesetzlichen Regelungen und berufsständischen Verlautbarungen zur Qualitätssicherung an, insbesondere die Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer sowie den IDW Qualitätssicherungsstandard: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1).

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit über die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung abzugeben.

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung des International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised): „Assurance Engagements other than Audits or Reviews of Historical Financial Information“, herausgegeben vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), durchgeführt. Danach haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir mit einer begrenzten Sicherheit beurteilen können, ob die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der Gesellschaft in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB aufgestellt worden ist. Bei einer Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit sind die

durchgeführten Prüfungshandlungen im Vergleich zu einer Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit weniger umfangreich, sodass dementsprechend eine erheblich geringere Prüfungssicherheit erlangt wird. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers.

Im Rahmen unserer Prüfung, die wir im Wesentlichen in den Monaten Dezember 2019 bis Februar 2020 durchgeführt haben, haben wir u.a. folgende Prüfungshandlungen und sonstige Tätigkeiten durchgeführt:

- Befragung von Mitarbeitern hinsichtlich der Auswahl der Themen für die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung, der Risikoeinschätzung und der Konzepte von HUGO BOSS für die als wesentlich identifizierten Themen,
- Befragung von Mitarbeitern, die mit der Datenerfassung und -konsolidierung sowie der Erstellung der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung betraut sind, zur Beurteilung des Berichterstattungssystems, der Methoden der Datengewinnung und -aufbereitung sowie der internen Kontrollen, soweit sie für die Prüfung der Angaben in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung relevant sind,
- Identifikation wahrscheinlicher Risiken wesentlicher falscher Angaben in der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung,
- Einsichtnahme in die relevante Dokumentation der Systeme und Prozesse zur Erhebung, Aggregation und Validierung der Daten aus den relevanten Bereichen wie z.B. Menschenrechte und Arbeitsstandards in der Produktion im Berichtszeitraum sowie deren stichprobenartige Überprüfung,
- analytische Beurteilung von Angaben der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung auf Ebene des Mutterunternehmens und des Konzerns,
- Befragungen und Dokumenteneinsicht in Stichproben hinsichtlich der Erhebung und Berichterstattung von ausgewählten Daten,
- Beurteilung der Darstellung der Angaben der zusammengefassten nichtfinanziellen Erklärung.

Prüfungsurteil

Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die zusammengefasste nichtfinanzielle Erklärung der HUGO BOSS AG für den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019 nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB aufgestellt worden ist.

Verwendungszweck des Vermerks

Wir erteilen diesen Vermerk auf Grundlage des mit der HUGO BOSS AG geschlossenen Auftrags. Die Prüfung wurde für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt und der Vermerk ist nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt und nicht für andere als bestimmungsgemäße Zwecke zu verwenden. Dieser Vermerk ist nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-) Entscheidungen treffen.

Auftragsbedingungen und Haftung

Für diesen Auftrag gelten, auch im Verhältnis zu Dritten, unsere Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2017 (www.de.ey.com/IDW-Auftragsbedingungen). Wir verweisen ergänzend auf die dort in Ziffer 9 enthaltenen Haftungsregelungen und auf den Haftungsausschluss gegenüber Dritten. Dritten gegenüber übernehmen wir keine Verantwortung, Haftung oder anderweitige Pflichten, es sei denn, dass wir mit dem Dritten eine anders lautende schriftliche Vereinbarung geschlossen hätten oder ein solcher Haftungsausschluss unwirksam wäre.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass wir keine Aktualisierung des Vermerks hinsichtlich nach seiner Erteilung eintretender Ereignisse oder Umstände vornehmen, sofern hierzu keine rechtliche Verpflichtung besteht. Wer auch immer das in vorstehendem Vermerk zusammengefasste Ergebnis unserer Tätigkeit zur Kenntnis nimmt, hat eigenverantwortlich zu entscheiden, ob und in welcher Form er dieses Ergebnis für seine Zwecke nützlich und tauglich erachtet und durch eigene Untersuchungshandlungen erweitert, verifiziert oder aktualisiert.

München, 20. Februar 2020

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Richter	Johne
Wirtschaftsprüferin	Wirtschaftsprüferin

ALLGEMEINE ANMERKUNGEN

Die Entwicklung von HUGO BOSS kommt im Konzernabschluss am deutlichsten zum Ausdruck. Wie viele andere Unternehmen hat sich HUGO BOSS im Interesse der Übersichtlichkeit entschieden, die Zahlen des Jahresabschlusses der HUGO BOSS AG nicht in den Geschäftsbericht aufzunehmen. Dieser wird weiterhin nach deutschem Handelsgesetzbuch (HGB) erstellt und ist auf der Unternehmenswebsite unter group.hugoboss.com abrufbar.

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. HUGO BOSS hat weder die Absicht noch übernimmt das Unternehmen eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen.

ZEHNJAHRESÜBERSICHT

	2019 ¹	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Konzernumsatz (in Mio. EUR)	2.884	2.796	2.733	2.693	2.809	2.572	2.432	2.346	2.059	1.729
Umsatz nach Segmenten										
Europa inkl. Naher Osten/Afrika	1.803	1.736	1.681	1.660	1.683	1.566	1.457	1.378	1.245	1.073
Amerika	560	574	577	582	671	587	570	559	455	381
Asien/Pazifik	438	410	396	382	393	361	347	353	309	230
Lizenzen	84	76	79	69	62	58	58	56	50	45
Umsatz nach Vertriebskanälen										
Konzerneigener Einzelhandel	1.869	1.768	1.732	1.677	1.689	1.471	1.314	1.150	924	691
Großhandel	931	952	922	947	1.058	1.043	1.060	1.140	1.085	993
Lizenzen	84	76	79	69	62	58	58	56	50	45
Ertragslage (in Mio. EUR)										
Rohhertrag	1.875	1.823	1.808	1.777	1.853	1.699	1.580	1.444	1.252	1.022
Rohertragsmarge in %	65,0	65,2	66,2	66,0	66,0	66,1	64,9	61,6	60,8	59,1
EBIT	344	347	341	263	448	449	456	432	395	268
EBIT-Marge in %	11,9	12,4	12,5	9,8	15,9	17,4	18,7	18,4	19,1	15,3
EBITDA	707	476	499	433	590	572	561	524	468	340
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis	205	236	231	194	319	333	329	307	285	189
Vermögenslage und Kapitalstruktur zum 31. Dezember (in Mio. EUR)										
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	528	537	459	524	528	503	432	409	400	323
Langfristige Vermögenswerte	1.713	686	662	752	765	660	612	588	503	455
Eigenkapital	1.002	981	915	888	956	844	740	632	517	361
Eigenkapitalquote in %	35	53	53	49	53	51	49	40	36	27
Bilanzsumme	2.877	1.858	1.720	1.799	1.800	1.662	1.501	1.577	1.420	1.343
Finanzlage und Dividende (in Mio. EUR)										
Free Cashflow	457	170	294	220	208	268	230	221	195	246
Nettoverschuldung (zum 31. Dezember)	1.040	22	7	113	82	36	57	130	149	201
Investitionen	192	155	128	157	220	135	185	166	108	56
Abschreibungen	362	129	158	169	142	123	105	92	73	72
Finanzierungsstärke (zum 31. Dezember) ²	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,6
Ausschüttungssumme	190 ³	186	183	179	250	250	231	215	199	140
Weitere Erfolgsfaktoren										
Mitarbeiter (zum 31. Dezember)	14.633	14.685	13.985	13.798	13.764	12.990	12.496	11.852	11.004	9.944
Personalaufwand (in Mio. EUR)	640	629	604	605	563	514	483	450	374	365
Anzahl konzerneigener Einzelhandelsgeschäfte	1.113	1.092	1.139	1.124	1.113	1.041	1.010	840	622	537
Aktien (in EUR)										
Ergebnis je Aktie										
Stammaktie	2,97	3,42	3,35	2,80	4,63	4,83	4,77	4,44	4,12	2,73
Vorzugsaktie	-	-	-	-	-	-	-	-	4,13	2,74
Dividende je Aktie										
Stammaktie	2,75 ³	2,70	2,65	2,60	3,62	3,62	3,34	3,12	2,88	2,02
Vorzugsaktie	-	-	-	-	-	-	-	-	2,89	2,03
Schlusskurs (zum 31. Dezember)										
Stammaktie	43,26	53,92	70,94	58,13	76,60	101,70	103,50	79,80	55,19	49,23
Vorzugsaktie	-	-	-	-	-	-	-	-	56,90	56,50
Aktienanzahl in Stück (zum 31. Dezember)										
Stammaktie	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000
Vorzugsaktie	0	0	0	0	0	0	0	0	34.540.000	34.540.000

¹ Einige Finanzkennzahlen sind aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019 nur bedingt mit den Vorjahreswerten vergleichbar. Weiterführende Informationen zur Erstanwendung des IFRS 16 finden sich auf S. 133 ff.

² Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten.

³ Dividendenvorschlag.

KONTAKTE

Investor Relations

Telefon +49 7123 94–80903

E-Mail investor-relations@hugoboss.com

Christian Stöhr

Leiter Investor Relations

Telefon +49 7123 94–87563

E-Mail christian_stoehr@hugoboss.com

Dr. Hjördis Kettenbach

Leiterin Unternehmenskommunikation

Telefon +49 7123 94–83377

E-Mail hjoerdis_kettenbach@hugoboss.com

IMPRESSUM

HUGO BOSS AG

Dieselstraße 12
72555 Metzingen

Telefon +49 7123 94–0

Fax +49 7123 94–80259

www.hugoboss.com

Veröffentlichungstag

Donnerstag, 5. März 2020

Konzeption und Gestaltung

nexxar GmbH, Wien

www.nexxar.com

Fotos

Andreas Pohlmann

FINANZKALENDER 2020

5. März 2020	Ergebnisse des Geschäftsjahres 2019, Bilanzpressekonferenz sowie Telefonkonferenz für Finanzanalysten und Investoren
5. Mai 2020	Ergebnisse des ersten Quartals 2020
7. Mai 2020	Hauptversammlung
4. August 2020	Ergebnisse des zweiten Quartals 2020 & Halbjahresfinanzbericht 2020
3. November 2020	Ergebnisse des dritten Quartals 2020
