

H U G O B O S S

**HALBJAHRESFINANZBERICHT
JANUAR – JUNI 2018**

INHALT

Konzernkennzahlen **S. 3**

1

KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung **S. 5**

Konzernertragslage **S. 7**

- Umsatzlage **S. 7**
- Ertragslage **S. 11**
- Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente **S. 13**

Vermögenslage **S. 17**

Finanzlage **S. 19**

Risiko- und Chancenbericht **S. 21**

Nachtrags- und Prognosebericht **S. 22**

Zusammenfassende Aussage über die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage **S. 23**

2

KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung **S. 25**

Konzerngesamtergebnisrechnung **S. 26**

Konzernbilanz **S. 27**

Eigenkapitalveränderungsrechnung **S. 28**

Kapitalflussrechnung **S. 29**

Verkürzter Konzernanhang **S. 30**

Versicherung der gesetzlichen Vertreter **S. 44**

3

WEITERE ANGABEN

Zukunftsgerichtete Aussagen **S. 46**

Finanzkalender **S. 47**

Kontakte **S. 47**

KONZERNKENNZAHLEN

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017	Verän- derung in %	Verän- derung in % ⁴	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017	Verän- derung in %	Verän- derung in % ⁴
Konzernumsatz (in Mio. EUR)	1.303	1.287	1	5	653	636	3	6
Umsatz nach Segmenten								
Europa inkl. Naher Osten/Afrika	816	784	4	6	399	372	7	9
Amerika	254	274	-7	3	137	148	-8	0
Asien/Pazifik	200	195	2	9	100	98	2	7
Lizenzen	33	34	-4	-4	17	18	-6	-6
Umsatz nach Vertriebskanälen								
Konzern eigener Einzelhandel	820	808	2	6	442	436	1	5
Großhandel	450	445	1	5	194	182	7	10
Lizenzen	33	34	-4	-4	17	18	-6	-6
Umsatz nach Marken								
BOSS	1.130	1.100	3	7	568	545	4	8
HUGO	173	187	-8	-5	85	91	-6	-4
Umsatz nach Gender								
Menswear	1.170	1.145	2	7	588	568	4	7
Womenswear	133	142	-6	-3	65	68	-5	-2
Ertragslage (in Mio. EUR)								
Rohertrag	853	849	0		437	430	2	
Rohertragsmarge in %	65,5	66,0	-50 bp		66,9	67,7	-80 bp	
EBITDA	204	212	-4		105	114	-7	
EBITDA vor Sondereffekten	205	205	0		106	108	-1	
Bereinigte EBITDA-Marge in % ¹	15,7	15,9	-20 bp		16,2	16,9	-70 bp	
EBIT	143	145	-1		74	81	-8	
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis	103	106	-2		54	58	-7	
Vermögenslage und Kapitalstruktur zum 30. Juni (in Mio. EUR)								
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	535	484	11	12				
Kurzfristiges operatives Nettovermögen in % vom Umsatz ²	18,8	19,2	-40 bp					
Langfristige Vermögenswerte	656	719	-9					
Eigenkapital	843	802	5					
Eigenkapitalquote in %	48,5	47,7	80 bp					
Bilanzsumme	1.739	1.679	4					
Finanzlage (in Mio. EUR)								
Investitionen	51	57	-10		33	33	0	
Free Cashflow	32	132	-76		79	125	-37	
Abschreibungen	61	67	-9		31	33	-5	
Nettoverschuldung (zum 30. Juni)	158	166	-4					
Finanzierungsstärke (zum 30. Juni) ³	0,3	0,3						
Weitere Erfolgsfaktoren								
Mitarbeiter (zum 30. Juni)	14.201	13.539	5					
Personalaufwand (in Mio. EUR)	315	303	4		159	152	5	
Anzahl konzern-eigener Einzelhandelsgeschäfte	1.090	1.128	-3		-3	2		
davon freistehende Einzelhandelsgeschäfte	435	438	-1		0	2		
Aktien (in EUR)								
Ergebnis je Aktie	1,49	1,53	-2		0,77	0,83	-7	
Schlusskurs (zum 30. Juni)	77,76	61,30	27		77,76	61,30	27	
Aktienanzahl in Stück (zum 30. Juni)	70.400.000	70.400.000	0		70.400.000	70.400.000	0	

¹ EBITDA vor Sondereffekten/Umsatz.

² gleitender Durchschnitt der letzten vier Quartale.

³ Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten der letzten 12 Monate.

⁴ währungsbereinigt.

KAPITEL 1

Konzern- zwischen- lagebericht

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE UND BRANCHENENTWICKLUNG

Leichte Beschleunigung des Weltwirtschaftswachstums

In der ersten Jahreshälfte setzte sich die positive Dynamik der **Weltwirtschaft** fort. Diese wird vor allem von dem unverändert niedrigen Zinsniveau sowie der Steuerreform in den USA unterstützt. Im Juli bestätigte der Internationale Währungsfonds (IWF) folglich seine Wachstumsprognose von 3,9 % für das Gesamtjahr (2017: 3,8 %). Das Wachstum in den Industriestaaten sollte allgemein stark bleiben, hat sich aber insbesondere in der Eurozone, in Japan und in Großbritannien verlangsamt. Im Gegensatz dazu wächst die Wirtschaft in den USA weiterhin robust. Größere Unsicherheiten werden in einer Eskalation handelspolitischer Konflikte, geopolitischen Spannungen und dem ungewissen Ausgang der Brexit-Verhandlungen gesehen.

IWF senkt Wachstumsprognose für Europa

Das Wirtschaftswachstum in **Europa** profitierte im ersten Halbjahr insbesondere von einer unverändert starken Binnennachfrage sowie der weiterhin expansiven Geldpolitik der EZB. Im Juli senkte der IWF jedoch seine Gesamtjahresprognose für die Region leicht. Beeinflusst von der spürbaren Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar, dem gestiegenen Ölpreis sowie dem Handelsstreit mit den USA wird das Wirtschaftswachstum in Europa dieses Jahr voraussichtlich leicht unter dem des Vorjahres liegen.

Robustes Wachstum der US-Wirtschaft

Die robuste Konjunktorentwicklung in den **USA** wurde zuletzt durch die umgesetzte Steuerreform, eine stärkere Auslandsnachfrage sowie höhere Ausgaben der öffentlichen Hand weiter angekurbelt. Im April erhöhte der IWF folglich seine Prognose für das Gesamtjahr. So ist davon auszugehen, dass das Wachstum der US-Wirtschaft dieses Jahr über dem des Vorjahres liegen wird. Auch in den Volkswirtschaften Lateinamerikas zeichnet sich eine Fortsetzung des Aufschwungs ab.

Positive Konjunktorentwicklung in Asien

Die Wirtschaft in **China** und anderen Schwellenländern Asiens wuchs auch im ersten Halbjahr stärker als in den übrigen Regionen. Für das Gesamtjahr geht der IWF allerdings davon aus, dass sich das Wirtschaftswachstum in China aufgrund einer abnehmenden Investitionsdynamik und der hohen Verschuldung der Unternehmen abschwächen wird. In Japan wird das Wachstum in diesem Jahr vor allem aufgrund einer schwächeren lokalen Nachfrage und geringerer Privatinvestitionen voraussichtlich schwächer als im Vorjahr ausfallen.

Gehobenes Premiumsegment der Bekleidungsbranche bleibt auf Wachstumskurs

Im ersten Halbjahr legte das **gehobene Premiumsegment der Bekleidungsindustrie** weiter zu. Vor allem die gute Konjunkturlage sowie eine unverändert hohe Nachfrage chinesischer Kunden trugen dazu bei. Die Branchenentwicklung war sowohl von regionalen als auch unternehmensspezifischen Unterschieden geprägt. So behaupteten sich insbesondere diejenigen Marktteilnehmer, die vor allem mittels innovativer, auffälliger Kollektionen und überzeugender digitaler Ansprache die Begehrlichkeit unter jüngeren Kundengruppen steigern konnten. Das Geschäft mit Bekleidung entwickelte sich weltweit jedoch weiterhin schwächer als andere Segmente, insbesondere Schuhe und Accessoires.

Regionale Unterschiede prägen Branchenentwicklung im ersten Halbjahr

In **Europa** führte die Aufwertung des Euros zu einer Abschwächung des Geschäfts mit Touristen. Während Länder wie Frankreich, die Schweiz und Russland von einer anziehenden lokalen Nachfrage profitierten, hatte es die Branche in Großbritannien und Deutschland deutlich schwerer. In **Amerika** hat sich die Branchenkonzunktur im ersten Halbjahr weiter erholt. Im US-Markt unterstützte der schwächere US-Dollar das Geschäft mit Touristen. Während die Branche in Kanada Umsatzzuwächse verzeichnete, fiel das Geschäft in Lateinamerika eher durchwachsen aus. Der Großteil des Branchenwachstums in **Asien** entfällt unverändert auf den chinesischen Markt, der im ersten Halbjahr vor allem von einer starken lokalen Nachfrage profitierte. Vielen der dortigen Marktteilnehmer gelingt es zudem immer besser, sich auf die Bedürfnisse der jüngeren, zunehmend modebewussten und stark von Social Media geprägten Käuferschichten einzustellen. Auch in den kleineren Märkten der Region verbesserte sich das Branchenumfeld im ersten Halbjahr weiter.

KONZERNERTRAGSLAGE

UMSATZLAGE

Konzernumsatz steigt währungsbereinigt um 5 %

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 erzielte HUGO BOSS einen **Konzernumsatz** in Höhe von 1.303 Mio. EUR. Damit lag der Umsatz in Konzernwährung um 1 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 1.287 Mio. EUR). In lokalen Währungen verzeichnete HUGO BOSS einen Umsatzanstieg von 5 % gegenüber dem Vorjahr.

UMSATZ NACH REGIONEN (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2017	In % des Umsatzes	Verände- rung in %	Währungs- bereinigte Verände- rung in %
Europa ¹	816	63	784	61	4	6
Amerika	254	20	274	21	-7	3
Asien/Pazifik	200	15	195	15	2	9
Lizenzen	33	2	34	3	-4	-4
GESAMT	1.303	100	1.287	100	1	5

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

Alle Regionen legen währungsbereinigt zu

Der Umsatzanstieg in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika wurde sowohl vom konzern-eigenen Einzelhandel als auch vom Großhandelsgeschäft unterstützt. Während Großbritannien zweistellig zulegen, verzeichnete Deutschland einen leichten Umsatzrückgang. Auch die **Region Amerika** verzeichnete einen währungsbereinigten Umsatzanstieg. In den USA konnten Zuwächse im konzern-eigenen Einzelhandel eine rückläufige Entwicklung im Großhandelsgeschäft mehr als kompensieren. Die **Region Asien/Pazifik** profitierte insbesondere von Zuwächsen im chinesischen Markt. Die Umsätze in Hongkong und Macau legten dabei überproportional zu.

UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2017	In % des Umsatzes	Verände- rung in %	Währungs- bereinigte Verände- rung in %
Konzerner eigener Einzelhandel	820	63	808	63	2	6
DOS	517	40	521	40	-1	4
Outlet	255	19	253	20	1	5
Online	48	4	34	3	41	45
Großhandel	450	35	445	34	1	5
Lizenzen	33	2	34	3	-4	-4
GESAMT	1.303	100	1.287	100	1	5

Umsatz auf vergleichbarer Fläche wächst währungsbereinigt um 6 %

Die Umsätze im **konzerner eigenen Einzelhandel (Retail)** stiegen im ersten Halbjahr 2018 währungsbereinigt um 6 %. Alle Vertriebsformate unterstützen diese Entwicklung. Insbesondere das deutlich zweistellige Wachstum im eigenen Onlinegeschäft übertraf dabei das über freistehende Einzelhandelsgeschäfte und Shop-in-Shops erzielte Umsatzwachstum. Auf vergleichbarer Fläche legten die Umsätze im eigenen Einzelhandel um 1 % in Konzernwährung zu. In lokaler Währung betrug der flächenbereinigte Anstieg 6 %.

Währungsbereinigter Umsatzanstieg im Großhandelskanal um 5 %

Die Umsätze im **Großhandelskanal** stiegen im ersten Halbjahr sowohl in Berichtswährung wie auch in lokalen Währungen. Verschiebungen von Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr wirkten sich dabei positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Neben dem Vorordergeschäft verzeichnete auch das Replenishment, mit dem HUGO BOSS auf kurzfristige Nachfragesteigerungen der Handelspartner reagiert, Zuwächse im Berichtszeitraum.

Umsatz im Lizenzgeschäft rückläufig

Der Umsatz im **Lizenzgeschäft** war im ersten Halbjahr 2018 aufgrund zeitlicher Verschiebungen von Lizenz-einnahmen rückläufig. Es wird erwartet, dass die Lizenzumsätze in der zweiten Jahreshälfte zulegen werden.

UMSATZ NACH MARKEN (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2017	In % des Umsatzes	Verände- rung in %	Währungs- bereinigte Verände- rung in %
BOSS	1.130	87	1.100	85	3	7
HUGO	173	13	187	15	-8	-5
GESAMT	1.303	100	1.287	100	1	5

BOSS wächst währungsbereinigt um 7 %

Veränderungen in der Vertriebsstrategie prägten die Umsatzentwicklung der Marken BOSS und HUGO im ersten Halbjahr. Der Konzern hat sich dazu entschieden, sowohl für bestimmte Produktkategorien im Großhandelskanal als auch in ausgewählten eigenen Stores Flächen von HUGO auf BOSS zu übertragen. Zudem wird die Präsenz von HUGO im Outletkanal weiter reduziert. Diese Maßnahmen dienen der Schärfung der Markenbotschaft von HUGO. Folglich entwickelten sich die Umsätze der Marke **HUGO** im ersten Halbjahr rückläufig. Zweistellige Zuwächse in der Casualwear konnten die Rückgänge in der Businesswear nicht kompensieren. Die Umsatzentwicklung von **BOSS** profitierte vor allem von Zuwächsen in der Casualwear. Investitionen in die Qualität der Kollektionen sorgten für eine höhere Begehrlichkeit. Die Umsätze der Businesswear verzeichneten ebenfalls deutliche Zuwächse.

UMSATZ NACH GENDER (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2017	In % des Umsatzes	Verände- rung in %	Währungs- bereinigte Verände- rung in %
Menswear	1.170	90	1.145	89	2	7
Womenswear	133	10	142	11	-6	-3
GESAMT	1.303	100	1.287	100	1	5

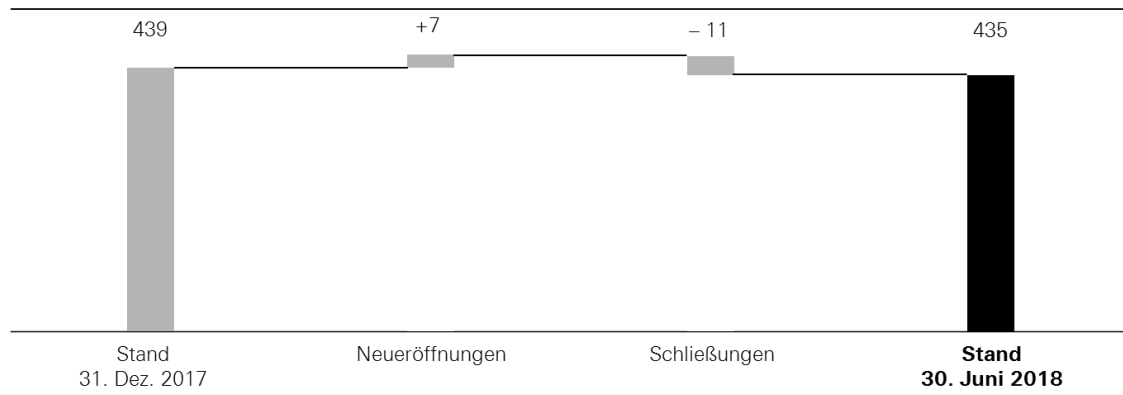
Menswear legt währungsbereinigt um 7 % zu

Die Umsätze der **Menswear** legten vor allem dank Zuwächsen in der Casualwear zu. Hingegen verzeichnete die **Womenswear** einen Umsatzrückgang. Dieser ist auf die Marke BOSS zurückzuführen und steht im Zusammenhang mit der Reduzierung von Einzelhandelsflächen in freistehenden Geschäften. Zuwächse bei HUGO konnten dies nicht kompensieren.

Anzahl freistehender Einzelhandelsgeschäfte leicht unter Vorjahresniveau

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 reduzierte sich die Anzahl der konzerneigenen freistehenden Einzelhandelsgeschäfte netto um vier auf 435 (31. Dezember 2017: 439).

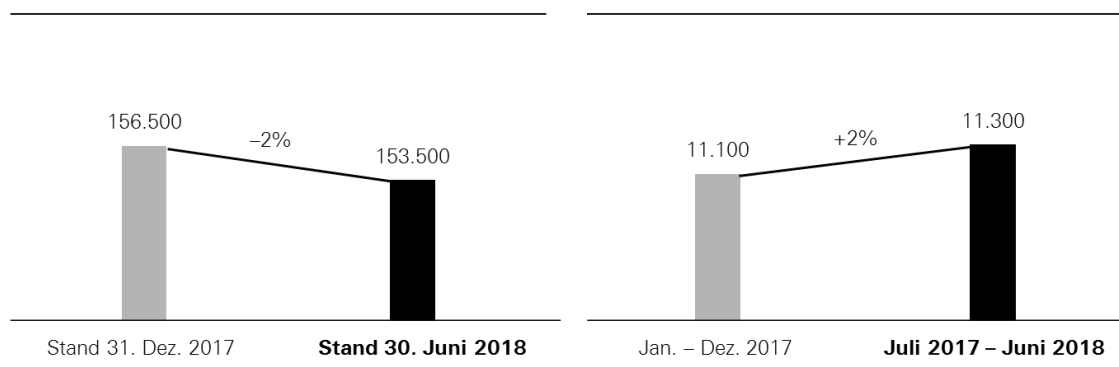
ANZAHL KONZERNEIGENER FREISTEHENDER EINZELHANDELSGESCHÄFTE



Sechs neu eröffneten **BOSS Stores** standen elf Schließungen von Stores mit auslaufenden Mietverträgen gegenüber. Darin enthalten ist die Verlagerung von zwei Standorten innerhalb der jeweils gleichen Metropolregion. Im zweiten Quartal eröffnete zudem in Amsterdam der erste **HUGO Store** mit eigenem Storekonzept.

GESAMTVERKAUFSFLÄCHE (in Quadratmeter)

FLÄCHENPRODUKTIVITÄT (in EUR pro Quadratmeter)



Leichter Anstieg der Flächenproduktivität

Unter Einbezug von Shop-in-Shops und Outlets reduzierte sich die **Gesamtverkaufsfläche** der eigenen Einzelhandelsgeschäfte um 2 % auf rund 153.500 Quadratmeter (31. Dezember 2017: 156.500 Quadratmeter). Die **Flächenproduktivität** im konzerneigenen Einzelhandel erhöhte sich in den vergangenen zwölf Monaten um 2 % auf rund 11.300 EUR pro Quadratmeter (Januar bis Dezember 2017: 11.100 EUR pro Quadratmeter).

ERTRAGSLAGE

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2017	In % des Umsatzes	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.303	100,0	1.287	100,0	1
Umsatzkosten	-450	-34,5	-438	-34,0	-3
Rohertrag	853	65,5	849	66,0	0
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-562	-43,1	-570	-44,3	1
Verwaltungsaufwendungen	-147	-11,3	-141	-11,0	-4
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-1	0,1	7	0,6	<-100
EBIT	143	11,0	145	11,3	-1
Finanzergebnis	-4	-0,3	-6	-0,5	35
Ergebnis vor Ertragsteuern	139	10,7	139	10,8	0
Ertragsteuern	-36	-2,8	-33	-2,6	-9
Konzernergebnis	103	7,9	106	8,2	-2
Ergebnis je Aktie (in EUR)¹	1,49		1,53		-2
EBITDA	204	15,6	212	16,4	-4
EBITDA-relevante Sondereffekte	-1	-0,1	7	0,5	<-100
EBITDA vor Sondereffekten	205	15,7	205	15,9	0
Ertragsteuerquote in %	26		24		

¹ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

Rückgang der Rohertragsmarge im ersten Halbjahr

Der Rückgang der **Rohertragsmarge** um 50 Basispunkte auf 65,5 % ist im Wesentlichen auf Investitionen in die Produktqualität von BOSS und HUGO zurückzuführen (Vorjahr: 66,0 %).

Vertriebs- und Marketingaufwendungen leicht unter Vorjahresniveau

Die **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** lagen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 leicht unter dem Wert des Vorjahres. Auch in Relation zum Umsatz entwickelten sich die Vertriebs- und Marketingaufwendungen rückläufig und lagen bei 43,1 % (Vorjahr: 44,3 %). Die verringerte Expansionsstätigkeit sowie positive Effekte aus der Nachverhandlung von Mietverträgen im eigenen Einzelhandel trugen zu der Entwicklung bei. Auch Wechselkursveränderungen wirkten sich im Berichtszeitraum positiv aus.

Verwaltungsaufwendungen liegen über Vorjahresniveau

Die **Verwaltungsaufwendungen** lagen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 um 4 % über dem Vorjahresniveau. In Relation zum Umsatz beliefen sich die Verwaltungsaufwendungen auf 11,3 % (Vorjahr: 11,0 %). Die Aufwendungen der allgemeinen Verwaltung erhöhten sich um 6 % und lagen im Verhältnis zum Umsatz mit 8,9 % leicht über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 8,5 %). Der Anstieg steht in Zusammenhang mit weiteren Investitionen in die digitale Transformation des Geschäftsmodells. Hierdurch verspricht sich HUGO BOSS wichtige Umsatzimpulse sowie die Beschleunigung betrieblicher Prozesse. Die im Rahmen der Kollektionserstellung anfallenden Forschungs- und Entwicklungskosten entwickelten sich leicht rückläufig und lagen auch im Verhältnis zum Umsatz mit 2,4 % leicht unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 2,5 %).

Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge ohne wesentlichen Ergebniseffekt

Der sich in den ersten sechs Monaten aus den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen** ergebende Nettoaufwand betrug 1 Mio. EUR und steht in Zusammenhang mit organisatorischen Änderungen in den Regionen Europa und Amerika (Vorjahr: Nettoertrag in Höhe von 7 Mio. EUR). Im Vorjahr ergab sich ein einmaliger sonstiger betrieblicher Ertrag aus der Auflösung nicht in Anspruch genommener Rückstellungen.

Stabile Entwicklung des EBITDA vor Sondereffekten

Das **EBITDA vor Sondereffekten** entwickelte sich in den ersten sechs Monaten stabil. Der höhere Rohertrag konnte die leicht gestiegenen operativen Aufwendungen vollständig ausgleichen. Wechselkursveränderungen hatten einen insgesamt negativen Effekt auf die Ergebnisentwicklung. Dieser resultierte vor allem aus der Abwertung von Währungen außerhalb der Eurozone, in denen HUGO BOSS deutlich mehr Umsatz als Kosten generiert. Aufgrund des Wegfalls im Vorjahr realisierter einmaliger sonstiger betrieblicher Erträge lag das **EBIT** leicht unter dem Vorjahreswert. Mit 15,7 % lag die **bereinigte EBITDA-Marge** um 20 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Die **Abschreibungen** lagen aufgrund des geringeren Investitionsniveaus mit 61 Mio. EUR um 9 % unter dem Niveau der Vergleichsperiode (Vorjahr: 67 Mio. EUR).

Entlastung des Finanzergebnisses aufgrund geringerer Wechselkurseffekte

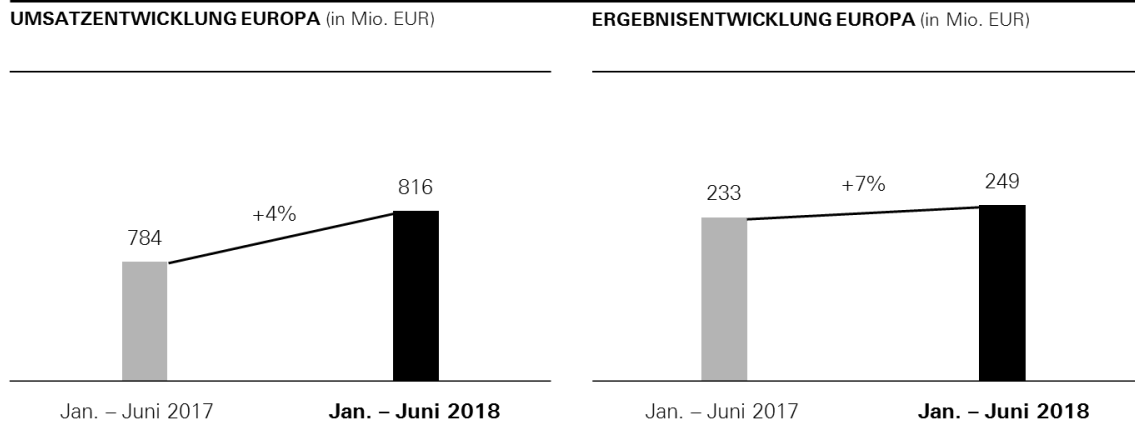
Das **Finanzergebnis** als Nettoaufwand der Positionen Zinsergebnis und übrige Finanzposten verbesserte sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018. Ursächlich hierfür waren geringere Wechselkurseffekte aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr stabileren Devisenmärkte.

Leichter Rückgang des Konzernergebnisses

Die **Konzernsteuerquote** lag mit 26 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 24 %). Das **Konzernergebnis** sank in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 leicht auf 103 Mio. EUR (Vorjahr: 106 Mio. EUR).

UMSATZ- UND ERTRAGSENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSSEGMENTE

EUROPA



Umsatz steigt in beiden Vertriebskanälen

Der Umsatz in der Region Europa inklusive Naher Osten und Afrika legte in der ersten Jahreshälfte währungsbereinigt um 6 % zu. Die Umsätze im **konzerneigenen Einzelhandel** stiegen dabei um 3 % und summierten sich auf 466 Mio. EUR (Vorjahr: 451 Mio. EUR). In lokalen Währungen belief sich der Anstieg auf 5 %. Flächen- und währungsbereinigt stiegen die Umsätze dabei im mittleren einstelligen Prozentbereich. Der Umsatz im **Großhandelsgeschäft** stieg im gleichen Zeitraum in Berichtswährung um 5 % auf 350 Mio. EUR (Vorjahr: 332 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 7 % in lokaler Währung. Verschiebungen von Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr wirkten sich dabei positiv auf die Umsatzentwicklung aus.

Deutliche Unterschiede in den Kernmärkten

Der Umsatz in **Deutschland** lag mit 206 Mio. EUR 1 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 209 Mio. EUR). Beeinflusst von einem schwierigen Marktumfeld entwickelten sich die Umsätze im eigenen Einzelhandel rückläufig. Leichte Zuwächse im Großhandelsgeschäft konnten dies nicht vollständig kompensieren. In **Großbritannien** lag der Umsatz in Berichtswährung mit 158 Mio. EUR um 9 % über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 144 Mio. EUR). In lokaler Währung erzielte HUGO BOSS einen Umsatzanstieg von 12 %, welcher von zweistelligen Wachstumsraten beider Vertriebskanäle getragen wurde. Der Umsatz in **Frankreich** lag mit 83 Mio. EUR um 3 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 80 Mio. EUR), wobei sich der konzerneigene Einzelhandel besser als das Großhandelsgeschäft entwickelte. In den **Beneluxstaaten** erzielten beide Vertriebskanäle Zuwächse und sorgten so insgesamt für einen Umsatzanstieg um 9 % auf 69 Mio. EUR (Vorjahr: 63 Mio. EUR).

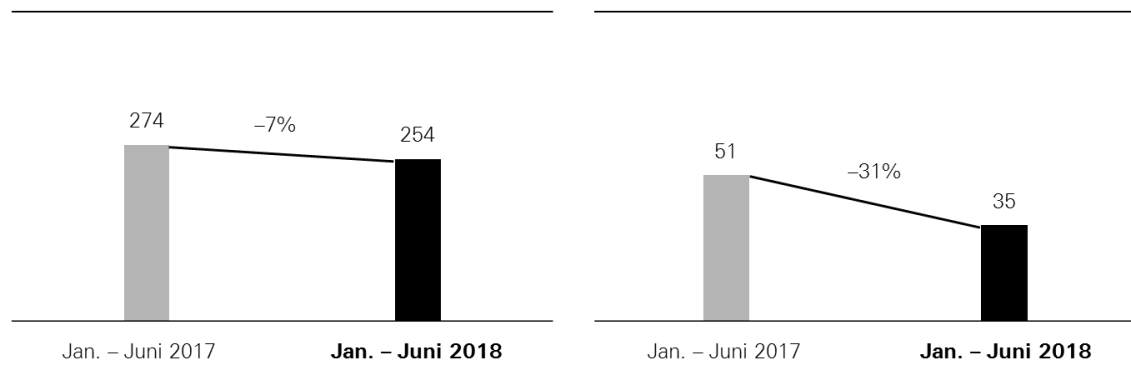
Anstieg des Segmentergebnisses

Das **Segmentergebnis** der Region Europa lag mit 249 Mio. EUR um 7 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 233 Mio. EUR). Die höheren Umsätze konnten einen leichten Anstieg der operativen Aufwendungen mehr als ausgleichen. Die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich um 60 Basispunkte auf 30,4 % (Vorjahr: 29,8 %).

AMERIKA

UMSATZENTWICKLUNG AMERIKA (in Mio. EUR)

ERGEBNISENTWICKLUNG AMERIKA (in Mio. EUR)



Eigener Einzelhandel auf Wachstumskurs

In der Region Amerika stieg der Umsatz in lokalen Währungen um 3 %. Der Umsatz im **konzerneigenen Einzelhandel** sank in den ersten sechs Monaten um 3 % in Berichtswährung und belief sich auf 170 Mio. EUR (Vorjahr: 176 Mio. EUR). In lokalen Währungen stiegen die Umsätze hingegen um 7 %. Auch auf flächen- und währungsbereinigter Basis verzeichnete die Region einen Umsatzanstieg im hohen einstelligen Prozentbereich. Im **Großhandelskanal** wurden in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 84 Mio. EUR umgesetzt (Vorjahr: 98 Mio. EUR). Der Umsatz in diesem Absatzkanal reduzierte sich in Konzernwährung um 14 % und in lokalen Währungen um 4 %. Eine selektivere Distribution der Kernmarke BOSS und die Übernahme einzelner Shop-in-Shops in den konzerneigenen Einzelhandel trugen zu dieser Entwicklung bei.

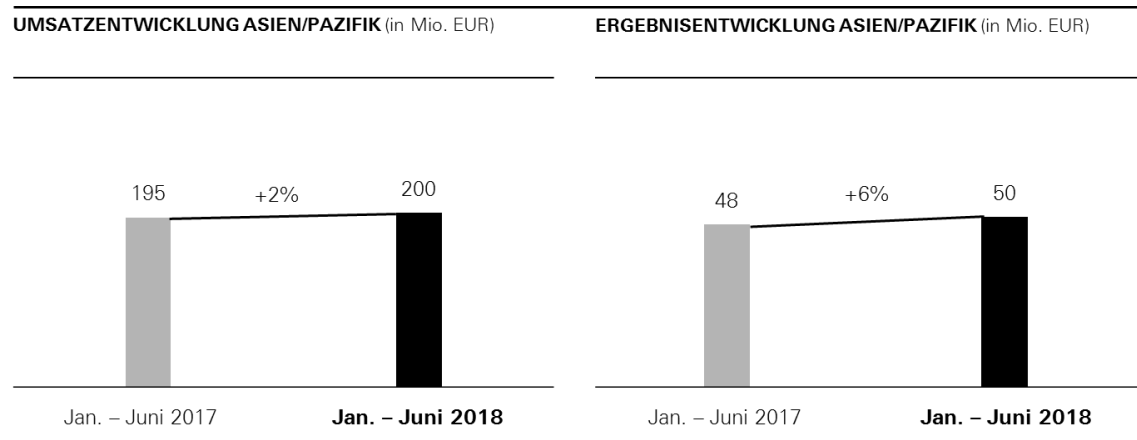
Währungsbereinigte Umsatzanstiege in allen Märkten der Region

In den **USA** verringerte sich der Umsatz in Berichtswährung um 9% und summierte sich auf 189 Mio. EUR (Vorjahr: 207 Mio. EUR). Auf währungsbereinigter Basis stieg der Umsatz jedoch um 2 %. Dabei erzielte der konzerneigene Einzelhandel robuste Zuwächse. In **Kanada** lag der Umsatz mit 36 Mio. EUR auf dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 36 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Umsatzanstieg von 8 %. Die Übernahme von Shop-in-Shops in den konzerneigenen Einzelhandel im Vorjahr führte dabei zu einer Umsatzverschiebung zwischen den Vertriebskanälen. In **Lateinamerika** ging der Umsatz um 6 % auf 29 Mio. EUR zurück (Vorjahr: 31 Mio. EUR). In lokalen Währungen konnte hingegen ein Anstieg von 6 % erzielt werden. Die positive Entwicklung im eigenen Einzelhandel konnte dabei leicht rückläufige Umsätze im Großhandelskanal mehr als kompensieren.

Negative Währungseffekte belasten das Segmentergebnis

Das **Segmentergebnis** der Region Amerika lag mit 35 Mio. EUR um 31 % unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 51 Mio. EUR). Ursächlich hierfür waren vor allem negative Währungseffekte. Nach Ablauf des ersten Halbjahres lag die bereinigte EBITDA-Marge mit 13,8 % um 480 Basispunkte unter dem Vorjahr (Vorjahr: 18,6 %).

ASIEN/PAZIFIK



Währungsbereinigter Umsatzanstieg von 9 % im eigenen Einzelhandel

Der Umsatz in der Region Asien/Pazifik stieg im Berichtszeitraum währungsbereinigt um 9 %. Im **konzern-eigenen Einzelhandel** verzeichnete die Region einen Umsatzanstieg von 2 % in Berichtswährung auf 184 Mio. EUR (Vorjahr: 180 Mio. EUR). In lokalen Währungen entspricht dies einem Anstieg von 9 % gegenüber dem Vergleichszeitraum. Auf flächen- und währungsbereinigter Basis stiegen die Umsätze ebenfalls im hohen einstelligen Prozentbereich. Der Umsatz mit Kunden des **Großhandels** lag in Berichtswährung mit 16 Mio. EUR um 3 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 15 Mio. EUR). Währungsbereinigt stiegen die Umsätze um 11 %.

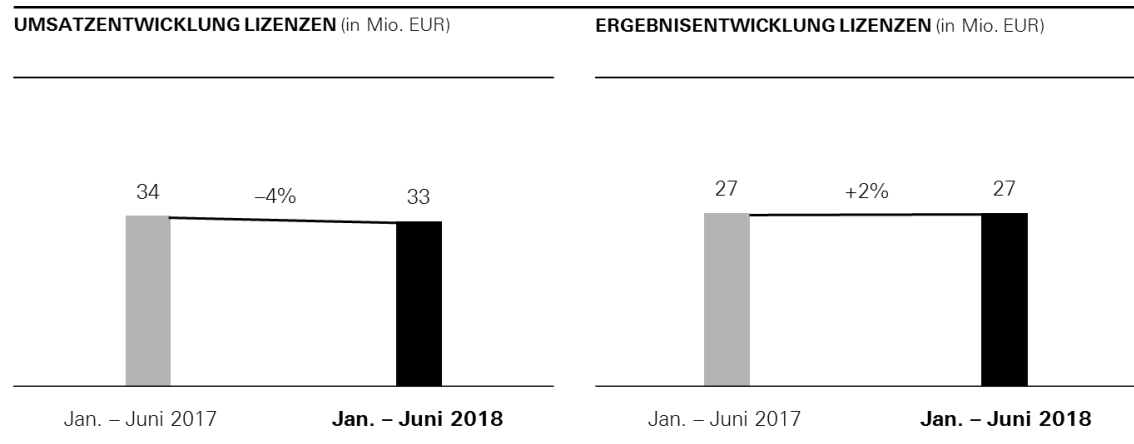
Alle Einzelmärkte erzielen währungsbereinigte Umsatzzuwächse

Die Umsätze in **China** summierten sich im ersten Halbjahr auf 113 Mio. EUR (Vorjahr: 110 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 3 % in Berichtswährung beziehungsweise 9 % in lokaler Währung. Dabei entwickelte sich das Geschäft in Hongkong und Macau besser als das auf dem chinesischen Festland. Der Umsatz in **Ozeanien** lag mit 27 Mio. EUR um 7 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 29 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Anstieg von 2 %. Auch die Umsätze in **Japan** entwickelten sich positiv. Diese lagen mit 25 Mio. EUR um 3 % über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 24 Mio. EUR). Vor allem aufgrund eines starken Geschäfts mit Touristen konnte ein währungsbereinigter Umsatzanstieg von 11 % erzielt werden.

Anstieg des Segmentergebnisses

Das **Segmentergebnis** in der Region Asien/Pazifik lag mit 50 Mio. EUR um 6 % über dem Niveau der Vergleichsperiode (Vorjahr: 48 Mio. EUR). Neben der positiven Umsatzentwicklung trug ein Rückgang der operativen Aufwendungen zu dieser Entwicklung bei. Auch in dieser Region belasteten negative Währungseffekte das Segmentergebnis. Ohne diese wäre der Ergebnisanstieg noch höher ausgefallen. Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 25,1 % um 80 Basispunkte über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 24,3 %).

LIZENZEN



Rückläufige Umsätze im Lizenzgeschäft

Der Umsatz im **Lizenzgeschäft** entwickelte sich im ersten Halbjahr 2018 aufgrund zeitlicher Verschiebungen von Lizenzeinnahmen rückläufig. Es wird erwartet, dass die Lizenzumsätze in der zweiten Jahreshälfte zulegen werden.

Das **Ergebnis des Segments** Lizenzen lag mit 27 Mio. EUR um 2 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 27 Mio. EUR).

VERMÖGENSLAGE

BILANZSTRUKTUR (in Mio. EUR)

	30. Juni 2018	30. Juni 2017	31. Dezember 2017
Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte	539	579	549
Vorräte	615	541	537
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	190	188	208
Sonstige Vermögenswerte	296	278	310
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	99	93	116
Aktiva	1.739	1.679	1.720
Eigenkapital	843	802	915
Rückstellungen und latente Steuern	180	203	188
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	270	245	286
Sonstige Verbindlichkeiten	180	159	199
Finanzverbindlichkeiten	266	270	132
Passiva	1.739	1.679	1.720

Erhöhtes Vorratsvermögen bedingt Anstieg der Bilanzsumme

Die **Bilanzsumme** erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2017 um 1 % und lag zudem 3 % über dem Wert zur Jahresmitte 2017. Dies ist insbesondere auf eine Erhöhung des Vorratsvermögens zurückzuführen.

Der **Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte** lag mit 62 % leicht über dem Niveau zum Jahresende 2017 (31. Dezember 2017: 61 %). Entsprechend belief sich der **Anteil der langfristigen Vermögenswerte** zum 30. Juni 2018 auf 38 % (31. Dezember 2017: 39 %). Die **Eigenkapitalquote** lag zum Ende des ersten Halbjahres 2018 bei 48 % (31. Dezember 2017: 53 %).

KURZFRISTIGES OPERATIVES NETTOVERMÖGEN (in Mio. EUR)

	30. Juni 2018	30. Juni 2017	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Vorräte	615	541	13	16
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	190	188	1	1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-270	-245	10	12
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	535	484	11	12

Anstieg des Vorratsvermögens um währungsbereinigt 16 %

Die Erhöhung des **Vorratsbestands** soll der Unterstützung der Umsatzdynamik insbesondere im eigenen Einzelhandel dienen. Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** lagen aufgrund des Umsatzanstiegs im Großhandelsgeschäft leicht über dem Niveau des Vergleichszeitraums. Neben höheren Volumina aufgrund des erhöhten Vorratsbestands sorgten zeitliche Verschiebungen im Rechnungseingang für einen Anstieg der **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen**.

Erhöhung des kurzfristigen operativen Nettovermögens

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)** lag in Berichtswährung um 11 % und in lokalen Währungen um 12 % über dem Vorjahreswert. Der gleitende Durchschnitt des **kurzfristigen operativen Nettovermögens im Verhältnis zum Umsatz** auf Basis der letzten vier Quartale lag mit 18,8 % um 40 Basispunkte unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 19,2 %).

Der Rückgang des Postens **Rückstellungen** gegenüber dem 31. Dezember 2017 ergibt sich vor allem aus niedrigeren Personalrückstellungen. Die **sonstigen Verbindlichkeiten** lagen hauptsächlich aufgrund geringerer Ertragsteuerschulden unter dem Wert zum Jahresende 2017.

Der Anstieg der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** gegenüber dem 31. Dezember 2017 ist hauptsächlich auf eine zum Bilanzstichtag höhere Inanspruchnahme des Konsortialkredits zurückzuführen. Im Vergleich zum 30. Juni 2017 hat sich dieser Bilanzposten hingegen leicht reduziert.

FINANZLAGE

KAPITALFLUSSRECHNUNG (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	82	190
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-50	-58
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-50	-117
Veränderung Finanzmittelbestand	-17	10
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	116	83
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	99	93

Deutlicher Rückgang des Free Cashflows im ersten Halbjahr

Der **Free Cashflow**, der sich aus dem Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und aus dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ermittelt, summierte sich im Berichtszeitraum auf 32 Mio. EUR (Vorjahr: 132 Mio. EUR).

Der **Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit** lag aufgrund eines erhöhten Mittelabflusses aus der Veränderung des kurzfristigen operativen Nettovermögens deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Das verringerte Investitionsniveau sorgte für einen leicht reduzierten **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit**.

Die Reduzierung des **Mittelabflusses aus Finanzierungstätigkeit** ist auf eine gegenüber dem Vorjahreszeitraum erhöhte Aufnahme kurz- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen.

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

Leichter Rückgang der Nettoverschuldung

Die **Nettoverschuldung** ergibt sich als Summe aller Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich des Finanzmittelbestands. Verbindlichkeiten aus Finanzierungs- und Operating-Leasing-Verträgen fließen nicht in die Berechnung der Kennzahl ein. Die Nettoverschuldung reduzierte sich im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Vorjahres auf 158 Mio. EUR (Vorjahr: 166 Mio. EUR). Maßgeblich war hierbei vor allem die Free-Cashflow-Entwicklung der vergangenen zwölf Monate.

INVESTITIONEN

HUGO BOSS hat in der ersten Jahreshälfte 51 Mio. EUR in **Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände** investiert (Vorjahr: 57 Mio. EUR). Der Rückgang von 10 % gegenüber dem Vorjahr ergibt sich aus einer abweichenden zeitlichen Verteilung des Investitionsbudgets über das Gesamtjahr.

Renovierung bestehender Einzelhandelsgeschäfte bildet Schwerpunkt der Investitionen

Mit 33 Mio. EUR entfiel der Großteil der Investitionen auch im ersten Halbjahr 2018 auf den **konzerneigenen Einzelhandel** (Vorjahr: 37 Mio. EUR). Dabei summierten sich die Investitionen in die **Renovierung und Modernisierung** bestehender Einzelhandelsgeschäfte auf 19 Mio. EUR und lagen damit um 21 % über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 16 Mio. EUR). Im gleichen Zeitraum investierte der Konzern 14 Mio. EUR in selektive **Neueröffnungen** (Vorjahr: 21 Mio. EUR). Der Rückgang ist auf die verringerte Expansionstätigkeit im eigenen Einzelhandel zurückzuführen.

Ausbau der IT-Infrastruktur verknüpft stationären Einzelhandel mit dem Onlinegeschäft

Die Investitionen in den **Verwaltungsbereich** lagen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2018 bei 15 Mio. EUR und damit leicht unter dem Wert des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 16 Mio. EUR). Darin enthalten waren vor allem Investitionen in die **IT-Infrastruktur** in Höhe von 12 Mio. EUR (Vorjahr: 10 Mio. EUR). Für den Anstieg gegenüber dem Vorjahr sorgten neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung des konzernweiten ERP-Systems insbesondere Investitionen im Zusammenhang mit der kanalübergreifenden Integration und Digitalisierung der eigenen Einzelhandelsaktivitäten. Sonstige Investitionen in die Produktions-, Logistik- und Vertriebsstruktur sowie in Forschung und Entwicklung summierten sich im ersten Halbjahr auf 3 Mio. EUR (Vorjahr: 4 Mio. EUR).

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

HUGO BOSS verfügt über ein umfassendes Risikomanagementsystem, das es dem Management ermöglicht, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die Risikolage hat sich gegenüber dem Berichtsjahr 2017 nicht wesentlich verändert. Eine detaillierte Darstellung der Risiken und Chancen von HUGO BOSS kann dem Geschäftsbericht 2017 entnommen werden.

NACHTRAGS- UND PROGNOSEBERICHT

NACHTRAGSBERICHT

Zwischen dem Ende des ersten Halbjahres 2018 und der Veröffentlichung dieses Berichts gab es keine wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

PROGNOSEBERICHT

HUGO BOSS bestätigt Prognose für das Jahr 2018

Dieses Kapitel gibt die Prognosen des HUGO BOSS Managements hinsichtlich des künftigen Geschäftsverlaufs wieder. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung liegen keine Erkenntnisse vor, dass sich die im Geschäftsbericht 2017 veröffentlichte **Prognose** wesentlich verändert hat. Die dort abgegebenen Aussagen behalten weiterhin ihre Gültigkeit. HUGO BOSS bestätigt somit seine Prognose für das Gesamtjahr.

Die im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung“ dargestellten Veränderungen der **gesamtwirtschaftlichen Lage** sowie der **Branchenentwicklung** werden nach Erwartung des Managements keine wesentliche Auswirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns im Jahr 2018 haben.

PROGNOSE 2018

Konzernumsatz (währungsbereinigt)	Anstieg im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich
Rohertragsmarge	Ungefähr stabile Entwicklung
EBITDA vor Sondereffekten	Veränderung zwischen -2 % und +2 %
Konzernergebnis	Anstieg im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich
Investitionen	170 Mio. EUR bis 190 Mio. EUR
Free Cashflow	150 Mio. EUR bis 200 Mio. EUR

ZUSAMMENFASSENDEN AUSSAGE ÜBER DIE ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Zusammengefasst zeigt die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage, dass sich der HUGO BOSS Konzern zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2018 weiterhin in einer soliden wirtschaftlichen Lage befand.

Metzingen, den 19. Juli 2018

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Bernd Hake
Yves Müller
Ingo Wilts

KAPITEL 2

Konzern- zwischen- abschluss

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (in Mio. EUR)

	2018	2017
Umsatzerlöse	1.303	1.287
Umsatzkosten	-450	-438
Rohertrag	853	849
In % vom Umsatz	65,5	66,0
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-562	-570
Verwaltungsaufwendungen	-147	-141
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-1	7
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit	143	145
Zinsergebnis	-1	-1
Übrige Finanzposten	-3	-5
Finanzergebnis	-4	-6
Ergebnis vor Ertragsteuern	139	139
Ertragsteuern	-36	-33
Konzernergebnis	103	106
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	103	106
Nicht beherrschende Anteile	0	0
Ergebnis je Aktie (EUR)¹	1,49	1,53

¹ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG (in Mio. EUR)

	2018	2017
Konzernergebnis	103	106
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	2	2
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	7	-14
Netto-(Verluste) /-Gewinne aus Marktbewertung von Sicherungsgeschäften	-1	1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	8	-11
Gesamtergebnis	111	95
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	111	95
Nicht beherrschende Anteile	0	0
Gesamtergebnis	111	95

KONZERNBILANZ

DES HUGO BOSS KONZERNS ZUM 30. JUNI 2018

KONZERNBILANZ (in Mio. EUR)

Aktiva	30. Juni 2018	30. Juni 2017	31. Dez. 2017
Immaterielle Vermögenswerte	180	186	183
Sachanlagen	359	393	366
Aktive latente Steuern	98	118	94
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	18	20	18
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1	2	1
Langfristige Vermögenswerte	656	719	662
Vorräte	615	541	537
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	190	188	208
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	45	38	49
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	30	19	39
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	104	81	109
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	99	93	116
Kurzfristige Vermögenswerte	1.083	960	1.058
GESAMT	1.739	1.679	1.720
Passiva	30. Juni 2018	30. Juni 2017	31. Dez. 2017
Gezeichnetes Kapital	70	70	70
Eigene Aktien	-42	-42	-42
Kapitalrücklage	0	0	0
Gewinnrücklagen	791	743	869
Kumuliertes übriges Eigenkapital	24	31	18
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	843	802	915
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	0	0	0
Konzerneigenkapital	843	802	915
Langfristige Rückstellungen	71	77	70
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	158	189	63
Passive latente Steuern	13	10	11
Sonstige langfristige Schulden	55	47	55
Langfristige Schulden	297	323	199
Kurzfristige Rückstellungen	96	116	107
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	108	81	69
Ertragsteuerschulden	19	10	32
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	270	245	286
Sonstige kurzfristige Schulden	106	102	112
Kurzfristige Schulden	599	554	606
GESAMT	1.739	1.679	1.720

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (in Mio. EUR)

	Gewinnrücklagen					Kumuliertes übriges Eigenkapital		Konzerner Eigenkapital		
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Gewinnrücklagen	Unterschiede aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung Sicherungs-geschäfte	Auf die Anteils-eigner des Mutterun-ternehmens entfallendes Eigenkapital	Nicht beherr-schende Anteile am Eigenkapital	Konzern-eigenkapital
1. Januar 2017	70	-42	0	7	807	47	-2	887	1	888
Konzernergebnis					106			106		106
Sonstiges Ergebnis					2	-14	1	-11		-11
Gesamtergebnis					108	-14	1	95	0	95
Dividendenzahlung					-179			-179		-179
Veränderung Konsolidierungskreis					0			0	-1	-1
30. Juni 2017	70	-42	0	7	736	33	-1	802	0	802
1. Januar 2018	70	-42	0	7	862	19	-1	915	0	915
Konzernergebnis					103			103		103
Sonstiges Ergebnis					2	7	-1	8		8
Gesamtergebnis					105	7	-1	111	0	111
Dividendenzahlung					-183			-183		-183
Veränderung Konsolidierungskreis					0			0		0
30. Juni 2018	70	-42	0	7	784	26	-2	843	0	843

KAPITALFLUSSRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

KAPITALFLUSSRECHNUNG (in Mio. EUR)

	2018	2017
Konzernergebnis	103	106
Abschreibungen/Zuschreibungen	61	67
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto	7	13
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	0	0
Ertragsteueraufwand/-erstattungen	36	33
Zinserträge und -aufwendungen	1	1
Veränderung der Vorräte	-77	10
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva	32	61
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-26	-31
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen	0	0
Veränderung Pensionsrückstellungen	-1	-3
Veränderung übrige Rückstellungen	-9	-24
Gezahlte Ertragsteuern	-45	-43
Operativer Mittelzufluss	82	190
Gezahlte Zinsen	-1	-1
Erhaltene Zinsen	1	1
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	82	190
Investitionen in Sachanlagen	-40	-41
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-11	-9
Erwerb von Tochtergesellschaften und sonstigen Geschäftseinheiten abzüglich erworbener flüssiger Mittel	0	-7
Effekt aus der Veränderung des Konsolidierungskreises	0	-1
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1	0
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-50	-58
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	-183	-179
Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	38	6
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	96	56
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-1	0
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-50	-117
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus Änderungen des Konsolidierungskreises	0	-2
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1	-3
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-17	10
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	116	83
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	99	93

VERKÜRZTER KONZERNANHANG

1| ALLGEMEINE ANGABEN

Der Zwischenabschluss der HUGO BOSS AG zum 30. Juni 2018 wurde gemäß § 115 WpHG in Übereinstimmung mit den zum Stichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen aufgestellt. Insbesondere die Regelungen des IAS 34 zur Zwischenberichterstattung wurden angewendet.

Der vorliegende Zwischenlagebericht und der verkürzte Abschluss wurden weder entsprechend § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch eine zur Abschlussprüfung befähigte Person unterzogen. Durch Beschluss vom 19. Juli 2018 wurden der verkürzte Zwischenabschluss und der Zwischenlagebericht durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Vor seiner Veröffentlichung wurden der Zwischenlagebericht und der verkürzte Zwischenabschluss außerdem mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats erörtert.

2| BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Alle Zwischenabschlüsse der in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen wurden in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen IFRS, wie sie vom IASB veröffentlicht wurden und in der EU anzuwenden sind, nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden entsprechen denen des vorherigen Geschäftsjahres, außer im Hinblick auf die erstmalige Anwendung neuer und geänderter Standards, die nachfolgend erläutert werden:

ERSTMALIGE ANWENDUNG VON IFRS 9: FINANZINSTRUMENTE

Das IASB hat die finale Version des IFRS 9 „Finanzinstrumente“ im Juli 2014 veröffentlicht. Der Standard wurde im November 2016 von der EU übernommen und beinhaltet überarbeitete Vorgaben zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten sowie Vorschriften zur Wertminderung von Finanzinstrumenten und ersetzt damit IAS 39.

Die Vorgaben nach IFRS 9 zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten wurden erstmals zum 1. Januar 2018 vollumfänglich angewendet. Das Wahlrecht, Vergleichsinformationen weiterhin nach IAS 39 darzustellen, wurde in Anspruch genommen. Die Vorgaben zum Hedge Accounting werden prospektiv für das Geschäftsjahr 2018 angewendet. Die Auswirkungen des neuen Standards wurden im Jahr 2017 bereits evaluiert und führen zu folgenden Ergebnissen für die einzelnen Projektphasen:

Phase I (classification and measurement of financial instruments):

IFRS 9 führt ein neues Modell zur Einstufung von finanziellen Vermögenswerten ein. Diese erfolgt in einem zweistufigen Verfahren, dem SPPI-Test, der die jeweiligen Zahlungsstrombedingungen sowie das Geschäftsmodell zur Verwaltung finanzieller Vermögenswerte untersucht. HUGO BOSS hat die zum 31. Dezember 2017 gehaltenen Finanzinstrumente daraufhin geprüft und kommt zu folgendem Ergebnis: Der Konzern klassifiziert seine Finanzinstrumente zukünftig in den Kategorien FVTPL (fair value through profit or loss), FVOCI (fair value through other comprehensive income) und AC (amortised cost). Zum Bilanzstichtag hält der HUGO BOSS Konzern keine finanziellen Vermögenswerte, die nach IFRS 9 als Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren wären.

Eine detaillierte Übersicht der neuen Bewertungskategorien nach IFRS 9 im Vergleich zu den Bewertungskategorien nach IAS 39 ist unter der Anhangangabe (11) auf Seite 38 zu finden.

Im Rahmen des Übergangs von IAS 39 auf IFRS 9 kam es zu keinen Bewertungsdifferenzen innerhalb der Finanzinstrumente. Außerdem wurden keine Finanzinstrumente, die unter IAS 39 als „at fair value through profit or loss“ eingestuft wurden, unter IFRS 9 abweichend klassifiziert.

Phase II (impairment):

IFRS 9 führt das sogenannte „Expected Loss Model“ für die Bewertung von Wertminderungen ein, bei dem der Ansatz von Verlusten dadurch vorgezogen wird, dass sowohl eingetretene als auch erwartete Verluste zu erfassen sind. HUGO BOSS verwendet zur Berechnung des „Expected Credit Loss“ (ECL) den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9 und verwendet hierfür sowohl externe Marktdaten als auch interne Informationen. Der Konzern aktualisiert den ECL zu jedem Berichtsstichtag auf der Basis von zu diesem Zeitpunkt verfügbaren Informationen.

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Großhandelskunden bzw. aus Concession-Modellen werden in einem neuen Berechnungsmodell zu länderspezifischen Portfolios gruppiert und mit einer durchschnittlichen, branchenspezifischen Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet, um den ECL zu ermitteln. Zum Halbjahr betrug der auf Konzernebene ermittelte ECL für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Großhandelskunden 2 Mio. EUR.
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Endkunden bestehen derzeit lediglich in unwesentlichem Ausmaß bei der Zahlart Kauf auf Rechnung im Onlinehandel, während ein Großteil des Geschäfts mit anderen Zahlarten (Sofortüberweisung, Paypal, Kreditkarte) abgewickelt wird, die aufgrund der kurzen Zahlungsziele keine signifikanten Kreditrisiken aufweisen.

HUGO BOSS hat retrospektiv die Bildung von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach den neuen Kriterien überprüft. Die Analyse ergab, dass die bisherige Bildungssystematik der Wertberichtigungen wertmäßig bereits diejenigen zukunftsgerichteten Ausfallrisiken impliziert, die das neue Expected Loss Model nach IFRS 9 verlangt. Daher nimmt der Konzern zu den Bilanzstichtagen eine Umbuchung innerhalb der Wertberichtigungen auf einen separaten Bilanzposten für den ECL vor. Aufgrund dieser Umgliederungslogik kam es im Rahmen der Umstellung von IAS 39 auf IFRS 9 zu keinen buchungsrelevanten Effekten über die Gewinnrücklage.

Aus IFRS 9 Phase II resultieren keine weiteren Wertberichtigungen, da die Anwendung des Expected Loss Model auf andere finanzielle Vermögenswerte, die den Klassen AC, FVTPL oder FVOCI zuzuordnen sind, entweder nur unwesentliche Effekte mit sich brachte (z. B. bei Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) oder entsprechende Instrumente zum Bilanzstichtag nicht gehalten werden (z. B. Finanzierungen oder Leasing auf der Aktivseite).

Phase III (hedge accounting)

Alle von HUGO BOSS nach IAS 39 designierten Sicherungsbeziehungen erfüllen auch die Anforderungen nach IFRS 9 und werden daher als fortdauernde Sicherungsbeziehungen („continuing hedges“) behandelt. Die Effektivität wird regelmäßig, mindestens jedoch zu jedem Quartal, prospektiv beurteilt. Zum Halbjahr wiesen die designierten Sicherungsbeziehungen keine wesentlichen Ineffektivitäten auf.

Der HUGO BOSS Konzern bindet im Rahmen seiner Absicherungsaktivitäten die Sicherungsinstrumente als Ganzes (inkl. Terminkomponente und Fremdwährungs-Basis-Spread) in eine wirksame bilanzielle Sicherungs-

beziehung im Sinne des IFRS 9 ein. Daher werden die Kosten der Absicherung („Cost of Hedging“) nicht separat ausgewiesen.

Für detaillierte Angaben zu Sicherungsbeziehungen wird auf das Kapitel „Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten“ verwiesen.

ERSTMALIGE ANWENDUNG VON IFRS 15: ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

Im September 2015 hat der IASB den Zeitpunkt des Inkrafttretens für den IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ auf den 1. Januar 2018 verschoben. Zum 1. Januar 2018 wurde von HUGO BOSS der IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ erstmals gemäß der modifizierten Umstellungsmethode angewendet. Gemäß dieser Methode wird der kumulierte Effekt aus der Erstanwendung in der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018 dargestellt.

Der neue Standard zur Umsatzrealisierung ersetzt die bestehenden Vorschriften zur Erfassung von Umsatzerlösen nach IFRS, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme, und legt ein umfassendes Rahmenkonzept für die Ertragserfassung fest. IFRS 15 definiert ein zentralisiertes, einheitliches 5 Stufen Modell bezüglich der Würdigung der Erlöse aus Verträgen mit Kunden:

- Identifizierung des Vertrags/ der Verträge mit einem Kunden,
- Identifizierung der eigenständigen Leistungsverpflichtungen in dem Vertrag,
- Bestimmung des Transaktionspreises,
- Verteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags,
- Erlöserfassung bei Erfüllung der Leistungsverpflichtungen durch das Unternehmen.

Seitens HUGO BOSS wurden diese 5 Kriterien hinsichtlich der bestehenden Geschäftsmodelle, insbesondere Retail, Wholesale und Lizenzen, analysiert und geprüft. Für Umsatzerlöse aus Einzelhandelsstransaktionen und aus der Lizenzvergabe ergaben sich hierbei keine Änderungen hinsichtlich Zeitpunkt und Höhe der Umsatzrealisierung gegenüber der bisherigen Praxis unter IAS 18. Der Zeitpunkt und die Höhe von umsatzbasierten Markenrechten und Lizenzgebühren ist gemäß unserer Analyse identisch mit der bisherigen Vorgehensweise gemäß IAS 18.

Durch die neuen Anforderungen des IFRS 15 ergab sich lediglich eine Anpassung der „shop fit contributions“. Dies sind Zuschüsse an die Händler für den Erwerb von HUGO BOSS typischen Einrichtungsgegenständen. Diese Zuschüsse wurden in den Vorjahren unter den Vertriebs- und Marketingkosten ausgewiesen. Diese müssen nach IFRS 15 als Erlösschmälerungen im Umsatz dargestellt werden. Zum zweiten Quartal 2018 beläuft sich der Umgliederungsbetrag auf 3 Mio. EUR.

Aus der Einführung des IFRS 15 ergab sich somit nur der Umgliederungsbetrag für die „shop fit contributions“. Es wurden, neben dem Umgliederungsbetrag, keine Umstellungseffekte identifiziert, die bei Erstanwendung in die Gewinnrücklagen zu buchen sind.

3| WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Land	Währung	Durchschnittskurs			Bilanzstichtagskurs		
		1 EUR = Juni 2018	Juni 2017	Dez. 2017	30. Juni 2018	30. Juni 2017	31. Dez. 2017
Australien	AUD	1,5565	1,4869	1,5486	1,5787	1,4868	1,5346
China	CNY	7,5381	7,6370	7,8071	7,7170	7,7412	7,8044
Großbritannien	GBP	0,8780	0,8766	0,8825	0,8861	0,8799	0,8872
Hongkong	HKD	9,1622	8,7423	9,2497	9,1468	8,9107	9,3720
Japan	JPY	128,4140	124,3937	133,6619	129,0400	128,5900	135,0100
Schweiz	CHF	1,1558	1,0873	1,1696	1,1569	1,0935	1,1702
Türkei	TRY	5,4044	3,9416	4,5545	5,3092	4,0030	4,5155
USA	USD	1,1676	1,1211	1,1839	1,1658	1,1413	1,1993

4| KONJUNKTURELLE UND SAISONALE EINFLÜSSE

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

5| KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum 1. Januar 2018 wurden sowohl die HUGO BOSS Estonia OÜ als auch die HUGO BOSS Latvia SIA als 100 % Tochtergesellschaften mit in den Konzernabschluss einbezogen.

Damit erhöhte sich die Anzahl der konsolidierten Gesellschaften im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2018 gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 von 59 auf 61.

Zum 30. Juni 2018 werden insgesamt drei Unternehmen, bei denen HUGO BOSS und eine weitere Partei gemeinschaftlich die Führung ausüben, nach der Equity-Methode bilanziert.

6| UNTERNEHMENSERWERBE/ERWERBE VON SONSTIGEN GESCHÄFTS-EINHEITEN

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2018 wurden keine Unternehmenserwerbe oder Erwerbe von sonstigen Geschäftseinheiten durchgeführt.

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2017 wurden vom HUGO BOSS Konzern drei Stores und die damit verbundenen Anlagewerte und Vorräte im Rahmen eines Asset Deals von einem ehemaligen Franchise-Partner in Dubai übernommen. Der Erwerb dreier Stores in Dubai zum 1. April 2017 erfolgte über die HUGO BOSS Middle East FZ-LLC, Dubai, V.A.E.. Die Übernahme erfolgt auf Basis einer zunächst vorläufigen Kaufpreisallokation. Aus der Finalisierung der Kaufpreisallokation im Geschäftsjahr 2017 ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage den HUGO BOSS Konzerns.

7| AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

UMSATZERLÖSE

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Konzerneigener Einzelhandel	820	808
DOS	517	521
Outlet	255	253
Online	48	34
Großhandel	450	445
Lizenzen	33	34
GESAMT	1.303	1.287

UMSATZKOSTEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Anschaffungskosten für bezogene Waren	395	381
Herstellungskosten für Eigenfertigung	55	57
GESAMT	450	438

Die in den Umsatzkosten berücksichtigten Anschaffungskosten für bezogene Waren enthalten im Wesentlichen den Materialaufwand der verkauften Waren sowie Eingangsfracht- und Zollkosten.

VERTRIEBS- UND MARKETINGAUFWENDUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Aufwendungen für konzerneigenen Einzelhandel, Vertriebs- und Marketingorganisation	442	442
Marketingaufwendungen	78	88
Aufwendungen für Logistik	42	40
GESAMT	562	570

Die Aufwendungen für den konzerneigenen Einzelhandel sowie die Vertriebs- und Marketingorganisation umfassen im Wesentlichen Personal- und Mietaufwendungen für den Groß- und Einzelhandelsvertrieb. Zudem sind umsatzabhängige Provisionen, Ausgangsfracht- und Zollkosten, Kreditkartengebühren sowie Wertminderungen auf Forderungen enthalten.

VERWALTUNGSAUFWENDUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Verwaltungsaufwand	116	109
Forschungs- und Entwicklungskosten	31	32
GESAMT	147	141

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

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

Der sich in den ersten sechs Monaten aus den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen ergebende Nettoaufwand betrug 1 Mio. EUR und steht in Zusammenhang mit organisatorischen Änderungen in den Regionen Europa und Amerika (Vorjahr: Nettoertrag in Höhe von 7 Mio. EUR). Im Vorjahr ergab sich ein einmaliger sonstiger betrieblicher Ertrag aus der Auflösung nicht in Anspruch genommener Rückstellungen.

PERSONALAUFWAND

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Löhne und Gehälter	268	259
Soziale Abgaben	44	41
Aufwendungen und Erträge für Altersversorgung und für Unterstützung	3	3
GESAMT	315	303

MITARBEITER

	30. Juni 2018	31. Dez. 2017
Gewerbliche Arbeitnehmer	4.835	4.826
Kaufmännische Arbeitnehmer	11.360	11.144
GESAMT	16.195	15.970

PLANMÄSSIGE ABSCHREIBUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Anlagevermögen		
Davon Sachanlagen	46	54
Davon immaterielle Vermögenswerte	15	13
GESAMT	61	67

MATERIALAUFWAND

In den ersten sechs Monaten 2018 betrug der Materialaufwand 378 Mio. EUR (2017: 370 Mio. EUR).

8| ERGEBNIS JE AKTIE

Weder zum 30. Juni 2018 noch zum 30. Juni 2017 standen Aktien aus, die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten.

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis (in Mio. EUR)	103	106
Durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Aktien ¹	69.016.167	69.016.167
Ergebnis je Aktie (in EUR)²	1,49	1,53

¹ Ohne Berücksichtigung eigener Anteile.

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

9| RÜCKSTELLUNGEN

RÜCKSTELLUNGEN FÜR STORESCHLIEßUNGEN

Die in der Vergangenheit gebildeten Rückstellungen für Storeschließungen wurden größtenteils verbraucht beziehungsweise aufgelöst. Der zum Bilanzstichtag verbleibende Restbetrag von 0,7 Mio. EUR bezieht sich auf zu erwartende Abstandszahlungen an Vermieter, vorwiegend in der Region Europa.

RÜCKSTELLUNGEN FÜR PERSONALAUFWENDUNGEN

Rückstellungen für Personalaufwendungen betreffen Rückstellungen für kurz-, und mittelfristige Tantiemen und Boni, Abfindungsansprüche, Altersteilzeit sowie Überstunden.

Das zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 ausgegebene „Long-Term-Incentive-Programm (LTI)“ für den Vorstand und bezugsberechtigte Führungskräfte des HUGO BOSS Konzerns wird zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Zurzeit gibt es drei Tranchen des Programms, von denen der dritte Plan zum 1. Januar 2018 ausgegeben wurde. Die Gesamtlaufzeit der drei Pläne beträgt jeweils vier Jahre, aufgeteilt in eine Performancelaufzeit von drei Jahren und eine Wartezeit von einem Jahr. Die in diesem Zusammenhang gebildete Rückstellung belief sich zum 30. Juni 2018 auf 8 Mio. EUR.

10| RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Rückstellungen für Pensionen verringerten sich von 40 Mio. EUR zum 31. Dezember 2017 auf 39 Mio. EUR zum 30. Juni 2018. Für die Ermittlung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen werden neben dem Dienstzeitaufwand sowie dem Nettozinsaufwand auch relevante sonstige Einflussgrößen in die versicherungsmathematischen Berechnungen mit einbezogen.

VERSICHERUNGSMATHEMATISCHE ANNAHMEN ZUR ERMITTLUNG DES BARWERTS DER PENSIONSVERPFLICHTUNGEN ZUM 30. JUNI 2018

Folgende Prämissen wurden zugrunde gelegt:

Parameter	30. Juni 2018	31. Dez. 2017
Rechnungszins		
Deutschland	2,10%	2,10%
Schweiz	1,00%	0,70%
Rententrend		
Deutschland	1,75%	1,75%
Schweiz	0,00%	0,00%
Gehaltssteigerungstrend		
Deutschland	2,50%	2,50%
Schweiz	3,00%	3,00%

Im Vergleich zum 31. Dezember 2017 ist der Parameter Rechnungszins in Deutschland unverändert während er in der Schweiz gestiegen ist. Die Parameter Rententrend und Gehaltssteigerungstrend blieben in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018 unverändert.

ZUSAMMENSETZUNG DER PENSIONS-AUFWENDUNGEN DER PERIODE

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Dienstzeitaufwand der Periode	3	3
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Nettozinsaufwand	0	1
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Pensionsaufwendungen	3	4
Ertrag aus Fondsvermögen (ohne Zinseffekt aus Fondsvermögen)	0	0
Erfasste versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	-2	-4
Asset Ceiling (ohne Zinseffekt aus Asset Ceiling)	0	0
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen	-2	-4

11| ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

BUCHWERTE UND BEIZULEGENDE ZEITWERTE NACH KATEGORIEN VON FINANZINSTRUMENTEN

(in Mio. EUR)

			30. Juni 2018		31. Dez. 2017	
	Bewertungskategorie nach IAS 39	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Aktiva						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	AC	99	99	116	116
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	AC	190	190	208	208
Sonstige finanzielle Vermögenswerte			48	48	56	56
Davon:						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	FVTPL	1	1	1	1
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	Hedge Accounting	0	0	0	0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	LaR	AC	47	47	55	55
Passiva						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	AC	257	259	122	124
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	AC	270	270	286	286
Sonstige Finanzverbindlichkeiten			9	9	9	9
Davon:						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	FVTPL	2	2	2	2
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	Hedge Accounting	2	2	1	1
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	n.a.	n.a.	5	5	6	6
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	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 sind bedingt durch die kurzen Laufzeiten dieser Instrumente nahezu unverändert zum Buchwert.

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

Zum 30. Juni 2018 versteht sich die zum Marktwert bewertete Derivatposition (Market-to-Market) exklusive der Bonitätswertberichtigung, die auf das Ausfallrisiko der Gegenseite des Derivats zurückzuführen ist. Das Ausfallrisiko der Gegenseite brachte keine wesentlichen Effekte mit sich.

HIERARCHIE BEIZULEGENDER ZEITWERTE

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

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

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

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

Zum 30. Juni 2018 sind wie im Vorjahr alle zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente der Kategorie FVTPL sowie die Derivate mit Hedge-Beziehungen der Stufe 2 zuzuordnen. Während der ersten sechs Monate 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. Sie waren der Kategorie FVTPL sowie den Derivaten mit Hedge-Beziehung zuzuordnen. Die Vermögenswerte beliefen sich auf 1 Mio. EUR, die Verbindlichkeiten auf 4 Mio. EUR. Bei Finanzinstrumenten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz geführt werden, ist die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ebenfalls über das Verfahren der Stufe 2 erfolgt.

ABSICHERUNG VON ZINS- UND WÄHRUNGSRIKEN

Zur Absicherung gegen Zins- und Währungsrisiken setzt der HUGO BOSS Konzern teilweise Sicherungsgeschäfte zur Reduzierung des Risikos ein. Zum Bilanzstichtag waren 9 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 9 Mio. EUR) variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten abgesichert. Des Weiteren waren zum Bilanzstichtag zukünftige Zahlungsströme in Fremdwährung in Höhe von 22 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 20 Mio. EUR) abgesichert und in vollem Umfang in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden. Die Veränderung der unrealisierten Gewinne/Verluste aus der Marktbewertung von Sicherungsgeschäften im sonstigen Gesamtergebnis belief sich auf -1 Mio. EUR (30. Juni 2017: 1 Mio. EUR).

SALDIERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

(in Mio. EUR)

	Ange- setzte Bruttobe- träge Aktiva	Saldierte Brutto- beträge Passiva	Ausge- wiesene Netto- beträge Aktiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Passiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
30. Juni 2018						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	201	-11	190	0	0	190
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	48	0	48	0	0	48
Davon Derivate	1	0	1	0	0	1
GESAMT	249	-11	238	0	0	238
31. Dez. 2017						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	220	-12	208	0	0	208
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	56	0	56	0	0	56
Davon Derivate	1	0	1	0	0	1
GESAMT	276	-12	264	0	0	264

(in Mio. EUR)

	Ange- setzte Bruttobe- träge Passiva	Saldierte Brutto- beträge Aktiva	Ausge- wiesene Netto- beträge Passiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Aktiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
30. Juni 2018						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	279	-9	270	0	0	270
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9	0	9	0	0	9
Davon Derivate	4	0	4	0	0	4
GESAMT	288	-9	279	0	0	279
31. Dez. 2017						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	297	-11	286	0	0	286
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9	0	9	0	0	9
Davon Derivate	3	0	3	0	0	3
GESAMT	306	-11	295	0	0	295

Die in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen saldierten Passiva in Höhe von 11 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 12 Mio. EUR) 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 9 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 11 Mio. EUR).

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.

12| 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.

13| SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

(in Mio. EUR)

	Europa ¹	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen	Gesamt berichts- pflichtige Segmente
Jan. – Juni 2018					
Gesamtumsatz	816	254	200	33	1.303
Segmentergebnis	249	35	50	27	361
In % des Umsatzes	30,4	13,8	25,1	82,8	27,7
Segmentvermögen	255	186	75	15	531
Investitionen	14	7	6	0	27
Wertminderungen	0	0	0	0	0
Davon Sachanlagevermögen	0	0	0	0	0
Davon immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0
Abschreibungen	-22	-10	-8	0	-40
Jan. – Juni 2017					
Gesamtumsatz	784	274	195	34	1.287
Segmentergebnis	233	51	48	27	359
In % des Umsatzes	29,8	18,6	24,3	78,2	27,9
Segmentvermögen	222	188	73	16	499
Investitionen	21	11	7	0	39
Wertminderungen	0	0	0	0	0
Davon Sachanlagevermögen	0	0	0	0	0
Davon immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0
Abschreibungen	-25	-12	-11	0	-48

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

ÜBERLEITUNGSRECHNUNGEN

UMSATZ

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Umsatz - berichtspflichtige Segmente	1.303	1.287
Corporate Units	0	0
Konsolidierung	0	0
GESAMT	1.303	1.287

ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Segmentergebnis – berichtspflichtige Segmente	361	359
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	-40	-48
Wertminderungen – berichtspflichtige Segmente	0	0
Sondereffekte – berichtspflichtige Segmente	0	7
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit – berichtspflichtige Segmente	321	318
Corporate Units	-178	-173
Konsolidierung	0	0
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit HUGO BOSS Konzern	143	145
Zinsergebnis	-1	-1
Übrige Finanzpositionen	-3	-5
Ergebnis vor Ertragsteuern HUGO BOSS Konzern	139	139

SEGMENTVERMÖGEN

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2018	30. Juni 2017	31. Dez. 2017
Segmentvermögen – berichtspflichtige Segmente	531	499	487
Corporate Units	274	230	258
Konsolidierung	0	0	0
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	45	38	49
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	30	19	39
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	104	81	109
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	99	93	116
Kurzfristige Vermögenswerte HUGO BOSS Konzern	1.083	960	1.058
Langfristige Vermögenswerte	656	719	662
Aktiva, gesamt HUGO BOSS Konzern	1.739	1.679	1.720

INVESTITIONEN

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2018	30. Juni 2017	31. Dez. 2017
Investitionen - berichtspflichtige Segmente	27	39	76
Corporate Units	24	18	52
Konsolidierung	0	0	0
GESAMT	51	57	128

ABSCHREIBUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017
Abschreibungen - berichtspflichtige Segmente	40	48
Corporate Units	21	19
Konsolidierung	0	0
GESAMT	61	67

GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

(in Mio. EUR)

	Umsatzerlöse mit Dritten		Langfristige Vermögenswerte	
	Jan. – Juni 2018	Jan. – Juni 2017	30. Juni 2018	31. Dez. 2017
Deutschland	207	209	211	212
Andere europäische Märkte	609	575	183	189
USA	189	207	44	44
Andere amerikanische Märkte	66	67	17	17
China	113	110	29	31
Andere asiatische Märkte	86	85	42	43
Lizenzen	33	34	15	15
GESAMT	1.303	1.287	541	551

14| EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Zwischen dem Ende des ersten Halbjahres 2018 und der Veröffentlichung dieses Berichts gab es keine wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Metzingen, den 19. Juli 2018

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Bernd Hake
Yves Müller
Ingo Wilts

KAPITEL 3

Weitere Angaben

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

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

FINANZKALENDER

6. NOVEMBER 2018

Ergebnisse des dritten Quartals 2018

15. NOVEMBER 2018

Investorentag 2018 in London

7. MÄRZ 2019

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2018

2. MAI 2019

Ergebnisse des ersten Quartals 2019

16. MAI 2019

Hauptversammlung

1. AUGUST 2019

Ergebnisse des zweiten Quartals 2019 & Halbjahresfinanzbericht 2019

5. NOVEMBER 2019

Ergebnisse des dritten Quartals 2019

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

