

# HUGO BOSS

Quartalsmitteilung zum Q1 2019

Metzingen, 2. Mai 2019

## **HUGO BOSS bestätigt Umsatz- und Ergebnisprognose für das Jahr 2019**

- **Konzernumsatz steigt im ersten Quartal währungsbereinigt um 1 %**
- **Retailumsätze auf vergleichbarer Fläche 4 % über Vorjahr**
- **Onlinegeschäft legt währungsbereinigt um 26 % zu**
- **Effizienzmaßnahmen, zeitliche Verschiebungen von Marketingaufwendungen und Währungseffekte belasten kurzfristig das Ergebnis**
- **Operatives Ergebnis (EBIT) in Q1 folglich um 22 %\* unter Vorjahr**
- **Prognose für 2019 unverändert: Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich erwartet; EBIT soll hoch einstellig steigen**

„Die anhaltende Dynamik in unserem strategischen Wachstumsmarkt China sowie im wichtigen Onlinegeschäft zeigt, dass unsere Strategie greift“, sagt

**Mark Langer, Vorstandsvorsitzender der HUGO BOSS AG.** „Der US-Markt entwickelte sich hingegen schwieriger als erwartet. Zudem belasteten Investitionen in die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells und in die Organisationsstruktur unser operatives Ergebnis im ersten Quartal. Sie werden uns jedoch helfen, wichtige operative Prozesse weiter zu beschleunigen und unsere Kosteneffizienz im laufenden Jahr deutlich zu verbessern. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir unsere Ziele für das Gesamtjahr und darüber hinaus erreichen werden.“

HUGO BOSS hat seinen Umsatz im ersten Quartal währungsbereinigt um 1 % auf 664 Mio. EUR gesteigert. Dies entspricht einem Umsatzanstieg von 2 % in Konzernwährung. Dabei zeigten sich jedoch deutliche regionale Unterschiede. Während in Amerika vor allem der herausfordernde US-Markt sowie die anspruchsvolle Vergleichsbasis des Vorjahres zu einem währungsbereinigten Umsatzrückgang von 8 % führten, legten die Umsätze in Asien währungsbereinigt mit 4 % erneut über-

---

\* Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16. Eine ausführliche Darstellung der Auswirkungen des IFRS 16 auf die Ertragslage des Konzerns im ersten Quartal ist Seite 8 dieser Quartalsmitteilung zu entnehmen.

# HUGO BOSS

proportional zu. Insbesondere auf dem chinesischen Festland verzeichnete HUGO BOSS zweistellige Zuwächse auf vergleichbarer Fläche und setzte damit die Dynamik vergangener Quartale fort. In Großbritannien erzielte der Konzern im Einzelhandelsgeschäft währungsbereinigt erneut zweistelliges Wachstum. Das Deutschlandgeschäft entwickelte sich insgesamt stabil. In Summe lag der Umsatz in Europa 2 % über dem Niveau des Vorjahres.

Insgesamt stiegen die Einzelhandelsumsätze auf vergleichbarer Fläche im ersten Quartal um 4 %. Das eigene Onlinegeschäft legte dabei mit einem währungs-bereinigten Wachstum von 26 % erneut überproportional zu. Neben zweistelligen Zuwächsen des eigenen Onlinestores hugoboss.com trug auch die sukzessive Ausweitung des Konzessionsmodells im Onlinegeschäft zum Anstieg bei. Die Umsätze im Großhandelsgeschäft gingen hingegen wie erwartet zurück. Der Hauptgrund hierfür waren zeitliche Verschiebungen von Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr.

Das operative Ergebnis (EBIT) lag mit 55 Mio. EUR um 22 % unter dem Niveau des Vorjahres.\* Neben Investitionen in die digitale Transformation des Geschäftsmodells führten vor allem höhere Aufwendungen in Verbindung mit Reorganisationsmaßnahmen zu einem Anstieg der Verwaltungsaufwendungen im ersten Quartal. Diese Maßnahmen sollen wichtige operative Prozesse weiter beschleunigen und zu Effizienzgewinnen in der Organisation führen. Darüber hinaus stiegen die Marketingaufwendungen, was vor allem auf zeitliche Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist. Diese Entwicklung wird sich im weiteren Jahresverlauf voraussichtlich ausgleichen. Auch die Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro wirkte sich negativ auf das Ergebnis aus.

Trotz des Ergebnisrückgangs im ersten Quartal bestätigt HUGO BOSS seine Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr 2019. Das Unternehmen rechnet weiterhin damit, den Konzernumsatz im Jahr 2019 auf währungsbereinigter Basis im mittleren einstelligen Prozentbereich zu steigern. Dafür soll vor allem der eigene Einzelhandel mit währungs- und flächenbereinigten Zuwächsen im mittleren einstelligen

---

\* Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16. Eine ausführliche Darstellung der Auswirkungen des IFRS 16 auf die Ertragslage des Konzerns im ersten Quartal ist Seite 8 dieser Quartalsmitteilung zu entnehmen.

# H U G O B O S S

Prozentbereich sorgen. Zudem erwartet das Unternehmen wichtige Wachstumsimpulse aus der Intensivierung von Partnerschaften mit Onlinehändlern im Konzessionsmodell sowie aus der Renovierung strategisch wichtiger BOSS Stores im Jahresverlauf.

Für den weiteren Jahresverlauf rechnet HUGO BOSS mit einer deutlichen Beschleunigung der Ergebnisentwicklung. Hierzu dürften positive Effekte aus den abgeschlossenen Reorganisationsmaßnahmen des ersten Quartals und der Ausgleich zeitlicher Verschiebungen von Marketingaufwendungen maßgeblich beitragen. Zudem soll das im November aufgelegte Effizienzprogramm erste positive Resultate liefern. Darüber hinaus dürften die Währungseffekte im Jahresverlauf nachlassen. Daher erwartet HUGO BOSS für das Jahr 2019 unverändert einen Anstieg des EBIT (ohne Berücksichtigung der voraussichtlichen Auswirkungen des IFRS 16) im hohen einstelligen Prozentbereich. Hierzu wird auch der prognostizierte Anstieg des Rohertrags beitragen.

# HUGO BOSS

## Q1 Umsatzentwicklung nach Segmenten

	in Mio. EUR	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Europa	424	↗ +2	↗ +2
Amerika	115	↘ -2	↘ -8
Asien/Pazifik	107	↗ +7	↗ +4
Lizenzen	18	↗ +8	↗ +8
<b>Konzern</b>	<b>664</b>	<b>↗ +2</b>	<b>↗ +1</b>





- Im ersten Quartal entwickelten sich die Umsätze regional unterschiedlich. Während der Konzern in Europa und Asien/Pazifik Umsatzzuwächse verzeichnete, belastete das herausfordernde Branchenumfeld im US-Markt das Geschäft in Amerika.
  - In **Europa** wurden robuste Umsatzzuwächse im eigenen Einzelhandel durch einen Rückgang im Großhandelsgeschäft teilweise kompensiert. Letzteres wurde durch zeitliche Verschiebungen von Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr belastet. In Großbritannien verzeichnete HUGO BOSS einen währungsbereinigten Umsatzanstieg von 5 %. Vor dem Hintergrund des weiterhin herausfordernden Marktumfelds in Deutschland entwickelten sich die Umsätze dort stabil. Auch in den Beneluxstaaten lagen die Umsätze auf Vorjahresniveau. In Frankreich konnten Umsatzzuwächse im eigenen Einzelhandel ein rückläufiges Großhandelsgeschäft nicht kompensieren. Insgesamt lagen die Umsätze dort um 7 % unter dem Vorjahreswert.
  - Die Umsatzentwicklung in **Amerika** wurde vor allem durch das herausfordernde Branchenumfeld im US-Markt belastet. Neben einer unverändert hohen Wettbewerbsintensität führte vor allem eine im Vergleich zum Vorjahr insgesamt geringere lokale Nachfrage zu Umsatzrückgängen. Auch wirkten sich zeitliche Verschiebungen von Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr negativ auf die Umsätze im Großhandelsgeschäft aus. Auf währungsbereinigter Basis entwickelten sich folglich sowohl das eigene Einzelhandelsgeschäft in den USA als auch die dort mit Großhandelspartnern erzielten Umsätze rückläufig. Insgesamt ging der Umsatz in den USA währungsbereinigt um 10 %

# HUGO BOSS

zurück. Auch in Kanada lag der Umsatz unter dem Vorjahresniveau. Dagegen verzeichnete Lateinamerika Zuwächse im mittleren einstelligen Prozentbereich.

- Die Umsätze in der Region **Asien/Pazifik** entwickelten sich im ersten Quartal erneut positiv. Insbesondere auf dem chinesischen Festland, wo HUGO BOSS zweistellige Zuwächse auf vergleichbarer Fläche verzeichnete, setzte sich die Dynamik vergangener Quartale fort. Dagegen gestaltete sich das Marktumfeld in Hongkong und Macau herausfordernder. Insgesamt stiegen die Umsätze in China währungsbereinigt um 4 %. Mit währungsbereinigten hohen einstelligen Umsatzzuwächsen unterstützten auch Japan und Südostasien das Wachstum in der Region.

## Q1 Umsatzentwicklung nach Vertriebskanälen

	in Mio. EUR	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Konzerneigener Einzelhandel	 397	↗ +5	↗ +3
Großhandel	 250	↘ -2	↘ -4
Lizenzen	 18	↗ +8	↗ +8
<b>Konzern</b>	 <b>664</b>	↗ +2	↗ +1

- Die Umsätze im **eigenen Einzelhandel** (inklusive Outlets und Onlinestores) legten im ersten Quartal währungsbereinigt um 3% zu.
  - Auf flächen- und währungsbereinigter Basis lag das Umsatzwachstum bei 4%. In Europa und Asien/Pazifik erzielte der Konzern Anstiege im mittleren beziehungsweise hohen einstelligen Prozentbereich. In Amerika hingegen gingen die Umsätze flächen- und währungsbereinigt leicht zurück.
  - Insgesamt stiegen die Umsätze im eigenen Einzelhandel in Europa währungsbereinigt um 5 % auf 221 Mio. EUR (Q1 2018: 210 Mio. EUR). Die Umsätze in Amerika beliefen sich auf 78 Mio. EUR (Q1 2018: 76 Mio. EUR), was einem währungsbereinigten Rückgang von 4% entspricht. Asien/Pazifik erzielte ein




# HUGO BOSS

Umsatzplus in lokalen Währungen von 4 % auf 99 Mio. EUR (Q1 2018: 91 Mio. EUR).




- Mit einem währungsbereinigten Umsatzzanstieg von 26 % verzeichnete das eigene Onlinegeschäft erneut überdurchschnittliches Wachstum. Dazu trug neben Zuwächsen des eigenen Onlinestores hugoboss.com auch die Ausweitung des Konzessionsmodells im Onlinegeschäft bei.
- Der Umsatzrückgang im **Großhandelsgeschäft** ist im Wesentlichen auf zeitliche Verschiebungen von Auslieferungen im Vergleich zum Vorjahr in Europa und Amerika zurückzuführen. Leichte Zuwächse im Replenishment-Geschäft, mit dem HUGO BOSS auf eine kurzfristig höhere Nachfrage der Handelspartner reagiert, gleichen dies nur teilweise aus.
  - Der mit Großhandelspartnern erzielte Umsatz in Europa lag mit 204 Mio. EUR währungsbereinigt um 1 % unter dem Vorjahr (Q1 2018: 206 Mio. EUR). In der Region Amerika ging der Umsatz währungsbereinigt um 15 % auf 38 Mio. EUR zurück (Q1 2018: 41 Mio. EUR). Die Region Asien/Pazifik verzeichnete einen währungsbereinigten Umsatzrückgang von 4 % auf 8 Mio. EUR (Q1 2018: 8 Mio. EUR).
- Dank Zuwächsen bei sämtlichen Produktgruppen, allen voran im Parfümbereich, stiegen die Umsätze im **Lizenzgeschäft** um 8 % auf 18 Mio. EUR (Q1 2018: 16 Mio. EUR).

# HUGO BOSS

## Q1 Umsatzentwicklung nach Marken und Gender

	in Mio. EUR	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
<b>BOSS</b> <small>HUGO BOSS</small>	 571	↗ +2	→ 0
<b>HUGO</b> <small>HUGO BOSS</small>	 93	↗ +5	↗ +4
<b>Konzern</b>	 664	↗ +2	↗ +1

- Im ersten Quartal entwickelten sich die Umsätze der Marke **BOSS** stabil. Zuwächse in der Casual- und Athleisurewear kompensierten einen leichten Umsatzrückgang in der Businesswear.
- Die Umsatzentwicklung der Marke **HUGO** profitierte von zweistelligen Zuwächsen in der Casualwear. Diese Entwicklung wurde durch rückläufige Umsätze in der Businesswear teilweise ausgeglichen.

	in Mio. EUR	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Menswear	 598	↗ +3	↗ +1
Womenswear	 67	↘ -3	↘ -4
<b>Konzern</b>	 664	↗ +2	↗ +1

- Die Umsätze der **Menswear** lagen aufgrund von Zuwächsen in der Casual- und Athleisurewear leicht über dem Vorjahreswert.
- Der Umsatzrückgang der **Womenswear** ist auf geringere Umsätze der Businesswear zurückzuführen. Zuwächse in der Casualwear konnten dies nur teilweise kompensieren.

# HUGO BOSS

## Q1 Ergebnisentwicklung

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

	Q1 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Q1 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Q1 2018	Veränderung in % unter Berücksichtigung des IFRS 16	Veränderung in % ohne Berücksichtigung des IFRS 16
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>664</b>	<b>0</b>	<b>664</b>	<b>650</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Umsatzkosten	-240	0	-240	-234	-3	-3
<b>Rohhertrag</b>	<b>424</b>	<b>0</b>	<b>424</b>	<b>416</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
In % vom Umsatz	63,8	0	63,8	64,0	-20 bp	-20 bp
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-370</b>	<b>-1</b>	<b>-370</b>	<b>-346</b>	<b>-7</b>	<b>-7</b>
In % vom Umsatz	-55,7	-10 bp	-55,6	-53,3	-240 bp	-230 bp
davon Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-290	-2	-288	-272	-6	-6
davon Verwaltungsaufwendungen	-80	1	-81	-74	-9	-10
davon sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-	-	-	0	-	-
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>54</b>	<b>-1</b>	<b>55</b>	<b>70</b>	<b>-23</b>	<b>-22</b>
In % vom Umsatz	8,1	-10 bp	8,2	10,7	-260 bp	-250 bp
Finanzergebnis	-8	-6	-2	-3	< -100	36
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>46</b>	<b>-7</b>	<b>53</b>	<b>67</b>	<b>-31</b>	<b>-21</b>
Ertragsteuern	-12	2	-14	-17	31	21
<b>Konzernergebnis</b>	<b>34</b>	<b>-5</b>	<b>39</b>	<b>50</b>	<b>-31</b>	<b>-21</b>
<b>Ertragsteuerquote in %</b>	<b>26</b>		<b>26</b>	<b>26</b>		

- Der leichte Rückgang der **Rohhertragsmarge** im ersten Quartal ist auf negative Währungseffekte zurückzuführen und steht im Zusammenhang mit der Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro. Positive Effekte aus dem wachsenden Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels konnten dies nur teilweise kompensieren.
- Die **operativen Aufwendungen** lagen sowohl absolut als auch im Verhältnis zum Umsatz über dem Niveau des Vorjahres. Wechselkursveränderungen wirkten sich dabei vor allem auf die Vertriebs- und Marketingaufwendungen negativ aus.
  - Daneben trugen zeitliche Verschiebungen, die sich im weiteren Jahresverlauf voraussichtlich ausgleichen werden, zu einem Anstieg der **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** bei. Dadurch lagen vor allem die Marketingaufwendungen deutlich über dem Vorjahreswert. Auch die Intensivierung digitaler Marketingaktivitäten trug zum Anstieg der Marketingaufwendungen bei.
  - Neben Investitionen in die digitale Transformation des Geschäftsmodells führten höhere Aufwendungen in Verbindung mit Reorganisationsmaßnahmen zu einem Anstieg der **Verwaltungsaufwendungen**. Von diesen Maßnahmen



# HUGO BOSS

verspricht sich HUGO BOSS eine weitere Beschleunigung wichtiger operativer Prozesse sowie zukünftige Effizienzgewinne in der Organisationsstruktur.

- Die höheren operativen Aufwendungen führten zu einem Rückgang des **operativen Ergebnisses (EBIT)** im ersten Quartal. Folglich entwickelte sich auch die **EBIT-Marge** rückläufig. Dabei hatten Wechselkursveränderungen einen insgesamt leicht negativen Effekt auf die Ergebnisentwicklung.
- Höhere Zinsaufwendungen infolge der Erstanwendung des IFRS 16 führten zu einem Anstieg des **Finanzergebnisses** im ersten Quartal. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag das Finanzergebnis in etwa auf Vorjahresniveau.
- Das **Konzernergebnis** lag infolge des Anstiegs der operativen Aufwendungen ebenfalls unter dem Wert des Vorjahres.

## Q1 Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente

Segmentergebnis	in Mio. EUR	Veränderung in %
Europa	106	↘ -6
Amerika	4	↘ -54
Asien/Pazifik	25	↗ +5
Lizenzen	14	↗ +6




- 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 fortan auch bei der Darstellung der Segmentergebnisse auf das EBIT abgestellt. Die dargestellten Vorjahreswerte weichen deshalb von den im Vorjahr berichteten Werten ab.
- Das Segmentergebnis in der Region **Europa** lag unter dem Niveau des Vorjahres. Die höheren Umsätze konnten einen Anstieg der operativen Aufwendungen nur teilweise kompensieren. Die EBIT-Marge reduzierte sich dabei um 200 Basispunkte auf 25,0 % (Q1 2018: 27,0 %). Auch ohne Berücksichtigung des IFRS 16

# H U G O B O S S

verringerte sich das EBIT um 6 % auf 106 Mio. EUR. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 24,9 %.



- In der Region **Amerika** führte neben den geringeren Umsätzen auch ein Anstieg der operativen Aufwendungen infolge negativer Währungseffekte zu einem Rückgang des Segmentergebnisses. Mit 3,0 % lag die EBIT-Marge um 350 Basispunkte unter dem Vorjahr (Q1 2018: 6,5 %). Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag das EBIT mit 4 Mio. EUR um 45 % unter dem Vorjahreswert. Die entsprechende EBIT-Marge beträgt 3,6 %.
- Das Segmentergebnis der Region **Asien/Pazifik** lag leicht über dem Vorjahreswert. Dabei hob die positive Umsatzentwicklung einen Anstieg der operativen Aufwendungen mehr als auf. Mit 23,7 % lag die EBIT-Marge um 50 Basispunkte unter dem Vorjahreswert (Q1 2018: 24,2 %). Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 erhöhte sich das EBIT um 7 % auf 26 Mio. EUR. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 24,1 %.
- Das Ergebnis des Segments **Lizenzen** lag aufgrund des erzielten Umsatzanstiegs über dem Niveau des Vorjahres. Die Erstanwendung des IFRS 16 hatte keine Auswirkung auf die Höhe des Segmentergebnisses.

## Vermögens- und Finanzlage

31. März 2019		in Mio. EUR	Veränderung in % <sup>1</sup>	Währungsbereinigte Veränderung in % <sup>1</sup>
TNWC		596	↗ +13	↗ +8
Vorräte		615	↗ +13	↗ +9
Netto- verschuldung		1.143	↗ >100	

<sup>1</sup>Veränderung gegenüber 31. März 2018.

- Die Entwicklung des **kurzfristigen operativen Nettovermögens (TNWC)** reflektiert vor allem den Anstieg der Vorräte. Bei letzterem konnte das Unternehmen angesichts des unverändert strikten Fokus auf das Management der **Vorräte** eine weitere Verbesserung verglichen mit dem Jahresende 2018 erzielen. Das Unternehmen rechnet auch im weiteren Jahresverlauf mit einer fortschreitenden Normalisierung der Vorratsentwicklung.
- Die Erstanwendung des IFRS 16 führte aufgrund der erstmaligen Einbeziehung von Leasingverbindlichkeiten zu einem deutlichen Anstieg der **Nettoverschuldung**. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag die Nettoverschuldung bei 79 Mio. EUR und damit nur geringfügig über dem Niveau des Vorjahres. Dies ist im Wesentlichen auf die Free-Cashflow-Entwicklung der vergangenen zwölf Monate zurückzuführen.

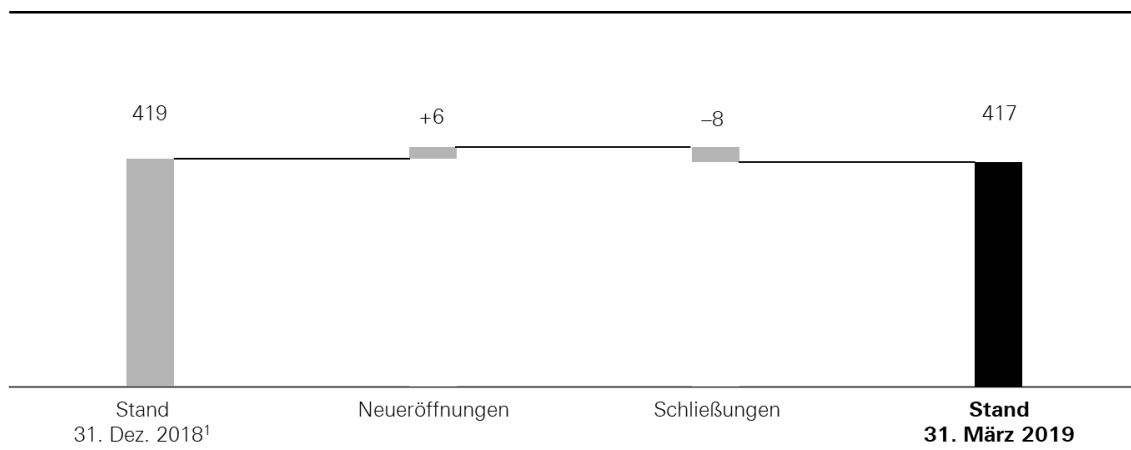
Drei Monate		in Mio. EUR	Veränderung in % <sup>1</sup>
Investitionen		30	↗ +70
Free Cashflow		2	↗ >100

<sup>1</sup>Veränderung gegenüber Q1 2018.

- Die forcierte Renovierung bestehender Einzelhandelsgeschäfte sowie der Ausbau der IT-Infrastruktur im Zuge der weiteren Digitalisierung des Geschäftsmodells führten wie erwartet zu einem deutlichen Anstieg der **Investitionen** im ersten Quartal.
- Unter Berücksichtigung des IFRS 16 lag der **Free Cashflow** im ersten Quartal bei 2 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 ergab sich hingegen ein Rückgang des Free Cashflows auf 60 Mio. EUR. Diese Entwicklung reflektiert vor allem das im Vergleich zum Vorjahr deutlich höhere Investitionsvolumen.

# HUGO BOSS

## Netzwerk freistehender Einzelhandelsgeschäfte



<sup>1</sup> Der Vorjahreswert wurde angepasst. Nähere Informationen finden sich auf Seite 23 dieser Quartalsmitteilung.

- Die Anzahl der eigenen **freistehenden Einzelhandelsgeschäfte** blieb im ersten Quartal nahezu unverändert.
  - Fünf neu eröffneten **BOSS** Stores, hauptsächlich in Asien, standen sieben Schließungen von Stores mit auslaufenden Mietverträgen gegenüber.
  - Im ersten Quartal eröffnete zudem in Mexiko ein **HUGO** Store mit eigenem Storekonzept. Demgegenüber stand die Schließung eines HUGO Stores mit auslaufendem Mietvertrag.

# HUGO BOSS

## Ausblick 2019

	Prognose 2019 <sup>1</sup>	Veränderung gegenüber bisheriger Prognose
Konzernumsatz (währungsbereinigt)	Anstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich	→
Rohermargine	Anstieg um bis zu 50 Basispunkte	→
Operatives Ergebnis (EBIT)	Anstieg im hohen einstelligen Prozentbereich	→
Konzernergebnis	Anstieg im hohen einstelligen Prozentbereich	→
Investitionen	170 Mio. EUR bis 190 Mio. EUR	→
Free Cashflow	210 Mio. EUR bis 260 Mio. EUR	→

<sup>1</sup> Ohne Berücksichtigung der voraussichtlichen Auswirkungen des IFRS 16. Eine ausführliche Darstellung der voraussichtlichen Auswirkungen von IFRS 16 auf das Gesamtjahr 2019 ist dem Geschäftsbericht 2018 (Konzernanhang) zu entnehmen.

- Das Management bestätigt den Ausblick für das Gesamtjahr.
- So rechnet HUGO BOSS weiterhin damit, den **Konzernumsatz** im Jahr 2019 auf währungsbereinigter Basis im mittleren einstelligen Prozentbereich steigern zu können. Die Prognose basiert auf der Annahme, dass die Einzelhandelsumsätze auf währungs- und flächenbereinigter Basis auch im Gesamtjahr 2019 im mittleren einstelligen Prozentbereich zulegen werden.
- Infolgedessen geht der Konzern unverändert davon aus, das **EBIT** (ohne Berücksichtigung der voraussichtlichen Auswirkungen des IFRS 16) im Jahr 2019 im hohen einstelligen Prozentbereich steigern zu können. Hierzu wird vor allem der prognostizierte Anstieg des **Rohertrags** beitragen.
- Eine detaillierte Darstellung der Prognose von HUGO BOSS für das Jahr 2019 kann dem Geschäftsbericht 2018 entnommen werden.

# H U G O B O S S

## **Finanzkalender und Kontakte**

### **16. Mai 2019**

Hauptversammlung

### **1. August 2019**

Ergebnisse des zweiten Quartals 2019 & Halbjahresfinanzbericht 2019

### **5. November 2019**

Ergebnisse des dritten Quartals 2019

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Hjördis Kettenbach

Leiterin Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 7123 94-83377

E-Mail: [hjoerdis\\_kettenbach@hugoboss.com](mailto:hjoerdis_kettenbach@hugoboss.com)

Christian Stöhr

Leiter Investor Relations

Telefon: +49 7123 94-87563

E-Mail: [christian\\_stoehr@hugoboss.com](mailto:christian_stoehr@hugoboss.com)

**H U G O B O S S**

## **FINANZINFORMATIONEN ZU Q1 2019**

Es ist möglich, dass sich einzelne Zahlen aufgrund von Rundungen nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

# HUGO BOSS

## Umsatzkennzahlen – Quartal

	Q1 2019	Q1 2018	Veränderung in %	Veränderung in % <sup>1</sup>
<b>Konzernumsatz (in Mio. EUR)</b>	<b>664</b>	<b>650</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
Umsatz nach Segmenten				
Europa inkl. Naher Osten/Afrika	424	416	2	2
Amerika	115	118	-2	-8
Asien/Pazifik	107	100	7	4
Lizenzen	18	16	8	8
Umsatz nach Vertriebskanälen				
Eigener Einzelhandel	397	378	5	3 <sup>2</sup>
Großhandel	250	256	-2	-4
Lizenzen	18	16	8	8
Umsatz nach Marken				
BOSS	571	562	2	0
HUGO	93	88	5	4
Umsatz nach Gender				
Menswear	598	581	3	1
Womenswear	67	69	-3	-4

<sup>1</sup> währungsbereinigt.

<sup>2</sup> auf flächenbereinigter Basis 4 %.



# HUGO BOSS

## Weitere Konzernkennzahlen – Quartal

	Q1 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Q1 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Q1 2018	Veränderung in % unter Berücksichtigung des IFRS 16	Veränderung in % ohne Berücksichtigung des IFRS 16
<b>Ertragslage (in Mio. EUR)</b>						
Rohhertrag	424	0	424	416	2	2
Rohhertragsmarge in %	63,8	0	63,8	64,0	-20 bp	-20 bp
EBIT	54	-1	55	70	-23	-22
EBIT-Marge <sup>1</sup>	8,1	-10 bp	8,2	10,7	-260 bp	-250 bp
EBITDA	142	60	83	99	45	-16
EBITDA-Marge in % <sup>2</sup>	21,4	890 bp	12,5	15,1	630 bp	-260 bp
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis	34	-5	39	50	-31	-21
<b>Vermögenslage und Kapitalstruktur zum 31. März (in Mio. EUR)</b>						
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	596	0	596	527	13	8
Kurzfristiges operatives Nettovermögen in % vom Umsatz <sup>3</sup>	20,3	0	20,3	18,5	180 bp	180 bp
Langfristige Vermögenswerte	1.751	1.063	688	649	> 100	6
Eigenkapital	1.099	66	1.033	962	14	7
Eigenkapitalquote in %	38,3	-1.890 bp	57,2	57,0	-1.870 bp	20 bp
Bilanzsumme	2.867	1.063	1.805	1.687	70	7
<b>Finanzlage (in Mio. EUR)</b>						
Investitionen	30	0	30	18	70	70
Free Cashflow	2	61	-60	-47	> 100	-27
Abschreibungen	89	60	28	29	> 100	-2
Nettoverschuldung (zum 31. März)	1.143	1.064	79	54	> 100	45
Finanzierungsstärke (zum 31. März) <sup>4</sup>	n.a.	n.a.	0,2	0,1	n.a.	54
<b>Weitere Erfolgsfaktoren</b>						
Mitarbeiter (zum 31. März)	14.396	0	14.396	14.204	1	1
Personalaufwand (in Mio. EUR)	172	0	172	156	10	10
<b>Aktien (in EUR)</b>						
Ergebnis je Aktie	0,49	-0,07	0,57	0,72	-31	-21
Schlusskurs (zum 31. März)	60,88	0	60,88	70,76	-14	-14
Aktienanzahl in Stück (zum 31. März)	70.400.000	0	70.400.000	70.400.000	0	0

<sup>1</sup> EBIT/Umsatz.

<sup>2</sup> EBITDA/Umsatz.

<sup>3</sup> gleitender Durchschnitt der letzten vier Quartale.

<sup>4</sup> Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten der letzten 12 Monate.

# HUGO BOSS

## Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung – Quartal

(in Mio. EUR)

	Q1 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Q1 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Q1 2018	Veränderung in % unter Berücksichtigung des IFRS 16	Veränderung in % ohne Berücksichtigung des IFRS 16
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>664</b>	<b>0</b>	<b>664</b>	<b>650</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Umsatzkosten	-240	0	-240	-234	-3	-3
<b>Rohertrag</b>	<b>424</b>	<b>0</b>	<b>424</b>	<b>416</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
In % vom Umsatz	63,8	0	63,8	64,0	-20 bp	-20 bp
Operative Aufwendungen	-370	-1	-370	-346	-7	-7
In % vom Umsatz	-55,7	-10 bp	-55,6	-53,3	-240 bp	-230 bp
davon Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-290	-2	-288	-272	-6	-6
davon Verwaltungsaufwendungen	-80	1	-81	-74	-9	-10
davon sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-	-	-	0	-	-
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>54</b>	<b>-1</b>	<b>55</b>	<b>70</b>	<b>-23</b>	<b>-22</b>
In % vom Umsatz	8,1	-10 bp	8,2	10,7	-260 bp	-250 bp
Finanzergebnis	-8	-6	-2	-3	< -100	36
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>46</b>	<b>-7</b>	<b>53</b>	<b>67</b>	<b>-31</b>	<b>-21</b>
Ertragsteuern	-12	2	-14	-17	31	21
<b>Konzernergebnis</b>	<b>34</b>	<b>-5</b>	<b>39</b>	<b>50</b>	<b>-31</b>	<b>-21</b>
<b>Ergebnis je Aktie (EUR)<sup>1</sup></b>	<b>0,49</b>	<b>-0,07</b>	<b>0,57</b>	<b>0,72</b>	<b>-31</b>	<b>-21</b>
<b>Ertragsteuerquote in %</b>	<b>26</b>		<b>26</b>	<b>26</b>		

<sup>1</sup> Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

## EBIT und EBITDA – Quartal

(in Mio. EUR)

	Q1 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Q1 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Q1 2018	Veränderung in % unter Berücksichtigung des IFRS 16	Veränderung in % ohne Berücksichtigung des IFRS 16
<b>EBIT</b>	<b>54</b>	<b>-1</b>	<b>55</b>	<b>70</b>	<b>-23</b>	<b>-22</b>
In % vom Umsatz	8,1	-10 bp	8,2	10,7	-260 bp	-250 bp
Abschreibungen	-89	-60	-28	-29	< -100	2
<b>EBITDA</b>	<b>142</b>	<b>60</b>	<b>83</b>	<b>99</b>	<b>45</b>	<b>-16</b>
In % vom Umsatz	21,4	890 bp	12,5	15,1	630 bp	-260 bp

# HUGO BOSS

## Konzernbilanz – Aktiva

(in Mio. EUR)

Aktiva	31. März 2019	Auswirkung IFRS 16	31. März 2019	31. März 2018	31. Dez. 2018
	unter Berücksichtigung des IFRS 16		ohne Berücksichtigung des IFRS 16		
Sachanlagen	394	0	394	356	389
Immaterielle Vermögenswerte	188	0	188	179	185
Nutzungsrechte an Leasingobjekten	1.059	1.059	0	0	0
Aktive latente Steuern	88	3	84	95	90
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	20	0	20	18	19
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2	0	2	1	3
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.751</b>	<b>1.063</b>	<b>688</b>	<b>649</b>	<b>686</b>
Vorräte	615	0	615	542	618
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	211	0	211	206	214
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	44	0	44	51	39
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	24	0	24	24	32
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	124	0	124	118	123
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	99	0	99	97	147
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.117</b>	<b>0</b>	<b>1.117</b>	<b>1.038</b>	<b>1.172</b>
<b>GESAMT</b>	<b>2.867</b>	<b>1.063</b>	<b>1.805</b>	<b>1.687</b>	<b>1.858</b>

# HUGO BOSS

## Konzernbilanz – Passiva

(in Mio. EUR)

	31. März 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	31. März 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	31. März 2018	31. Dez. 2018
<b>Passiva</b>					
Gezeichnetes Kapital	70	0	70	70	70
Eigene Aktien	-42	0	-42	-42	-42
Kapitalrücklage	0	0	0	0	0
Gewinnrücklagen	1.032	66	966	919	926
Kumuliertes übriges Eigenkapital	39	0	39	15	26
<b>Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital</b>	<b>1.099</b>	<b>66</b>	<b>1.033</b>	<b>962</b>	<b>981</b>
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	0	0	0	0	0
<b>Konzerneigenkapital</b>	<b>1.099</b>	<b>66</b>	<b>1.033</b>	<b>962</b>	<b>981</b>
Langfristige Rückstellungen	74	0	74	69	69
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	110	0	110	90	83
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	837	837	0	0	0
Passive latente Steuern	15	3	12	11	13
Sonstige langfristige Schulden	1	0	1	55	61
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>1.038</b>	<b>841</b>	<b>197</b>	<b>225</b>	<b>225</b>
Kurzfristige Rückstellungen	73	0	73	84	98
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	75	0	75	71	93
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	227	227	0	0	0
Ertragsteuerschulden	32	0	32	19	44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	230	0	230	221	295
Sonstige kurzfristige Schulden	95	-71	166	105	123
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>730</b>	<b>156</b>	<b>574</b>	<b>500</b>	<b>653</b>
<b>GESAMT</b>	<b>2.867</b>	<b>1.063</b>	<b>1.805</b>	<b>1.687</b>	<b>1.858</b>

## Kurzfristiges operatives Nettovermögen (TNWC)

(in Mio. EUR)

	31. März 2019	31. März 2018	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Vorräte	615	542	13	9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	211	206	2	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-230	-221	4	2
<b>Kurzfristiges operatives Nettovermögen (TNWC)</b>	<b>596</b>	<b>527</b>	<b>13</b>	<b>8</b>

# HUGO BOSS

## Konzernkapitalflussrechnung

(in Mio. EUR)

	Jan. – März 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Jan. – März 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Jan. – März 2018
Konzernergebnis	34	-5	39	50
Abschreibungen/Zuschreibungen	89	60	28	29
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto	3	1	2	7
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	1	4	-2	1
Ertragsteueraufwand/-ertrag	12	-2	14	17
Veränderung der Vorräte	11	0	11	-10
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva	14	0	14	6
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-78	2	-80	-72
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen	0	0	0	0
Veränderung Pensionsrückstellungen	1	0	1	0
Veränderung übrige Rückstellungen	-22	0	-22	-23
Gezahlte Ertragsteuern	-32	2	-34	-34
<b>Mittelzu-/abfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>32</b>	<b>61</b>	<b>-30</b>	<b>-29</b>
Investitionen in Sachanlagen	-23	0	-23	-14
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-7	0	-7	-4
Erwerb von Tochtergesellschaften und sonstigen Geschäftseinheiten abzüglich erworbener flüssiger Mittel	0	0	0	0
Effekt aus dem Abgang von Tochterunternehmen	0	0	0	0
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	0	0	0
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-30</b>	<b>0</b>	<b>-30</b>	<b>-18</b>
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	0	0	0	0
Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-19	0	-19	1
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	28	0	28	27
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	0
Tilgung von kurz- und langfristigen Leasingverbindlichkeiten	-56	-56	0	0
Zinserträge und -aufwendungen	-5	-5	0	0
Gezahlte Zinsen	0	0	0	0
Erhaltene Zinsen	0	0	0	0
<b>Mittelzu-/abfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-53</b>	<b>-61</b>	<b>9</b>	<b>28</b>
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3	0	3	0
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>-48</b>	<b>0</b>	<b>-48</b>	<b>-19</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	147	0	147	116
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	<b>99</b>	<b>0</b>	<b>99</b>	<b>97</b>

# HUGO BOSS

## Free Cashflow

(in Mio. EUR)

	Jan. – März 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Jan. – März 2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	Jan. – März 2018
Mittelzu-/abfluss aus betrieblicher Tätigkeit	32	61	-30	-29
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-30	0	-30	-18
<b>Free Cashflow</b>	<b>2</b>	<b>61</b>	<b>-60</b>	<b>-47</b>

## Segmentergebnis<sup>1</sup> – Quartal

(in Mio. EUR)

	Q1 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	In % vom Umsatz unter Berücksichtigung des IFRS 16	Q1 2018 <sup>1</sup>	In % vom Umsatz <sup>1</sup>	Veränderung in %
Europa	106	25,0	112	27,0	-6
Amerika	4	3,0	8	6,5	-54
Asien/Pazifik	25	23,7	24	24,2	5
Lizenzen	14	81,6	14	83,1	6
<b>Ergebnis der operativen Segmente</b>	<b>149</b>	<b>22,4</b>	<b>158</b>	<b>24,2</b>	<b>-5</b>
Corporate Units / Konsolidierung	-95		-88		9
<b>EBIT</b>	<b>54</b>	<b>8,1</b>	<b>70</b>	<b>10,7</b>	<b>-23</b>

<sup>1</sup> 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 fortan auch bei der Darstellung der Segmentergebnisse auf das EBIT abgestellt. Die dargestellten Vorjahreswerte weichen deshalb von den im Vorjahr berichteten Werten ab.

# HUGO BOSS

## Anzahl eigener Einzelhandelsgeschäfte

	Freistehende Geschäfte	Shop-in-Shops	Outlets	<b>GESAMT</b>
<b>31. März 2019</b>				
Europa	198	307	67	<b>572</b>
Amerika	90	83	49	<b>222</b>
Asien/Pazifik	129	108	54	<b>291</b>
<b>GESAMT</b>	<b>417</b>	<b>498</b>	<b>170</b>	<b>1.085</b>
<b>31. Dez. 2018<sup>1</sup></b>				
Europa	200	303	67	<b>570</b>
Amerika	89	85	52	<b>226</b>
Asien/Pazifik	130	112	54	<b>296</b>
<b>GESAMT</b>	<b>419</b>	<b>500</b>	<b>173</b>	<b>1.092</b>

<sup>1</sup> 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 Zweimarkenstrategie 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.