

GERRY WEBER



Die wichtigsten Zahlen auf einen Blick

Angaben in Mio. Euro (wenn nicht anders angegeben)

GERRY WEBER-Gruppe	2002/03 HGB	2003/04 HGB	2004/05 HGB	2004/05 IFRS	2005/06 IFRS
Umsatz	350,1	352,2	393,1	389,6	442,8
Inland	202,1	210,3	241,3	240,6	257,6
Ausland	148,0	141,9	151,8	149,0	185,2
Umsatzanteile					
GERRY WEBER	61,0%	63,9%	64,7%	64,7%	66,6%
TAIFUN	25,2%	25,8%	25,7%	25,7%	25,2%
SAMOON	7,5%	7,9%	8,0%	8,0%	7,3%
COURT ONE	3,3%	0,6%	-	-	-
YOMANIS	0,8%	-	-	-	-
Übrige	2,2%	1,8%	1,6%	1,6%	0,9%
Personalaufwand	48,3	47,7	51,2	51,7	58,7
Abschreibungen	5,9	5,5	5,8	5,8	7,2
EBITDA	30,7	33,4	41,6	36,2	48,2
EBITDA-Marge	8,7%	9,5%	10,6%	9,3%	10,9%
EBIT	24,8	27,9	35,8	30,4	41,0
EBIT-Marge	7,1%	7,93%	9,3%	7,8%	9,3%
EBT	20,6	24,5	32,2	26,9	36,5
EBT-Marge	5,9%	6,95%	8,2%	6,9%	8,3%
Jahresüberschuss	9,0	12,7	16,7	16,0	21,1
Cashflow brutto	26,5	30,0	38,0	32,7	43,7
DVFA-Ergebnis je Aktie in Euro	0,61	0,64	0,83	0,69	0,92 ^{1,2}
Mitarbeiter am Geschäftsjahresende	1.637	1.517	1.647	1.647	1.881
Bilanzsumme	201,4	201,3	206,7	213,1	239,5
Investitionen	13,2	6,7	11,3	11,3	20,5
Eigenkapitalquote (in % der Bilanzsumme)	52,4	54,7	57,4	57,4	53,9
Return on Investment (ROI) ³	12,3%	13,9%	17,3%	14,3%	17,1%
Return on Equity (ROE) ³	23,5%	25,3%	30,1%	24,9%	31,8%

¹ voll verwässert; ² für 2005/2006 auf Basis der ausstehenden Aktienanzahl von 22.952.980 Stück; ³ auf Basis EBIT

Hinweis: Vergleichbarkeit ist eingeschränkt durch die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS im Geschäftsjahr 2005/2006.



JEWELRY



BAGS



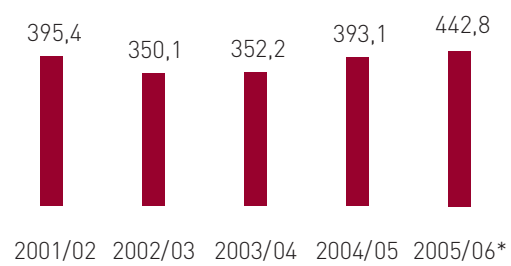
EYEWEAR



SHOES

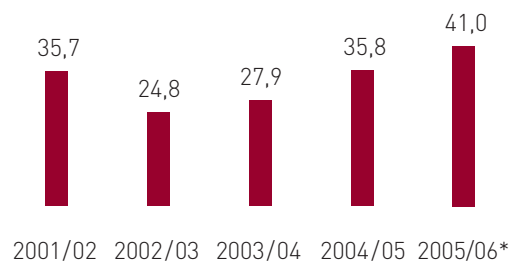


MENSWEAR



Umsatz in Mio. Euro

* nach IFRS



EBIT in Mio. Euro

* nach IFRS

GERRY WEBER

GERRY WEBER International AG
Geschäftsbericht 2005/2006

DIE GERRY WEBER INTERNATIONAL AG IST EIN INTERNATIONALER FASHION- UND LIFESTYLE-KONZERN, DER AUF EINZIGARTIGE WEISE MODE UND ERTRAGSKRAFT MITEINANDER VERBINDET. UNSER ERFOLGSREZEPT IST DIE KLARE MARKENSTRATEGIE, SCHNELLIGKEIT UND DIE AKTUALITÄT UNSERER KOLLEKTIONEN. DIES WERDEN WIR AUCH IN ZUKUNFT UNTER BEWEIS STELLEN UND UNSERE MARKTPosition GEZIELT WEITER AUSBAUEN.

Inhalt

Brief an die Aktionäre	04
Vorstand und Aufsichtsrat	07
Aktie	08
<hr/>	
Bericht des Vorstands – Konzern-Lagebericht	14
Bericht des Aufsichtsrats	33
Bericht zur Corporate Governance	37
<hr/>	
Konzernabschluss 2005/2006 nach IFRS	
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	45
Konzernbilanz	46
Eigenkapitalveränderungsrechnung	48
Segmentinformationen	50
Konzern-Kapitalflussrechnung	52
Notes zum Konzernabschluss	54
<hr/>	
AG-Jahresabschluss (Kurzfassung)	89
Gewinnverwendungsvorschlag	94
Bestätigungsvermerk	95
<hr/>	
Finanzkalender, Kontakt	96

Brief an die Aktionäre



Gerhard Weber



Udo Hardieck

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionäre,

wir blicken wieder auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück mit neuen Höchstwerten bei Umsatz und Ertrag. Trotz des nach wie vor schwierigen Marktumfeldes wuchs der Umsatz der GERRY WEBER-Gruppe um 13,6 Prozent. Damit haben wir unsere selbst gesteckten Ziele in 2005/2006 beim Umsatz erreicht. Man muss aber auch erwähnen, dass wir beim Ertrag trotz des neuen Höchstwertes von 41 Mio. Euro (EBIT) ein noch etwas besseres Ergebnis geplant hatten. Wir haben uns bewusst entschieden, im Geschäftsjahr einige herausragende internationale Flagship-Stores zu eröffnen und temporär bei der Expansion im Retail etwas stärker auf Stores unter eigener Regie zu setzen. Dies verursachte etwas höhere – aus unserer Sicht einmalige – Anlaufkosten, die aber im Sinne unserer hervorragenden Zukunftsaussichten gut angelegt sind. Für 2006/2007 sind diese Einmal-effekte nicht zu erwarten.

Höhepunkte im Geschäftsjahr 2005/2006 waren die Eröffnungen zahlreicher neuer HOUSES OF GERRY WEBER an erstklassigen Standorten im In- und Ausland, darunter Flagship-Stores an der Londoner Regent Street und in Wien nahe des Stephansdoms. Das neue Konzept der Single-Brand-Stores wurde erfolgreich umgesetzt mit ersten eigenständigen Stores für TAIFUN-Collection, SAMOON-Collection und GERRY WEBER EDITION. Die neue Herrenkollektion GERRY WEBER Men wurde vom Markt gut angenommen. Die von einem Lizenzpartner produzierte Herrenkollektion ist eine gelungene Ergänzung der GERRY WEBER-Markenwelt und dient der weiteren Flexibilisierung unseres Store-Konzepts. Auch die Vertriebsallianzen mit dem Einzelhandel wurden auf jetzt rund 1.000 Shop-in-Shop-Flächen intensiviert.

Die strategischen Weichenstellungen der vergangenen Jahre haben sich somit ausgezahlt. Durch die Vertikalisierung unseres Geschäfts in den eigenen HOUSES OF GERRY WEBER haben wir unsere Umsatzbasis entscheidend erweitert und profitieren von höheren Roherträgen. Außerdem sind wir näher an

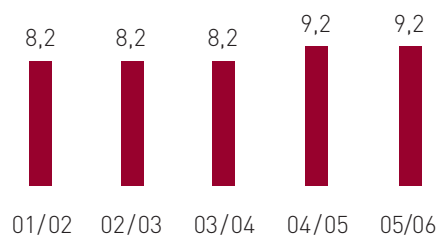
der Endkundin und können die daraus gewonnenen Erkenntnisse direkt in unsere Kollektionsentscheidungen einfließen lassen. Die Retail-Aktivitäten in den eigenen Läden trugen im Geschäftsjahr bereits 13,5 Prozent zum Umsatz bei. Diesen Anteil werden wir in den nächsten Jahren weiter erhöhen, um die sich hier bietenden Marktpotenziale auszuschöpfen.

Unser Erfolgsrezept war und ist die Stärke und die klare Positionierung unserer Marken. Während sich der Wettbewerb der vertikalen Systemanbieter sehr auf die junge Kundenzielgruppe konzentriert, haben wir mit unseren Kollektionen seit je die erwachsene, modebewusste Frau im Blick, die Wert auf Qualität, Passform und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis legt. Die meistgelesene Branchenzeitschrift Textilwirtschaft hat uns vor kurzem wieder in einer Studie bestätigt, dass unsere Marken beim Handel höchstes Ansehen genießen. Die Marken GERRY WEBER und TAIFUN-Collection nahmen bei der Bewertung durch die Einzelhändler bei Kriterien wie Passform, gut funktionierendem Shop-System, Lieferpünktlichkeit und Rotertrag Spitzenpositionen ein. Wir werden weiter daran arbeiten, diese hohen Standards auch in Zukunft sicherzustellen.

In diesem Geschäftsjahr hat die GERRY WEBER International AG erstmals nach internationaler Rechnungslegung bilanziert. Die Umstellung auf IFRS-Standards wurde bereits seit zwei Jahren vorbereitet

und führt zu keinen erheblichen Veränderungen der Zahlen, da weder Goodwill noch Pensionsrückstellungen bilanziert werden. Änderungen betreffen größtenteils die Bilanzierung der Derivate und Termingeschäfte sowie die Neubehandlung der bislang ausgewiesenen außerordentlichen Aufwendungen und Erträge. Die Vergleichbarkeit der IFRS-Werte mit den bislang berichteten und prognostizierten Zahlen ist im vorliegenden Konzernabschluss nur leicht eingeschränkt und wird im nächsten Geschäftsjahr 2006/2007 durch das unterjährige Reporting sichergestellt.

Unsere Mitarbeiter haben im Geschäftsjahr wieder Hervorragendes geleistet und durch Fleiß, Einsatzbereitschaft und Kompetenz das Unternehmen zu dem gemacht, was es ist. Ihnen gebührt unser besonderer Dank verbunden mit der Hoffnung, dass sie die GERRY WEBER-Gruppe auch in Zukunft unterstützen werden. Ebenso bedanken wir uns bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit im Geschäftsjahr. Wir danken auch unseren Aktionären für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Mit einer Dividende von 0,40 Euro werden Sie, sofern die Hauptversammlung den Dividendenvorschlag annimmt, am Unternehmenserfolg beteiligt. Wir hoffen, wir können Ihr Vertrauen in die GERRY WEBER-Aktie auch in Zukunft rechtfertigen.



Dividendenentwicklung in Mio. Euro

Gerhard Weber

Udo Hardieck

Vorstand und Management



Vorstand

Gerhard Weber (Vorsitzender), Halle/Westfalen
Udo Hardieck, Halle/Westfalen

Aufsichtsrat

Dr. Ernst F. Schröder (Vorsitzender), Bielefeld
Persönlich haftender Gesellschafter der
Dr. August Oetker KG, Bielefeld

Peter Mager (stellv. Vorsitzender), Steinfeld in Oldenburg

Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch, Münster
Bankkaufmann
Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der
Westdeutschen Landesbank Girozentrale i. R.,
Düsseldorf

Charlotte Weber-Dresselhaus, Halle/Westfalen
Bankkauffrau

Olaf Dieckmann, Dissen
Techn. Angestellter

Christiane Wolf, Steinhagen
Kfm. Angestellte

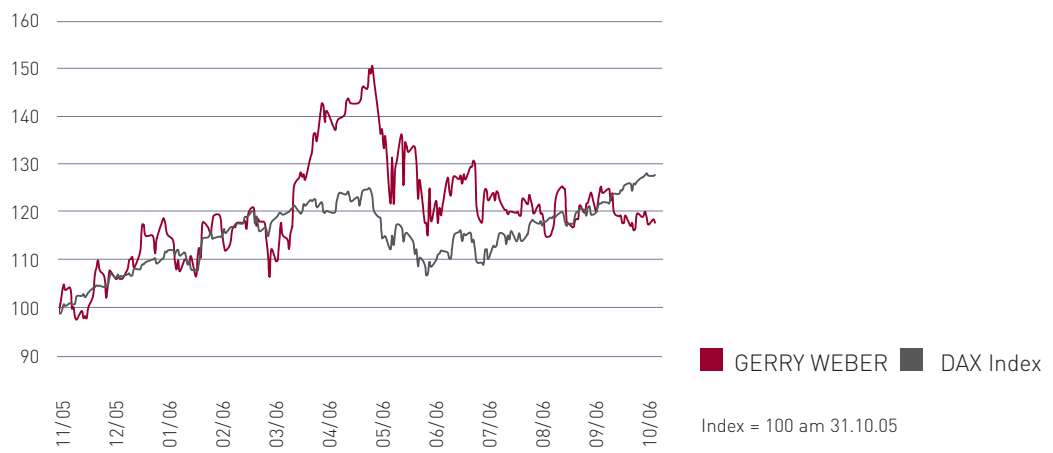
Die Aktie

Die Performance der GERRY WEBER-Aktie im Geschäftsjahr war deutlich von den Entwicklungen im Kapitalmarktumfeld geprägt. Während die Aktie wie alle Leitindizes im ersten Halbjahr Zugewinne und Jahreshöchststände verzeichnen konnte, wurde der Aufwärtstrend Mitte Mai 2006 deutlich gebremst. Bedingt durch das positive Kapitalmarktumfeld erreichte die GERRY WEBER-Aktie am 11. Mai 2006 den historischen Höchststand von 20,20 Euro (alle Angaben Schlusskurse auf XETRA). Danach setzte durch die aufkommenden Zinsängste an den weltweiten Aktienmärkten eine Verkaufswelle ein, die den Rekordanstieg sowohl der Indizes als auch der GERRY WEBER-Aktie beendete. Während die internationalen Aktienmärkte sich im zweiten Halbjahr 2006 jedoch schnell erholten und die Indizes wieder Mehrjahres-Höchststände erreichten, verzeichnete die GERRY WEBER-Aktie eine eher moderate Kursentwicklung.

Die Aktie konnte dadurch zwar die Performance der Indizes im Geschäftsjahr nicht hinter sich lassen, erzielte mit einem Plus von 17,7 Prozent dennoch eine überzeugende Kursentwicklung. In der Mehrjahresbetrachtung verdoppelte sich der Kurs der GERRY WEBER-Aktie innerhalb von zwei Jahren. Innerhalb von drei Jahren nahm der Kurs um 150 Prozent zu. In dieser kontinuierlichen Aufwärtsentwicklung wird das Vertrauen deutlich, das die Investoren seit der erfolgreichen Umstrukturierung des Konzerns in die Aktie setzen. Im Vergleich mit Wettbewerbern ist die GERRY WEBER-Aktie laut Analystenmeinung günstig bewertet und besitzt Spielraum für weiteren Kursanstieg. Die Aktie wird regelmäßig von Analysten u. a. der Westdeutschen Landesbank, der DZ Bank, von HSBC Trinkaus & Burkhardt, Bankhaus Lampe und der Berenberg Bank ge-covert.

Marktkapitalisierung

Im Geschäftsjahr entwickelte sich der Aktienkurs von 13,59 Euro am 31. Oktober 2005 auf 16,00 Euro am 31. Oktober 2006. Damit betrug die Marktkapitalisierung zum Bilanzstichtag 2006 ca. 375 Mio. Euro. Die Kapitalisierung des Freefloat gemäß der Definition der Deutschen Börse (55,61 Prozent) erreichte einen Wert von 208,5 Mio. Euro. Aufgrund der insgesamt etwas stärkeren Performance des SDAX sank die Gewichtung von GERRY WEBER innerhalb des Index von 1,85 auf 1,45 Prozent. Die Gewichtung im Index der eigentümergeleiteten deutschen Unternehmen GEX betrug Ende Oktober 1,1 Prozent. Das Handelsvolumen entwickelte sich im Geschäftsjahr durchweg positiv. Die durchschnittlich gehandelte Stückzahl pro Tag betrug im XETRA und im Parketthandel Frankfurt zusammen 30.740 Aktien, was einem durchschnittlichen Tagesvolumen von 502.882 Euro entspricht. Das größte Tagesvolumen auf XETRA wurde am 24. März 2006 mit 2,1 Mio. Euro und 126.813 gehandelten Stück erreicht.



Aktionärsstruktur

Bezüglich der Aktionärsstruktur ergaben sich im Geschäftsjahr keine nennenswerten Änderungen. Die Unternehmensgründer und Vorstände Gerhard Weber und Udo Hardieck halten zusammen direkt und indirekt 44,39 Prozent der Aktien. Die Gesellschaft erwarb im Geschäftsjahr weitere 224.427 eigene Aktien, so dass der Anteil eigener Aktien jetzt 2,09 Prozent beträgt. Die diesbezügliche Ermächtigung der Hauptversammlung vom 2. Juni 2005 galt bis zum 31. Oktober 2006 und ist somit ausgelaufen. Die Liste der Aktienrückkäufe ab dem Vorstandsbeschluss vom 12. September 2005 kann mit Datum, Stückzahl und Durchschnittspreis auf der GERRY WEBER-Unternehmenswebsite eingesehen werden. Der Streubesitz ging aufgrund des Aktienrückkaufprogramms rechnerisch geringfügig zurück und betrug zum Bilanzstichtag 53,52 Prozent.

Investor Relations

Im Geschäftsjahr informierte das Management der GERRY WEBER-Gruppe Investoren und Analysten umfassend über die Entwicklung und Zukunft des Unternehmens. Die jährlich im März stattfindende Analystenkonferenz nutzten zahlreiche Analysten zum Kontakt mit den Unternehmensvertretern. Auf Roadshows im In- und Ausland und in persönlichen Gesprächen wurden die Unternehmensstrategie erläutert und die Perspektiven aufgezeigt. Regelmäßige Kontakte mit in- und ausländischen Investoren und Analysten prägten auch im Geschäftsjahr die Investor Relations. Private Investoren konnten sich auf der Homepage anlässlich der Hauptversammlung und über die rege Presseberichterstattung ein aktuelles Bild von der Unternehmensentwicklung der GERRY WEBER-Gruppe machen. Das Medieninteresse war auch im Geschäftsjahr unverändert hoch und wurde durch die erfolgreichen Events im GERRY WEBER-Stadion noch weiter geschürt. Insgesamt nahm die Bekanntheit und Attraktivität der GERRY WEBER-Aktie auf bereits hohem Niveau weiter zu.



Ansprechpartner für Investor Relations:

Hans-Dieter Kley
Tel. + 49 (0) 52 01 18 5-0
Fax + 49 (0) 52 01 58 57
E-mail b.uhlenbusch@gerryweber.de

Wertpapierkennnummer	330410
ISIN	DE0003304101
Börsenkürzel	GW11.FSE
Bloomberg-Symbol	GW11 GR
Reuters-Symbol	GWIG.F
Designated Sponsor	WestLB
Gattung	Inhaberaktien ohne Nennbetrag
Marktsegment	Prime Standard
Indexmitglied	SDAX
	GEX
	Prime Consumer
Gezeichnetes Kapital	23.443.200 Euro
Letzte Kapitalerhöhung Juni 2002	1.465.200 Euro
Genehmigtes Kapital	11.721.600 Euro
Stammaktien	23.443.200 Stck.
Streubesitz	12.546.412 Stck.
Dividende / Stammaktie ²	0,40 Euro
Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG	0,92 Euro
Cashflow je Aktie	1,90 Euro
Durchschnittlicher Tagesumsatz in St. (Gj.)	30.740
Durchschnittlicher Tagesumsatz in Euro (Gj.)	502.882
Kurs Ende Geschäftsjahr 2004/2005	13,59 Euro
Kurs Ende Geschäftsjahr 2005/2006	16,00 Euro
Höchst-/Tiefstkurs Geschäftsjahr	20,20 / 13,41 Euro
Marktkapitalisierung Ende 2004/2005	319 Mio. Euro
Marktkapitalisierung Ende 2005/2006	375 Mio. Euro
Kurs-Performance der Aktie im Gj.	+ 18 %
Total Return ¹ im Geschäftsjahr	+ 21 %
Aktionärsstruktur	Gerhard Weber (direkt und indirekt) 26,45 %
	Udo Hardieck (direkt und indirekt) 17,94 %
	Eigene Anteile 2,09 %
	Streubesitz 53,52 %

¹ Kursgewinn plus Dividende

Hinweis: alle Kursangaben beziehen sich auf XETRA-Schlusskurse; Angaben zu durchschnittlichen Tagesumsätzen beziehen sich auf Frankfurt Parkett und XETRA.



Bericht des Vorstands

Die GERRY WEBER-Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2005/2006 zurück. Die Umsatzerlöse stiegen 2005/2006 so signifikant, dass das Erreichen der 500-Millionen-Euro-Grenze im laufenden Geschäftsjahr ein realistisches Ziel ist. Dieses Wachstum erfolgte aus eigener Kraft durch das Ausschöpfen der sich bietenden Potenziale in einem Markt, der auch im Berichtsjahr seine Schwierigkeiten hatte. Mit einer überzeugenden Marken- und Vertriebsstrategie sowie mit funktionierenden Produktions- und Logistikstrukturen gelang es der GERRY WEBER-Gruppe, den Marktanteil weiter auszubauen. Dieses Wachstum ging nicht zu Lasten der Rentabilität. Das operative Ergebnis (EBIT) wuchs deutlich überproportional zum Umsatz – zum Teil auch begünstigt durch die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS. Auch alle anderen Finanzkennzahlen verdeutlichen die Stärke des Unternehmens und die gesunden Vermögens- und Finanzierungsstrukturen. Die GERRY WEBER-Gruppe ist damit auf dem Weg zum internationalen Fashion- und Lifestylekonzern in 2005/2006 einen großen Schritt vorangekommen. Die positive Unternehmensentwicklung erlaubt es, die bewährte Ausschüttungspolitik fortzusetzen, ohne die Wachstumsperspektiven des Konzerns zu mindern.

Konzernstruktur

Die GERRY WEBER-Gruppe unterzog sich vor einigen Jahren einer grundlegenden Optimierung der Unternehmensstrukturen, die die Basis für die heutige Wachstumsdynamik schuf. Alle Unternehmensbestandteile wurden einer eingehenden Prüfung unterzogen, in deren Folge unrentable Bereiche eingestellt, Prozesse verschlankt, Aufgaben an externe Dienstleister vergeben und kosteneffiziente Lösungen in Produktion und Beschaffung gefunden wurden. Als Holdinggesellschaft ist die GERRY WEBER International AG für zentrale Dienstleistungen innerhalb des Konzerns zuständig. In den Konsolidierungskreis werden 14 Tochtergesellschaften einbezogen,

denen einzelne Marken, Märkte oder Beschaffungs- und Produktionsstandorte zugeordnet sind. In den vergangenen Jahren wurden einige Gesellschaften aufgelöst, so zwei Markengesellschaften und die Unternehmen an den ehemaligen Produktionsstätten in Tunesien und Portugal. Neu gegründet wurden die Vertriebsgesellschaften in Österreich, England und Belgien. Die größte strategische Bedeutung im Unternehmen besitzen die drei Gesellschaften, die die Marken GERRY WEBER, TAIFUN-Collection und SAMOON-Collection verantworten, und die GERRY WEBER Retail GmbH.

Das Steuerungssystem der GERRY WEBER-Gruppe ermöglicht es, die Geschäftsentwicklung des Konzerns zu überwachen, frühzeitig Zielabweichungen festzustellen und gegebenenfalls korrigierende Maßnahmen einzuleiten. Hohe Transparenz, Kundenorientierung und Effizienz zeichnen das Steuerungssystem aus. Zu den Kontrollinstrumenten zählen auf Holdingebene die klassischen Finanzkennzahlen, die Rechnungswesen, Controlling und Beteiligungscontrolling liefern. Verwendete Kennzahlen auf der Ebene der strategischen Markenführung umfassen branchenübliche Größen wie Orderquoten und Abverkaufszahlen. Auf der Retail-Ebene orientiert sich die Unternehmensführung an Werten wie Lagerumschlagsgeschwindigkeit, Quadratmeter-Umsatz, Personal- und Mietkostenquote. Die GERRY WEBER-Gruppe hat durch die eigenen Stores Zugriff auf umfangreiche Datenbestände, deren Auswertungen umgehend Eingang in die Marken- und Kollektionsentscheidungen finden.

Strategie

Die GERRY WEBER-Gruppe entwickelte sich in den vergangenen Jahren vom klassischen BekleidungsHersteller zum Lifestyle-Konzern und Systemanbieter, dessen Mode aus dem internationalen DOB-Umfeld herausragt. Diese Alleinstellung resultiert einerseits aus der Stärke und Zugkraft der Marken, andererseits aus der Vertriebsstrategie, die die Marktchancen konsequent und flexibel nutzt.

Die GERRY WEBER-Gruppe ist ein Vorreiter in der Erschließung neuer Beschaffungsmärkte und im Einsatz intelligenter IT-Systeme in Logistik und Produktion. Auf diese Weise können bei konstant hoher Qualität Preislagen sichergestellt werden, die den Händlern attraktive Margen bieten und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte gewährleisten. Diese Kombination aus starken Marken, flexiblem Vertriebskonzept, effizienten Produktions-, Beschaffungs- und Logistikstrukturen ist die Basis des Unternehmenserfolgs. Auf dieser Grundlage baute die GERRY WEBER-Gruppe ihren Marktanteil kontinuierlich aus und wird dies in Zukunft fortsetzen.

Die Marken

Die GERRY WEBER-Gruppe ist in der Damenoberbekleidung mit den drei Marken GERRY WEBER, TAIFUN-Collection und SAMOON-Collection vertreten. GERRY WEBER ist eine der stärksten Marken im deutschen Textileinzelhandel mit einer Kollektionsbekanntheit von 63 Prozent. Aber auch TAIFUN-Collection mit einer Kollektionsbekanntheit von 28 Prozent und SAMOON-Collection, die Marke für Anschlussgrößen, nehmen in ihren Märkten Spitzenpositionen ein. Das Erfolgsrezept der Marken ist ihre klare Profilierung und ihre eigenständige Kollektionshandschrift, die den Kundinnen Orientierung gibt und dem Handel hohe Abverkäufe sichert.

Die Marke GERRY WEBER ist im oberen Mittelpreissegment positioniert und spricht die erwachsene modebewusste Frau an, die Wert auf Trends und Passform legt. Da die meisten Wettbewerber und Systemanbieter sich auf die jüngere Zielgruppe konzentrieren, ist GERRY WEBER eine Marke mit wenig Alternativen in ihrem Segment. Wie die Branchenzeitschrift Textilwirtschaft in einer Umfrage unter Einzelhändlern ermittelte, ist GERRY WEBER die Lead-Marke in der DOB-Stilwelt „Business“. Die Umfrage bestätigt des Weiteren, dass GERRY WEBER bei den deutschen Einzelhändlern höchstes Ansehen genießt, da deren Anforderungen im Hinblick auf die Erkennung und Umsetzung von Trends, die Mode-

kompetenz, die Passform, den Rohertrag, die richtige und pünktliche Lieferung und die Unterstützung am Point of Sale von der Marke in hohem Maße erfüllt werden.

Der Erfolg der Kombinationsmode veranlasste die GERRY WEBER Geschäftsführung bereits vor einigen Jahren, Sublabels einzuführen, die die Umsatzpotenziale in niedrigeren Preissegmenten – bedingt durch das Kaufverhalten der Konsumentinnen – erweitern, ohne das Image der Kernmarke zu verwässern. GERRY WEBER Edition bietet einzelteilige Linien mit Hosen, Strick und Outdoor-Bekleidung, die um Röcke und Blusen erweitert wurden. Das Label G.W. beinhaltet aktuelle, kurzfristige Themen in niedrigeren Preislagen, die Lagerumschlag und Flächenproduktivität steigern. GERRY WEBER Sport ergänzt die Stammlinie um einzelne sportive Elemente. Die gesamte Kollektion wird unter dem Aspekt entwickelt, ob und wie schnell sich die Ware auf der Einzelhandelsfläche verkauft. Dazu werden die Informationen von über 1.000 Verkaufsstätten gesammelt und laufend ausgewertet, um schnell und flexibel auf Markttrends und Kundenwünsche reagieren zu können. Auch die Marke TAIFUN-Collection, die mit modischen Kollektionen eine jüngere Zielgruppe anspricht, schöpft das Potenzial der Sublabels aus. Elements by TAIFUN-Collection bietet vorrangig Outdoor-Mode wie Jacken und Mäntel.

Der Vertrieb

Das Vertriebskonzept der GERRY WEBER-Gruppe ist geprägt von dem Gedanken, den Handel am Point of Sale bestmöglich zu unterstützen und – wo nötig und möglich – vertikale Verantwortung zu übernehmen. Dies führte dazu, dass GERRY WEBER neben der Belieferung der Stammabteilungen des Einzelhandels bereits vor zehn Jahren die ersten Shop-in-Shop-Systeme einrichtete und damit Vorreiter in der Branche war. Heute existieren rund 1.000 dieser Shopflächen mit eigenständiger Warenpräsentation jeweils einer Marke und jährlich kommen etwa 100 weitere Flächen dazu.

Die Idee, mit der Übernahme von Verantwortung am Point of Sale einerseits die Marke zu profilieren, andererseits die für die Kollektionsentscheidungen wichtige Kundennähe herzustellen, floss auch in das Konzept der HOUSES OF GERRY WEBER ein. Die HOUSES, von denen das erste 1999 in Bielefeld eröffnet wurde, präsentieren unter einem Dach die GERRY WEBER-Markenwelt. Von Anfang an wurde die Strategie verfolgt, die eigenen Läden nur an erstklassigen Standorten im In- und Ausland zu etablieren, um so die Strahlkraft der Marke GERRY WEBER weiter zu erhöhen. Die HOUSES OF GERRY WEBER werden entweder von Franchisenehmern oder – wenn an einem viel versprechenden Standort kein geeigneter Partner vorhanden ist – in Eigenregie betrieben. Je nach Größe des Stores werden alle Marken inklusive GERRY WEBER Men oder nur Teile der Markenwelt präsentiert.

Zum Vertriebskonzept zählen aber auch Monomarken-Stores für TAIFUN, SAMOON oder das Sublabel GERRY WEBER Edition. Auch GERRY WEBER Men ist bereits mit eigenen Läden im Markt vertreten. Dahinter steht die Strategie, flexibel je nach Flächen- und Objektgröße aus dem Markenbaukasten auswählen zu können, um so die sich bietenden Marktpotenziale auszuschöpfen. Die Bandbreite reicht dabei vom 700-m²-Flagshipstore im CentrO Oberhausen oder an der Londoner Regent Street bis zum Monomarken-Store mit 100 m². Im Berichtsjahr stieg die Zahl der HOUSES OF GERRY WEBER von 102 auf 129 Standorte, von denen sich 64 im Inland und 65 im Ausland befinden. Im Franchisesystem werden 79 HOUSES betrieben, den Rest hat die GERRY WEBER-Gruppe selbst übernommen und damit ihre Retail-Aktivitäten von 30 auf 50 eigene Stores ausgedehnt.

Die Beschaffung

Die Erschließung günstiger Beschaffungsmärkte war und ist eine der Grundvoraussetzungen für Erfolg in der Modeindustrie. Die GERRY WEBER-Gruppe produziert bereits seit 15 Jahren in Asien. Mittlerweile werden neue Ressourcen im Norden und im

Landesinneren Chinas ausgeschöpft, um von den Lohnunterschieden innerhalb des Landes zu profitieren. Um die Kosten zu senken, wird bei jedem zu produzierenden Teil zwischen Vollkauf und passiver Lohnveredelung entschieden. Im Vollkaufgeschäft produzieren die Zulieferbetriebe überwiegend eigenständig anhand der durch GERRY WEBER vorgegebenen Schnitte. Bei der passiven Lohnveredelung werden alle für die Produktion benötigten Materialien von der GERRY WEBER-Gruppe beigestellt. Diese findet vorwiegend in Osteuropa statt. Die Kollektionsverdoppelung für diese Produktionen wurde outgesourct und findet heute ebenfalls überwiegend in Osteuropa statt. Im Vollkauf wurden im Geschäftsjahr etwa 60 Prozent der Ware aus Fernost und 24 Prozent aus der Türkei bezogen. Die restlichen 16 Prozent stammten aus der passiven Lohnveredelung in Osteuropa.

Weitere Kosteneffekte werden dadurch erzielt, möglichst viele produktionsnahe Aufgaben in die Beschaffungsländer zu verlagern. In Fernost wird derzeit eine Schnittabteilung aufgebaut, die auf Dauer die zentrale Schnittabteilung unterstützen und entlasten soll.

Die GERRY WEBER-Gruppe verfügt damit über Beschaffungsstrukturen, die es erlauben, flexibel auf Veränderungen in den Beschaffungsmärkten und im deutschen Markt zu reagieren. Auf diese Weise war es möglich, die Beschaffungskosten und damit die Einkaufspreise für den Handel soweit zu senken, dass die Mehrwertsteueranhebung ab Januar 2007 vollständig kompensiert werden kann. Damit sichert die GERRY WEBER-Gruppe den Rohertrag für den Einzelhandel, ohne das eigene Umsatz- und Ergebnisswachstum zu gefährden.

Die Logistik

Die Optimierung des Supply-Chain-Managements ist seit Jahren eines der Hauptanliegen der GERRY WEBER-Unternehmensführung, um den Zeitraum vom Design und der Produktion bis zur Ver-

ffügbarkeit der Ware am Point of Sale zu verkürzen und Kosten zu senken. Die Strategie ist einerseits, mit möglichst wenigen Partnern zusammen zu arbeiten, um die Komplexität zu reduzieren. Auf der anderen Seite müssen Produkte und Prozesse weitestgehend standardisiert und modularisiert werden, um die Grundvoraussetzung für die Vertikalisierung zu schaffen. Vor diesem Hintergrund schloss die GERRY WEBER-Gruppe im Berichtsjahr einen exklusiven Dienstleistungsvertrag mit einem internationalen Textillogistikspezialisten. Alle Prozesse vom Wareneingang über Lagerhaltung, Qualitätssicherung, Aufbereitung und Kommissionierung bis zur Versand- und Retail-Logistik sind damit outgesourct, um optimale Lieferzeiten und Termingenauigkeit sicherzustellen und Kosten zu sparen.

Der Einsatz effizienter IT-Systeme ist in der modernen Warenwirtschaft nicht mehr wegzudenken. Die Ziele der Logistik im Zusammenspiel mit der IT sind es, Redundanzen aufzulösen, durch die Verfügbarkeit von relevanten Informationen die Prozesse für alle Beteiligten transparent zu machen und Prozess-Stabilität herzustellen. Moderne IT-Lösungen und die Nutzung der RFID-Technologie, die eine umfassende Kontrolle von Daten- und Warenströmen erlaubt, bilden die Grundlage für ein hoch effizientes Supply-Chain-Management.

Lage der Konjunktur

Die Weltwirtschaft behielt auch 2006 ihr hohes Expansionstempo bei, das sich erst im Jahresverlauf etwas verlangsamte. Die deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute gehen im Gesamtjahr von einem weltweiten Wachstum um 3,7 Prozent aus. Ausschlaggebend dafür war wieder die konjunkturelle Dynamik in den USA und in geringerem Maße in Japan. In China verstärkte sich der Produktionsanstieg im ersten Halbjahr und blieb auch im zweiten auf hohem Niveau, während er sich in den übrigen ostasiatischen Schwellenländern moderater entwickelte. Die Rohstoff- und Energiepreise stiegen in den ersten Monaten 2006 aufgrund der lebhaften Weltkonjunktur weiter stark, was sich auch auf die

Verbraucherpreise auswirkte. Die Lohnkosten nahmen demgegenüber in den Industriestaaten nur wenig zu. Auch im Euroraum und in Großbritannien beschleunigte sich die Expansion. Die Wirtschaft im Euroraum wuchs insgesamt um 2,6 Prozent. Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg dabei auch in den Ländern, die - wie etwa Deutschland und Italien - in den Vorjahren unterdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten. Die wesentlichen Impulse kamen von der Binnen- nachfrage, da insbesondere die Anlageinvestitionen deutlich ausgeweitet wurden. Auch der private Konsum legte im Euroraum leicht beschleunigt zu.

Das konjunkturelle Umfeld entwickelte sich in Deutschland so günstig wie schon seit Jahren nicht mehr. Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg laut Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung um 2,5 Prozent in 2006. Die zuvor weitgehend von der Auslandsnachfrage getragene konjunkturelle Belebung erreichte erstmals in größerem Umfang die Binnenwirtschaft. Haupttriebkkräfte waren neben der weiterhin kräftigen Exportentwicklung die private Investitionsnachfrage und, wenn auch überzeichnet durch Sondereinflüsse, die privaten Konsumausgaben. Das Wirtschaftswachstum wirkte sich auch positiv auf den Arbeitsmarkt aus und schlug sich nicht nur in einem Rückgang der Arbeitslosenquote auf 10,4 Prozent, sondern auch in einem Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nieder. Angetrieben von der dynamischen Entwicklung der Weltkonjunktur, die in 2006 auch den Euroraum erfasste, leistete der Außenhandel abermals einen bedeutsamen Beitrag zum inländischen Wachstum. Die kräftige Auslandsnachfrage führte zu einer deutlichen Kapazitätsauslastung insbesondere bei den exportorientierten Unternehmen und machte eine Erweiterung der Produktionsanlagen erforderlich. Beim Anstieg der privaten Konsumausgaben spielten Vorzieheffekte als Reaktion auf die bevorstehende Anhebung der Mehrwertsteuer eine Rolle. Aber auch die Belebung auf dem Arbeitsmarkt und das abnehmende Arbeitslosigkeitsrisiko dürften den Konsum positiv beeinflusst haben.

Angestoßen von dieser Entwicklung hellte sich auch die Stimmung im deutschen Einzelhandel wieder etwas auf. Allerdings profitierte der Einzelhandel nur in abgeschwächter Form und mit zeitlicher Verzögerung von der konjunkturellen Belebung. Aber der Druck auf den Wirtschaftszweig nahm etwas ab und Themen wie Kaufzurückhaltung, Wettbewerbsdruck, Rabattaktionen und Sonderverkäufe oder auch

Attraktivitätsverlust der Innenstädte standen nicht mehr so im Vordergrund wie in den vergangenen Jahren. Nach Einschätzung des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels dürfte der Umsatz in 2006 dennoch nur um nominal etwa 0,75 Prozent zugenommen haben, was einem realen Nullwachstum entspricht. Die Beschäftigungssituation im Einzelhandel stabilisierte sich weitgehend.

Wirtschaftswachstum 2006 in den wichtigsten Absatzmärkten der GERRY WEBER-Gruppe

Land	Wirtschaftswachstum in %	Umsatzanteil GERRY WEBER in % ¹
Deutschland	2,5	58,2
Benelux	2,7 bis 3,0	12,2
Österreich/Schweiz	3,1 / 2,7	6,5
Großbritannien/Irland	2,7 / 5,3	6,1
Skandinavien	3,0 bis 4,9	5,6

¹ fehlende Prozent auf 100: Asien und sonstige

Lage der Branche

Laut einer repräsentativen Umfrage des Branchenverbandes GermanFashion legte der Umsatz der deutschen Bekleidungsindustrie im ersten Halbjahr 2006 um 3,7 Prozent zu. Dabei stiegen die Umsätze in der Damenoberbekleidung um 3,1 Prozent und in der Herrenoberbekleidung um 4,2 Prozent. Für das Gesamtjahr erwarten die deutschen BekleidungsHersteller einen Zuwachs von 5,3 Prozent, in der Damenoberbekleidung sogar von 5,7 Prozent. Die deutsche Bekleidungsindustrie konnte damit wie bereits im Vorjahr den jahrelangen Abwärtstrend stoppen und wieder auf einen deutlichen Wachstumspfad zurückkehren. Zu dieser Entwicklung trugen insbesondere die steigenden Exporte bei. Demgegenüber nahmen die inländische Produktion von Bekleidung und damit auch die Beschäftigtenzahl in der Bekleidungsindus-

trie weiter ab. In den ersten sieben Monaten 2006 ging die Zahl der Beschäftigten laut Gesamtverband textil + mode um 3,7 Prozent zurück.

Der deutsche Textileinzelhandel konnte von der Konsumbelebung im ersten Halbjahr 2006 insgesamt nur wenig profitieren. Der Handelsverband BAG prognostiziert für dieses Jahr zwar ein mengen-, aber kein umsatzmäßiges Wachstum. Positiv zu werten ist, dass die Kunden grundsätzlich wieder mehr Geld für Mode ausgeben. Der Umsatz im Textileinzelhandel blieb laut Umfrage der Fachzeitschrift Textilwirtschaft bis Ende Oktober 2006 gegenüber dem Vorjahr stabil. Die anhaltende Kaufzurückhaltung und die ungebremsste Expansion der Vertikalen und Discounter lässt Hersteller und Händler immer enger zusammenrücken. Die Zahl der gemeinsam bewirtschafteten Flächen steigt seit Jahren kontinuierlich an. Zu den Gewinnern

unter den Händlern zählen die Geschäfte in Einkaufszentren und die Filialisten mit mehr als zehn Filialen. Der Trend zur Konzentration im Textileinzelhandel setzte sich auch in 2006 fort, so dass die größten Unternehmen ihren Marktanteil weiter erhöhen konnten. Vor allem spezialisierte Filialisten steigerten ihre Umsätze, während das Geschäft mit Textilien bei den branchenfremden Discountern uneinheitlich verlief. Teleshopping hat sich als Vertriebskanal für Textilien bereits im Vorjahr etabliert und konnte den Umsatzanteil in 2006 weiter ausbauen.

Umsatzentwicklung

Der GERRY WEBER International AG bilanzierte 2005/2006 auf Konzernebene nach den International Financial Reporting Standards (IFRS).

Die GERRY WEBER-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2005/2006 Umsatzerlöse in Höhe von 442,8 Mio. Euro und ließ damit das Umsatzniveau der Vorjahre weit hinter sich. Die bereits hohe Wachstumsdynamik nahm mit einem Umsatzplus von 13,6 Prozent noch einmal zu. In diesen Zahlen spiegelt sich der Erfolg des Umstrukturierungsprogramms, der Markenstrategie und des Vertriebskonzepts wider. Alle Konzernmarken, die Retail-Aktivitäten und die Lizenz Erlöse trugen zu diesem Wachstum bei. Den stärksten Zuwachs verzeichnete die Marke GERRY WEBER mit ihren erfolgreichen Sublabels, aber auch die Marken TAIFUN-Collection und SAMOON-Collection verzeichneten wachsende Umsatzbeiträge. Alle drei Marken sind feste Bestandteile der GERRY WEBER-Unternehmensstrategie und bilden das Gerüst für alle unternehmerischen Aktivitäten.

Die Marke GERRY WEBER bewährte sich im Berichtsjahr wieder als eine der erfolgreichsten Marken in der deutschen und internationalen Modelandschaft. Ihr Anteil am Konzernumsatz stieg noch einmal von 64,7 Prozent im Vorjahr auf 66,6 Prozent. In dieser Entwicklung wird die Wachstumsdynamik deutlich, die sowohl die Kernmarke GERRY WEBER als auch ihre Sublabels GERRY WEBER Edition, G.W. und

GERRY WEBER Sport prägte. Die einzelteilige Linie GERRY WEBER Edition trägt mittlerweile rund 25 Prozent zum Umsatz der Kernmarke bei. Das Label, das gezielt auf die Markterfordernisse hin entwickelt wurde, ist so erfolgreich, dass bereits ein erster eigener GERRY WEBER Edition-Store eröffnet wurde. Aber auch mit den schnell drehenden Themen der G.W.-Linie und den sportiven Elementen von GERRY WEBER Sport hat GERRY WEBER die richtigen Antworten auf den Markt gefunden. Die Umsätze der Sublabels stiegen innerhalb des Berichtsjahres teilweise deutlich schneller als die der Kernmarke. Der Anteil des Inlandsumsatzes der Marke blieb damit im Berichtsjahr nach 55,7 Prozent im Vorjahr und aktuell 55,8 Prozent nahezu stabil. Entsprechend wurde ein Anteil von 44,2 Prozent der Umsätze im Ausland erzielt.

Die Marke TAIFUN-Collection leistete mit einem Umsatzanteil von 25,2 Prozent wieder einen wichtigen und stabilen Beitrag zur Konzernentwicklung. Auch für diese Marke wurden Sublabels entwickelt, die die Kernmarke mit einzelteiligen Elementen ergänzen und damit Marktpotenziale in niedrigeren Preisregionen ausschöpfen. TAIFUN-Collection wird neben den Stammabteilungen auf Shop-in-Shop-Flächen, in den größeren HOUSES OF GERRY WEBER und in eigenen Monomarken-Stores angeboten. Die Zahl der Einzelhändler, Stores und Flächen konnte im Geschäftsjahr weiter erhöht werden. Die starke Stellung der Marke im Ausland spiegelt sich in einem Exportanteil von 43,1 Prozent wider (Vorjahr: 38,1 Prozent). Die wichtigsten Auslandsmärkte für TAIFUN-Collection sind die Niederlande, die Schweiz, Belgien und Skandinavien. Um das Markenimage zu pflegen und die Marktpotenziale weiter auszuschöpfen, ist der Ausbau der TAIFUN-Stores an ausgewählten Standorten im In- und Ausland ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Die dritte Konzernmarke SAMOON-Collection trug mit einem Anteil von 7,3 Prozent zum Umsatz der GERRY WEBER-Gruppe bei und damit anteilig etwas weniger als in den Vorjahren. Der Grund für die

etwas verhaltene Entwicklung im Geschäftsjahr liegt in den Verschiebungen bei den Auslieferungen im ersten Quartal, die erst im Verlauf des Jahres kompensiert werden konnten. Die Marke ist dennoch ein unverzichtbares Element im Markendreiklang, was sich auch darin äußert, dass im Geschäftsjahr der erste eigenständige SAMOON-Collection-Store eröffnet wurde. Mit den mittlerweile drei Monomarken-Stores der Marke SAMOON-Collection setzt die GERRY WEBER-Gruppe die Strategie fort, je nach Standort und verfügbarer Fläche die Marken optimal abzustimmen und auch eigenständig im Retail zu positionieren. Auch im Ausland, wo rund ein Drittel der Erlöse erwirtschaftet werden, verkauft sich die Marke für Anschlussgrößen gut. Die wichtigsten Märkte sind hier die Niederlande und Belgien.



Wolfgang Wandel
Geschäftsführer TAI FUN und SAMOON

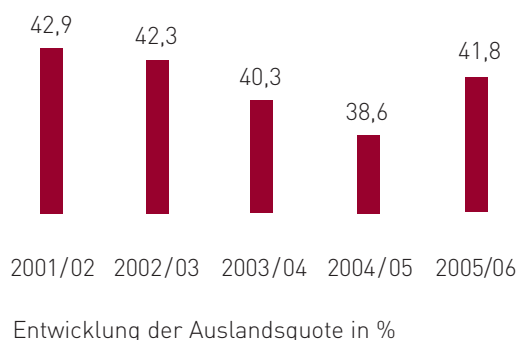
Die Retail-Erlöse aus den eigenen HOUSES OF GERRY WEBER leisten einen immer größer werdenden Beitrag zum Konzernwachstum. Im Berichtsjahr erzielten die eigenen in- und ausländischen Retail-Aktivitäten einen Umsatz von 59,8 Mio. Euro nach 40,3 Mio. Euro im Jahr zuvor und nahmen damit um 48,4 Prozent zu. Im Unternehmensbereich Retail sind die Umsätze der 43 eigenen inländischen HOUSES OF GERRY WEBER und der Vertriebsgesellschaften in

England, Spanien und Österreich zusammengefasst, die insgesamt sieben Häuser betreiben. Weitere 79 HOUSES OF GERRY WEBER werden von Franchisepartnern geführt, davon 57 im Ausland und 22 in Deutschland - deren Erlöse werden nicht im Retail erfasst. Während sich die GERRY WEBER-Gruppe vorrangig auf die inländischen Standorte konzentriert, wird zum Markteinstieg der HOUSES OF GERRY WEBER in internationalen Märkten in erster Linie auf Franchisepartner gesetzt. Das Konzept der Multimarken-Stores konnte damit im Berichtsjahr von 102 auf 129 Standorte ausgeweitet werden. Sowohl diese Zunahme als auch die gute Umsatzentwicklung auf den bestehenden Flächen trugen zum Umsatzwachstum bei. Unter den neuen Standorten sind im Geschäftsjahr besonders die großen Flagship-Stores an der Londoner Regent Street und in Wien hervorzuheben, die auf jeweils 600-700 qm Fläche die GERRY WEBER-Markenwelt präsentieren und so das Image der Marke fördern. Insbesondere der Standort Wien entwickelte sich mit Quadratmeterumsätzen von bis zu 14.000 Euro zu einem der erfolgreichsten im Unternehmen.

Steigende Umsatzbeiträge leisteten auch die Lizenz-einnahmen, die im Geschäftsjahr von 0,6 Mio. Euro auf rund 1,0 Mio. Euro zunahm. In dieser Zahl schlägt sich einerseits die gute Entwicklung der vorhandenen Lizenzen, insbesondere der Taschen, nieder. Andererseits machen sich die ersten Lizenz-einnahmen aus der Herrenkollektion bemerkbar, deren Markteinführung im vierten Quartal des Geschäftsjahres sehr viel versprechend verlief. GERRY WEBER Men wird mittlerweile von über 200 in- und ausländischen Einzelhändlern angeboten. Außerdem bildet die Marke ein wichtiges Sortimentstool in den HOUSES OF WEBER in Berlin, Hamburg und Oberhausen. Neben einem GERRY WEBER Men-Store in Weimar werden bereits vier dieser Monomarken-Stores von Franchisepartnern in Osteuropa betrieben. Die Lizenzen bilden damit nicht nur eine unverzichtbare Ergänzung der GERRY WEBER-Markenwelt, sondern steuern auch einen stetig wachsenden Anteil zur Umsatzentwicklung bei.

Die GERRY WEBER-Gruppe wuchs im In- und Ausland gleichermaßen. Die Exportquote stieg im Geschäftsjahr leicht von 38,6 Prozent auf 41,8 Prozent, was auf das überproportionale Wachstum der internationalen Retail-Aktivitäten zurückzuführen ist, während im Vorjahr der Fokus noch stärker auf dem deutschen Markt lag. Auch die internationalen Wholesale-Umsätze erhöhten sich in absoluten Zahlen. Vor allem in den wichtigen Exportmärkten Großbritannien und Benelux-Länder entwickelten sich die Umsätze sehr positiv. Im drittstärksten Exportmarkt Skandinavien konnten zahlreiche neue HOUSES OF GERRY WEBER, speziell in Dänemark, etabliert werden. In Schweden steht die Eröffnung vier weiterer Häuser kurz bevor. Der erste große Flagship-Store in England stellte den Auftakt für die Expansion mit eigenen Flächen in einem Markt dar, in dem die Marke GERRY WEBER seit Jahren hohes Ansehen unter den Einzelhändlern genießt und 458 Wholesale-Accounts zählt. Auch in Russland, in den baltischen Ländern, im Nahen und Fernen Osten werben HOUSES OF GERRY WEBER für die Konzernmarken, die mit viel Erfolg verkauft werden. In Moskau stellen sechs, in St. Petersburg zwei und in China fünf Stores die Grundlage für die weitere Erschließung dieser Märkte dar. Für die Expansion im Ausland sind allerdings geeignete Franchisepartner unverzichtbar, die in enger Abstimmung mit dem Konzern die GERRY WEBER-Produkte vermarkten.

Die französische Vertriebsgesellschaft konnte ihre Außenumsätze im Berichtsjahr von 3,9 Mio. Euro auf



6,1 Mio. Euro erhöhen. Auch die Vertriebsgesellschaften in Spanien, Österreich und England steigerten die Umsätze: die spanische von 2,7 Mio. Euro auf 3,5 Mio. Euro. Die österreichische, die englische und die belgische, die im vergangenen Geschäftsjahr neu gegründet wurden, erzielten 3,0 Mio. Euro bzw. 1,5 Mio. Euro sowie 0,6 Mio. Euro. Die Auslandsgesellschaften in Hongkong und in der Türkei sind reine Servicegesellschaften, die nach dem Kostendeckungsprinzip arbeiten und dabei keine nennenswerten Außenumsätze erwirtschaften. Die Tochtergesellschaft in Rumänien, die den dortigen Produktionsstandort leitet, erwirtschaftete mit 441 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von 3,2 Mio. Euro nach 3,1 Mio. Euro im Vorjahr.

Auftragsentwicklung

Die Entwicklung der Auftragseingänge über das Gesamtjahr 2005/2006 war durchweg erfreulich. Die Vororderzahlen übertrafen in allen Bereichen die entsprechenden Auftragseingänge der Vergangenheit. Die Vororderzahlen für die Frühjahr/Sommerkollektion 2007 liegen mit 12,4 Prozent über den Vergleichswerten der Vorjahressaison und lassen weiter steigende Umsätze für das Geschäftsjahr 2006/2007 erwarten.

Ertragslage

Kennzeichnend für die gute Unternehmensentwicklung der GERRY WEBER-Gruppe ist es, dass das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr mit einem leicht überproportionalen Anstieg der Ergebniskennzahlen einherging – auch bereinigt um Effekte aus der Umstellung auf internationale Rechnungslegung. Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg nach IFRS von 30,4 Mio. Euro auf 41,0 Mio. Euro. Damit wurde eine EBIT-Marge von 9,3 Prozent erzielt. Diese Ertragsverbesserung ist in erster Linie der günstigen Beschaffung und den funktionierenden internen Strukturen zu verdanken. Damit wurden die Voraussetzungen geschaffen, um die Kosten weiter zu senken und die Erträge bei stabilen bzw. flexibel anpassbaren Eckpreislagen entsprechend zu erhöhen.

Aufgrund der vorteilhaften Beschaffungsstrukturen und der klaren Kalkulation der Kollektionen blieb die Zunahme des Materialaufwands hinter dem Umsatzwachstum zurück, was sich günstig auf die Deckungsbeiträge auswirkte. Auch die internen Effizienzsteigerungen und die niedrigeren Logistik-Kosten spielten hier eine wichtige Rolle. Die Materialaufwandsquote verbesserte sich deshalb von 57,2 Prozent im Vorjahr auf 55,6 Prozent. Durch die internen Effizienzsteigerungen wurden auch die höheren Personalkosten nahezu kompensiert, die aus der gestiegenen Mitarbeiterzahl aufgrund der Neueinstellungen im Retail-Bereich im Geschäftsjahr resultierten. Die Personalkostenquote blieb mit 13,25 Prozent fast auf dem Vorjahresniveau.

Diese Effizienz- und Ergebnissteigerungen versetzten die GERRY WEBER-Gruppe auch in die Lage, den Rohertrag für die Einzelhandelspartner nach der Mehrwertsteuererhöhung ab Januar 2007 zu sichern. Die Einkaufspreise für den Einzelhandel wurden ab Auslieferungsdatum Ende Oktober 2006 so gestaltet, dass sich die Kalkulationsspanne für den Handel entsprechend erhöhte. Die Kompensation der Mehrwert-

steuererhöhung für den Handel bedeutet auch stabile Preise für den Endverbraucher, wodurch das weitere Wachstum bei den Stückzahlen nicht gefährdet ist. Durch interne Effizienzsteigerungen und verbesserten Wareneinsatz wird diese Strategie nicht zu Lasten der Ertragsentwicklung gehen.

Neben dem Betriebsergebnis legten auch die übrigen Ergebniskennziffern deutlich zu. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) stieg auf Basis der IFRS-Vergleichswerte von 26,9 Mio. Euro auf 36,5 Mio. Euro und damit um 35,7 Prozent. Das Netto-Ergebnis konnte auf 21,1 Mio. Euro nach 16,0 Mio. Euro erhöht werden, wobei im Vorjahr außerordentliche einmalige Effekte das Ergebnis nach Steuern belasteten, die im Geschäftsjahr nicht mehr anfielen. Die Zinslast stieg etwas und gleichzeitig wuchs auch die Steuerquote von 40,6 Prozent auf 42,4 Prozent. Entsprechend der Gewinnentwicklung nahm das Ergebnis je Aktie nach DVFA von 0,69 Euro auf 0,92 Euro zu. Die Eigenkapitalrendite auf Basis des Betriebsergebnisses stieg von 24,9 Prozent auf 31,8 Prozent. Ebenso verbesserte sich der Return on Investment von 14,3 Prozent auf 17,1 Prozent.

	2005/2006	2004/2005
Konzernleistungen		
Umsatzerlöse	442,8	389,6
Bestandsveränderungen	7,9	2,4
übrige Erträge und Zinsen	9,1	8,7
	459,8	400,7
Abzüglich Vorleistungen		
Materialaufwand	254,3	225,3
Abschreibungen	7,2	5,8
sonstige betriebliche Aufwendungen	98,3	87,3
Wertschöpfung	100,0	82,3

Wertschöpfungsrechnung in Mio. Euro

Vermögenslage

Das hohe Expansionstempo im Geschäftsjahr machte sich in den Bilanzrelationen der GERRY WEBER-Gruppe bemerkbar. Zum Stichtag 31. Oktober 2006 betrug das Eigenkapital der GERRY WEBER-Gruppe 129,1 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote nahm von 57,4 Prozent im Vorjahr auf 53,9 Prozent ab. Die immer noch hohe Quote steht nach wie vor für die Bonität und finanzielle Stabilität der GERRY WEBER-Gruppe. In der veränderten Bilanzstruktur machten sich insbesondere die durch die Expansion gestiegenen Finanzverbindlichkeiten bemerkbar, denen auf der Aktivseite der Bilanz erhöhte Vorräte und Forderungen gegenüberstanden. Aufgrund des gestiegenen Anteils des Vertriebs über konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte sowie der allgemeinen Geschäftsausweitung stiegen die Vorräte auf 52,1 Mio. Euro nach 43,5 Mio. Euro zum Bilanzstichtag des Vorjahres. Gegenläufige Effekte ergaben sich aus weiter verbesserten Vorrats- und Logistikprozessen. Infolge des verstärkten Ausbaus der eigenen Retail-Aktivitäten nahmen auch die Sachanlagen deutlich zu. Dadurch stieg die Anlagenintensität leicht von 35,8 Prozent zum Vorjahresstichtag auf 36,7 Prozent. Der Anlagendeckungsgrad ist mit 146,7 Prozent nach 160,4 Prozent im Vorjahr zwar niedriger, aber immer noch auf sehr hohem Niveau.

Finanzlage

Die Bilanzstruktur weist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital aus. Die Fremdkapital-Quote betrug zum Bilanzstichtag 46,1 Prozent (Vorjahr: 42,6 Prozent). Die Liquidität wurde durch ausreichende Barkreditlinien sichergestellt. Der Brutto-Cashflow stieg aufgrund der guten Ergebnissituation von 32,7 Mio. Euro auf 43,7 Mio. Euro. Obwohl weitaus höhere Mittel in die Investitionstätigkeit flossen als in den Vorjahren, konnten diese jederzeit aus dem Cashflow finanziert werden und damit verfügte die Unternehmensgruppe über eine gesunde Liquiditätsausstattung. Zum Bilanzstichtag summieren sich die liquiden Mittel auf 5 Mio. Euro. Das funktionierende konzernweite Cash-Management leistete

damit einen wichtigen Beitrag zur positiven Unternehmensentwicklung im Geschäftsjahr.

Die Finanzierungsstrategie der GERRY WEBER-Gruppe verfolgte auch im Berichtsjahr das Ziel, einen ausgewogenen Mix aus kurz- und langfristigen Bankverbindlichkeiten je nach Zinsstruktur sicherzustellen. In diesem Jahr verschob sich dieses Verhältnis etwas zu Gunsten der langfristigen Finanzierung, da von einer Anhebung der langfristigen Zinsen ausgegangen wurde. Diese Zinseinschätzung veranlasste die Unternehmensführung, auch ehemals kurzfristig finanzierte Vermögensbestandteile längerfristig zu finanzieren.

Investitionen

Die GERRY WEBER-Gruppe investierte im Berichtsjahr 20,5 Mio. Euro vorrangig in die Ausstattung eigener HOUSES OF GERRY WEBER-Einzelhandelsgeschäfte, aber auch in die Logistik- und IT-Systeme, insbesondere auch Software. Weitere Investitionsprojekte waren der Ausbau der HALLE 29 und Mietereinbauten. Die Investitionssumme erhöhte sich damit um 81,4 Prozent. Die Finanzierung erfolgte zum größten Teil aus den eigenen liquiden Mitteln und konnte jederzeit durch den operativen Cashflow abgedeckt werden.

Mitarbeiter

Unabhängig vom weit verbreiteten Stellenabbau in der Bekleidungsindustrie schuf die GERRY WEBER-Gruppe im Geschäftsjahr eine Vielzahl neuer Stellen und Ausbildungsplätze. Die Mitarbeiterzahl stieg zum Bilanzstichtag von 1.647 im Vorjahr auf 1.881. Die meisten der neuen Beschäftigungsverhältnisse entstanden im Retail-Bereich, also in den zwanzig neuen HOUSES OF GERRY WEBER, die in Eigenregie betrieben werden. Insgesamt beschäftigt die GERRY WEBER-Gruppe 1.195 Mitarbeiter in Deutschland und 686 Mitarbeiter im Ausland, hier vor allem am Produktionsstandort in Rumänien und in den Beschaffungsbüros in der Türkei und in Fernost. In Deutschland schuf das Unternehmen im Geschäftsjahr 2005 neue Arbeitsplätze.

Mit 49 Ausbildungsplätzen stellt die GERRY WEBER-Gruppe einen der großen Ausbildungsbetriebe der Region dar. Um dem gestiegenen Bedarf an qualifizierten Hochschulabsolventen und den neuen Herausforderungen in den Unternehmensbereichen gerecht werden zu können, bietet die GERRY WEBER-Gruppe seit dem Geschäftsjahr zusätzlich Trainee-Programme in der Industrie und im Einzelhandel an.

Hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind der zentrale Erfolgsfaktor für die positive Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER-Gruppe. Das Unternehmen investierte deshalb im Geschäftsjahr besonders in die Weiterbildung der Beschäftigten, wobei auch innovative Wege der Wissensvermittlung wie e-Learning beschritten wurden. Ziel ist es, Mitarbeiter für künftige Herausforderungen in ihrem Job rechtzeitig und zielgerichtet zu qualifizieren.

Segmentberichterstattung

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten der GERRY WEBER-Gruppe erstmals für 2005/2006 nach Geschäftsfeldern abgegrenzt. Die Segmente nach Geschäftsfeldern ergeben sich aus den internen Organisations- und Berichtsstrukturen und werden nach Produktion und Whole-Sale Damenoberbekleidung sowie Retail unterschieden.

Die Außenumsätze des Bereichs Produktion und Whole-Sale Damenoberbekleidung stiegen im Jahresvergleich um 8,4 Prozent und damit deutlich stärker als der Markt für Damenoberbekleidung. Nach wie vor steht dieser Geschäftsbereich für den überwiegenden Teil der Außenumsätze, auch wenn sich trotz des Wachstums der rechnerische Anteil von 90,6 Prozent 2004/2005 auf 86,4 Prozent am Gesamtumsatz reduzierte.

Insgesamt stieg das Vorsteuerergebnis dieses Segments von 27,5 Mio. Euro auf 32,7 Mio. Euro. Hauptgründe waren die beschriebenen Effizienzsteigerungen und damit der Anstieg der Rohertragsmarge.

Im Segment Retail legten die Außenumsätze um 48,4 Prozent zu. Das Ergebnis der Retail-Aktivitäten ist negativ und lag 2005/2006

– bedingt durch einmalige Vorlaufkosten – bei –3,7 Mio. Euro. Die Zahl der eigenen HOUSES OF GERRY WEBER stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr 2005/2006 von 30 auf 50 im In- und Ausland. Das Umsatzwachstum lag leicht über dem Flächenwachstum.

Die Investitionen des Konzerns flossen zum überwiegenden Teil in die Retail-Aktivitäten. So überstiegen sie die Investitionen in Produktion und Whole-Sale um rund das Achtfache und liegen damit auch deutlich über der Relation des Vorjahres, als im Retail rund fünfeinhalbmal so viel investiert wurde auf insgesamt nur halb so hohem Investitionsniveau.

Risikobericht

Die GERRY WEBER-Gruppe hat ein Risikomanagement-System implementiert, das alle Planungs-, Controlling- und Berichterstattungssysteme beinhaltet. Diese Systeme tragen dazu bei, bestehende Chancen zu erkennen und zu nutzen. Das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken, die sich nachhaltig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens auswirken könnten, soll Handlungsspielräume schaffen, die zur langfristigen Unternehmenssicherung und zum Aufbau von neuen Erfolgspotenzialen genutzt werden.

Zentrales Element des Risikomanagement-Systems ist ein Risikohandbuch, das der Unternehmensleitung zur Risikofrüherkennung dient und die Identifikation, Erfassung und Analyse der Risiken erleichtert. Im Handbuch sind die Leitlinien zur Einstufung der Schadenshöhe und der Eintrittswahrscheinlichkeit definiert und geeignete Gegenmaßnahmen beschrieben. Das Handbuch dient auch als Grundlage des Risikoberichts, der zu jeder Aufsichtsratssitzung aktualisiert wird und den Risikostatus aller wichtigen Unternehmensbereiche darlegt.

Das Risikomanagement-System wird intern regelmäßig auf seine Funktionsfähigkeit hin überprüft. Die Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) und die Kriterien des IDW Prüfungsstandards 340 für die Risikoidentifikation sind vollständig erfüllt.

Die GERRY WEBER-Gruppe ist damit in der Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen und darauf kurzfristig und angemessen zu reagieren. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer wurde das Risikomanagement-System überprüft und seine Angemessenheit und Funktionsfähigkeit bestätigt.

Risiken, die für sich alleine oder in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdend sind oder die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nachhaltig beeinträchtigen können, sind aktuell für Gegenwart und Zukunft nicht erkennbar. Ein Risiko würde dann als bestandsgefährdend eingestuft, wenn die Schadenshöhe den Jahresüberschuss übersteigen würde. Innerhalb der Rückstellungen hat der GERRY WEBER-Konzern zum 31. Oktober 2006 Risiken in Höhe von 10,0 Mio. Euro berücksichtigt. Diese betreffen in erster Linie Rückstellungen für Altersteilzeit, ausstehende Rechnungen, Urlaubsansprüche, Tantiemen und mögliche Gewährleistungen. Planungsrisiken bestehen naturgemäß in der Umsatzvorhersage, in der Abschätzung von Abschreibungen auf Vorräte, in Forderungsausfällen und vor Absicherung der Wechselkurse.

Marktrisiken

Als Fashion- und Lifestyle-Unternehmen unterliegt die GERRY WEBER-Gruppe den Trends und Schwankungen des Modemarkts und sieht sich mit jeder neuen Saison dem Risiko ausgesetzt, dass Teile der präsentierten Kollektionen vom Markt nur unzureichend angenommen werden. Ständige Beobachtung der Märkte sowie die Präsenz auf den internationalen Modemessen ermöglichen das Erkennen und Aufspüren von Trends, die dann als Grundlage der Kollektionserstellung dienen. Die Positionierung der Marken und die langjährige Kenntnis der Kundenzielgruppe, ihrer Wünsche und Kaufgewohnheiten versetzt die GERRY WEBER-Gruppe in die Lage, selbst Trends zu schaffen und sich damit unabhängiger von Marktschwankungen zu machen. Durch die eigenen Retail-Aktivitäten und die damit verbundenen Erfahrungen am Point of Sale können die Kollektionen noch gezielter auf die Nachfrage der Kunden zugeschnitten werden. Aus diesen am Point of Sale gewonnenen Erkenntnissen wurden auch die Sublabels der

Marken GERRY WEBER und TAIFUN entwickelt, die sehr erfolgreich zusätzliches Marktpotenzial ausschöpfen. Eine Vielzahl von Maßnahmen sorgt dafür, dass die GERRY WEBER-Gruppe die Marktchancen wahrnehmen und die Risiken gering halten kann. Dazu gehören speziell strukturierte Kollektionsentwicklungsprozesse, in denen die beteiligten Abteilungen von Schnitt und Design bis zum Vertrieb eingebunden sind, ständige Marktbeobachtung und die Auswertung des umfangreichen Datenbestands aus dem eigenen Retail. Ein wichtiger Indikator für den Erfolg der Kollektionsprogramme sind die Vorordereingänge, die im Hinblick auf die Orderzahlen je Einzelkunde im Zeitvergleich analysiert werden. Die Entwicklung der Auftragseingänge nach Marken und Ländern ist auch ein wichtiger Bestandteil des vierteljährlichen Risikoberichts für den Aufsichtsrat.

Die Krise des Einzelhandels und eine eventuelle Kaufzurückhaltung der Konsumentinnen aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung 2007 stellt für die GERRY WEBER-Gruppe ein Risiko dar, das sich negativ auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung auswirken könnte. Die Krise birgt aber auch Chancen, da die Händler vermehrt auf starke Marken setzen, die ihnen hohe Roherträge sichern. Die Marke GERRY WEBER ist in ihrem Markt- und Preissegment eine der bekanntesten und angesehensten Marken bei den Händlern. Auch als Franchisegeber hat sich die GERRY WEBER-Gruppe einen sehr guten Namen in der Branche gemacht. Dieses positive Standing im Handel gibt dem Konzern Gelegenheit, die Umsatzbasis jedes Jahr durch neue Kunden zu erweitern bzw. nicht zufrieden stellende Key Accounts auszusortieren und damit das Risiko von Umsatzeinbußen zu reduzieren. Geschäftsaufgaben im Einzelhandel bieten auf der anderen Seite die Möglichkeit, zu günstigen Konditionen leer stehende Immobilien-Objekte an erstklassigen Standorten anzumieten. Dies nutzte die GERRY WEBER-Gruppe in den vergangenen Jahren, um den Bestand an eigenen Einzelhandelsgeschäften zu erhöhen und damit die Umsatzbasis deutlich auszuweiten.

Durch die Vertikalisierung des eigenen Geschäfts hat sich die GERRY WEBER-Gruppe die Strategien der

vertikalen Konkurrenz zu eigen gemacht und nutzt die sich daraus ergebenden Vorteile wie Nähe zum Kunden, Schnelligkeit und Flexibilität. Dafür wurden alle internen Prozesse und Strukturen in den vergangenen Jahren optimiert. Die GERRY WEBER-Gruppe konnte sich dadurch eine Marktposition aufbauen, die von neuen Wettbewerbern kaum gefährdet werden kann. Die starke Marke ist zudem die beste Absicherung gegen preisaggressive Konkurrenz. Gleichzeitig erlaubt es die ausgezeichnete Marktposition, dem Preis- und Margendruck des Handels zu widerstehen.

Die breite Kundenstruktur von rund 6.000 nationalen und internationalen Kunden schafft die Grundlage, um die Abhängigkeit von einzelnen Großkunden zu vermeiden. Daneben baut sich der Konzern durch die eigenen Retail-Aktivitäten einen zweiten Absatzkanal auf, der von der Entwicklung des Wholesale-Bereichs unabhängiger macht. Mit dem größten Einzelhandelskunden erzielte die GERRY WEBER-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von unter fünf Prozent. Die vier wichtigsten Kunden kommen zusammen auf einen Umsatzanteil von unter 15 Prozent. Spezielles Key Accounting sorgt für die ständige Abfrage der Kundenzufriedenheit, um im Krisenfall schnell reagieren zu können. So kann die GERRY WEBER-Gruppe das Risiko klein halten, dass einzelne größere Kunden ausfallen.

Die GERRY WEBER-Gruppe arbeitet ständig an der weiteren Optimierung der Strukturen in Produktion, Logistik und Vertrieb, um die Attraktivität der Produkte und der Margen für den Einzelhandel auch in Zukunft sicherzustellen. Das nachgewiesene hohe Niveau der Lieferzuverlässigkeit und -pünktlichkeit, der Passformen, der Produktqualität, der modischen Kompetenz, der Lagerumschlagsgeschwindigkeit und der Erkennung von Trends und deren kommerzieller Ausnutzung soll durch diese Maßnahmen weiter erhöht werden. Das ständige Sourcing neuer Beschaffungsmärkte, die Verschlankeung interner Prozesse, effizientes Outsourcing von Dienstleistungen und der Einsatz von funktionierenden IT-Systemen werden die Kosten weiter reduzieren und das Unternehmen wettbewerbsfähig halten. Die GERRY WEBER-Gruppe hat in der Vergangenheit oft die Vorreiter-

rolle in der Branche übernommen, wenn es um neue Beschaffungs-, Logistik- und Vertriebsstrategien ging. Diese Fähigkeit zu Innovation wird auch in Zukunft die Grundlage dafür bilden, Marktrisiken zu vermeiden und Marktchancen auszuschöpfen.

Finanzrisiken

Das Marktumfeld des GERRY WEBER-Konzerns ist geprägt von der schwierigen wirtschaftlichen Lage des Einzelhandels, die auch im Geschäftsjahr wieder zu Geschäftsaufgaben und Insolvenzen führte. Forderungsausfälle stellen deshalb innerhalb der Finanzrisiken das größte Problem dar. Kreditversicherungen, Bonitätsprüfungen, umfangreiche Dokumentationen der Zahlungshistorie, die Straffung des Mahnverfahrens und verkürzte Zahlungsvereinbarungen mit Neukunden tragen dazu bei, dieses Risiko klein zu halten. Im Geschäftsjahr wurde von der Rechtsabteilung in Zusammenarbeit mit dem Controlling eine interne Richtlinie erarbeitet, die weitere Strategien zur Risikovermeidung bzw. -minimierung vorgibt. Diese konzentrieren sich auf die Vergabe und Einhaltung von Kundenkreditlimits, die Überwachung der Altersstruktur der Forderungen und das Managen von zweifelhaften Forderungen.

Die GERRY WEBER-Gruppe finanziert sich zu großen Teilen über Eigenkapital und ist deshalb von Zinsentwicklungen wenig abhängig. Im Geschäftsjahr wurde eine Strategie der Umfinanzierung von kurzfristigen in langfristige Darlehen verfolgt, um dem Risiko steigender Zinssätze am Kapitalmarkt zu begegnen. Um ein Liquiditätsrisiko auszuschließen, verfügt der Konzern über Kreditlinien, die den maximalen Fremdfinanzierungsbedarf des Geschäftsjahres deutlich übersteigen. Zahlungsschwankungen können zwar aufgrund des saisonal geprägten Geschäfts auftreten, aufgrund der besagten Kreditlinien und des hohen Cashflows sind die sich daraus ergebenden Risiken jedoch gering.

Als international operierendes Unternehmen ist die GERRY WEBER-Gruppe in unterschiedlichen Währungsräumen tätig und unterliegt damit Wechselkursrisiken. Im Geschäftsjahr wurden wieder

Kurssicherungsgeschäfte abgeschlossen, um die Devisenschwankungen bei den Importen aus Fernost und den Exporten nach Großbritannien, die nicht in Euro fakturiert werden, abzusichern. Durch Termin-geschäfte, die bereits bei Vertragsabschluss in der Fremdwährung getätigt werden, werden diese Wäh-rungsrisiken minimiert.

Zinsrisiken, Währungsrisiken und andere finanzwirt-schaftliche Risiken sind, soweit sie von den IFRS für die Notes des Konzernabschlusses verlangt werden, auf den Seiten 76 bis 79 im Konzernanhang zu finden.

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente umfassen Bankdarlehen und kurzfristige Bankverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen. Des Weiteren geht der Konzern auch derivative Geschäfte ein. Hierzu ge-hören Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte. Zweck dieser derivativen Finanzinstrumente ist das Risikomanagement von Zins- und Währungsrisiken, die sich aus der Geschäftstätigkeit des Konzerns und seinen Finanzierungsquellen ergeben. Es war und ist Politik des Konzerns, dass kein Handel mit Finanzin-strumenten betrieben wird. Die sich aus den Finanz-instrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns bestehen aus zinsbedingten Cash Flow-Risiken, Liquiditätsrisiken, Fremdwährungsrisiken und Ausfallrisiken. Die Unternehmensleitung über-wacht die Risiken im Rahmen des konzernweiten Risikofrüherkennungssystems.

Leistungsrisiken

Eine wichtige Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg des GERRY WEBER-Konzerns ist die terminge-rechte und zuverlässige Warenversorgung der Kun-den. Außerdem muss die hohe Qualität der Produkte jederzeit sichergestellt sein, um die Retourenquote klein zu halten. Der gesamte Beschaffungsprozess über passive Lohnveredelung und Vollkauf unter-liegt Terminvorgaben, für deren Einhaltung die per-manente Überwachung der Produktionsprozesse, der Kommissionierung, der Qualitätsprüfungen und des Transports unabdingbar ist. Der Einsatz von ei-genen Mitarbeitern vor Ort und die Zusammenarbeit

mit einem spezialisierten, jahrelang bewährten Lo-gistikpartner halten die darin enthaltenen Risiken gering. In wöchentlichen Terminbesprechungen aller am Beschaffungsprozess Beteiligten werden diese Abläufe zusätzlich überwacht und gesteuert. Der Ausbau der Qualitätssicherungs-Datenbank, die Weiterentwicklung der Verarbeitungsvorschriften, die Dokumentation der Fertigwarenabnahme, definierte Durchlaufzeiten und regelmäßige Aktualisierungen der Qualitätssicherungsvereinbarungen mit den Lie-feranten stellen weitere wichtige Maßnahmen zur Risikominimierung dar. Das Risiko, in zu große Ab-hängigkeiten von einzelnen Beschaffungsmärkten zu geraten, wurde im Geschäftsjahr durch den Wechsel von asiatischen Zulieferländern und die Verbreiterung der Beschaffungsstrukturen weiter reduziert.

Investitionsrisiken

Eines der zentralen strategischen Ziele der GERRY WEBER-Gruppe ist der weitere Ausbau der Retail-Aktivitäten, d. h. der Vertrieb über konzerneigene Geschäfte. Diese Strategie führt nicht nur durch die erweiterte Wertschöpfungskette zu einer poten-ziell höheren Rohertragsmarge, sondern ermöglicht einen näheren Kontakt zur Endkundin und eine ge-zielte Präsentation der GERRY WEBER-Markenwelt. Die Installation der eigenen Stores an ausgewählten Standorten fördert die Bekanntheit und das Image der Marken. Mit den erweiterten Retail-Aktivitäten sind jedoch auch Risiken aufgrund von erheblichen Investitionen, hohen Fixkosten und langfristigen Mietverträgen verbunden. Gemindert wird das In-vestitionsrisiko durch einheitliche Store-Einrichtungen, die in größeren Mengen zu günstigen Konditionen beschafft und im Falle einer möglichen Geschäfts-aufgabe teilweise weiterverwendet werden können. Die Retail-Aktivitäten werden mit Hilfe eines maßge-schneiderten Berichts- und Monitoringsystems kon-tinuierlich überwacht und analysiert. Der Eröffnung neuer Stores gehen weitreichende Standortprüfungen, intensive fachbereichsübergreifende Planungen und ein mehrstufiger Genehmigungsprozess voraus. Die Strategie, an als geeignet erkannten Standorten auch Franchisepartner einzubinden, reduziert das Risiko einer Fehlinvestition zusätzlich.

Risiken der Informationstechnologie

IT-Sicherheits- und Systemausfallrisiken werden durch Backup-Systeme und regelmäßige Wartungen weitgehend ausgeschlossen. Für die Datensicherung und den Schutz vor unberechtigtem Datenzugriff wird durch strikte Zugangsberechtigungen, die Protokollierung aller Zugänge zum Serverraum, die klare Vergabe von Administratorenrechten und weitere umfangreiche Sicherungsmechanismen Vorsorge getroffen.

Versicherungen

Der GERRY WEBER-Konzern sichert alle Haftungs- und sonstige Schadensfälle durch ausreichend hohe Deckungssummen ab. Um zu verhindern, dass die Deckungssummen nicht mehr den aktuellen Erfordernissen entsprechen, werden die durch Versicherungen erfassten Bereiche regelmäßig überprüft und neu bewertet. Das gilt insbesondere für die Gebäude-, FBU- und Transportversicherungen. Zu den teilweise nicht abgesicherten Risiken gehören Wasserschäden zum Beispiel durch Hochwasser, die im Schadensfall an IT-, Daten- und Telefonleitungen und an im Erd- oder Untergeschoss befindlichen Unternehmensbereichen entstehen könnten. Um diese Risiken gering zu halten, werden bauliche und technische Vorsorgemaßnahmen getroffen und besonders sensible Bereiche verlagert.

Mitarbeiter

Der Erfolg der GERRY WEBER-Gruppe ist entscheidend abhängig von den Leistungen und Fähigkeiten der Mitarbeiter und Manager. Um diese zu motivieren und langfristig an das Unternehmen zu binden, werden verschiedene Personalbindungsmaßnahmen materieller und immaterieller Natur eingesetzt. Umfangreiche Weiterbildungsangebote unterstützen den Aufbau von Know-how, das mit der steigenden Übernahme von Verantwortung auch die Identifikation mit dem Unternehmen und seinen Zielen fördert.

Nachwuchsprogramme geben Auszubildenden und Trainees die Möglichkeit, sich auf Führungsfunktionen im Unternehmen vorzubereiten, und sichern damit die langfristige Personalentwicklung des Unternehmens.

Umweltschutz

Der GERRY WEBER-Konzern ist sich der Bedeutung eines umweltverträglichen Umgangs mit den natürlichen Ressourcen bewusst. Das Unternehmen sorgt deshalb an den eigenen Standorten für einen sparsamen Energieverbrauch und die optimale Verwertung von Reststoffen und Abfällen. Durch entsprechende Vereinbarungen mit den Zulieferern wird dafür Sorge getragen, dass die Umweltstandards auch in den ausländischen Produktionsbetrieben eingehalten werden.

Erklärung zum Abhängigkeitsbericht

„Wir erklären nach § 312 Abs. 3 AktG, dass unsere Gesellschaft nach den Umständen, die zu den Zeitpunkten bekannt waren, in denen Rechtsgeschäfte mit verbundenen Unternehmen vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt und nicht benachteiligt worden ist.“

Vergütungsbericht

Das Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands sieht neben der fixen Vergütung eine variable Vergütungskomponente vor, die sich nach dem Vorsteuerergebnis der einzelnen Konzerngesellschaften bemisst. Weitere Einzelheiten auch zum individuellen Ausweis der Vorstandsvergütung sind dem Konzernanhang auf Seite 83 zu entnehmen. Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wird innerhalb des Corporate Governance-Berichts näher erläutert. Den Aufsichtsräten steht neben einer fixen Vergütung eine variable Vergütungskomponente zu, die sich jeweils an der zur Ausschüttung anstehenden Dividende orientiert.

Offenlegung von Übernahmehemmnissen

Die Neuregelungen durch das Übernahmerrichtlinie-Umsetzungsgesetz hinsichtlich einer Offenlegung aller Regeln und Hindernisse im Konzernlagebericht gemäß 315 Abs. 4 HGB, die eine Übernahme und Ausübung von Kontrolle erschweren können, gelten für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2005 begonnen haben. Entsprechend wird der GERRY WEBER-Konzern ab dem Jahresabschluss 2006/2007 die neuen Transparenzanforderungen erfüllen.

Zusammenfassende Aussage über die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Zusammengefasst zeigt die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, dass sich der GERRY WEBER-Konzern im Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts in einer guten wirtschaftlichen Verfassung befindet.

Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag haben sich in der GERRY WEBER-Gruppe keine nennenswerten operativen oder strukturellen Veränderungen und Geschäftsvorfälle ereignet, die wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hatten, über die hier zu berichten wäre und die die Aussagen im Konzernjahresabschluss 2005/2006 verändern würden.

Prognosebericht

Chancen-Management

Dem GERRY WEBER-Konzern erwachsen aus dem gesellschaftlichen Umfeld, dem eigenen Markt und Entwicklungen im Wettbewerb sowie aus der eigenen Leistungserstellung zusätzliche Chancen, die so bislang noch nicht genutzt wurden. Ziel von GERRY WEBER ist es, diese Chancen gezielt zu erkennen, zu analysieren, Bearbeitungsstrategien zu entwickeln, Risiken zu minimieren und die Poten-

ziale in Umsatz und Ertrag optimal auszuschöpfen. Beispiel für ein derartiges Chancen-Feld ist die Krise im Einzelhandel. Bereits 1999 wurde gezielt mit dem Aufbau eigener Retail-Aktivitäten begonnen. Die jährlichen Umsatzzuwächse aus diesem Bereich überkompensieren den Wegfall von Umsätzen durch Betriebsaufgaben von Einzelhandelskunden mehr als deutlich. Für GERRY WEBER ging es frühzeitig darum, neben den Risiken aus der schwierigen Einzelhandelslage gezielt die Chancen zu suchen und zu nutzen. GERRY WEBER hat ein deutschlandweites System zur Standortsuche zielgerichtet für erstklassige, freiwerdende Einzelhandelsstandorte entwickelt. Im Ergebnis verfügt GERRY WEBER in Deutschland über 43 eigene HOUSES OF GERRY WEBER (Stichtag: 31.10.) in erstklassigen Einzelhandelslagen in Großstädten mit über 80.000 Einwohnern. Dieses System der Standortfindung wird derzeit auf die europäischen Metropolen ausgedehnt.

Beispiele für weitere Chancen-Felder, die zielgerichtet bearbeitet werden, sind:

- Freiwerdende Shop-in-Shop-Flächen und Verkaufsflächen durch Ausscheiden von Wettbewerbern
- Internationalisierung
- Qualitätsverbesserungen und Kosteneffekte in neuen, potentiellen asiatischen Beschaffungsmärkten

Ausblick 2006/2007

Die Wachstumsdynamik der GERRY WEBER-Gruppe entwickelte sich bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr relativ unabhängig von Konjunktur und Branchenlage. Die eigene gute Firmenkonjunktur wird sich deshalb voraussichtlich in den nächsten Jahren fortsetzen als eine Folge der strategischen Weichenstellungen, der Marktposition und der Innovationskraft des Konzerns. Die Geschäftsführung rechnet im laufenden Geschäftsjahr wieder mit einem zweistelligen Wachstum beim Umsatz,

der fast die 500-Millionen-Euro-Schwelle erreichen wird, und einem weiteren Wachstum beim Ertrag. Die einmaligen Belastungen 2005/2006 insbesondere durch Anlaufkosten der neuen Flagship-Stores und einer temporär stärkeren Fokussierung auf Stores in eigener Regie werden so 2006/2007 nicht mehr anfallen. Zusätzlich zu diesem Basiseffekt rechnet die GERRY WEBER-Gruppe mit weiteren Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen. Ziel für 2006/2007 ist eine zweistellige EBIT-Marge.

Auch das Geschäftsjahr 2007/2008 wird von zweistelligem Umsatzwachstum bei weiterer Verbesserung der EBIT-Marge geprägt sein. Aufgrund der von der Bundesregierung geplanten Senkung der Unternehmenssteuern ab 2008 wird der Nettogewinn außerdem leicht überproportional steigen.

Als ein wichtiger Wachstumsmotor hat sich bereits der aktive Ausbau der eigenen Einzelhandelsgeschäfte erwiesen. Im laufenden Geschäftsjahr sollen rund 70 weitere HOUSES OF GERRY WEBER im In- und Ausland eröffnet werden, die entweder in Eigenregie oder durch Franchisepartner betrieben werden. Diese neuen Stores werden die Umsatzbasis insgesamt erweitern. Die Vertikalisierung, also die Ausweitung der Wertschöpfungskette von der Produktion bis zum Vertrieb in den eigenen Läden, ist ein wichtiger Bestandteil der Wachstumsstrategie der GERRY WEBER-Gruppe. In den nächsten Jahren soll sich die Zahl der HOUSES OF GERRY WEBER auf 300 bis 400 Stores erhöhen, davon rund zwei Drittel im Ausland. Der Anteil der Retail-Umsätze, also der Umsätze in den eigenen Stores, soll entsprechend weiter überproportional wachsen. Mittelfristig sollen etwa 40 Prozent der GERRY WEBER-Produkte in den eigenen und von Franchisepartnern betriebenen Geschäften verkauft werden, der Wholesale-Anteil am Umsatz würde dadurch anteilmäßig entsprechend sinken – trotz Wachstum in absoluten Zahlen.

Zum Vertriebskonzept zählt auch der Ausbau der Monomarken-Stores. Nach der erfolgreichen Eröff-

nung erster TAIFUN-, SAMOON- und GERRY WEBER Edition-Läden im abgelaufenen Geschäftsjahr läuft die Planung für die Etablierung weiterer Stores. Dazu wird laufend nach geeigneten Standorten im In- und Ausland anhand der vorgegebenen Kennzahlen gesucht. Auch die Zusammenarbeit mit dem Handel über Shop-in-Shop-Flächen wird weiter intensiviert. Im laufenden Geschäftsjahr soll sich die Zahl dieser Flächen wieder um 100 auf insgesamt 1.100 erhöhen. Die Händler suchen verstärkt nach starken Marken und Vertriebsallianzen, die ihnen einen Teil der Verantwortung auf der Fläche abnehmen. Diesen Trend wird die GERRY WEBER-Gruppe mit marktfähigen, abverkaufsstarken Kollektionen und lückenloser, termingerechter Belieferung weiter nutzen, um die Marktposition gegenüber dem Handel zu fördern.

Neben dem inländischen Markt plant die GERRY WEBER-Gruppe auch einen verstärkten Ausbau der Aktivitäten im Ausland und damit wieder eine leichte Erhöhung der Exportquote. Die wichtigsten Märkte für die GERRY WEBER-Produkte werden die Benelux-Länder, England, Irland, Österreich, die Schweiz und Skandinavien bleiben. Aber der Umsatzanteil anderer, auch außereuropäischer Länder nimmt zu. Zu diesen Zielmärkten gehören Osteuropa und Russland, aber auch der Nahe und Ferne Osten.

Konjunkturprognose für die wichtigsten Absatzmärkte der GERRY WEBER-Gruppe 2007 (Veränderung BIP in %; Quelle: OECD)

Deutschland	2,2
Großbritannien	2,6
Irland	5,1
Niederlande	3,1
Belgien	2,3
Österreich	2,5
Schweiz	2,2
Skandinavien	2,6 bis 3,6
Russland	6,0

Die Lizeinnahmen werden im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlich weiter steigen. Insbesondere durch den Erfolg der GERRY WEBER Menswear sollen die Lizenzerlöse in drei Jahren rund auf das Doppelte des heutigen Niveaus ansteigen. Aber auch die anderen GERRY WEBER-Lizenzen werden ihren Anteil zum Lizenzgeschäft beisteuern. Den bisher größten Umsatzbeitrag leistet die Lizenz für die Taschen, die sich sowohl im Textileinzelhandel, im Fachlederhandel und in den eigenen Stores verkaufen. Im Geschäftsjahr soll die Abstimmung zwischen den Lizenznehmern für Taschen und Schuhe intensiviert werden, um die sich hier bietenden Umsatzpotenziale besser auszuschöpfen.

Die Erhöhung der Rentabilität wird auch im Geschäftsjahr eines der wichtigsten Unternehmensziele des GERRY WEBER-Konzerns bleiben. Die dafür nötige Verschlankeung der internen Strukturen wird deshalb gezielt fortgesetzt. Ab November 2007 wird ein spezialisierter Logistik-Dienstleister das komplette Lager- und Logistikmanagement für die weltweit produzierten Fertigwaren übernehmen. Neben den Kosten werden dadurch auch Lieferbereitschaft, Lieferzeit und Liefergenauigkeit weiter optimiert werden. Gezieltes Sourcing in den Beschaffungsmärkten ist die Grundlage für die günstige Preiskalkulation der Kollektionen. Durch die Verlagerung produktionsnaher Aufgaben in die Zulieferländer wird diese Kalkulation noch verbessert. Die enge Abstimmung und Zusammenarbeit mit den Betrieben und Beschaffungsbüros vor Ort wird im Geschäftsjahr weiter forciert werden, um die Prozesse zu optimieren und die Kosten zu senken.

Im Gegensatz zu vielen Unternehmen befindet sich die GERRY WEBER-Gruppe trotz des Kostendrucks in der Lage, zusätzliche Arbeitsplätze in Deutschland zu schaffen. Diese werden im Geschäftsjahr vorrangig im Retail-Bereich, aber auch durch die allgemeine Geschäftsausweitung in zentralen Unternehmensbereichen entstehen.

Zusammenfassende Aussage zum Prognosebericht

Unter der Voraussetzung des Eintritts der dargestellten Rahmenbedingungen geht die Geschäftsleitung des GERRY WEBER-Konzerns von einer positiven Ertrags- und Bilanzentwicklung in den Geschäftsjahren 2006/2007 und 2007/2008 aus. Dennoch können politische und wirtschaftliche Unwägbarkeiten, auf die die GERRY WEBER-Gruppe keinen Einfluss nehmen kann, die Prognosen insgesamt und ihre Planungsgenauigkeit beeinträchtigen.

Halle/Westfalen, im Januar 2007

Der Vorstand



Gerhard Weber



Udo Hardieck



Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2005/2006 war für die GERRY WEBER International AG wieder ein Jahr mit deutlichem Wachstum sowohl bei Umsatz als auch Ertrag. Obwohl wir beim Ertrag eine neue Bestmarke in der Unternehmensgeschichte erreicht haben, blieb die GERRY WEBER International AG hier etwas hinter ihrem eigenen Ziel zurück. Wir sind gemeinsam mit dem Vorstand der Überzeugung, dass die getroffenen Entscheidungen, gerade im Retail-Geschäft mit der Eröffnung von Flagship-Stores in London und Wien sowie einem temporär stärkeren Fokus auf Stores in Eigenregie, zwar mit höheren einmaligen Vorlaufkosten verbunden waren, aber sehr wohl für die hervorragenden Zukunftsperspektiven des Unternehmens richtig und wichtig sind.

Der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Jahr 2005/2006 die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG beratend und prüfend begleitet. Mit dem Vorstand arbeiteten wir eng zusammen und wurden in alle grundsätzlichen Entscheidungen unmittelbar und zeitnah eingebunden. Wir nahmen die uns nach Gesetz, Satzung, Corporate Governance und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahr.



Dr. Ernst F. Schröder

Methoden der Beratung, Prüfung und Kontrolle

Der Vorstand unterliegt umfangreichen Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat. Er kam diesen im abgelaufenen Geschäftsjahr vollumfänglich nach. Die schriftlichen und mündlichen Berichte wurden von uns in den Sitzungen intensiv und offen mit dem Vorstand diskutiert. Zusätzlich erhielt der Aufsichtsrat quartalsweise direkt aus dem Risikomanagement detaillierte Berichte. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats pflegte darüber hinaus einen direkten Kontakt zum Leiter Finanzen und ließ sich regelmäßig über die neuesten Entwicklungen in Kenntnis setzen.

Die Geschäftsordnung für den Vorstand regelt den Umfang der durch den Aufsichtsrat zustimmungspflichtigen Geschäfte. Im Geschäftsjahr wurden dem Gremium insgesamt 28 Geschäfte zur Zustimmung vorgelegt. Alle wurden positiv beschieden. Die Mehrheit der Fragen resultierte aus Neueröffnungen im Retail, da alle lang laufenden Mietverträge aufgrund ihres hohen Barwerts der finanziellen Verpflichtungen zustimmungspflichtig sind.

Schwerpunkte der Beratungen

Das Aufsichtsratsplenium kam im Geschäftsjahr 2005/2006 zu vier Sitzungen zusammen – immer waren die Aufsichtsratsmitglieder vollzählig anwesend. Der Vorstand berichtete in den Sitzungen detailliert über die Quartalsergebnisse, die aktuelle Auftragslage, die Finanzlage und den Ausblick auf das Gesamtjahr 2005/2006. Besondere Aufmerksamkeit schenkten wir im Berichtsjahr der Expansion im Retail, der Verbesserung der Logistik und Warenbeschaffung sowie der Ertragslage. Neben diesen ganzjährigen Themen setzte sich der Aufsichtsrat in den einzelnen Sitzungen mit folgenden Themenschwerpunkten intensiv auseinander:

Sitzung am 21. November 2005:

- Entwicklung des Bekleidungsmarktes national und international sowie Wettbewerbsbeobachtung
- Analyse und Optimierung der Produktions- und Beschaffungsstrukturen
- Entwicklung der HOUSES OF GERRY WEBER
- Verlauf des Aktienrückkaufprogramms
- Diskussion möglicher Anpassungen in der Satzung aufgrund des UMAG
- Tagesordnung für die Hauptversammlung 2006

Sitzung am 16. Februar 2006:

- Jahresabschluss und Konzernjahresabschluss 2004/2005
- Besprechung des AG-Jahresabschlusses und Lageberichts sowie Konzernabschlusses und Konzernlageberichts mit dem Wirtschaftsprüfer
- Corporate Governance-Bericht
- Beratung und Beschluss zum Ergebnisverwendungsvorschlag
- Neue Factory-Outlets
- Übernahme der neun SinnLeffers-Filialen

Sitzung am 16. Mai 2006:

- Beratung über zustimmungspflichtige Mietverträge
- Entwicklung der HOUSES OF GERRY WEBER

Sitzung am 27. September 2006:

- Möglichkeiten des Outsourcing von IT-Leistungen
- Verlauf der aktuellen Orderrunde
- Planungsrechnung Konzern für das Geschäftsjahr 2006/2007
- Analyse und Fragen der Optimierung der Konzern-Führungsstruktur

Bei Bedarf konnten konkrete Einzelfallfragen durch Hinzuziehen geeigneter Experten aus der Rechts- und Steuerberatung gesondert geprüft und beraten werden. Ausschüsse hat der Aufsichtsrat nicht gebildet. Die Installierung eines Prüfungsausschusses (Audit Committee) ist für 2008 geplant. Bislang hat der Aufsichtsrat aufgrund seiner Größe von nur sechs Mitgliedern entschieden, auf Ausschüsse zu verzichten und alle Fragen im Plenum zu behandeln.

AG- und Konzernabschlussprüfung 2005/2006

Entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung erteilte der Aufsichtsrat der RSM Hemmelrath GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Zweigniederlassung Bielefeld, den Auftrag zur Prüfung des Jahresabschlusses und Lageberichts (HGB) sowie des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts (IFRS) der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2006. Der Abschlussprüfer hat diese geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten, auf Seite 95 wiedergegebenen Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer bestätigt, dass im Jahresabschluss und Konzernabschluss sowie Lagebericht und Konzernlagebericht keine Unrichtigkeiten oder Verstöße gegen gesetzliche Regelungen festgestellt wurden. Die GERRY WEBER International AG verfügt über ein den gesetzlichen Regeln entsprechendes effizientes Risikomanagement-System, das ebenfalls vom Wirtschaftsprüfer überprüft wurde.

Gemäß § 313 AktG hat der Abschlussprüfer auch den vom Vorstand erstellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) geprüft und mit folgendem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat hat seinerseits den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, die Lageberichte für AG und Konzern, den Abhängigkeitsbericht sowie den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands geprüft und mit dem Vorstand beraten. An diesen Beratungen haben die Abschlussprüfer teilgenommen, standen für Fragen zur Verfügung und haben über wesentliche Ergebnisse der Prüfung berichtet. Alle entsprechenden notwendigen Unterlagen insbesondere auch die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor.

Der Aufsichtsrat hat sich nach Abschluss seiner eigenen Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers angeschlossen. In seiner Sitzung am 27. Februar 2007 hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG gebilligt und nach § 172 AktG festgestellt und des Weiteren den Konzernabschluss gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zur Ausschüttung einer Dividende von 0,40 Euro je Stückaktie und Vortrag des verbleibenden Restbetrags auf neue Rechnung schließt sich der Aufsichtsrat an.

Corporate Governance

Detaillierte Informationen zur Corporate Governance, insbesondere die den Aufsichtsrat betreffenden Punkte, können Sie dem gemeinsamen Bericht zur Corporate Governance auf Seite 37 entnehmen. Eine Auflistung aller Mandate, die die Mitglieder dieses Gremiums außerhalb der GERRY WEBER International AG wahrnehmen, finden Sie auf Seite 83 dieses Geschäftsberichts. Die individuelle Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist auf Seite 39 im Vergütungsbericht ausgewiesen.

Die neuen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, die vor allem die Vorstandsvergütung betreffen, wurden im Aufsichtsrat eingehend diskutiert. Gemeinsam mit dem Vorstand kam man überein, allen Empfehlungen des Kodex, soweit sie Relevanz für die GERRY WEBER International AG haben, zu entsprechen. Erwähnt werden darf, dass GERRY WEBER die Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung bereits seit dem Geschäftsbericht 2004/2005 individuell ausweist.

Im Namen des Aufsichtsrats danke ich den Vorständen sowie allen Mitarbeitern sehr herzlich für ihr im Geschäftsjahr 2005/2006 Geleistetes. Ihrem Einsatz ist es zu verdanken, dass für die GERRY WEBER International AG ein neues Rekordergebnis möglich war. Wir hoffen, das Erreichte ist Motivation und Ansporn, auf dem Weg zum internationalen Lifestyle-Konzern mit dem gleichen Engagement weiter zu gehen und das neue Jahr zu einem ähnlich erfolgreichen werden zu lassen.

Halle/Westfalen, im Februar 2007

Dr. Ernst F. Schröder
Vorsitzender



Bericht zur Corporate Governance von Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG

Die GERRY WEBER International AG richtet sich in Unternehmensführung und -kontrolle nach den Erfordernissen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) und orientiert sich an den internationalen Initiativen auf diesem Gebiet. Wo es möglich und aufgrund der unternehmensspezifischen Gegebenheiten sinnvoll ist, folgt die GERRY WEBER International AG den Standards vollumfänglich. In begründeten Ausnahmefällen, die zum Beispiel auf die Unternehmensgröße oder einen angemessenen Ressourceneinsatz zurückzuführen sind, weicht das Unternehmen von den Empfehlungen ab.

In den Deutschen Corporate Governance Kodex wurden mit Wirkung zum 12. Juni 2006 eine Reihe neuer Empfehlungen und Anregungen aufgenommen. Insbesondere setzen diese Empfehlungen die Regelungen des Vorstandsvergütungsoffenlegungsgesetzes innerhalb der Corporate Governance um. Die GERRY WEBER International AG folgt allen Neuregelungen des Kodex, die für das Unternehmen von Relevanz sind.

Außerdem folgt die GERRY WEBER International AG nun einer weiteren Empfehlung des Kodex in Punkt 7.1.1. Der Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG wird für das Geschäftsjahr 2005/2006 erstmals nach internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) aufgestellt. Abweichungen vom Kodex gab und gibt es noch in sieben Punkten. Die Entsprechenserklärung 2006 wurde von Aufsichtsrat und Vorstand im Dezember 2006 gemeinsam verabschiedet.

Ein Abgleich der letztjährigen Entsprechenserklärung vom Dezember 2005 mit der tatsächlich im Jahr 2006 umgesetzten Corporate Governance im GERRY WEBER-Konzern ergab keine Abweichungen.

Die Satzung des Unternehmen sowie die Geschäftsordnungen für Vorstand und Aufsichtsrat blieben 2006 unverändert.

Aktionäre und Hauptversammlung

Der neu in den Kodex aufgenommenen Anregung, dass der Hauptversammlungsleiter für eine zügige Abwicklung der Hauptversammlung Sorge trägt und diese spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet sein sollte, wird die GERRY WEBER International AG entsprechen. Um das Abstimmungsverfahren weiter zu beschleunigen, wurde bereits 2006 eine neue EDV-Lösung angewandt, die zu einer deutlichen zeitlichen Entlastung führte.

Die Aktionäre konnten auch zur Hauptversammlung 2006 wieder alle Informationen und Unterlagen im Internet einsehen und herunterladen. Zur Hauptversammlung 2006 ist der Gesellschaft kein Gegenantrag zugegangen. GERRY WEBER verzichtet aus Kostengründen und Gründen der Rechtssicherheit auch weiterhin darauf, die Hauptversammlung komplett im Internet zu übertragen. Stattdessen werden die Rede des Vorstandsvorsitzenden und die Abstimmungsergebnisse direkt im Anschluss an die Hauptversammlung veröffentlicht.

An der Hauptversammlung am 8. Juni 2006 haben rund 1.200 Aktionäre, Bankenvertreter, Journalisten und Gäste teilgenommen. Die Präsenz des Grundkapitals lag bei rechnerischen 58,02 Prozent. Die vier zur Abstimmung gestandenen Tagesordnungspunkte wurden mit jeweils über 99 Prozent angenommen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats informierte die Hauptversammlung über die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand. Der Vorstand gab Bericht über das Aktienrückkaufprogramm der GERRY WEBER International AG.

Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat

Weitergehende Informationen zum Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Bericht des Aufsichtsrats auf Seite 33 zu entnehmen.

Die Aufsichtsratssitzungen konnten und können von den Mitgliedern der Kapital- wie Arbeitnehmerseite sowohl gemeinsam als auch getrennt vorbereitet werden. Außerdem kann der Aufsichtsrat ohne den Vorstand tagen, was 2006 allerdings nicht gewünscht wurde. GERRY WEBER entspricht hier der Anregung in Punkt 3.6 des Kodex. Gleiches gilt für Punkt 3.7 und Punkt 3.10, da Vorstand und Aufsichtsrat im Rahmen des Corporate Governance-Berichts zu allen unternehmensrelevanten Anregungen des Kodex Stellung nehmen.

Vorstand

Das Vergütungssystem für den Vorstand blieb im Geschäftsjahr 2005/2006 unverändert. Die Grundzüge des Vergütungssystems und die individuellen wertmäßigen Angaben je Vorstandsmitglied werden auf Seite 83 dargestellt. Die GERRY WEBER International AG entspricht den neuen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in den Punkten 4.2.4 und 4.2.5 mit Ausnahme der Empfehlungen, die aufgrund der konkreten Ausgestaltung für GERRY WEBER nicht relevant sind, wie Angaben zu Versorgungs- oder Nebenleistungen.

Die Geschäftsordnung für den Vorstand hatte 2005/2006 unverändert Bestand. Interessenskonflikte sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten. Auch weiterhin bekleidete kein Mitglied des Vorstands Aufsichtsrats- oder vergleichbare Mandate.

Aufsichtsrat

Alle Informationen zu den Arbeitsschwerpunkten des Aufsichtsrats sind dem Bericht des Aufsichtsrats ab Seite 33 zu entnehmen. Interessenskonflikte bestanden im Geschäftsjahr nicht. Die Geschäftsordnung blieb unverändert. Die Effizienz seiner Tätigkeit überprüft der Aufsichtsrat im jährlichen Turnus mittels Selbsteinschätzung. Nach eigener Einschätzung

gehörte dem Aufsichtsrat jederzeit eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder an.

Transparenz

Alle Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zur Transparenz wurden im Geschäftsjahr von der GERRY WEBER International AG eingehalten. Ad-hoc-Mitteilungen gem. §15 WpHG und Meldungen über Veränderungen von Stimmrechtsanteilen gem. §25 WpHG lagen im Geschäftsjahr nicht vor. Ebenso gab es keine Directors' Dealings-Meldungen gem. §15a WpHG.

Alle Informationen zum Verlauf des am 12. September 2005 gestarteten Aktienrückkaufprogramms hat die GERRY WEBER International AG auf ihrer Website veröffentlicht. Dies betraf alle gemäß Artikel 4 Absatz 4 der EU-Verordnung (EG) 2273/2003 geforderten Informationen über mit dem Rückkaufprogramm zusammenhängende Transaktionen. Die Ermächtigung zum Rückkauf ist am 31. Oktober 2006 ausgelaufen. Damit endete auch formal der Aktienrückkauf. Weitere Informationen zum Bestand an eigenen Aktien befinden sich in den Notes zum Konzernabschluss auf Seite 75.

Besitz von Aktien:

Vorstand:	10.406.568 Stück
	(direkt und indirekt gehalten)
Aufsichtsrat:	34.503 Stück

Weitere Angaben zum Anteilsbesitz in den Notes zum Konzernabschluss auf Seite 84.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Erstmals erstellte die GERRY WEBER International AG ihren Konzernabschluss 2005/2006 nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Die internationalen Rechnungslegungsstandards werden künftig für alle Konzern-Jahres- und Zwischenabschlüsse angewendet. Das Unternehmen arbeitet daran, die Fristen für die Veröffentlichung von Jahres- und Zwischenabschlüssen weiter zu verkürzen und möglichst bald die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zu erfüllen.

Die GERRY WEBER International AG verfügt über keine Aktienoptionsprogramme, über die hier zu berichten wäre.

Die Hauptversammlung ist dem Vorschlag des Aufsichtsrats gefolgt und hat die RSM Hemmelrath GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, zum Jahresabschluss- und Konzernjahresabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2005/2006 gewählt. Der Prüfungsauftrag wurde durch den Aufsichtsrat erteilt. Bereits vor Unterbreitung des Wahlvorschlags hatte der Aufsichtsrat vom Wirtschaftsprüfer eine Erklärung über die persönlichen und geschäftlichen Beziehungen zur Gesellschaft eingeholt. Diese gab zu keinen Beanstandungen Anlass.

Neue gesetzliche Anforderungen

Alle gesetzlichen Compliance-Anforderungen hat die GERRY WEBER International AG im abgelaufenen Geschäftsjahr erfüllt. Im Vorgriff auf das am 20. Januar 2007 in Kraft tretende Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG) informierte die GERRY WEBER International AG bereits alle ihr bekannten Großaktionäre über die neuen Stimmrechtsschwellenwerte im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG). Sollten der GERRY WEBER International AG entsprechende Mitteilungen zugehen, wird sie diese gem. §25 f. WpHG umgehend veröffentlichen und darüber im nächsten Geschäftsbericht 2006/2007 berichten.

Vergütungsbericht für Vorstand und Aufsichtsrat

Die GERRY WEBER International AG weist die Vorstandsvergütung individuell und nach Vergütungskomponenten differenziert aus. Die Vergütungsstruktur und die jeweiligen Werte sind den Notes auf Seite 83 dieses Geschäftsberichts zu entnehmen.

Die individuelle Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats ist nachfolgend dargestellt. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält den dreifachen, der stellvertretende Vorsitzende den eineinhalbfachen Vergütungsbetrag.

Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder für 2005/2006 (Angaben in Euro)

Name	Fixe Vergütung	Variable Vergütung
Dr. Ernst F. Schröder (Vorsitzender)	22.500	45.000
Peter Mager (stv. Vorsitzender)	11.250	22.500
Charlotte Weber-Dresselhaus	7.500	15.000
Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch	7.500	15.000
Olaf Diekmann	7.500	15.000
Christiane Wolf	7.500	15.000

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

GERRY WEBER International AG Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006

Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG identifizieren sich mit den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das Ziel der Corporate Governance der GERRY WEBER International AG ist die Förderung des Vertrauens von Anlegern, Kunden, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit in die Unternehmensführung und damit die Unterstützung der Kapitalmarkt-Akzeptanz.

Gemäß § 161 AktG geben Vorstand und Aufsichtsrat folgende Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12. Juni 2006 ab:

1. In nachstehenden Punkten ist die Gesellschaft weiteren Empfehlungen seit Abgabe der Entsprechenserklärung vom Dezember 2005 und den Neuerungen der Kodexfassung vom 12. Juni 2006 (gegenüber der Fassung vom 2. Juni 2005) nachgekommen:

Kodex Ziffer 4.2.4 Die Gesamtvergütung jedes Vorstandsmitglieds wurde und wird, aufgeteilt nach ihren Komponenten, unter Namensnennung offen gelegt.

Kodex Ziffer 4.2.5 Der neu in den Kodex aufgenommene Empfehlung, die Vorstandsvergütung in einem Vergütungsbericht als Teil des Corporate Governance Berichts darzustellen, wird im Rahmen des Geschäftsberichtes 2005/2006 entsprochen.

Kodex Ziffer 7.1.1 Satz 2 Internationale Rechnungslegung: Der Konzernabschluss wird erstmals für das Geschäftsjahr 2005/2006 nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die internationalen Rechnungslegungsgrundsätze werden in Zukunft auch für alle Zwischen- und Quartalsberichte sowie Jahresabschlüsse des GERRY WEBER-Konzerns zu Grunde gelegt.

2. Die GERRY WEBER International AG entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex mit den nachfolgend aufgeführten Ausnahmen:

Kodex Ziffer 3.8 Abs. 2 D&O-Versicherung: Ein Selbstbehalt für den Abschluss einer D&O-Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat wurde und wird nicht vereinbart, da nicht davon ausgegangen wird, dass ein derartiger Selbstbehalt das Engagement von Vorstand und Aufsichtsrat weiter erhöhen würde.

Kodex Ziffer 4.2.5 Aktienoptionsprogramm, Versorgungszusagen und Nebenleistungen: Auf die Ausgestaltung eines Aktienoptionsplans und eines vergleichbaren Vergütungssystems wurde und wird verzichtet, da die GERRY WEBER International AG bisher keine Aktienoptionen als variable Vergütungskomponente ausgibt und künftig auch nicht ausgeben wird. Die konkrete Ausgestaltung eines Aktienoptionsplans oder eines vergleichbaren Vergütungssystems wird in geeigneter Form bekannt gemacht werden. Versorgungszusagen sowie weitere Nebenleistungen an den Vorstand bestehen nicht und können deshalb auch nicht im Vergütungsbericht näher erläutert werden.

Kodex Ziffer 5.1.2 Nachfolgeplanung: Vorstand und Aufsichtsrat sind sich des Themas der Notwendigkeit einer Nachfolgeregelung bewusst und werden rechtzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen.

Kodex Ziffer 5.2 Satz 2 und Kodex Ziffer 5.3 Bildung von Aufsichtsratsausschüssen: Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG bildete und bildet keine Ausschüsse, da aufgrund der zahlenmäßigen Besetzung des Aufsichtsrates die Bildung von Ausschüssen unverhältnismäßig wäre.

Kodex Ziffer 5.4.4 Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat: Den Empfehlungen, dass es nicht die Regel sein soll, dass der bisherige Vorstandsvorsitzende oder ein Vorstandsmitglied in den Aufsichtsratsvorsitz oder den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses wechselt, und eine entsprechende Absicht der Hauptversammlung besonders begründet wird, entsprach die GERRY WEBER International AG in der Vergangenheit. Für die Zukunft möchte sich die Gesellschaft alle Möglichkeiten offen halten, der Hauptversammlung die geeignetsten Kandidaten für eine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat vorzuschlagen.

Kodex Ziffer 7.1.2 Veröffentlichung des Konzernabschlusses: Der Konzernabschluss war binnen 120 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich. Es wird daran gearbeitet, die empfohlene Frist von 90 Tagen in Zukunft einzuhalten.

Die Corporate Governance der GERRY WEBER International AG wird regelmäßig auf der Grundlage neuer Erfahrungen und gesetzlicher Vorgaben sowie der Weiterentwicklung nationaler und internationaler Standards überprüft und weiter entwickelt. GERRY WEBER folgt bereits heute der Mehrzahl

der zusätzlichen Anregungen des Kodex für gute Corporate Governance und nimmt dazu im jährlichen Corporate Governance-Bericht Stellung. Zwei der insgesamt fünf in der Neufassung vom 12. Juni 2006 aufgenommenen Soll-Empfehlungen entspricht die GERRY WEBER International AG bereits zum heutigen Zeitpunkt, die verbleibenden drei Empfehlungen sind für die GERRY WEBER International AG nicht relevant (vgl. Kodex Ziffer 4.2.5).

Halle/Westfalen, im Dezember 2006

Vorstand und Aufsichtsrat der
GERRY WEBER International AG

Weitere Informationen zur Corporate Governance des GERRY WEBER-Konzerns finden Sie unter www.gerryweber-ag.de.



GERRY WEBER

Jahresabschluss



GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
 für das Geschäftsjahr 2005/2006

	Anhang Ziffer	2005/2006 EUR	2004/2005 EUR
Umsatzerlöse	(16)	442.858.425,10	389.597.768,35
Sonstige betriebliche Erträge	(17)	8.896.806,02	8.416.175,68
Andere aktivierte Eigenleistungen	(18)	0,00	174.149,00
Bestandsveränderung	(19)	7.940.628,78	2.357.699,27
Materialaufwand	(20)	-254.320.582,99	-225.323.075,30
Personalaufwand	(21)	-58.703.965,35	-51.652.529,40
Abschreibungen	(22)	-7.191.914,93	-5.797.434,26
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(23)	-98.289.178,86	-87.124.791,81
Sonstige Steuern	(24)	-227.434,95	-198.255,79
Operatives Ergebnis		40.962.782,82	30.449.705,74
Finanzergebnis	(25)		
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		7.043,25	37.165,90
Zinserträge		333.830,70	307.863,21
Abschreibungen auf Finanzanlagen		-4.578,30	0,00
Nebenkosten Geldverkehr		-988.897,81	-839.661,52
Zinsaufwendungen		-3.773.854,91	-3.083.063,75
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		36.536.325,75	26.872.009,58
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(26)		
Steuern des Geschäftsjahres		-14.346.756,14	-11.223.631,32
Latente Steuern		-1.127.022,00	301.291,00
Jahresüberschuss		21.062.547,61	15.949.669,26
Gewinnvortrag	(27)	23.623.727,17	21.863.649,91
Einstellung in die Gewinnrücklagen	(28)	-10.000.000,00	-5.000.000,00
Bilanzgewinn		34.686.274,78	32.813.319,17
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(29)	0,92	0,69

GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
Konzernbilanz zum 31. Oktober 2006

Aktiva	Anhang Ziffer	31.10.2006 EUR	31.10.2005 EUR
Langfristige Vermögenswerte			
Anlagevermögen	(1)		
Immaterielle Vermögensgegenstände	(a)	7.577.616,13	6.146.434,06
Sachanlagen	(b)	79.436.682,01	68.904.573,64
Finanzanlagen	(c)	956.221,08	1.138.243,37
Andere langfristige Aktiva			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2)	656.633,41	313.458,00
Sonstige Vermögensgegenstände	(3)	7.978.250,00	9.693.865,37
Aktive latente Steuern	(4)	6.696.143,00	6.749.462,00
		103.301.545,63	92.946.036,44
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(5)	52.098.035,97	43.489.829,00
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6)	61.995.888,29	52.158.428,52
Sonstige Vermögensgegenstände	(7)	15.947.987,85	16.424.709,42
Ertragsteuerforderungen	(8)	1.152.598,45	808.801,00
Liquide Mittel	(9)	4.995.345,79	7.248.223,79
		136.189.856,35	120.129.991,73
		239.491.401,98	213.076.028,17

Passiva

	Anhang Ziffer	31.10.2006 EUR	31.10.2005 EUR
Eigenkapital	(10)		
Gezeichnetes Kapital	(a)	22.952.980,00	23.177.407,00
Kapitalrücklage	(b)	28.047.398,39	31.100.712,28
Gewinnrücklagen	(c)	43.880.426,05	33.880.426,05
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39	(d)	-42.517,00	1.527.440,00
Fremdwährungsdifferenzen	(e)	-466.952,66	-302.433,58
Bilanzgewinn	(f)	34.686.274,78	32.813.319,17
		129.057.609,56	122.196.870,92
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	(11)	27.347.979,00	21.094.293,41
Passive latente Steuern	(4)	4.853.666,00	4.783.706,00
		32.201.645,00	25.877.999,41
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen	(12)		
Steuerrückstellungen	(a)	2.381.947,29	286.665,70
Personalarückstellungen	(b)	8.231.978,02	7.229.000,00
Sonstige Rückstellungen	(c)	1.831.782,56	4.495.524,79
Verbindlichkeiten			
Finanzschulden	(11)	32.470.272,12	30.174.703,61
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(13)	28.096.932,51	19.271.139,90
Sonstige Verbindlichkeiten	(14)	5.162.534,45	3.540.591,84
Ertragsteuerverbindlichkeiten	(15)	56.700,47	3.532,00
		78.232.147,42	65.001.157,84
		239.491.401,98	213.076.028,17

GERRY WEBER International AG, Halle / Westfalen
 Konzerneigenkapital Veränderungsrechnung
 für das Geschäftsjahr 2005/2006

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
	EUR	EUR
Stand 01.11.2005	23.177.407,00	31.100.712,28
Umbuchung Jahresüberschuss Vorjahr		
Kauf eigener Aktien	-224.427,00	-3.053.313,89
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG		
Jahresüberschuss ohne Fremdwährungsdifferenzen		
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen		
Gezahlte Dividenden		
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte		
Latente Steuern auf erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte		
Stand 31.10.2006	22.952.980,00	28.047.398,39

Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	Fremdwährungs- differenzen	Gewinnvortrag	Jahres- überschuss	Eigenkapital
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
33.880.426,05	1.527.440,00	-302.433,58	16.863.649,91	15.949.669,26	122.196.870,92
			15.949.669,26	-15.949.669,26	0,00
					-3.277.740,92
10.000.000,00			-10.000.000,00		0,00
				20.898.028,53	20.898.028,53
		-164.519,08		164.519,08	0,00
			-9.189.592,00		-9.189.592,00
	-2.573.700,00				-2.573.700,00
	1.003.743,00				1.003.743,00
43.880.426,05	-42.517,00	-466.952,66	13.623.727,17	21.062.547,61	129.057.609,56

GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
 Segmentberichterstattung
 für das Geschäftsjahr 2005/2006

Segmentinformationen nach Geschäftsbereich

	Produktion und Whole-Sale von Damen- oberbekleidung 2005/2006 TEUR	Retail von Damenober- bekleidung 2005/2006 TEUR	Konsolidierungs- buchungen und übrige Segmente 2005/2006 TEUR	Gesamt 2005/2006 TEUR
Umsatzerlöse nach Sparten	423.228	59.824	-40.194	442.858
Davon:				
mit externen Dritten	382.426	56.876	3.556	442.858
Intersegmenterlöse	40.802	2.948	-43.750	0
EBT	32.706	-3.710	7.540	36.536
Abschreibungen	-1.005	-1.952	-4.235	-7.192
Zinserträge	274	56	4	334
Zinsaufwendungen	2.161	72	-1.541	-3.773
Vermögen	128.201	51.696	59.594	239.491
Schulden	114.852	56.635	-61.053	110.434
Investitionen in das langfristige Vermögen	1.518	12.078	6.869	20.465
Anzahl der Mitarbeiter	971	475	422	1.868

	Produktion und Whole-Sale von Damen- oberbekleidung 2004/2005 TEUR	Retail von Damenober- bekleidung 2004/2005 TEUR	Konsolidierungs- buchungen und übrige Segmente 2004/2005 TEUR	Gesamt 2004/2005 TEUR
Umsatzerlöse nach Sparten	372.763	40.254	-23.419	389.598
Davon:				
mit externen Dritten	352.916	35.819	863	389.598
Intersegmenterlöse	19.847	4.435	-24.282	0
EBT	27.486	-1.960	1.346	26.872
Abschreibungen	-1.012	-1.397	-3.387	-5.797
Zinserträge	.525	2	-219	308
Zinsaufwendungen	-3.219	-95	231	-3.083
Vermögen	118.404	24.139	70.533	213.076
Schulden	102.975	25.706	-37.802	90.879
Investitionen in das langfristige Vermögen	986	5.507	3.516	10.009
Anzahl der Mitarbeiter	928	333	426	1.687

Segmentinformationen nach Regionen

	Inland 2005/2006 TEUR	Ausland 2005/2006 TEUR	Gesamt 2005/2006 TEUR
Umsatzerlöse der Segmente	257.659	185.199	442.858
Vermögen	212.194	27.297	239.491
Schulden	80.949	29.485	110.434
Investition in das langfristige Vermögen	14.911	5.554	20.465
Anzahl der Mitarbeiter	1.152	716	1.868

	Inland 2004/2005 TEUR	Ausland 2004/2005 TEUR	Gesamt 2004/2005 TEUR
Umsatzerlöse der Segmente	240.642	148.956	389.598
Vermögen	200.092	12.984	213.076
Schulden	77.854	13.025	90.879
Investition in das langfristige Vermögen	8.412	1.597	10.009
Anzahl der Mitarbeiter	1.057	630	1.687

GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2005/2006

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Operatives Ergebnis	40.962	30.450
Zuschreibungen	-306	-195
Abschreibungen	7.197	5.797
Cash-flow	47.853	36.052
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	62	58
Zunahme des Vorratsvermögens	-8.608	-3.911
Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-10.180	11.745
Abnahme/Zunahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	121	-7.266
Abnahme/Zunahme der kurzfristigen Rückstellungen	-1.661	4.500
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.825	-167
Zunahme/Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	954	-3.644
Ertragsteuerzahlungen	-12.543	-12.055
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	24.823	25.312
Beteiligungserträge	7	37
Zinserträge	333	308
Nebenkosten des Geldverkehrs	-990	-839
Zinsaufwendungen	-3.774	-3.083
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	20.399	21.735
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens und des immateriellen Anlagevermögens	1.249	289
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Anlagevermögen	-20.160	-11.108
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagen	280	317
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-103	-261
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-18.734	-10.763
Dividendenzahlungen der AG	-9.190	-8.166
Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien	-3.278	-2.293
Einzahlungen/Auszahlungen für Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzkrediten	8.550	-2.077
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-3.918	-12.536
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-2.253	-1.564
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	7.248	8.812
Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	4.995	7.248

Der Finanzmittelbestand besteht ausschließlich aus kurzfristigen liquiden Mitteln.

GERRY WEBER

Anhang

A. Allgemeine Angaben

Unternehmensdaten

Die GERRY WEBER International AG mit dem Sitz Neulehenstraße 8, D-33790 Halle/Westfalen, ist eine beim Handelsregister des Amtsgerichts Gütersloh unter HRB 4779 eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts, deren Aktien zum geregelten Markt im Marktsegment Prime Standard an den Börsen in Frankfurt und Düsseldorf zugelassen sind.

Die Hauptaktivitäten des Konzerns werden im Rahmen der Segmentberichterstattung beschrieben.

Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG als Mutterunternehmen wurde gemäß § 315a HGB erstmals in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Alle zum 31. Oktober 2006 verpflichtend anzuwendenden International Accounting Standards (IAS), International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie die Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC) und des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der EU anzuwenden sind, wurden berücksichtigt. Die Vorjahreszahlen wurden nach denselben Grundsätzen ermittelt.

Folgende Erleichterungen des IFRS 1 betreffend die retrospektive Anpassung von Standards wurden in Anspruch genommen:

- Für Unternehmenserwerbe vor dem 1. November

2004 wurde auf die retrospektive Anwendung von IFRS 3 verzichtet. Die bisherige Kapitalkonsolidierung nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften wurde beibehalten.

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet, deren Inkraftsetzung nach dem Abschlussstichtag liegt und von denen lediglich zusätzliche Angaben im Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG erwartet werden:

- IFRS 7 (Finanzinstrumente: Anhangsangaben), verpflichtend ab 1. Januar 2007
- IAS 1 (Darstellung des Abschlusses), verpflichtend ab 1. Januar 2007

Eine Anwendung ist erstmals für das jeweilige Jahr der Inkraftsetzung beabsichtigt.

Darüber hinaus wurden weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, deren Anwendung für die GERRY WEBER International AG keine wesentlichen Auswirkungen haben werden.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Der Konzernabschluss wurde im Januar 2007 vom Vorstand verabschiedet und dem Aufsichtsrat zur Prüfung vorgelegt.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die GERRY WEBER International AG als Muttergesellschaft sowie die nachfolgend aufgeführten Tochtergesellschaften:

- TAIFUN-Collection GERRY WEBER Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Life-Style Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- SAMOON-Collection Fashion-Concept GERRY WEBER GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Retail GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien,
- GERRY WEBER Far East Limited, Hongkong, VR China,
- GERRY WEBER France S.A.R.L., Paris, Frankreich,
- GERRY WEBER Beschaffung Osteuropa GmbH, Recklinghausen,
- GERRY WEBER Dis Tic. Ltd. Sirkuti, Istanbul, Türkei,
- GERRY WEBER Support S.R.L., Bukarest, Rumänien,
- GERRY WEBER GmbH, Wien, Österreich,
- GERRY WEBER United Kingdom Ltd., London, Großbritannien,
- GERRY WEBER GmbH Belgien, Raeren, Belgien,
- GERRY WEBER Asia Ltd., Hongkong, VR China.

Nicht in den Konzernabschluss einbezogen wurde die Hawe Textil S.R.L., Bukarest, Rumänien. Die Gesellschaft ist inaktiv und besitzt kein nennenswertes Vermögen.

Konsolidierungsgrundsätze

Die Vermögenswerte und Schulden der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden nach den für den GERRY WEBER International AG Konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angesetzt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3 unter den immateriellen Vermögenswerten als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Negative Unterschiedsbeträge sind nicht vorhanden.

Abweichend hiervon wurden für alle Konsolidierungsvorgänge vor dem 1. November 2004 die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch ermittelten, fortgeschriebenen, ausgewiesenen und vollständig abgeschriebenen Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von TEUR 264 beibehalten. Daneben wurde die nach alten Rechnungslegungsgrundsätzen vorgenommene erfolgsneutrale Verrechnung mit Rücklagen von Geschäfts- oder Firmenwerten in Höhe von TEUR 4.120 beibehalten. Die Darstellung der Rücklagen und des Gewinnvortrags wurde hierbei auf die zum 1. Januar 2004 bestehenden Eigenkapitalverhältnisse des Mutterunternehmens angepasst.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten und Haftungsverhältnisse zwischen den einbezogenen Konzerngesellschaften werden aufgerechnet und Zwischenergebnisse eliminiert. Auf die Konsolidierungsvorgänge werden die erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

Währungsumrechnung

Die Konzernwährung ist der Euro (EUR).

Fremdwährungsgeschäfte in den Einzelabschlüssen der GERRY WEBER International AG und der Tochtergesellschaften werden mit den Umrechnungskursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Posten in fremder Währung unter Verwendung des Stichtagskurses angesetzt. Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die Jahresabschlüsse der einbezogenen Auslandsgesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in der jeweiligen Landeswährung aufgestellt, da sie im Wesentlichen in ihrem Währungsbereich aktiv sind, und werden zum Bilanzstichtag in Euro umgerechnet. Die Aktiva und Passiva werden hierbei mit Ausnahme des Eigenkapitals mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Auswirkungen aus der Währungsumrechnung des Eigenkapitals werden erfolgsneutral im Eigenkapital unter den Konzernrücklagen ausgewiesen. Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die aus abweichenden Umrechnungskursen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung resultieren, werden erfolgsneutral im Eigenkapital unter den Konzernrücklagen erfasst.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Allgemeine Grundsätze

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente.

Geschäfts- und Firmenwerte

Aus der Kapitalkonsolidierung entstandene Geschäfts- oder Firmenwerte (Goodwill) wurden gemäß

IAS 36 aktiviert und werden nicht regelmäßig zum Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit überprüft, da diese in der Vergangenheit bereits vollständig abgeschrieben oder mit den Rücklagen verrechnet worden sind.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden - für jede Kategorie - mit den Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Nebenkosten und Kostenminderungen bilanziert und planmäßig linear über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei bis zehn Jahren abgeschrieben.

Entwicklungskosten wurden wie Forschungskosten gemäß IAS 38 als laufender Aufwand berücksichtigt, da die Aktivierungsvoraussetzungen des IAS 38 nicht vorliegen. Es handelt sich im Wesentlichen um die Kosten der Entwicklung der Kollektionen.

Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wird - für jede Kategorie - zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, angesetzt. In geringem Umfang werden bewegliche Wirtschaftsgüter mit einer Nutzungsdauer von mehr als zehn Jahren degressiv abgeschrieben, soweit dies dem tatsächlichen Werteverzehr entspricht.

Die Anschaffungskosten enthalten den Anschaffungspreis, die Nebenkosten sowie die Kostenminderungen. In die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen werden neben den direkt zurechenbaren Kosten auch anteilige Gemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalkosten werden nicht berücksichtigt. Bei den Mietereinbauten wurden auch Demontagekosten mit ihrem Barwert aktiviert. Als Zinssatz wurden 4,0 % p.a. berücksichtigt. Investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand sind nicht vereinnahmt worden.

Den im Zugangsjahr pro-rata-temporis ermittelten Abschreibungen liegen hauptsächlich folgende betriebsgewöhnliche Nutzungsdauern zugrunde:

	Nutzungsdauer
Gebäudekomponenten und Mietereinbauten	10 – 30 Jahre
Maschinen und technische Anlagen	3 – 15 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1 – 15 Jahre

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen gemäß IAS 36 waren nicht vorzunehmen.

Fremdkapitalkosten werden sowohl bei den sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen als auch beim Sachanlagevermögen direkt erfolgswirksam erfasst.

Finanzinstrumente

Finanzinstrumente werden nach IAS 39 in die folgenden Kategorien unterteilt:

- veräußerungsfähige finanzielle Vermögenswerte
- Darlehen und Forderungen und
- bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte.

Die Klassifizierung hängt vom jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden und wird zu jedem Stichtag überprüft.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen neben originären auch derivative Ansprüche oder Verpflichtungen. Derivative Finanzinstrumente werden zur Sicherung von Bilanzpositionen und zukünftigen Zahlungsströmen eingesetzt.

Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag angesetzt, dem Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswertes verpflichtet.

Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten (unter Beachtung der Effektiv-

zinsmethode) oder zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus dem Investment erloschen sind oder übertragen wurden und der GERRY WEBER International AG Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat.

Die fortgeführten Anschaffungskosten eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Schuld ermitteln sich unter Beachtung der Effektivzinsmethode als der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Schuld bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde, vermindert um eventuelle Tilgungen und etwaige außerplanmäßige Abschreibungen für Wertminderungen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit dem Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet. Bei den Verbindlichkeiten entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten grundsätzlich dem Nenn- bzw. dem Rückzahlungsbetrag. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert mittels finanzmathematischer Methoden ermittelt.



Sofern in den unter **D.** gegebenen Erläuterungen zur Bilanz keine gesonderte Angabe des beizulegenden Zeitwerts erfolgt, entspricht dieser grundsätzlich dem Buchwert. Zu jedem Bilanzstichtag wird überprüft, ob objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes bzw. einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegen.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn deren Veräußerung vertraglich vereinbart wird.

Originäre Finanzinstrumente

Anteile an nicht konsolidierten Tochtergesellschaften werden zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Verbindlichkeiten und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die zusätzlich im Konzernanhang anzugebenden Zeitwerte entsprechen bei den kurzfristigen Posten den fortgeführten Anschaffungskosten. Bei unverzinslichen Vermögenswerten oder Schulden mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden die Zeitwerte durch Diskontierung der zukünftigen Zahlungsflüsse mit dem Marktzins ermittelt.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

Wertpapiere werden zum Bilanzstichtag nicht gehalten.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden im GERRY WEBER International AG Konzern ausschließlich zur Sicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft eingesetzt.

Bei Eingehen von Sicherungsgeschäften werden geeignete Derivate bestimmten Grundgeschäften zugeordnet (Micro-Hedging). Dabei werden die Vorausset-

zungen des IAS 39 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte erfüllt.

Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert zu bilanzieren, unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden.

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

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Da kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert durch Anwendung anerkannter Ermittlungsmodelle sowie durch Bestätigung von Banken ermittelt.

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

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode erfasst. Hiernach sind auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden latente Steuern zu bilden.

Daneben sind latente Steuern für steuerliche Verlustvorträge zu erfassen. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt nicht. Latente Steuern werden gemäß IAS 1.70 als langfristig ausgewiesen.

Festgestellte deutsche Körperschaftsteuerguthaben wurden als latente Steuern aktiviert. Diese können bei Ausschüttungen nach dem 31. Dezember 2005 gleichmäßig über 15 Jahre mobilisiert werden, höchstens jedoch in Höhe von 1/6 der jeweils getätigten Ausschüttungen. Die Steuerplanung des GERRY WEBER-Konzerns geht davon aus, dass die Guthaben in der vorgegebenen Zeit vereinnahmt werden können. Die nach dem Bilanzstichtag vorgenommene steuerrechtliche Änderung einer gleichmäßigen Rückzahlung ab 2008 wird in ihren Auswirkungen im folgenden Abschluss berücksichtigt.

Vorräte

Gemäß IAS 2 werden Vorräte zu durchschnittlichen Anschaffungs- und Herstellungskosten bewertet. In die Herstellungskosten werden neben den Einzelkosten auch angemessene Material- und Fertigungsgemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert.

Soweit erforderlich wurden Abschläge auf niedrigere realisierbare Nettoveräußerungswerte vorgenommen. Diese Abschläge berücksichtigen neben der verlustfreien Bewertung auch alle sonstigen Bestandsrisiken. Sofern die Gründe, die zu einer Abwertung der Vorräte in der Vergangenheit geführt

haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Bei den fertigen Erzeugnissen werden die Anschaffungs- und Herstellungskosten retrograd, ausgehend von dem erzielbaren Veräußerungspreis ermittelt.

Zwischengewinne durch Veräußerungsvorgänge innerhalb des Konzerns werden eliminiert.

Flüssige Mittel

Die Bewertung der Zahlungsmittel erfolgt zum Nominalwert.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden in Übereinstimmung mit IAS 37 für alle erkennbaren Risiken und ungewisse Verpflichtungen gebildet.

Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Ware oder das Erzeugnis geliefert bzw. die Leistung erbracht wurde.

Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer wirtschaftlichen Verursachung ergebniswirksam.

Annahmen und Schätzungen

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten haben. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

C. Angaben zur Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS

Eigenkapital-Überleitung

Nachfolgend leiten wir im Rahmen einer Überleitungsrechnung das Eigenkapital von den nach den Bestimmungen des deutschen Handelsgesetzbuches erstellten und veröffentlichten Konzernjahresabschlüssen per 31. Oktober 2004 und 31. Oktober 2005 auf die nach den vorgenannten Rechnungslegungsgrundsätzen erstellten Bilanzen zum 1. November 2004 und 31. Oktober 2005 über.

	31.10.2005	01.11.2004
	TEUR	TEUR
Eigenkapital nach HGB	118.694	110.186
Abgrenzung latente Steuern	-158	-2.234
Umgliederung eigene Anteile	-2.833	-540
Aktivierung von Körperschaftsteuerguthaben (latente Steuern)	6.200	6.200
Korrektur von Aufwandsrückstellungen	333	527
Aktivierung Demontagekosten Mietereinbauten	-39	-13
Eigenkapital nach IFRS	122.197	114.126

Erläuterungen zur Überleitungsrechnung auf das Eigenkapital zum 1. November 2004 bzw. 31. Oktober 2005

Die Unterschiede bei der Abgrenzung latenter Steuern gehen auf unterschiedliche Wertansätze zwischen HGB und IFRS zurück.

Die nach IAS 32 geforderte Umgliederung der eigenen Anteile erfolgt zu TEUR 266 (Vorjahr: TEUR 75) aus dem gezeichneten Kapital und zu TEUR 2.567 (Vorjahr: TEUR 465) aus der Kapitalrücklage.

Jahresüberschuss-Überleitung

Das Jahresergebnis lässt sich wie folgt von HGB nach IFRS überleiten:

	01.11.2005 bis 31.10.2006 TEUR	01.11.2004 bis 31.10.2005 TEUR
Jahresüberschuss nach HGB	22.117	16.673
Unterschiedsbeträge Abschreibungen auf Sachanlagen	-35	-20
Latente Steuerabgrenzung	-1.176	273
Unterschiedsbeträge aus sonstigen Ansatz- und Bewertungsunterschieden		
- Zinsen w/ Demontage Mietereinbauten	-9	-6
- Korrektur von Rückstellungen	2	-994
- Fremdwährungsdifferenzen	164	24
Jahresüberschuss nach IFRS	21.063	15.950

Erläuterungen zur Überleitung des Konzernergebnisses von HGB nach IFRS

Unterschiede aus der latenten Steuerabgrenzung sind auf Abweichungen der Wertansätze nach HGB und IFRS zurückzuführen.

Zur Erläuterung der Korrektur der Rückstellungen verweisen wir auf die Angaben zur Eigenkapital-Überleitung.

Erläuterungen der wesentlichen Änderungen der Kapitalflussrechnung

Gegenüber der nach den bisher angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen erstellten und veröffentlichten Kapitalflussrechnung ergeben sich Änderungen aufgrund der zuvor erläuterten Veränderungen aus der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze nach IFRS.

Daneben ist das Schema um bestimmte zusätzliche Angaben erweitert worden.

D. Erläuterungen zur Bilanz

(1) Anlagevermögen

Die Entwicklung und Zusammensetzung des Anlagevermögens ergibt sich aus dem als Anlage zum Anhang beigefügten Anlagespiegel.

(a) Immaterielle Vermögenswerte/Geschäfts- oder Firmenwerte

Es wird im Wesentlichen Software und das Namensrecht „GERRY WEBER OPEN“ ausgewiesen.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind zum 31. Oktober 2006 und 31. Oktober 2005 mit einem Buchwert von jeweils EUR 0,00 bilanziert. Die historischen Anschaffungskosten betragen TEUR 264.

(b) Sachanlagen

Es wurden Firmenimmobilien in Halle, Düsseldorf und Rumänien inklusive der Ausstattung ausgewiesen. Darüber hinaus wurden Mietereinbauten in den Einzelhandelsgeschäften bilanziert.

Im Geschäftsjahr waren wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen erforderlich.

(c) Finanzanlagen

	31.10.2006 TEUR	01.11.2005 TEUR
TBV Lemgo GmbH & Co. KG - Kommanditanteile -	151	52
HaWe S.R.L., Bukarest, Rumänien	11	11
GERRY WEBER ASIA Ltd., Hong Kong, VR China	0	1
GERRY WEBER UK Ltd., London, Großbritannien	0	70
Übrige Anteile	0	1
Sonstige Darlehen	794	1.003
	956	1.138

Die Finanzanlagen sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

(2) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr bestehen in Höhe von TEUR 657 (Vorjahr: TEUR 313). Es handelt sich um verzinliche Forderungen.

(3) Sonstige Vermögensgegenstände (langfristig)

Sonstige Vermögensgegenstände mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr bestehen in Höhe von TEUR 10.226 (Vorjahr: TEUR 11.043). Sie entfallen auf Vorauszahlungen im Rahmen des Sponsorings „GERRY WEBER OPEN“ mit TEUR 6.478 (Vorjahr: TEUR 7.994), einer Schadenersatzforderung, die in mehreren Jahresraten getilgt wird, mit TEUR 1.500 (Vorjahr: TEUR 1.700) und Zuschüssen an Dritte für Investitionen in Shop-in-Shop-Systeme TEUR 2.247 (Vorjahr: 1.349).

(4) Latente Steuern

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten entfallen die folgenden bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern:

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.10.2006 TEUR	31.10.2005 TEUR	31.10.2006 TEUR	31.10.2005 TEUR
Anlagevermögen	0	0	2.172	2.122
Umlaufvermögen	650	515	2.551	2.532
Rückstellungen	0	35	131	130
Verbindlichkeiten	260	0	0	0
Körperschaftsteuerguthaben	5.786	6.199	0	0
	6.696	6.749	4.854	4.784

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwand bzw. Ertrag aus temporären Differenzen entspricht der Änderung der zugehörigen Bilanzposten, soweit sie nicht gemäß IAS 39 erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden.

Steuerliche Verlustvorträge bestehen in Höhe von EUR 7,4 Mio. (Vorjahr: EUR 4,8 Mio.). Im Wesentlichen betreffen diese die GERRY WEBER Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien, und die GERRY WEBER France S.A.R.L., Paris, Frankreich. Die sich hierauf ergebenden aktiven latenten Steuern wurden in voller Höhe wertberichtigt, da gegenwärtig mittelfristig nicht mit einer Realisierung der darin enthaltenen Steuervorteile gerechnet werden kann.

Bei den inländischen Gesellschaften bestehen Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von TEUR 5.786 (Vorjahr: TEUR 6.200).

(5) Vorräte

	31.10.2006 TEUR	31.10.2005 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	5.055	4.217
Unfertige Erzeugnisse	12.847	10.297
Fertige Erzeugnisse und Waren	31.949	26.559
Geleistete Anzahlungen	2.247	2.417
	52.098	43.490

Die Wertminderung aus der absatzorientierten Bewertung der Vorräte betrug TEUR 2.194 (Vorjahr: TEUR 2.299).

(6) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von TEUR 61.996 (Vorjahr: TEUR 52.158) innerhalb eines Jahres fällig.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen betragen TEUR 2.404 (Vorjahr: TEUR 2.065).

(7) Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)

Sonstige Vermögensgegenstände sind in Höhe von TEUR 13.701 (Vorjahr: TEUR 15.075) innerhalb eines Jahres fällig.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten insgesamt:

	31.10.2006 TEUR	31.10.2005 TEUR
Forderung w/ GERRY WEBER OPEN	1.197	878
Rechnungsabgrenzungsposten	3.760	1.812
Schadenersatzansprüche	2.449	589
Forderungen aus Steuern	2.088	3.194
Aktivwert Altersteilzeit	1.202	656
Forderung gegen Handelsvertreter	967	1.044
Guthaben bei Lieferanten	662	379
Forderung aus Devisentermingeschäften	597	2.789
Darlehen	378	505
Forderungen gegen nicht konsolidierte verbundene Unternehmen	0	720
Übrige	401	2.509
	13.701	15.075

Der Rechnungsabgrenzungsposten setzt sich wie folgt zusammen:

	31.10.2006	31.10.2005
	TEUR	TEUR
Zuschüsse für von Dritten betriebene Stores	1.856	381
Miete	682	639
Verkaufsförderung	336	690
Übrige	886	102
	3.760	1.812

Die Forderungen gegen nicht konsolidierte verbundene Unternehmen enthielten im Vorjahr Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen die GERRY WEBER United Kingdom Ltd., London, Großbritannien, und die GERRY WEBER Asia Ltd., Hongkong, VR China.

(8) Ertragssteuerforderung

Steuererstattungsansprüche betreffen mit TEUR 1.153 (Vorjahr: TEUR 809) in- und ausländische Ertragsteuern.

(9) Liquide Mittel

Neben täglich fälligen Guthaben bei Kreditinstituten sind in diesem Posten Schecks und Kassenbestände ausgewiesen.

Die Guthaben bei Kreditinstituten bestanden bei verschiedenen Banken in verschiedenen Währungen.

(10) Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

(a) Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der GERRY WEBER International AG ist in 23.443.200 Inhaber-Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von EUR 1,00 eingeteilt.

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrates einmalig oder mehrmals um bis zu EUR 11.721.600,00 durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Darüber hinaus ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrates bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen auszuschließen. Der Vorstand ist des Weiteren ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung mit Zustimmung des Aufsichtsrates festzulegen.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des genehmigten Kapitals und nach Ablauf der Ermächtigung entsprechend zu ändern.

(b) Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus den Ausgaben von Aktien.

(c) Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, sowie Ergebniseffekte aus Konsolidierungsmaßnahmen der Vorperioden.

(d) Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39

Es werden die Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Finanzinstrumenten nach Steuern ausgewiesen. Die erfolgsneutral verrechneten latenten Steuern betragen TEUR +27 (Vorjahr: TEUR -977).

(e) Fremdwährungsdifferenzen

Der Posten enthält die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen, die nicht in EUR bilanzieren.

(f) Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn entwickelte sich wie folgt:

	EUR
Vortrag 1. November 2005	32.813.319,17
Dividendenausschüttung 8. Juni 2006	-9.189.592,00
Vortrag auf neue Rechnung	23.623.727,17
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG	-10.000.000,00
Jahresergebnis 2005/2006	21.062.547,61
Bilanzgewinn 31. Oktober 2006	34.686.274,78

(11) Finanzschulden

Langfristige Finanzschulden (Restlaufzeit über einem Jahr)

	31.10.2006 TEUR	31.10.2005 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	27.348	21.094

Der Anteil der langfristigen Finanzschulden mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren beträgt TEUR 577 (Vorjahr: TEUR 891).

Kurzfristige Finanzschulden (Restlaufzeit unter einem Jahr)

	31.10.2006 TEUR	31.10.2005 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	32.470	30.175

Angaben zu Sicherheiten und Vereinbarungen

Als Sicherheiten für lang- und kurzfristige Bankverbindlichkeiten sind gewährt:

– Grundsulden über TEUR 19.697 (Vorjahr: TEUR 19.697).

Die wesentlichen Vertragsgrundlagen der am Abschlussstichtag des Geschäftsjahres 2006 bestehenden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ergeben sich aus den folgenden Tabellen:

Festzinsvereinbarungen

Finanzinstrument	Buchwert 2005/2006 TEUR	Buchwert 2004/2005 TEUR	Laufzeit bis Jahr	Nominalzins % p. a.
Bank 1				
Darlehen 1	57	170	12/2006	3,50
Darlehen 2	1.238	1.650	6/2009	3,75
Darlehen 3	637	850	6/2009	4,50
Darlehen 4	2.812	3.438	12/2010	3,45
Darlehen 5	7.778	10.000	6/2010	4,66
Darlehen 6	7.500	9.500	6/2010	4,96
	20.022	25.608		
Bank 2				
Bank 2	10.000	0	2/2011	4,29
Bank 3	6.500	0	3/2013	4,42
Bank 4	5.000	0	3/2011	4,57
Bank 5	96	99	12/2010	3,76
	21.596	99		
	41.618	25.707		

Die Marktwerte entsprechen den Buchwerten. Die Nominalzinssätze weichen nicht wesentlich von den Effektivzinssätzen ab. Daneben bestehen kurzfristige Bankverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 18.200 (Vorjahr: TEUR 25.561).

(12) Rückstellungen

Die Entwicklung und Zusammensetzung der Rückstellungen wird nachfolgend dargestellt:

Rückstellungsart

	Vortrag 01.11.2005 TEUR	Verbrauch TEUR	Auflösung TEUR	Zuführung TEUR	Stand 31.10.2006 TEUR
a) Steuerrückstellungen	287	287	0	2.382	2.382
b) Personalarückstellungen					
- Tantiemen	2.390	2.390	0	3.336	3.336
- Urlaub	1.883	1.883	0	1.378	1.378
- Altersteilzeit	1.765	0	0	357	2.122
- Jahressonderzahlung	1.191	1.191	0	1.396	1.396
	7.229	5.464	0	6.467	8.232
c) Sonstige Rückstellungen					
- Gewährleistung	479	479	0	536	536
- Ausstehende Rechnungen	3.053	3.053	0	484	484
- Abschlusskosten	189	189	0	241	241
- Rückbauverpflichtung					
Mietereinbauten	205	0	0	158	363
- Übrige	570	456	114	208	208
	4.496	4.177	114	1.627	1.832
	12.012	9.928	114	10.476	12.446

Die erwartete Fälligkeit der resultierenden Verbindlichkeiten von wirtschaftlichem Nutzen beträgt bei allen Rückstellungsarten bis zu zwölf Monate.

(13) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Bei den Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte.

(14) Sonstige Verbindlichkeiten

	31.10.2006	31.10.2005
	TEUR	TEUR
Soziale Sicherheit	131	1.152
Sonstige Steuern	2.002	708
Übrige Verbindlichkeiten	2.975	1.666
Rechnungsabgrenzungsposten	55	15
	5.163	3.541

(15) Ertragsteuerverbindlichkeiten

Steuerschulden betreffen mit TEUR 57 (Vorjahr: TEUR 4) in- und ausländische Ertragsteuern.

E. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

(16) Umsatzerlöse

Der Ausweis umfasst die an Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen, vermindert um Erlösschmälerungen.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

(17) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2005/2006	2004/2005
	TEUR	TEUR
Mieterträge	2.759	1.931
Schadenersatzleistungen	2.533	1.918
Kursgewinne	1.031	1.815
Erträge aus Anlageabgängen	557	61
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen	221	207
Übrige	1.796	2.484
	8.897	8.416

[18] Andere aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen betrafen im Vorjahr ausschließlich Mieterbauten und Einrichtungen in eigenen Retail-Geschäften.

[19] Bestandsveränderung

Unter den bezogenen Leistungen weisen wir die Kosten der passiven Lohnveredelung (Zwischenmeister) und die Aufwendungen für den kompletten Bezug der Waren, die bei Dritten nach unseren Vorgaben gefertigt werden, aus (sog. Vollgeschäft).

Wir können nach Eingang der Ware in unseren Versandzentralen nicht mehr unterscheiden, ob es sich um die Ware aus dem Vollgeschäft oder der passiven Lohnveredelung handelt. Dies hat zwangsläufig zur Folge, dass wir den gesamten Lageraufbau im Bereich der Fertigware als Bestandsveränderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassen müssen, obwohl der Anteil aus dem Vollgeschäft sinnvollerweise von den Aufwendungen gekürzt werden sollte.

[20] Materialaufwand

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	39.210	40.488
Aufwendungen für bezogene Leistungen	215.111	184.835
	254.321	225.323

[21] Personalaufwand

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Löhne und Gehälter	50.453	44.224
Soziale Abgaben	8.251	7.429
	58.704	51.653

In der GERRY WEBER-Gruppe werden Altersteilzeitvereinbarungen nach dem Blockmodell abgeschlossen. Die Rückstellungen werden nach IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren bei einem Rechnungszinsfuß von 4,0 % unter Berücksichtigung eines Gehaltstrends von 1 % p.a. gebildet. Die Berechnungen basieren auf den Heubeck-Sterbetafeln 2005 G. Ein Fluktuationsabschlag ist nicht erforderlich.

Die Aufstockungsbeträge werden bei Abschluss der Altersteilzeitvereinbarung für die gesamte Vertragslaufzeit zurückgestellt und pro rata temporis verbraucht. Die Zuführung zum Ausgleich der Erfüllungsrückstände erfolgt monatlich, die Rückstellung wird in der Freistellungsphase verbraucht.

Eine Rückstellung für die wahrscheinliche Inanspruchnahme, die die potentielle Verpflichtung der GERRY WEBER-Gruppe aus möglichen zukünftigen Inanspruchnahmen von Altersteilzeit darstellt, war nicht zu bilden, da diese Wahrscheinlichkeit mit Null geschätzt wurde.

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter beträgt:

	2005/2006		2004/2005	
	Gesamt	Inland	Gesamt	Inland
Gewerbliche Arbeitnehmer				
Angestellte	651	148	668	160
	1.181	969	979	795
Auszubildende	1.832	1.117	1.647	955
	36	36	40	40
	1.868	1.153	1.687	995

(22) Abschreibungen

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ist aus dem Konzernanlagenspiegel ersichtlich. In 2005/2006 wurden wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

(23) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Fracht, Verpackung, Logistik	20.052	16.795
Werbung, Messe	15.496	12.837
Mieten, Raumkosten	15.885	10.729
Handelsvertreterprovisionen	12.655	13.529
Entwicklung Kollektionen	9.487	9.528
EDV	3.501	2.753
Reisekosten	3.375	2.782
Rechts- und Beratungskosten	3.310	2.169
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	2.826	2.609
Sonstige Personalkosten	2.778	2.039
Büro und Kommunikation	1.400	1.106
Fahrzeuge	1.130	891
Delkredereprovisionen	1.079	861
Instandhaltungen	1.037	647
Forderungsverluste/-wertberichtigungen	825	371
Handelsvertreterabfindungen	0	3.658
Übrige	3.453	3.821
	98.289	87.125

(24) Sonstige Steuern

Es handelt sich im Wesentlichen um Grund- und Kfz-Steuern.

(25) Finanzergebnis

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	7	37
Zinserträge	334	308
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-5	0
Nebenkosten Geldverkehr	-989	-840
Zinsaufwendungen	-3.773	-3.083
	-4.426	-3.578

(26) Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwandes setzen sich wie folgt zusammen:

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Steuern des Geschäftsjahres	14.347	11.224
Latente Steuern	1.127	-302
	15.474	10.922

Für die Berechnung der latenten Steuern wurden grundsätzlich die für die jeweilige Gesellschaft geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Bei der Berechnung der latenten Steuern auf erfolgswirksame Konsolidierungsmaßnahmen wurde vereinfachend ein einheitlicher Steuersatz von 39 % (Vorjahr: 39 %) zugrunde gelegt.

Die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand stellt sich wie folgt dar:

	2005/2006 TEUR	2004/2005 TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	36.536	26.872
Erwarteter Steueraufwand 39,0 % (Vorjahr: 39,0 %)	14.249	10.480
Tatsächlicher Steueraufwand 42,4 % (Vorjahr: 40,6 %)	15.474	10.922
Differenz	1.225	442
Überleitung:		
nicht abzugsfähige Aufwendungen/gewerbesteuerliche Hinzurechnungen etc.	462	324
Veränderung Wertberichtigung latente Steuern/Verluste Auslandsgesellschaften	763	118
	1.225	442
Ergebnis nach Ertragsteuern	21.062	15.950

(27) Gewinnvortrag

Die Entwicklung des Gewinnvortrags ist aus der Eigenkapitalveränderungsrechnung (Seite 48/49 dieser Anlage) ersichtlich.

(28) Einstellung in Gewinnrücklagen

Im Geschäftsjahr 2005/2006 sind TEUR 10.000 (Vorjahr: TEUR 5.000) durch Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat in die Gewinnrücklagen eingestellt worden.

(29) Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem auf die Stammaktionäre der GERRY WEBER International AG entfallenden Konzernergebnis nach Steuern und der Zahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt worden.

Die der Berechnung zugrunde gelegten Beträge ergeben sich wie folgt:

Konzernergebnis

	2005/2006	2004/2005
	TEUR	TEUR
Zurechenbares Konzernergebnis der Aktionäre der Muttergesellschaft	21.063	15.950

Anzahl Stammaktien

	Stück
Stammaktien am 1. November 2004	23.443.200
Bestand eigene Aktien am 1. November 2004	-75.000
Stimmberechtigte Stammaktien am 1. November 2004	23.368.200
<hr/>	
Ankauf eigene Aktien 2004/2005	
4/2005	- 20.000
5/2005	- 17.500
8/2005	-85.293
9/2005	-28.000
10/2005	-40.000
	-190.793
<hr/>	
Stimmberechtigte Stammaktien am 31. Oktober 2005	23.177.407
<hr/>	
Ankauf eigene Aktien 2005/2006	
11/2005	-100.000
12/2005	-61.024
1/2006	-42.403
3/2006	-16.000
10/2006	-5.000
	-224.427
<hr/>	
Stimmberechtigte Stammaktien am 31. Oktober 2006	22.952.980

Jede Stammaktie ist mit einem Stimmrecht und mit vollem Dividendenanspruch ausgestattet. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten versehen.

Die durchschnittliche Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich nach zeitanteiliger Gewichtung wie folgt:

Geschäftsjahr 2004/2005:

23.368.200 x 5/12
+ 23.348.200 x 1/12
+ 23.330.700 x 3/12
+ 23.245.407 x 1/12
+ 23.217.407 x 1/12
+ 23.177.407 x 1/12
= 23.318.460 Stück

Geschäftsjahr 2005/2006:

23.177.407 x 1/12
+ 23.077.407 x 1/12
+ 23.016.383 x 1/12
+ 22.973.980 x 2/12
+ 22.957.980 x 7/12
= 22.993.751 Stück

Das Ergebnis je Aktie beträgt EUR 0,92 (Vorjahr: EUR 0,69).

Unter Verwendung des Bilanzgewinns wurde eine Dividende von EUR 0,40 (Vorjahr: EUR 0,35) je Stückaktie ausgeschüttet. Der verbleibende Restbetrag wird auf neue Rechnung vorgetragen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie identisch.

F. Sicherungspolitik und Finanzderivate

Als international operierendes Unternehmen ist die GERRY WEBER International AG im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus der Änderung der Wechselkurse und Zinssätze ausgesetzt. Zur Reduzierung solcher

Risiken werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente mit ausreichender Marktliquidität genutzt. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente unterliegt bei der GERRY WEBER International AG internen Richtlinien und Kontrollmechanismen.

Im Rahmen der Nutzung derivativer Finanzinstrumente ist GERRY WEBER International AG dem Risiko des Ausfalls der jeweiligen Kontrahenten ausgesetzt. Diesem Risiko wird dadurch begegnet, dass Abschlüsse ausschließlich mit Kreditinstituten einwandfreier Bonität getätigt werden.

Um die erwarteten Zahlungen der Tochterunternehmen partiell oder vollständig gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzt die GERRY WEBER International AG derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz.

Abgesichert werden insbesondere erwartete Zahlungsströme aus den Ländern, in denen GERRY WEBER International AG im Wesentlichen Maße operativ tätig ist.

Hierzu gehören der US-Dollar-Raum, Großbritannien und Kanada. Die Laufzeiten der eingesetzten Devisentermingeschäfte und -optionen betragen bei Abschluss maximal 18 Monate, in der Regel aber zwölf bis 15 Monate. Die erwarteten Zahlungsströme resultieren hauptsächlich aus Umsätzen, deren Eintritt innerhalb von 18 Monaten erwartet wird.

Sofern wir Warenbezüge und Dienstleistungen in ausländischer Währung zu honorieren haben, decken wir die Aufwendungen zur Sicherung der Kalkulationen vor jeder Saison durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte ab. Am Bilanzstichtag belief sich das Volumen auf EUR 44,9 Mio. (Vorjahr: EUR 23,8 Mio.) im Konzern.

Bei den Devisentermingeschäften waren Bewertungseinheiten mit den zu Grunde liegenden Grundgeschäften gegeben.

Der Zeitwert der Devisentermingeschäfte beträgt zum Bilanzstichtag EUR –0,6 Mio.

Fremdwährungsforderungen aus dem Absatzbereich zum Bilanzstichtag haben wir durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte abgesichert.

Es handelt sich am Bilanzstichtag um ein Volumen an Termingeschäften von EUR 15,1 Mio. (Vorjahr: EUR 12,0 Mio.).

Der Zeitwert beträgt zum Bilanzstichtag EUR +0,7 Mio.

Die Marktwerte der Derivatgeschäfte sind als sonstige Vermögensgegenstände aktiviert bzw. als sonstige Verbindlichkeiten passiviert. Sie berücksichtigen keine gegenläufigen Wertentwicklungen aus Grundgeschäften. Ferner entsprechen die Marktwerte nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden.

Zum 31. Oktober 2006 werden nach Abzug latenter Steuern negative Effekte aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 43 (Vorjahr: positive Effekte in Höhe von TEUR 1.527) ergebnisneutral im Eigenkapital abgegrenzt.

Einem Zinsänderungsrisiko wird mit dem frühzeitigen Abschluss von langfristigen Darlehensverträgen zu günstigen Festzinssätzen entgegengesteuert. Zinsderivate werden nicht eingesetzt.

GERRY WEBER International AG ist der Ansicht, dass der Einsatz von derivativen Fremdwährungsinstrumenten die vorstehend beschriebenen Risiken reduziert, und bedient sich derartiger Instrumente ausschließlich zur Risikoabsicherung.

G. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Der Zahlungsmittelfonds der Kapitalflussrechnung umfasst ausschließlich die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

In der Kapitalflussrechnung werden für das Geschäftsjahr 2005/2006 sowie für das Vorjahr die Zahlungsströme erläutert – getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und aus der Finanzierungstätigkeit. Auswirkungen von Konzernkreis- und Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel werden gesondert dargestellt.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit umfasst die Zugänge im Sach- und Finanzanlagevermögen sowie die Erlöse aus dem Abgang von Anlagegegenständen. In der Finanzierungstätigkeit sind die Veränderungen der übrigen Finanzschulden enthalten.

Im Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind 2005/2006 Zahlungen für erhaltene Zinsen von TEUR 334 (Vorjahr: TEUR 308) und für gezahlte Zinsen von TEUR 3.774 (Vorjahr: TEUR 3.083) enthalten. Für Ertragsteuern wurden Zahlungen von TEUR 14.347 (Vorjahr: TEUR 11.224) geleistet.

H. Segmentberichterstattung

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten des GERRY WEBER-Konzerns gemäß den Regeln von IAS 14 nach Geschäftsfeldern als primärem Berichtsformat und nach Regionen als sekundärem Berichtsformat abgegrenzt.

Die Segmentierung bei GERRY WEBER ergibt sich aus der internen Organisations- und Berichtsstruktur und erfolgt primär anhand der Produktionsbereiche Damenoberbekleidung, Retail und übrige Segmente. Die sekundäre Segmentierung erfolgt anhand von geographischen Segmenten.



In der Segmentierung nach Produktbereichen werden unter dem Damenoberbekleidungssegment die Marke GERRY WEBER mit ihren drei Sublabels GERRY WEBER Edition, GERRY WEBER Sport und G.W., die Marke TAIFUN mit ihrem Sublabel Elements by TAIFUN-Collection sowie die Marke SAMOON zusammengefasst.

Der Geschäftsbereich Retail umfasst die in- und ausländischen HOUSES OF GERRY WEBER sowie die Factory Outlets.

Bei den Segmentinformationen nach Regionen richten sich die Außenumsätze nach dem Sitz der Kunden. Entsprechend der internen Steuerung sowie Berichterstattung werden die Regionen Inland und Ausland von einander abgegrenzt.

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich dieselben Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde.

Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.

I. Sonstige Angaben und Erläuterungen

Risikomanagement, Risiken aus Finanzinstrumenten sowie Angaben zu derivativen Finanzinstrumenten

Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Geschäftstätigkeit Zins-, Währungs- und Ausfallrisiken ausgesetzt.

Die Risikosteuerung ist zentral organisiert und bei der Holding angesiedelt.

Die derzeitige Strategie sieht nur für Ausnahmefälle Risikobegrenzungen durch Abschluss von Sicherungsgeschäften vor.

Währungsrisiken resultieren aus nachteiligen Kursveränderungen zwischen Entstehung und Erfüllung von Ansprüchen und Verpflichtungen in Fremdwährung.

Zur Finanzierung des Konzerns werden Kreditvereinbarungen teilweise mit variablen Zinssätzen eingegangen. Dabei sollen Chancen zur Reduzierung der Finanzierungskosten im Falle sinkender Fremdkapitalzinsen genutzt werden. Der Konzern unterliegt somit einem zinsbedingten Cashflow-Risiko.

Bei den mit Festzinsvereinbarungen abgeschlossenen Kreditvereinbarungen besteht ein Wertschwankungsrisiko aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze. Das zum 31. Oktober 2006 bestehende Volumen ist unter **D. (11)** dargestellt.

Ausfallrisiken für finanzielle Vermögenswerte bestehen in der Gefahr des Ausfalls eines Vertragspartners und daher maximal in Höhe der positiven Zeitwerte der ausgewiesenen Vermögenswerte. Wir gehen davon aus, diese Risiken durch Wertberichtigungen ausreichend abgedeckt zu haben.

Forschung und Entwicklung

Der im Aufwand erfasste Forschungs- und Entwicklungsaufwand beträgt TEUR 9.487 (Vorjahr: TEUR 9.528). Er betrifft die Entwicklung der Kollektionen.

Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse bestehen im Konzern darüber hinaus aus der Begebung und Übertragung von Wechseln in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 142).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen im Konzern aus Operate-Leasingverträgen in folgendem Umfang:

	31.10.2006	31.10.2005
	TEUR	TEUR
Innerhalb eines Jahres	2.678	2.631
Zwischen 1 und 5 Jahren	1.532	2.698
	4.210	5.329

Der Aufwand für diese Operate-Leasingverträge betrug in 2006 TEUR 2.678 (Vorjahr: TEUR 2.631). Das Bestellobligo für Investitionen beträgt EUR 1,5 Mio. (Vorjahr: TEUR 1,8 Mio.).

Es handelt sich im Wesentlichen um Kfz- und EDV-Leasingverträge, die über eine Zeit von drei bis fünf Jahren abgeschlossen wurden und mit keiner Verlängerungsoption ausgestattet sind. Daneben bestehen keine Preisanpassungsklauseln.

Es wurden in erheblichem Umfang Mietverträge abgeschlossen, die nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Operate-Leasingverträge zu qualifizieren sind, so dass der Leasinggegenstand dem Leasinggeber zuzurechnen ist.

Unter Operate-Leasing fallen insbesondere auch Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Retail-Aktivitäten sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen.

	31.10.2006	31.10.2005
	TEUR	TEUR
Innerhalb eines Jahres	16.266	9.622
Zwischen 1 und 5 Jahren	56.319	37.175
Nach 5 Jahren	37.168	24.147
	109.753	70.944

Im Geschäftsjahr 2005/2006 wurden als Operate-Leasingverhältnisse Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 10.729 (Vorjahr: TEUR 9.622) berücksichtigt. Der Bruttobuchwert der Vermögensgegenstände, die durch Operate-Leasing finanziert sind, betrug im Geschäftsjahr 2005/2006 TEUR 10.631 (Vorjahr: TEUR 10.366).

Die Shop-Mietverträge werden in der Regel für zehn bis 15 Jahre abgeschlossen. Teilweise sind Verlängerungsoptionen enthalten. Es bestehen branchenübliche Preisanpassungsklauseln, die sich an der allgemeinen Inflation orientieren.

Aus Untermietverhältnissen hat der Konzern im Geschäftsjahr 2005/2006 TEUR 2.759 (Vorjahr: TEUR 1.931) erzielt.

Rechtsstreitigkeiten

Die GERRYWEBER International AG oder ihre Tochtergesellschaften sind nicht an Gerichts- oder Schiedsverfahren mit erheblichem Einfluss auf die Lage des Konzerns beteiligt.

Für Risiken aus anderen Gerichts- oder Schiedsverfahren wurde in angemessener Höhe bilanzielle Risikovorsorge getroffen.

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Als nahe stehende Personen gemäß IAS 24 sind zunächst neben dem Vorstand und Aufsichtsrat der GERRYWEBER International AG die nicht konsolidierten Tochterunternehmen zu nennen.

Daneben besteht ein Abhängigkeitsverhältnis gemäß § 17AktG zu folgenden Gesellschaften:

- GERRYWEBER Management & Event OHG, Halle/Westf.
- GERRYWEBER Sportpark Hotel GmbH & Co. KG, Halle/Westf.
- Golfplatz Eggeberg GmbH & Co. Anlagen KG, Halle/Westf.
- Clubhaus Eggeberg GmbH & Co. KG, Halle/Westf.
- N & A Hardieck GmbH & Co. KG, Halle/Westf.
- R & U Weber GmbH & Co. KG, Halle/Westf.

Diese Gesellschaften sind im Abhängigkeitsbericht einbezogen worden. Der Bericht wurde am 19. Januar 2007 von der RSM Hemmelrath GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Auf die Darstellung der Beziehungen der GERRYWEBER International AG zu deren Tochtergesellschaften wurde verzichtet, da es sich ausschließlich um 100 %ige Beteiligungen handelt.

Es schlugen sich die folgenden Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen als Erträge oder Aufwendungen im Konzern nieder:

GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2005/2006

	2005/2006 Aufwendungen TEUR	2005/2006 Erträge TEUR	2004/2005 Aufwendungen TEUR	2004/2005 Erträge TEUR
Werbung, GW Open	1.358	0	1.358	0
Abschreibung Namensrecht (immat. Wirtschaftsgut)	611	0	611	0
Mietaufwendungen	138	0	148	0
Übernachtung, Bewirtung	91	0	134	0
Werbung	80	0	141	0
Hauptversammlung	77	0	72	0
Zinsaufwendungen	75	0	55	0
Diverse Leistungen	91	0	44	0
IT-Umlage	0	315	0	290
Mieterträge	0	132	0	144
Warenlieferungen	0	86	0	135
Buchhaltung	0	92	0	86
Gesamt	2.521	625	2.563	655

Sonstige Vereinbarungen:

Im Dezember 2002 hat die GERRY WEBER International AG mit der GERRY WEBER Management & Event GmbH eine Vereinbarung folgenden Inhaltes getroffen:

- Kapitalisierung und Ablösung der Sponsoringverpflichtung vom 20. Januar 1993 bzw. Mai 2000 mit einem Betrag in Höhe von Euro 9.574.000,00
- Ablösung Markenrechtsvereinbarung in Höhe von Euro 4.890.000,00
- Optionsprämie in Höhe von Euro 2.880.000,00

Mit Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands wurden keine berichtspflichtigen Geschäfte getätigt. Geschäfte mit den nicht konsolidierten Tochterunternehmen sind von untergeordneter Bedeutung.

Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung wurde vom Vorstand der GERRY WEBER International AG in den Abhängigkeitsberichten gemäß § 312 AktG für 2005/2006 ausführlich dargestellt und vom Abschlussprüfer der GERRY WEBER International AG bestätigt.

Vorstand

- **Gerhard Weber** (Vorsitzender), Halle/Westfalen, Kaufmann,
- **Udo Hardieck**, Halle/Westfalen, Diplom-Ingenieur.

Beide Vorstandsmitglieder üben keine Mitgliedschaft in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG aus.

Aufsichtsrat

- **Dr. Ernst F. Schröder** (Vorsitzender), Bielefeld,
- **Peter Mager** (stellvertretender Vorsitzender), Steinfeld in Oldenburg,
- **Charlotte Weber-Dresselhaus**, Halle/Westfalen,
- **Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch**, Münster,
- **Olaf Dieckmann** (Arbeitnehmervertreter), Dissen,
- **Christiane Wolf** (Arbeitnehmervertreterin), Steinhagen.

Die Aufsichtsräte sind Mitglieder in folgenden anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG.

Herr Dr. Ernst F. Schröder, persönlich haftender
Gesellschafter Dr. August Oetker KG, Bielefeld

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- Société Anonyme Hotel Le Bristol, Paris,
Frankreich,
- Société Anonyme Hotel du Cap-Eden-Roc,
Antibes, Frankreich,
- Société Anonyme Château du Domaine St. Martin,
Vence, Frankreich
- CONDOR Allgemeine Versicherungs-AG, Hamburg,
- CONDOR Lebensversicherungs-AG, Hamburg,
- OPTIMA Versicherungs-AG, Hamburg,
- OPTIMA Pensionskasse AG, Hamburg.

Mitglied des Aufsichtsrats:

- Douglas Holding AG, Hagen.

Vorsitzender des Gesellschafterausschusses:

- Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf.

Vorsitzender des Beirats:

- Radeberger Gruppe KG, Frankfurt/Main,
- RB Brauholding GmbH, Frankfurt.

Herr Peter Mager,

Kaufmann, Steinfeld in Oldenburg

Mitglied des Beirats:

- Olfry Ziegelwerke GmbH, Vechta,
- Oldenburgische Landesbank AG, Oldenburg.

Frau Charlotte Weber-Dresselhaus,

Bankkauffrau, Halle/Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Herr Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch,
Bankkaufmann, Münster

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- Westfalen AG, Münster,
- Rethmann Beteiligungs Aktiengesellschaft, Selm.

Mitglied des Aufsichtsrats:

- Gauselmann AG, Espelkamp.

Herr Olaf Dieckmann, techn. Angestellter, Dissen
- keine Mitgliedschaften

Frau Christiane Wolf, kfm. Angestellte, Steinhagen
- keine Mitgliedschaften

Gesamtbezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstandes betragen 2005/2006 TEUR 3.167 (Vorjahr: TEUR 2.458). Hiervon entfallen TEUR 1.875 auf Herrn Gerhard Weber und TEUR 1.292 auf Herrn Udo Hardieck.

Sie teilen sich auf in ein Fixum von TEUR 849 (Vorjahr: TEUR 847) sowie eine Tantieme von TEUR 2.318 (Vorjahr: TEUR 1.600).

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat erhielt für seine Tätigkeit die Obergesellschaft und den Konzern TEUR 191 (Vorjahr: TEUR 191), die im Geschäftsjahr zurückgestellt wurden.

GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2005/2006

Anteilsbesitz des Vorstands

Der Vorstand hielt am Bilanzstichtag direkt und indirekt 10.406.568 Aktien (Vorjahr: 10.406.568 Aktien).

Anteilsbesitz des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats hielten am Bilanzstichtag 34.503 Aktien (Vorjahr: 34.738 Aktien).

Anteilsbesitz

Herr Gerhard Weber, Halle/Westf., hat am 21. März 2005 aus seinem persönlichen Besitz 6.177.600 Aktien auf die R + U Weber GmbH & Co. KG, deren Anteile Herr Gerhard Weber zu 100 % hält, übertragen. Die R + U Weber GmbH & Co. KG hat uns am 21. März 2005 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG die Schwelle von 25 % überschritten hat und 26,35 % beträgt.

Herr Udo Hardieck, Halle/Westf., hat am 21. März 2005 aus seinem persönlichen Besitz 4.118.400 Aktien auf die N + A Hardieck GmbH & Co. KG, deren

Anteile Herr Udo Hardieck zu 100 % hält, übertragen. Die N + A Hardieck GmbH & Co. KG hat uns am 21. März 2005 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG die Schwelle von 15 % überschritten hat und 17,57 % beträgt.

Direkt und indirekt hält Herr Gerhard Weber am Bilanzstichtag 6.201.620 Aktien (Vorjahr: 6.201.620 Aktien). Dies entspricht einem Stimmrechtsanteil von 26,45 % (Vorjahr: 26,45 %). Unter Berücksichtigung der von der AG gehaltenen 490.220 (Vorjahr: 265.793) eigenen Aktien erhöht sich der Stimmrechtsanteil auf 27,02 % (Vorjahr: 26,76 %).

Direkt und indirekt hält Herr Udo Hardieck am Bilanzstichtag 4.204.948 Aktien (Vorjahr: 4.204.948 Aktien). Dies entspricht einem Stimmrechtsanteil von 17,94 % (Vorjahr: 17,94 %). Unter Berücksichtigung der von der AG gehaltenen 490.220 eigenen Aktien (Vorjahr: 265.793) erhöht sich der Stimmrechtsanteil auf 18,32 % (Vorjahr: 18,14 %).

Anteilsbesitz der AG

	Anteils- besitz %	EK inkl. Bilanz- ergebnis TEUR	Jahresüber- schuss (+)/ -fehlbetrag (-) TEUR
TAIFUN-Collection GERRY WEBER Fashion GmbH, Halle/Westfalen*	100,0	+5.427	0
GERRY WEBER Life-Style Fashion GmbH, Halle/Westfalen*	100,0	+1.801	0
SAMOON-Collection Fashion-Concept GERRY WEBER GmbH, Halle/Westfalen*	100,0	+3.047	0
GERRY WEBER FAR EAST LTD., Hongkong, VR China	100,0	+108	0
GERRY WEBER Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien	100,0	-2.888	-768
GERRY WEBER Retail GmbH, Halle/Westfalen*	100,0	+8	0
GERRY WEBER Beschaffung Osteuropa GmbH, Recklinghausen	100,0	+316	+81
GERRY WEBER France S.A.R.L., Paris, Frankreich	100,0	-1.816	+205
GERRY WEBER Dis Ticaret Ltd., Sirkuti, Istanbul, Türkei	100,0	+198	+13
GERRY WEBER Support S.R.L., Bukarest, Rumänien (indirekt)	100,0	+4.402	+304
Hawe Textil SRL, Bukarest, Rumänien (indirekt)	100,0	+11	0
GERRY WEBER GmbH, Wien, Österreich	100,0	-608	-544
GERRY WEBER Asia Ltd., Hongkong, VR China	100,0	-307	-299
GERRY WEBER United Kingdom Ltd., London, England	100,0	-1.086	-1.099
GERRY WEBER GmbH Belgien, Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung, Raeren, Belgien	100,0	-93	-143

* verbunden mit Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag

Transaktionen gem. § 15a WpHG

Herr Gerhard Weber hat uns am 21. März 2005 mitgeteilt, dass er 6.177.600 Aktien auf die ihm zu 100 % gehörende R + U Weber GmbH & Co. KG übertragen hat.

Herr Udo Hardieck hat uns am 21. März 2005 mitgeteilt, dass er 4.118.400 Aktien auf die ihm zu 100 % gehörende N + A Hardieck GmbH & Co. KG übertragen hat.

Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG

Die GERRY WEBER International AG hat im Dezember 2006 eine Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG abgegeben. Diese ist im Internet unter www.gerryweber-ag.de einsehbar.

Honorare des Konzernabschlussprüfers

Es wurden folgende Honorare des Abschlussprüfers als Aufwand des Konzerns erfasst:

	2005/2006
	TEUR
Abschlussprüfung	248
Steuerberatungsleistungen	32
Sonstige Leistungen	5
	285

Deutscher Corporate Governance Kodex/Erklärung nach § 161 AktG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat im Dezember 2006 abgegeben und auf der Homepage der GERRY WEBER International AG unter www.gerryweber-ag.de unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance veröffentlicht.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

Veröffentlichung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss in der gesetzlichen Form ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der RSM Hemmelrath GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft versehen und wird im elektronischen Bundesanzeiger sowie beim Amtsgericht Gütersloh offengelegt.

Halle/Westfalen, den 17. Januar 2007
GERRY WEBER International AG

Vorstand

Gerhard Weber, Udo Hardieck

GERRY WEBER International AG, Halle / Westfalen
Entwicklung des Anlagevermögens des Konzerns
im Geschäftsjahr 2005/2006

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			
	01.11.2005 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Umbuchungen EUR
Anlagevermögen				
Immaterielle Vermögensgegenstände				
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	14.257.552,72	3.128.273,69	-132.109,37	37.015,50
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung	264.478,48	0,00	0,00	0,00
Geleistete Anzahlungen	126.991,75	280.302,63	0,00	-37.015,50
	14.649.022,95	3.408.576,32	-132.109,37	0,00
Sachanlagen				
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	75.724.200,31	10.482.699,31	-682.427,47	142.977,18
Technische Anlagen und Maschinen	7.081.091,97	387.970,11	-393.573,96	19.567,32
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	27.814.943,85	6.033.281,21	-1.724.693,16	169.668,27
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	259.072,83	152.839,94	0,00	-332.212,77
	110.879.308,96	17.056.790,57	-2.800.694,59	0,00
Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	81.948,16	0,00	-70.976,66	0,00
Beteiligungen	53.022,58	102.357,72	0,00	0,00
Sonstige Ausleihungen	1.003.272,63	0,00	-208.825,05	0,00
	1.138.243,37	102.357,72	-279.801,71	0,00
	126.666.575,10	20.567.724,61	-3.212.605,67	0,00

31.10.2006 EUR	01.11.2005 EUR	Kumulierte Abschreibungen		31.10.2006 EUR	Nettobuchwerte	
		Zugänge EUR	Abgänge EUR		31.10.2006 EUR	31.10.2005 EUR
17.290.732,54	8.238.110,41	1.940.750,02	-95.465,14	10.083.395,29	7.207.337,25	6.019.442,31
264.478,48	264.478,48	0,00	0,00	264.478,48	0,00	0,00
370.278,88	0,00	0,00	0,00	0,00	370.278,88	126.991,75
17.925.489,90	8.502.588,89	1.940.750,02	-95.465,14	10.347.873,77	7.577.616,13	6.146.434,06
85.667.449,33	15.690.807,46	2.348.423,23	-247.248,67	17.791.982,02	67.875.467,31	60.033.392,85
7.095.055,44	4.270.531,84	568.730,46	-214.093,54	4.625.168,76	2.469.886,68	2.810.560,13
32.293.200,17	22.013.396,02	2.334.011,22	-1.065.835,09	23.281.572,15	9.011.628,02	5.801.547,83
79.700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	79.700,00	259.072,83
125.135.404,94	41.974.735,32	5.251.164,91	-1.527.177,30	45.698.722,93	79.436.682,01	68.904.573,64
10.971,50	0,00	0,00	0,00	0,00	10.971,50	81.948,16
155.380,30	0,00	4.578,30	0,00	4.578,30	150.802,00	53.022,58
794.447,58	0,00	0,00	0,00	0,00	794.447,58	1.003.272,63
960.799,38	0,00	4.578,30	0,00	4.578,30	956.221,08	1.138.243,37
144.021.694,22	50.477.324,21	7.196.493,23	-1.622.642,44	56.051.175,00	87.970.519,22	76.189.251,07



GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen
Kurzfassung Jahresabschluss 2005/2006

Die Entwicklung des Unternehmens kommt am besten im Konzernabschluss zum Ausdruck. Deshalb hat sich die GERRY WEBER International AG dazu entschieden, den Einzelabschluss im Geschäftsbericht lediglich in einer gekürzten Fassung zu veröffentlichen. Der vollständige Einzelabschluss, aufgestellt nach HGB, steht unter www.gerryweber-ag.de zum Download zur Verfügung. Konzern- und Einzelabschluss werden im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht und über das elektronische Handelsregister hinterlegt.

	2005/2006 EUR	2004/2005 EUR
Umsatzerlöse	7.085.432,61	1.420.239,83
Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	3.456.719,97	0,00
Sonstige betriebliche Erträge	59.145.521,18	52.059.926,41
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-9.662.192,72	-97.467,82
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-18.082,33	-16.999,57
	-9.680.275,05	-114.467,39
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-18.930.606,91	-17.599.672,28
Soziale Abgaben	-2.934.588,17	-2.801.110,16
	-21.865.195,08	-20.400.782,44
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-3.963.413,28	-3.457.223,38
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-26.637.964,62	-20.835.905,59
Erträge aus Beteiligungen	610.458,80	0,00
- davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 610.458,80 (Vorjahr: EUR 0,00)		
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	32.321.469,77	21.416.225,48
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	5.187,00	6.394,00
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.049.404,28	2.587.732,00
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 1.821.577,00 (Vorjahr: EUR 2.431.111,00)		
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-4.578,30	0,00
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-1.189.995,91	-1.972.498,42
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.734.085,71	-2.846.595,35
davon an verbundene Unternehmen: EUR 48.900,00 (Vorjahr: EUR 0,00)		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	37.598.685,66	27.863.045,15
Außerordentliche Erträge	0,00	1.085.542,94
Außerordentliches Ergebnis	0,00	1.085.542,94
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-14.334.103,23	- 11.067.081,89
Sonstige Steuern	-94.987,15	-158.154,27
Jahresüberschuss	23.169.595,28	17.723.351,93
Gewinnvortrag	5.413.049,15	1.879.289,22
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-10.000.000,00	-5.000.000,00
Bilanzgewinn	18.582.644,43	14.602.641,15

GERRY WEBER International AG, Halle / Westfalen
Kurzfassung Jahresabschluss 2005/2006

Aktiva

	31.10.2006	31.10.2005
	EUR	EUR
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.834.572,32	5.867.939,32
Geleistete Anzahlungen	370.278,88	126.991,75
	6.204.851,20	5.994.931,07
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	45.553.658,08	43.745.940,08
Technische Anlagen und Maschinen	170.102,00	225.340,00
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.770.080,00	1.074.652,00
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	4.200,00	5.784,00
	47.498.040,08	45.051.716,08
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	4.670.578,17	4.620.578,17
Beteiligungen	150.802,00	53.022,58
Sonstige Ausleihungen	78.032,00	98.761,40
	4.899.412,17	4.772.362,15
	58.602.303,45	55.819.009,30
Umlaufvermögen		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	305.934,00	98.559,00
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	3.456.719,97	0,00
Geleistete Anzahlungen	681.407,61	0,00
	4.444.061,58	98.559,00
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.775.588,24	607.224,66
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	110.122.972,30	91.670.178,89
Sonstige Vermögensgegenstände	14.389.256,40	16.338.890,92
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: EUR 7.978.250,00 (Vorjahr: EUR 9.633.865,37)		
	126.287.816,94	108.616.294,47
Eigene Anteile	6.110.846,82	2.833.105,93
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	1.432.251,54	2.542.627,37
	7.543.098,36	5.375.733,30
Rechnungsabgrenzungsposten		
Disagio	129.742,24	168.865,03
Sonstige	599.852,75	330.383,89
	729.594,99	499.248,92
	197.606.875,32	170.408.844,99

Passiva

	31.10.2006 EUR	31.10.2005 EUR
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	23.443.200,00	23.443.200,00
Kapitalrücklage	33.668.025,21	33.668.025,21
Gewinnrücklagen		
Rücklage für eigene Anteile	6.110.846,82	2.833.105,93
Andere Gewinnrücklagen	41.889.153,18	35.166.894,07
Bilanzgewinn		
Gewinnvortrag		
Jahresüberschuss	5.413.049,15	1.879.289,22
Ergebnisverwendung	23.169.595,28	17.723.351,93
	-10.000.000,00	-5.000.000,00
	123.693.869,64	109.713.866,36
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	2.351.053,00	248.715,89
Sonstige Rückstellungen	5.699.218,06	5.096.227,24
	8.050.271,06	5.344.943,13
Verbindlichkeiten	59.946.572,56	51.416.020,81
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.837.240,86	2.432.941,06
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0,00	17.034,91
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.043.891,62	1.470.466,72
Sonstige Verbindlichkeiten		
davon aus Steuern: EUR 1.353.000,04 (Vorjahr: EUR 261.971,79)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 0,00 (Vorjahr: EUR 467.137,34)		
	65.827.705,04	55.336.463,50
Rechnungsabgrenzungsposten	35.029,58	13.572,00
	197.606.875,32	170.408.844,99



Gewinnverwendung

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den zur Verfügung stehenden Bilanzgewinn von wie folgt zu verwenden:	18.582.644,43 Euro
Ausschüttung einer Dividende von 0,40 Euro je Stammstückaktie mit voller Gewinnanteilberechtigung für das Geschäftsjahr 2005/2006	9.181.192,00 Euro
Vortrag auf neue Rechnung:	9.401.452,43 Euro
Bilanzgewinn:	18.582.644,43 Euro

Halle/Westfalen, im Januar 2007
GERRY WEBER International AG

Der Vorstand

Gerhard Weber, Udo Hardieck

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der GERRY WEBER International AG, Halle/Westf., aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung, Segmentberichterstattung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. November 2005 bis 31. Oktober 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben. Ergänzend wurden wir beauftragt, zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs-

und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung sowie den IFRS insgesamt und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bielefeld, den 19. Januar 2007

RSM Hemmelrath GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Hagen
Wirtschaftsprüfer

Angele
Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender

Bilanzpressekonferenz	28. Februar 2007
Analystenkonferenz	Anfang Mai 2007
Veröffentlichung des 3-Monatsabschlusses	26. März 2007
Hauptversammlung	06. Juni 2007
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	25. Juni 2007
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	24. September 2007
Geschäftsjahresende 2006/2007	31. Oktober 2007

Kontakt

GERRY WEBER International AG

Neulehenstraße 8
33790 Halle/Westfalen
Tel. + 49 (0) 52 01 18 5-0
Fax + 49 (0) 52 01 58 57
www.gerryweber-ag.de

Ansprechpartner für Investor Relations

Hans-Dieter Kley
Tel. + 49 (0) 52 01 18 5-0
Fax + 49 (0) 52 01 58 57
E-mail b.uhlenbusch@gerryweber.de



