

---

## 2004 war ein ereignisreiches und erfolgreiches Jahr für HUGO BOSS

### Dr. Bruno Sälzer

Vorsitzender des Vorstands  
der HUGO BOSS AG  
in der Hauptversammlung am 11. Mai 2005



---

Meine sehr verehrten Damen,  
meine Herren,  
guten Morgen,

ich begrüße Sie sehr herzlich, auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand, zur Hauptversammlung 2005 der HUGO BOSS AG. Für Ihr besonderes Interesse, das Sie damit an unserem Unternehmen zeigen, danke ich Ihnen.

Lassen Sie sich zunächst auf unsere heutige Veranstaltung einstimmen mit einem kurzen Film zu unseren besonderen Aktivitäten des vergangenen Jahres.

Meine Damen und Herren,

2004 war ein ereignisreiches und erfolgreiches Jahr für HUGO BOSS.

Wir haben sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis einen deutlichen Zuwachs erreicht. Dies vor dem Hintergrund eines nur um etwa 2% steigenden Weltmarktes der Mode. Der deutsche Modemarkt, in dem wir 25% unserer Umsätze erzielen, war dagegen nochmals um etwa 2% rückläufig.

Die wichtigsten Konzernkennzahlen haben sich im vergangenen Jahr wie folgt entwickelt:

- ▷ Der Konzernumsatz ist um 11% auf 1,168 Mrd. EUR gestiegen, währungsbereinigt, also zu den Wechselkursen des Vorjahres, ergibt sich eine Steigerung von 13%.
- ▷ Der Rohertrag hat um 16% auf 631 Mio. EUR zugelegt.

---

### Das Konzernergebnis erreichte 88 Mio. EUR und ist damit um 7% gestiegen.

---

- ▷ Das EBIT, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, erreichte einen Zuwachs von 13% auf 135 Mio. EUR.
- ▷ Das Ergebnis vor Steuern lag bei 130 Mio. EUR und damit um 8% über dem Vorjahreswert.
- ▷ Das Konzernergebnis erreichte 88 Mio. EUR und ist damit um 7% gestiegen.

- ▷ Der Kurs der Stammaktie wie auch der der Vorzugsaktie hat sich mit plus 47% bzw. plus 54% zum Vorjahr besser entwickelt als der DAX mit 7% und der MDAX mit 20%.
- ▷ Die Dividendenrendite bezogen auf die Vorzugsaktie liegt zum Höchstkurs des Jahres 2004 bei 3,5%, zum Tiefstkurs bei 5,4%.
- ▷ Die Marktkapitalisierung zum Jahresende lag bei 1,687 Mrd. EUR und damit um 566 Mio. EUR oder 50% über Vorjahr.

Sie sehen hier unsere Kursentwicklung in der längerfristigen Übersicht: Nach der Kurseuphorie um BOSS Woman in den Jahren 2000 bis 2002 und der nachfolgenden Ernüchterung haben wir seit zwei Jahren eine Entwicklung deutlich über dem DAX.

Der Umsatz nach Märkten zeigt folgendes Bild:

Deutschland ist um 12% gewachsen, andere europäische Länder um 15%. Amerika verzeichnet eine Steigerung von 10% in Euro und von 20% währungsbereinigt, Asien und die übrigen Regionen wachsen auch

um 10% in Euro und mit 15% in lokalen Währungen. Die Integration von früheren Lizenzen führte zu einem Rückgang der Lizenzerlöse um 24%.

Nach Marken ergibt sich folgendes Bild:

BOSS ist um 11% gewachsen, dabei BOSS Man um 10% und BOSS Woman um 36%. HUGO konnte das Geschäft um 13% ausweiten und lediglich BALDESSARINI weist einen Rückgang von 8% auf.

---

**BOSS ist um  
11% gewachsen, dabei  
BOSS Man um 10% und  
BOSS Woman um 36%.**

---

Mit BOSS Man haben wir inzwischen eine Marktpräsenz in 102 Ländern in mehr als 4.500 Einzelhandelsgeschäften. Im Bereich der hochwertigen Herrenbekleidung halten wir mit BOSS Man einen Weltmarktanteil von 13% und sind damit das größte Unternehmen.

Wir erzielen bereits 42% unserer Umsätze mit freizeitorientierter Bekleidung, ein Wert, der im Jahr 1995 noch bei 29% lag.

30% der BOSS Man Umsätze werden inzwischen mit besonders für unsere Marke ausgewiesenen Flächen, den BOSS Stores erreicht. Diese gibt es als freistehende Einzelhandelsgeschäfte in Einkaufsstrassen und Einkaufszentren und als Shop-in-Shop-Flächen in hochwertigen Fachgeschäften.

Zur Herbst-/Winter-Saison 2004 haben wir BOSS Selection für das obere Marktsegment eingeführt. Für unsere Kernproduktgruppen im klassischen Bereich, also insbesondere für Anzug, Sakko, Mantel, Hosen, Hemd und Strickwaren, haben wir jetzt ein besonderes Angebot unter der Marke BOSS. Die besten Stoffe und Materialien werden mit einer anspruchsvollen, zu einem wesentlichen Teil handwerklichen Verarbeitung kombiniert.

Die BOSS typische Passform und der besondere Tragekomfort erfüllen auch höchste Qualitätsansprüche unserer Kunden. Damit bringt BOSS Selection einen wichtigen Wertbeitrag für die Kernmarke BOSS: höchste Qualität mit einem innovativen Charakter.

---

**Zur Herbst-/Winter-Saison  
2004 haben wir BOSS  
Selection für das obere  
Marktsegment eingeführt.**

---

Im ersten vollen Geschäftsjahr 2005 erwarten wir damit bereits einen Umsatz von über 20 Mio. EUR.

Mit BOSS Woman sind wir heute in 58 Ländern und 650 Einzelhandelsgeschäften präsent. Aufgrund der besonderen Bedeutung von Schuhen und Accessoires für Frauen ist das hochwertige Segment hier dreigeteilt. Unsere Umsatzanteile liegen heute für die Businessbekleidung bei 62%, für die Freizeitbekleidung bei 31% und für Schuhe und Accessoires bei 7%. 51% des BOSS Woman Umsatzes werden heute in BOSS Stores erzielt, also deutlich mehr als bei unserer BOSS Männermode. Dies muss auch so sein, weil damit für die hochwertige Damenmode die Moderichtung und die Stilaussage über eine Vielzahl von Produktgruppen deutlich sichtbar werden.

Der Aufbau des Geschäfts mit Schuhen und Accessoires ist wesentlich für die Darstellung der Markenidentität und des Stils. Unser Ziel ist es daher auch, neben der Freizeitbekleidung insbesondere bei Schuhen und Accessoires überdurchschnittlich zu wachsen.

Im vergangenen Jahr haben wir erstmalig ein positives Ergebnis nach Steuern erreicht, nachdem der Fehlbeitrag im Jahr 2003 noch bei 3 Mio. EUR lag.

Wir sind zuversichtlich, dass wir dieses Jahr mit etwa 30% wieder sehr dynamisch auf eine Größenordnung von 90 Mio. EUR wachsen und auch

im Ergebnis nach Steuern einen positiven Wert haben werden.

Zur Marke BOSS einige Motive der aktuellen Frühjahrs-/Sommermode:

Zunächst BOSS Man und BOSS Selection, dann BOSS Woman, BOSS Orange, eine Kollektion für Männer, bei der ein lässiger Freizeitlook mit ungewöhnlichen Stoffen, Farben und aufwändigen Details im Vordergrund steht. Der BOSS Orange Kunde ist ein sportiver Typ, der die hohe BOSS Qualität in Material und Verarbeitung schätzt und Mut zum modischen Statement zeigt.

Wir werden im Juli dieses Jahres erstmalig BOSS Woman Orange mit einer entsprechenden Moderichtung für die Frau unseren Einzelhandelskunden vorstellen. Als Frühjahrs-/Sommerkollektion 2006 wird unsere Mode dann ab Jahresende 2005 in den Geschäften sein.

---

**Wir werden im Juli dieses  
Jahres erstmalig BOSS  
Woman Orange unseren  
Einzelhandelskunden  
vorstellen.**

---

BOSS Green stellt dem sportlich aktiven und modisch orientierten Mann aufeinander abgestimmte Outfits zur Verfügung, mit denen er beim Sport und auch danach optimal gekleidet ist. Atmungsaktive, wärmeisolierende und wasserabweisende neuartige Stoffe erfüllen die hohen funktionellen Anforderungen unterschiedlicher Outdoor-Sportarten und -Freizeitaktivitäten.

Mit HUGO haben wir eine Marktpräsenz in 43 Ländern in 1.000 Man und 350 Woman Einzelhandelsgeschäften. Der Umsatzanteil der Damenmode liegt bei 24%, der Umsatzanteil der HUGO Stores bei 20%. In vielen Märkten haben wir inzwischen eine führende Stellung im jungen, trendorientierten Modesegment erreicht. Auch hier ein Motiv der aktuellen Werbung.

BALDESSARINI ist heute in 34 Ländern und 125 Einzelhandelsgeschäften präsent. Der Umsatzanteil der Shop-Flächen, die sich überwiegend in BOSS Stores befinden, liegt heute noch bei 50%. Ziel ist und bleibt, für diese Marke einen eigenständigen Kundenkreis mit Schwerpunkt in Mitteleuropa aufzubauen und dadurch die Abhängigkeit von den Verkäufen in BOSS Stores zu verringern.

Auch hier ein aktuelles Kampagnenfoto.

Nachdem wir bereits im Jahr 2003 die Produktbereiche Wäsche und Socken, die vorher in Lizenz geführt wurden, in das Eigengeschäft integriert haben, ist dies im vergangenen Jahr auch für die Produktgruppen Strickwaren, Schuhe und Lederaccessoires erfolgt.

Alle diese Segmente gehören heute zu unserem Kerngeschäft und komplettieren das Angebot in der hochwertigen Bekleidung. Damit ist dieser Integrationsprozess auch abgeschlossen.

Die Erträge der weiterhin als Lizenz vergebenen Produktgruppen Düfte, Brillen und Uhren sind um 4% gestiegen.

---

### Die Erträge der weiterhin als Lizenz vergebenen Produktgruppen Düfte, Brillen und Uhren sind um 4% gestiegen.

---

Bei Uhren haben wir mit einem Tochterunternehmen von Movado, Inc., New York, einen neuen Lizenzpartner gefunden. Movado ist ein sehr internationales, erfolgreiches Unternehmen mit mehreren, zum Teil als Lizenz geführten, Uhrenmarken.

Der erste Neuauftritt der BOSS Uhren findet auf der Uhren- und Schmuckmesse im März 2006 in Basel statt.

Damit ergibt sich erstmalig das vollständige Bild der einzelnen Dimensionen des Markentransfers bei HUGO BOSS.

Zunächst haben wir in den letzten Jahren unsere besondere Kompetenz in der Businesskleidung auf die Freizeit- und Sportbekleidung übertragen.

---

### Damit ergibt sich erstmalig das vollständige Bild der einzelnen Dimensionen des Markentransfers bei HUGO BOSS.

---

Auch ist es uns gelungen, ausgehend von der Bekleidung in den Bereich der bekleidungsnahen Accessoires zu wachsen. Die BOSS Lifestyle-Welt hat sich auf die HUGO Lifestyle-Welt übertragen lassen.

Dann gelingt es uns immer besser, in der Damenbekleidung erfolgreich zu sein. Nicht zuletzt runden Schuhe und Lederaccessoires das Bild einer weltweit führenden Modemarke ab.

Damit ergeben sich auch die Bereiche, in denen wir in Zukunft überdurchschnittlich wachsen wollen.

Natürlich zunächst mit BOSS Woman, der besondere Wertbeitrag eines solchen Wachstums liegt in der Modekompetenz, die Erfolg bei Frauen (in der Mode) mit sich bringt. Wachstum in der Freizeit- und Sportbekleidung lädt unsere Dachmarke HUGO BOSS mit dem Wert Jugend und Aktivität auf. HUGO steht in hohem Maße für Mode und Trend.

BOSS Selection strahlt eine besondere Qualitätskompetenz aus, Schuhe und Lederaccessoires stehen, insbesondere in der Damenmode, aber mehr und mehr auch bei Männern, für Stil und Identität.

Der weitere Ausbau des eigenen Einzelhandels bringt uns eine besondere Marktkennntnis und Marktnähe und nicht zuletzt können wir mit dem Wachstum der HUGO BOSS Stores, die überwiegend im Franchisesystem betrieben werden, idealtypisch unsere Markenwelt inszenieren.

Ein Blick in unseren eigenen HUGO BOSS Store in Paris auf der Champs-Élysées, der im November 2004 eröffnet wurde.

Das Gesamtbild der HUGO BOSS Stores nach Märkten sieht so aus:

Wir haben zum Jahresende 2004 mit 729 Stores eine Präsenz in 75 Ländern erreicht, die 31% zum Konzernumsatz beitragen. 113 Stores befinden sich in Deutschland, 313 in anderen europäischen Ländern, 88 in Amerika und 215 in Asien und den übrigen Regionen.

Davon führen wir heute 97 in eigener Regie, die für 8% des Konzernumsatzes stehen.

Die Mitarbeiterzahl unseres Unternehmens nach Regionen hat sich wie folgt entwickelt:

---

### Wir haben zum Jahresende 2004 mit 729 Stores eine Präsenz in 75 Ländern erreicht, die 31% zum Konzernumsatz beitragen.

---

Durchschnittlich haben wir im vergangenen Jahr 6.942 Mitarbeiter beschäftigt, das waren 1.832 mehr als im Vorjahr, davon auch 124 mehr in Deutschland.

Der Personalaufbau erfolgte insbesondere im Bereich Produktion und Logistik durch den weiteren Ausbau unserer Fertigung in Izmir in der Türkei mit fast 900 zusätzlichen Beschäftigten sowie durch die Übernahme zweier Produktionsstätten für Schuhe in Italien und in Polen mit annähernd 700 zusätzlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, im Vertrieb durch den Ausbau der eigenen Einzelhandelsaktivitäten und im Verwaltungsbereich durch die Übernahme der bisher in Lizenz geführten Produktbereiche in das Eigengeschäft.

Wir werden in diesen Bereichen dieses Jahr erneut einen Personalaufbau haben, auch wieder in Deutschland. Damit wird die Erweiterung unserer HUGO BOSS Zentrale in Metzungen erforderlich. Hierzu zwei Bilder:

Wir gehen heute von einer Fertigstellung zum Frühjahr 2007 aus, die Gesamtfläche wird bei über 15.000 m<sup>2</sup> für neue Büroflächen und Show-

rooms liegen. 400 Mitarbeiter werden darin arbeiten können. Die Investitionen dafür liegen bei 30 Mio. EUR.

---

**Durchschnittlich haben wir im vergangenen Jahr 6.942 Mitarbeiter beschäftigt, das waren 1.832 mehr als im Vorjahr, davon auch 124 mehr in Deutschland.**

---

Der Personalaufbau in Deutschland, in den letzten vier Jahren haben wir 378 zusätzliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, führt auch dazu, dass die für das Mitbestimmungsgesetz bei Aktiengesellschaften gültige Regel „mehr als 2.000 Arbeitnehmer“ greift. Dabei werden, anders als im Geschäftsbericht, grundsätzlich auch ruhende Arbeitsverhältnisse, Auszubildende und Aushilfen hinzugezählt. Daraufhin hat der Vorstand der HUGO BOSS AG im Januar 2005 folgendes bekannt gemacht:

Dem Aufsichtsrat unserer Gesellschaft gehörten bisher gemäß § 96 Abs. 1 und § 101 Abs. 1 AktG in Verbindung mit § 76 Abs. 1 BetrVG 1952 drei Aufsichtsratsmitglieder der Arbeitnehmer an, da unsere Gesellschaft mehr als 500 und weniger als 2.001 Arbeitnehmer beschäftigte.

Nunmehr beschäftigt die Gesellschaft in Deutschland regelmäßig mehr als 2.000 Arbeitnehmer. Dies hat nach Ansicht des Vorstands zur Folge, dass der Aufsichtsrat der Gesellschaft nicht mehr nach den für ihn maßgebenden gesetzlichen Vorschriften zusammengesetzt ist. Nach Ansicht des Vorstands sind für die Zusammensetzung die Vorschriften des § 96 Abs. 1 1. Alternative und § 101 Abs. 1 AktG und der §§ 1 Abs. 1, 7 Abs. 1 Nr. 1, Abs. 2 Nr. 1 MitbestG 1976 nun maßgeblich. Der Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG muss gem. § 7 Abs. 1 Nr. 1 MitbestG 1976 aus je sechs Aufsichtsratsmitgliedern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer zusammengesetzt sein.

Die Wahl der Arbeitnehmervertreter findet am 21. Juni dieses Jahres statt.

Meine Damen und Herren, durch die Eingliederung der früher als Lizenz geführten Produktgruppen in das Eigengeschäft, den Aufbau des eigenen Einzelhandels, den Aufbau unserer Kollektionen nach Themen, aber auch durch die gestiegenen Marktanforderungen hinsichtlich Lieferzeit, Lieferbereitschaft und Lieferzuverlässigkeit bei großen Kunden, die heute den größten Teil unseres Umsatzes ausmachen, haben sich die Rahmenbedingungen für unser Geschäft verändert.

---

**Wir haben unter dem Namen „Columbus“ ein sehr umfangreiches und bedeutendes Strategieprojekt eingeleitet.**

---

Daher haben wir unter dem Namen „Columbus“ ein sehr umfangreiches und bedeutendes Strategieprojekt eingeleitet: Ziel ist es, die unterschiedlichen Informationsanforderungen der einzelnen Geschäftsbereiche über die gesamte Prozesskette besser zu erfüllen und eine deutliche Effizienzsteigerung in allen Arbeitsabläufen zu erreichen.

Im Rahmen dieses Projektes wird ein neues, integriertes Enterprise Resource Planning System (ERPS) eingeführt. Die Standardsoftwarelösung SAP AFS, AFS steht für Apparel & Footwear Solution, also eine Anwendung speziell für den Bekleidungs- und Schuhbereich, wird künftig unsere Unternehmensprozesse unterstützen. Das Projekt wird im Verlauf des Jahres 2007 abgeschlossen sein und Synergieeffekte pro Jahr in niedriger einstelliger Millionenhöhe bringen.

Zu den Aussichten für das Geschäftsjahr 2005:

Wir gehen weiterhin davon aus, dass der frei verfügbare private Konsum in unseren großen Märkten nicht signifikant steigt und von daher keine

wesentlichen Impulse für die Modemärkte zu erwarten sind.

Dennoch sollte der Weltmarkt für hochwertige Bekleidung im Jahr 2005 nominal und real um 3% wachsen können.

---

**Wir wollen im Jahr 2005 währungsbereinigt den Umsatz um 10% steigern.**

---

Asien und USA sollten sich dabei wieder besser entwickeln als Europa. Deutschland wird bestenfalls das schon sehr niedrige Vorjahresniveau halten können.

Vor diesem Hintergrund wollen wir währungsbereinigt den Umsatz um 10% steigern. Das Konzernergebnis sollte sich auf 100 Mio. EUR erhöhen.

Meine Damen und Herren,

als innovatives, kreatives Unternehmen haben wir den Anspruch, sowohl mit unseren Produkten und Geschäftsprozessen als auch in unserer Kenntnis der Märkte und Kunden führend zu sein. Wir sind zuversichtlich, ebenfalls im Jahr 2005 diesen Ansprüchen gerecht zu werden und den Erfolg von HUGO BOSS fortzusetzen.

Abschließend noch eine Anmerkung zur Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung:

Tagesordnungspunkt 5 der Hauptversammlung sieht die Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien vor.

Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien aus dem vergangenen Jahr läuft am 18.11.2005 aus, so dass wir schon heute die Gelegenheit nutzen möchten, eine erneute Ermächtigung vorzuschlagen.

Bis zum heutigen Tag hat die HUGO BOSS AG, gestützt auf die Ermächtigung vom 18. Mai 2004, 219.393 Stück Stammaktien mit einem Durchschnittskurs von 20,67 Euro sowie 83.467 Vorzugsaktien mit einem Durchschnittskurs von 23,34 Euro erworben. Auf diese Aktien ent-

fällt rechnerisch ein Betrag am Grundkapital von 302.860,00 Euro, das entspricht 0,43 % des Grundkapitals.

Die erworbenen Aktien sollen als Gegenleistung für einen eventuellen Erwerb von Unternehmen und Betei-

ligungen bereitgehalten werden. Konkrete Akquisitionsvorhaben bestehen aber derzeit nicht.

Meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

tern für ihre engagierte, erfolgreiche Arbeit und Ihnen als Aktionären für Ihr Vertrauen in eine gute Zukunft für Ihr Unternehmen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

