

# WERTVOLL

Geschäftsbericht 2010



**TOM TAILOR**

# INHALT

## 3 DAS UNTERNEHMEN

- 5 TOM TAILOR'S ERSTES BÖRSENJAHR
- 6 VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN
- 8 DER TOM TAILOR VORSTAND
- 10 MAGAZIN
- 36 AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

## 41 KONZERNLAGEBERICHT

- 43 UNTERNEHMENS PORTRAIT
  - 43 STRUKTUR DES TOM TAILOR KONZERNS
  - 43 GESCHÄFTSMODELL DES TOM TAILOR KONZERNS
  - 46 WESENTLICHE EREIGNISSE IM BERICHTSZEITRAUM
  - 47 UNTERNEHMENSZIELE UND STRATEGIE
  - 48 INNOVATION UND ENTWICKLUNG
  - 48 NACHHALTIGKEIT UND UMWELTSCHUTZ
  - 49 MITARBEITER

## 50 GESCHÄFTSENTWICKLUNG

- 50 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN
- 52 VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE
- 60 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
- 65 NACHTRAGSBERICHT
- 66 PROGNOSEBERICHT
- 68 ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG
- 68 VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT
- 69 ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN
- 69 ERNENNUNG UND ABBERUFUNG DER VORSTANDSMITGLIEDER, SATZUNGSÄNDERUNGEN
- 70 BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUR AKTIENAUSGABE

## 71 KONZERNABSCHLUSS

- 74 KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG
- 74 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG
- 75 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
- 76 KONZERNBILANZ
- 78 ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS
- 80 KONZERNANHANG
- 127 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER
- 128 BESTÄTIGUNGSVERMERK

## 129 CORPORATE GOVERNANCE

- 131 CORPORATE GOVERNANCE BERICHT
  - ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 289 a HGB
- 140 BERICHT DES AUFSICHTSRATS
- 143 GLOSSAR
- 145 FINANZKALENDER | KONTAKT | IMPRESSUM

 Seitenverweis

 Internetverweis

 Glossar

# KENNZAHLEN 2010

in Mio. EUR	2010	2009	Veränderung absolut	Veränderung relativ
Umsatz	347,7	300,2	47,5	15,8 %
Retail	106,7	76,5	30,2	
Wholesale	241,0	223,7	17,3	
Umsatzanteil				
Retail	30,7 %	25,5 %		
Wholesale	69,3 %	74,5 %		
Materialaufwand	187,9	162,5	25,4	15,7 %
Rohhertrag	159,8	137,7	22,1	16,0 %
Rohhertragsmarge (in %)	46,0	45,9		
Bereinigtes EBITDA	40,1	37,8	2,3	6,1 %
Bereinigte EBITDA-Marge (in %)	11,5	12,6		
Einmaleffekte	10,0	0,8	9,2	> 200 %
davon aufgrund Börsengang	8,0	0,0	8,0	
EBITDA	30,1	37,0	-6,9	-18,9 %
EBITDA-Marge (in %)	8,6	12,3		
Bereinigtes EBIT	25,2	24,8	0,4	1,4 %
Bereinigte EBIT-Marge (in %)	7,2	8,3		
Einmaleffekte	18,1	9,0	9,1	102,1 %
davon aufgrund Börsengang	8,0	0,0	8,0	
EBIT	7,1	15,9	-8,8	-55,4 %
EBIT-Marge (in %)	2,0	5,3		
Bereinigtes Periodenergebnis	12,4	0,6	11,8	> 200 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,87	0,12	0,75	> 200 %
Einmaleffekte inkl. kalk. Steuereffekt	10,0	6,3	3,7	58,7 %
davon aufgrund Börsengang	6,2	0,0	6,2	
Periodenergebnis	2,4	-5,6	8,1	
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,15	-1,13	1,28	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	15,0	37,4	-22,4	
Investitionen	25,4	11,5	13,9	59,9 %
Mitarbeiter am 31.12. (absolut)	1.207	838	369	44,0 %
davon Wholesale	467	456	11	2,4 %
davon Retail	740	382	358	93,7 %

in Mio. EUR	31.12.2010	31.12.2009	Veränderung absolut	Veränderung relativ
Bilanzsumme	295,0	250,1	44,9	17,9 %
Eigenkapital	100,2	-68,2	168,4	
Eigenkapitalquote (in %)	34,0	-27,3		
Eigenkapitalrendite (in %)	2,4	-		
Liquide Mittel	22,5	14,1	8,4	59,6 %
Finanzverbindlichkeiten	74,6	198,0	-123,4	-62,3 %
Nettoverschuldung	52,1	183,9	-131,8	-71,7 %
Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA (in Jahren)	1,3	4,9		
Gearing (in %)	52,0	-269,6		

## WER WIR SIND

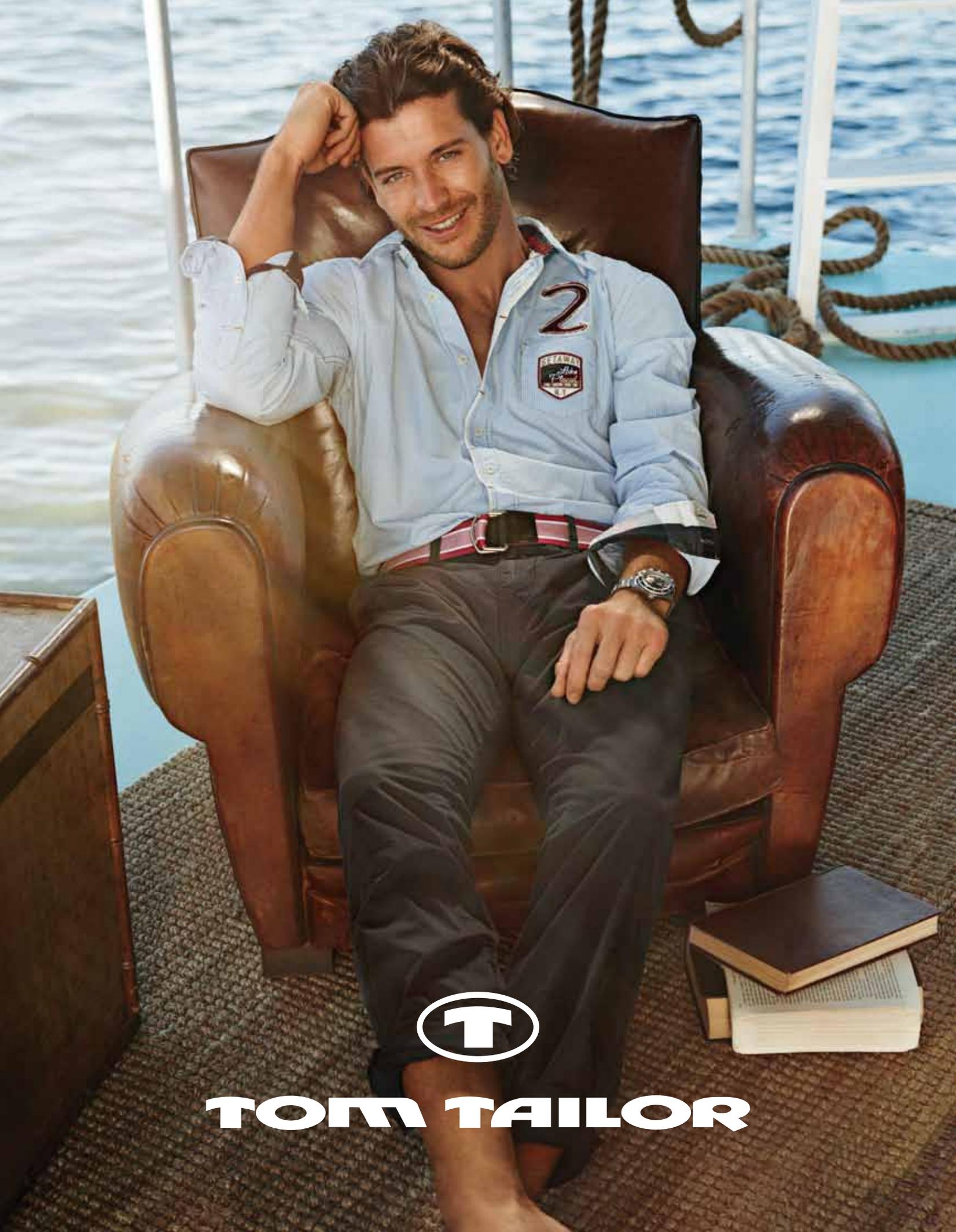
Unsere Geschichte beginnt 1962 in der Hamburger Speicherstadt. Inzwischen ist aus dem einstigen Hemdenimporteur ein hocheffizient arbeitendes, international aufgestelltes Modeunternehmen mit großem Wachstumspotenzial geworden. Unter dem Slogan „Casual fashion for a casual life“ bieten wir unseren Kunden legere Kleidung, sprich Casual Wear in hoher Qualität und zu attraktiven Preisen an. Unter TOM TAILOR vertreiben wir die Marke TOM TAILOR Casual mit den Linien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS, BABY und die Marke TOM TAILOR Denim mit den Linien Denim Male und Denim Female. Abgerundet wird das Produktangebot durch ein umfangreiches Angebot an modischen Accessoires. Für den Vertrieb unserer Produkte fokussieren wir uns auf die von uns kontrollierten Flächen und nutzen in zunehmendem Maße unsere eigenen Retail-Stores und den TOM TAILOR E-Shop. In den kommenden Jahren wollen wir konsequent weiter wachsen, um unser Marktpotenzial in Deutschland, unseren Kernmärkten und neuen Märkten wie Polen auszuschöpfen.

## WIE WIR WERT SCHAFFEN

Wir verfolgen auf unserem Markt die Strategie eines Fashion Followers, das heißt wir identifizieren und adaptieren weltweit aktuelle Modetrends für unsere eigenen Kollektionen und vertreiben diese an ein breites Zielpublikum. Wir handeln getreu unserem Leitspruch „Act Premium, Sell Volume“ und verbinden dafür den emotionalen Mehrwert, den unsere beiden Markenwelten TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim schaffen, gezielt mit den strategischen Vorteilen eines Systemanbieters. Dank unserer effizienten, vertikal integrierten und divisionalen Struktur haben wir die volle Informationskontrolle über den gesamten Wertschöpfungsprozess. Dies versetzt uns in die Lage, modische Lifestyle-Produkte zu erreichbaren Preisen nachfragegeleitet und schnell für den Massenmarkt zu entwickeln und zu produzieren – bei geringem Absatzrisiko aufgrund des Vorordersystems. Unsere Kollektionen zeichnen sich durch eine hohe Diversifikation, hohe Qualität, gute Passform und Liebe zum Detail aus.

## WAS UNS WERTVOLL MACHT

Der Fokus unserer Wachstumsstrategie liegt auch künftig auf dem Ausbau der von uns kontrollierten Verkaufsflächen wie eigenen Retail-Stores, E-Commerce, Shop-in-Shops und Franchise-Stores. So können wir unser Angebot noch enger an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten und den Abverkauf gezielter steuern, mit dem Ziel, möglichst hohe Umsätze pro Quadratmeter Verkaufsfläche zu erzielen. Im Retail-Segment schöpfen wir darüber hinaus die Händlerprovisionen ab und erzielen einen höheren Rohertrag. Das Wachstum wird ferner zu positiven Skaleneffekten auf EBITDA-Ebene führen, da wir unser Geschäftsmodell multiplizieren können, ohne dass wesentliche organisatorische Anpassungen notwendig sind. Hinzu kommt unsere günstigere Kapitalstruktur nach dem Börsengang. Mit diesem haben wir unsere Nettoverbindlichkeiten und damit unseren Zinsaufwand deutlich reduziert. Unsere weitere Expansion wird letztlich nicht nur zu einem deutlichen Umsatz- und Ergebnisanstieg führen, sondern uns künftig auch in die komfortable Lage versetzen, unsere organische Expansion aus dem operativen Cashflow finanzieren zu können. TOM TAILOR ist damit dank seiner glänzenden Wachstumsperspektiven und seiner steigenden Profitabilität ein wertvoller Partner für den Kapitalmarkt.



**TOM TAILOR**

# DAS UNTERNEHMEN

- 5 TOM TAILOR'S ERSTES BÖRSENJAHR
- 6 VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN
- 8 DER TOM TAILOR VORSTAND
- 10 MAGAZIN
  - 10 UNSER GESCHÄFTSMODELL
  - 22 UNSER WERTSCHÖPFUNGSPROZESS
  - 34 UNSERE KAPITALMARKTSTRATEGIE
- 36 AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

*Casual fashion for a casual life*



**TOM TAILOR**

# TOM TAILOR'S ERSTES BÖRSENAHR

**MÄRZ 2010** Am 26. März werden die TOM TAILOR Aktien mit einem Ausgabepreis von 13,00 EUR an der Frankfurter Wertpapierbörse und im regulierten Markt der Börse Hamburg notiert. Die Ausgabe der 11 Millionen neuen Aktien brachte der TOM TAILOR Holding AG einen Emissionserlös von 143 Mio. EUR. Dieser wird für die Rückführung von Finanzverbindlichkeiten und für die weitere Expansion von TOM TAILOR genutzt.

**APRIL 2010** TOM TAILOR platziert am 25. April 2010 vollständig die im Rahmen des Börsengangs angebotene Mehrzuteilungsoption der abgebenden Altaktionäre zum Ende der 30-tägigen Ausübungsfrist.

**MAI 2010** Der TOM TAILOR E-Shop begrüßt den 400.000-sten registrierten Online-Kunden.

**JUNI 2010** Am 21. Juni wird die TOM TAILOR Aktie in den Small-Cap-Index, dem SDAX®, aufgenommen und zählt damit zu den 50 größten börsennotierten Unternehmen unterhalb des MDAX®.

**JULI 2010** TOM TAILOR ist Hauptsponsor des TOM TAILOR POLO OPEN Timmendorfer Strand und verleiht dem Nobel-Sport in lässiger TOM TAILOR Manier eine etwas andere Note. Das TOM TAILOR Polo-Team transportiert eine Philosophie, die neben Luxus und Glamour vor allem Teamgeist, Spaß und Lässigkeit ins Spiel bringt.

**AUGUST 2010** Am 24. August 2010 eröffnet TOM TAILOR seinen 100-sten Retail-Store im Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg.

**SEPTEMBER 2010** Am 30. September übernimmt TOM TAILOR mit Wirkung zum 1. September die gesamten Vertriebsaktivitäten in Russland von seinem Vertriebspartner F.D. Lab. Um TOM TAILOR in Russland flächendeckend zu etablieren, plant das Unternehmen im Frühjahr 2011 die Gründung einer eigenen Repräsentanz in Moskau.

**OKTOBER 2010** Mit Wirkung zum 1. Oktober hat TOM TAILOR ein Joint Venture mit der im slowenischen Lesce ansässigen Sportina Bled d.o.o. gegründet mit dem Ziel, die Retail-Expansion im Südosten Europas weiter voranzutreiben. Im Rahmen des Joint Ventures werden 23 Franchise-Stores in TOM TAILOR eigene Retail-Stores überführt. Weitere 28 Retail-Stores sollen bis 2013 folgen.

Am 14. Oktober eröffnet TOM TAILOR den ersten TOM TAILOR Denim Flagship-Store. Auf Frankfurts beliebtester Einkaufsmeile, der Zeil, bietet der Modekonzern fortan auf einer mehr als 400 Quadratmeter großen Verkaufsfläche, für die eigens ein spezielles Shop-Design entwickelt wurde, das gesamte Sortiment seiner Young Fashion-Marke TOM TAILOR Denim an.

**NOVEMBER 2010** Die neue Produktlinie TOM TAILOR BABY ist seit dem 1. November im Handel erhältlich. Mit dieser Kollektion orientiert sich das Lifestyle-Unternehmen für seine jüngsten Kunden an neuen Modetrends, stellt dabei aber die Bedürfnisse der Eltern nach Funktionalität, hochwertigen Materialien und optimalen Passformen in den Vordergrund.

**DEZEMBER 2010** Am 1. Dezember veräußert der Altbesitzer Alpha Funds seine verbliebenen 2,8 Mio. Aktien vollständig. Der Streubesitz der TOM TAILOR Aktie erhöht sich damit auf über 85 Prozent.

Die TOM TAILOR Aktie schließt am 30. Dezember mit dem Jahreshöchstkurs von 16,00 EUR.

**JANUAR 2011** Seit dem 15. Januar 2011 ist TOM TAILOR mit einem neuen Denim Flagship-Store in Berlin-Mitte vertreten. Mit Eröffnung des 16. Denim-Stores baut TOM TAILOR die Marktpräsenz seiner Young Fashion-Marke TOM TAILOR Denim weiter aus. TOM TAILOR feierte mit dem neuen Store in der Hauptstadt die Eröffnung seines insgesamt 160-sten Retail-Stores.

**FEBRUAR 2011** TOM TAILOR ergänzt seinen E-Shop um die mobile Variante „Fashion to go!“. Mit den beiden TOM TAILOR iPhone Apps TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim können die Kunden seit dem 3. Februar die komplette TOM TAILOR Lifestyle-Welt von unterwegs bestellen.

Am 24. Februar erweitert TOM TAILOR sein Retail-Filialnetz in Deutschland. Mit der neuen Ladenfläche auf der Stuttgarter Königstraße verfügt das Unternehmen derzeit über insgesamt fünf Flagship-Stores in Deutschland. Neben Stuttgart finden Kunden diese in Hamburg, Düsseldorf, Dortmund und Frankfurt am Main.

**MÄRZ 2011** Am 1. März 2011 präsentiert TOM TAILOR der interessierten Öffentlichkeit sein Jahresergebnis 2010.

Hamburg, im März 2011

*Sehr geehrte Aktionäre, liebe Freunde des Unkle-Labels,*

2010 war für TOM TAILOR ein historisches Jahr. Wir haben als eines der wenigen Unternehmen in Deutschland den Mut gehabt, in einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld den Schritt an die Börse zu wagen – und wir hatten damit Erfolg. Unser Börsengang im März 2010 war die zwingende Konsequenz unserer umfassenden Restrukturierungs- und Optimierungsmaßnahmen der letzten Jahre und die notwendige Voraussetzung für unser weiteres profitables Wachstum. Mit dem Emissionserlös von 143 Millionen Euro konnten wir unsere Eigenkapitalbasis entscheidend stärken und in die nachhaltige Expansion unseres Geschäftsmodells investieren.

Wir haben 2010 einen Umsatz von 348 Millionen Euro erzielt, dies entspricht einer Steigerung von 15,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dieses gute Ergebnis resultiert unter anderem aus dem systematischen Ausbau unseres Retail-Netzes: Wir konnten durch die Eröffnung neuer Stores sowie durch die Übernahme von Franchise-Stores in das eigene Retail-Segment die Zahl unserer eigenen Stores im letzten Jahr um 71 auf 158 Stores deutlich steigern und den Umsatz in diesem Segment signifikant auf 106,7 Millionen Euro steigern. Gleichzeitig konnten wir unseren Umsatz pro Quadratmeter steigern: Das flächenbereinigte Umsatzwachstum im Segment Retail erreichte 16,8 Prozent. Damit sind wir deutlich stärker gewachsen als die Modebranche insgesamt. Schlüsselfaktoren dafür waren die analytische Kollektionsarbeit und die von uns beständig weiterentwickelten Ladenbausysteme. Diese Zahlen zeigen zweierlei: TOM TAILOR ist eine lebendige Marke und wir liegen mit unserer Strategie, die kontrollierten Verkaufsflächen weiter auszubauen, richtig.

Ein wichtiger Wachstumsmotor des Retail-Segments war unser TOM TAILOR E-Shop, der 2010 um mehr als 31 Prozent gewachsen ist. Diese Plattform ist ein ideales Vertriebsinstrument für unsere lifestyle-orientierte junge Zielgruppe. Gleichzeitig lassen sich mit dem Online-Angebot auf Basis niedriger Fixkosten und geringer Risiken hohe Skaleneffekte und hohe Margen erzielen. Nach einer umfassenden Neugestaltung unseres Online-Auftritts haben wir Anfang 2011 unser Internetangebot um eine mobile Variante ergänzt: „Fashion to go!“ Mittels unserer TOM TAILOR iPhone Apps können unsere Kunden unser komplettes Produktsortiment jederzeit sicher von unterwegs bestellen.

Die Entwicklung im Segment Wholesale war für TOM TAILOR ebenso erfreulich: Hier konnten wir den Umsatz um 7,7 Prozent auf 241 Millionen Euro steigern. In den Kernmärkten stieg der Wholesale-Umsatz sogar um 11,6 Prozent. Dies ist ein Indikator dafür, dass wir mit unserer Produktperformance im Handel und bei unseren Partnern überzeugen. Das internationale Wholesale-Geschäft haben wir zudem durch die Übernahme der Vertriebsrechte für Russland und Ungarn strategisch erweitert. Mit dieser Übernahme werden wir nun unsere Markenpräsenz in diesen Ländern konsequent ausbauen und von der dortigen wirtschaftlichen Erholung profitieren. In Moskau haben wir zu diesem Zweck im ersten Quartal 2011 einen eigenen Showroom eröffnet, in dem unsere Kollektionen präsentiert und an die Wholesale-Kunden verkauft werden.

Unser erstes Börsenjahr war aber auch geprägt durch die Verknappung des Rohstoffs Baumwolle, Verarbeitungseingpässe und gestiegene Lohnkosten in Asien. Insgesamt verteuerten sich der Einkauf der Rohware, die Produktion und zeitgleich, durch Lieferengpässe unserer Produzenten, auch die Logistik, da wir Verzögerungen im Produktionsprozess durch den partiellen Umstieg von See- auf Luftfracht kompensieren mussten. Zudem belasteten Vorlaufkosten für neu zu eröffnende Retail-Stores das Ergebnis. Trotzdem ist es uns gelungen, das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern (EBITDA) um 2,3 Millionen Euro auf 40,1 Millionen Euro zu steigern (2009: 37,8 Millionen Euro).



Dieter Holzer,  
Vorstandsvorsitzender (CEO)

Der derzeitige Ausbau der Baumwollproduktion weltweit sollte zu einer Beruhigung der Baumwollpreise führen. Nichtsdestotrotz werden die Rohstoffnotierungen und die termingerechte Verfügbarkeit von Wolle und Baumwolle 2011 entscheidend sein. Wir werden daher engere und langfristig ausgerichtete Kooperationen mit den Lieferanten eingehen, um so näher am Beschaffungsmarkt zu sein und die Beschaffung und Verarbeitung von Baumwolle langfristig zu sichern. Unser Ziel, über den Ausbau des Retail-Segments von höheren Margen zu profitieren, dient letztendlich auch dazu, auf unerwartete Marktschwankungen, wie sie im vergangenen Halbjahr auf dem Beschaffungsmarkt erfolgt sind, besser reagieren zu können.

TOM TAILOR besitzt heute eine vielfältige Lifestyle-Welt mit zwei eigenständigen Markenprofilen TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim und dank unseres neu strukturierten Geschäftsmodells ein enormes Wachstumspotenzial. Wir werden in den nächsten Jahren die konsequente Expansion der kontrollierten Flächen weiter forcieren, um so zielsicher zu den Großen im Markt aufzuschließen. Daher hat sich TOM TAILOR für das laufende Jahr wieder ehrgeizige Ziele gesetzt. So planen wir für 2011 die Eröffnung von 60 bis 70 neuen Retail-Stores und von 200 bis 250 neuen Shop-in-Shop-Flächen. Wachsen wollen wir weiter vorrangig in unseren Kernmärkten Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Beneluxstaaten und Frankreich. Zeitgleich werden wir unsere Präsenz in Südosteuropa ausbauen und erste Retail-Stores in Polen eröffnen. Aus heutiger Sicht erwarten wir für 2011 einen Umsatz von mindestens 400 Millionen Euro und ein EBITDA zwischen 48 bis 51 Millionen Euro. Dieses Ziel verfolgt TOM TAILOR mit einer hohen Motivation seitens des Managements, aber auch mit einer ebenso hoch motivierten und kreativen Belegschaft, der mein Dank für ihre herausragenden Leistungen in den vergangenen Jahren an dieser Stelle ganz besonders gilt.

Ihnen, liebe Aktionäre, danke ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich für Ihr Vertrauen. Wir freuen uns, wenn Sie uns bei unserem weiteren Wachstum begleiten, und versichern Ihnen, mit Nachdruck daran zu arbeiten, dass die TOM TAILOR Aktie auch in der Zukunft ein attraktives Investment bleibt.

A handwritten signature in blue ink that reads "Dieter Holzer". The signature is fluid and cursive, written in a professional style.

Ihr  
Dieter Holzer



**DR. AXEL REBIEN**  
VORSTAND FINANZEN | CFO

**DIETER HOLZER**  
VORSTANDSVORSITZENDER | CEO

**CHRISTOPH ROSA**  
VORSTAND PRODUKTENTWICKLUNG,  
BESCHAFFUNG UND LIZENZEN | CPO

# DER TOM TAILOR VORSTAND

## **DIETER HOLZER \*1964 | VORSTANDSVORSITZENDER | CEO**

Dieter Holzer leitet den TOM TAILOR Konzern seit September 2006. In seinen Zuständigkeitsbereich fallen neben den einzelnen Geschäftsfeldern auch die Bereiche Strategie, Retail, E-Commerce, Marketing und Public Relations.

1982 bis 1985 absolvierte Dieter Holzer eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann im Textilhandel. Nach mehreren Stationen in der Modebranche – unter anderem im Bereich Produkt-

entwicklung – war er von 1995 bis 2000 für ESPRIT tätig. Als Manager für den Großhandel zeichnete Holzer dort für die Märkte Deutschland, Großbritannien und Osteuropa verantwortlich. 2000 wechselte er als CEO zu Tommy Hilfiger Deutschland. Dort leitete er von 2000 bis 2006 den Aufbau des Wholesale-, Retail-, und Franchise-Geschäfts in den Kernmärkten Deutschland und Osteuropa. Zudem war er für den weltweiten Roll-out des E-Commerce-Geschäfts von Tommy Hilfiger verantwortlich.

## **DR. AXEL REBIEN \*1971 | VORSTAND FINANZEN | CFO**

Dr. Axel Rebien ist seit Oktober 2005 bei dem TOM TAILOR-Konzern. Als CFO ist er für Finanzen und Rechnungswesen, Controlling, Investor Relations, IT, Personal, Logistik und Recht zuständig.

Nach Beendigung einer Ausbildung zum Bankkaufmann studierte Dr. Axel Rebien Wirtschaftswissenschaften an der Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover. 1999 begann er seine

berufliche Laufbahn bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen. Dort war er von 2000 bis 2002 zunächst als Projektleiter und ab 2001 als Manager im Bereich Transaction Advisory Services tätig. Berufsbegleitend promovierte Dr. Rebien an der Technischen Universität Chemnitz mit dem Thema Unternehmensbewertung zum Dr. rer. pol. Nach dem Zusammenschluss von Arthur Andersen mit Ernst & Young war er dort bis 2005 als Manager im Bereich Transaction Advisory Services tätig.

## **CHRISTOPH ROSA \*1971 | VORSTAND PRODUKTENTWICKLUNG, BESCHAFFUNG UND LIZENZEN | CPO**

Christoph Rosa ist seit September 2008 als CPO innerhalb des TOM TAILOR Konzerns für die Produktentwicklung, Beschaffung und Lizenzen aller Divisionen zuständig.

Seine Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel bei der Sinn AG beendete Christoph Rosa 1994. Im Anschluss studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Fulda mit den Schwerpunkten Marketing, Personal und Rechnungswesen.

Nach Beendigung seines Studiums arbeitete Christoph Rosa vier Jahre in einer leitenden Position im Einkauf von P & C West. Darauf folgend war Christoph Rosa bei Street One als Sprecher Marketing tätig. Verantwortlich war Christoph Rosa dort für die gesamte Kollektionsentwicklung sowie den Ausbau der Systembausteine NOOS und Flash Repeat. Seit 2007 war Christoph Rosa als Freelancer bei TOM TAILOR beschäftigt. In dieser Zeit hat er die Kollektionsausrichtung des Labels TOM TAILOR WOMEN Casual entscheidend maßgeblich überarbeitet.

## UNSER GESCHÄFTSMODELL

# „DER BÖRSENGANG WAR DER STARTSCHUSS IN EINE NEUE ÄRA“

## FRAGEN AN DEN VORSTANDSVORSITZENDEN DIETER HOLZER (CEO)



### HERR HOLZER, WAS MACHT TOM TAILOR AUS?

TOM TAILOR ist ein dynamischer, kreativer und wachstumsorientierter Lifestyle-Konzern mit einem monatlich wechselnden tollen Modekonzept. Unsere Kollektionen stehen unter dem Motto: „Casual fashion for a casual life“. Wir sind heute, nach umfangreichen Restrukturierungs- und Optimierungsmaßnahmen, ein vertikal integrierter Systemanbieter mit einem leistungsstarken Geschäftsmodell. Wir bieten trendige, legere Produkte in hoher Qualität, mit attraktiven Ausstattungsmerkmalen und zu attraktiven Preisen an. Unsere Kleidung lädt zum Wohlfühlen ein; sie ist modisch frisch und unkompliziert. Gleichzeitig ist sie solide verarbeitet und mit Liebe zum Detail gefertigt.

### SIE SIND IM MÄRZ 2010 AN DIE BÖRSE GEGANGEN. HAT DER BÖRSENGANG TOM TAILOR VERÄNDERT?

Sehr. Der Börsengang war der Startschuss in eine neue Ära. Wir sind heute ein öffentliches Unternehmen, das sich tagtäglich aufs Neue am Kapitalmarkt bewähren muss. Wie gut uns das gelingt, können wir jeden Tag am Aktienpreis ablesen. Wir sind sichtbarer geworden, wir stehen verstärkt im Interesse der Medien, der Investoren und auch unserer Kunden. Gleichzeitig erleichtert uns die Öffentlichkeit aber auch Dinge, zum Beispiel die Suche nach geeigneten Standorten für unsere Retail-Stores. TOM TAILOR hat sich aber schon vor dem Börsengang gewandelt nach dem Einstieg der Investoren Alpha Funds in 2005 und dem anschließenden Managementwechsel. Wir haben arbeitsreiche und spannende Jahre hinter uns, in denen wir TOM TAILOR für den Börsengang fit gemacht haben.

### WAS HABEN SIE GENAU GEMACHT, UM TOM TAILOR AUF DEN BÖRSENGANG VORZUBEREITEN?

Salopp gesagt, haben wir keinen Stein auf dem anderen gelassen und sind dadurch sehr wettbewerbsfähig geworden. Wir haben die internen Prozesse und unsere Organisationsstrukturen in den letzten Jahren umfassend reorganisiert. Kern dieser Umstrukturierung war eine interne Neuausrichtung von einer funktionalen zu einer nach Divisionen gegliederten Organisationsstruktur. Wir haben innerhalb der Divisionen die Verantwortlichkeiten klar zugeteilt und sind dadurch in den Divisionen und in der

Gruppe operativ entscheidend effizienter geworden. Gleichzeitig haben wir begonnen, analog zum Retail-Segment auch im Wholesale-Segment die Bestückung der Verkaufsflächen selbst zu übernehmen und damit die Verkaufsflächen zu kontrollieren.

Ferner haben wir die Vertriebsorganisation vor allem in Deutschland reorganisiert, indem wir den Vertrieb, der früher über externe Handelsvertreter organisiert war, 2008 komplett selbst übernommen haben. Wir erreichen dadurch eine bessere Marktdurchdringung, eine bessere Steuerung und Kontrolle des Vertriebs und eine engere Anbindung der Wholesale-Kunden an TOM TAILOR. Letztlich haben alle diese Maßnahmen aus einem eher statischen BekleidungsHersteller einen modernen, effizienten und schnellen Systemanbieter gemacht. Unsere Marktposition haben wir in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich ausgebaut. Wir haben großes Wachstumspotenzial und eine klare Vision: Auf mittlere Sicht wollen wir TOM TAILOR zu einem der großen Modeunternehmen in Kontinentaleuropa machen.

### WAS UNTERSCHIEDET SIE VON IHREN WETTBEWERBERN?

Wir verfügen mit TOM TAILOR über eine etablierte Marke und bieten mit TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim eine Vielfalt modischer Kollektionen für verschiedene Zielgruppen an. Mit unseren Linien WOMEN Casual und Denim Female schaffen wir es zum Beispiel, den riesigen Damenmodemarkt immer

besser zu bedienen. Da der Damenmodemarkt um ein Mehrfaches größer ist als der Herrenmodemarkt, schlummert hier enormes Potenzial.

Zweitens verfügt TOM TAILOR über ein enormes größenbedingtes Wachstumspotenzial in unseren Kernmärkten, allen voran in Deutschland. Einige Wettbewerber haben mehrere 100 Stores allein in Deutschland – und das mit häufig nur einem Markenkonzentrat. Ende 2010 hatte TOM TAILOR hier „nur“ 76 Retail-Stores. Dieses Potenzial wollen wir konsequent nutzen. Aber wir wollen auch in neue Märkte expandieren, beispielsweise nach Polen. Dort ist TOM TAILOR bereits heute eine sehr bekannte und beliebte Marke.

Der dritte Faktor ist unser Geschäftsmodell. Wir verfügen über einen schnellen und analytischen Designprozess in Verbindung mit kurzen Lead Times, verlässliche Beschaffungsstrukturen, ein globales und starkes Distributionsnetz, eine ausgeprägte Marktnähe und wir kontrollieren die gesamte Wertschöpfungskette. In den letzten Jahren haben wir unsere Organisationsstruktur derart optimiert, dass das weitere Wachstum ohne einen wesentlichen Kostenanstieg erzielt werden kann. Gleichzeitig werden Entwicklungs- und Musterkosten pro Artikel bei einem weiteren Wachstum aufgrund steigender Stückzahl sinken. Unser Wachstum sollte also künftig zu einer kontinuierlichen Steigerung der relativen Ertragskraft führen.

#### **LIEGT IN IHREM MOTTO „ACT PREMIUM, SELL VOLUME“ NICHT EIN WIDERSPRUCH?**

Keineswegs. Dieser Slogan beschreibt unsere Positionierung im Markt. Wir sind in der Lage, hochwertige Produkte zu bezahlbaren Preisen für eine breite Zielgruppe anzubieten. Das ist ein sehr hoher Anspruch und ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil von TOM TAILOR.

### „Act Premium, Sell Volume“ ist ein sehr hoher Anspruch und ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil von TOM TAILOR

„Act Premium“ beschreibt, wie wir handeln. „Premium“ gilt für alles, was wir machen, Produktdesign, Entwicklung, Beschaffungslogistik, Vertriebsintelligenz und natürlich auch für den Ort, wo wir die TOM TAILOR Lifestyle-Welt emotionalisieren: in unseren Stores. Wir wollen, dass sich unsere Kunden in unseren Stores wohl fühlen, also hat unser Ladenbau das Gütesiegel „Premium“. Das ist ein entscheidendes Kriterium für die Kaufbereitschaft der Kunden: Fühlt er sich am Point-of-Sale wohl, dann kauft er auch ein.

#### **SIE WOLLEN VOR ALLEM IM SEGMENT RETAIL WACHSEN. WARUM IST DAS SO?**

Grundsätzlich erreichen wir durch einen höheren Retail-Anteil eine höhere Kontrolle über den Wertschöpfungsprozess. Daraus leiten sich mehrere Vorteile ab. Wir haben den direkten Kontakt zu unseren Kunden und sehen unmittelbar, wie neue Kollektionen ankommen, welche Artikel besonders gut gefallen und schnell verkauft werden. Entsprechend können wir unser Angebot sehr eng an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten mit dem Ziel, möglichst hohe Umsätze pro Quadratmeter Verkaufsfläche zu erzielen. Mittels unseres Warenwirtschaftssystems wissen wir zu jeder Zeit, wie der Abverkauf eines einzelnen Artikels ist. Konkret bedeutet das: Wir können unsere Läden punktgenau beliefern und den Abverkauf besser steuern. Die Abverkaufsdaten fließen zudem unmittelbar in den Planungs- und Entwicklungsprozess neuer Kollektionen ein.

In unseren eigenen Retail-Stores erzielen wir zudem höhere Margen, da wir die zwischengeschalteten Händlerprovisionen hier selbst verdienen. Überdies stellen wir sicher, dass unsere Kollektionen im für TOM TAILOR charakteristischen „Look and Feel“ – also quasi im richtigen Licht – präsentiert werden. Damit steigern wir gleichzeitig die Wahrnehmung der TOM TAILOR Marken. Von der besseren Wahrnehmung der Marken profitieren natürlich auch unsere Wholesale-Partner. Langfristig streben wir an, den Retail-Anteil am Gesamtumsatz von jetzt rund 31 Prozent mittelfristig auf 60 Prozent zu steigern.

#### **WIE SIEHT DIE STRATEGIE IM SEGMENT WHOLESALE AUS?**

TOM TAILOR war früher ein reiner Wholesaler. Die Tatsache, dass wir im Retail-Segment expandieren, steht nicht im Widerspruch dazu, dass wir dem Geschäft mit den gewerblichen Kunden nach wie vor eine hohe Bedeutung beimessen. Das Wholesale-Geschäft erlaubt den Vertrieb von großen Volumina über etablierte Warenhaus- und Bekleidungshandelsketten sowie Versandhäuser. Wir erzielen heute immer noch rund 70 Prozent unseres Umsatzes mit den gewerblichen Kunden, dieser Vertriebskanal ist und bleibt auch in Zukunft sehr wichtig für TOM TAILOR. Unsere „Learnings“ aus unseren eigenen Retail-Stores übersetzen wir mittelbar auf unsere Wholesale-Flächen.

Um auch hier den Abverkauf besser zu steuern, liegt unser Fokus auf Franchise-Stores und Shop-in-Shop-Flächen in Warenhäusern, die sich an unser EDI-System anbinden lassen. 2011 planen wir die Eröffnung von 25 neuen Franchise-Stores, im Bereich Shop-in-Shop zwischen 200 bis 250. Weniger Gewicht wird in Zukunft der Bereich Multi-Label haben, wo unsere Produkte neben anderen Marken präsentiert werden.

#### **VOR WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN STEHT TOM TAILOR DERZEIT?**

Die Beschaffungsmärkte in Asien befinden sich in einem bedeutenden Umwälzungsprozess. Die 2010 aufgetretenen Produktionsengpässe wurden durch die sich erholende Weltwirtschaft und die steigende Inlandsnachfrage nach Textilien in Asien sowie gestiegene Baumwollpreise und Lohnkosten ausgelöst. Künftig ist unseres Erachtens die räumliche Nähe zum Beschaffungsmarkt ein entscheidender Erfolgsfaktor, um die Lieferkette effizient zu managen und langfristig zu sichern. Daher wollen wir engere und langfristige Kooperationen mit den dortigen Lieferanten eingehen. Wir prüfen zudem kontinuierlich weitere Alternativen zur Sicherung der Rohstoffversorgung des Konzerns.

„Was mich an TOM TAILOR besonders reizt, ist das Potenzial der Marke: TOM TAILOR kann eines der großen Modeunternehmen in Europa werden“

#### **WAS GEFÄLLT IHNEN AN IHREM JOB AM MEISTEN?**

Vieles! Ich arbeite jetzt seit vielen Jahren in der Modebranche – Mode steht für Dynamik, Wandel, Neues und das mit jeder Kollektion, mit jedem Produkt. Diese Branche fasziniert mich immer wieder aus Neue. Was mich an TOM TAILOR besonders reizt, ist das Potenzial der Marke: TOM TAILOR kann eines der großen Modeunternehmen in Europa werden. Diese Vision mit unserem jungen, kreativen und äußerst engagierten Team zu verwirklichen, motiviert mich ungemein. Obwohl TOM TAILOR sich in seiner fast fünfzigjährigen, hanseatischen Tradition ein gewisses kaufmännisches Understatement bewahrt hat, ist der unbändige Enthusiasmus der Belegschaft bei der Umsetzung dieser Vision jederzeit spürbar.

#### **WO SEHEN SIE TOM TAILOR 2014?**

TOM TAILOR wird ein sehr profitables Unternehmen sein, das seiner Vision, einer der größten europäischen Textileinzelhändler zu sein, ein gutes Stück näher gekommen ist. Wir wollen bis Ende 2014 unseren Umsatz auf rund 700 Millionen Euro verdoppeln. Um das zu erreichen, werden wir zielstrebig unsere Wachstumspotenziale nutzen und unser erfolgreiches Geschäftsmodell konsequent in bestehenden und in neuen Märkten multiplizieren; dabei gilt natürlich wie immer „quality first“.

# VISION UND UNTERNEHMENSSTRATEGIE

TOM TAILOR hat eine klar definierte Vision: Wir wollen mittelfristig eines der großen Modeunternehmen in Europa werden. Um dies zu erreichen, müssen wir konsequent wachsen und unsere Profitabilität weiter steigern. Unser bewährtes und profitables Geschäftsmodell werden wir in Deutschland und in unseren ausländischen Kernmärkten Österreich, der Schweiz, den Benelux-Staaten und Frankreich zielstrebig ausbauen und multiplizieren.

Die aus unserer Vision abgeleiteten strategischen Ziele lassen sich wie folgt zusammenfassen:

## WACHSTUM DURCH MULTIPLIKATION DES GESCHÄFTSMODELLS

Unser Wachstum der vergangenen Jahre basiert auf unserem erfolgreichen und stetig weiterentwickelten Geschäftsmodell. Beleg dafür ist unsere positive Umsatzentwicklung in den vergangenen Jahren. 2008 haben wir einen Umsatz von 283,5 Millionen Euro und 2009 von 300,2 Millionen Euro erzielt. Das Geschäftsjahr 2010 schlossen wir mit einem Umsatz von 347,7 Millionen Euro ab, das entspricht einem Plus von 15,8 Prozent. Der Umbau von TOM TAILOR zu einem vertikal integrierten Systemlieferanten erlaubt es uns heute, unmittelbar auf die konkrete Nachfrage der Kunden zu reagieren, weil wir den Zeitraum von der Entwicklung der Kollektionen bis zur Anlieferung an den Point-of-Sale stark verkürzt haben. Durch die fortlaufende Steigerung der Produktperformance und die Differenzierung unserer Marken am Point-of-Sale, die Optimierung der Stores hinsichtlich Warenpräsentation und richtiger Verkaufsfläche, die fortlaufenden Produkt- und Preismixverbesserungen sowie durch Incentivierung und gezielte Schulungen unseres Verkaufspersonals konnten wir unsere Flächenproduktivität



Die Ladenbaukonzepte von TOM TAILOR sind auf die jeweiligen Markenwelten von TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim ausgerichtet

deutlich steigern. Mittels tagesaktueller Auswertung unserer Verkaufszahlen am Point-of-Sale („Bestsellermanagement“) können wir unser Angebot eng an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten und damit den Abverkauf gezielt steuern.

Als vertikal integrierter Systemlieferant können wir unmittelbar auf die konkrete Nachfrage der Kunden reagieren

Wir werden unseren eingeleiteten profitablen Wachstums- und Expansionskurs konsequent fortsetzen, indem wir unser Geschäftsmodell systematisch im In- und Ausland multiplizieren. Diese Multiplikation soll im Kern durch den Ausbau der kontrollierten Verkaufsflächen in den Segmenten Retail (Vertrieb direkt an den Endkunden) und Wholesale (Vertrieb an Handelsketten und Warenhäuser) erfolgen. Die bereits vorhandene Infrastruktur für die gesamte Wertschöpfungskette – angefangen bei der Entwicklung der Kollektionen bis hin zum Verkauf an die Endverbraucher – ermöglicht es uns, national und international vorhandene Wachstumspotenziale ohne wesentliche Anpassungen unserer Beschaffungs- und Vertriebsstruktur auszuschöpfen. So steigern wir unseren Umsatz und unser Ergebnis und gewinnen weitere Marktanteile hinzu.

## AUSBAU DER KONTROLLIERTEN VERKAUFSFLÄCHEN

Die wesentlichen Treiber für unser langfristiges Wachstum sehen wir insbesondere im Ausbau und in der profitablen Bewirtschaftung der von uns kontrollierten Verkaufsflächen. Hierzu zählen wir im Retail-Segment unsere eigenen Stores und das E-Commerce-Geschäft und im Wholesale-Segment Franchise-Stores und Shop-in-Shops.

Nicht nur der Ausbau unserer Markenpräsenz spricht für diese Strategie, sondern vor allem die zu erzielenden Skaleneffekte. Dabei streben wir ein überproportionales Wachstum unserer eigenen betriebenen Retail-Flächen an, zum Beispiel durch die Übernahme weiterer Vertriebslizenzen ehemaliger Franchise-Partner. Die Steigerung des Anteils selbst geführter Ladenflächen führt in Kombination mit der Fashion-Follower-Strategie zu höheren Umsätzen und stärkeren Margen. Vernetzte Planungs- und Steuerungsprozesse ermöglichen es zudem, Kommissionierung, zentralisierte Lagerhaltung sowie den gesamten Warenfluss schnell und flexibel an neue Trends anzupassen. Eigene Wettbewerbsvorteile können so gegenüber langsameren und vertriebsschwächeren Wettbewerbern ausgebaut werden.

Im Segment Wholesale haben wir auf den von uns kontrollierten Flächen Einfluss auf die Darstellung der Marke und die Gestaltung der Verkaufsfläche. Zudem dürfen auf der jeweiligen Verkaufsfläche nur TOM TAILOR Produkte verkauft werden. Die Bestückung der Verkaufsfläche erfolgt in vielen Fällen durch die Wholesale-Kunden selbst.

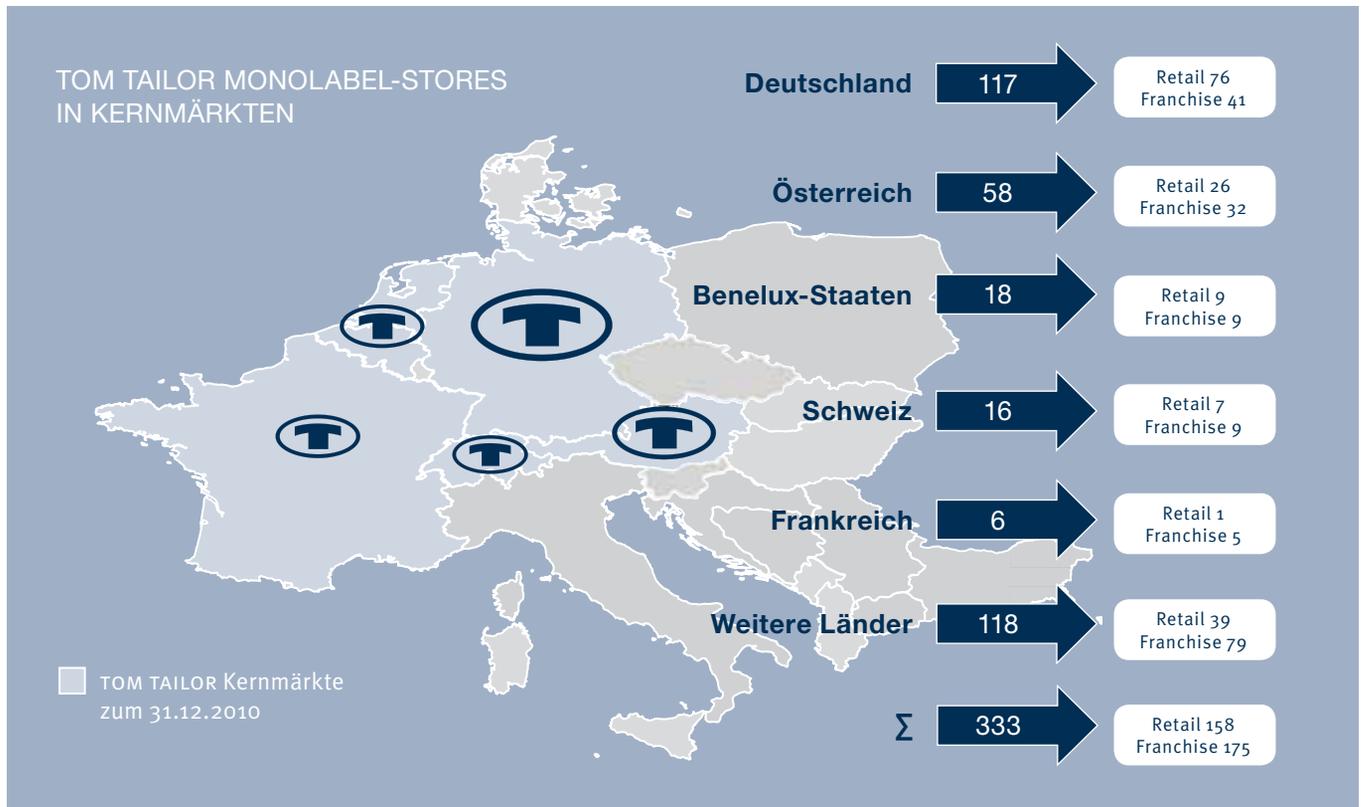


Ende 2010 waren wir mit 158 eigenen Stores, dem TOM TAILOR E-Commerce-Geschäft, 175 Franchise-Stores, 1.441 Shop-in-Shop-Flächen und rund 6.000 Multi-Label-Verkaufsstellen in 35 Ländern vertreten. Unser Wachstum wollen wir in den nächsten Jahren forcieren. 2011 und 2012 planen wir pro Jahr zwischen 60 bis 70 weitere Retail-Stores zu eröffnen. Dabei werden wir auf die getrennte Präsentation unserer beiden Marken TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim am Point-of-Sale achten, um die verschiedenen Zielgruppen bedarfsgerecht ansprechen zu können. Im Segment Wholesale wollen wir in den nächsten beiden Jahren pro Jahr weitere 200 bis 250 Shop-in-Shops sowie 20 bis 25 Franchise-Stores eröffnen.

Wir streben ein überproportionales Wachstum unserer eigenen betriebenen Retail-Flächen an

Ausbauen wollen wir auch unseren TOM TAILOR E-Shop. Dieser bietet unserer internetaffinen Kundschaft die Möglichkeit, das gesamte TOM TAILOR Sortiment bequem online zu bestellen – neuerdings auch über das mobile Internet mittels unserer TOM TAILOR Apps. 2010 verzeichnete der E-Shop ein Umsatzplus von 31,2 Prozent. Seit 2008 ist der Online-Einkauf auch für Kunden in Österreich und den Niederlanden möglich. 2011 werden wir den E-Shop auch Kunden in weiteren europäischen Ländern (zum Beispiel Frankreich und Belgien) zugänglich machen.

Das TOM TAILOR Casual Store-Konzept richtet sich an die Zielgruppen Damen und Herren im Alter zwischen 20 und 45 Jahren und Kinder zwischen 0 und 14 Jahren



## INTERNATIONALE EXPANSION IN AUSGEWÄHLTEN MÄRKTEN

Ein weiteres Element unserer Wachstumsstrategie ist die Expansion im Ausland. Wir werden in den nächsten Jahren den Ausbau unserer internationalen stationären Aktivitäten forcieren, um die bestehenden Wachstumspotenziale in ausgewählten ausländischen Märkten zu nutzen. TOM TAILOR Produkte werden bereits heute in 35 Ländern vertrieben. Im Geschäftsjahr 2010 generierten wir 31,5 Prozent unserer Umsätze im Ausland, 2009 waren es noch 25,5 Prozent.

Attraktive Wachstumsmöglichkeiten sehen wir außerhalb von Deutschland in unseren ausländischen Kernmärkten Österreich, der Schweiz, den Benelux-Staaten und Frankreich. Diese Länder sind aufgrund der bereits bestehenden erfolgreichen Marktpräsenz, der stabilen Nachfrage sowie ihrer geografischen Nähe zu Deutschland attraktive Absatzmärkte für TOM TAILOR. Für die internationale Expan-

sion außerhalb unserer Kernmärkte planen wir den Ausbau grundsätzlich über Shop-in-Shops und Franchise-Konzepte. Gleichzeitig können wir auf landesspezifischen Marktbedingungen dank unseres flexiblen Geschäftsmodells individuell und flexibel reagieren.

Bei der Expansion können wir auf die landesspezifischen Marktbedingungen dank unseres flexiblen Geschäftsmodells individuell und flexibel reagieren

Wichtige Schritte im Rahmen unseres internationalen Wachstums haben wir 2010 in Ost- und Südosteuropa unternommen. In Russland und in Ungarn haben wir die Vertriebslizenzen von unseren dortigen Partnern zurückerworben. Dort streben wir an, durch die gezielte Eröffnung neuer Stores sowie eine Repräsentanz in Moskau die Markenpräsenz in

den sich erholenden Volkswirtschaften und unseren Umsatz auszubauen.

Mit dem Eigentümer der slowenischen Vertriebsgesellschaft Sportina haben wir im Oktober 2010 ein Joint Venture mit Sitz in Österreich gegründet. Ziel dieses strategischen Zusammenschlusses ist die forcierte Retail-Expansion in Südosteuropa, unter anderem in Kroatien, Slowenien und Serbien. In diesem Zusammenhang wurden die 23 bereits bestehenden Franchise-Stores in das Joint Venture übernommen und seither als eigene Retail-Stores geführt. Zum Jahresende 2010 betrieb das Joint Venture bereits 28 Retail-Stores. Gemeinsam werden wir bis 2013 in dieser Region weitere 20 Stores eröffnen. Darüber hinaus prüfen wir den Markteintritt in weitere Länder, zum Beispiel Polen. Dort ist TOM TAILOR bereits heute eine sehr bekannte und beliebte Marke. Weitere Länder werden in den nächsten Jahren mit einer an den jeweiligen Markt angepassten Strategie folgen.



## DIE TOM TAILOR MARKENWELT – CASUAL FASHION FOR A CASUAL LIFE

TOM TAILOR ist ein international tätiges, vertikal integriertes Lifestyle-Unternehmen, das modische Casual Wear und Accessoires für Herren, Damen, Jugendliche und Kinder im mittleren Preissegment anbietet. Seit der Gründung im Jahr 1962 unterstreichen wir mit authentischer Mode ein positives und unbeschwertes Lebensgefühl. Jede Kollektion besitzt ihren eigenen authentischen Stil, gemeinsam spiegeln sie die unverkennbare Kernaussage von TOM TAILOR wider: „Casual fashion for a casual life“. Saisonale Trends und Farben, raffinierte Schnitte und angesagte Highlights sorgen für einen lässigen, trendigen und natürlichen Look – für Menschen, die mit Mode leben und ihre Individualität unterstreichen. Abgerundet wird die hochwertige TOM TAILOR Fashionwelt durch ein umfangreiches Angebot an modischen Accessoires und Lizenzprodukten.

Das Geschäftsmodell von TOM TAILOR verbindet gezielt den emotionalen Mehrwert seiner Lifestyle-Marken mit den strategischen Vorteilen eines intelligenten Systemanbieters („Act Premium, Sell Volume“). Letztere liegen insbesondere in der sehr schnellen und risikoarmen Adaption aktueller Modetrends und darin, diese in hoher Qualität und zu attraktiven Preisen anzubieten. Grundlage für die Entwicklung, das Design und die Herstellung der TOM TAILOR Kollektionen ist eine systematische Flächenplanung, die an den jeweiligen Kundenbedürfnissen ausgerichtet ist. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt seine monatlich wechselnden Kollektionen in den Segmenten Wholesale und Retail und verzeichnet mit dieser Strategie ein beständiges Wachstum in einem sehr heterogenen Marktumfeld.

## TOM TAILOR CASUAL UND TOM TAILOR DENIM

TOM TAILOR führt seine Kollektionen unter den Lifestyle-Marken TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim. Die monatlichen Kollektionen beider Marken und ihrer Linien sind auf verschiedene Zielgruppen ausgelegt und werden eigenständig geführt. Beide Marken werden getrennt voneinander am Point-of-Sale präsentiert, insbesondere in unseren eigenen Retail-Stores. So erreichen wir über die unterschiedlichen Store-Konzepte und die markenspezifische Produktpräsentation eine stärkere Differenzierung unserer Markenwelten und eine direktere Kundenansprache. Ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg war die Eröffnung unseres ersten TOM TAILOR Denim Flagship-Stores auf der Frankfurter Einkaufsmeile „Zeil“ im Oktober 2010.

Die Marke TOM TAILOR Casual umfasst die Produktlinien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS und BABY. TOM TAILOR Casual bietet trendige und hochwertige Mode für Herren und Damen mit Fokus auf die Altersgruppe von 20 bis 45 Jahren sowie Kollektionen für Kinder (1,5 bis 14 Jahre) und Babies an.

Unter der Marke TOM TAILOR Denim siedeln sich die Linien TOM TAILOR Denim Male und TOM TAILOR Denim Female an. Die stylischen Young Fashion-Kollektionen richten sich an junge Erwachsene im Alter von 15 bis 25 Jahren.

Ein umfangreiches Sortiment an passenden Accessoires ergänzt die Kollektionen und ermöglicht vielseitige Looks, die die Individualität der Kunden unterstreichen.

**TOM TAILOR MEN CASUAL**

Kollektionen für sportliche Herren bilden seit jeher den Kernbestandteil der Geschäftstätigkeit von TOM TAILOR. Mit MEN Casual bietet TOM TAILOR eine umfassende Herrenkollektion modischer Casual Wear im mittleren Preissegment an. Casual beschreibt den legeren, lebendigen und sportlichen Look, der aber durch kleine und schlichte Details nicht an Schick verliert. Die Kollektion MEN Casual richtet sich an natürliche, modebewusste Männer, die auf Qualität Wert legen.

**TOM TAILOR WOMEN CASUAL**

Die unter dem Label „TOM TAILOR WOMEN Casual“ vertriebene Damenkollektion ist seit 1999 fester Bestandteil des Sortiments und ebenfalls im mittleren Preissegment angesiedelt. Zielgruppe dieser Kollektion sind junge und moderne Frauen. Die WOMEN Casual Linie setzt auf modische, feminine Themen, die lässig und casual umgesetzt werden. Modische Highlights, raffinierte Details und hochwertige Qualitäten verkörpern das Bild der monatlich wechselnden Kollektionen. Die angesprochene Kundin ist welt offen und lifestyle-orientiert – immer im Look von heute, aber nie overdressed. Die TOM TAILOR WOMEN Casual Linie hat enormes Wachstumspotenzial, da der Damenmodemarkt um ein mehrfaches größer ist als der Herrenmodemarkt.

**TOM TAILOR KIDS, MINIS UND BABY**

Die Produktlinie KIDS besteht aus den Labeln „TOM TAILOR Boys“ und „TOM TAILOR Girls“ für Jungs und Mädchen im Alter zwischen 8 und 14 Jahren. Die KIDS Kollektion ist lässige und funktionale Streetwear mit abwechslungsreichen Styles. Ergänzt werden die Kinderkollektionen durch TOM TAILOR MINIS mit den Labeln „TOM TAILOR Mini Boys“ und „TOM TAILOR Mini Girls“ für 1,5 bis 7-jährige. Die MINIS Kollektion lässt sich von angesagten Trends inspirieren und vereint dabei Funktionalität mit modischem Design. Im November 2010 haben wir diese Produktlinie um eine Baby-Kollektion ergänzt. Mit dieser Kollektion orientieren wir uns an neuen Modetrends, stellen dabei aber die Bedürfnisse der Kleinen und die Ansprüche der Eltern nach Funktionalität, hochwertigen Materialien und optimalen Passformen in den Vordergrund. Die Styles sind in den Größen 50 bis 92 erhältlich. Mode für die ganz Kleinen, aber stylish ganz groß!

**TOM TAILOR DENIM MALE UND TOM TAILOR DENIM FEMALE**

Unter der Marke TOM TAILOR Denim siedeln sich seit 2007 die Linien TOM TAILOR Denim Male und TOM TAILOR Denim Female an. Inspiriert von den aktuellen Trends aus den Modemetropolen der Welt werden angesagte Schnitte und Farben, coole Waschungen und ausgewählte Details in den trendigen Kollektionen für junge Erwachsene vereint. Die coolen, lässigen Kollektionen unterstreichen die Individualität der jungen Kunden – TOM TAILOR Denim ist Ausdruck für einen unabhängigen und authentischen Lebensstil.

**ACCESSOIRES/LIZENZEN**

TOM TAILOR ist mehr als Mode, es ist ein spürbares Lebensgefühl. Casual fashion for a casual life, so geht man mit TOM TAILOR durchs Leben, begleitet von einer ständig wachsenden Accessoire- und Home-Kollektion. Wir vergeben Lizenzen für diverse Produktgruppen, darunter Bettwäsche, Unterwäsche, Brillen, Taschen, Schuhe und Uhren. Die Vergabe von Lizenzen und die enge Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Lizenzpartner sind zum festen Bestandteil des Systems und des Erfolgs von TOM TAILOR geworden. Im Januar 2011 haben wir unser Lizenzangebot um die Einrichtungskollektion CASUAL HOME, einer jungen und lifestyle-orientierten Möbellinie, ergänzt.





**TOM TAILOR**



**TOM TAILOR**



## **Immer up-to-date, aber niemals overdressed**

Der TOM TAILOR Kunde ist natürlich und weltoffen. TOM TAILOR Casual spricht mode- und qualitätsbewusste Menschen zwischen 20 und 45 Jahren an. Casual beschreibt den legeren, lebendigen und sportlichen Look, der durch liebevolle Details und modische Farben unterstrichen wird. Die Kollektionen für Herren umfassen schwerpunktmäßig T-Shirts und Polos, Sweats, Pullover, Jacken und Mäntel sowie Hosen und Denims. Die Damen Kollektionen enthalten darüber hinaus Blusen, Röcke und Kleider.

## UNSER WERTSCHÖPFUNGSPROZESS

# „DER ENTSCHEIDENDE WETTBEWERBS- VORTEIL BLEIBT DIE GESCHWINDIGKEIT“

## FRAGEN AN DEN VORSTAND CHRISTOPH ROSA (CPO)



### HERR ROSA, IN DEN VERGANGENEN MONATEN SIND DIE BESCHAFFUNGS- PREISE FÜR DEN ROHSTOFF BAUMWOLLE STARK ANGESTIEGEN. WO LIEGEN DIE URSACHEN DAFÜR?

Hierfür gibt es mehrere Ursachen. Der Nachfragerückgang nach Baumwolle und Baumwollprodukten während der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 führte insbesondere in Asien zu einem erheblichen Abbau der Produktionskapazitäten und der Baumwollproduktion. Hinzu kam eine Verringerung des Baumwollangebots durch witterungsbedingte Ernteschäden. Schwere Regenfälle in Indien, Überschwemmungen in Australien und die Flutkatastrophe in Pakistan zerstörten weite Teile der dortigen Baumwollernte. Darüber hinaus trieben Rohstoff-Spekulationen die Baumwollpreise in die Höhe.

Seit dem Frühjahr 2010 ist die weltweite Nachfrage nach Textilien vor allem in den aufstrebenden Schwellenländern, unter anderem in China und Indien, spürbar gewachsen. Die indische Regierung verhängte vorübergehend Exportbeschränkungen für die Ausfuhr von Baumwolle, um den inländischen Bedarf decken zu können. Darüber hinaus hatten nachteilige Wechselkurseffekte und Rohstoffspekulationen einen treibenden Einfluss auf die Baumwollpreise.

Wir verfügen über ein gut aufgestelltes Lieferantennetz und können unseren Warenbedarf auch künftig decken

### WELCHE AUSWIRKUNGEN HAT DAS AUF IHRE KAPAZITÄTSPLANUNGEN?

Wir verfügen über ein gut aufgestelltes Lieferantennetz. Mit vielen unserer Zulieferer arbeiten wir seit Jahren zusammen, manche arbeiten exklusiv für TOM TAILOR. Gemeinsam erstellen wir halbjährliche Kapazitätspläne, um sicherzustellen, dass unsere Produkte in der gewünscht hohen Qualität und entsprechend unseren Produktionsstandards gefertigt werden. Damit haben wir auf der Beschaffungsseite eine stabile und solide Basis und sehen uns somit gut ausgestattet, um unseren Warenbedarf auch künftig zu decken.

### ABER IHRE LIEFERKETTE WAR DENNOCH BETROFFEN. WIE WIRKTE SICH DIES AUS?

Ein Teil unserer Kollektionen konnte nicht zeitgerecht produziert werden, das ist richtig. Diesen Teil haben wir per Luftfracht statt per Schiff importiert, um unsere Warenversorgung am Point-of-Sale sicherzustellen. Letztlich führte das zu einem Anstieg unserer Fracht- und Logistikkosten. Dass diese Entscheidung dennoch richtig war, zeigt unsere Umsatzentwicklung im dritten und vierten Quartal 2010. Im dritten Quartal sind wir im Segment Retail auf vergleichbarer Fläche um 26,7 Prozent gewachsen, im vierten Quartal um 16,8 Prozent. Das sind beeindruckende Zahlen. Für TOM TAILOR als Systemanbieter mit monatlich wechselnden Kollektionen ist es entscheidend, das richtige Produkt zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben und das in der richtigen Menge. Oder anders gesagt: Der entscheidende Wettbewerbsvorteil bleibt die Geschwindigkeit.

### WIE SCHÄTZEN SIE DIE WEITERE ENTWICKLUNG AUF DER EINKAUFSSEITE EIN?

Was die Baumwollpreise angeht, so rechnen wir mit einer gewissen Entspannung der Preise in den kommenden Monaten. In vielen Ländern wird die Baumwollproduktion deutlich ausgeweitet. Dies sollte mittelfristig den Preisdruck verringern. Wir verfolgen diesen Prozess sehr genau und entwickeln derzeit Strategien, um künftig auf derartige Marktverwerfungen angemessen und schnell reagieren zu können. Nichtsdestotrotz werden die Rohstoffnotierungen und die termingerechte Verfügbarkeit der Baumwolle für die Entwicklung der Textilindustrie im Jahr 2011 entscheidend sein.

Was wir nicht außer Acht lassen dürfen, ist der Anstieg der Lohnkosten in Asien. Das ist ein Fakt, der bleiben wird. Die Produktion aller Produktgruppen in Asien kostet mehr als noch vor einem Jahr. Das wird sich auch nicht mehr ändern.

### WAS PLANEN SIE, UM DIE ERHÖHTEN KOSTEN ZU KOMPENSIEREN UND EVENTUELLE ZUKÜNFTIGE LIEFERENG-PÄSSE ZU VERMEIDEN?

Oberstes Ziel all unserer Überlegungen ist es, künftig näher am Beschaffungsmarkt zu sein und langfristig die Beschaffung und Verarbeitung von Baumwolle zu sichern. Daher bündeln wir unsere Produktionskapazitäten bei wichtigen Zulieferern und gehen mit diesen noch engere Beziehungen ein. In einigen Fällen bezahlen wir unsere Lieferanten früher, damit diese sich Baumwolle für die kommenden Produktionszyklen



sichern können. Und wir verhandeln mit einem unserer großen Zwischenhändler in Asien über die Gründung eines Joint Ventures, um auch physisch nah am Beschaffungsmarkt zu sein.

Die Ereignisse 2010 auf den Beschaffungsmärkten bestärken uns in unserer strategischen Entscheidung, das Retail-Segment auszubauen

Auf der Verkaufsseite haben wir bei den ab Anfang 2011 erhältlichen Kollektionen den Durchschnittspreis unserer Produkte unter Beibehaltung unserer Einstiegs- und Eckpreislagen angehoben. T-Shirts für 9,95 Euro werden wir auch in Zukunft anbieten, allerdings nicht in dem Umfang wie noch vor einem Jahr. Die Vielzahl unserer Produkte jedoch haben wir mit zusätzlichen Qualitätsmerkmalen und Details ausgestattet. Die Aufwertung dieser Produkte erlaubt es uns, diese in der nächsten Eckpreislage anzubieten. So erreichen wir insgesamt einen steigenden Durchschnittspreis unserer Produkte.

Die Ereignisse 2010 auf den Beschaffungsmärkten bestärken uns in unserer strategischen Entscheidung, das Retail-Segment auszubauen. In unseren eigenen Stores erwirtschaften wir höhere Margen, so dass wir größere finanzielle Spielräume haben und auf Marktänderungen flexibler reagieren können.

# MIT HOHER QUALITÄT GANZ NAH AM TREND – EINE REPORTAGE

Melanie Rohloff schließt die Kasse und lächelt. „Das war die elfte Jacke, die wir heute von diesem Modell verkauft haben. Der Artikel ist der Renner in der aktuellen Kollektion“, freut sich die Store Managerin des TOM TAILOR Retail-Stores in Konstanz. Die WOMEN Casual-Jacke ist ein Bestseller, das weiß auch Christine Pesch, verantwortlich für die Division WOMEN Casual bei TOM TAILOR. Sie beweist mit ihrer Division das richtige Gespür für modische Trends. Das belegen die Umsatzzahlen für 2010: Der Umsatz der Division TOM TAILOR WOMEN Casual stieg um mehr als 30 Prozent.

Als „Fashion Follower“ setzt TOM TAILOR auf Trends, die sich weltweit in der Mode durchsetzen und analysiert und adaptiert diese schnell in den eigenen Kollektionen

Design, Absatzmengen und Preis der aktuellen Kollektion wurden im Vorfeld intensiv analysiert und kalkuliert. Der Erfolg zeigt sich jetzt am Point-of-Sale, dort wo der Kunde tagtäglich sein Einkaufsurteil fällt. Dank des EDV-gestützten Warenwirtschaftssystems EDI, das eigens für den TOM TAILOR Bedarf programmiert wurde, hat die Zentrale in Hamburg die Abverkaufszahlen sämtlicher kontrollierter Verkaufsflächen tagesaktuell im Blick. „Wir können sofort reagieren, wenn uns die Ware aus den Händen gerissen

wird, aber genauso, wenn mal ein Artikel nicht so gut funktioniert“, erklärt Pesch.

Als sogenannter „Fashion Follower“ setzt TOM TAILOR auf Trends, die sich weltweit in der Mode durchsetzen und adaptiert diese analytisch und schnell für die eigenen Kollektionen. Etwa zehn Designer arbeiten bei TOM TAILOR je Division an der Kollektionserstellung. Jeden Monat wird eine neue Kollektion entworfen, jede mit bis zu 80 Teilen, und das für jede der fünf Produktlinien. Da ist viel Kreativität gefragt – und eine gute Planung. Die Designer folgen einem vorgegebenen Kollektionsraster, das sie im Designprozess kreativ aufladen und gestalten. Final setzt sich eine Kollektion aus drei verschiedenen Stilrichtungen zusammen, die je nach Trend und Nachfrage leicht variieren. Es gibt die Basisartikel ohne erhöhten saisonalen Trendanspruch, „Modern-Basic-Artikel“, die aktuelle Trends aufgreifen und Artikel, die mit einem erhöhten Modeanspruch produziert werden, um das sehr modebewusste Zielpublikum anzusprechen. Der Kunde findet also zu jedem Zeitpunkt sowohl Basics als auch sehr aktuelle und moderne Artikel auf der Fläche. Ziel der Einhaltung des Kollektionsrasters ist es, das Risiko von Abschriften zu minimieren.

## KURZE „LEAD TIMES“ ALS WETTBEWERBSFAKTOR

Bis das Produkt im Regal liegt, vergehen rund fünfeinhalb Monate. Das ist schnell.

In den letzten drei Jahren hat das Unternehmen seine Lead Times – so heißt die zeitliche Spanne vom ersten Entwurf eines „Standard-Artikels“ bis zur Auslage im Store – um 12 Wochen auf derzeit maximal 26 Wochen verkürzt. „Mit diesen Lead Times sind wir im Wettbewerbsvergleich sehr weit vorn und sehr nah am Markt“, erläutert Christoph Rosa. Rosa ist Vorstand der TOM TAILOR Holding AG und dort für die Produktentwicklung, von der Kreation über den Einkauf und die Produktion bis zur Logistik, verantwortlich. Seit seinem Eintritt bei TOM TAILOR 2007 hat sich viel verändert in dem Hamburger Textilunternehmen. „Wir haben unsere Logistik-Plattform ausgebaut, die Anzahl der Zulieferer reduziert und die Prozesse – von der Idee bis zum Point-of-Sale – effizient gemacht“, erklärt der cpo. Ganz wesentlich sei vor allem die divisionale Ausrichtung gewesen. „Wir haben heute fünf Produktlinien, die alle eine direkte Umsatz- und Ergebnisverantwortung haben. Jede Division muss die vorgegebenen Deckungsbeiträge erwirtschaften. Das macht uns extrem effizient.“

Doch es geht noch schneller: Maximal fünf Wochen braucht TOM TAILOR, um ein topmodisches Produkt vom Reißbrett an den Mann oder an die Frau zu bringen. Bei diesen sogenannten „Spot-Artikeln“ verzichten die Produktentwickler auf die Produktion von Prototypen und auch die Verkaufswege sind verkürzt. Einen entscheidenden Zeitvorsprung liefert die Wahl des Transportwegs. Transportiert TOM TAILOR den Hauptanteil seiner Waren



Christoph Rosa und ein TOM TAILOR Designer bei der Feinabstimmung in der Kollektionsentwicklung. Design, Absatzmengen und Preise der aktuellen Kollektion müssen im Vorfeld intensiv analysiert und kalkuliert werden

per Schiff, werden die Spot-Artikel eingeflogen. Dem Kunden scheint der teurere Transport in diesem Fall nicht viel auszumachen. „Spotartikel sind Trendartikel. In diesem Segment ist Aktualität das entscheidende Kaufkriterium, nicht der Preis. Der Kunde ist bereit, für diesen Artikel mehr Geld auszugeben.“ Spot-Produkte eignen sich besonders dazu, TOM TAILOR am Point-of-Sale als frisches, trendsicheres Unternehmen zu positionieren, sagt Christoph Rosa. Die Botschaft ist klar: TOM TAILOR setzt die Trends zwar nicht selbst, ist aber mit hoher Qualität ganz nah dran.

Die richtigen Trends zu identifizieren, macht den Erfolg in der Modebranche aus. Um das zu gewährleisten, setzt TOM TAILOR auf ein professionelles Scouting-Team, das die Entwicklung am Modemarkt ständig im Blick hat. Die amerikanische Ostküste wird von den Scouts genauso beobachtet wie zum Beispiel Japan oder auch Australien, das durch den halbjährlichen Saisonvorsprung ein attraktiver Scouting-Markt ist. In Absprache mit den Designern werden dann Designs entwickelt, die durch die Vertriebs- und Einkaufsabteilungen auf die zu erwartenden Absatzmengen und Preise geprüft werden. „Nur den Trend zu identifizieren reicht nicht. Wir müssen die richtigen Produkte auch zur richtigen Zeit auf den Markt bringen – in der richtigen Menge und zum richtigen Preis. Dahinter steckt viel Kleinarbeit“, sagt Christoph Rosa. „Erst wenn alles ineinandergreift und alle Kennzahlen geprüft sind, beginnt die Detailkonzeption.“

Nach erfolgreicher Musterproduktion folgt dann der Verkaufsprozess.

## KONZENTRATION AUF KERNKOMPETENZEN

Die Produktionsphase nimmt die meiste Zeit innerhalb der Wertschöpfungskette in Anspruch. Sie dauert rund acht Wochen und ist ausgelagert. „Wir fokussieren uns auf unsere Kernkompetenzen, sprich Produktentwicklung und Vertrieb. Trotzdem haben wir jederzeit die vollständige Informationskontrolle über alle Prozesse“, erklärt Rosa. Produziert wird vorrangig in Asien. TOM TAILOR achtet dabei auf eine ausgewogene Verteilung auf verschiedene Produktionsländer, um länderspezifische Abhängigkeiten zu reduzieren. Der Einkauf der Stoffe und anderer Materialien sowie die Auswahl der Hersteller erfolgen innerhalb der jeweiligen Produktdivision durch das Einkaufsteam sowie in enger Zusammenarbeit mit lokalen Einkaufsagenten. Dies ermöglicht es TOM TAILOR, seine ständig wechselnden Kollektionen vergleichsweise günstig zu beziehen, auch wenn in jüngster Zeit die Produktionskosten in Asien gestiegen sind (siehe dazu das Interview mit Christoph Rosa).

Das beherrschende Thema in der Modebranche sind nicht nur die hohen Baumwollpreise, sondern auch knappe Produktionskapazitäten. „Oberstes Ziel all unserer Überlegungen ist es, künftig näher am Beschaffungsmarkt zu sein und langfristig die Beschaffung von

Baumwolle und deren Verarbeitung zu sichern. Daher beabsichtigen wir, die Produktionskapazitäten auf weniger Zulieferer zu bündeln und mit diesen noch engere und langfristige Beziehungen einzugehen“, sagt Rosa. Eine sinnvolle Ergänzung könnte die Gründung eines Joint Ventures mit einem Zwischenhändler in Asien sein. „Auch die Verlagerung von Teilen der Produktion zum Beispiel nach Afrika oder Europa wird derzeit intern diskutiert“, verrät Christoph Rosa.

Wer wie TOM TAILOR in Asien produziert, für den ist der Transport nicht nur ein entscheidender Kosten-, sondern auch ein wichtiger Zeitfaktor. Der größte Teil der Waren wird per Seefracht geliefert, eilige Ware wird fallweise geflogen. Egal auf welchem Wege die Ware in Deutschland ankommt: Erstes Ziel in Deutschland ist das TOM TAILOR Logistikzentrum NORDPORT in Hamburg. Dort wird die Ware kommissioniert. Die Verweildauer im Logistikzentrum beträgt maximal zwei Wochen. Das NORDPORT wird seit Dezember 2008 von der Deutschen Post DHL betrieben und dient mit seinen großen Kapazitäten als Drehscheibe vor allem für den deutschen Markt. Von hier aus werden in einem teilautomatisierten Warenkreislauf die Wholesale-Kunden und die eigenen Retail-Stores versorgt. Auch die WOMEN Casual-Jacke hat hier einen Zwischenstopp eingelegt, bevor sie im Store in Konstanz im Regal hing. In der Zwischenzeit sind zahlreiche weitere Jacken des gleichen Artikels im Store eingetroffen – sehr zur Freude der Store Managerin Melanie Rohloff.

# VERANTWORTUNG IM WERTSCHÖPFUNGSPROZESS

Wie die meisten Modeunternehmen lassen auch wir einen Großteil unserer Waren in den aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens produzieren. Umso wichtiger sehen wir unsere Rolle als verantwortungsbewusst handelndes Unternehmen. TOM TAILOR setzt sich dafür ein, dass in unseren Zulieferbetrieben menschenwürdige und faire Arbeitsbedingungen sichergestellt sind. Deren Konformität mit internationalen Arbeitsstandards gemäß den Statuten der International Labour Organisation (ILO) und anderen internationalen Organisationen sowie deren Einhaltung nehmen wir daher sehr ernst.



## NACHPRÜFBARE VERANTWORTLICHKEIT DURCH DIE GESAMTE WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Unser Code of Conduct ist an die Grundsätze des „Institut Business Social Compliance Initiative“ (BSCI) gebunden und beinhaltet alle wesentlichen Standards der Labour Organisation (ILO). Zu diesen Grundsätzen zählen das Verbot von Kinderarbeit, die Gewährleistung sicherer und menschenwürdiger Arbeitsbedingungen, die Zahlung fairer Löhne, geregelte Arbeitszeiten, die

Konformität mit den lokalen Gesetzen, das Verbot der Diskriminierung sowie die arbeitsrechtliche Koalitionsfreiheit, um sich organisieren und Tarife frei aushandeln zu können. Diese Grundsätze sind für das Unternehmen TOM TAILOR und für unsere Lieferanten bindend und können im Falle der Nichterfüllung sanktioniert werden.

Die BSCI ist eine europaweit tätige Initiative von Handelsorganisationen, die sich zum Ziel gesetzt hat, gemeinsam für faire Arbeitsbedingungen einzutreten. Sie hat dazu ein einheitliches Monitoring- und Überwachungssystem von Lieferanten implementiert. Als Mitglied der BSCI sind wir nicht nur an die Einhaltung der Grundsätze der BSCI gebunden, sondern wir haben uns damit gleichzeitig verpflichtet, regelmäßige Prüfungen in unserem Unternehmen zuzulassen. Gleiches gilt selbstverständlich auch für unsere Produzenten und Zulieferbetriebe.

Sichere und faire Arbeitsbedingungen in den Zulieferbetrieben haben für TOM TAILOR höchste Priorität

Die Überprüfung der Arbeitsbedingungen erfolgt durch Auditoren der BSCI, welche ein standardisiertes System zur Umsetzung von sozialverträglichen Produktionsbedingungen mit einer entsprechenden Zertifizierung anbietet. Doch nicht nur die Arbeitsbedingungen, sondern auch die Produktion selbst werden überprüft, beispielsweise um den Einsatz gesundheitsgefährdender Stoffe oder Materialien in der Produktion auszuschließen. Um die geltenden Standards und Vorgaben durchzusetzen, werden regelmäßig Prüfungen in den Produktionsstätten durchgeführt. Die Qualitätskontrolle obliegt zunächst und primär dem jeweiligen Hersteller, der die Ware nach genauen Qualitäts-Benchmarks fertigt und prüft. Zusätzlich erfolgen jedoch auch regelmäßige Qualitätskontrollen durch die Einkaufsagenten. Doch auch TOM TAILOR selbst kann bei seinen Zulieferern Prüfungen vor Ort oder durch externe Dienstleister durchführen lassen.



## FÖRDERUNG NACHHALTIGER BAUMWOLLPRODUKTION

Ein weiteres Projekt, an dem wir uns seit dessen Gründung aktiv beteiligen, ist die Initiative „Cotton made in Afrika“ (CmiA), die durch die Stiftung „Aid by Trade“ ins Leben gerufen wurde. Die Initiative arbeitet nach den Grundsätzen eines sogenannten Social Business. Das heißt, sie verfolgt einen unternehmerischen Ansatz, um die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Baumwollbauern in Afrika zu verbessern. Im Zentrum der Initiative steht daher nicht, durch Spendengelder den wirtschaftlichen Profit einzelner Farmer zu maximieren. Ziel ist es vielmehr, sich durch die Produktion nachhaltig erzeugter Baumwolle auf dem Weltmarkt zu bewähren. Die CmiA-Initiative und die von ihr unterstützten Bauern verfahren dabei nach dem Prinzip der Nachhaltigkeit, das an den drei Grundätzen „Profit, People, Planet“ ausgerichtet ist. Neben einer Einkommenssteigerung für die Farmer ist es ein Ziel der Initiative, das Bildungs- und Ausbildungsniveau zu verbessern. So sollen vor allem die Kinder von einer verbesserten Schulausbildung profitieren. Doch auch die



Afrikanische Baumwoll-Farmer bei der Arbeit. In Schulungen der CmiA-Initiative erlernen sie die ressourcenschonende und umweltfreundliche Bewirtschaftung der Baumwollplantagen. Dazu gehören der richtige, dosierte Umgang mit Pestiziden, Schädlingen und Nützlingen, der schonende Umgang mit Wasser und Maßnahmen zum Erhalt der Bodenkultur.

Erwachsenenbildung ist wichtig, denn die fehlende Kenntnis vieler Farmer im richtigen Umgang mit ihrem Agrarland ist eine der Hauptursachen für magere und qualitativ schlechte Ernten. In Schulungen erlernen die Kleinbauern die ressourcenschonende und umweltfreundliche Bewirtschaftung der Baumwollplantagen. Dazu gehören der richtige, dosierte Umgang mit Pestiziden, Schädlingen und Nützlingen, Maßnahmen zum Erhalt der Bodenkultur oder der schonende Umgang mit Wasser. Im Ergebnis sollen die Farmer damit eine bessere Ernte-Qualität und -Menge erzielen und so ihr Einkommen verbessern, mittelfristig um bis zu 15 Prozent, schätzt die Aid by Trade Foundation. Finanziert werden die Projekte durch Lizenzgebühren, die Partnerunternehmen wie TOM TAILOR an die Initiative entrichten. Um sicherzustellen, dass die Gebühren auch im nachhaltigen Sinne investiert werden, überprüft die Stiftung vor Ort die Einhaltung der Kriterien. Deren Erfüllung ist Grundvoraussetzung dafür, dass Projekte unterstützt werden. Doch ganz wesentlich für den Erfolg für die Bauern ist auch die Nachfrage nach nachhaltig erzeugter Baumwolle auf dem Weltmarkt. Wir bieten daher in jeder unserer Produktlinien einmal im Jahr eine exklusive TOM TAILOR Cotton-made-in-Africa-Kollektion an und schaffen der nachhaltigen Baumwollproduktion damit einen Markt.





## FÖRDERUNG UND UNTERSTÜTZUNG UNSERER JUNGEN BELEGSCHAFT

Als sozial engagierter Arbeitgeber sind wir vor allem unseren eigenen Mitarbeitern verpflichtet. Als junges, wachsendes Unternehmen – 70 Prozent unserer Mitarbeiter sind jünger als 30 Jahre – legen wir dabei einen ganz besonderen Fokus auf Ausbildung, Förderung und familienfreundliche Arbeitsbedingungen. Zu unseren Förderprojekten gehören zum Beispiel intensive Trainingsprogramme, die wir zweimal im Jahr anbieten.

Die zwölfmonatigen Trainingsprogramme fokussieren die Bereiche Design, Wholesale, Retail und Logistik und werden in Form eines dualen Schulungs-

systems angeboten. Dies beinhaltet neben der aktiven Tätigkeit in unserer Zentrale in Hamburg auch ein Studienprogramm an der international etablierten Akademie für Mode, Management und Marketing in Nagold. Zudem haben unsere Mitarbeiter die Möglichkeit, Auslands-Praktika und Trainee-Programme in unseren Tochtergesellschaften in Österreich, der Schweiz, in den Benelux-Ländern oder in Frankreich zu absolvieren.

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist vielfach gelebte Erfahrung und damit aktive Unternehmenspolitik von TOM TAILOR

Durch unsere junge Mitarbeiterstruktur ist für uns die Vereinbarkeit von Familie und Beruf kein gesellschaftliches Randthema, sondern vielfach gelebte Erfahrung und damit aktive Unternehmenspolitik. Wir haben einen sehr hohen Anteil an jungen Mitarbeiterinnen. Den Müttern und jungen Familien innerhalb unseres Unternehmens bieten wir daher durch eine Partnerschaft mit einer Kindertagesstätte eine günstige Kinderbetreuung an,

die es den Eltern ermöglicht, neben ihrer familiären Rolle auch ihrem Beruf sorgenfrei nachzugehen. Als Unternehmen kommen wir damit nicht nur unserer sozialen Verantwortung nach, sondern wir profitieren andererseits auch in mehrfacher Hinsicht davon. Zum einen sind Eltern, die ihre Kinder in guten Händen wissen, zufriedene und hoch motivierte Mitarbeiter. Zudem erfahren wir so tagtäglich am eigenen Bedarf, was unsere kleinsten Kunden lieben und brauchen. Auf diese Kenntnisse möchten wir nicht verzichten, um gute, praxistaugliche Produkte auch für unsere jüngste Zielgruppe zu entwickeln.

### HOHE PRODUKTQUALITÄT UNTER FAIREN ARBEITSBEDINGUNGEN

Unternehmerische Verpflichtung bedeutet für uns, qualitativ hochwertige Produkte herzustellen. Im August 2010 veröffentlichte die Stiftung Warentest eine Studie, in der sie das CSR-Engagement und die Produktqualität von Bekleidungsmarken bewertete, die in Deutschland ihre Erzeugnisse vertreiben. In der Analyse wurden schwarze Damen-T-Shirts von 20 Herstellern in den Kategorien Haltbarkeit, Passform und Schadstoffe auf Herz und Nieren geprüft und benotet. Nur drei T-Shirts wurden mit der Gesamtnote „gut“ bewertet, darunter befand sich auch das TOM TAILOR T-Shirt. Es erhielt die Gesamtnote 2,3 und teilte sich damit mit einem weiteren Wettbewerber den ersten Platz.

Gemäß einer Studie der Universität Gießen und des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung (IMK) aus dem Jahr 2009 legen Käufer von Kleidungsstücken einen besonderen Wert auf eine gute Passform, gutes Design, auf den Preis und ein gutes Markenimage. Eine hohe Produktqualität, die uns in der Stiftung Warentest-Analyse bescheinigt wird, ist ein weiterer essenzieller Erfolgsfaktor.

Wir werden als verantwortlich handelndes Unternehmen auch in Zukunft auf die zusätzlichen Kaufkriterien „umweltverträgliche Herstellung“ und „faire Bezahlung“ als wesentliche Bestandteile unseres Wertschöpfungsprozesses achten. Wir sind davon überzeugt, dass im harten internationalen Wettbewerb die Förderung ökologischer und sozialer Belange von Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern unternehmerische Erfolgsfaktoren sind – und zukünftig verstärkt sein werden. Diesbezüglich prüfen wir permanent, ob wir unser Engagement insbesondere dort ausweiten können, wo wir neben der Förderung sozialer und umweltspezifischer Aspekte auch einen strategischen Impuls für TOM TAILOR setzen können.

Wir werden als verantwortlich handelndes Unternehmen auch in Zukunft auf die Kriterien „umweltverträgliche Herstellung“ und „faire Bezahlung“ als wesentliche Bestandteile unseres Wertschöpfungsprozesses achten







**TOM TAILOR** *Denim*

Fashion for Young Personalities

TOM TAILOR Denim ist die Kollektion für junge Menschen zwischen 15 und 25 Jahren, denen es wichtig ist, gut auszusehen. Die Looks sind stylisch, trendy, cool und sexy. Farben, Schnitte und Waschungen unserer Produkte orientieren sich an aktuellen Trends im Young Fashion Bereich. Der Schwerpunkt der Kollektion liegt auf Denim und Denim-Lifestyle-Produkten wie Jeans, Sweats, Jacken, T-Shirts, Polos, Hemden, Hosen und Strickwaren in jungen Farben mit modischen Prints.

**TOM TAILOR** Denim



## UNSERE KAPITALMARKTSTRATEGIE

## „WIR BEGEISTERN MIT EINER ECHTEN WACHSTUMSSTORY“

**FRAGEN AN DEN VORSTAND  
DR. AXEL REBIEN (CFO)****HERR DR. REBIEN, WARUM IST TOM TAILOR FÜR INVESTOREN ATTRAKTIV?**

Wir sind eines der ganz wenigen börsennotierten Unternehmen in Deutschland mit einer echten Wachstumsstory. TOM TAILOR verfügt über ein profitables und etabliertes Geschäftsmodell, das wir in den nächsten Jahren konsequent im In- und Ausland multiplizieren werden. Nehmen wir allein den deutschen Markt: TOM TAILOR hat hier 76 Stores per Jahresende 2010, unser größter Wettbewerber verfügt hierzulande über rund 600 Stores! Im Ausland ist das Potenzial noch größer. Wir verfügen mit TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim über zwei Konzepte, mit denen wir unterschiedliche

Zielgruppen ansprechen. Investoren, die jetzt in TOM TAILOR investieren, können uns auf diesem Wachstumsweg begleiten und von der zukünftigen Wertentwicklung profitieren.

**SIE SAGTEN, IHR GESCHÄFTSMODELL SEI ETABLIERT. WAS BEDEUTET DAS?**

Das heißt, wir haben in der Vergangenheit bewiesen, dass unsere Wachstumsstrategie aufgeht. 2010 haben wir den Umsatz von rund 300 Millionen Euro auf 348 Millionen Euro gesteigert. Damit haben wir ein Wachstum von 15,8 Prozent erreicht und unseren Markt deutlich „outperformed“. Das ist uns nicht nur durch unsere zahlreichen neuen Stores gelungen, sondern weil wir unseren Umsatz auch flächenbereinigt klar gesteigert haben, nämlich um knapp 17 Prozent. Wir haben mit unserem etablierten Geschäftsmodell deutlich zugelegt und uns erfolgreich gegen den Wettbewerb durchgesetzt.

**DIE HERSTELLUNG VON MODE BIRGT KONJUNKTURELLE RISIKEN – WIE SICHERN SIE SICH DAGEGEN AB?**

Zunächst möchte ich betonen: Eine Investition in die TOM TAILOR Aktie ist keine Wette auf den deutschen Konsum. Natürlich hilft uns ein positives makroökonomisches Umfeld. Wir sind auch für Konjunkturschwankungen sehr gut gerüstet. TOM TAILOR hat auch im Krisenjahr 2009 ein flächenbereinigtes Wachstum und absolutes Wachstum erzielt!

Ganz wesentlich für unsere Krisenresistenz sind zwei Faktoren: TOM TAILOR ist ein vertikal integrierter Systemlieferant. Wir bieten für jede unserer Produktlinien monatlich wechselnde Kollektionen in einer guten Produktqualität zu attraktiven Preisen an. Deshalb werden unsere Produkte auch in wirtschaftlich schwächeren Zeiten nachgefragt. In die Karten spielt uns auch der stark fragmentierte Absatzmarkt. Vor allem kleine Hersteller ohne Systemansatz haben es in Krisenzeiten doppelt schwer. Hier gewinnen wir Marktanteile hinzu. Außerdem gelingt es uns derzeit, neue Stores in guten Lagen zu guten Konditionen zu eröffnen.

**WOFÜR HABEN SIE DAS KAPITAL AUS DEM BÖRSENGANG VORNEHMlich VERWENDET?**

Durch den Börsengang haben wir 143 Millionen Euro frisches Kapital eingesammelt und damit im Wesentlichen zwei Dinge getan: Wir haben unsere Verschuldung signifikant zurückgeführt und damit die Eigenkapitalbasis gestärkt. Zudem haben wir kräftig in unser Wachstum investiert. Im letzten Jahr ist die Zahl unserer eigenen Retail-Stores um 71 auf 158 gestiegen. 2011 werden wir 60 bis 70 weitere eigene Stores eröffnen. Dazu kommen etwa 25 Franchise-Stores und zwischen 200 und 250 neue Shop-in-Shops. Damit werden wir unseren Marktanteil und unsere Profitabilität weiter steigern.

**KÖNNEN SIE UNS GENAUER ERLÄUTERN, WIE SIE DIE PROFITABILITÄT KÜNFTIG STEIGERN WOLLEN?**

TOM TAILOR will auf der kontrollierten Fläche, insbesondere im Segment Retail, mittels Eröffnung eigener Stores wachsen. So minimieren wir unsere Absatz- und Logistikkrisiken und schöpfen die Händlerprovisionen ab. Kurz gesagt: Der steigende Retail-Anteil führt zu einem höheren Rohertrag. Darüber hinaus wird unser Wachstum in beiden Segmenten zu positiven Skaleneffekten auf EBITDA-Ebene führen. TOM TAILOR hat in den letzten Jahren die eigene Organisation so optimiert, dass wir wachsen können, ohne dass gleichzeitig die Kosten proportional steigen. Dies wird künftig zu einer kontinuierlichen Steigerung unserer Ertragskraft führen.

Hinzu kommt unsere günstigere Kapitalstruktur nach dem Börsengang. Mit dem Börsengang haben wir die alte und unvorteilhafte „Leveraged-Buy-Out“-Struktur abgelegt. Unsere Nettoverbindlichkeiten haben wir deutlich reduziert auf 52,1 Millionen Euro. Mit einem Faktor von 1,3 zum EBITDA ist unsere Finanzierung heute eher konservativ. Weniger Finanzverbindlichkeiten bedeuten weniger Zinsaufwand.

Alle drei Effekte – steigender Rohertrag, positive Skalen- und Zinseffekte – steigern letztendlich unser Periodenergebnis. Damit kommen wir in die komfortable Lage, unsere zukünftige organische Expansion aus unserem operativen Cashflow bedienen zu können.

**IHR PERIODENERGEBNIS 2010 IST DURCH SONDEREINFLÜSSE GETRÜBT. KÖNNEN SIE UNS DIESE NÄHER ERLÄUTERN?**

Das Jahresergebnis 2010 ist vor allem durch Einmaleffekte in Form von Kosten für den Börsengang beeinflusst. Bereinigt um diese Aufwendungen haben wir ein Periodenergebnis von 12 Millionen Euro erreicht. Damit ist TOM TAILOR profitabel. Die Steigerung unseres EBITDA und insbesondere die deutliche Steigerung des Periodenergebnisses gegenüber dem Vorjahr zeigt: TOM TAILOR ist auf dem richtigen Wege. Unsere profitable Wachstumsstrategie funktioniert.

Drei Effekte – steigender Rohertrag, positive Skalen- und Zinseffekte – führen letztendlich zu einem Anstieg des Periodenergebnisses

**WIE BEWERTEN SIE DIE ZUSAMMENARBEIT MIT IHREN ANALYSTEN IM ERSTEN BÖRSENJAHR?**

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2010 konnten wir weitere Investmenthäuser gewinnen, die Research Coverage zur TOM TAILOR Aktie aufzunehmen. Sieben Investmenthäuser publizieren nun regelmäßig Analysen zur Entwicklung des Unternehmens und sprechen Empfehlungen aus. Zurzeit empfehlen von sieben Analysten fünf den Kauf unserer Aktien, zwei Empfehlungen lauten auf „Halten“;

„Verkaufen“-Empfehlungen gibt es derzeit nicht. Anders formuliert, die Mehrheit der Analysten folgt der TOM TAILOR Equity Story und unserer Argumentation. Das uns entgegengebrachte Vertrauen ist für uns Lob und Ansporn zugleich: 2011 wollen wir die Coverage weiter ausbauen, um so die TOM TAILOR Aktie noch breiter und internationaler zu vermarkten.

**WELCHE STRATEGIE VERFOLGEN SIE, UM LANGFRISTIG EIN VERTRAUENSVOLLES VERHÄLTNIS ZU DEN AKTEUREN AM KAPITALMARKT AUFZUBAUEN?**

Wir sehen den Kapitalmarkt und seine Akteure als Partner auf Augenhöhe. Ziel unserer Investor Relations-Arbeit ist, die Bekanntheit von TOM TAILOR weltweit zu erhöhen und die Wahrnehmung unserer Aktie als attraktiven Wachstumswert zu festigen und auszubauen. Daher kommunizieren wir die Entwicklung und die strategische Ausrichtung unseres Unternehmens kontinuierlich, transparent und offen. So wollen wir das Vertrauen der Anleger in die Aktie stärken und eine realistische und faire Bewertung der Aktie am Kapitalmarkt erreichen. Vertrauen am Kapitalmarkt lässt sich nicht von heute auf morgen aufbauen und TOM TAILOR gilt immer noch als Börsenneuling. Wichtig ist, dass wir einhalten, was wir versprechen: Stichwort Prognose. Unsere Prognose 2010 haben wir eingehalten. Das müssen wir auch künftig schaffen und zugleich die Liquidität in der Aktie weiter erhöhen.

### ENTWICKLUNG DER TOM TAILOR AKTIE IM VERGLEICH ZUM SDAX SEIT DEM BÖRSENGANG\*



\* SDAX indexiert auf den Kurs der TOM TAILOR Aktie

— SDAX relativ  
— TOM TAILOR

# AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

Die Aktie der TOM TAILOR Holding AG ist seit dem 26. März 2010 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse sowie im regulierten Markt der Börse Hamburg notiert. Im Rahmen des Börsengangs – nach einer zweijährigen Ruhephase einer der ersten in Deutschland – wurden insgesamt 11 Millionen neue Aktien aus einer Kapitalerhöhung ausgegeben. Weitere 470.356 Aktien konnten durch die teilweise Ausübung des Greenshoes aus dem Eigentum der Altaktionäre platziert werden.

Das Angebot – mit einem Ausgabepreis von 13,00 EUR je Aktie in der Mitte der Preisspanne von 11,00 bis 15,00 EUR – war deutlich überzeichnet. Durch den Börsengang flossen TOM TAILOR insgesamt 143,0 Millionen EUR als Bruttoemissionserlös zu. Der Erlös stärkt nicht nur die Kapitalbasis und die finanzielle Flexibilität, sondern erlaubt die forcierte Expansion des profitablen Geschäftsmodells im Bereich der kontrollierten Verkaufsflächen.

Am 21. Juni 2010 wurde die Aktie in den Small-Cap-Index (SDAX®), der die 50 größten börsennotierten Unternehmen unterhalb des MDAX® zusammenfasst, aufgenommen.

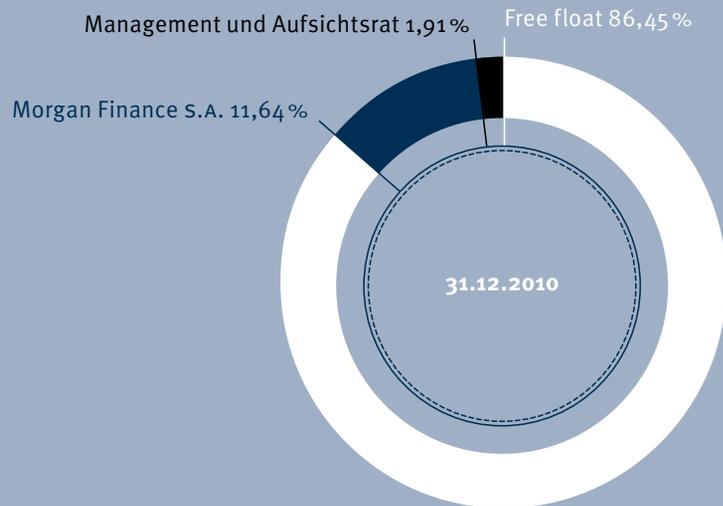
## AKTIENKURSVERLAUF

Die internationalen Aktienmärkte entwickelten sich 2010 positiv – trotz aufkommender Unsicherheiten in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung und die hohe Staatsverschuldung einiger Länder. Die TOM TAILOR Aktie zeigte sich in den ersten Monaten nach der Erstnotiz weitgehend stabil. Neue und positive Analystenmeinungen gegen Ende des Jahres sowie erfreuliche Unternehmensnachrichten wurden vom Kapitalmarkt gut aufgenommen und gaben der Aktie Auftrieb. Die TOM TAILOR Aktie\* erreichte am letzten Handelstag 2010 (30. Dezember 2010) mit 16,00 EUR ihren bisherigen Höchstkurs und beendete das erste Börsenjahr mit einem Gewinn von rund 23 %. Damit hat sich die Aktie etwas schlechter entwickelt als der Vergleichsindex SDAX®, der im gleichen Zeitraum rund 35 % zulegen konnte.

Zu Beginn des Jahres 2011 war die Tendenz der Aktienmärkte zunächst freundlich. Die TOM TAILOR Aktie erreichte am 5. Januar 2011 mit 16,99 EUR ein neues Alltime-High. Vermehrte Berichterstattungen über steigende Baumwollpreise und Lohnkosten in Asien führten dann zu Kursabschlägen bei Textilunternehmen. Bei Redaktionsschluss (18. Februar 2011) notierte die TOM TAILOR Aktie bei 14,25 EUR.

\* Xetra Schlusskurse

## AKTIONÄRSSTRUKTUR



## AKTIONÄRSSTRUKTUR: FREE FLOAT AUF MEHR ALS 86 % GESTIEGEN

Am 1. Dezember 2010 platzierte der Altaktionär Alpha Funds seine nach dem Börsengang noch verbliebenen 2,8 Millionen TOM TAILOR Aktien innerhalb eines Tages vollständig am Kapitalmarkt. Infolgedessen stiegen der Streubesitz und damit der Anteil frei handelbarer Aktien auf 86,45 %. Mit dem gestiegenen Streubesitz erhöht sich die Liquidität in der Aktie und damit auch die Attraktivität für Investoren.

Institutionelle Anleger hielten zum Jahresende 2010 rund 95 % der TOM TAILOR Aktien, die restlichen 5 % befanden sich im Besitz von privaten Anlegern. Von den institutionellen Anlegern haben rund 50 % ihren Sitz in Deutschland, weitere 45 % sind im europäischen Ausland – vorrangig Großbritannien – und rund 5 % in den USA beheimatet.

## HANDELSVOLUMEN UND MARKTKAPITALISIERUNG

Der Handel der TOM TAILOR Aktie findet fast ausschließlich im elektronischen Handelssystem Xetra statt. Der dort gehandelte Tagesumsatz stieg im Verlauf des Jahres spürbar an; im Durchschnitt lag dieser 2010 bei rund 42.000 Aktien pro Tag. An Spitzentagen wechselten mehr als 400.000, am ersten Börsentag sogar mehr als 2,6 Millionen Aktien den Besitzer.

Zum Jahresende 2010 verfügte die TOM TAILOR Aktie mit einer Marktkapitalisierung von 230 Mio. EUR – bezogen auf den offiziellen Streubesitz der Deutsche Börse AG von 86,81 % – über ein Gewicht von 1,85 % im SDAX®.

## INTENSIVER DIALOG MIT DEM KAPITALMARKT

TOM TAILOR sieht den Kapitalmarkt und seine Akteure – Aktionäre, institutionelle und private Investoren, Banken und Broker – als Partner auf Augenhöhe. Ziel der Investor Relations-Aktivitäten ist, die Bekanntheit von TOM TAILOR weltweit zu erhöhen und die Wahrnehmung der TOM TAILOR Aktie als attraktiven Wachstumswert zu festigen und auszubauen. Wir kommunizieren die Entwicklung und die strategische Ausrichtung von TOM TAILOR kontinuierlich, verlässlich und offen. So wollen wir das Vertrauen der Anleger in die Aktie stärken und eine realistische und faire Bewertung der Aktie am Kapitalmarkt erreichen.

2010 hat das Unternehmen umfassende Kommunikationsmaßnahmen durchgeführt. In drei Telefonkonferenzen mit durchschnittlich 20 Teilnehmern wurde die Geschäftsentwicklung in den ersten drei Quartalen 2010 detailliert erläutert. Darüber hinaus informierten Vorstand und das Investor Relations-Team bestehende und potenzielle Investoren auf zahlreichen Roadshows, Investorenkonferenzen und in Einzelgesprächen über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die strategische Ausrichtung von TOM TAILOR – an allen wichtigen europäischen Finanzplätzen und in den USA.

Aktionäre können sich im Internet jederzeit über die Entwicklung von TOM TAILOR informieren. Unter der Internetadresse <http://ir.tom-tailor.com/> steht ein umfangreiches Informationsangebot in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung. Neben neuesten Meldungen und den Quartalsberichten 2010 finden sich dort Analysteneinschätzungen, Präsentationen sowie ein aktueller Finanzkalender. 2011 werden der Internetauftritt und das Informationsangebot weiter zielgerichtet ausgebaut.



Für 2011 sind neben regelmäßigen Telefonkonferenzen zur Veröffentlichung der Quartalszahlen und Einzelgesprächen weltweit weitere Roadshows geplant. Zudem werden der Vorstand und das Investor Relations-Team verstärkt an Investorenkonferenzen für institutionelle und private Anleger teilnehmen. Ziel ist es, nicht nur die bestehenden Aktionäre exzellent zu betreuen, sondern auch neue Anleger für die Aktie zu gewinnen.

## STEIGENDES ANALYSTENINTERESSE

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2010 konnten weitere Investmenthäuser dafür gewonnen werden, regelmäßig Studien und Kommentare (sogenannte Research Coverage) zur TOM TAILOR Aktie zu erstellen und zu veröffentlichen. Sieben Investmenthäuser – vorrangig aus Deutschland – publizieren nun regelmäßig Analysen zur aktuellen Entwicklung des Unternehmens und sprechen Empfehlungen aus. Die Anlageurteile sind fast durchweg positiv: Per Ende Dezember 2010 empfehlen von sieben Analysten fünf den Kauf von TOM TAILOR Aktien, zwei Empfehlungen lauten auf „Halten“; „Verkaufen“-Empfehlungen gibt es derzeit nicht.

### STAMMDATEN ZUR TOM TAILOR AKTIE

Aktiengattung	Nennwertlose Namensaktien (Stückaktien)
ISIN	DE000AOSTST2
WKN	AOSTST
Börsenkürzel	TTI
Index	SDAX® (Prime Standard)
Börsen	Frankfurt und Hamburg
Wichtigster Handelsplatz	XETRA (Elektronisches Handelssystem)
Erstnotiz	26. März 2010
Emissionspreis	EUR 13,00
Designated Sponsor	Commerzbank AG, J.P. Morgan Cazenove, Close Brothers Seydler Bank AG

### DIE TOM TAILOR AKTIE IM MARKT

Ausgegebene Aktien zum Bilanzstichtag	in Stück	16.528.169
Grundkapital	in EUR	16.528.169
Ausgabekurs	in EUR	13,00
Höchster Börsenkurs (Xetra Schlusskurs)	in EUR	16,00
Niedrigster Börsenkurs (Xetra Schlusskurs)	in EUR	10,38
Kurs zum Geschäftsjahresende (Xetra Schlusskurs)	in EUR	16,00
Offizieller Streubesitz zum Geschäftsjahresende	in %	86,81
Marktkapitalisierung zum Geschäftsjahresende auf Basis des offiziellen Streubesitzes	in EUR	ca. 230.000.000
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag	ca. in Stück	42.000
Bereinigtes Ergebnis je Aktie	in EUR	0,87
Berichtetes Ergebnis je Aktie	in EUR	0,15

# KONZERNLAGEBERICHT

## 43 UNTERNEHMENSPORTRAIT

- 43 STRUKTUR DES TOM TAILOR KONZERNS
- 43 GESCHÄFTSMODELL DES TOM TAILOR KONZERNS
- 46 WESENTLICHE EREIGNISSE IM BERICHTSZEITRAUM
- 47 UNTERNEHMENSZIELE UND STRATEGIE
- 48 INNOVATION UND ENTWICKLUNG
- 48 NACHHALTIGKEIT UND UMWELTSCHUTZ
- 49 MITARBEITER

## 50 GESCHÄFTSENTWICKLUNG

- 50 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN
- 52 VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE
- 60 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
- 65 NACHTRAGSBERICHT
- 66 PROGNOSEBERICHT
- 68 ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG
- 68 VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT
- 69 ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN
- 69 ERNENNUNG UND ABBERUFUNG DER VORSTANDSMITGLIEDER, SATZUNGSÄNDERUNGEN
- 70 BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUR AKTIENAUSGABE

*Casual fashion for a casual life*



**TOM TAILOR**

# KONZERNLAGEBERICHT

## UNTERNEHMENS PORTRAIT

TOM TAILOR ist ein international tätiges, vertikal integriertes Mode- und Lifestyle-Unternehmen, das legere Mode (sogenannte Casual Wear) im mittleren Preissegment anbietet. Die Kollektionen der Marke TOM TAILOR Casual mit den Linien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS, BABY und der Marke TOM TAILOR **Denim** mit den Linien Denim Male sowie Denim Female haben ein eigenständiges Markenprofil und sind auf verschiedene Zielgruppen angelegt. Abgerundet wird das Produktangebot durch ein umfangreiches Angebot an modischen Accessoires.



TOM TAILOR vertreibt seine Produkte in den Kernmärkten Deutschland, Österreich, Schweiz, den Benelux-Staaten und Frankreich. Darüber hinaus ist die Gesellschaft in rund 30 weiteren Ländern präsent.

## STRUKTUR DES TOM TAILOR KONZERNS

Die Steuerung des TOM TAILOR Konzerns erfolgt durch die TOM TAILOR Holding AG mit Sitz in Hamburg. In dieser Funktion ist die Muttergesellschaft vor allem für die strategische Ausrichtung und Entwicklung des Konzerns, die Unternehmensfinanzierung, das Risikomanagement und die Entscheidungen über Kollektionen zuständig. Ferner ist die TOM TAILOR Holding AG für die interne und externe Kommunikation, einschließlich der Kontakte zum Kapitalmarkt und zu den Aktionären verantwortlich. Das operative Geschäft wird in den jeweiligen Tochtergesellschaften betrieben.

TOM TAILOR wird von einem Managementteam mit langjähriger Branchen- und Markterfahrung unter der Leitung von drei Vorständen geführt. Eine schlanke nach Divisionen gegliederte Organisationsstruktur mit klar definierten Umsatz- und Ergebnisverantwortlichkeiten ermöglicht eine effektive Steuerung der Geschäftsprozesse und sorgt für Transparenz bei der Kosten- und Ergebniskontrolle.

Zum Konsolidierungskreis des TOM TAILOR Konzerns gehören neben der TOM TAILOR Holding AG insgesamt 21 unmittelbare und mittelbare Tochtergesellschaften. Lediglich an zwei Joint Venture-Beteiligungen (inklusive deren sechs Tochtergesellschaften) werden nicht sämtliche Geschäftsanteile gehalten. Aufgrund der wesentlichen Einflussmöglichkeit und einer Beteiligungsquote von 51 % werden das Sportina Joint Venture unter Ausweis von Minderheiten zu 100 % in den TOM TAILOR Konzern, die nordirische Beteiligung mittels der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Die meisten in- und ausländischen Tochtergesellschaften werden über die TOM TAILOR GmbH mit Sitz in Hamburg gehalten, deren alleiniger Gesellschafter die TOM TAILOR Holding AG ist.

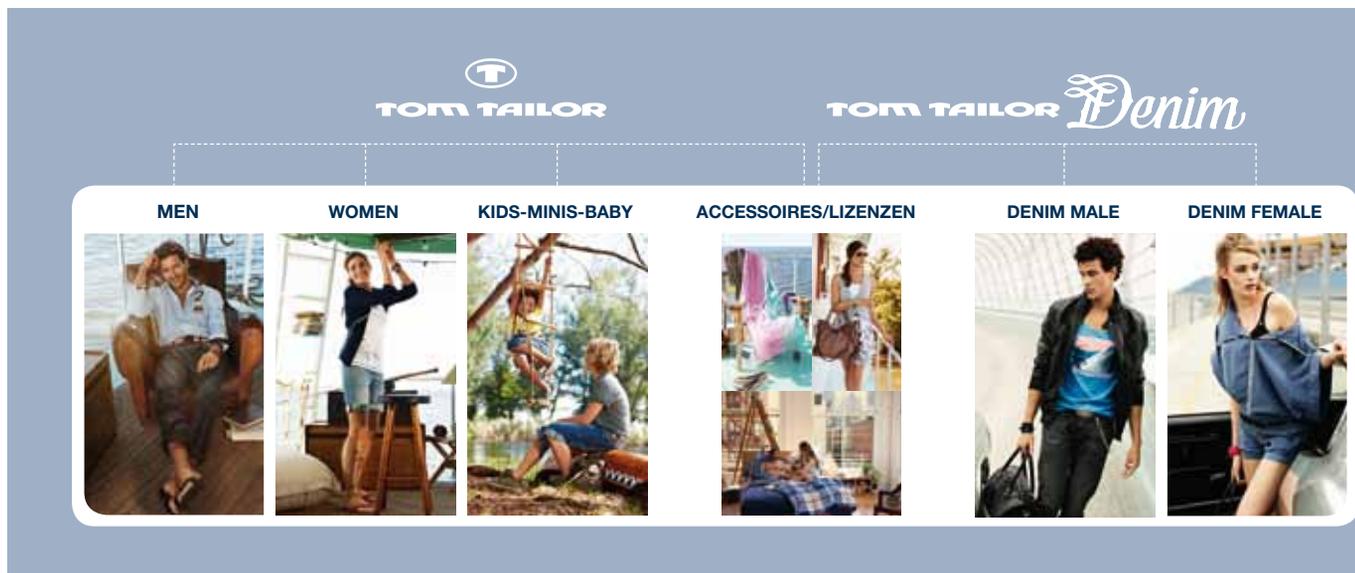


siehe Seite 82 ff.

## GESCHÄFTSMODELL DES TOM TAILOR KONZERNS

TOM TAILOR ist ein international tätiger, vertikal integrierter Anbieter modischer **Casual Wear** und Accessoires für Herren, Damen, Jugendliche und Kinder. In den vergangenen Jahren hat TOM TAILOR das Produktangebot gezielt erweitert, um neue konsumfreudige Käuferschichten zu erreichen.





### Produktlinien

TOM TAILOR führt seine monatlich wechselnden Kollektionen unter den Marken TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim.

Die Marke TOM TAILOR Casual umfasst die Produktlinien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS und BABY. Dabei handelt es sich um trendige Mode für Herren und Damen mit Fokus auf die Altersgruppe von 20 bis 45 Jahren sowie Kollektionen für Kinder und Babies.

Mode für sportliche Herren bildet seit jeher den Kernbestandteil der Geschäftstätigkeit von TOM TAILOR. Mit MEN Casual bietet TOM TAILOR eine umfassende Herren-Kollektion modischer Casual Wear an. Casual beschreibt den legeren, lebendigen und sportlichen Look für natürliche, modebewusste Männer, die verstärkt auf die Qualität der Produkte achten.

Die Damen-Kollektion unter dem Label TOM TAILOR WOMEN Casual, die ebenfalls im mittleren Preissegment angesiedelt ist, richtet sich an die Zielgruppe junger moderner Frauen. Modische Highlights, raffinierte Details und hochwertige Qualitäten verkörpern das Gesamtbild der Kollektionen.

Unter der Marke TOM TAILOR Denim sind die Linien TOM TAILOR Denim Male und TOM TAILOR Denim Female angesiedelt. Diese Kollektionen sprechen junge Erwachsene im Alter von 15 bis 25 Jahren an.

Abgerundet wird das TOM TAILOR Produktangebot durch ein umfangreiches Accessoire-Sortiment. TOM TAILOR vergibt Lizenzen für diverse Produktgruppen, darunter Bettwäsche, Unterwäsche, Brillen, Taschen, Schuhe, Uhren und seit Neuestem auch Polstermöbel. Die Vergabe von Lizenzen und die enge Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Lizenzpartner sind in den vergangenen Jahren zum festen Bestandteil des Systems und des Erfolgs von TOM TAILOR geworden.

### Vertriebswege

Der TOM TAILOR Konzern vertreibt seine Kollektionen über die beiden Segmente Wholesale (Vertrieb an Wiederverkäufer) und Retail (Vertrieb an Endkunden). Innerhalb des Wholesale-Segments vermarktet TOM TAILOR die Produkte über Warenhäuser und Bekleidungsketten im Rahmen von Shop-in-Shop-Konzepten, Franchisenehmer und über sogenannte Multi-Label-Verkaufsstellen. Zudem werden TOM TAILOR Produkte über Versandhandelsunternehmen angeboten.

#### LIZENZEN

Gürtel

Regenschirme

Taschen

Damen- & Herrenschuhe

Kinderschuhe

Lederjacken

Strumpfwaren

Unterwäsche

Parfüm

Brillen

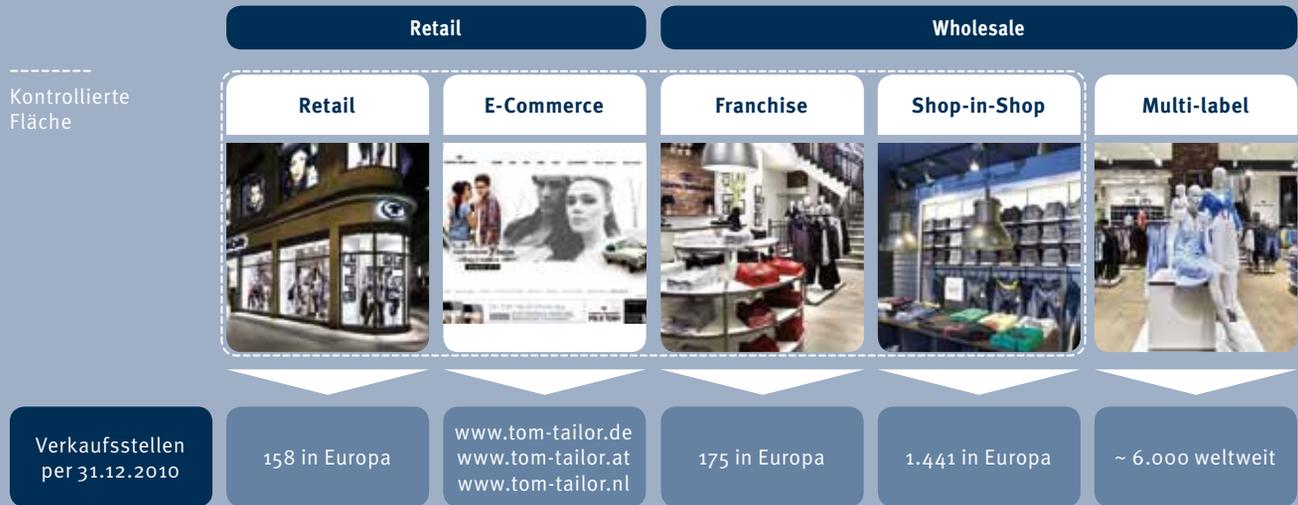
Uhren & Schmuck

Bettwäsche

Frottierwaren

Interieur & Möbel





Im Retail-Segment erfolgt der Vertrieb über eigene Stores (Retail-Stores und Outlet-Stores) und im Internet über den eigenen **E-shop** bzw. über **E-Commerce**-Kooperationen mit den Unternehmen Neckermann und OTTO Versand.



Im Heimatmarkt Deutschland erwirtschaftete die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2010 68,5 % (2009: 69,0 %) der Umsatzerlöse in beiden Segmenten. Darüber hinaus vertreibt TOM TAILOR seine Produkte in rund 35 Ländern mit Schwerpunkten in den Kernmärkten Österreich, Schweiz, den Benelux-Staaten und Frankreich sowie in Osteuropa.

Das Geschäftsmodell von TOM TAILOR verbindet gezielt den emotionalen Mehrwert seiner Lifestyle-Marken mit den strategischen Vorteilen eines integrierten **Systemanbieters** („Act Premium, Sell Volume“). Letztere liegen insbesondere in der schnellen und risikoarmen Adaption aktueller Modetrends und darin, diese in hoher Qualität und zu attraktiven Preisen zum richtigen Zeitpunkt am **Point-of-Sale** anzubieten. Grundlage für die Entwicklung, das Design und die Herstellung der TOM TAILOR Kollektionen ist eine systematische Flächenplanung, die an den jeweiligen Endkundenbedürfnissen ausgerichtet ist.



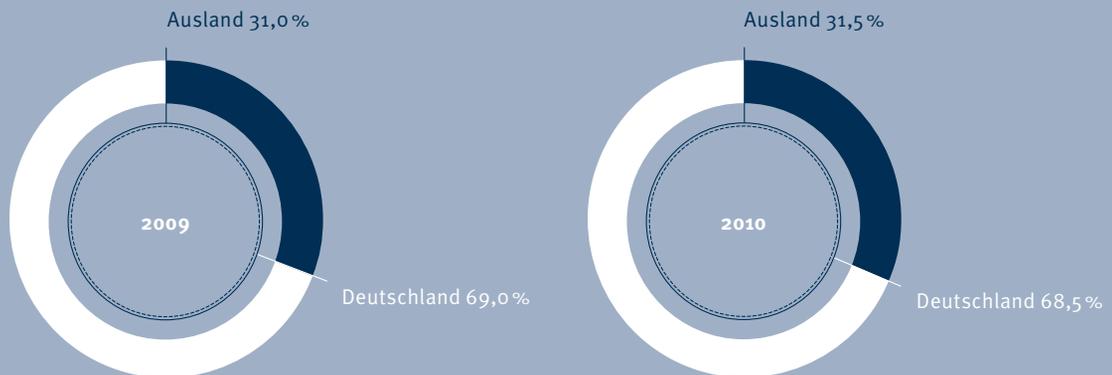
Die vertikale Integration innerhalb jeder Produktdivision, die für eine bestimmte Produktlinie verantwortlich ist, erlaubt es, effektiver auf Veränderungen bei Trends und Nachfrage in der jeweiligen Produktlinie zu reagieren. Dadurch wird sichergestellt, dass die aktuellen und der Nachfrage entsprechenden Produkte zum richtigen Zeitpunkt auf den Verkaufsflächen in angemessener Menge angeboten werden, wodurch die **Flächenproduktivität** gesteigert und Abschriften auf nicht verkaufte Ware reduziert werden. TOM TAILOR verzeichnet mit dieser Strategie ein beständiges Wachstum in einem sehr heterogenen und wettbewerbsintensiven Marktumfeld.



### Steuerungsinstrumente

Als interne Steuerungsgrößen des TOM TAILOR Konzerns werden verschiedene Kennzahlen und Reportingsysteme verwendet. Eine Differenzierung wird dabei sowohl auf Gesamtkonzernebene als auch auf Segmentebene vorgenommen. Neben der permanenten Kontrolle und Berichterstattung von Umsatz- und Ergebniskennziffern (vorwiegend auf EBITDA Ebene) werden Umschlagsdauern und Liquiditätskennzahlen verwendet. Im Segment Wholesale wird zusätzlich der Vororderbestand zur Steuerung herangezogen.

## UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN



## WESENTLICHE EREIGNISSE IM BERICHTSZEITRAUM

**Börsengang**

Am 26. März 2010 hat die TOM TAILOR Holding AG mit dem Gang an die Börse einen der größten Meilensteine in der Unternehmensgeschichte erreicht. Seitdem ist die Aktie im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse sowie im regulierten Markt der Börse Hamburg notiert.

Mit Wirkung zum 21. Juni 2010 ist die Aktie in den Small-Cap-Index (SDAX®) aufgenommen worden, der die 50 größten börsennotierten Unternehmen unterhalb des MDAX® zusammenfasst. Insgesamt sind der TOM TAILOR Holding AG mit dem Börsengang 143,0 Mio. EUR als Bruttoemissionserlös zugeflossen. Dies stärkt die Kapitalbasis und erlaubt die forcierte Expansion des profitablen Geschäftsmodells im Bereich der kontrollierten Verkaufsflächen.

**Joint Venture Sportina**

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2010 hat TOM TAILOR mit dem Eigentümer der Sportina Bled. d.o.o, Lesce/ Slovenien, (kurz: Sportina) ein Joint Venture mit Sitz in Österreich gegründet. In diesem Zusammenhang wurden die 23 bereits bestehenden Franchise-Stores in das Joint-Venture überführt und werden seither als eigene Retail-Stores geführt. Zum Jahresende 2010 betrieb das Joint Venture 28 Retail-Stores. Ziel dieses strategischen Zusammenschlusses ist die forcierte Retail-Expansion in Südosteuropa, unter anderem in Kroatien, Slovenien und Serbien. Bis Ende 2013 sollen rund 20 neue Stores folgen. TOM TAILOR hält 51 % der Anteile an dem Joint Venture, 49 % liegen bei dem Eigentümer von Sportina. Sportina war bislang exklusiver Vertriebspartner der Marke TOM TAILOR für den gesamten südosteuropäischen Raum und wird auch weiterhin das Wholesale-Geschäft für TOM TAILOR in dieser Region betreiben.

**Organisation**

Im Vorstand der TOM TAILOR Holding AG gab es im Berichtszeitraum folgende Veränderung: Dietmar Axt, Vertriebsvorstand (COO), hat seinen Vorstandsansetzungsvertrag Ende Februar 2010 zum 31. Dezember 2010 vertragsgemäß gekündigt; in diesem Zusammenhang endete die Bestellung von Dietmar Axt als Vorstand per Ende Februar 2010. Im September einigte man sich auf eine vorzeitige Beendigung des Vertragsverhältnisses zum 31. Oktober 2010. Die bisherigen Aufgaben von Dietmar Axt werden dauerhaft vom Vorstandsvorsitzenden übernommen. Der Vorstand besteht nunmehr aus den drei Mitgliedern Dieter Holzer, Vorstandsvorsitzender (CEO), Dr. Axel Rebien, Finanzvorstand (CFO), und Christoph Rosa, Vorstand für Produktentwicklung, Beschaffung und Lizenzen (CPO).



siehe Seite 83



siehe Seite 117 ff.



2010 wurden ferner die Managementkapazitäten in der TOM TAILOR Holding AG gebündelt. Nach dem Börsengang ist die erste Managementebene der deutschen Tochtergesellschaften direkt in der TOM TAILOR Holding AG beschäftigt. Ziel dieser Organisationsänderung ist die Verbesserung und Umsetzung einer einheitlichen strategischen Linie im Konzern.

## UNTERNEHMENSZIELE UND STRATEGIE

TOM TAILOR verfolgt die klar definierte Strategie, als vertikal integrierter Systemanbieter im Vergleich zur Branche ein überdurchschnittliches Umsatz- und Ergebniswachstum zu erreichen. Die kontinuierliche Stärkung der Ertragskraft soll den Wert von TOM TAILOR langfristig und nachhaltig steigern. Die Gesellschaft beabsichtigt insbesondere, das bestehende Geschäftsmodell auf dem Heimatmarkt Deutschland und den ausländischen Kernmärkten Österreich, Schweiz, den Benelux-Staaten und Frankreich auszurollen beziehungsweise zu multiplizieren. Darüber hinaus sind der Ausbau der Marktposition in wachstumsstarken Ländern Osteuropas sowie der Markteintritt in neue Märkte, wie beispielsweise Polen, geplant.

Der Fokus der Wachstumsstrategie von TOM TAILOR liegt darin, die kontrollierten Verkaufsflächen wie eigene Retail-Stores, Franchise-Stores und Shop-in-Shops auszubauen und profitabel zu bewirtschaften. Weiterhin soll das wachstumsstarke E-Commerce-Geschäft vorangetrieben werden. In Kombination mit der zeitnahen Fashion-Follower-Strategie und monatlich wechselnden Kollektionen im Vorordersystem werden Absatzrisiken minimiert und gleichzeitig höhere und stabilere Umsätze erwirtschaftet.

Ein weiteres zentrales Element der Unternehmensstrategie ist die Erzielung von Skaleneffekten im weiteren Wachstumsprozess. TOM TAILOR hat in den letzten Jahren die eigene Organisation hinsichtlich personeller und technischer Ausstattung, Logistik, Beschaffung und Vertrieb derart optimiert, dass das weitere Wachstum ohne einen proportionalen Anstieg der Kosten für Personal, Verwaltung und Entwicklungsorganisation erzielt werden kann. Das Geschäftsmodell ist derart skalierbar, dass Entwicklungs- und Musterkosten pro Artikel bei einem weiteren Wachstum aufgrund steigender Stückzahl sinken. Dies soll künftig zu einer kontinuierlichen Steigerung der relativen Ertragskraft des Konzerns führen.

Grundlage für die Umsetzung der oben dargelegten Strategie ist die vertikale Ausrichtung von TOM TAILOR, die vom Management seit 2006 intensiv vorangetrieben und im Frühjahr 2010 abgeschlossen wurde. TOM TAILOR kontrolliert die gesamte Wertschöpfungskette von der Entwicklung bis zum Verkauf seiner Kollektionen. TOM TAILOR hat mit der durch den Börsengang deutlich verbesserten Eigenkapitalstruktur die Rahmenbedingungen dafür geschaffen, seine Ertragskraft durch fortgesetztes Wachstum nachhaltig zu steigern.

Die beiden Marken TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim werden bereits heute erfolgreich und konsequent getrennt voneinander am Markt präsentiert. Die klare Diversifikation dieser beiden auf unterschiedliche Zielgruppen fokussierten Linien wird auch bei der weiteren Expansion mittels Store Rollout vorangetrieben.

## INNOVATION UND ENTWICKLUNG



siehe Seite 24 ff.

TOM TAILOR entwickelt die Kollektionen der Produktlinien in den eigenen Designabteilungen in Hamburg. Die Fertigung übernehmen Hersteller im Ausland. Auch Lagerhaltung und Logistik wurden auf externe Dienstleister übertragen, sodass sich TOM TAILOR auf seine Stärken und Kernkompetenzen in der Entwicklung von Mode und deren Vermarktung konzentrieren kann.

Über die vertikale systemische Integration der Wertschöpfungskette stellt TOM TAILOR sicher, dass Informationen von den Verkaufsstellen über Veränderungen der Nachfrage schnell in die Entwicklung neuer Produkte und die Nachbestückung der kontrollierten Flächen einfließen können. TOM TAILOR wertet die am Point-of-Sale kontinuierlich erfassten Abverkaufsinformationen IT-gestützt aus. Die hieraus gewonnenen Informationen („Bestseller/Badseller Management“) fließen schnell, analytisch und konsequent in die Entwicklung neuer Kollektionen ein.

## NACHHALTIGKEIT UND UMWELTSCHUTZ



siehe Seite 26 f.

Als international agierender Konzern ist sich TOM TAILOR seiner unternehmerischen Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, der Gesellschaft und der Umwelt bewusst. Verantwortungsvolles Handeln ist eine wesentliche Voraussetzung für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. TOM TAILOR stellt nicht nur höchste Ansprüche an die Qualität seiner Produkte, sondern berücksichtigt bei allen seinen Aktivitäten soziale und ökologische Faktoren.

TOM TAILOR ist aktives Mitglied der Business Social Compliance Initiative (BSCI), einer europaweiten Initiative von Handelsunternehmen, die sich zusammengeschlossen haben, um die Arbeitsbedingungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu verbessern. Die BSCI ist eine schnell wachsende Initiative für Händler, Importeure, Markenhersteller und Produzenten. Sie unterstützt Unternehmen bei ihren Bemühungen, eine ethisch vertretbare Produktionskette aufzubauen. Dies erfolgt über ein Monitoring durch externe, unabhängige Auditoren, das Training der Mitarbeiter und über einen konstruktiven Dialog mit allen maßgeblichen Stakeholdern in Europa und den Lieferländern.

Darüber hinaus führt TOM TAILOR direkt und mittels Einkaufsagenturen Qualifizierungsmaßnahmen bei den Lieferanten durch und unterstützt sie bei der Organisation ihrer Prozesse.

### **Initiative „Cotton made in Africa“**



siehe Seite 27

TOM TAILOR zählt zu den Pionieren der 2005 gemeinsam mit dem OTTO Versand gegründeten Aid by Trade-Stiftung und ist Mitglied des Förderprojekts „Cotton made in Africa“. Dieses Projekt hat sich zum Ziel gesetzt, die sozialen, ökonomischen und ökologischen Bedingungen der Baumwollproduktion zu verbessern. Durch fortschrittlichere Anbaubedingungen soll die Nachfrage nach afrikanischer Baumwolle gefördert und eine effizientere, transparente Wertschöpfungskette generiert werden. TOM TAILOR unterstützt dieses Projekt zusätzlich mit einer eigenen Kollektion und stellte im Frühjahr 2009 die ersten reinen „Cotton made in Africa“ Produkte vor.

## MITARBEITER NACH SEGMENTEN



## MITARBEITER

TOM TAILOR beschäftigte am 31. Dezember 2010 1.207 Mitarbeiter (Anzahl in Köpfen), von denen 467 im Segment Wholesale und 740 im Segment Retail tätig sind. Die Belegschaft bei TOM TAILOR ist international: Mitarbeiter 32 verschiedener Nationalitäten sind bei TOM TAILOR beschäftigt. Im Heimatmarkt Deutschland arbeiten 778 Mitarbeiter; im Ausland beschäftigt TOM TAILOR 429 Mitarbeiter. In der Holding beschäftigt TOM TAILOR 24 Mitarbeiter, einschließlich der drei Vorstände.



siehe Seite 58 f., 91

Die Mitarbeiter von TOM TAILOR sind der wichtigste Erfolgsfaktor des Unternehmens. Ihrem Engagement und ihrer Leistungsbereitschaft ist es zu verdanken, dass TOM TAILOR sich zu einer führenden Marke in der Mode- und Lifestyle-Branche entwickeln konnte. Für die weitere Expansion setzt TOM TAILOR auf engagierte, begeisterungsfähige und leistungsstarke Mitarbeiter, denen TOM TAILOR interessante Entwicklungs- und Karrierechancen bietet. Über Kooperationen mit Hochschulen, Präsentationen auf Messen, das Programm „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“ und zahlreiche weitere Initiativen werden potenzielle Kandidaten angesprochen, die Interesse haben, TOM TAILOR bei der weiteren Expansion zu begleiten.

TOM TAILOR unterstützt und begleitet die Mitarbeiter bei ihren individuellen Karrierezielen mit einem breit gefächerten Angebot an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Besonderes Augenmerk legt TOM TAILOR auf die Ausbildung junger Menschen. Traditionelle Berufsausbildung, duales Studium sowie Traineeprogramme für Hochschulabsolventen gehören zum Ausbildungskonzept. Das Durchschnittsalter der Belegschaft liegt bei 31 Jahren; der Anteil der weiblichen Mitarbeiter beträgt 77 %.

Zur Führungsebene des TOM TAILOR Konzerns gehören auf der ersten und zweiten Managementebene insgesamt 44 Mitarbeiter, davon sind 25 weiblich. Das bedeutet, der Anteil der Frauen an den Führungskräften liegt bei TOM TAILOR mit 57 % auf einem vergleichsweise sehr hohen Niveau.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENSPEZIFISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Zu den entscheidenden Bestimmungsfaktoren für ein profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts gehören für TOM TAILOR als international agierender Konzern in der Textilbranche neben der strategischen Ausrichtung insbesondere die Entwicklung und Perspektiven des wirtschaftlichen Umfeldes sowie branchenspezifische Trends.

#### Entwicklung der Gesamtwirtschaft

Die Weltwirtschaft konnte sich im Berichtsjahr 2010 schneller von den negativen Auswirkungen der globalen Finanz- und Konjunkturkrise erholen, als dies zu Beginn des Jahres noch zu erwarten war. Eine quantitative Lockerung der Geldpolitik durch die Notenbanken sowie Konjunktur stützende Maßnahmen einzelner Regierungen in den Industrie- und Schwellenländern trugen dazu bei, dass sich das weltweite Wachstum wieder deutlich beschleunigte. Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) verzeichnete die Weltwirtschaft im Jahr 2010 einen Zuwachs der Wertschöpfung um 5,0 %, wobei hinter dem globalen Aufschwung allerdings unterschiedliche Entwicklungen in einzelnen Ländern und Regionen stehen.

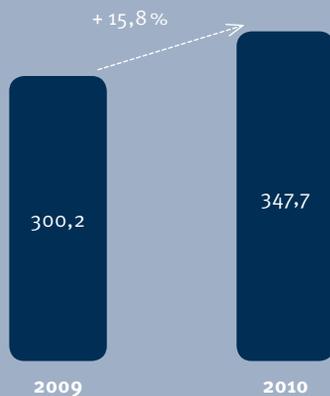
Unter den Ländern der Euro-Zone konnte Deutschland bedingt durch eine robuste Binnennachfrage und einen hohen Zuwachs bei den Exporten ein kräftiges Wirtschaftswachstum verzeichnen, das mit 3,6 % doppelt so hoch ausfiel wie das durchschnittliche Wachstum der Länder der Euro-Zone insgesamt. Nach Einschätzung des IWF dürfte die deutsche Wirtschaft im kommenden Jahr zwar etwas moderater wachsen, aber mit einem zu erwartenden Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 2,2 % weiterhin zu den am stärksten expandierenden Volkswirtschaften unter den westlichen Industrieländern zählen. Die Verbraucherpreise in Deutschland sind gegenüber dem Jahr 2009 im Jahresdurchschnitt um 1,1 % gestiegen, wobei sich der Preisauftrieb im 3. Quartal hauptsächlich aufgrund höherer Kosten für Energie weiter beschleunigte. Trotz eines deutlicheren Preisanstiegs, der im Allgemeinen die Konsumneigung der Verbraucher dämpft, nahm das Vertrauen der Konsumenten weiter zu. Der GfK Konsumklima-Index stieg bis zum Dezember 2010 auf 5,5 Punkte; im Januar hatte der Index noch bei 3,3 Punkten gelegen. Wie die Entwicklung des Konsumklima-Index auch zu Beginn dieses Jahres zeigt, bleiben die Verbraucher für das Jahr 2011 optimistisch.

Deutlich langsamer als im Heimatmarkt Deutschland entwickelte sich die Konjunktur in den für TOM TAILOR relevanten Kernmärkten. Nur die Schweiz verzeichnete 2010 mit einer Zuwachsrate des BIP von 2,9 % eine ähnliche Entwicklung wie Deutschland, gefolgt von den Niederlanden (1,8 %), Frankreich, Belgien und Österreich mit jeweils 1,6 % Wirtschaftswachstum.

Die meisten Länder Mittel- und Osteuropas wurden von den Auswirkungen der Finanz- und Konjunkturkrise härter getroffen als die etablierten Volkswirtschaften in Westeuropa. Diese Staaten wiesen im Berichtsjahr nur geringe Wachstumsraten auf oder gerieten noch tiefer in die Rezession (Rumänien, Kroatien). Gleichwohl dürften auch diese Volkswirtschaften im Jahr 2011 die Folgen der Krise überwinden und wieder höhere Wachstumsraten erzielen.

Die Perspektiven der Weltwirtschaft gestalten sich nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds für das Jahr 2011 überwiegend positiv. Der IWF rechnet mit einer Beschleunigung des Wachstums in den Ländern, die bislang noch mit den Auswirkungen der Krise zu kämpfen haben, und mit einer Fortsetzung des Aufschwungs in den meisten anderen Staaten, wenn auch mit einem etwas geringeren Expansionsstempo. Insgesamt erwartet der Währungsfonds, dass die Weltwirtschaft in den Jahren 2011 und 2012 um jeweils 4,5 % wächst.

## UMSATZENTWICKLUNG in Mio. EUR



Insgesamt wird TOM TAILOR von der Stabilisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und speziell in Deutschland profitieren und das Wachstum über die kontrollierte Fläche im Retail- und Wholesale-Segment weiter erfolgreich vorantreiben.

### Branchenspezifische Entwicklungen

Entscheidend für das operative Geschäft von TOM TAILOR sind neben den generellen gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren insbesondere die Entwicklungen in der Textilbranche, speziell im Segment für qualitativ hochwertige Bekleidung im mittleren Preissegment sowie auf den Beschaffungsmärkten. Die Textilbranche hat die Wachstumsschwäche der Jahre 2008 und 2009 weitgehend überwunden. Nach Umsatzrückgängen von 4 % bzw. pari in den Jahren 2008 und 2009 nahmen die Verkaufszahlen auf dem deutschen Markt im Berichtsjahr um 3 % zu (Quelle: Textilwirtschaft). Damit übertraf der Umsatzanstieg die zu Beginn des Jahres veröffentlichten Prognosen von Branchenkennern deutlich. Der Handel profitierte von der deutlichen Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft, die zu einer Entspannung auf dem Arbeitsmarkt führte und die Konsumneigung der Verbraucher spürbar ansteigen ließ. Gleichwohl blieb das Wachstum der Branche hinter dem Zuwachs der Gesamtwirtschaft zurück.

Die Textil- und Bekleidungshersteller sahen sich im Berichtsjahr 2010 mit höheren Energiekosten, steigenden Löhnen in den Produktionsländern aber vor allem mit stark steigenden Preisen für Baumwolle konfrontiert. Der Nachfragerückgang während der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 hatte vor allem in Asien einen erheblichen Abbau der Produktionskapazitäten und der Baumwollproduktion zur Folge. Hinzu kam eine Verringerung des Baumwollangebots durch witterungsbedingte Ernteschäden. So wurden durch schwere Regenfälle in Indien und die Flutkatastrophe in Pakistan weite Teile der Baumwollernte zerstört. Seit dem Frühjahr 2010 ist die weltweite Nachfrage nach Textilien vor allem in den aufstrebenden Schwellenländern – zum Beispiel in China – spürbar gewachsen. Die indische Regierung verhängte vorübergehend Exportbeschränkungen für die Ausfuhr von Baumwolle mit der Begründung, keine ausreichenden Mengen für den inländischen Bedarf zur Verfügung zu haben.

Im Ergebnis verzeichnete der Preis für Baumwolle einen sprunghaften Anstieg, und zwar von 0,80 us\$/pound (0,45 kg) zu Beginn des Jahres auf über 1,60 us\$/pound im Dezember. Zu Beginn des Jahres 2011 setzte sich der Preisanstieg fort. Mittelfristig ist unter Berücksichtigung einer bereits begonnenen Ausweitung der Anbauflächen in den wichtigsten Produzentenländern mit einer Normalisierung der Baumwollpreise zu rechnen.

## UMSATZENTWICKLUNG NACH MÄRKTEN



## VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

**Ertragslage im Geschäftsjahr 2010****Umsatzentwicklung**

siehe Seite 90

Im Zuge der weltweiten Konjunkturbelebung, insbesondere durch die Beschleunigung des Wachstums auf dem deutschen Markt, konnte TOM TAILOR im Geschäftsjahr 2010 den Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen und sich von der allgemeinen Entwicklung der Branche absetzen. Im Geschäftsjahr 2010 erzielte TOM TAILOR einen Konzernumsatz von 347,7 Mio. EUR. Damit lag der Umsatz um erfreuliche 15,8 % über dem Niveau des Vorjahrs (2009: 300,2 Mio. EUR). Diese positive Entwicklung ist zum einen das Ergebnis der konsequent umgesetzten Strategie, hochwertige Casual Wear zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Zum anderen zeigt sich darin die erfolgreiche Umsetzung der ehrgeizigen Wachstumsstrategie von TOM TAILOR insbesondere im Retail-Segment.

**Umsatz nach Regionen**

Im wichtigen Heimatmarkt Deutschland konnte TOM TAILOR die Umsatzerlöse um 15,1 % auf 238,3 Mio. EUR steigern (2009: 207,1 Mio. EUR). Die im Ausland erzielten Umsätze verzeichneten einen Zuwachs von 17,4 % auf 109,4 Mio. EUR (2009: 93,2 Mio. EUR). Somit trägt der im Ausland erzielte Umsatz 31,5 % zum Gesamtumsatz des Konzerns bei (2009: 31,0 %).

Überproportional stiegen die Umsätze in den ausländischen Kernmärkten Österreich, Schweiz, den Benelux-Staaten sowie in Frankreich; hier konnte TOM TAILOR die Umsätze um 25,3 % auf 73,3 Mio. EUR steigern (2009: 58,5 Mio. EUR). Insgesamt erwirtschaftete TOM TAILOR in seinen Kernmärkten damit 89,6 % des Gesamtumsatzes (2009: 88,5 %).

**Segmentberichterstattung**

siehe Seite 115 f.

Der TOM TAILOR Konzern unterteilt die Segmentberichterstattung in die Segmente Wholesale sowie Retail. Im Segment Wholesale beliefert TOM TAILOR gewerbliche Kunden, die die hochwertigen TOM TAILOR Produkte („Act Premium“) über verschiedene Vertriebswege an die Endkunden verkaufen. Dazu zählen Franchise-Stores, Shop-in-Shops und Multi-Label-Verkaufsstellen. Dies ermöglicht den Vertrieb großer Volumina („Sell Volume“) über etablierte Warenhaus- und Bekleidungshandelsketten sowie Versandhäuser im In- und Ausland. Im Segment Retail werden TOM TAILOR Produkte über eigene Retail- und Outlet-Stores sowie über das Internet (E-Commerce) vertrieben. Der Bereich E-Commerce besteht aus dem eigenen E-Shop sowie aus E-Commerce-Kooperationen mit den Unternehmen Neckermann und dem OTTO Versand.

## RETAIL-STORE ENTWICKLUNG



### Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Retail-Segment

Einer der wesentlichen Wachstumstreiber des TOM TAILOR Konzerns ist die kontinuierliche Ausweitung des Geschäfts im Segment Retail. Dies hat im Geschäftsjahr 2010 zur Erhöhung der Umsatzerlöse maßgeblich beigetragen. So stieg der Umsatz im Segment Retail um 39,5 % auf 106,7 Mio. EUR nach 76,5 Mio. EUR im Vergleichszeitraum 2009. Die Anzahl der eigenen betriebenen Retail-Stores hat sich seit dem 31. Dezember 2009 um 71 auf nunmehr 158 Stores erhöht. Davon befanden sich zum Bilanzstichtag 76 Retail-Stores in Deutschland, 26 in Österreich und 56 im sonstigen Ausland. Die Stores im sonstigen Ausland beinhalten 28 Retail-Stores des Joint Ventures Sportina in Südosteuropa. Mit der Übernahme der Vertriebsrechte in Ungarn sind vier ehemalige Franchise-Stores im Geschäftsjahr 2010 in das Retail-Segment von TOM TAILOR übergegangen.

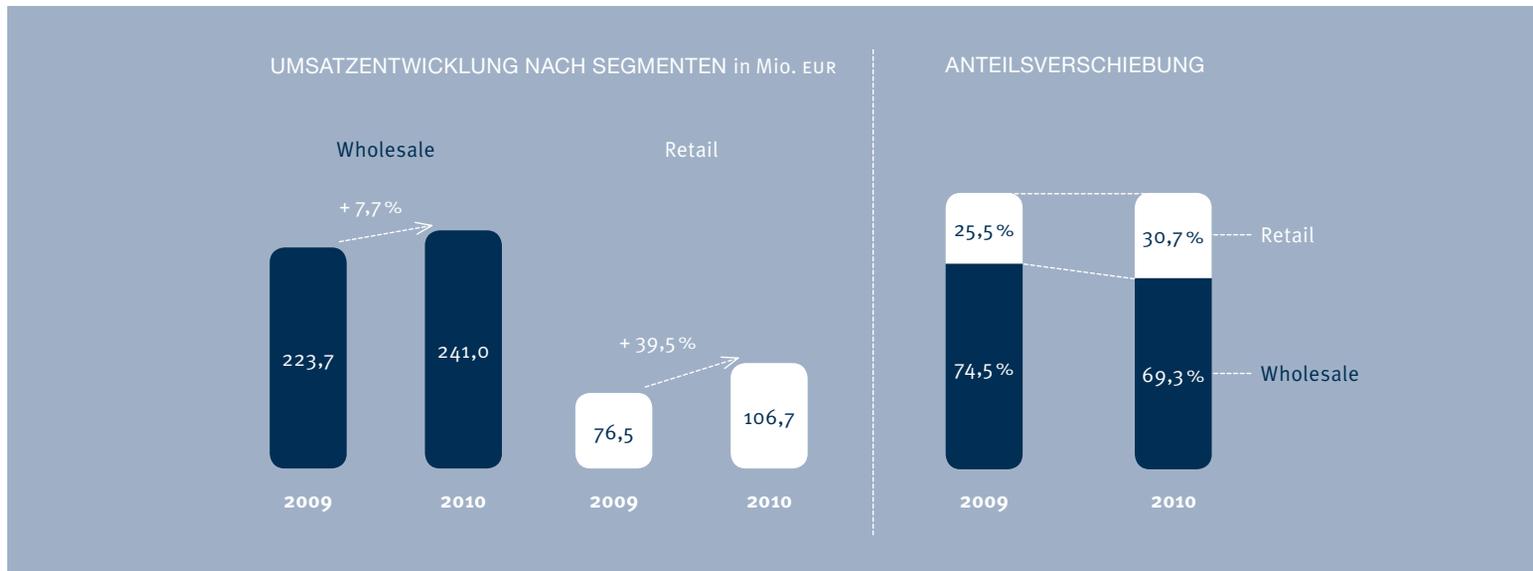
TOM TAILOR verzeichnete im Berichtsjahr im Segment Retail ein flächenbereinigtes Wachstum von 16,8 %. Der Bereich E-Commerce entwickelte sich noch dynamischer: er legte um 47,2 % zu. Damit gelang es TOM TAILOR, das durchschnittliche Marktwachstum der Textilbranche deutlich zu übertreffen.

Das Segment Retail erzielte ein bereinigtes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 14,0 Mio. EUR (berichtet: 13,1 Mio. EUR) nach 9,2 Mio. EUR im Vorjahr (berichtet: 9,2 Mio. EUR). In diesem Bereich dürfte sich das Wachstum in den kommenden Jahren beschleunigt fortsetzen.

### Umsatzentwicklung im Wholesale-Segment

Der Umsatz im Segment Wholesale des TOM TAILOR Konzerns lag mit 241,0 Mio. EUR bzw. 7,7 % oberhalb des Vorjahresniveaus (2009: 223,7 Mio. EUR). Dieser Bereich hat damit 69,3 % (2009: 74,5 %) zum Gesamtumsatz beigetragen.

Während der Umsatz im Heimatmarkt Deutschland und in den ausländischen Kernmärkten mit 11,6 % erfreulich anstieg, war die Umsatzentwicklung in den Ländern Russland, Ukraine, Georgien, Weißrussland und Irland aufgrund der dortigen Wirtschaftslage in 2010 insgesamt rückläufig. Mittlerweile ist jedoch auf den genannten Absatzmärkten eine Stabilisierung zu beobachten. Für die Zukunft wird hier eine positive Umsatzentwicklung erwartet. Durch die Übernahme der Vertriebsrechte in Russland und Ungarn hat TOM TAILOR eine Vertriebsbasis geschaffen, um vom dort zu erwartenden Wachstum zu profitieren. Insgesamt konnte die Anzahl der Shop-in-Shop-Flächen seit dem 31. Dezember 2009 um 333 auf 1.441 ausgebaut werden. Die Zahl der Franchise-Stores ist durch die Übernahme der 23 Sportina Franchise-Stores sowie weiterer Franchise-Stores in Ungarn und Deutschland in das eigene Retail-Segment auf 175 zurückgegangen.



Das bis Ende Februar 2011 im Segment Wholesale geschriebene Auftragsvolumen verzeichnete einen Zuwachs von 6,7 % gegenüber dem vergleichbaren Auftragsvolumen 2010.

Das Segment Wholesale erzielte ein bereinigtes EBITDA von 26,0 Mio. EUR (berichtet: 16,9 Mio. EUR) nach 28,9 Mio. EUR im Vorjahr (berichtet: 28,0 Mio. EUR). Die negative Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus einer höheren Materialaufwandsquote im Segment Wholesale. Der Rückgang der berichteten EBITDA-Marge ist vorrangig auf die Kosten des Börsengangs zurückzuführen.

#### Aufwand



siehe Seite 91 f.

Die Materialaufwandsquote im Konzern liegt mit 54,0 % (2009: 54,1 %) auf Vorjahresniveau. Der Materialaufwand ist negativ durch den Anstieg der Baumwollpreise, höheren Lohnkosten in den Beschaffungsländern und der Ressourcenverknappung beeinflusst. Zudem war infolge verlängerter Lieferzeiten, die auf Angebotsengpässe zurückzuführen waren, ein partieller Umstieg von Schiff- auf Luftfracht erforderlich, der zu einem deutlichen Anstieg der Frachtkosten führte. Stetige Prozessoptimierungen in der Produktentwicklung und der Warenbeschaffung sowie positive Skaleneffekte im Einkauf konnten diese negativen Auswirkungen auf die Marge verringern. Der Margenrückgang im Wholesale-Segment wurde durch das Wachstum des margenstärkeren Retail-Segments mit einem prozentualen Anstieg von 25,5 % auf 30,7 % am Gesamtumsatz des Konzerns kompensiert.

Die Personalaufwendungen sind durch Sonderzahlungen an den Vorstand und an das Management im Rahmen des erfolgreichen Börsengangs (2,3 Mio. EUR) sowie für die Freistellung des ehemaligen Vorstandsmitglieds Dietmar Axt (0,6 Mio. EUR) mit Sondereffekten von insgesamt fast 3 Mio. EUR belastet. Bereinigt um diese Sondereffekte hat sich der Personalaufwand mit 49,8 Mio. EUR (ohne Bereinigung: 52,7 Mio. EUR) gegenüber dem Vorjahr um 20,5 % erhöht (2009: 41,3 Mio. EUR). Dieser Anstieg korrespondiert mit der um 44 % gestiegenen Mitarbeiterzahl im TOM TAILOR Konzern im Vergleich zum Vorjahresstichtag 31. Dezember. Die Erhöhung der Mitarbeiterzahl ist im Wesentlichen auf die Expansion und somit die Verstärkung des Verkaufspersonals auf den TOM TAILOR eigenen Retail-Flächen zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um 19,6 Mio. EUR auf 91,9 Mio. EUR angestiegen. Hauptursache hierfür sind die Aufwendungen im Rahmen des Börsengangs von 5,7 Mio. EUR, die gemäß IFRS nicht als Kosten der Eigenkapitalbeschaffung gewertet und mit der Kapitalrücklage saldiert ausgewiesen

werden. Diese Aufwendungen betreffen im Wesentlichen die Neustrukturierung des Bankenkonsortialkreditvertrags. Der darüber hinausgehende Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 13,9 Mio. EUR ist vornehmlich auf die Ausweitung des Retail-Geschäfts und die damit verbundenen Mietaufwendungen sowie umsatzvariable Kosten zurückzuführen.

Das EBITDA ist wesentlich durch die einmalig entstandenen Kosten des Börsengangs negativ beeinflusst. Ohne die EBITDA-wirksamen Sondereffekte von 10,0 Mio. EUR stieg das bereinigte EBITDA um 5,9 % auf 40,1 Mio. EUR (2009: 37,8 Mio. EUR) an. Die bereinigte EBITDA-Marge sank auf 11,5 % (2009: 12,6 %). Der Rückgang resultiert vorrangig aus der gestiegenen Materialaufwandsquote im Segment Wholesale und den Vorlaufkosten der zahlreichen Store-Eröffnungen im Berichtsjahr.

Die Abschreibungen lagen mit 22,9 Mio. EUR um 1,8 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau (2009: 21,1 Mio. EUR). Sie enthalten Abschreibungen von 8,1 Mio. EUR (2009: 8,1 Mio. EUR) auf die aufgedeckten stillen Reserven im Zuge der Kaufpreisallokation aus dem Erwerb des operativen TOM TAILOR Geschäfts im Jahr 2005 durch die Holdinggesellschaft des Konzerns. Der Anstieg der Abschreibungen korrespondiert mit den erhöhten Investitionen und dem weiteren Wachstum.

### Finanzergebnis

Das bereinigte Finanzergebnis erreichte im Geschäftsjahr 2010 einen Wert von – 8,0 Mio. EUR, das nicht bereinigte Finanzergebnis einen Wert von – 11,4 Mio. EUR. Darin enthalten sind Sondereffekte aufgrund des Börsengangs von 3,4 Mio. EUR. Das bereinigte Finanzergebnis lag damit deutlich über dem Finanzergebnis 2009 von – 17,7 Mio. EUR. Ursächlich für diese positive Entwicklung ist die Rückführung von Bank- und Gesellschafterverbindlichkeiten von 109,8 Mio. EUR. Zudem wurden Gesellschafterverbindlichkeiten in Höhe von 25 Mio. EUR zur Stärkung des Eigenkapitals im Vorfeld des Börsenganges in gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklagen umgewandelt.



siehe Seite 92

### Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag fallen mit 6,7 Mio. EUR (2009: – 3,8 Mio. EUR) positiv aus. Ursächlich für dieses positive Steuerergebnis sind im Wesentlichen Sondereffekte im Bereich aktiver latenter Steuern in Höhe von 6,7 Mio. EUR aus der zukünftigen Nutzbarkeit bisher nicht steuerlich abzugsfähiger Zinsaufwendungen der Vergangenheit (sog. Zinsschranke). Darüber hinaus führten die hohen steuerlich abzugsfähigen Sondereffekte in 2010 zu einem negativen zu versteuernden Einkommen auf Ebene der TOM TAILOR Holding AG.



siehe Seite 93

### Periodenergebnis und Ergebnis je Aktie

Insgesamt ergibt sich ein um Sondereffekte bereinigtes Periodenergebnis 2010 von 12,4 Mio. EUR. Es ist gegenüber dem bereinigten Periodenergebnis 2009 in Höhe von 0,6 Mio. EUR deutlich angestiegen. Das bereinigte Periodenergebnis enthält Sondereffekte (inkl. kalk. Steuereffekte) von 10,0 Mio. EUR, so dass sich ein berichtetes Periodenergebnis 2010 von 2,4 Mio. EUR (2009: – 5,6 Mio. EUR) ergab. Die Sondereffekte umfassen die Kosten des Börsengangs und die Auswirkungen der vorbörslichen Finanzierungsstruktur. Die verringerte Zinsbelastung, Steuereffekte aus der zukünftigen Abzugsfähigkeit von bisher nicht nutzbaren Zinsaufwendungen sowie eine Verbesserung des operativen Ergebnisses im weiteren Jahresverlauf haben zu der wesentlichen Steigerung des Periodenergebnisses geführt.

Das Ergebnis je Aktie 2010 belief sich folglich auf 0,15 EUR (2009: – 1,13 EUR), das um die gesamten Sondereffekte bereinigte Ergebnis je Aktie auf 0,87 EUR (2009: 0,12 EUR).



siehe Seite 94

**ÜBERLEITUNG BEREINIGTES PERIODENERGEBNIS**

TEUR	2010	2009
Periodenergebnis	2.406	- 5.646
Ertragsteuern	- 6.685	3.825
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>- 4.279</b>	<b>- 1.821</b>
Finanzergebnis	7.958	17.704
Einmaleffekte		
Zinskosten Neustrukturierung Fremdkapital durch IPO	3.405	0
Amortisation Kaufpreisallokation (PPA) aus 2005	8.064	8.064
Kosten aufgrund Börsengang		
→ Personalkosten	2.344	0
→ Strukturierungskosten Fremdkapital	5.682	0
	<b>8.026</b>	<b>0</b>
Freistellung ehemaliger Vorstand	620	0
Sonstige Einmaleffekte	1.375	883
Summe Einmaleffekte ohne Steuereffekt	21.490	8.947
<b>Bereinigtes EBIT</b>	<b>25.169</b>	<b>24.830</b>
in % vom Umsatz	7,2%	8,3%
Abschreibungen (ohne Amortisation Kaufpreisallokation)	14.900	13.004
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>40.069</b>	<b>37.834</b>
in % vom Umsatz	11,5%	12,6%
Abschreibungen (ohne Amortisation Kaufpreisallokation)	- 14.900	- 13.004
Finanzergebnis	7.958	- 17.704
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Steuern</b>	<b>17.211</b>	<b>7.126</b>
Ertragsteuern	6.685	- 3.825
Kalkulatorischer Steuereffekt (30%) auf gesamte Einmaleffekte	- 4.840	- 2.684
Latente Steuern Zinsschranke	- 6.660	0
<b>Bereinigtes Periodenergebnis</b>	<b>12.396</b>	<b>617</b>

**Finanz- und Vermögenslage****Cashflow**

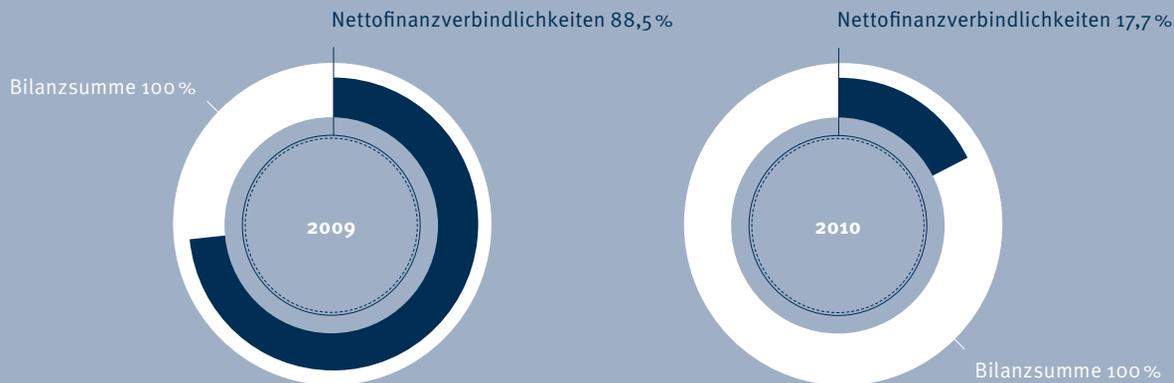
Die im Geschäftsjahr 2010 entstandenen hohen Sondereffekte unter anderem im Rahmen des Börsengangs und Aufwendungen durch die Neustrukturierung der Finanzierung haben das Ergebnis und somit die Liquidität belastet. Dennoch fiel das Periodenergebnis mit 2,4 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr deutlich besser aus (2009: - 5,6 Mio. EUR). Der deutliche Vorratsaufbau in Höhe von 8,4 Mio. EUR und der Anstieg der Forderungen und sonstiger Aktiva von 2,2 Mio. EUR, bedingt durch den Ausbau der kontrollierten Flächen sowie dem gesamten Umsatzanstieg insbesondere im Dezember, sind die wesentlichen Ursachen für den im Vergleich zum Vorjahr geringeren Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Der saldierte Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug im Berichtszeitraum 26,7 Mio. EUR (2009: 11,3 Mio. EUR). Im Mittelpunkt der Investitionen stand vor allem der Ausbau der Verkaufsflächen in beiden Segmenten. Der Wachstumsstrategie folgend flossen 14,9 Mio. EUR (2009: 2,0 Mio. EUR) in das Segment Retail. Die Investitionen im Segment Wholesale von 12,5 Mio. EUR (2009: 9,5 Mio. EUR) resultieren insbesondere aus dem weiteren Ausbau der kontrollierten Flächen sowie dem Erwerb der Vertriebsrechte in Russland und Ungarn. Im Rahmen der Erstkonsolidierung des neu gegründeten Sportina Joint Ventures zur Expansion in Südosteuropa sind unter dem Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit die bisher zahlungswirksamen Abgänge in diesem Zusammenhang in Höhe von 2,1 Mio. EUR ausgewiesen.



siehe Seite 75, 114 f.

## VERHÄLTNIS NETTOFINANZVERBINDLICHKEITEN ZUR BILANZSUMME



Der Nettozufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug 27,8 Mio. EUR. Der beim Börsengang erzielte Bruttoemissionserlös von 143,0 Mio. EUR, abzüglich der unmittelbar entstandenen Kosten von 5,4 Mio. EUR im Rahmen der Erhöhung des gezeichneten Kapitals, wurde für die Rückzahlung sämtlicher nach Sachkapitalerhöhung (Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Höhe von 25,0 Mio. EUR) verbliebener Gesellschafterdarlehen in Höhe von 32,6 Mio. EUR (ohne Zinszahlungen) verwendet. Insgesamt wurden übrige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 77,2 Mio. EUR zurückgeführt. Im Wesentlichen handelt es sich bei der Rückführung um langfristige Bankverbindlichkeiten in Höhe von 66,2 Mio. EUR. Darüber hinaus wurden die gesamten bisher in Anspruch genommenen kurzfristigen Bankkreditlinien zurückgeführt, sodass die Gesellschaft Ende Dezember 2010 über liquide Mittel in Höhe von 22,5 Mio. EUR verfügte.

Im Rahmen des Börsengangs ist die bestehende Bankenfinanzierungsstruktur aufgrund bestehender Change-of-Control-Klausel neu strukturiert worden. Neben der Rückführung wurden Anpassungen der Vertragskonditionen vorgenommen. Die bestehenden Darlehen in Höhe von 59,6 Mio. EUR sind unter Berücksichtigung der planmäßigen Tilgung von rund 6,0 Mio. EUR bis Ende 2013 im Januar 2014 endfällig. Die effektive Verzinsung der langfristigen Darlehen ist variabel und richtet sich nach dem 3-Monats-EURIBOR zuzüglich einer Marge zwischen 2,5 % p.a. und 4,25 % p.a. (Vorjahr: zwischen 1,75 % und 3,5 %), deren Höhe jedoch final vom Verhältnis zwischen Nettoverschuldung und dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA abhängt. Die bestehenden Bankkennzahlen („Financial Covenants“) wurden 2010 mit ausreichend Spielraum eingehalten.

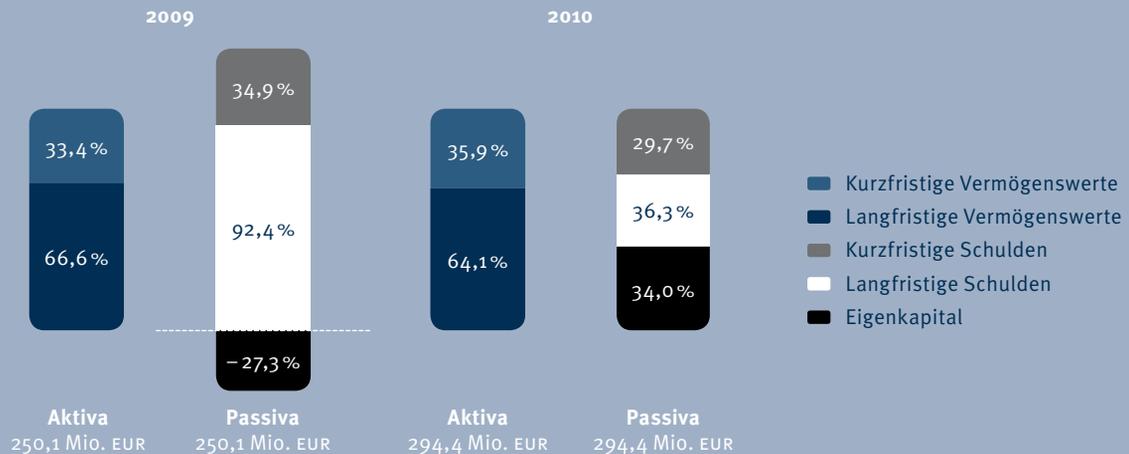
### Investitionen

„Act Premium, Sell Volume“ – diese Philosophie tritt neben der Produktleistung besonders beim Ladenbau in den Vordergrund. Der TOM TAILOR Endkunde soll sich auf den Verkaufsflächen wohlfühlen, damit seine Kaufentscheidung möglichst positiv beeinflusst wird. Dementsprechend investiert TOM TAILOR vornehmlich in den Ausbau seiner Premium-Ladenflächen und bildet damit die Basis für weiteres Umsatzwachstum. TOM TAILOR wird auch in den kommenden Jahren in den Ausbau der kontrollierten Flächen investieren. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen lagen im Berichtsjahr mit 25,4 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahresniveau (11,5 Mio. EUR). Hauptbestandteile bildeten dabei die Investitionen in die kontrollierten Flächen: Eigener Retail-Ladenbau von 10,9 Mio. EUR (2009: 1,7 Mio. EUR), Shop-in-Shop Flächen von 8,2 Mio. EUR (2009: 6,4 Mio. EUR) sowie den Erwerb der Vertriebsrechte in Russland und Ungarn von 1,6 Mio. EUR (2009: 0,0 Mio. EUR).



siehe Seite 94 ff.

## KONZERNBILANZ – VERMÖGENS- UND KAPITALSTRUKTUR

**Bilanzstruktur**

siehe Seite 76 f., 94 ff.

Das Vorratsvermögen von 39,8 Mio. EUR (31. Dezember 2009: 31,4 Mio. EUR) ist durch den Ausbau der kontrollierten Flächen und die positive Umsatzentwicklung angestiegen. Insbesondere die Retailexpansion geht mit einem korrespondierenden Vorratsanstieg einher. Die höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 38,4 Mio. EUR (31. Dezember 2009: 33,4 Mio. EUR) resultieren vornehmlich aus im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Dezember-Umsätzen von 6,2 Mio. EUR. Unter Berücksichtigung der Investitionen in das Anlagevermögen, der Erhöhung der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie dem Anstieg der flüssigen Mittel hat sich die Konzernbilanzsumme von TOM TAILOR zum Jahresende 2010 auf 294,9 Mio. EUR erhöht. Sie lag damit um 44,8 Mio. EUR bzw. 17,9 % über dem Wert per 31. Dezember 2009 von 250,1 Mio. EUR. Die deutliche Verbesserung des Eigenkapitals resultiert vor allem aus dem Börsengang im März 2010. Der Bruttoemissionserlös von 143,0 Mio. EUR, die Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Höhe von 25,0 Mio. EUR sowie das Ergebnis des Geschäftsjahrs führten zu einer signifikanten Erhöhung des Eigenkapitals um 168,4 Mio. EUR auf 100,2 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote stieg dementsprechend auf 34,0 % (31. Dezember 2009: -27,3 %). Sie bildet nach dem erfolgten Börsengang die Basis für die Fortsetzung des dynamischen und profitablen Wachstums von TOM TAILOR.

Die Rückführung der Verschuldung reduzierte die gesamten Nettofinanzverbindlichkeiten um 131,8 Mio. EUR. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 2010 auf 65,9 Mio. EUR nach 187,7 Mio. EUR zum Jahresende 2009.

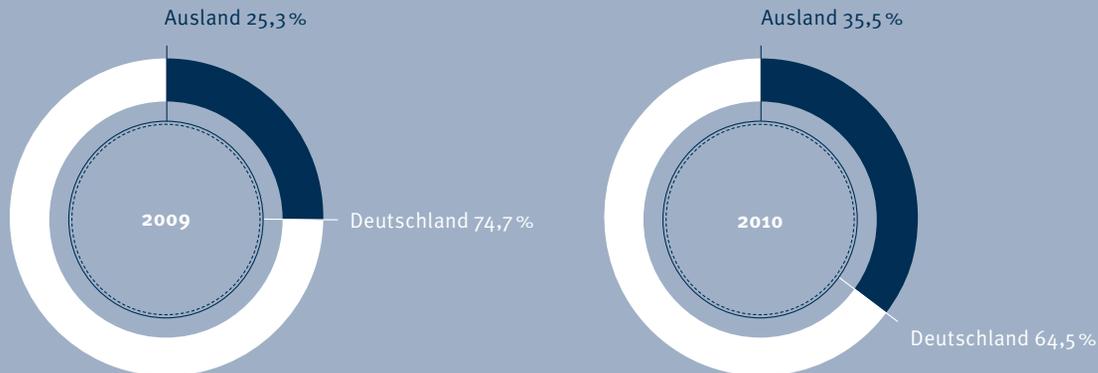
**Mitarbeiterentwicklung**

siehe Seite 49, 91

TOM TAILOR beschäftigte zum 31. Dezember 2010 insgesamt 1.207 Mitarbeiter (ohne Vorstand, Auszubildende und Aushilfen). Gegenüber dem Stichtag 31. Dezember 2009 (838 Mitarbeiter) entspricht dies einem Anstieg der Belegschaft um 369 Mitarbeiter bzw. um 44 %. Dieser deutliche Personalaufbau ist Folge der konsequenten Umsetzung der Wachstumsstrategie von TOM TAILOR und korrespondiert unter anderem mit der Eröffnung von über 70 weiteren Retail-Stores im Geschäftsjahr 2010. Dementsprechend stieg die Zahl der im Retail-Segment beschäftigten Mitarbeiter überdurchschnittlich auf 740 Mitarbeiter (31. Dezember 2009: 382 Mitarbeiter). Die Zahl der Beschäftigten im Wholesale-Segment erhöhte sich geringfügig auf 467 (31. Dezember 2009: 456 Mitarbeiter).

Regional betrachtet beschäftigte TOM TAILOR per 31. Dezember 2010 in Deutschland 778 Mitarbeiter (31. Dezember 2009: 626 Mitarbeiter) und im Ausland 429 Mitarbeiter (31. Dezember 2009: 212 Mitarbeiter).

## MITARBEITERENTWICKLUNG INLAND/AUSLAND



Im Jahresdurchschnitt 2010 betrug die Mitarbeiterzahl insgesamt 990 Mitarbeiter (ohne Vorstand und Aushilfen; 2009: 804 Mitarbeiter).

### Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Der Vorstand beurteilt den Geschäftsverlauf 2010 und die wirtschaftliche Lage des TOM TAILOR Konzerns positiv. Der Emissionserlös aus dem Börsengang stärkt die Kapitalbasis sowie die finanzielle Flexibilität und erlaubt die forcierte Expansion des profitablen Geschäftsmodells. Die finanzielle Stabilität hat sich spürbar gefestigt und die Finanzierung von TOM TAILOR ist mittelfristig gesichert.

Im Vergleich zu der Umsatzprognose von 8 bis 12 % für das Geschäftsjahr 2010 konnte der Gesamtumsatz des TOM TAILOR Konzerns im Berichtsjahr um 15,8 % auf 347,7 Mio. EUR gesteigert werden und damit die im Zuge des Börsengangs für 2010 erwartete Umsatzprognose übertroffen werden. Ursächlich für diese Entwicklung war die eingeleitete Expansion im Segment Retail. Die Anzahl der eigenen Retail-Stores erhöhte sich unter Berücksichtigung des Joint Ventures in Südosteuropa um 71 auf 158 Stores. Die Anzahl der eigenen Retail-Stores liegt damit deutlich über dem prognostiziertem Wachstum von rund 30 Stores für 2010. Im Hinblick auf die weitere wesentliche Steuerungsgröße bereinigtes EBITDA wurde die Prognose unter Berücksichtigung des Joint Ventures in Südosteuropa ebenfalls übertroffen. Ohne Berücksichtigung des Joint Ventures wurde die originäre Prognose eingehalten.

Zum Umsatzwachstum hat unter anderem die konsequent vorangetriebene Expansionspolitik im Bereich der kontrollierten Flächen über die beiden Segmente Retail und Wholesale beigetragen. Auch der E-Shop konnte seinen Umsatz ebenfalls ausbauen und ist damit ein weiterer Wachstumsmotor für TOM TAILOR. Operativ haben sich die beiden Produktlinien TOM TAILOR Denim sowie WOMEN Casual im Geschäftsjahr 2010 überproportional positiv entwickelt.

Neben dem Umsatzwachstum haben die verringerte Zinsbelastung, Steuereffekte sowie eine leichte Verbesserung des operativen Ergebnisses im weiteren Jahresverlauf zu der wesentlichen Steigerung des bereinigten Periodenergebnisses geführt.

Der Vorstand der TOM TAILOR Holding AG sieht den Konzern gut positioniert für die weitere Expansion des erfolgreichen TOM TAILOR Geschäftsmodells. Hieraus resultierend erwartet der Vorstand über positive Skaleneffekte einen unterproportionalen Kostenanstieg und damit eine weitere Steigerung der Profitabilität.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

TOM TAILOR ist im Rahmen der geschäftlichen Tätigkeit einer Vielzahl von Risiken und Chancen ausgesetzt, die stets mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Risiken kennzeichnen Ereignisse, deren Eintritt zu einer negativen Abweichung von den in der Zukunft geplanten Zielen führen. Das Eintreten dieser Risiken kann den Geschäftsverlauf nachhaltig stören, die Ertragsentwicklung schwächen und die Vermögens- und Finanzlage gefährden. Chancen hingegen bezeichnen Sachverhalte, die einen positiven Einfluss auf die künftige Entwicklung von TOM TAILOR haben können.

Das Ziel des Risikomanagements besteht darin, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu kontrollieren und durch geeignete Gegenmaßnahmen zu reduzieren. Es dient ferner dem Ziel, Chancen, die sich aus den Entwicklungen der Märkte ergeben, konsequent zu nutzen, ohne die damit verbundenen Risiken außer Acht zu lassen und darauf zu achten, dass ein akzeptables Risikoprofil gewahrt bleibt. Die Risikopolitik orientiert sich an dem Ziel, die Stellung von TOM TAILOR in den Märkten zu sichern und auszubauen, um den Unternehmenswert langfristig zu steigern.

Der Vorstand hat für die vielfältigen organisatorischen, technischen und kaufmännischen Abläufe im Konzern ein internes Kontrollsystem eingerichtet. Wesentlicher Bestandteil ist das Prinzip der Funktionstrennung, um Unternehmensprozesse nicht in einer Hand zu vereinen. Mitarbeiter haben nur auf solche Prozesse und Daten Zugriff, die sie für ihre Arbeit benötigen. Für unterschiedliche Prozesse im Konzern existieren Sollkonzepte und Anweisungen, wodurch beurteilt werden kann, ob Mitarbeiter konform zu diesem Sollkonzept arbeiten. Hinsichtlich gesetzlicher Neuregelungen und neuartiger oder ungewöhnlicher Geschäftsvorfälle besteht auch unterjährig ein enger Kontakt mit den Wirtschaftsprüfern. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt mittels einer zertifizierten Konsolidierungssoftware zentral durch eigene Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung und spezieller Expertise für Konsolidierungsfragen und die IFRS-Rechnungslegung. Für die Berichterstattung der Tochtergesellschaften an die Muttergesellschaft werden standardisierte Reporting-Packages verwendet, die alle Angaben für einen vollständigen IFRS-Konzernabschluss enthalten.

Es ist zentraler Bestandteil der Risikopolitik, Risiken nur dann einzugehen, wenn die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Wertsteigerung für TOM TAILOR mit sich bringen. Voraussetzung dafür ist stets, dass die Risiken überschaubar und beherrschbar bleiben.

### Chancenmanagement

Die Unternehmenskultur von TOM TAILOR legt Wert auf unternehmerisch geprägtes Denken und Handeln. TOM TAILOR schätzt eine hohe Eigenverantwortlichkeit seiner Mitarbeiter. Alle Mitarbeitern sind daher aufgefordert, unabhängig von ihrem jeweiligen Verantwortungsbereich und -umfang, kontinuierlich Chancen zu suchen und wahrzunehmen. Die Konzerngesellschaften sind angehalten, Chancen auf operativer Ebene, die sich zum Beispiel im Rahmen der Betriebstätigkeit oder aufgrund verbesserter Marktbedingungen ergeben, zu identifizieren, und mit dem Ziel einer überplanmäßigen Ergebnisentwicklung zu realisieren. In der Holding werden strategische Chancen erfasst. Diese werden bewertet und Maßnahmen zu deren Ausnutzung entwickelt. Es liegt zudem in der Verantwortung des TOM TAILOR Vorstands, regelmäßig strategische Chancen zu erörtern.

### Risikomanagement

Unternehmerischen Risiken begegnet TOM TAILOR durch ein Risikomanagementsystem, das integraler Bestandteil der Geschäftsprozesse und ein wesentliches Element der unternehmerischen Entscheidungen ist. Das konzernweite Risikomanagement wird zentral vom Unternehmenssitz in Hamburg aus koordiniert und gesteuert. Dabei werden die im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit entstehenden

potenziellen Risiken frühzeitig identifiziert, überwacht und durch geeignete Steuerungsmaßnahmen begrenzt. Wesentliche Bestandteile sind dabei das Planungssystem, das interne Berichtswesen sowie die Risikoberichterstattung. Ein dezentrales Risikomanagement in den Tochtergesellschaften setzt die Vorgaben aus der Zentrale um und ergänzt diese durch weitere operative Risikomanagementaktivitäten vor Ort. Gleichzeitig dient das Risikomanagementsystem dazu, die sich ergebenden Chancen bestmöglich im Sinne der Unternehmensstrategie zu nutzen. Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Chancen- und Risikomanagements ist ein Risikotransfer von operativen Risiken auf Versicherer. Damit werden finanzielle Folgen von versicherbaren Risiken, wie zum Beispiel Sachschäden, Betriebsunterbrechungen oder Forderungsausfälle, weitestgehend neutralisiert. Andere Risiken wiederum werden von Lieferanten und Einkaufsagenturen übernommen.

Die für TOM TAILOR relevanten Risiken lassen sich in externe, d.h. markt- und branchenspezifische Risiken, und interne Risiken unterteilen. Letztere umfassen strategische, finanzielle, operative und unternehmensbezogene Risiken.

## Externe Risiken

### Branchen- und marktbezogene Risiken

TOM TAILOR wuchs im Geschäftsjahr 2010 überdurchschnittlich im Vergleich zum allgemeinen Trend auf dem Bekleidungsmarkt. Eine anhaltend schwache konjunkturelle Entwicklung bzw. eine Verschlechterung der Konjunktur, insbesondere im Heimatmarkt Deutschland, könnte sich negativ auf die Verbrauchernachfrage insgesamt und damit auch auf die Nachfrage nach Produkten von TOM TAILOR auswirken, mit daraus resultierenden Absatzzrückgängen und Margendruck als Folgen. Die Kernbekleidungsmärkte, auf denen TOM TAILOR tätig ist, sind zudem von intensivem Wettbewerb geprägt, der sich zukünftig noch verschärfen könnte. Diesen Risiken begegnet TOM TAILOR mit einer wachstumsorientierten Unternehmensstrategie, die auch eine weitere Expansion im In und Ausland beinhaltet, sowie einer konsequenten Ausrichtung als vertikaler Systemanbieter.

Angebots- und Nachfrageschwankungen auf den Zuliefer- beziehungsweise Rohstoffmärkten können zu Lieferengpässen, Qualitätsmängeln bei der Rohware und erhöhten Logistik- und Herstellungskosten führen, die nicht oder nicht vollständig über höhere Preise kompensiert werden können. TOM TAILOR begegnet diesen Risiken durch eine gezielte Zulieferpolitik mit Konzentration auf verlässliche Partner einerseits und einer weiteren Expansion des Retail-Geschäfts andererseits, die eine höhere Flexibilität in den Margen gewährleistet und Preisschwankungen auf den Zuliefermärkten besser kompensieren kann.

Länderrisiken, d.h. möglichen volkswirtschaftlichen, politischen und anderen unternehmerischen Risiken im Ausland, begegnet TOM TAILOR, indem die Produkte überwiegend nur in Ländern mit stabilem ökonomischem und politischem Umfeld vertrieben werden.

## Interne Risiken

### Strategische Risiken

TOM TAILOR entwickelt sich unter anderem deshalb so erfolgreich am Markt, weil aktuelle Trends schnell erfasst, umgesetzt und zeitnah an die Points-of-Sale vertrieben werden. Sollte es TOM TAILOR einmal nicht gelingen, aktuelle Trends schnell zu erfassen und den Geschmack der Zielgruppen in den von ihr belieferten Zielmärkten zu treffen, die richtige Preisgestaltung vorzunehmen oder erfolgreich neue Produkte zu entwickeln und einzuführen, könnte sich dies nachteilig auf die Wettbewerbsposition, die Wachstumschancen und die Profitabilität des Konzerns auswirken. Durch die große Kundennähe in den eigenen Retail-Stores bieten sich aber auch Chancen für TOM TAILOR, da die Rückmeldungen der Kunden für die schnelle Aufnahme und Umsetzung von neuen Trends genutzt werden.

Die weitere Etablierung bzw. Stärkung der Marken TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim könnte trotz einer behutsamen Markenstrategie misslingen, was die Wachstumsperspektiven beeinträchtigen könnte. Deshalb haben der Schutz und der Erhalt des Markenimages bei TOM TAILOR einen hohen Stellenwert. Im Wholesale-Segment unterhält TOM TAILOR Handelsbeziehungen mit Großkunden, die als Abnehmer entfallen könnten, was mit hohen Umsatzeinbußen verbunden wäre. Auch Insolvenzen unter den Großkunden stellen ein besonderes Risiko von Umsatzeinbußen im Segment Wholesale dar. Forderungsausfallrisiken wirkt TOM TAILOR unter anderem mit der Übertragung der Risiken auf Warenkreditversicherer entgegen. Außerdem verringert die zunehmende Expansion im Segment Retail die Abhängigkeit von Großkunden.

Im Zuge der Erweiterung der kontrollierten Flächen kann TOM TAILOR sich bietende Chancen nutzen. Die schwierigen Marktbedingungen der jüngeren Vergangenheit und der Rückzug einiger Wettbewerber bieten bisher nicht vorhandene Expansionsmöglichkeiten. So sind heute optimale Standorte insbesondere für die eigenen Retail-Stores leichter am Markt verfügbar. TOM TAILOR geht bei der Auswahl von Standorten und Storeeröffnungen nach einem festen Schema hinsichtlich Wirtschaftlichkeitsvoraussetzungen, Standortparametern und Investitionsparametern vor, um Risiken aus der Eröffnung falscher oder unprofitabler Stores schon im Vorfeld zu begegnen.

Das erhöhte publizistische Interesse durch den erfolgreichen Börsengang im Prime Standard und die Aufnahme in den SDAX® kann TOM TAILOR nutzen, den Bekanntheitsgrad der Marke zu steigern und das Markenprofil zu schärfen. Zum höheren Bekanntheitsgrad trägt auch das dynamische Wachstum bei. Dies eröffnet TOM TAILOR die Chance, von den avisierten Zielgruppen noch deutlicher wahrgenommen zu werden.

### Finanzielle Risiken

TOM TAILOR ist im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit als international agierender Konzern Zinsänderungs-, Liquiditäts-, Währungs- und Kontrahentenrisiken ausgesetzt, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben können. Zur Begrenzung von Zins- und Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft werden gezielt derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Im TOM TAILOR Konzern wird kein Handel mit Finanzinstrumenten betrieben, sondern eine gezielte Absicherung der sich ergebenden Risiken aus dem operativen Geschäft. Bereits bei Vertragsabschluss in Fremdwährung werden Termingeschäfte getätigt, um unkalkulierbare zukünftige Fremdwährungsrisiken zu minimieren. Die abgeschlossenen und neu abzuschließenden Finanzinstrumente werden vom Vorstand im Rahmen des implementierten Risikomanagementsystems kontinuierlich überwacht und überprüft.

### Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Das Management von Liquiditätsrisiken zählt zu den zentralen Aufgaben der Treasury-Abteilung. Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass Zahlungsverpflichtungen aufgrund unzureichender Verfügbarkeit liquider Mittel nicht oder nicht termingerecht erfüllt werden können. Um die Zahlungsfähigkeit und finanzielle Flexibilität sicherzustellen, wird eine revolvingende Liquiditätsplanung erstellt, die die Liquiditätszu- und -abflüsse sowohl auf kurzfristige als auch auf mittelfristige Sicht abbildet. Darüber hinaus verfügt die TOM TAILOR Holding AG unter Berücksichtigung der im Rahmen des Börsenganges zurückgeführten Schulden über ausreichende Kreditlinien, um branchenspezifische saisonale Liquiditätsschwankungen auszugleichen.

### Risiko der Ausschüttung einer Dividende

Die Ausschüttung von Dividenden hängt von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der TOM TAILOR Holding AG und der Ausschüttung von Gewinnen beziehungsweise der Ergebnisabführung Ihrer operativen Tochtergesellschaften ab und unterliegt Beschränkungen aufgrund bestehender und zukünftiger Kreditverträge. Darüber hinaus bestehen gesetzliche Regelungen, die eine Ausschüttungssperre für ausgewiesene aktive latente Steuern vorsehen.

Die Entscheidung über die Ausschüttung künftiger Dividenden ist stets von den jeweiligen Umständen abhängig, unter anderem von der Ertragslage und dem Finanz- und Investitionsbedarf der Gesellschaft sowie der Verfügbarkeit eines Bilanzgewinns (jeweils ausweislich des HGB-Einzelabschlusses der Gesellschaft).

### Zinsänderungsrisiko

Der Konzern unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone. TOM TAILOR nutzt zur Absicherung der sich daraus ergebenden Risiken derivative Finanzinstrumente zur Zinsabsicherung variabel verzinslicher Kredite. Zur Begrenzung von Zinsänderungsrisiken werden sowohl Zinscap- als auch Zinsswap-Geschäfte für die Zeit der in Anspruch genommenen Bankdarlehen eingesetzt. Eine detaillierte Darstellung der abgeschlossenen Zinscap- und Zinsswap-Geschäfte findet sich im Konzernanhang.



siehe Seite 113 f.

### Währungsrisiken

Durch die internationale Ausrichtung der geschäftlichen Aktivitäten von TOM TAILOR können Risiken aufgrund von Wechselkursschwankungen eintreten. TOM TAILOR fakturiert überwiegend in Euro, so dass umsatzseitig ein Risiko aus Wechselkursschwankungen von untergeordneter Bedeutung darstellt. Ein insgesamt höheres Risiko stellen Wechselkursschwankungen auf der Beschaffungsseite dar. TOM TAILOR bezieht einen Großteil seines Beschaffungsvolumens in US-Dollar. Zur Absicherung des daraus resultierenden Risikos werden bereits bei Vertragsabschluss in der Fremdwährung US-Dollar-Termingeschäfte abgeschlossen, um unkalkulierbare zukünftige Risiken zu minimieren bzw. auszuschließen.



siehe Seite 112 f.

### Kreditrisiken

Kreditrisiken bestehen gegenüber Finanzinstituten und gegenüber Kunden. Das Kreditrisiko gegenüber Finanzinstituten, das vor dem Hintergrund der weltweiten Bankenkrise an Bedeutung gewonnen hat, entsteht im Wesentlichen durch die Anlage liquider Mittel im Rahmen des Liquiditätsmanagements. Bei Finanzinstrumenten ist TOM TAILOR einem Ausfallrisiko ausgesetzt, das aus der möglichen Nichterfüllung einer Vertragspartei entstehen kann. Zur Minimierung dieses Risikos werden Finanzinstrumente nur mit Kontrahenten mit guter Bonität abgeschlossen. Das Kreditrisiko gegenüber Kunden besteht in der Einräumung von Zahlungszielen und dem damit einhergehenden Adressenausfallrisiko. Zur Minimierung des Ausfallrisikos im operativen Geschäft werden die Außenstände zentral und fortlaufend überwacht. Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Darüber hinaus wird dem Risiko durch den Abschluss von Delkrederversicherungen sowie die Einholung von Sicherheiten begegnet.



siehe Seite 111

### Operative Risiken

#### Absatz- und Warenbestandsrisiko

Im Zuge der Ausweitung eigener Verkaufsflächen im Retail-Segment, des Depotflächen-Vertriebs und der Revenue-Sharing-Modelle im Wholesale-Segment ist TOM TAILOR einem zunehmenden Absatz- und Warenbestandsrisiko ausgesetzt. Zudem ist die Eröffnung von neuen Stores mit erhöhtem Aufwand und Unsicherheiten im Hinblick auf die zukünftige Profitabilität verbunden.



a-z

Die Gesellschaft kann Fehleinschätzungen bei der Vorhersage des tatsächlichen Kundenbedarfs und des Abverkaufs nicht ausschließen. In dem Maße, wie die zu Beginn eines Monats auf die Verkaufsfläche der eigenen Stores gebrachte Ware nicht kontinuierlich abverkauft wird, bevor neue Ware auf die Verkaufsfläche gebracht wird, kann ein Warenüberhang entstehen, was einen Umsatzrückgang beziehungsweise eine geringere Flächenproduktivität (Verkaufserlöse pro Quadratmeter „Netto-Verkaufsfläche“ (das entspricht der Verkaufsfläche abzüglich Umkleiden, Kassen, Lounges, Schaufenster) zur Folge hätte.

Die Eröffnung eigener Stores im Rahmen der Retail-Expansion erfordert auch einen gesteigerten Investitionsaufwand und erhöht die laufenden Kosten für Miete und Personal. Es ist nicht gesichert, dass dieser gegenüber dem Segment Wholesale erhöhte Aufwand durch höhere Margen kompensiert werden kann und neue eigene Stores profitabel betrieben werden können. Insofern führt die Expansion im Segment Retail für den TOM TAILOR Konzern zu einem erhöhten unternehmerischen Risiko. Generell trifft den TOM TAILOR Konzern dieses Risiko im Segment Retail unmittelbar und in höherem Maße als im Segment Wholesale.

Im Segment Wholesale wird das Absatzrisiko regelmäßig von den Wholesale-Kunden getragen, insbesondere bei so genannten Vorordern, das heißt bei Bestellungen von Artikeln, die TOM TAILOR erst nach der Bestellung bei den Herstellern produzieren lässt. Je nach Vertragsgestaltung kann das Absatzrisiko aber auch (ganz oder zum Teil) von TOM TAILOR getragen werden. Der TOM TAILOR Konzern trägt das Absatzrisiko insbesondere bei dem so genannten Depotflächen-Vertrieb und bei so genannten Revenue-Sharing-Modellen.

### Qualitätsrisiko

Die Sicherstellung einer hohen und gleichbleibenden Qualität der TOM TAILOR Produkte erfordert eine enge Zusammenarbeit mit Lieferanten und anderen Vertragspartnern. In diesem Zusammenhang entstehen Beschaffungs-, Produktions- und Logistikkrisiken. Ein Risikofaktor ist der potenzielle Verlust der Produktqualität. Um bei ständig wechselnden Kollektionen stabile Lieferbeziehungen mit gleichbleibend hoher Produktqualität und attraktiven Preisen sicherzustellen, arbeitet TOM TAILOR im Bereich Sourcing mit einem internationalen Netzwerk von Einkaufsagenten und Herstellern zusammen und hat diese auf den Verhaltenskodex (Code of Conduct) von TOM TAILOR verpflichtet. Derzeit sind rund 150 Hersteller in zwölf Ländern für TOM TAILOR tätig. Der Code of Conduct umfasst alle Kernarbeitsnormen der International Labor Organisation (ILO) und ist für alle Partner verpflichtend anzuwenden. Dieser Kodex soll gewährleisten, dass die Produkte von TOM TAILOR an allen Produktionsstätten unter menschenwürdigen Arbeitsbedingungen gefertigt werden. Um die Einhaltung hoher Qualitätsstandards sowie arbeitsrechtlicher Vorgaben und international anerkannter Standards von Arbeitsbedingungen sicherzustellen, finden in allen Produktionsstätten regelmäßig Prüfungen statt. Dabei obliegt die Qualitätskontrolle in erster Linie dem jeweiligen Hersteller, der die Ware nach genauen Qualitäts-Benchmarks fertigt und prüft.

Die Überprüfung der Arbeitsbedingungen erfolgt durch unabhängige, akkreditierte Auditoren. TOM TAILOR ist aktives Mitglied in der Business Social Compliance Initiative (BSCI). Die BSCI ist eine europaweite Initiative von Handelsunternehmen, die sich zusammengeschlossen haben, um ein einheitliches Monitoring-System bei ihren Lieferanten durchzusetzen. Daneben finden weitere Qualitätskontrollen im Zentrallager und im eigenen Labor in Hamburg statt.

## Unternehmensbezogene Risiken

### IT-Risiken

Die Verfügbarkeit und Funktionsfähigkeit moderner IT-Systeme ist für die Steuerung der Geschäftsprozesse und für eine effektive Kostenkontrolle unerlässlich. Insbesondere die IT-Systeme im Bereich der Warenwirtschaft als auch speziell im Vertriebsbereich von TOM TAILOR Produkten über das Internet (E-Shop) sind für TOM TAILOR von hoher Bedeutung. Ein Ausfall dieser IT-Systeme könnte eine Beeinträchtigung der Geschäftsprozesse und höhere Kosten zur Folge haben. TOM TAILOR wird auch künftig gezielt in den Ausbau und die Weiterentwicklung der IT-Systeme investieren, um die jederzeitige Funktionsbereitschaft der Systeme sowie die Effektivität der Prozesse zu steigern. Obwohl die IT-Systeme mehrfach gesichert sind, ist nicht auszuschließen, dass es infolge von Schäden, zum Beispiel durch Feuer, Energieausfall, Systemfehler, Hackerangriffe, Betrugsfälle oder Terrorismus zu Datenverlusten kommen kann.

### Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken resultieren typischerweise aus den Themenfeldern Arbeitsrecht, gewerblicher Rechtsschutz, Produkthaftung, Gewährleistung sowie durch neue gesetzliche Regelungen, Änderungen bestehender Regelungen oder deren Auslegung. Der Verstoß gegen bestehende rechtliche Regelungen kann aus Unkenntnis oder aus Fahrlässigkeit erfolgen. Um diesen Risiken angemessen und frühzeitig zu begegnen, werden potenzielle Risiken umfassend unter Einbeziehung der Rechtsabteilung und soweit erforderlich auch unter Hinzuziehung von externen Spezialisten analysiert. Trotz dieser Maßnahmen kann der Ausgang laufender oder künftiger Verfahren nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden. Derzeit sind nur wenige Konzerngesellschaften von laufenden Gerichtsverfahren betroffen. Rechtsstreitigkeiten können auch im Erfolgsfall hohe Kosten verursachen und das Ansehen von TOM TAILOR schädigen. Zum Schutz ihrer Markenrechte lässt die TOM TAILOR Gruppe die Marken sowie das T-Logo auf verwechslungsfähige Markenmeldungen weltweit überwachen. Sobald eine verwechslungsfähige Marke aufgefunden wird oder die Marke TOM TAILOR unberechtigt verwendet wird, werden die erforderlichen rechtlichen Maßnahmen, in erster Linie Widersprüche, eingeleitet.

### Personalrisiken

TOM TAILOR ist ein erfolgreicher mittelständischer Konzern und pflegt eine Unternehmenskultur, die maßgeblich von einem guten Umgang mit allen Mitarbeitern lebt und profitiert. Dabei ist TOM TAILOR aber auch in besonderem Maße vom Vorstand und von anderen Führungskräften abhängig. Ein Verlust von Führungskräften könnte sich negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Diesem Risiko begegnet das TOM TAILOR durch die Schaffung eines guten Arbeitsklimas sowie attraktiven Entgeltvereinbarungen unter Berücksichtigung von langfristig orientierten Zielen.

### Beurteilung der Gesamtrisikoposition

Es liegen derzeit keine einzelnen oder aggregierten Risiken vor, die den Fortbestand der TOM TAILOR Gruppe in einem überschaubaren Zeitraum gefährden könnten. Insgesamt haben sich hinsichtlich der Risikosituation des TOM TAILOR Konzerns keine wesentlichen Änderungen im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2009 ergeben. Durch den erfolgten Börsengang und die anschließende Rückführung von Finanzverbindlichkeiten haben sich insbesondere die Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken verringert.

## NACHTRAGSBERICHT

Bis zum 11. Februar 2011 gab es im TOM TAILOR Konzern keine nennenswerten operativen und strukturellen Veränderungen oder Geschäftsvorfälle, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Vergleich zum 31. Dezember 2010 wesentlich verändert haben.

## PROGNOSEBERICHT

### **Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenentwicklung**

Der internationale Währungsfonds beurteilt die globale wirtschaftliche Entwicklung der Jahre 2011 und 2012 in seinem jüngsten Update des World Economic Outlook vom Januar 2011 überwiegend positiv. Demnach soll die Weltwirtschaft in beiden Jahren um jeweils rund 4,5 % wachsen, wobei das durchschnittliche Wachstum in den Entwicklungs- und Schwellenländern jeweils bei 6,5 % liegen dürfte.

In einigen der aufstrebenden Schwellenländer droht mittlerweile eine Überhitzung der Konjunktur. In China hat sich in den letzten Jahren im Immobiliensektor eine Preisblase gebildet, die eine Korrektur nach sich ziehen könnte. In anderen Ländern, zum Beispiel in Brasilien, führte das hohe Wirtschaftswachstum zu einer Beschleunigung der Inflation. Darauf hin haben die Notenbanken der betreffenden Länder einen restriktiveren Kurs in der Geldpolitik eingeschlagen und die Leitzinsen erhöht. Dies könnte zu einer Verlangsamung der weltweiten Konjunktur und Nachfrageentwicklung führen. In den USA erscheint die Gefahr einer erneuten Konjunkturkrise mittlerweile gebannt. Der kräftige Anstieg des privaten Konsums im 4. Quartal 2010 spricht dafür, dass die US-Konjunktur Fahrt aufnimmt. Allerdings bereitet die hohe Staatsverschuldung der Vereinigten Staaten zunehmend Sorge.

Das Wirtschaftswachstum im Euro-Raum wird nach Einschätzung des IWF mit 1,5 % (2011) bzw. 1,7 % (2012) deutlich bescheidener ausfallen als im Berichtsjahr 2010. Die deutsche Wirtschaft soll demnach in beiden Jahren die höchste Wachstumsrate dieser Ländergruppe aufweisen und um 2,2 % bzw. 2,0 % expandieren.

Im Zuge der weiteren Belebung der deutschen Wirtschaft dürfte sich das Konsumklima weiter aufhellen. Im Februar 2011 erreichte der GfK Konsumklima-Index einen Wert von 5,7 Punkten; im Januar 2010 hatte der Index bei 3,4 Punkten gelegen.

Allerdings hat sich die seit dem 3. Quartal 2010 zu beobachtende Beschleunigung des Preisauftriebs fortgesetzt. Der Verbraucherpreisindex in Deutschland verzeichnete im Januar 2011 einen Anstieg gegenüber dem Vorjahresmonat um 1,9 %. In der Euro-Zone stiegen die Preise um 2,4 %. Gegen eine Anhebung der Leitzinsen spricht die verhaltene Konjunkturentwicklung in den finanzschwächeren Ländern der Euro-Zone. Bei einer weiteren Beschleunigung des Preisauftriebs dürfte der Druck auf die Europäische Zentralbank zunehmen, die Zinsen zu erhöhen.

Auf den Beschaffungsmärkten sind eine Ausweitung der Baumwollproduktion und eine beginnende Beruhigung der Preisentwicklung für den Rohstoff zu erwarten. Die Rohstoffnotierungen und die termingerechte Verfügbarkeit von Wolle und Baumwolle werden für die Entwicklung der Textilwirtschaft im Jahr 2011 entscheidend sein. Die überwiegende Mehrzahl geht für das Jahr 2011 von steigenden Umsätzen und der Erwartung aus, dass sich Preiserhöhungen als Folge gestiegener Kosten am Markt durchsetzen lassen. Das Konsumklima dürfte sich im Zuge der Gesamtentwicklung in den kommenden zwei Jahren weiter verbessern; die Textilbranche könnte hiervon – wie bereits im Berichtsjahr – überdurchschnittlich profitieren.

Für TOM TAILOR ergeben sich durch die günstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und speziell aufgrund des Konsumverhaltens der Verbraucher gute Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts.

## Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung

Der Vorstand der TOM TAILOR Holding AG beurteilt die Lage des Konzerns unverändert positiv und geht für die Geschäftsjahre 2011 und 2012 von einer positiven Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns aus. Der Vorstand sieht die gute Performance in 2010 als Bestätigung der Strategie, die in den vergangenen Jahren implementiert und präzisiert wurde. Wichtig für die weitere Umsatz- und Profitabilitätssteigerung sind die folgenden Aspekte:

- Multiplikation des erfolgreichen bestehenden Geschäftsmodells
- Beschleunigtes organisches Wachstum durch weiteren Ausbau und profitable Bewirtschaftung der kontrollierten Flächen mit besonderem Fokus auf das Segment Retail
- Steigerung der Flächenproduktivität
- Internationale Expansion in ausgewählten Märkten
- Unterproportionaler Kostenanstieg durch positive Skaleneffekte
- Mögliche Einführung neuer Produktlinien

TOM TAILOR beabsichtigt auch in Zukunft vorrangig organisch zu wachsen. Wo es sinnvoll ist, geht der Konzern strategische Partnerschaften ein, um sich so Zugang zu neuen Märkten und Kunden zu verschaffen sowie in etablierten Märkten die Expansion zu forcieren.

## Künftige Unternehmensentwicklung

Die TOM TAILOR Holding AG wird auch in 2011 den eingeleiteten profitablen Wachstums- und Expansionskurs fortsetzen. Die finanziellen Mittel aus dem Börsengang unterstützen dabei die strategischen Unternehmensziele: Ausbau und Multiplikation des bestehenden erfolgreichen Geschäftsmodells durch Expansion der kontrollierten Verkaufsflächen in den Kernmärkten.

Der Schwerpunkt der weiteren Expansion liegt dabei vor allem im Segment Retail und somit der Eröffnungen weiterer selbst betriebener Stores. Konkret plant TOM TAILOR 2011 und 2012 je rund 60 bis 70 weitere Retail-Stores zu eröffnen. Im Segment Wholesale soll die Anzahl der kontrollierten Shop-in-Shop-Flächen und Franchise-Stores weiter ausgebaut werden. Der Vorstand plant, in den nächsten beiden Jahren pro Jahr weitere 200 bis 250 Shop-in-Shop-Verkaufsstellen sowie 20 bis 25 Franchise-Stores zu eröffnen.

Neben dem Heimatmarkt Deutschland soll die Expansion insbesondere in den ausländischen Kernmärkten Österreich, Schweiz, den Benelux-Staaten und Frankreich forciert werden. Landesspezifische Abhängigkeiten sollen somit reduziert werden. Im Rahmen der weiteren Expansion prüft TOM TAILOR den Markteintritt in weiteren Ländern, so zum Beispiel in Polen. Dort ist TOM TAILOR bereits heute eine sehr bekannte und beliebte Marke.

TOM TAILOR ist mit den Marken TOM TAILOR Casual and TOM TAILOR Denim am Modemarkt vertreten. Die Kollektionen der Marke TOM TAILOR Casual mit den Linien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS und BABY und der Marke TOM TAILOR Denim mit den Linien MEN Denim Male sowie Denim Female haben ein eigenständiges Markenprofil und sind auf verschiedene Zielgruppen angelegt. TOM TAILOR Casual und TOM TAILOR Denim werden bereits heute erfolgreich und konsequent getrennt voneinander am Markt präsentiert. Diese klare Diversifikation wird in den nächsten Jahren konsequent vorangetrieben. Insbesondere die Linien WOMEN Casual sowie Denim Male und Denim Female sollten in den nächsten Jahren überproportional zum Umsatzwachstum beitragen.

Die Beschaffungsmärkte in Asien befinden sich in einem bedeutenden Umwälzungsprozess. Daher sieht TOM TAILOR es als essentiell an, engere und langfristige Kooperationen mit den dortigen Lieferanten einzugehen, um so nicht nur näher am Beschaffungsmarkt zu sein, sondern auch langfristig die Beschaffung von Baumwolle und deren Verarbeitung zu sichern. Weiterhin überprüft TOM TAILOR kontinuierlich weitere Opportunitäten zur Sicherung der Rohstoffversorgung des Konzerns.

Der Vorstand der TOM TAILOR Holding AG erwartet aus heutiger Sicht für 2011 einen Umsatz von mindestens 400 Mio. EUR. Weiterhin geht der Vorstand trotz der zu erwartenden hohen Baumwollpreise und der Anlaufkosten für neu zu eröffnende Stores von einem Anstieg des absoluten EBITDA auf 48 bis 51 Mio. EUR in 2011 aus. Politische und wirtschaftliche Unwägbarkeiten, auf die der TOM TAILOR Konzern keinen Einfluss hat, können jedoch dazu führen, dass die tatsächliche Unternehmensentwicklung von den Prognosen abweicht.

Für das Jahr 2012 geht der Vorstand von einer weiteren deutlichen Umsatzsteigerung sowie einer Steigerung der relativen Ertragskraft aus. TOM TAILOR will seine Aktionäre in Zukunft angemessen am Unternehmenserfolg beteiligen.

## ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG



Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB findet sich im Corporate Governance Bericht des Geschäftsberichts und auf der Internetseite (<http://ir.tom-tailor.com>) der TOM TAILOR Holding AG.

## VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

### Vergütung für den Vorstand



siehe Seite 117 ff.

Wichtiger Bestandteil einer verantwortungsvollen Unternehmensführung ist eine anreiz- und leistungsgerechte Ausgestaltung der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich derzeit aus einer fixen Grundvergütung und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütungskomponente zusammen. Die variable Vergütung für die Vorstandsmitglieder Herr Holzner, Herrn Dr. Rebien und Herrn Rosa richtet sich nach den Nettoverkaufszahlen und dem bereinigten EBITDA des TOM TAILOR Konzerns. Als Nebenleistung steht den Vorständen die Nutzung ihres jeweiligen Firmenfahrzeugs zu privaten Zwecken zu. Darüber hinaus wurden für Herrn Dr. Rebien und Herrn Rosa eine Unfallversicherung sowie für Herrn Holzner eine Kapitallebensversicherung abgeschlossen. Für den Fall der Arbeitsunfähigkeit bzw. im Todesfall eines Vorstandsmitgliedes erfolgt eine Fortzahlung der Bezüge für maximal 6 bzw. 12 Monate. Bei Kündigung besteht für Herrn Holzner ein fester Abfindungsanspruch in Höhe seines fixen Vergütungsbestandteils für die Restlaufzeit seines Vertrages.

Für das Geschäftsjahr 2010 ergeben sich variable Vergütungsbestandteile für Herrn Holzner von 790 TEUR, für Herrn Dr. Rebien von 264 TEUR und Herrn Rosa von 152 TEUR. Die fixen Vergütungsbestandteile betragen für Herrn Holzner 900 TEUR, Herrn Dr. Rebien 250 TEUR, Herrn Rosa 350 TEUR und Herrn Axt 760 TEUR. Neben diesen Vergütungen erhielten aufgrund des erfolgreichen Börsengangs Herr Dr. Rebien eine Sonderzahlung von 1.325 TEUR, Herr Rosa von 530 TEUR und Herr Axt von 300 TEUR.

Am 20. Januar 2010 hat der Aufsichtsrat beschlossen, für die Mitglieder des Vorstands ein aktienbasiertes Vergütungssystem („Matching Stock Programm“ oder kurz „MSP“) zu implementieren. Die Laufzeit des MSP beträgt insgesamt 14 Jahre, beginnend mit dem Tag der Erstnotiz. Das MSP dient der Zusammenführung gleichgelagerter Interessen des Vorstands und der Aktionäre. Eine Detaillierte Beschreibung dieses Vergütungssystems findet sich in den Anhangangaben. Die Bewertung dieses MSP Programms auf den 31. Dezember 2010 ergibt Vergütungsansprüche von Herrn Holzner von 193 TEUR sowie für die Herren Dr. Rebien und Rosa von jeweils 69 TEUR. Eine Auszahlung dieses Vergütungsanspruchs erfolgt frühestens 2014.

Im Juli 2010 wurde für Führungskräfte von TOM TAILOR ein Vergütungssystem („Long Term Incentive Programm“ oder kurz „LTI“) eingeführt. Es dient der Personalbindung und langfristigen Unternehmenszielerreichung. In dieses Programm sind auch die Vorstände eingebunden. Dieses Vergütungssystem hat eine Laufzeit von 8 Jahren (beginnend mit dem Geschäftsjahr 2010) und gewährt anhand eines Vergleichs von geplantem und erreichtem Umsatz sowie operativem Ergebnis über einen Betrachtungszeitraum von jeweils drei Jahren eine zusätzliche individuelle Bonuszahlung. Eine weitere einzubeziehende Komponente ist die Aktienkursentwicklung. Die Bewertung dieses LTI Programm ergab auf den 31. Dezember 2010 Vergütungsansprüche von Herrn Holzer von 183 TEUR, Herrn Dr. Rebien von 51 TEUR und Herrn Rosa von 71 TEUR. Eine Auszahlung aus diesem Vergütungssystem wird unter Erfüllung bestimmter Voraussetzungen erstmalig im Jahr 2013 erfolgen.

### Vergütung für den Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten nach der Satzung neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine fixe Vergütung in Höhe von 40 TEUR beziehungsweise 150 TEUR für den Vorsitzenden und 75 TEUR für den stellvertretenden Vorsitzenden. Die Vergütung wird nach Ablauf der Hauptversammlung fällig, die den Konzernabschluss für das jeweilige Geschäftsjahr entgegennimmt oder über seine Billigung entscheidet.



siehe Seite 119 f.

## ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten übernahmerechtlichen Angaben zum 31. Dezember 2010 dargestellt.

### Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der TOM TAILOR Holding AG beträgt zum 31. Dezember 2010 16.528.169 EUR und ist in 16.528.169 auf den Namen lautende Stückaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und in der Hauptversammlung je eine Stimme.

### 10 % der Stimmrechte überschreitende Kapitalbeteiligungen

Es besteht eine direkte Beteiligung am Kapital der Gesellschaft, die 10 % der Stimmrechte überschreitet: Die Morgan Finance S.A., Luxemburg, hat die TOM TAILOR Holding AG informiert, dass sie zum 31. Dezember 2010 rund 11,6 % der Stimmrechtsanteile an der TOM TAILOR Holding AG hält.

## ERNENNUNG UND ABBERUFUNG DER VORSTANDSMITGLIEDER, SATZUNGSÄNDERUNGEN

Die Ernennung und die Abberufung der Mitglieder des Vorstands der TOM TAILOR Holding AG ergeben sich aus den §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 6 der Satzung. Der Vorstand besteht gemäß § 6 der Satzung aus mindestens zwei Personen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Größe des Vorstands. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstandes und einen Stellvertreter des Vorsitzenden bestellen. Die Änderung der Satzung wird von der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen; die §§ 179 ff. AktG sind anwendbar. Nach § 15 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Satzungsänderungen, die nur die Fassung betreffen, zu beschließen.

## BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUR AKTIENAUSGABE

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 24. März 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 8.264.084 EUR durch Ausgabe von bis zu 8.264.084 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Die neuen Aktien aus dem genehmigten Kapital sind grundsätzlich den Aktionären zum Bezug (auch im Wege des mittelbaren Bezugs gemäß § 186 Abs. 5 Satz 1 AktG) anzubieten.

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in folgenden Fällen auszuschließen:

- um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht auszunehmen;
- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zur Gewährung von Aktien zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen oder von anderen Vermögensgegenständen im Zusammenhang mit einem solchen Akquisitionsvorhaben;
- bei Barkapitalerhöhungen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet und die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt zehn vom Hundert des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung. Auf diese Begrenzung auf zehn vom Hundert des Grundkapitals sind Aktien anzurechnen, die (i) während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden oder die (ii) zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- und/oder Optionsrechten ausgegeben werden können, sofern die Schuldverschreibung nach dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung in entsprechender Anwendung § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben werden.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital festzulegen.

Die TOM TAILOR Holding AG ist Vertragspartei folgender Vereinbarung, die bestimmte Bedingungen für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots beinhaltet:

Die Gesellschaft hat mit einem Bankenkonsortium einen Konsortialkreditvertrag abgeschlossen. Dieser Vertrag enthält eine Change-of-Control-Klausel, welche eine vorzeitige Rückzahlungspflicht der gewährten Darlehen im Falle eines Kontrollwechsels bei der Gesellschaft begründet, das heißt, wenn eine oder mehrere Personen (gemeinschaftlich) direkt oder indirekt mehr als 30 % der Stimmrechte an der Gesellschaft erwerben. Im Falle einer Kündigung auf Grund eines Kontrollwechsels ist das Darlehen zu einem vom Darlehensgeber festgelegten Termin, jedoch nicht früher als 30 Tage nach der Kündigung, zurückzuzahlen.

Hamburg, den 11. Februar 2011

Der Vorstand



Dieter Holzer  
Vorsitzender des Vorstands



Dr. Axel Rebien  
Vorstand Finanzen



Christoph Rosa  
Vorstand Produktentwicklung,  
Beschaffung und Lizenzen

# KONZERNABSCHLUSS

<b>74</b>	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
<b>74</b>	KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG
<b>75</b>	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
<b>76</b>	KONZERNBILANZ
<b>78</b>	ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS
<b>80</b>	KONZERNANHANG
80	ALLGEMEINE ANGABEN
84	BILANZIERUNGS-, KONSOLIDIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
90	ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
94	ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ
108	MANAGEMENT VON FINANZRISIKEN UND FINANZDERIVATEN
114	ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG
115	SEGMENTBERICHTERSTATTUNG
116	SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN
126	ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE CODEX
<b>127</b>	VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER
<b>128</b>	BESTÄTIGUNGSVERMERK

*Casual fashion for a casual life*



**TOM TAILOR**



**TOM TAILOR**

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2010

in TEUR	Anhang	2010	2009
<b>Umsatzerlöse</b>	1	<b>347.728</b>	<b>300.214</b>
Sonstige betriebliche Erträge	2	14.884	12.838
Materialaufwand	3	- 187.926	- 162.487
Personalaufwand	4	- 52.733	- 41.315
Abschreibungen	5	- 22.964	- 21.069
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6	- 91.905	- 72.298
<b>Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>7.084</b>	<b>15.883</b>
<b>Finanzergebnis</b>	7	<b>- 11.363</b>	<b>- 17.704</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>- 4.279</b>	<b>- 1.821</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	8	6.685	- 3.825
<b>Periodenergebnis</b>		<b>2.406</b>	<b>- 5.646</b>
davon entfallen auf:			
Aktionäre der TOM TAILOR Holding AG		2.153	- 5.646
Minderheitsgesellschafter		253	0
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>	9		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)		0,15	- 1,13
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)		0,15	- 1,13

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2010

in TEUR	2010	2009
<b>Periodenergebnis</b>	<b>2.406</b>	<b>- 5.646</b>
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	- 519	7
Veränderungen Marktbewertung Sicherungsgeschäfte	- 774	0
Latente Steuern auf Veränderung Marktbewertung Sicherungsgeschäfte	232	0
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>- 1.061</b>	<b>7</b>
<b>Gesamtergebnis nach Steuern</b>	<b>1.345</b>	<b>- 5.639</b>
davon entfallen auf:		
Aktionäre der TOM TAILOR Holding AG	1.092	- 5.639
Minderheitsgesellschafter	253	0

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2010

in TEUR	2010	2009
<b>Periodenergebnis</b>	<b>2.406</b>	<b>- 5.646</b>
Abschreibungen	22.964	21.068
Ertragssteueraufwand	- 6.685	3.825
Zinserträge und -aufwendungen	11.363	17.704
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	905	- 86
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	- 2.279	- 927
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten des Anlagevermögens und Sachanlagen	- 455	- 156
Veränderung der Vorräte	- 8.388	- 596
Veränderung der Forderungen und sonstigen Aktiva	- 2.212	- 1.667
Veränderung der Schulden und sonstigen Passiva	1.839	4.208
(Gezahlte) / Erstattete Ertragsteuern	- 512	- 513
Übrige zahlungsunwirksame Veränderungen	- 3.952	184
<b>Mittelzufluss / -abfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit</b>	<b>14.994</b>	<b>37.398</b>
Gezahlte Zinsen	- 7.987	- 12.705
Erhaltene Zinsen	51	20
<b>Mittelzufluss / -abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>7.058</b>	<b>24.713</b>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	- 25.394	- 11.497
Zugänge aus Veränderung des Konsolidierungskreis	- 2.057	0
Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten des Anlagevermögens und Sachanlagen	776	159
<b>Mittelzufluss / -abfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>- 26.675</b>	<b>- 11.338</b>
Einzahlung Eigenkapital aus dem Börsengang	143.000	0
Kosten der Eigenkapitalbeschaffung	- 5.356	0
Rückzahlung/Aufnahme von Gesellschafterdarlehen	- 32.612	9.000
Rückzahlung übriger Finanzverbindlichkeiten	- 77.231	- 19.733
<b>Mittelzufluss / -abfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>27.801</b>	<b>- 10.733</b>
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	208	1
Veränderung des Finanzmittelfonds	8.392	2.643
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	14.091	11.448
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>22.483</b>	<b>14.091</b>
<b>Zusammensetzung des Finanzmittelfonds</b>		
Liquide Mittel	22.483	14.091

## KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2010

AKTIVA in TEUR	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	10	142.301	139.872
Sachanlagen	11	35.187	19.938
Latente Ertragsteuern	13	5.008	254
Sonstige Vermögenswerte	14	842	2.011
Rechnungsabgrenzungsposten	14	3.533	4.445
		<b>186.871</b>	<b>166.520</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	15	39.800	31.412
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	38.432	33.363
Ertragsteuerforderungen	13	3.219	436
Sonstige Vermögenswerte	14	1.496	3.083
Flüssige Mittel	17	22.483	14.091
Rechnungsabgrenzungsposten	14	2.687	1.203
		<b>108.117</b>	<b>83.588</b>
		<b>294.988</b>	<b>250.108</b>

<b>PASSIVA</b> in TEUR	Anhang	<b>31.12.2010</b>	<b>31.12.2009</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	18	16.528	5.000
Kapitalrücklage	18	205.433	52.380
Konzernbilanzverlust	18	- 123.215	- 125.368
Kumuliertes übriges Eigenkapital	18	- 1.254	- 193
<b>Anteil der Aktionäre der TOM TAILOR Holding AG</b>		<b>97.492</b>	<b>- 68.181</b>
Minderheitsanteile am Eigenkapital		2.749	0
		<b>100.241</b>	<b>- 68.181</b>
<b>Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</b>			
Rückstellungen für Pensionen	19	255	176
Sonstige Rückstellungen	20	961	135
Latente Ertragsteuern	21	33.583	34.285
Finanzverbindlichkeiten	22	65.881	187.732
Sonstige Verbindlichkeiten	24	3.537	4.797
Rechnungsabgrenzungsposten	25	2.775	3.961
		<b>106.992</b>	<b>231.086</b>
<b>Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</b>			
Sonstige Rückstellungen	20	12.156	13.365
Laufende Ertragsteuern	21	5.898	5.712
Finanzverbindlichkeiten	22	8.728	10.275
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	54.335	50.920
Sonstige Verbindlichkeiten	24	5.440	5.840
Rechnungsabgrenzungsposten	25	1.198	1.091
		<b>87.755</b>	<b>87.203</b>
		<b>294.988</b>	<b>250.108</b>

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS  
FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2010

in TEUR	Anzahl der Aktien in Tsd.	gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Konzern- bilanzverlust
<b>Stand 1. Januar 2010</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>52.380</b>	<b>- 125.368</b>
Veränderung des Konsolidierungskreises	-	-	-	-
Gesamtergebnis nach Steuern	-	-	-	2.153
Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen	528	528	24.472	-
Barkapitalerhöhung (Einzahlung aus dem Börsengang)	11.000	11.000	132.000	-
Kosten der Eigenkapitalbeschaffung	-	-	- 3.750	-
Personalkosten aktienbasierte Vergütung	-	-	331	-
<b>Stand 31. Dezember 2010</b>	<b>16.528</b>	<b>16.528</b>	<b>205.433</b>	<b>- 123.215</b>

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS  
FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS ZUM 31. DEZEMBER 2009

in TEUR	Anzahl der Aktien in Tsd.	gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Konzern- bilanzverlust
<b>1. Januar 2009</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>52.380</b>	<b>- 119.722</b>
Konzernperiodenergebnis	-	-	-	- 5.646
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-
<b>31. Dezember 2009</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>52.380</b>	<b>- 125.368</b>

**Kumuliertes übriges Eigenkapital**

	Differenz aus der Währungs-umrechnung	Rücklage Sicherungs-geschäfte (IAS 39)	Latente Steuern auf Markt-bewertung Sicherungs-geschäfte	Anteil der Aktionäre der TOM TAILOR Holding AG	Minderheits-anteile	Gesamt
	- 193	-	-	- 68.181	-	- 68.181
	-	-	-	-	2.496	2.496
	- 519	- 774	232	1.092	253	1.345
	-	-	-	25.000	-	25.000
	-	-	-	143.000	-	143.000
	-	-	-	- 3.750	-	- 3.750
	-	-	-	331	-	331
	<b>- 712</b>	<b>- 774</b>	<b>232</b>	<b>97.492</b>	<b>2.749</b>	<b>100.241</b>

**Kumuliertes übriges Eigenkapital**

	Differenz aus der Währungs-umrechnung	Rücklage Sicherungs-geschäfte (IAS 39)	Latente Steuern auf Markt-bewertung Sicherungs-geschäfte	Anteil der Aktionäre der TOM TAILOR Holding AG	Minderheits-anteile	Gesamt
	- 200	-	-	- 62.542	-	- 62.542
	-	-	-	- 5.646	-	- 5.646
	7	-	-	7	-	7
	<b>- 193</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>- 68.181</b>	<b>-</b>	<b>- 68.181</b>

# KONZERNANHANG

## A. ALLGEMEINE ANGABEN

Der TOM TAILOR Konzern ist ein international tätiges, vertikal integriertes Mode- und Lifestyle-Unternehmen, das legere Mode (sogenannte Casual Wear) im mittleren Preissegment anbietet. Die Kollektionen der Marke TOM TAILOR Casual mit den Linien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS, BABY und der Marke TOM TAILOR Denim mit den Linien Denim Male sowie Denim Female haben ein eigenständiges Markenprofil und sind auf verschiedene Zielgruppen angelegt.

Das oberste Mutterunternehmen des TOM TAILOR Konzerns ist die TOM TAILOR Holding AG mit Sitz in Hamburg, Deutschland, die im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg unter HRB Nr. 103641 eingetragen ist. Die Adresse des eingetragenen Sitzes ist Garstedter Weg 14, 22453 Hamburg.

## GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der TOM TAILOR Holding AG („der Konzernabschluss“) wurde nach den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Alle für das Geschäftsjahr 2010 verbindlichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRS) wurden ebenfalls berücksichtigt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Konzernbilanz, die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzern-Gesamtergebnisrechnung entsprechen den Gliederungsvorschriften des IAS 1 („Presentation of Financial Statements“).

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) angegeben. Dabei kann es in der Addition zu rundungsbedingten Abweichungen kommen. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Die angewandten Rechnungslegungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit den nachfolgend aufgelisteten Ausnahmen.

### A) IM JAHR 2010 ANZUWENDEDE NEUERUNGEN

Im Geschäftsjahr 2010 waren im TOM TAILOR Konzern folgende neue bzw. geänderte Standards bzw. Interpretationen anzuwenden:

#### NEUERUNGEN UND ÄNDERUNGEN IN DER RECHNUNGSLEGUNG

	Inkrafttreten	Datum des EU-Endorsements
<b>Änderungen von Standards:</b>		
Änderung zu IFRS 1: Zusätzliche Ausnahmen für erstmalige Anwender	01.01.2010	23.06.2010
Änderung zu IFRS 2: Anteilsbasierte Vergütung	01.01.2010	23.03.2010
IFRS 3: Unternehmenszusammenschlüsse: Neufassung	01.07.2009	03.06.2009
Änderung zu IAS 27: Konzern und separate Abschlüsse	01.07.2009	03.06.2009
Änderung zu IAS 39: Geeignete Grundgeschäfte	01.07.2009	15.09.2009
Jährliche Verbesserungen an verschiedenen Standards (2009)	01.01.2010	23.03.2010
<b>Neue Interpretationen:</b>		
IFRIC 12: Dienstleistungskonzessionen	01.01.2010	25.03.2009
IFRIC 15: Vereinbarungen über die Errichtung von Immobilien	01.01.2010	22.07.2009
IFRIC 16: Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	01.07.2009	04.06.2009
IFRIC 17: Sachdividenden an Eigentümer	01.11.2009	26.11.2009
IFRIC 18: Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden	01.11.2009	27.11.2009

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse/IAS 27 Konzern- und Einzelabschlüsse: IFRS 3 (überarbeitet) führt wesentliche Änderungen bezüglich der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen ein, die nach dem Anwendungszeitpunkt stattfinden. Es ergeben sich Auswirkungen auf die Bewertung von

Anteilen ohne beherrschenden Einfluss, die Bilanzierung von Transaktionskosten, die erstmalige Erfassung und die Folgebewertung einer bedingten Gegenleistung sowie sukzessive Unternehmenserwerbe. Diese Neuregelungen wirken sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, auf das Ergebnis der Berichtsperiode, in der ein Unternehmenszusammenchluss erfolgt und auf künftige Ergebnisse aus.

Der neue IAS 27 schreibt vor, dass eine Änderung der Beteiligungshöhe, die nicht den Verlust der Beherrschung nach sich zieht, als Eigenkapitaltransaktion zu bilanzieren ist. Aus einer solchen Transaktion kann daher weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust resultieren. Außerdem werden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf die Eigentümer des Mutterunternehmens und die Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregeln für Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert.

Die Neuregelungen aus IFRS 3 (überarbeitet) wurden bei dem im Geschäftsjahr durchgeführten Erwerb der TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH, Wörgl/Österreich berücksichtigt. Es wurden insbesondere die Transaktionskosten als Aufwand der Periode erfasst. IAS 27 (überarbeitet) wird sich auf künftige Erwerbe oder Verluste der Beherrschung an Tochterunternehmen und Transaktionen mit Anteilen ohne beherrschenden Einfluss auswirken.

Die übrigen neuen Rechnungslegungsvorschriften haben keinen bzw. keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im April 2009 hat das IASB im Rahmen des Annual Improvements Process-Projekts den zweiten Sammelstandard „Improvements to IFRS“ veröffentlicht. Hierdurch werden an bestehenden zehn Standards und zwei Interpretationen insgesamt fünfzehn kleinere Änderungen vorgenommen. Soweit im Einzelfall nichts anderes geregelt ist, sind die Änderungen auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig.

Für IFRS 8 (Geschäftssegmente) wird klargestellt, dass die Angabe des Segmentvermögens (genau wie bei Segmentschulden) nur dann verpflichtend ist, wenn über das Segmentvermögen auch im internen Reporting an den Entscheidungsträger regelmäßig berichtet wird (bedingte Verpflichtung). Da im internen Reporting bei TOM TAILOR nicht über das Segmentvermögen berichtet wird, entfiel bereits im Vorjahresabschluss zum 31. Dezember 2009 eine entsprechende Berichterstattung.

Die Anwendung der übrigen überarbeiteten Fassungen hat keinen bzw. keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

#### B) IM JAHR 2010 NOCH NICHT ANZUWENDENE NEUERUNGEN

Im Geschäftsjahr 2010 wurden folgende vom IASB bereits verabschiedete neue bzw. geänderte und von der EU übernommene Rechnungslegungsnormen nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war:

#### ZUKÜNFTIGE NEUERUNGEN UND ÄNDERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNG I

	Inkrafttreten	Datum des EU-Endorsements
Änderungen von Standards:		
Änderungen zu IAS 24: Klarstellungen	01.01.2011	19.07.2010
Änderungen zu IAS 32: Bezugsrechte	01.02.2010	23.12.2009
Änderung IFRS 1: Begrenzte Befreiung – geändert im Zusammenhang mit IFRS 7	01.07.2010	24.06.2010
Änderungen zu IFRS 8: Geschäftssegmente – geändert im Zusammenhang mit IAS 24	01.01.2011	19.07.2010
Neue bzw. geänderte Interpretationen:		
Änderung IFRIC 14: Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen	01.01.2011	20.07.2010
IFRIC 19: Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente	01.07.2010	23.07.2010

IAS 24: Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen: Zweck der im November 2009 veröffentlichten überarbeiteten Fassung des IAS 24 ist es, die Definition von nahestehenden Unternehmen und Personen zu vereinfachen und dabei bestimmte Unstimmigkeiten zu beseitigen und Unternehmen, die öffentlichen Stellen nahestehen, von bestimmten Angaben zu Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen und Personen zu befreien. Hieraus können sich zusätzliche Angaben für den Konzernanhang ergeben.

Die neuen Rechnungslegungsvorschriften haben voraussichtlich keinen bzw. keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

**C) VOM IASB VERABSCHIEDETE NEUERUNGEN,  
DIE ZUM 31. DEZEMBER 2010 NOCH NICHT  
VON DER EU ÜBERNOMMEN WURDEN**

Im Geschäftsjahr 2010 wurden folgende vom IASB bereits verabschiedete neue bzw. geänderte aber von der EU noch nicht übernommenen Rechnungslegungsnormen nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war:

**ZUKÜNFTIGE NEUERUNGEN UND ÄNDERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNG II**

	Inkrafttreten	Datum des EU-Endorsements
Änderungen von Standards:		
Änderung IFRS 1:		
Ausgeprägte Hochinflation	01.07.2011	Offen
Änderung IFRS 7: Angaben	01.07.2011	Offen
Jährliche Verbesserungen an verschiedenen Standards (2010)	01.01.2011	Offen
Änderung IAS 12: Realisierung des Buchwerts eines spezifischen Vermögenswerts	01.01.2012	Offen
Neue Standards:		
IFRS 9: Finanzinstrumente	01.01.2013	Offen

Die Änderungen des IFRS 7 werden voraussichtlich zu geänderten Angaben im Konzernanhang führen. Der Konzern geht im Übrigen davon aus, dass sich aus den geänderten bzw. neuen Standards voraussichtlich keine bzw. keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben werden.

Im Mai 2010 hat das IASB im Rahmen des Annual Improvements Process-Projekts den dritten Sammelband „Improvements to IFRSs“ veröffentlicht. Hierdurch werden kleinere Änderungen an Standards und einer Interpretation vorgenommen. Der Konzern geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung der überarbeiteten Fassungen, sofern sie von der EU in dieser Form übernommen werden, einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben wird.

Die neuen Rechnungslegungsvorschriften werden voraussichtlich keinen bzw. keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

**KONSOLIDIERUNGSKREIS**

Der Konsolidierungskreis des TOM TAILOR Konzerns umfasst die TOM TAILOR Holding AG als oberste Muttergesellschaft sowie die nachfolgend aufgeführten Tochtergesellschaften:

**UNMITTELBARE TOCHTERGESELLSCHAFTEN:**

- Tom Tailor GmbH, Hamburg
- Tom Tailor (Schweiz) AG, Baar/Schweiz
- BRS Purchase Consultants GmbH, Hamburg

**MITTELBARE TOCHTERGESELLSCHAFTEN:**

- Tom Tailor Retail GmbH, Hamburg
- TOM TAILOR Gesellschaft m.b.H., Wörgl/Österreich
- TOM TAILOR Retail Gesellschaft m.b.H., Wörgl/Österreich
- Tom Tailor International Holding B.V., Oosterhout/Niederlande
- Tom Tailor Benelux B.V., Oosterhout/Niederlande
- Tom Tailor (Schweiz) Retail AG, Dietikon/Schweiz
- Tom Tailor Showroom AG, Glattbrugg/Schweiz
- TOM TAILOR FRANCE SARL, Paris/Frankreich
- TOM TAILOR Retail Kft., Budapest/Ungarn
- TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH, Wörgl/Österreich
- TT Beta d.o.o., Sarajevo/Bosnien-Herzogowina
- T.TOM BG d.o.o., Belgrad/Serbien
- TT Beta EOOD, Sofia/Bulgarien
- BT Gama d.o.o., Zagreb/Kroatien
- TT BETA d.o.o., Lesce/Slowenien

**MITTELBARE BETEILIGUNGEN:**

- TT OFF SALE (NI) LTD., Belfast/Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland
- TT OFF SALE (Ireland) LTD., Dublin/Irland

Die Muttergesellschaft hält mit Ausnahme der TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH sowie deren Tochtergesellschaften an allen Tochterunternehmen jeweils sämtliche Geschäftsanteile.

Der bisherige Anteil von 75 % an der TOM TAILOR Gesellschaft m.b.H., Wörgl/Österreich, und deren hundertprozentiger Tochtergesellschaft, TOM TAILOR Retail Gesellschaft m.b.H., Wörgl/Österreich wurde bis zum 30. September 2010 aufgrund einer im November 2007 abgeschlossenen kombinierten Put-und-Call-Vereinbarung über den verbleibenden Minderheitenanteil von 25 % zu festgelegten Konditionen im Rahmen des sukzessiven Anteilerwerbs als hundertprozentige

Tochtergesellschaft behandelt. Aufgrund der wirtschaftlichen Zuordnung der verbleibenden 25 % der Anteile zur Tom Tailor GmbH werden seit 2007 keine Minderheitenanteile im Konzernabschluss mehr ausgewiesen. Zum 30. September 2010 wurde im Rahmen eines Abtretungsvertrags diese Put-und-Call-Vereinbarung ausgeübt und der Minderheitenanteil von 25 % von der Tom Tailor GmbH für einen Kaufpreis von 3.981 TEUR auch rechtlich erworben. Die Anpassung in Höhe von 74 TEUR der bisher bilanzierten Kaufpreisverbindlichkeit an den tatsächlich zu entrichtenden Kaufpreis wurde gemäß IFRS 3 (2004) als zusätzliche Anschaffungskosten des Goodwill behandelt. Der in diesem Zusammenhang entstandene Goodwill in Höhe von 3.361 TEUR (2009: 3.287 TEUR) wird unter den Immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen.

Nicht in den Konzernabschluss einbezogen wurde die OVAL-T Limited, Hongkong/Volksrepublik China. Die OVAL-T Limited übt keine operative Geschäftstätigkeit aus und ist daher für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

Im Geschäftsjahr 2008 wurde die TT OFF SALE (NI) LTD., Belfast/Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland, gegründet. Die Tom Tailor GmbH ist als Gründungsgesellschafterin mit 49 % an der TT OFF SALE (NI) LTD. sowie deren 100 %igen Tochtergesellschaft TT OFF SALE (Ireland) LTD., Dublin/Irland, beteiligt.

Die Beteiligung an der TT OFF SALE (NI) LTD. und deren Tochtergesellschaft TT OFF SALE (Ireland) LTD. wird mittels der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Der Abschlussstichtag dieser Gesellschaften entspricht dem des Konzernabschlusses. Bezüglich weiterer Einzelheiten verweisen wir auf Kapitel D. „Finanzanlagen“.

## ÄNDERUNGEN DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Die TOM TAILOR Retail Kft., Budapest/Ungarn, die den Aufbau des Retailgeschäfts in Ungarn abbildet, wurde mit Datum vom 26. August 2010 gegründet. Der 100-Prozent-Anteil am Stammkapital in Höhe von 36 TEUR wird von der Tom Tailor GmbH, Hamburg, gehalten.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2010 hat TOM TAILOR mit dem Eigentümer der Sportina Bled. d.o.o., Lesce/Slowenien, (kurz: Sportina) ein Joint Venture gegründet, dessen oberstes Unternehmen, die TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH

(kurz: TT SEE Holding GmbH), ihren Sitz in Wörgl/Österreich besitzt. Ziel dieses strategischen Zusammenschlusses ist die forcierte Retail-Expansion in Südosteuropa, unter anderem in Kroatien, Slowenien und Serbien. Die Tom Tailor GmbH hat 51 % der Stimmrechtsanteile an der TT SEE Holding GmbH zu einem Kaufpreis von 5,1 Mio. EUR erworben. Unter Berücksichtigung eines Diskontierungszinssatzes von 6,5 % ergeben sich die Anschaffungskosten des Erwerbs als Barwert des vereinbarten Kaufpreises (4,6 Mio. EUR). 49 % der Anteile liegen weiterhin bei der Muttergesellschaft der Sportina Gruppe, der SIBELIUS SONIC LIMITED, Nikosia/Zypern. Aufgrund seines beherrschenden Einflusses wird das Joint Venture unter Ausweis von Anteilen Konzernfremder im Rahmen der Vollkonsolidierung in den TOM TAILOR Konzern einbezogen. Im Rahmen der Erstkonsolidierung auf den 1. Oktober 2010 wurde die Neubewertungsmethode angewandt und die gesamten vorhandenen stillen Reserven unter Berücksichtigung des auf den Minderheitengesellschafter entfallenden Anteils aufgedeckt. Die im Erwerbszeitpunkt zu Buchwerten übernommenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden der TT SEE Holding GmbH entfallen mit 2,1 Mio. EUR ausschließlich auf Vermögenswerte des Sachanlagevermögens. Schulden und Eventualschulden wurden bei dem Erwerbsvorgang nicht identifiziert. Stille Reserven wurden in Form von branchenüblichen „Keymoney“-Beträgen den 23 übernommenen Store-Standorten im Rahmen der Kaufpreisallokation zugeordnet. Insgesamt wurde zum Erstkonsolidierungszeitpunkt ein „Keymoney“ von 4,3 Mio. EUR in den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Das „Keymoney“ wird über die durchschnittliche Laufzeit der Standortmietverträge von rund sieben Jahren abgeschrieben. Für die im Rahmen der Kaufpreisallokation angesetzten immateriellen Vermögenswerte wurden passive latente Steuern in Höhe von 1,3 Mio. EUR gebildet, so dass sich insgesamt ein neubewertetes Eigenkapital von 5,1 Mio. EUR ergibt. Aus der Verrechnung der Anschaffungskosten (4,6 Mio. EUR) mit dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital (2,6 Mio. EUR) ergibt sich ein Goodwill von rund 2,0 Mio. EUR.

Der im Periodenergebnis enthaltene positive Ergebnisbeitrag, der durch die TT SEE Holding GmbH und deren Tochtergesellschaften seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt erwirtschaftet wurde beträgt 0,5 Mio. EUR Proforma-Angaben hinsichtlich der Auswirkungen auf das Konzernergebnis bei einer Einbeziehung der TT SEE Holding GmbH und deren Tochtergesellschaften bereits zu Beginn des Geschäftsjahres durch die zuvor schon bestehende Kundenbeziehung im Segment Wholesale und einer fehlenden Vergleichbarkeit der Lieferungs- und Leistungsbedingungen nicht angegeben werden.

Über den Erwerb des Minderheitenanteils von 49 % besteht eine Kaufoption zu Gunsten der Tom Tailor GmbH. Die Option kann erstmals 3 Jahre nach Vertragsschluss ausgeübt werden und hat dann eine Laufzeit von 2 Jahren. Der für die restlichen Anteile zu zahlende Kaufpreis wird sich an dem jeweils aktuellen Marktwert der Anteile orientieren. Da eine verlässliche Bewertung der Kaufoption zum Erstkonsolidierungszeitpunkt nicht möglich war, wurde hierfür kein Wert angesetzt.

## KONZERNABSCHLUSSTICHTAG UND KONZERNGESCHÄFTSJAHR

Der Konzernabschluss wurde auf den Konzernabschlussstichtag 31. Dezember 2010 (2009: 31. Dezember 2009) aufgestellt. Das Konzerngeschäftsjahr umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2010 bis zum 31. Dezember 2010 (2009: 1. Januar 2009 bis zum 31. Dezember 2009).

Konzernabschlussstichtag und Konzerngeschäftsjahr entsprechen dem Stichtag des Mutterunternehmens und dem Geschäftsjahr sämtlicher einbezogener Tochtergesellschaften.

## B. BILANZIERUNGS-, KONSOLIDIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

### ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Die Abschlüsse der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen werden entsprechend IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt.

### KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Erwerbsmethode. Die erworbenen anteiligen Vermögenswerte und Schulden der Tochterunternehmen werden mit dem beizulegenden Zeitwert (Fair Value) zum Erwerbszeitpunkt angesetzt.

Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten und dem Anteil am Nettozeitwert wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und regelmäßig, mindestens einmal jährlich, einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen.

Die Ergebnisse von konzerninternen Geschäftsvorfällen werden eliminiert. Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie zwischen den Gesellschaften bestehende Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen werden gegeneinander aufgerechnet. Zwischenergebnisse im Anlage und Vorratsvermögen aufgrund des konzerninternen Lieferungsverkehrs werden ebenfalls eliminiert.

Auf temporäre Unterschiede aus den Konsolidierungsvorgängen werden die erforderlichen Steuerabgrenzungen nach IAS 12 vorgenommen.

Im Berichtsjahr wurde der Konsolidierungskreis um die TOM TAILOR Retail Kft, Budapest/Ungarn, sowie um die TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH, Wörgl/Österreich und deren Tochtergesellschaften erweitert. Die Gesellschaften werden erstmalig im Rahmen der Vollkonsolidierung und, sofern vorhanden, unter Ausweis von Minderheitenanteilen in den Konzernabschluss einbezogen.

### WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die TOM TAILOR Konzernwährung ist der Euro (EUR).

Die Umrechnung der in fremder Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Konzernunternehmen erfolgt auf der Grundlage des Konzepts der funktionalen Währung (IAS 21 „The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates“) nach der modifizierten Stichtagskursmethode. Für die Tochterunternehmen richtet sich die funktionale Währung grundsätzlich nach deren primärem Wirtschaftsumfeld und entspricht damit der jeweiligen Landeswährung. Im Konzernabschluss werden die Aufwendungen und Erträge aus Abschlüssen von Tochterunternehmen, die in fremder Währung aufgestellt sind, zum Jahresdurchschnittskurs, Vermögenswerte und Schulden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Der sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals zu historischen Kursen ergebende Währungsunterschied wird erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital ausgewiesen, ebenso wie die sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung ergebenden Umrechnungsdifferenzen.

In den Einzelabschlüssen der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Unternehmen werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten bei Zugang zum Anschaffungskurs bewertet. Zum Bilanzstichtag eingetretene Kursgewinne und -verluste werden erfolgswirksam berücksichtigt.

Die der Währungsumrechnung zugrunde liegenden Wechselkurse mit wesentlichem Einfluss auf den Konzernabschluss haben sich folgendermaßen entwickelt:

#### WESENTLICHE WECHSELKURSE

in EUR	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
	31.12.10	31.12.09	2010	2009
us-Dollar	1,34	1,44	1,33	1,39
Schweizer Franken	1,25	1,48	1,38	1,51

#### ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISATION

Umsatzerlöse aus Verkäufen von Produkten werden mit dem Eigentums- bzw. Gefahrenübergang an den Kunden erfasst, sofern ein Preis vereinbart oder bestimmbar ist und von dessen Bezahlung ausgegangen werden kann. Die Umsatzerlöse sind abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Lizenerträge und sonstige Erträge werden periodengerecht entsprechend den zugrunde liegenden Vertragsbestimmungen erfasst.

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

Zinsen werden zeitproportional unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung der Vermögenswerte und Schulden erfasst.

#### UNTERNEHMENSERWERBE

Die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt nach der Erwerbsmethode, bei der der Kaufpreis dem neu bewerteten, anteiligen Netto-Reinvermögen des erworbenen Unternehmens gegenübergestellt wird (Kapitalkonsolidierung). Dabei sind die Wertverhältnisse zum Erwerbszeitpunkt zugrunde zu legen, der dem Zeitpunkt entspricht, zu dem die Beherrschung über das erworbene Unternehmen erlangt wurde. Wertdifferenzen werden in voller Höhe aufgedeckt, das heißt, ansatzfähige Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des Tochterunternehmens werden unabhängig von vorliegenden Minderheitsanteilen grundsätzlich mit ihren Fair Values in der Konzernbilanz ausgewiesen. Die Fair-Value-Bestimmung für einzelne Vermögenswerte erfolgt zum Beispiel

durch Heranziehung veröffentlichter Börsen- oder Marktpreise zum Erwerbszeitpunkt oder anhand unternehmensextern vorgenommener Bewertungsgutachten. Kann auf Börsen- oder Marktpreise nicht zurückgegriffen werden, werden die Fair Values auf Basis der verlässlichsten verfügbaren Informationen ermittelt, die auf Marktpreisen für vergleichbare Vermögenswerte bzw. Transaktionen oder auf geeigneten Bewertungsverfahren beruhen. Immaterielle Vermögenswerte sind separat anzusetzen, wenn sie eindeutig abgrenzbar bzw. separierbar sind oder ihr Ansatz auf einem vertraglichen oder anderen Recht basiert. Sie sind insoweit nicht im Goodwill enthalten. Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen dürfen im Rahmen der Kaufpreisverteilung nicht neu gebildet werden. Ist der gezahlte Kaufpreis höher als das neu bewertete anteilige Netto-Reinvermögen zum Erwerbszeitpunkt, wird der positive Differenzbetrag als Goodwill aktiviert. Ein negativer Differenzbetrag wird sofort ergebniswirksam aufgelöst.

#### GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

Aus der Kapitalkonsolidierung entstandene Geschäfts- oder Firmenwerte werden aktiviert und gemäß IAS 36 in regelmäßigen Abständen, mindestens einmal jährlich, auf ihre Werthaltigkeit im Rahmen eines „Impairment Test“ überprüft.

#### SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE DES ANLAGEVERMÖGENS

Erworbene und selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens werden gemäß IAS 38 („Intangible Assets“) aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass mit der Nutzung des Vermögenswertes ein zukünftiger wirtschaftlicher Vorteil verbunden ist und die Kosten des Vermögenswertes zuverlässig bestimmt werden können. Sie werden zu Anschaffungskosten bzw. Herstellungskosten angesetzt und bei begrenzter Nutzungsdauer entsprechend der Dauer ihrer Nutzung, die zwischen drei und siebzehn Jahren liegt, planmäßig linear abgeschrieben.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden regelmäßig, mindestens einmal im Jahr, auf ihre Werthaltigkeit überprüft und bei ggf. eingetretener Wertminderung auf ihren erzielbaren Betrag angepasst. Wenn der Grund für eine früher vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist, erfolgt eine Zuschreibung auf die fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten.

Die Abschreibungen und Wertminderungen werden innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Posten „Abschreibungen“ ausgewiesen.

Entwicklungskosten werden als laufender Aufwand erfasst, da die Aktivierungsvoraussetzungen des IAS 38 nicht erfüllt sind. Es handelt sich im Wesentlichen um die Kosten der Entwicklung von Kollektionen sowie für den Aufbau neuer Produktlinien.

## SACHANLAGEN

Das gesamte Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten gem. IAS 16 abzüglich planmäßiger und ggf. außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Die Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen werden entsprechend dem Nutzungsverlauf nach der linearen Methode vorgenommen. Sofern abnutzbare Vermögenswerte des Sachanlagevermögens unterschiedliche Nutzungsdauern aufweisen, werden sie gesondert planmäßig abgeschrieben.

Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis 150,00 EUR werden unter Wesentlichkeitsgesichtspunkten im Zugangsjahr in voller Höhe im Aufwand erfasst.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen konzerneinheitlich folgende Nutzungsdauern zugrunde:

### NUTZUNGSDAUERN SACHANLAGEVERMÖGEN

	Nutzungsdauer Jahre
Ladeneinrichtung und Mietereinbauten	5 – 10
IT-Equipment und technische Anlagen	3 – 10
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaustattung	1 – 5

Sowohl die Nutzungsdauern als auch die Anschaffungskosten werden periodisch auf ihre Übereinstimmung mit dem wirtschaftlichen Nutzenverlauf überprüft. Bei Hinweisen darauf, dass der erzielbare Betrag eines Vermögensgegenstands seinen Buchwert unterschreiten könnte, werden Wertminderungstests vorgenommen.

## WERTMINDERUNG VON VERMÖGENSWERTEN

Der TOM TAILOR Konzern überprüft die Werthaltigkeit immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen, sobald Hinweise auf eine mögliche Wertminderung bekannt werden. Die

Werthaltigkeit wird durch den Vergleich des Buchwerts mit dem erzielbaren Betrag beurteilt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Werte aus dem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und dem Barwert des zurechenbaren künftigen Cashflows durch die fortgeführte Nutzung des Vermögenswertes. Liegt der Buchwert über dem erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert um die sich ergebende Differenz außerplanmäßig abgeschrieben. Sofern die Gründe für eine in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen.

Der jährliche Werthaltigkeitstest für den Geschäfts- oder Firmenwert aus der Erstkonsolidierung sowie sonstiger immaterieller Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer erfolgt auf Ebene der für den Test relevanten Zahlungsmittel generierenden Einheit. Die Werthaltigkeit wird durch Gegenüberstellung des Buchwerts der Zahlungsmittel generierenden Einheit einschließlich des zuzurechnenden Geschäfts- oder Firmenwerts bzw. des Buchwertes der sonstigen immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer und des erzielbaren Betrags bestimmt. Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag des Geschäftsbereichs, liegt in Höhe der Differenz eine erfolgswirksam zu erfassende Wertminderung vor. Ein außerplanmäßig abgeschriebener Geschäfts- oder Firmenwert wird in Folgejahren nicht wieder durch Zuschreibungen berichtigt.

## FINANZIERUNGSLEASING

Bei Leasingverhältnissen wird das wirtschaftliche Eigentum an den Leasinggegenständen gem. IAS 17 dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn die wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken aus dem Leasingverhältnis durch ihn getragen werden (Finanzierungsleasing). Die als Finanzierungsleasing qualifizierten Vermögenswerte werden mit ihrem Marktwert bzw. mit dem niedrigeren Barwert der Summe der Mindestleasingraten aktiviert.

Die Abschreibungen erfolgen planmäßig linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Vertragslaufzeit. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen werden unter den Finanzverbindlichkeiten mit ihrem Barwert passiviert.

Der Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten wird über die Laufzeit der Leasingperiode aufwandswirksam erfasst.

## FINANZANLAGEN

Die Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Zeitwert („Fair Value“) bewertet. Ihr Wert beträgt unter 1 TEUR.

Die Beteiligung mit 49 % am Stammkapital der TT OFF SALE (NI) LTD. wird mittels der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

## FINANZINSTRUMENTE

### (a) Allgemein

Finanzinstrumente werden gem. IAS 39 bilanziert und – soweit für den TOM TAILOR Konzern relevant – in die folgenden Kategorien unterteilt:

- ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente („at fair value through profit or loss“),
- bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte („held to maturity“),
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte („available for sale“) und
- Kredite und Forderungen („loans and receivables“).

Die Klassifizierung hängt vom jeweiligen Zweck ab, für den die Finanzinstrumente erworben wurden.

Finanzinstrumente umfassen neben originären auch derivative Ansprüche oder Verpflichtungen. Derivative Finanzinstrumente werden zur Sicherung des Zeitwertes von Bilanzpositionen oder zukünftigen Zahlungsströmen eingesetzt.

Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag bilanziert. Die erstmalige Erfassung eines finanziellen Vermögenswertes erfolgt im Grundsatz, wenn der Konzern Vertragspartei geworden ist.

Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Bei Krediten und Forderungen erfolgt die Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus dem Investment erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat bzw. für Kredite und Forderungen bei Bezahlung.

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert durch anerkannte finanzmathematische Methoden auf Basis der zum jeweiligen Stichtag geltenden Marktparameter sowie durch Bestätigungen von Banken ermittelt.

Zu jedem Bilanzstichtag wird überprüft, ob objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes bzw. einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegen.

Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet, im Falle eines finanziellen Vermögenswertes, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, unter Einschluss von Transaktionskosten.

Kredite und Forderungen, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden, bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen sowie alle finanziellen Vermögenswerte, die über keinen notierten Marktpreis auf einem aktiven Markt verfügen und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich bestimmt werden kann, werden, soweit sie über eine feste Laufzeit verfügen, mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Verfügen diese finanziellen Vermögenswerte über keine feste Laufzeit, werden sie zu Anschaffungskosten bewertet.

Nach IAS 39 („Financial Instruments: Recognition and Measurement“) wird regelmäßig ermittelt, ob objektive substantielle Hinweise darauf schließen lassen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes oder eines Portfolios von Vermögenswerten stattgefunden hat. Nach Durchführung eines Wertminderungstests wird ein erforderlicher Wertminderungsaufwand („Impairment Loss“) im Ergebnis erfasst.

### (b) Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente wurden im Berichtsjahr im Konzern zur Sicherung von Zins- und Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft insbesondere zur Absicherung von geplanten Wareneinkäufen in Fremdwährung eingesetzt.

Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert am Handelstag zu bilanzieren. Die Marktwertänderungen der derivativen Finanzinstrumente, bei denen kein Hedge Accounting gem. IAS 39 vorliegt, werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Die TOM TAILOR Holding AG sichert Zahlungsströme basierend auf vorgegebenen Mindestabsicherungsquoten. Auf Gesellschaftsebene werden künftige Transaktionen, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit innerhalb eines 12-Monatszeitraums eintreten, gegen Wechselkursänderungsrisiken abgesichert. Hierfür wird eine rollierende Budgetplanung verwendet. Diese Sicherungen werden im Geschäftsjahr 2010 erstmals als Cash-flow Hedges gemäß IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement, bilanziert. Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus den sichernden Instrumenten wird unter Berücksichtigung latenter Steuern direkt im sonstigen Ergebnis der Konzern-Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen und in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert, sobald die gesicherten Zahlungsströme ebenfalls die Gewinn- und Verlustrechnung berühren oder wenn eine abgesicherte zukünftige Transaktion nicht eintritt.

## LATENTE STEUERN

Aktive und passive latente Steuern werden entsprechend IAS 12 („Income Taxes“) für sämtliche temporären Differenzen, mit Ausnahme latenter Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwertes oder dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswertes oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das bilanzielle noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst hat zwischen den steuerlichen und den IFRS-bilanziellen Wertansätzen („bilanzorientierte Verbindlichkeitenmethode“) sowie auf bestimmte Konsolidierungsmaßnahmen gebildet.

Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuererminderungsansprüche, die aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge insbesondere aus vortragsfähigen Zinsverlusten aufgrund der bisher anzuwendenden Zinsschranke resultieren. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden.

Die latenten Steuern für inländische Unternehmen sind mit einem Gesamtsteuersatz von 30 % (2009: 30 %) ermittelt. Dabei werden neben der Körperschaftsteuer von 15 % (2009: 15 %) der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und der durchschnittliche Gewerbesteuersatz in Höhe von 14 % (2009: 14 %) im Konzern berücksichtigt. Für ausländische Gesellschaften werden die jeweiligen nationalen Steuersätze zugrunde gelegt.

Latente Steuern werden als langfristig ausgewiesen und nicht abgezinst.

## FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Allen erkennbaren Risiken wird durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden abgezinst, wobei TOM TAILOR die Effektivzinsmethode anwendet. Die Einbringlichkeit von Forderungen wird nach ihrer Ausfallwahrscheinlichkeit beurteilt. Überfällige Forderungen werden individuell einzelwertberichtigt.

## VORRÄTE

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Waren werden grundsätzlich mit den durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet.

Soweit erforderlich wurden Abschläge auf niedrigere realisierbare Verkaufspreise abzüglich gegebenenfalls noch anfallender Verkaufskosten vorgenommen.

Zur Berücksichtigung von Bestandsrisiken werden für bestimmte Lagerbestände individuelle Abwertungen auf der Grundlage von Gängigkeits- und Reichweitenanalysen vorgenommen.

## LIQUIDE MITTEL

Die Bewertung der liquiden Mittel erfolgt zum Nominalwert.

## KOSTEN DER EIGENKAPITALBESCHAFFUNG

Die direkt zuordenbaren Kosten, die im Zusammenhang mit einer Eigenkapitaltransaktion stehen, werden gemäß IAS 32 unter Abzug der damit verbundenen Ertragsteuervorteile erfolgsneutral mit der Kapitalrücklage verrechnet. Sofern es sich um zusätzliche Kosten handelt, die anderenfalls vermieden worden wären, erfolgt ein aufwandswirksamer Ausweis. Die Kosten, die nicht eindeutig einer Transaktion zugeordnet werden können, werden anhand eines sinnvollen Schlüssels in Kosten, die direkt mit dem Eigenkapital zu verrechnen sind und die als Aufwendungen der Berichtsperiode zu erfassen sind, aufgeteilt.

## LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER

### Pensionsverpflichtungen

Die Rückstellungen für Pensionen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren gem. IAS 19 gebildet, welches unter vorsichtiger Einschätzung der relevanten Einflussgrößen angewendet wurde. Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen. Der Anwartschaftsbarwert wird mit dem Rückdeckungskapital qualifizierender Versicherungspolizen zum Zeitwert verrechnet („Plan Asset“).

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden im jeweiligen Jahr vollständig ergebniswirksam erfasst. Die Aufwendungen aus der Aufzinsung von Pensionsverpflichtungen sowie die erwarteten Vermögenserträge aus den Rückdeckungsversicherungen werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Alle übrigen Aufwendungen aus der Dotierung der Pensionsverpflichtungen werden dem Personalaufwand zugeordnet.

### Andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer

Als andere langfristige Leistungen an Arbeitnehmer wurde den Führungskräften des Konzerns ein Programm zur langfristigen Erfolgsbeteiligung gewährt („Long Term Incentive Programm“), dessen Bewertung nach den Vorschriften des IAS 19 als leistungsorientierte Verpflichtung erfolgt. Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung wird durch Abzinsung der erdienten Leistungen unter Anwendung des Verfahrens laufender Einmalprämien (Projected Unit Credit Methode) ermittelt. Die aus dem Programm resultierende Zahlungsverpflichtung wird in dem Maße erfasst, wie die Programmteilnehmer ihre Arbeitsleistungen im Austausch für die von TOM TAILOR erwartungsgemäß in späteren Berichtsperioden zu leistenden Zahlungen erbringen. Die Aufwendungen werden mit Ausnahme der Zinsaufwendungen, die dem Finanzergebnis zugeordnet werden, im Personalaufwand erfasst.

## ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG

Die Berechnung der Verpflichtungen aus Aktienoptionsprogrammen („Matching Stock Programm“ oder kurz „MSP“) für den Vorstand erfolgt gemäß IFRS 2 anhand finanzmathematischer Methoden auf der Grundlage von Optionspreismodellen (Monte-Carlo-Simulation). Aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (equity-settled) werden im Zeitpunkt der Gewährung mit dem

beizulegenden Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente bewertet. Weitere Informationen über die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der anteilsbasierten Vergütungen mit einem Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente sind unter „H. Sonstige Angaben und Erläuterungen“ dargestellt.

Der beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente wird zeiträtierlich über den Erdienungszeitraum als Personalaufwand mit korrespondierender Erhöhung des Eigenkapitals erfasst und beruht auf unterschiedlichen Bewertungsparametern. Zu jedem Abschlussstichtag überprüft der Konzern seine Schätzungen bzgl. der Anzahl der Eigenkapitalinstrumente sowie Parameter. Abweichungen von der erstmaligen Erfassung der Optionen werden angepasst und in der Gewinn- und -Verlust-Rechnung erfasst. Eine dementsprechende Anpassung wird anschließend im Eigenkapital vorgenommen.

## SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, wenn eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt und bei der sich der Rückstellungsbetrag zuverlässig schätzen lässt. Die Bewertung erfolgt zu Vollkosten. Langfristige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt.

Soweit die Möglichkeit eines Mittelabflusses nicht überwiegend wahrscheinlich, jedoch auch nicht sehr unwahrscheinlich ist, erfolgt eine Beschreibung dieser Eventualschulden im Konzernanhang.

## FINANZIELLE UND ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Erfassung mit den Anschaffungskosten angesetzt, die dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung entsprechen. Hierbei werden auch die Transaktionskosten berücksichtigt. In der Folge werden die Verbindlichkeiten, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die übrigen Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

## WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, ANNAHMEN UND SCHÄTZUNGEN

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfordert, dass Annahmen und Ermessensentscheidungen getroffen und Schätzungen verwendet werden, die sich auf die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten auswirken. Insbesondere werden Annahmen und Schätzungen bei der Ermittlung der stillen Reserven im Rahmen der Zuordnung des Unterschiedsbetrages bei der Kapitalkonsolidierung, beim Werthaltigkeitstest für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, bei der konzernerheitlichen Festlegung von Nutzungsdauern, der Einschätzung der Einbringlichkeit von Forderungen, der Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen sowie der Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen verwendet. Obwohl diese Schätzungen auf Grundlage der gegenwärtigen Erkenntnisse des Managements erfolgen, kann es bei den tatsächlichen Ergebnissen zu Abweichungen von diesen Schätzungen kommen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt.

## FREMDKAPITALKOSTEN

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswertes zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

## EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die zusätzliche Informationen zur Lage des Konzerns am Bilanzstichtag liefern (werterhellend), werden bilanziell berücksichtigt.

Soweit sie wesentlich sind, werden nicht zu berücksichtigende Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (wertbegründend) im Anhang angegeben.

## C. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### 1. UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse umfassen die an Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen, vermindert um Erlösschmälerungen.

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

### 2. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE in TEUR	2010	2009
Provisionen/Boni Ladenbau	3.510	1.259
Lizenzzerträge	2.521	2.576
Kursgewinne	2.124	3.564
Weiterberechnete Frachten und sonstige Kosten	1.834	1.592
Erträge aus der Weiterberechnung von Marketingaufwendungen	1.614	1.290
Versicherungserstattungen	204	219
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	50	0
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen	3	89
Übrige betriebliche Erträge	3.024	2.249
	<b>14.884</b>	<b>12.838</b>

Aufgrund der forcierten Expansion und der damit verbundenen Eröffnung von weiteren Retail- und Outlet-Stores sowie übrigen kontrollierten Flächen sind die Provisionen/Boni Ladenbau gegenüber dem Vorjahr deutlich angestiegen.

Der Rückgang der Kursgewinne ist auf die USD-Kursentwicklung zurückzuführen.

### 3. MATERIALAUFWAND

Der Materialaufwand umfasst im Wesentlichen Aufwendungen für bezogene Waren.

### 4. PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

<b>PERSONALAUFWAND</b> in TEUR	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Löhne und Gehälter	42.468	35.371
Sondervergütungen Börsengang/ Freistellung Vorstand	2.964	0
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	7.301	5.944
	<b>52.733</b>	<b>41.315</b>

In der Position Löhne und Gehälter sind Aufwendungen in Höhe von 331 TEUR für das aktienbasierte Vergütungssystem MSP sowie in Höhe von 753 TEUR für das an Führungskräfte gewährte LTI-Programm enthalten.

Die um die Sondervergütungen aus dem Börsengang (2.344 TEUR) und die Freistellung des ehemaligen Vorstandsmitglieds Dietmar Axt (620 TEUR) bereinigten Personalaufwendungen korrespondieren mit der gestiegenen Anzahl an Mitarbeitern. Die Erhöhung der Mitarbeiteranzahl im Vergleich zum Vorjahresstichtag ist im Wesentlichen auf die Expansion im Retail-Segment zurückzuführen.

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter beträgt (ohne Vorstand und Aushilfen):

<b>ANZAHL MITARBEITER</b> in TEUR	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Gewerbliche Arbeitnehmer	15	15
Angestellte	975	789
	<b>990</b>	<b>804</b>

Im Lohn- und Gehaltsaufwand sind Abfindungen in Höhe von 295 TEUR (2009: 385 TEUR) enthalten. Die Personalaufwendungen erfassen neben Zuführungen zu den leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von 93 TEUR (2009: –18 TEUR) auch beitragsorientierte Verpflichtungen in Form von Beitragszahlungen des Arbeitgebers zur gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von rund 2,5 Mio. EUR (2009: 2,3 Mio. EUR).

### 5. ABSCHREIBUNGEN

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ist aus den Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten (D.10) und den Sachanlagen (D.11) ersichtlich.

Die Zunahme der Abschreibungen resultiert insbesondere aus den in vorangegangenen Geschäftsjahren und im Berichtsjahr getätigten Investitionen im Rahmen der Expansionstätigkeit von TOM TAILOR.

### 6. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

<b>SONSTIGER BETRIEBLICHER AUFWAND</b> in TEUR	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Vertriebsaufwand</b>		
Werbe- und Messeaufwand	10.120	6.869
Ausgangsfrachten	5.527	6.181
Reisekosten	2.367	2.062
Verkaufsprovisionen	2.068	2.874
Übrige Vertriebsaufwendungen	935	832
	<b>21.017</b>	<b>18.818</b>
<b>Verwaltungsaufwand</b>		
Rechts- und Beratungskosten	5.615	3.754
Nebenkosten des Geldverkehrs	4.272	662
EDV-Aufwand	2.532	2.414
Beiträge und Gebühren	1.183	825
Versicherungen	1.159	851
Telefon, Telefax, Porto	1.065	918
Personalnebenkosten und freiwillige soziale Leistungen	631	456
Kursaufwand	70	104
Übrige Verwaltungsaufwendungen	1.778	1.329
	<b>18.305</b>	<b>11.313</b>
<b>Betriebs- und sonstiger Aufwand</b>		
Raummieten	23.011	18.140
Warenkommissionierung	14.197	8.184
Dienstleister E-Shop	5.055	3.796
Forderungsverluste/-wertberichtigungen	3.479	4.768
Fuhrpark	2.405	2.181
Reparaturen und Instandhaltung	2.143	1.643
Leihpersonal und freie Mitarbeiter	493	1.656
Übrige Betriebsaufwendungen	1.800	1.799
	<b>52.583</b>	<b>42.167</b>
	<b>91.905</b>	<b>72.298</b>

Der Anstieg des Werbe- und Messeaufwands beruht auf einer Ausweitung der Marketingaktivitäten im Zusammenhang mit dem Börsengang und eines höheren Marketingbudgets im Geschäftsjahr 2010. Insbesondere die mit den Store-Eröffnungen korrespondierenden Marketingaufwendungen und umsatzproportionalen Marketingausgaben im eigenen E-Shop führten zu einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr.

Die Rechts- und Beratungskosten sind vor allem durch die Inanspruchnahme von Dienstleistungen und Beratungsleistungen im Rahmen des Börsengangs sowie daraus resultierenden Folgeverpflichtungen in den Bereichen Investor Relations und Unternehmenskommunikation angestiegen.

Der Anstieg der Nebenkosten des Geldverkehrs resultiert aus Gebühren, die im Zusammenhang mit der Neuordnung der Finanzierungsstruktur durch den Börsengang der TOM TAILOR Holding AG entstanden sind.

Die Erhöhung der Raummieten ist auf die weitere Expansionsfähigkeit im Retail-Segment zurückzuführen. Darüber hinaus belasten die Raummieten der im Vorjahr unterjährig eröffneten Stores den sonstigen betrieblichen Aufwand erstmals für eine gesamte Berichtsperiode.

Die gestiegenen Aufwendungen für Warenkommissionierung sind bedingt durch das Umsatzwachstum und die komplette Abwicklung der Logistik durch den Dienstleister DHL. Die gesunkenen Aufwendungen für Leihpersonal und freie Mitarbeiter stehen im unmittelbaren Zusammenhang mit der Auslagerung des Logistikbereiches an die DHL und sind bei einer Betrachtung der Aufwendungen für Warenkommissionierung mit zu berücksichtigen.

Der Anstieg des Postens Dienstleister E-Shop resultiert aus den Aufwendungen für den Logistikpartner, der mit der Abwicklung des E-Shops beauftragt ist. Aufgrund der überproportional gestiegenen Umsätze sind die Aufwendungen entsprechend angestiegen. Die im Zusammenhang mit dem E-Shop entstandenen Kosten für die Betreuung der Onlineplattform werden unter dem Posten EDV-Aufwand ausgewiesen.

## 7. FINANZERGEBNIS

### FINANZERGEBNIS

in TEUR	2010	2009
Zinserträge	50	20
Zinsaufwendungen	- 11.413	- 17.724
	<b>- 11.363</b>	<b>- 17.704</b>

Die Zinsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus aufgenommenen Bankdarlehen.

Der Rückgang der Zinsaufwendungen ist neben der günstigen Zinsentwicklung vor allem auf die Rückführung der Finanzschulden im Anschluss an den erfolgreichen Börsengang zurückzuführen. Im Rahmen des Börsengangs wurden Finanzverbindlichkeiten von 109,8 Mio. EUR zurückgezahlt.

Durch die Ablösung der bisherigen Finanzierungsstruktur sind 2010 die auf die Laufzeit der abgelösten Darlehen verteilten und in den Vorjahren gezahlten Strukturierungskosten von rund 3.379 TEUR letztmalig aufwandswirksam geworden.

In den Zinsaufwendungen sind Zinsen an Mezzanine-Kapitalgeber von 912 TEUR (2009: 3.950 TEUR) sowie an Gesellschafter von 801 TEUR (2009: 2.204 TEUR) aus der Zeit vor dem Börsengang enthalten.

Neben den aufgeführten Effekten enthalten die Zinsaufwendungen Aufwendungen aus der Aufzinsung der Pensionsrückstellungen in Höhe von 81 TEUR (2009: 75 TEUR). Ferner sind Zinsaufwendungen durch die Aufzinsung von Finanzverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb von Minderheitenanteilen in Höhe von 141 TEUR (2009: 173 TEUR) angefallen.

## 8. STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Die wesentlichen Bestandteile der Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

<b>STEUERAUFWENDUNGEN</b> in TEUR	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Laufende Steuern		
Laufende Ertragsteuern für das Geschäftsjahr	- 535	- 5.324
Vorjahresanpassungen	237	- 420
	<b>- 298</b>	<b>- 5.744</b>
Latente Steuern		
Verlustvorträge	7.080	245
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	1.510	1.674
Steuereffekt auf erfolgsneutral behandelte Kosten der Eigenkapitalbeschaffung	- 1.607	0
	<b>6.983</b>	<b>1.919</b>
	<b>6.685</b>	<b>- 3.825</b>

Im Geschäftsjahr 2010 wurden aufgrund der Verrechnungsmöglichkeit mit zukünftigen steuerlichen Ergebnissen aktive latente Steuern von insgesamt 6.660 TEUR auf kumulierte Zinsvorträge in Höhe von 24.189 TEUR berücksichtigt. Die Zinsvorträge resultieren aus der sog. „Zinsschranke“, die die Abzugsfähigkeit von Zinsaufwendungen auf höchstens 30 % des steuerlichen Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen begrenzt. Darüber hinaus wurden in geringem Umfang aktive latente Steuern für körperschaftsteuerliche Verlustvorträge berücksichtigt.

Die latenten Ertragsteuern aus der Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen resultieren aus unterschiedlichen Wertansätzen für Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz und den Steuerbilanzen sowie aus Konsolidierungsmaßnahmen.

Auf die in der TOM TAILOR FRANCE SARL bestehenden unverfallbaren steuerlichen Verlustvorträge in Höhe von 4,5 Mio. EUR wurden keine aktiven latenten Steuern gebildet. Die Gesellschaft geht aufgrund der Anlaufphase derzeit nicht davon aus, dass die Verlustvorträge mittelfristig genutzt werden können.

Im Konzern bestanden zum Bilanzstichtag insgesamt steuerliche Verlustvorträge und Zinsvorträge von 34,1 Mio. EUR (2009: 26,9 Mio. EUR). Aufgrund fehlender Verrechnungsmöglichkeiten wurden auf Verlustvorträge in Höhe von 7,3 Mio. EUR (2009: 6,2 Mio. EUR) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steuer- aufwand stellt sich wie folgt dar:

<b>ÜBERLEITUNGSRECHNUNG STEUERN</b> in TEUR	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Ergebnis vor Steuern	- 4.279	- 1.821
Durchschnittlicher Gesamtsteuersatz	30 %	30 %
Erwartete Ertragsteuer	1.284	546
Überleitung:		
Effekte aus Zinsverlustvortrag	6.660	- 2.590
Zinsverlust 2010 (in erwarteter Ertragssteuer enthalten)	- 1.523	0
Nutzbarkeit von übrigen Verlustvorträgen	138	0
Effekte aus Steuersatzabweichungen	137	223
Übrige Steuereffekte aus Abweichungen in der steuerlichen Bemessungsgrundlage	- 582	- 1.274
Aperiodische Effekte	237	- 420
Sonstige Effekte	334	- 310
<b>Ausgewiesener Ertragsteuerertrag/ -aufwand</b>	<b>6.685</b>	<b>- 3.825</b>
<b>Ertragsteuerbelastung</b>	<b>156 %</b>	<b>- 210 %</b>

Bei der Berechnung der latenten Steuern wurde vereinfachend ein einheitlicher Steuersatz von 30,0 % (2009: 30,0 % zugrunde gelegt. Hinsichtlich der Herleitung des Steuersatzes verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Abschnitt „B. Bilanzierungs-, Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze“.

Effekte aus Steuersatzabweichungen resultieren aus Abweichungen zwischen dem für die Berechnung der latenten Steuern verwendeten Gewerbesteuerhebesatz und dem tatsächlichen gemischten Gewerbesteuerhebesatz.

Steuereffekte aus den Abweichungen in der steuerlichen Bemessungsgrundlage ergeben sich im Wesentlichen aus steuerlich nicht abzugsfähigen Aufwendungen und gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen.

Die aperiodischen Effekte resultieren aus Steuernachzahlungen bzw. -erstattungen für Vorjahre.

## 9. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird gemäß IAS 33 als Quotient aus dem auf die Aktionäre der TOM TAILOR Holding AG entfallenden Konzernergebnis und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der sich im Berichtsjahr im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt.

Weder zum 31. Dezember 2010 noch zum 31. Dezember 2009 standen Aktien aus, die das Ergebnis verwässern konnten. Somit ist das verwässerte Ergebnis je Aktie mit dem unverwässerten Ergebnis je Aktie identisch.

Die Ergebnisse und die durchschnittlich gewichtete Anzahl der Stammaktien, die in die Berechnung des Ergebnisses je Aktie eingehen, sind in der nachfolgenden Tabelle wiedergegeben.

	31.12.2010	31.12.2009
Aktienbestand per Stichtag	16.528.169	5.000.000
	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Konzernergebnis (in TEUR)	2.153	- 5.646
Gewichtete durchschnittliche Anzahl an Stammaktien (in Tausend Stück)	13.905	5.000
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,15	- 1,13
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,15	- 1,13

## D. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

### 10. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
<b>Im Rahmen von Erstkonsolidierungen aufgedeckte stille Reserven</b>		
Marke	62.221	62.221
Kundenstämme	31.350	37.475
Lizenzverträge und ähnliche Rechte	19.959	17.771
	<b>113.530</b>	<b>117.467</b>
<b>Übrige</b>		
Shopzuschüsse	18.480	14.052
sonstige Nutzungsrechte	1.795	1.964
Software	737	693
	<b>21.012</b>	<b>16.709</b>
Geleaste Software („finance lease“)	0	118
	<b>134.542</b>	<b>134.294</b>
Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb der Minderheitenanteile an der Tom Tailor Gesellschaft m.b.H., Wörgl	3.361	3.287
aus der Erstkonsolidierung der Tom Tailor GmbH durch die Tom Tailor Holding GmbH	2.291	2.291
aus der Erstkonsolidierung der TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH	2.025	0
	<b>7.677</b>	<b>5.578</b>
<b>Geleistete Anzahlungen</b>		
Lizenzen	82	0
	<b>142.301</b>	<b>139.872</b>

Im Wert geminderte immaterielle Vermögenswerte bestehen nicht.

Für die Marke als wesentlicher immaterieller Vermögenswert mit unbegrenzter Nutzungsdauer ist zum Bilanzstichtag ein Wertminderungstest nach der Methode der Lizenzpreisanalogie (Relief from Royalty) erfolgt.

Der Markenbewertung im Rahmen des Impairment Tests wurden dabei die geplanten Umsatzerlöse auf Konzernebene zugrunde gelegt, da die Marke TOM TAILOR insgesamt auf Konzernebene geführt und weiterentwickelt wird und der Wert des Markenzeichens von sämtlichen Umsatzerlösen abhängig ist, die in Zukunft unter der Marke TOM TAILOR realisiert werden. Basis für den Impairment Test ist die Unternehmensplanung mit einem Detailplanungszeitraum von drei Jahren und einer anschließenden ewigen Rente.

Für die Markenbewertung nach der Methode der Lizenzpreis-analogie wurde eine Lizenzgebühr in Höhe von 2,5 % verwendet. Die Ermittlung des abschreibungsbedingten Steuervorteils (Tax Amortization Benefit) berücksichtigt den effektiven Steuersatz und eine steuerliche Nutzungsdauer von 15 Jahren.

Für die Diskontierung der zukünftigen Cashflows wurden ein Basiszinssatz von 3,2 % (2009: 4,3 %) eine Marktrisikoprämie von 5,0 % (2009: 5,0 %) ein Betafaktor von 0,64 (2009: 1,13) und ein Wachstumsabschlag für die ewige Rente von 0,5 % (2009: 1,0 %) angesetzt. Darüber hinaus wurde ein Risikozuschlag von 2,0 % (2009: 0,0 %) berücksichtigt. Für die Diskontierung der abschreibungsbedingten Steuervorteile wurde ein laufzeitadäquater Zinssatz für 15 Jahre verwendet (6,7 %) und ein Risikozuschlag von ebenfalls 2,0 %.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte unterliegen ebenfalls keiner planmäßigen Abschreibung. Für den aus der Erstkonsolidierung der Tom Tailor GmbH durch die Tom Tailor Holding GmbH resultierenden Geschäfts- oder Firmenwert wurde zum Bilanzstichtag ebenfalls ein Werthaltigkeitstest mittels einer DCF-basierenden Nutzungswertberechnung durchgeführt. Zugrunde gelegt wurde ebenfalls ein Detailplanungszeitraum von drei Jahren sowie für den Basiszins, die Marktrisikoprämie, den Betafaktor und den Wachstumsabschlag die vorgenannten Werte. Der Firmenwert wurde anteilig den Segmenten Retail und Wholesale zugerechnet. Auf Basis des Werthaltigkeitstest haben sich keine zu erfassenden Wertminderungen ergeben. Die übrigen ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte, die dem Segment Retail (Erwerb der TT SEE Holding GmbH) bzw. anteilig beiden Segmenten (Erwerb Minderheitenanteile an der TOM TAILOR Gesellschaft m.b.H., Wörgl/Österreich) zuzurechnen sind, basieren auf Transaktionen, die erst kürzlich durchgeführt wurden, so dass hier ebenfalls keine Anzeichen für etwaige Wertminderungen vorliegen.

Die Kundenstämme, die die Bereiche Stammkunden (gesamte Nutzungsdauer 17 Jahre), Franchisepartner, Shop-in-Shop-Kunden und Multi-Label Kunden (jeweils gesamte Nutzungsdauer 6 Jahre) betreffen sowie die Lizenzverträge (gesamte Nutzungsdauer 14 Jahre) werden planmäßig über die jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben. Zum Bilanzstichtag lagen keine Indikatoren (sog. Triggering Events) für eine Wertminderung dieser immateriellen Vermögenswerte vor.

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in 2010 wie folgt:

#### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE-ENTWICKLUNG 2010

in TEUR		Marke	Firmenwert	Kundenstämme	Lizenzverträge und ähnliche Rechte	Übrige	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1. Januar 2010	62.221	5.578	67.074	27.141	32.488	0	194.502
Währungsdifferenzen		0	0	0	0	231	0	231
Veränderung Konsolidierungskreis		0	2.025	0	4.280	6	0	6.311
Zugänge		0	74	0	0	10.824	82	10.980
Abgänge		0	0	0	0	- 702	0	- 702
Anschaffungs-/Herstellungskosten	31. Dezember 2010	62.221	7.677	67.074	31.421	42.847	82	211.322
Abschreibungen	1. Januar 2010	0	0	29.599	9.371	15.660	0	54.630
Währungsdifferenzen		0	0	0	0	101	0	101
Zugänge		0	0	6.125	2.091	6.763	0	14.979
Abgänge		0	0	0	0	- 689	0	- 689
Abschreibungen	31. Dezember 2010	0	0	35.724	11.462	21.835	0	69.021
Nettobuchwerte	1. Januar 2010	62.221	5.578	37.475	17.770	16.828	0	139.872
Nettobuchwerte	31. Dezember 2010	62.221	7.677	31.350	19.959	21.012	82	142.301
davon aus Leasing								0

Im Berichtsjahr wurden im Bereich Lizenzen und ähnliche Rechte außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,2 Mio. EUR (2009: 0,6 Mio. EUR) vorgenommen.

Die Zugänge aus der Veränderung des Konsolidierungskreises resultieren aus dem Erwerb der TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH zum 1. Oktober 2010. Wir verweisen auf unsere Ausführungen zur Änderung des Konsolidierungskreises in Kapitel B.

Die Kundenstämme entwickelten sich in 2010 wie folgt:

#### ENTWICKLUNG AKTIVIERTE KUNDENSTÄMME

in TEUR		Stammkunden	Franchise-partner	SIS-Kunden	Multi-label Kunden	Kundenstämme Gesamt
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	1. Januar 2010	46.873	1.705	8.498	9.998	67.074
Zugänge		0	0	0	0	0
Abgänge		0	0	0	0	0
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	31. Dezember 2010	46.873	1.705	8.498	9.998	67.074
Abschreibungen	1. Januar 2010	13.326	1.373	6.846	8.054	29.599
Zugänge		2.758	285	1.416	1.666	6.125
Abgänge		0	0	0	0	0
Abschreibungen	31. Dezember 2010	16.084	1.658	8.262	9.720	35.724
Nettobuchwerte	1. Januar 2010	33.547	332	1.652	1.944	37.475
Nettobuchwerte	31. Dezember 2010	30.789	47	236	278	31.350

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr 2009 wie folgt:

#### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE-ENTWICKLUNG 2009

in TEUR		Marke	Firmenwert	Kundenstämme	Lizenzverträge und ähnliche Rechte	Übrige	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1. Januar 2009	62.221	5.446	67.074	27.141	27.893	0	189.775
Währungsdifferenzen		0	0	0	0	1	0	1
Zugänge		0	132	0	0	7.127	0	7.259
Umgliederungen		0	0	0	0	- 77	0	- 77
Abgänge		0	0	0	0	- 2.456	0	- 2.456
Anschaffungs-/Herstellungskosten	31. Dezember 2009	62.221	5.578	67.074	27.141	32.488	0	194.502
Abschreibungen	1. Januar 2009	0	0	23.475	7.432	11.804	0	42.711
Währungsdifferenzen		0	0	0	0	4	0	4
Zugänge		0	0	6.124	1.939	6.357	0	14.420
Umgliederungen		0	0	0	0	- 50	0	- 50
Abgänge		0	0	0	0	- 2.455	0	- 2.455
Abschreibungen	31. Dezember 2009	0	0	29.599	9.371	15.660	0	54.630
Nettobuchwerte	1. Januar 2009	62.221	5.446	43.599	19.709	16.089	0	147.064
Nettobuchwerte	31. Dezember 2009	62.221	5.578	37.475	17.770	16.828	0	139.872
davon aus Leasing								118

Die Kundenstämme entwickelten sich in 2009 wie folgt:

#### ENTWICKLUNG AKTIVIERTE KUNDENSTÄMME

in TEUR		Stammkunden	Franchise-partner	sis-Kunden	Multi-label Kunden	Kundenstämme Gesamt
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	1. Januar 2009	46.873	1.705	8.498	9.998	67.074
Zugänge		0	0	0	0	0
Abgänge		0	0	0	0	0
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	31. Dezember 2009	46.873	1.705	8.498	9.998	67.074
Abschreibungen	1. Januar 2009	10.569	1.088	5.430	6.388	23.475
Zugänge		2.757	285	1.416	1.666	6.124
Abgänge		0	0	0	0	0
Abschreibungen	31. Dezember 2009	13.326	1.373	6.846	8.054	29.599
Nettobuchwerte	1. Januar 2009	36.304	617	3.068	3.610	43.599
Nettobuchwerte	31. Dezember 2009	33.547	332	1.652	1.944	37.475

## 11. SACHANLAGEN

Die Sachanlagen beinhalten im Wesentlichen Store-Einrichtungen sowie Büro- und Geschäftsausstattung.

Die Sachanlagen entwickelten sich wie folgt:

### SACHANLAGEN-ENTWICKLUNG 2010

in TEUR		Grundstücke und Bauten einschl. Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	1. Januar 2010	727	46.294	85	47.106
Währungsdifferenzen		- 8	433	0	425
Veränderung Konsolidierungskreis		896	1.162	0	2.058
Zugänge		504	19.725	1.094	21.323
Umgliederungen		218	74	- 292	0
Abgänge		- 4	- 3.558	0	- 3.562
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	31. Dezember 2010	2.333	64.130	887	67.350
Abschreibungen	1. Januar 2010	247	26.920	1	27.168
Währungsdifferenzen		0	264	0	264
Zugänge		61	7.914	10	7.985
Abgänge		- 4	- 3.250	0	- 3.254
Abschreibungen	31. Dezember 2010	304	31.848	11	32.163
Nettobuchwerte	1. Januar 2010	480	19.374	84	19.938
Nettobuchwerte	31. Dezember 2010	2.029	32.282	876	35.187
davon aus Leasing					9.875

### SACHANLAGEN-ENTWICKLUNG 2009

in TEUR		Grundstücke und Bauten einschl. Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	1. Januar 2009	727	40.073	58	40.858
Währungsdifferenzen		0	12	0	12
Zugänge		0	5.797	1.122	6.919
Umgliederungen		0	1.172	- 1.095	77
Abgänge		0	- 760	0	- 760
Anschaffungs-/ Herstellungskosten	31. Dezember 2009	727	46.294	85	47.106
Abschreibungen	1. Januar 2009	213	21.001	0	21.214
Währungsdifferenzen		0	13	0	13
Zugänge		34	6.614	1	6.649
Umgliederungen		0	50	0	50
Abgänge		0	- 758	0	- 758
Abschreibungen	31. Dezember 2009	247	26.920	1	27.168
Nettobuchwerte	1. Januar 2009	514	19.072	58	19.644
Nettobuchwerte	31. Dezember 2009	480	19.374	84	19.938
davon aus Leasing					7.578

Die Zugänge betreffen im Wesentlichen die Storeeinrichtungen und -möbel der im Berichtsjahr neu eröffneter Retail- und Outlet-Stores.

Das Sachanlagevermögen enthält auch geleaste Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung, deren Verträge im Wesentlichen eine Restlaufzeit zwischen ein und fünf Jahren haben.

Außerplanmäßige Abschreibungen und Wertaufholungen auf Sachanlagevermögen wurden weder im Berichts-, noch im Vorjahr vorgenommen.

Wegen der Sicherungsübereignung von Sachanlagen wird auf 22. (c) „Angaben zu Sicherheiten“ verwiesen.

Die Details zu den Mindestleasingzahlungen der als Finanzierungsleasing klassifizierten Leasingverträge (einschließlich Leasing immaterieller Vermögenswerte des Anlagevermögens) lauten wie folgt:

MINDESTLEASINGZAHLUNGEN AUS FINANZIERUNGSLEASING in TEUR		
	2010	2009
<b>Mindestleasingzahlungen</b>		
bis 1 Jahr	3.708	3.825
1 bis 5 Jahre	7.089	5.944
nach 5 Jahren	152	65
	<b>10.949</b>	<b>9.834</b>
<b>Zinsanteil</b>		
bis 1 Jahr	708	650
1 bis 5 Jahre	836	671
nach 5 Jahren	1	1
	<b>1.545</b>	<b>1.322</b>
<b>Barwert Mindestleasingzahlungen</b>		
bis 1 Jahr	3.000	3.175
1 bis 5 Jahre	6.253	5.273
nach 5 Jahren	151	64
	<b>9.404</b>	<b>8.512</b>

Sämtliche Leasingverträge sind nicht vorzeitig kündbar.

### Operating Leasing

Neben den Finanzierungsleasing-Verträgen werden Leasingverträge und Mietverträge abgeschlossen, die nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt gemäß IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse zu qualifizieren sind, so dass die betroffenen Leasinggegenstände dem Leasinggeber zugeordnet werden. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Retail-Aktivitäten sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen und Teile des Fuhrparks.

## 12. FINANZANLAGEN

Im Geschäftsjahr 2008 wurde die TT OFF SALE (NI) LTD. gegründet. Die Tom Tailor GmbH ist als Gründungsgesellschafterin mit 49,0 % an der TT OFF SALE (NI) LTD. beteiligt. Die Beteiligung wird mittels der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Einlage wurde in bar erbracht und betrug GBP 100 (entspricht 104 EUR). Die Gesellschaft hat im Berichtsjahr bei Umsatzerlösen von 959 TGBP (entspricht 1.118 TEUR) einen Jahresfehlbetrag von 748 TGBP (entspricht 872 TEUR) erlitten. Da der auf den Konzern entfallende Verlustanteil von 427 TEUR den Buchwert der Beteiligung übersteigt, wurden die anteiligen Verluste im Konzern nur bis zur Höhe des Beteiligungsbuchwerts (0 TEUR) berücksichtigt. Der kumulierte Verlustanteil von 951 TEUR ist damit im Konzernabschluss unberücksichtigt geblieben.

Die TT OFF SALE (NI) LTD. hat in ihrem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 Anlagevermögen in Höhe von 606 TGBP (entspricht 704 TEUR), kurzfristige Vermögenswerte von 1.001 TGBP (entspricht 1.161 TEUR), kurzfristige Schulden von 3.557 TGBP (entspricht 4.128 TEUR) und ein Eigenkapital von – 1.950 TGBP (entspricht – 2.263 TEUR) ausgewiesen.

Die Tom Tailor GmbH hat im Berichtsjahr Warenlieferungen an die TT OFF SALE (NI) LTD. in einem Wert von 1.052 TEUR getätigt. Der mit diesen Warenlieferungen realisierte Rohertrag wurde, soweit diese bis zum Bilanzstichtag noch nicht von der TT OFF SALE (NI) LTD. an Dritte weiterveräußert worden waren, im Konzernabschluss der TOM TAILOR Holding AG storniert. Mangels eines für diese Zwischenergebniseliminierung ausreichenden Beteiligungsbuchwerts wurde die Buchung gegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vorgenommen. Die Umsatzerlöse werden entsprechend gemindert. Auf die Konsolidierungsbuchung werden aktive latente Steuern gebildet.

Im Geschäftsjahr 2009 wurde die TT OFF SALE (Ireland) LTD., Dublin/Irland, gegründet. Die Tom Tailor GmbH hält über die TT OFF SALE (NI) LTD. an der Gesellschaft indirekt 49 % der Anteile.

Aus dem Jahresabschluss der Gesellschaft ergeben sich im Berichtsjahr Umsatzerlöse in Höhe von 874 TEUR und ein Jahresfehlbetrag in Höhe von 343 TEUR. Die TT OFF SALE (Ireland) LTD. verfügt über Anlagevermögen in Höhe von 283 TEUR, kurzfristige Vermögenswerte von 368 TEUR sowie kurzfristige Schulden von 1.032 TEUR. Aufgrund des Jahresfehlbetrages ergibt sich ein negatives Eigenkapital von 381 TEUR.

Ein Marktwert der Beteiligung ist nicht existent.

### 13. ERTRAGSTEUERANSPRÜCHE

Die Ertragsteueransprüche setzen sich wie folgt zusammen:

#### ERTRAGSTEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE

in TEUR	31. Dezember 2010		
	Restlaufzeit		Gesamt
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	
Laufende Ertragsteuern	1.140	0	1.140
Latente Ertragsteuern	2.079	5.008	7.087
	3.219	5.008	8.227

in TEUR	31. Dezember 2009		
	Restlaufzeit		Gesamt
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	
Laufende Ertragsteuern	436	0	436
Latente Ertragsteuern	0	254	254
	436	254	690

Die laufenden Ertragsteueransprüche resultieren im Wesentlichen aus Erstattungsansprüchen aus zu viel entrichteten Steuervorauszahlungen sowie aus einem Körperschaftsteuerlichen Verlustrücktrag aufgrund eines negativen zu versteuernden Einkommens in 2010.

Aufgrund der Ergebnisentwicklung der vergangenen Jahre und der verminderten Zinslast durch die Ablösung von Bank- und Gesellschafterdarlehen wird davon ausgegangen, dass ein Teil der Zinsvorträge bereits in 2011 steuerlich genutzt werden können.

Die aktivierten latenten Steuern entfallen auf folgende Positionen:

#### BILANZIERTE LATENTE STEUERN 2010

in TEUR	31. Dezember 2010	
	Bemessungsgrundlage	aktive latente Steuern
Steuerliche Verlustvorträge und Zinsvortrag	26.845	7.080
Bewertung Zinssicherungsgeschäfte	3.536	1.061
Leasing	1.743	523
Bewertung Devisentermingeschäfte	774	232
Übrige	743	223
	33.641	9.119
Saldierung mit passiven latenten Steuern	- 6.772	- 2.032
	26.869	7.087

Die aktiven latenten Steuern resultieren im Wesentlichen aus der zukünftigen Nutzbarkeit kumulierter Zinsvorträge aus der Zeit vor dem Börsengang. Hieraus resultieren aktive latente Steuern in Höhe von 6.660 TEUR.

Neben den aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge wurden aktive latente Steuern für Bewertungsunterschiede bei Zinssicherungs- und Devisentermingeschäften und bei bestehenden Finance Lease-Verträgen gebildet. Die auf Devisentermingeschäfte entfallenden latenten Steuern wurden erfolgsneutral gebildet.

Zum 31. Dezember 2009 entfielen die bilanzierten aktiven latenten Steuern auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede wie folgt:

#### BILANZIERTE LATENTE STEUERN 2009

in TEUR	31. Dezember 2009	
	Bemessungsgrundlage	aktive latente Steuern
Bewertung Zinssicherungsgeschäfte	4.797	1.439
Leasing	3.288	986
Bewertung Devisentermingeschäfte	1.254	376
Steuerliche Verlustvorträge	1.531	245
Übrige	814	243
	11.684	3.289
Saldierung mit passiven latenten Steuern	- 10.122	- 3.035
	1.562	254

### 14. SONSTIGE VERMÖGENSWERTE/ RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten:

#### SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Kautionen	829	1.905
Umsatzsteuerforderungen	532	445
Debitorische Kreditoren	514	1.330
Forderungen gegen den Vorstand	146	391
Marktwert des Zinscaps	13	106
Übrige Vermögenswerte	304	917
	2.338	5.094
davon langfristig	842	2.011
davon kurzfristig	1.496	3.083

Der Rechnungsabgrenzungsposten des Berichtsjahres in Höhe von insgesamt 6.220 TEUR (2009: 5.648 TEUR) beinhaltet im Wesentlichen an eine asiatische Einkaufsagentur gezahlte Kommissionen, die zum Barwert bilanziert und mittels Effektivzinsmethode über die Laufzeit verteilt werden.

## 15. VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

VORRÄTE in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	223	97
Waren	39.577	31.315
	<b>39.800</b>	<b>31.412</b>

Die Wertminderungen auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert sind gegenüber dem Vorjahr um 36 TEUR erhöht worden (2009: Verringerung um 300 TEUR). Die Veränderung wurde erfolgswirksam vorgenommen. Voraussichtlich noch anfallende Veräußerungskosten wurden hierbei berücksichtigt. Erfolgswirksame Wertaufholungen wurden im Rahmen von Veräußerungen in unwesentlicher Höhe realisiert.

Der Buchwert der zu Nettoveräußerungswerten angesetzten Vorräte betrug zum Bilanzstichtag 39.577 TEUR (2009: 31.315 TEUR). Unter den Vorräten wird Schwimmende Ware in Höhe von 10.408 TEUR (2009: 8.976 TEUR) ausgewiesen. Der Anstieg des Vorratsvermögens ist im Wesentlichen bedingt durch den Ausbau der kontrollierten Flächen und die positive Umsatzentwicklung. Insbesondere die Expansion im Retail-Segment geht mit einem korrespondierenden Vorratsanstieg einher.

Wegen der Sicherungsübereignung des Vorratsbestandes wird auf 22. (c) „Angaben zu Sicherheiten“ verwiesen.

## 16. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35.320	30.344
Forderungen gegen ein assoziiertes Unternehmen	3.112	3.019
	<b>38.432</b>	<b>33.363</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von unter einem Jahr. Ihr Buchwert entspricht dem beizulegenden Zeitwert. Wegen der Globalzession von Forderungen wird auf 22. (c) „Angaben zu Sicherheiten“ verwiesen.

Die folgende Tabelle gibt die Veränderungen der Wertberichtigungen auf den Bestand an kurzfristigen Forderungen, innerhalb der zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte wieder:

WERTBERICHTIGUNGEN KURZFRISTIGER FORDERUNGEN in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Stand zum Beginn des Jahres	5.675	2.777
Aufwandswirksame Zuführungen	1.123	3.414
Inanspruchnahme	- 3.343	- 427
Auflösung	- 3	- 89
Stand zum Ende des Jahres	<b>3.452</b>	<b>5.675</b>

Die oben dargestellten Forderungen beinhalten Beträge (siehe unten zur Altersstrukturanalyse), die zum Berichtsstichtag überfällig sind, für welche jedoch der Konzern keine Wertminderungen erfasst hat. Dies beruht darauf, dass die Bonität der Kunden keinen wesentlichen Veränderungen unterlegen hat und die Einbringlichkeit der ausstehenden Beträge weiterhin als gegeben angesehen wird. Als Grundlage dieser Einschätzung liegen dem Konzern zum Großteil Sicherheiten, Ratenzahlungsvereinbarungen, Unterlagen über die wirtschaftlichen Verhältnisse sowie Aufrechnungsmöglichkeiten mit der Gegenpartei vor.

Zum 31. Dezember stellt sich die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt dar:

#### ALTERSSTRUKTUR FORDERUNGEN AUS LIEFERUNG UND LEISTUNG

in TEUR	Summe	Nicht fällig und nicht wertgemindert	Buchwert wertgeminderte Forderungen	Überfällig, aber nicht wertgemindert		
				< 30 Tage	30-90 Tage	> 90 Tage
2010	38.432	24.769	4.673	3.643	4.401	946
2009	33.363	20.296	5.884	2.691	2.610	1.882

Bei der Bestimmung der Werthaltigkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird jeder Änderung der Bonität seit Einräumung des Zahlungsziels bis zum Berichtsstichtag Rechnung getragen. Es besteht zum Berichtsstichtag keine nennenswerte Konzentration des Kreditrisikos aufgrund der breit aufgestellten Kundenbasis.

Die Aufwendungen für Forderungsverluste und Wertberichtigungen auf Forderungen belaufen sich auf insgesamt 3.479 TEUR (2009: 4.768 TEUR). Ursächlich für den Rückgang ist die Tatsache, dass im Vorjahr Wertberichtigungen aufgrund der Insolvenz von zwei Großkunden und einem ehemaligen Lizenzpartner vorzunehmen waren.

## 17. FLÜSSIGE MITTEL

#### FLÜSSIGE MITTEL

in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Tagesgeld und sonstige Bankguthaben	21.579	13.809
Kassenbestand	904	282
	<b>22.483</b>	<b>14.091</b>

Wegen verpfändeter Bankguthaben wird auf 22. (c) „Angaben zu Sicherheiten“ verwiesen.

## 18. EIGENKAPITAL

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung (Anlage IV) dargestellt.

Im März 2010 wurden zur Stärkung des Eigenkapitals Gesellschafterdarlehen in Höhe von insgesamt 25.000 TEUR in Eigenkapital umgewandelt. Das gezeichnete Kapital hat sich infolge der Sachkapitalerhöhung um 528 TEUR auf 5.528 TEUR erhöht. Das entspricht 528.169 auf den Namen lautenden Stückaktien zu einem Nominalwert von je 1,00 EUR. Der über den Nennwert hinaus gehende Betrag in Höhe von 24.472 TEUR wurde in die Kapitalrücklage eingestellt.

Im Rahmen des Börsengangs wurden insgesamt 11.000.000 neue Aktien zu einem Nominalwert von je 1,00 EUR ausgegeben. Bei einem Emissionspreis von 13,00 EUR je Aktie wurden im Rahmen des Börsengangs insgesamt 143.000 TEUR vereinnahmt.

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt nach dem Börsengang insgesamt 16.528.169 EUR und ist eingeteilt in 16.528.169 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien.

Die Kapitalrücklage enthält die Zuzahlungen der Aktionäre sowie die bei der Ausgabe der Aktien im Rahmen des Börsengangs über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge (132.000 TEUR). Unter Berücksichtigung der auf die TOM TAILOR Holding AG entfallenden, ergebnisneutral behandelten Emissionskosten (bereinigt um den Ertragsteuervorteil) in Höhe von 3.750 TEUR sowie der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Verpflichtung aus dem aktienbasierten Vergütungsprogramm („Matching Stock Programm“, kurz: MSP) in Höhe von 331 TEUR erhöhte sich die Kapitalrücklage insgesamt um 153.053 TEUR auf 205.433 TEUR.

In der außerordentlichen Hauptversammlung am 24. März 2010 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 24. März 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrats zu erhöhen. Dies kann durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals um bis zu insgesamt 8.264.084 EUR (Genehmigtes Kapital I) erfolgen.

Das kumulierte übrige Eigenkapital enthält die Fremdwährungsumrechnungsrücklage sowie die Rücklage für Sicherungsgeschäfte unter Berücksichtigung von Steuereffekten.

In 2010 wurden erstmals die Devisenderivate mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Eigenkapital erfasst. In diesem Zusammenhang wurde ein Betrag von insgesamt 774 TEUR in die Rücklage für Sicherungsgeschäfte eingestellt. Es erfolgten keine Auflösungen zugunsten des Periodenergebnisses. Die auf die Bewertung der derivativen Finanzinstrumente entfallenden latenten Steuern betragen 232 TEUR. Die Rücklage für

Sicherungsgeschäfte beträgt unter Berücksichtigung der latenten Steuern zum 31. Dezember 2010 542 TEUR. Dieser Betrag ist insgesamt im sonstigen Ergebnis enthalten.

Der Konzernbilanzverlust entwickelte sich wie folgt:

<b>BILANZGEWINN (ENTWICKLUNG)</b>		
in TEUR	2010	2009
1. Januar	- 125.368	- 119.722
Konzernergebnis vor Minderheitenanteilen	2.406	- 5.646
abzüglich Minderheitenanteilen	- 253	0
nach Minderheitenanteilen	2.153	- 5.646
<b>31. Dezember</b>	<b>- 123.215</b>	<b>- 125.368</b>

Eine in 2006 durchgeführte Leveraged Buyout-Transaktion hat zu einer bilanziellen Eigenkapitalrückgewähr geführt, in deren Folge sich der Konzernergebnisvortrag um 93.806 TEUR verringert hat.

Die Rücklage für Fremdwährungsumrechnung enthält Wechselkursdifferenzen aus der Umrechnung der in den Konsolidierungskreis einbezogenen Schweizer Tochtergesellschaften, der ungarischen Tochtergesellschaft sowie den Tochtergesellschaften der TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH, Wörgl/Österreich.

## 19. RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN

Rückstellungen für Pensionen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften gebildet. Begünstigt sind ehemalige leitende Angestellte bzw. ehemalige Geschäftsführer/Vorstände sowie deren Hinterbliebene.

Bei den Pensionsrückstellungen handelt es sich ausschließlich um leistungsorientierte Versorgungspläne. Die Versorgungspläne sind rückstellungs- und damit nicht fondsfinanziert. Für die Pensionszusagen bestehen Rückdeckungsversicherungen.

Die Höhe der Pensionsverpflichtung (Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen bzw. „defined benefit obligation“) wird nach versicherungsmathematischen Methoden berechnet, für die Schätzungen unumgänglich sind. Dabei werden folgende Prämissen zugrunde gelegt:

### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN: PRÄMISEN

in %	2010	2009
Abzinsungsfaktor	5,40	5,90

Da ausschließlich feste Pensionshöhen zugesagt wurden, haben Renten- und Gehaltstrends keine Auswirkung auf die Höhe der künftigen Pensionszahlungen und wurden mit 0,0 % angesetzt.

Die Pensionszusagen wurden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen nach den Richttafeln 2005 von Prof. Dr. Heubeck ermittelt.

Aus Erhöhungen oder Verminderungen entweder des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung oder des Verkehrswerts der Rückdeckungsversicherung können versicherungsmathematische Gewinne und Verluste entstehen, deren Ursachen unter anderem Änderungen der Berechnungsparameter, Schätzungsänderungen bezüglich des Risikoverlaufs der Pensionsverpflichtungen und Abweichungen zwischen dem tatsächlichen und dem erwarteten Ertrag aus der Versicherungspolice sein können.

Unter Berücksichtigung der Berechnungsgrundlagen nach IAS 19 resultiert folgender Finanzierungsstatus aus den Pensionszusagen:

### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Anwartschaftsbarwerte der Versorgungszusagen („defined benefit obligation“; ausschließlich rückstellungsfinanziert)	1.550	1.376
abzügl. Rückdeckungsversicherung	- 1.295	- 1.200
Nettopflichtungen	255	176
<b>Bilanzwert</b>	<b>255</b>	<b>176</b>

Die Anwartschaftsbarwerte haben sich wie folgt entwickelt:

### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN: ENTWICKLUNG ANWARTSCHAFTSBARWERT

in TEUR	2010	2009
Anwartschaftsbarwerte zum 1. Jan.	1.376	1.320
Dienstzeitaufwand	18	18
Zinsaufwand	81	75
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	75	- 37
<b>Anwartschaftsbarwerte zum 31. Dez.</b>	<b>1.550</b>	<b>1.376</b>

Das mit den Anwartschaftsbarwerten verrechnete Rückdeckungsvermögen hat sich wie folgt entwickelt:

<b>PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN: ENTWICKLUNG RÜCKDECKUNGSVERSICHERUNG</b>		
in TEUR	2010	2009
Rückdeckungsvermögen zum 1. Jan.	1.200	1.146
Einzahlung in Rückdeckungsvermögen	45	62
Erträge aus Rückdeckungsvermögen	36	18
Übrige Veränderungen	14	- 26
<b>Rückdeckungsvermögen zum 31. Dez.</b>	<b>1.295</b>	<b>1.200</b>

Der beizulegende Wert der Rückdeckungsversicherung, der von der Versicherung mitgeteilt wurde, betrug zum Bilanzstichtag 1.708 TEUR (2009: 1.627 TEUR). Infolge der Höchstbegrenzung des Abzugs des Aktivwerts der Rückdeckungsversicherung bis

zur Höhe des Barwerts der Pensionszusage wurden zum Bilanzstichtag 413 TEUR (2009: 427 TEUR) nicht in Abzug gebracht.

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung von Pensionsverpflichtungen werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Alle übrigen Komponenten der Pensionsaufwendungen werden im Personalaufwand ausgewiesen.

Die insgesamt erwartete Rendite ergibt sich aus dem gewichteten Durchschnitt der erwarteten Erträge aus dem gehaltenen Planvermögen. Die Einschätzung der erwarteten Erträge durch die Geschäftsführung basiert auf historischen Ertragsreihen und Marktvorhersagen von Analysten für die Vermögenswerte für die Dauer der entsprechenden Verpflichtung.

## 20. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

<b>SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN/GESCHÄFTSJAHR</b>					
in TEUR	1.1.2010	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2010
Personalbezogene Rückstellungen	3.105	2.877	0	4.130	4.358
Kundenboni	2.846	2.846	0	3.081	3.081
Retouren	2.647	2.647	0	2.982	2.982
Ausstehende Abrechnungen	3.687	3.687	0	1.069	1.069
Übrige	1.215	449	50	911	1.627
	<b>13.500</b>	<b>12.506</b>	<b>50</b>	<b>12.173</b>	<b>13.117</b>
davon langfristige	135				961
davon kurzfristige	13.365				12.156

Die personalbezogenen Rückstellungen betreffen überwiegend Rückstellungen für Tantiemen, Boni und ausstehende Urlaubs- und Überstundenansprüche.

Für die Rückstellungen wird mit Ausnahme der Rückstellung für das langfristige Vergütungssystem der Führungskräfte („Long Term Incentive – Programm“ kurz LTI) und für Altersteilzeit unterstellt, dass deren Abwicklung innerhalb von zwölf Monaten erwartet wird. Die Bewertungsparameter für das LTI-Programm werden in Abschnitt „H. SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN“ im Rahmen der Vergütung der Vorstandsmitglieder erläutert.

Im Vorjahr haben sich die sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

#### SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN (VORJAHR)

in TEUR	1.1.2009	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2009
Ausstehende Abrechnungen	5.267	5.267	0	3.687	3.687
Personalbezogene Rückstellungen	3.164	2.903	0	2.844	3.105
Kundenboni	1.849	1.849	0	2.846	2.846
Retouren	2.550	213	0	310	2.647
Übrige	1.685	1.127	0	657	1.215
	14.515	11.359	0	10.344	13.500
davon langfristig	223				135
davon kurzfristig	14.292				13.365

## 21. ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

Die Ertragsteuerverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

#### ERTRAGSTEUERVERPFLICHTUNGEN

in TEUR	31. Dezember 2010		
	Restlaufzeit		Gesamt
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	
Latente Ertragsteuern	1.577	32.006	33.583
Laufende Ertragsteuern	5.898	0	5.898
	<b>7.475</b>	<b>32.006</b>	<b>39.481</b>
in TEUR	31. Dezember 2009		
	Restlaufzeit		Gesamt
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	
Latente Ertragsteuern	2.419	31.866	34.285
Laufende Ertragsteuern	5.712	0	5.712
	<b>8.131</b>	<b>31.866</b>	<b>39.997</b>

Korrespondierend zur Abschreibung der stillen Reserven aus der Kaufpreisallokation in 2005 werden die gebildeten passiven latenten Steuern aufgelöst. Die Restlaufzeit wird daher in „bis ein Jahr“ und „über ein Jahr“ differenziert. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst.

Die passiven latenten Steuern entfallen auf die folgenden Positionen:

#### PASSIVE LATENTE STEUERN IM BERICHTSJAHR

in TEUR	31. Dezember 2010	
	Be-messungs-grundlage	passive latente Steuern
Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens	113.529	34.059
Konsolidierungsmaßnahmen (Schuldenkonsolidierung, Zwischenergebniseliminierung)	4.552	1.366
Bewertung von Forderungen	510	153
Pensionsrückstellungen	29	9
Übrige	94	28
	118.714	35.615
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	- 6.772	- 2.032
	<b>111.942</b>	<b>33.583</b>

Im Zusammenhang mit dem Ansatz immaterieller Vermögenswerte im Rahmen der Erstkonsolidierung der TOM TAILOR South Eastern Europe GmbH wurden passive latente Steuern unter der Position Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens in Höhe von 1.284 TEUR angesetzt, die zum Stichtag einen Restbuchwert von 1.239 TEUR aufweisen.

Zum 31. Dezember 2009 entfielen die bilanzierten passiven latenten Steuern auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede wie folgt:

#### PASSIVE LATENTE STEUERN IM VORJAHR

in TEUR	31. Dezember 2009	
	Be-messungs-grundlage	passive latente Steuern
Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens	117.466	35.239
Konsolidierungsmaßnahmen (Schuldenkonsolidierungs-, Zwischenergebniseliminierung)	6.133	1.840
Bewertung von Forderungen	522	156
Behandlung von Strukturierungskosten	263	79
Pensionsrückstellungen	21	6
	124.405	37.320
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	- 10.122	- 3.035
	<b>114.283</b>	<b>34.285</b>

## 22. FINANZVERBINDLICHKEITEN

### (a) Zusammensetzung

Die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

#### FINANZVERBINDLICHKEITEN IM BERICHTSJAHR

in TEUR	31. Dezember 2010			
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.232	57.380	0	59.612
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	3.000	6.253	151	9.404
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	3.496	2.097	0	5.593
	<b>8.728</b>	<b>65.730</b>	<b>151</b>	<b>74.609</b>

Im Vorjahr setzten sich die kurz- und langfristigen Finanzschulden wie folgt zusammen:

#### FINANZVERBINDLICHKEITEN IM VORJAHR

in TEUR	31. Dezember 2009			
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.099	59.333	61.686	128.118
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	3.176	5.272	64	8.512
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	29.790	27.822	57.612
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	0	3.765	0	3.765
	<b>10.275</b>	<b>98.160</b>	<b>89.572</b>	<b>198.007</b>

### (b) Erläuterung

#### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Der Großteil des Emissionserlöses aus dem Börsengang wurde dazu verwendet, die Bankverbindlichkeiten mittels Sondertilgungen deutlich zu reduzieren. In diesem Zusammenhang wurde eine Anpassung der Vertragskonditionen vorgenommen. Aufgrund der geänderten Bedingungen wurde die gesamte Transaktion als Ablösung einer bestehenden Finanzierung bei gleichzeitiger Aufnahme eines neuen Darlehens klassifiziert.

Die effektive Verzinsung der langfristigen Darlehen ist variabel und richtet sich nach dem 3-Monats-EURIBOR zuzüglich einer Marge zwischen 2,50 % p.a. und 4,25 % p.a. (2009: zwischen 1,75 % und 3,50 %), deren Höhe vom Verhältnis zwischen Nettoverschuldung und dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA abhängt.

Die Darlehen sind unter Berücksichtigung der Tilgung in Höhe von 53,7 Mio. EUR per Ende Januar 2014 fällig.

Der Fortbestand der Darlehensgewährung ist abhängig von der Einhaltung finanzieller Kennzahlen (bereinigtes EBITDA/liquiditätswirksames Zinsergebnis, Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA), für deren Berechnung der nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss heranzuziehen ist.

Mit den Bankverbindlichkeiten sind in den Vorjahren Strukturierungskosten nach der Effektivzinsmethode verrechnet worden. Die zum Vorjahresstichtag insgesamt noch abgegrenzten Strukturierungskosten in Höhe von 3.379 TEUR wurden im Geschäftsjahr 2010 aufgrund der Ablösung der Darlehen erfolgswirksam in den Zinsaufwendungen erfasst.

Inländische Kontokorrentverbindlichkeiten bestehen zum Bilanzstichtag nicht mehr (2009: 8.899 TEUR).

#### Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern

Die zum Bilanzstichtag per 31. Dezember 2009 bilanzierten Gesellschafterdarlehen – einschließlich abgegrenzter Zinsen – in Höhe von 57.612 TEUR wurden zur Stärkung des Eigenkapitals und in Vorbereitung auf den Börsengang im März 2010 in zwei Tranchen von je 10.000 TEUR und 15.000 TEUR in Eigenkapital umgewandelt. Wir verweisen auf unsere Ausführungen unter D.18 (Eigenkapital). Der verbleibende Restbetrag von 32.612 TEUR wurde vollständig an die Gesellschafter Ende März 2010 ausbezahlt.

#### (c) Angaben zu Sicherheiten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind durch die Verpfändung aller Bankguthaben in Höhe von insgesamt 15,8 Mio. EUR (2009: 10,6 Mio. EUR) der TOM TAILOR Holding AG, der Tom Tailor GmbH sowie der Tom Tailor Retail GmbH, die Verpfändung der Anteile an den Tochtergesellschaften Tom Tailor GmbH und Tom Tailor Retail GmbH, die Globalzession sämtlicher Forderungen in Höhe von insgesamt 30,2 Mio. EUR (2009: 25,6 Mio. EUR) der TOM TAILOR Holding AG, der Tom Tailor GmbH sowie der Tom Tailor Retail GmbH, die Sicherungsübereignung von Vorratsvermögen in Höhe von insgesamt 33,1 Mio. EUR (2009: 27,9 Mio. EUR) und des Sachanlagevermögens in Höhe von insgesamt 13,4 Mio. EUR (2009: 8,3 Mio. EUR) der Tom Tailor GmbH und der Tom Tailor Retail GmbH sowie durch die Sicherungsübereignung der Marken und Markenrechte der Tom Tailor GmbH besichert. Das Recht zur Sicherheitenverwertung wird ausgelöst, wenn ein Kündigungsgrund gemäß der bestehenden Kreditverträge vorliegt.

#### (d) Verbindlichkeiten gegenüber Dritten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Dritten enthalten den mit 6,5 % abgezinsten Barwert der Kaufpreisverpflichtung aus dem Erwerb der 51 % Beteiligung an der TOM TAILOR South Eastern Europe Holding GmbH, Wörgl/Österreich in Höhe von 2.566 TEUR. Davon sind 469 TEUR innerhalb eines Jahres zahlbar und 2.097 TEUR langfristig fällig.

Darüber hinaus wird aus dem Erwerb der Minderheitenanteile an der TOM TAILOR Gesellschaft m.b.H., Wörgl/Österreich von der c&c Schreder GmbH eine Kaufpreisverbindlichkeit (inkl. Zinsen) von 3.027 TEUR unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

## 23. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben wie im Vorjahr ausnahmslos eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Ihr Buchwert entspricht dem beizulegenden Zeitwert.

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte.

## 24. SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Marktwert von Zinssicherungsgeschäften	3.537	4.797
Sonstige Steuern (vor allem Umsatzsteuer)	2.595	2.799
Marktwert von Devisentermingeschäften	774	1.254
Kreditorische Debitoren	842	576
Personalverbindlichkeiten	428	315
Übrige Verbindlichkeiten	801	896
	<b>8.977</b>	<b>10.637</b>
davon langfristig	3.537	4.797
davon kurzfristig	5.440	5.840

## 25. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN in TEUR	31.12.2010	31.12.2009
Rechnungsabgrenzungsposten	3.973	5.052
davon langfristig	2.775	3.961
davon kurzfristig	1.198	1.091

Für die durchgeführte Ausgliederung des Logistikbereiches an DHL hat die Gesellschaft in 2008 ein sogenanntes Upfront-Payment in Höhe von 5,9 Mio. EUR erhalten, welches ertragswirksam mittels Effektivzinsmethode über die Laufzeit des Vertrages verteilt wird.

## E. MANAGEMENT VON FINANZRISIKEN UND FINANZDERIVATEN

### KAPITALSTEUERUNG

Die Kapitalsteuerung des TOM TAILOR Konzerns dient der Sicherstellung der Unternehmensfortführung, der Gewährleistung einer adäquaten Verzinsung des Eigenkapitals sowie der Optimierung der Kapitalstruktur.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen durch die Aufnahme und Tilgung von Verbindlichkeiten, durch die von Eigenkapitalgebern indizierten Eigenkapitalmaßnahmen und durch den Einsatz von Finanzinstrumenten zur Absicherung von zukünftigen Zahlungsströmen.

Die Darlehensgewährung der Kreditinstitute ist abhängig von der Einhaltung finanzieller Kennzahlen (Financial Covenants), für deren Berechnung der nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss maßgeblich ist.

Die Überwachung der Kapitalstruktur erfolgt primär durch Cashflow-relevante Kennzahlen (bereinigtes EBITDA/liquiditätswirksames Zinsergebnis, Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA).

Damit dient die Zins- und Tilgungsfähigkeit der Unternehmensgruppe als wesentliches Kapitalsteuerungsinstrument.

Das Eigenkapital beträgt 100.241 TEUR (2009: –68.181 TEUR) und ist in den Vorjahren durch einen in 2006 durchgeführten Unternehmenszusammenschluss beeinflusst worden, der zu einer bilanziellen Eigenkapitalrückgewähr von 93.806 TEUR geführt hat.

Im Berichtsjahr ist das Eigenkapital sowohl durch den erfolgreichen Börsengang beeinflusst, bei dem TOM TAILOR insgesamt ein Bruttoemissionserlös von 143,0 Mio. EUR zugeflossen ist, als auch durch die Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Eigenkapital in Höhe von insgesamt 25,0 Mio. EUR.

Die finanzielle Strategie des TOM TAILOR Konzerns besteht darin durch den operativ generierten Cashflow zukünftig die Verschuldung weiter zu reduzieren und die Eigenkapitalbasis weiter nachhaltig zu stärken.

### EINSATZ UND STEUERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen insbesondere Bankdarlehen, Finanzierungsleasingverhältnisse sowie Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen. Der Hauptzweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte, wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel, die unmittelbar aus seiner Geschäftstätigkeit resultieren.

Des Weiteren verfügt der Konzern auch über derivative Finanzinstrumente. Hierzu gehören vor allem Zinssicherungsgeschäfte (Zinscap- und Zinsswapvereinbarungen) und Devisentermingeschäfte. Zweck dieser derivativen Finanzinstrumente ist die Absicherung gegen Zins- und Währungsrisiken, die aus der Geschäftstätigkeit des Konzerns und seinen Finanzierungsquellen resultieren. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente unterliegt internen Richtlinien und Kontrollmechanismen.

## BEIZULEGENDE ZEITWERTE VON FINANZINSTRUMENTEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente:

### BEIZULEGENDER ZEITWERT FINANZINSTRUMENTE

in TEUR	Kategorie nach IAS 39	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
		2010	2009	2010	2009
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte	lar	46.260	44.000	46.260	44.000
Flüssige Mittel	lar	22.483	14.091	22.483	14.091
Zur Zinssicherung eingesetzte Derivate	fvtpl	13	106	13	106
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten					
Akquisitionskredit	flac	59.612	104.817	59.612	104.817
Übrige Bankverbindlichkeiten	flac	0	23.301	0	23.301
Verpflichtungen aus Finance Lease	flac	9.404	8.512	9.404	8.512
Verbindlichkeiten ggü. Gesellschaftern	flac	0	57.612	0	57.612
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	flac	5.593	3.765	5.593	3.765
Zur Zins- bzw. Währungssicherung eingesetzte Derivate ohne Hedging-Beziehungen	fvtpl	3.537	6.051	3.537	6.051
Zur Zins- bzw. Währungssicherung eingesetzte Derivate mit Hedging-Beziehungen	n.a.	774	0	774	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie übrige Verbindlichkeiten	flac	59.803	60.558	59.803	60.558

flac = financial liabilities measured at amortised cost (Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten);

fvtpl = fair value through profit and loss (Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzieller Vermögenswert/finanzielle Verbindlichkeit);

lar = loans and receivables (Ausgereichte Kredite und Forderungen)

Die auf die Nominalbeträge bezogenen Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente berücksichtigen keine gegenläufigen Wertentwicklungen aus Grundgeschäften. Sie entsprechen nicht notwendigerweise den Beträgen, die der Konzern zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielen wird bzw. zu zahlen hat.

Die zum Bilanzstichtag bestehenden Sicherungsgeschäfte erfüllen mit Ausnahme der zu Sicherungszwecken von zukünftigen Transaktionen abgeschlossenen Devisentermingeschäften die in IAS 39 genannten Anforderungen an das sog. „hedge accounting“ nicht. Sämtliche Marktwertänderungen mit Ausnahme der Änderung der beizulegenden Zeitwerte der Devisentermingeschäfte in Höhe von 774 TEUR wurden daher sofort ergebniswirksam gebucht.

Die Marktwerte von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen, von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, von sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sowie revolving Kreditfazilitäten entsprechen den Buchwerten. Dies liegt vor allem an den kurzen Laufzeiten solcher Instrumente.

Insbesondere Liefer- und Leistungsforderungen werden vom Konzern vornehmlich basierend auf der Kreditwürdigkeit der einzelnen Kunden bewertet. Basierend auf dieser Bewertung werden Wertberichtigungen vorgenommen, um erwarteten Ausfällen dieser Forderungen Rechnung zu tragen. Zum 31. Dezember 2010 unterschieden sich die Buchwerte dieser Forderungen, abzüglich der Wertberichtigungen, nicht wesentlich von ihren anzunehmenden beizulegenden Werten.

Den Marktwert von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstigen Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sowie sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten bestimmt TOM TAILOR grundsätzlich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme mit den für ähnliche Finanzschulden mit vergleichbarer Restlaufzeit geltenden Zinsen. Aufgrund der Neuverhandlung der Konditionen im Berichtsjahr wird der Konsortialkredit der Banken zu aktuellen Marktkonditionen verzinst, so dass sich dessen Buchwert und beizulegender Zeitwert zum Bilanzstichtag weitgehend entsprechen.

Der Konzern schließt derivative Finanzinstrumente ausschließlich mit Finanzinstituten mit guter Bonität ab. Die Zinssicherungsinstrumente (Zinsswap/-cap) sowie die Devisenterminkontrakte werden unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Input-Parametern bewertet. Zu den am häufigsten angewandten Bewertungsverfahren gehören Forward-Preis- und Swap-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen. Die Modelle beziehen verschiedene Größen ein, wie z.B. die Bonität der Geschäftspartner, Devisen-Kassa- und Termin-Kurse und die Zinsstrukturkurven.

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

- **Stufe 1:** notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten
- **Stufe 2:** Verfahren, bei denen sämtliche Input-Parameter, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind
- **Stufe 3:** Verfahren, die Input-Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

#### BEIZULEGENDER ZEITWERT FINANZINSTRUMENTE

in TEUR	2010	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte				
Zur Zinssicherung eingesetzte Derivate (Zinsscap)	13	0	13	0
	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>13</b>	<b>0</b>
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten				
Zur Zinssicherung eingesetzte Derivate (Zinsswap)	3.537	0	3.537	0
Als Cashflow Hedge designierte Sicherungsinstrumente (Devisentermingeschäfte)	774	0	774	0
	<b>4.311</b>	<b>0</b>	<b>4.311</b>	<b>0</b>

Nettogewinne und Nettoverluste aus Finanzinstrumenten:

#### NETTOGEWINNE UND -VERLUSTE AUS FINANZINSTRUMENTEN

in TEUR	2010	2009
Forderungen und Ausleihungen	- 2.976	- 4.701
davon Zinsergebnis	221	62
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	- 8.660	- 11.364
davon Zinsergebnis	- 9.460	- 13.389
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten	- 1.696	- 115
davon Zinsergebnis	- 3.150	- 3.612

Die Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten umfassen Bewertungsergebnisse, das Fortschreiben von Agien und Disagien, die Erfassung und das Stornieren von Aufwendungen aus Wertminderungen, Ergebnisse aus der Währungsumrechnung sowie Zinsen und alle sonstigen Ergebniswirkungen aus Finanzinstrumenten. Im Posten „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente“ sind nur Ergebnisse aus solchen Instrumenten enthalten, die nicht als Sicherungsinstrumente im Rahmen einer Sicherungsbeziehung nach IAS 39 designiert sind.

Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Die Unternehmensleitung beschließt Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden.

## MARKTRISIKO

Marktrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktpreise schwanken.

Der Konzern ist aufgrund seiner Aktivitäten im Wesentlichen finanziellen Risiken aus der Änderung von Wechselkursen (siehe „Währungsrisiken“ unten) und Zinssätzen (siehe „Zinsänderungsrisiken“ unten) ausgesetzt. Darüber hinaus beeinflussen Kreditrisiken (siehe „Kreditrisiko“ unten) sowie Liquiditätsrisiken (siehe „Liquiditätsrisiko“ unten) die operative Tätigkeit des Konzerns.

Es werden derivative Finanzinstrumente abgeschlossen, um die bestehenden Zins- und Wechselkursrisiken zu steuern. Hierzu gehören:

- Devisentermingeschäfte zur Absicherung des Wechselkursrisikos, welches aus dem Import von vornehmlich im asiatischen Raum produzierten Freizeitmodenkollektionen resultiert.
- Zinsswap-/capvereinbarungen zur Minderung des Risikos steigender Zinssätze bei variabel verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten.

Die Sensitivitätsanalysen in den folgenden Abschnitten beziehen sich jeweils auf den Stand zum 31. Dezember 2010 bzw. 2009.

Die Sensitivitätsanalysen wurden auf der Grundlage der am 31. Dezember 2010 bestehenden Sicherungsbeziehungen und unter der Prämisse erstellt, dass die Nettoverschuldung, das Verhältnis von fester und variabler Verzinsung von Schulden und Derivaten und der Anteil von Finanzinstrumenten in Fremdwährung konstant bleiben.

### a) Kreditrisiko

Die Gesellschaft ist aus ihrem operativen Geschäft heraus und aus bestimmten Finanzierungsaktivitäten einem Adressenausfallrisiko ausgesetzt.

Zur Minimierung des Ausfallrisikos im operativen Geschäft werden die Außenstände zentral und fortlaufend überwacht. Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Darüber hinaus wird dem Risiko durch den Abschluss von Delkrederversicherungen sowie die Einholung von Sicherheiten begegnet. Erkennbaren Ausfallrisiken wird mittels Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen.

Im Finanzierungsbereich wird das Risiko des Ausfalls des jeweiligen Kontrahenten durch die Auswahl von Bankinstituten mit guter und sehr guter Bonität begrenzt.

Das maximale Ausfallrisiko wird durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der flüssigen Mittel wiedergegeben.

### b) Liquiditätsrisiko

Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität des Konzerns sicherzustellen, wird eine revolving Liquiditätsplanung erstellt, die die Liquiditätszu- und -abflüsse sowohl auf kurzfristige als auch auf mittelfristige Sicht abbildet. Sofern erforderlich, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten.

Die Fristigkeitenanalyse der finanziellen Verbindlichkeiten mit vertraglichen Restlaufzeiten sowie der erwartete Zinsdienst sind den folgenden Tabellen zu entnehmen.

## FRISTIGKEITENANALYSE IM BERICHTSJAHR

in TEUR	Originäre finanzielle Verbindlichkeiten			Verbindlichkeiten aus Derivaten	
	Verb. ggü. Kreditinstituten	Finance Lease	Übrige Verbindlichkeiten	Zinssicherung	Währungssicherung
<b>Buchwert 31. Dez. 2010</b>	59.612	9.404	65.396	3.537	774
<b>Cashflow 2011</b>					
Zinsdienst	2.952	708	166	1.499	0
Tilgung	2.232	3.000	60.524	0	774
<b>Cashflow 2012-2015</b>					
Zinsdienst	6.274	836	267	2.498	0
Tilgung	57.380	6.253	4.872	0	0
<b>Cashflow 2016 f.</b>					
Zinsdienst	0	1	0	0	0
Tilgung	0	151	0	0	0

## FRISTIGKEITENANALYSE IM VORJAHR

in TEUR	Originäre finanzielle Verbindlichkeiten				Verbindlichkeiten aus Derivaten	
	Verb. ggü. Kreditinstituten	Finance Lease	Verb. ggü. Gesellschaftern	Übrige Verbindlichkeiten	Zinssicherung	Währungssicherung
<b>Buchwert 31. Dez. 2009</b>	128.118	8.512	57.612	64.323	4.691	1.254
<b>Cashflow 2010</b>						
Zinsdienst	5.573	650	0	0	2.771	0
Tilgung	7.099	3.175	0	56.597	0	1.254
<b>Cashflow 2011-2014</b>						
Zinsdienst	29.857	671	3.795	594	2.507	0
Tilgung	59.333	5.273	9.230	7.726	0	0
<b>Cashflow 2015 f.</b>						
Zinsdienst	25.478	2	16.301	0	0	0
Tilgung	61.686	63	48.382	0	0	0

Für die Cashflows aus dem erwarteten Zinsdienst wurde zur Vereinfachung eine konstante Zinsstrukturkurve unterstellt.

### c) Währungsrisiken

Die Währungsrisiken des Konzerns resultieren aus der operativen Tätigkeit. Der Konzern beschafft einen Teil seiner Waren in us-Dollar. Zur Absicherung gegen Risiken aus Wechselkursänderungen wurden im Berichtsjahr Devisentermingeschäfte abgeschlossen.

Eine Zuordnung von Zahlungsmittelzuflüssen aus diesen Devisentermingeschäften zu konkreten erwarteten Zahlungsmittelabflüssen aus Warenbeschaffungen erfolgte erstmals im Berichtsjahr, so dass die abgeschlossenen Devisentermingeschäfte als Cashflow Hedge (Absicherung von Zahlungsströmen aus künftigen Transaktionen) designiert wurden. Zum Bilanzstichtag wurden die Devisentermingeschäfte mit ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Die beizulegenden Zeitwerte

wurden von den Banken anhand der Wechselkurse laufzeitäquivalenter Sicherungsgeschäfte zum Bilanzstichtag bewertet. Der beizulegende Zeitwert der zum Bilanzstichtag vorhandenen Devisentermingeschäfte in Höhe von 774 TEUR wurde unter Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 232 TEUR erstmals erfolgsneutral in die Rücklage für Sicherungsgeschäfte eingestellt und korrespondierend im sonstigen Ergebnis erfasst. In das Periodenergebnis wurden keine Beträge einbezogen. Die Ausführung der abgesicherten künftigen Warenbeschaffungen und somit auch die Zahlungsströme werden sämtlich im Jahr 2011 erwartet.

Devisentermingeschäfte, die keiner Sicherungsbeziehung zugewiesen waren, führten im Berichtsjahr zu einem Ergebnisbeitrag von 1.254 TEUR (2009: 1.435 TEUR).

Darüber hinaus sind die Schweizer Konzerngesellschaften einem Währungsrisiko ausgesetzt, das aus den in Euro abgerechneten Geschäftsbeziehungen zu TOM TAILOR resultiert.

Im Wesentlichen bestehen im Konzern auf fremde Währungen lautende Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wie folgt:

#### WÄHRUNGSRISSIKO

	31. Dezember 2010			
	Betrag in Landeswährung TCHF	Stichtagskurs CHF/EUR 1,25 TEUR	Betrag in Landeswährung TUSD	Stichtagskurs USD/EUR 1,34 TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.549	1.237		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			14.479	10.836
	<b>1.549</b>	<b>1.237</b>	<b>14.479</b>	<b>10.836</b>

Im Vorjahr bestanden im Konzern die folgenden auf fremde Währungen lautenden Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen:

	31. Dezember 2009			
	Betrag in Landeswährung TCHF	Stichtagskurs CHF/EUR 1,48 TEUR	Betrag in Landeswährung TUSD	Stichtagskurs USD/EUR 1,44 TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	926	624		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			9.678	6.718
	<b>926</b>	<b>624</b>	<b>9.678</b>	<b>6.718</b>

Das Gesamtergebnis aus Fremdwährungsgewinnen und -verlusten (ohne Derivate) belief sich im Geschäftsjahr auf 800 TEUR (2009: 2.025 TEUR).

Gemäß IFRS 7 erstellt der Konzern Sensitivitätsanalysen in Bezug auf die Währungsrisiken, mittels derer die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital ermittelt werden. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand zum Abschlussstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist. Den Währungssensitivitätsanalysen liegen die folgenden Annahmen zu Grunde:

- Der überwiegende Teil der originären Finanzinstrumente (Wertpapiere, Forderungen, flüssige Mittel, Schulden) ist unmittelbar in der funktionalen Währung Euro denominated. Sofern diese Finanzinstrumente nicht in Euro denominated sind, werden diese in die Sensitivitätsanalysen einbezogen.
- Währungskursbedingte Veränderungen der Marktwerte von Devisenderivaten wirken sich auf das Eigenkapital aus (Rücklage für Sicherungsgeschäfte).
- Wesentliche Auswirkungen ergeben sich aus der Änderung des Wechselkurses des us-Dollar bzw. des Schweizer Franken gegenüber dem Euro. Die Änderung des Wechselkurses weiterer Währungen (z.B. Tschechische Krone, Ungarische Forint, etc.) hat nur unwesentliche Auswirkungen und wird daher nicht gesondert betrachtet.

Wäre der Euro zum Bilanzstichtag gegenüber dem us-Dollar um 10 % aufgewertet (abgewertet) gewesen, wäre das Währungsergebnis aus dem in USD bilanzierten Verbindlichkeiten um 978 TEUR höher bzw. 1.196 TEUR niedriger gewesen (2009: 1.579 TEUR niedriger bzw. 1.930 TEUR höher). Im Vergleich dazu wäre die im Eigenkapital ausgewiesene Rücklage für Sicherungsgeschäfte aus den in USD abgeschlossenen Devisentermingeschäften um 3.911 TEUR niedriger bzw. um 3.407 TEUR höher gewesen.

Eine 10-Prozent-Aufwertung (Abwertung) des Euro gegenüber dem Schweizer Franken hätte zu einer um 493 TEUR höheren bzw. 602 TEUR geringeren Rücklage für Differenzen aus der Währungsumrechnung für nicht in der Berichtswährung erstellte Jahresabschlüsse geführt (2009: 463 TEUR höher bzw. 566 TEUR niedriger).

#### d) Zinsänderungsrisiken

Der Konzern unterliegt Zinsrisiken hauptsächlich in der Eurozone. TOM TAILOR nutzt zur Zinsabsicherung von variabel verzinslichen Krediten derivative Finanzinstrumente.

Zur Begrenzung von Zinsänderungsrisiken besteht eine Zinsbegrenzungsvereinbarung (Zinscap) mit einer Laufzeit vom 30. Juni 2006 bis zum 31. Dezember 2012. Der Zinscap wird zur Absicherung der Darlehen herangezogen. Durch den abgeschlossenen Zinscap wird der an den 3-Monats-EURIBOR gekoppelte Zinssatz der Bankdarlehen auf 3,75 % begrenzt.

Darüber hinaus besteht ein Zinsswap mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2013. Die Laufzeit und der Nominalbetrag korrespondieren mit den zugrunde liegenden Bankdarlehen. Die Gesellschaft erhält einen variablen Zinssatz auf Basis des 3-Monats-EURIBOR und zahlt einen festen Zinssatz von 3,7875 %.

Die nachstehende Aufstellung zeigt zusammengefasst die Nominalbeträge, Buchwerte und Marktwerte der eingesetzten Zinssicherungsprodukte:

#### ZINSSICHERUNGSGESCHÄFT

in TEUR	2010	2009
Nominalwert	94.612	111.500
Buchwert	- 3.523	- 4.691
beizulegender Zeitwert	- 3.523	- 4.691

Im Finanzergebnis werden im Berichtsjahr Zinserträge von 1.454 TEUR (2009: Zinsaufwand 115 TEUR) der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Zinssicherungsinstrumente ausgewiesen.

Zinsänderungsrisiken werden gemäß IFRS 7 mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt. Diese stellen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen, andere Ergebnisteile sowie gegebenenfalls auf das Eigenkapital dar. Den Zinssensitivitätsanalysen liegen die folgenden Annahmen zu Grunde:

- Marktzinssatzänderungen von originären Finanzinstrumenten mit fester Verzinsung wirken sich nur dann auf das Ergebnis aus, wenn diese zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind. Demnach unterliegen alle zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumente mit fester Verzinsung keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7.
- Marktzinssatzänderungen wirken sich auf das Zinsergebnis von originären variabel verzinslichen Finanzinstrumenten aus und werden daher bei den ergebnisbezogenen Sensitivitätsberechnungen berücksichtigt.
- Marktzinssatzänderungen von Zinsderivaten haben Auswirkungen auf das Zinsergebnis (Bewertungsergebnis aus der Anpassung der finanziellen Vermögenswerte an den beizulegenden Zeitwert sowie Zinsergebnis aus den Zinszahlungsströmen des Berichtsjahres) und werden daher bei den ergebnisbezogenen Sensitivitätsberechnungen berücksichtigt.

Wäre das Marktzinsniveau zum Bilanzstichtag um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen, dann wäre das Zinsergebnis um 1.530 TEUR höher bzw. 1.524 TEUR niedriger (2009: 945 TEUR höher bzw. 860 TEUR niedriger) ausgefallen.

#### e) Sonstige Preisrisiken

Im Berichtsjahr und im Vorjahr war der Konzern keinen wesentlichen sonstigen Preisrisiken ausgesetzt.

## F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die flüssigen Mittel des Konzerns durch Mittelzu- und -abflüsse im Laufe des Berichtsjahres verändert haben. Entsprechend IAS 7 („Cashflow Statements“) wird zwischen Zahlungsströmen aus laufender Geschäftstätigkeit und aus Investitions- bzw. Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Im Rahmen der indirekten Herleitung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit wurde der Ausweis in 2010 dahingehend angepasst, dass die gezahlten Ertragsteuern und die vereinnahmten bzw. verausgabten Zinsen direkt im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit dargestellt werden. Der Ausweis des Vorjahres wurde entsprechend angepasst.

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen liquiden Mittel, d.h. Kassenbestände, Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten, soweit sie innerhalb von drei Monaten ohne nennenswerte Wertschwankungen verfügbar sind.

Die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit beliefen sich im Geschäftsjahr auf 26,7 Mio. EUR im Vergleich zu 11,3 Mio. EUR im Vorjahr. Zu diesem Anstieg haben vor allem Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen beigetragen, die im Wesentlichen durch die Eröffnung neuer Retail- und Outlet-Stores im Rahmen der forcierten Expansion im Segment Retail bedingt sind. Neben diesen Auszahlungen wurden 2,1 Mio. EUR für den Erwerb von 51 % der Anteile an der TT SEE Holding GmbH gezahlt, die im Berichtsjahr vollständig in den Konzern einbezogen wurde.

Die Zugänge an geleasteten immateriellen Vermögenswerten des Anlagevermögens und Sachanlagen, die als „Finance Lease“ klassifiziert wurden, wurden auf Grund ihrer Zahlungsunwirksamkeit mit der ebenfalls zahlungsunwirksamen Veränderung der Finanzschulden, denen die Verbindlichkeiten aus „finance lease“-Verträgen zugeordnet sind, verrechnet.

Die Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit betragen 27,8 Mio. EUR in der Berichtsperiode gegenüber einem Mittelabfluss von 10,7 Mio. EUR im Vorjahr. Der Mittelzufluss ist bedingt durch den erfolgreichen Börsengang der TOM TAILOR Holding AG und dem hieraus erzielten Bruttoemissionserlös in Höhe von 143,0 Mio. EUR. Die Auszahlungen für durch die Eigenkapitalbeschaffung entstandene Transaktionskosten, die direkt mit dem Eigenkapital verrechnet werden können, beliefen sich auf 5,4 Mio. EUR. Der Emissionserlös wurde zum Teil für

Sondertilgungen der Bankdarlehen sowie für die vollständige Rückführung der nach Umwandlung in Eigenkapital verbliebenen Gesellschafterdarlehen verwendet.

Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit bestanden zum 31. Dezember 2010 nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 26,3 Mio. EUR (2009: 26,1 Mio. EUR)

Die Einflüsse aus wechselkursbedingten Änderungen der flüssigen Mittel betreffen im Wesentlichen die Schweizer Tochtergesellschaften und wurden gesondert als „wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds“ ausgewiesen.

## G. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

### SEGMENTIERUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN 2010

in TEUR	Wholesale	Retail	Konsolidierung	Konzern
Umsatzerlöse mit Dritten	241.018 (223.687)	106.710 (76.527)		347.728 (300.214)
Umsatzerlöse mit anderen Segmenten	39.400 (27.520)		- 39.400 (- 27.520)	0 (0)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>280.418</b> (251.207)	<b>106.710</b> (76.527)	<b>- 39.400</b> (- 27.520)	<b>347.728</b> (300.214)
<b>Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Ertragsteuern (EBITDA)</b>	<b>16.850</b> (27.992)	<b>13.104</b> (9.185)	<b>94</b> (- 226)	<b>30.048</b> (36.951)
<b>wesentliche nicht liquiditätswirksame Aufwendungen</b>	<b>7.630</b> (10.963)	<b>1.490</b> (523)		<b>9.120</b> (11.486)

### INFORMATIONEN NACH REGIONEN 2010

in TEUR	Deutschland	Ausland	Konzern
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>238.310</b> (207.048)	<b>109.418</b> (93.166)	<b>347.728</b> (300.214)
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>158.775</b> (150.308)	<b>18.713</b> (9.502)	<b>177.488</b> (159.810)

(Vorjahresangaben in Klammern)

Gemäß Management Approach-Ansatz des IFRS 8 werden die Segmente nach den Geschäftsaktivitäten des TOM TAILOR Konzerns abgegrenzt. Die Aktivitäten des TOM TAILOR Konzerns werden, wie im Vorjahr, anhand der Distributionsstruktur in die Segmente Wholesale und Retail aufgliedert. Diese Aufteilung entspricht der internen Steuerung und Berichterstattung und berücksichtigt die unterschiedlichen Risiko- und Ertragsstrukturen der Geschäftsbereiche.

Der TOM TAILOR Konzern bildet die komplette Wertschöpfungskette vom Design über das Produktmanagement und die Warenbeschaffung bis hin zum Vertrieb ab. Der Konzern vertreibt die Marke TOM TAILOR Casual mit den Linien MEN Casual, WOMEN Casual, KIDS, MINIS, BABY und die Marke TOM TAILOR Denim mit den Linien Denim Male sowie Denim Female.

Im Segment Wholesale werden die TOM TAILOR Produkte über Wiederverkäufer mittels Franchise-Stores, Shop-in-Shops und Multi-Label-Geschäfte vertrieben (B2B).

Im Segment Retail werden die Kollektionen der verschiedenen Produktlinien durch eigene Stores – darunter befinden sich Centerstores, Citystores, Flagshipstores und Outlets – sowie über einen webbasierten E-Shop direkt an den Endkunden veräußert (B2C). Einzige Ausnahme bilden die im E-Business erhaltenen E-Kooperationen, die sich über einen Wiederverkäufer an den Endkunden wenden. Aufgrund der internen Steuerung sowie Berichterstattung ist dieser Bereich dem Segment Retail zugeordnet.

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

Der TOM TAILOR Vorstand hat als Erfolgsgröße das für die Steuerung und Berichterstattung verwendete Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sowie die Umsatzerlöse bestimmt.

Das Zinsergebnis sowie die Steueraufwendungen und -erträge werden vom Management nur auf Gesamt-Konzernebene betrachtet.

Eine Angabe der Vermögenswerte und Schulden je Segment wird gemäß dem Management Approach-Ansatz nach IFRS 8 nicht gemacht, da diese Informationen nicht auf Segmentebene berichtet werden.

Aufwendungen und Erträge sowie Ergebnisse zwischen den Segmenten werden in der Konsolidierung eliminiert.

Die konzerninternen Umsätze werden zu marktüblichen Bedingungen verrechnet.

Unter den zahlungsunwirksamen Posten werden im Wesentlichen die Veränderungen der Rückstellungen, die Bewertung der Devisentermingeschäfte sowie Wertberichtigungen auf Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Die vorstehenden Informationen zu den Segmenterlösen nach Regionen sind nach dem Standort des Kunden gegliedert. Die langfristigen Vermögenswerte nach Regionen setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen zusammen.

## H. SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN

### FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Der im Aufwand erfasste Forschungs- und Entwicklungsaufwand beträgt 8.109 TEUR (2009: 7.197 TEUR). Er betrifft die Entwicklung der Kollektionen.

### EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

#### (a) Eventualforderungen und -verbindlichkeiten

Eventualforderungen und -verbindlichkeiten von wesentlicher Bedeutung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bestehen zum Bilanzstichtag nicht.

#### (b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen im Konzern im Wesentlichen aus Miet- und „operating lease“-Verträgen in folgendem Umfang:

#### SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN 2010

	31. Dezember 2010			
in TEUR	Mieten	„operating lease“	Übrige	Gesamt
innerhalb eines Jahres	23.995	1.424	2.211	27.630
zwischen ein und fünf Jahren	85.833	2.439	5.284	93.556
über fünf Jahre	59.870	40	0	59.910
	<b>169.698</b>	<b>3.903</b>	<b>7.495</b>	<b>181.096</b>

#### SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN 2009

	31. Dezember 2009			
in TEUR	Mieten	„operating lease“	Übrige	Gesamt
innerhalb eines Jahres	17.650	1.410	2.652	21.712
zwischen ein und fünf Jahren	63.900	1.270	7.241	72.411
über fünf Jahre	32.070	0	0	32.070
	<b>113.620</b>	<b>2.680</b>	<b>9.893</b>	<b>126.193</b>

Die übrigen sonstigen finanziellen Verpflichtungen betreffen im Wesentlichen Mindest-Abnahmeverpflichtungen aus einem Logistik-Outsourcing-Vertrag.

Der Anstieg der finanziellen Verpflichtungen aus Mieten resultiert aus der Anmietung neuer Retail- und Outlet-Stores.

Den in der Aufstellung nicht enthaltenen Mietverpflichtungen in Höhe von 1,5 Mio. EUR pro Jahr für das Logistikcenter Nordport (gesamt: 9,4 Mio. EUR) stehen Ansprüche gegen den Logistiker DHL aus der fristenkongruenten Untervermietung in gleicher Höhe gegenüber.

### ERGÄNZENDE ANGABEN ZU MIET- UND LEASINGVERHÄLTNISSEN

Die im Berichtsjahr aufwandswirksam erfassten Zahlungen aus Leasingverträgen betragen 5.130 TEUR (2009: 4.671 TEUR). Hierbei handelt es sich ausschließlich um Mindestleasingzahlungen. Leasingraten für Untermietverhältnisse und bedingte Mietzahlungen fielen weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr an.

Im Berichtsjahr wurden Aufwendungen für „operating lease“-Verhältnisse in Höhe von 1.063 TEUR (2009: 1.178 TEUR) berücksichtigt.

Untermietverhältnisse bestanden im Berichtsjahr und im Vorjahr außer der Mietverpflichtung für das Logistikcenter Nordport nur in unwesentlichem Umfang. Wir verweisen auf die Ausführungen unter „(b) sonstige finanzielle Verpflichtungen“.

### RECHTSSTREITIGKEITEN

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

## Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nach IAS 24 („Related Party Disclosures“) müssen Beziehungen zu Personen oder Unternehmen, die den Konzern beherrschen oder von ihm beherrscht werden, angegeben werden, soweit diese nicht als konsolidiertes Unternehmen in den Konzernabschluss der Gesellschaft einbezogen werden.

Als nahestehende Personen des TOM TAILOR Konzerns kommen grundsätzlich Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates sowie die Unternehmen in Betracht, die von Organmitgliedern beherrscht werden oder auf die Organmitglieder einen Einfluss ausüben können. Darüber hinaus kommen Beziehungen zu Gemeinschaftsunternehmen und zu assoziierten Unternehmen in Betracht.

## GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN UND ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Der TOM TAILOR Konzern ist an einer Gesellschaft in Nordirland beteiligt, zu der sie Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit unterhält.

Bei der nordirischen Gesellschaft handelt es sich um die TT OFF SALE (NI) LTD. und deren 100%igen Tochtergesellschaft TT OFF SALE (Ireland) LTD., an der die Tom Tailor GmbH unmittelbar bzw. mittelbar zu 49% im Rahmen eines Franchise Joint Ventures beteiligt ist. Die TT OFF SALE (NI) LTD. wird vom Joint Venture-Partner operativ geführt. Die an die Gesellschaft erbrachten Lieferungen und Leistungen belaufen sich im Berichtsjahr auf 1.052 TEUR (2009: 498 TEUR). Die Forderungen gegen die Gesellschaft betragen zum 31. Dezember 2010 bzw. zum 31. Dezember 2009 3.112 TEUR bzw. 3.019 TEUR.

## NAHESTEHENDE PERSONEN

### (a) Vorstand

- Herr Dieter Holzer, Kaufmann, Ravensburg (Vorstandsvorsitzender)
- Herr Dr. Axel Rebien, Kaufmann, Quickborn
- Herr Christoph Rosa, Kaufmann, Schweinfurt
- Herr Dietmar Axt, Kaufmann, Hamburg (bis zum 28. Februar 2010)

Herr Dietmar Axt hat sein Amt mit Wirkung zum 28. Februar 2010 niedergelegt und wurde zeitgleich zunächst bis zum Ablauf des Vorstandsvertrags Ende 2010 freigestellt. Im September

verständigten sich die TOM TAILOR Holding AG und Dietmar Axt auf eine vorzeitige Beendigung der Freistellungsphase zum 31. Oktober 2010.

Im Berichtsjahr übten die Mitglieder des Vorstands keine Mitgliedschaften in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien aus.

### Vergütung der Mitglieder des Vorstands

Im Januar 2010 wurden die Dienstverträge mit den Vorständen Dr. Axel Rebien und Christoph Rosa jeweils um 3 Jahre bzw. mit Herrn Dieter Holzer um 5 Jahre verlängert.

Aufgrund des erfolgreichen Börsengangs wurden im Geschäftsjahr Aufwendungen für Sonderzahlungen an die Vorstände in Höhe von insgesamt 2,1 Mio. EUR berücksichtigt, die im zweiten Quartal 2010 zahlungswirksam wurden.

### AKTIENBASIERTE VERGÜTUNGSSYSTEME

Am 20. Januar 2010 hat der Aufsichtsrat beschlossen, für die Mitglieder des Vorstands ein aktienbasiertes Vergütungssystem („Matching Stock Programm“ oder kurz „MSP“) zu implementieren. Die Laufzeit des MSP beträgt insgesamt 14 Jahre, beginnend mit dem Tag der Erstnotiz. Das MSP dient der Zusammenführung gleichgelagerter Interessen des Vorstands und der Aktionäre.

Das MSP umfasst insgesamt fünf Tranchen. Die erste Tranche wurde mit dem Tag der Erstnotiz zugeteilt, die weiteren werden je ein Jahr nach der jeweils vorangegangenen Tranche zugeteilt. Die Vorstände müssen im Zeitpunkt der Zuteilung der jeweiligen Tranche in einem ungekündigten Dienst- oder Anstellungsverhältnis mit der TOM TAILOR Holding AG stehen und sich im Besitz von Aktien an der TOM TAILOR Holding AG (die „MSP-Aktien“) befinden. Jede „MSP-Aktie“ berechtigt zum Bezug von 0,4 (Vorstandsvorsitzender) bzw. 3 (übrige Vorstandsmitglieder) Phantom Stocks pro Tranche. Die Ausübung der zugeteilten Phantom Stocks unterliegt einer Sperrfrist von vier Jahren ab Zuteilung der jeweiligen Tranche. Sie erfolgt automatisch in definierten Ausübungsfenstern, wenn die Ausübungshürde erreicht worden ist, ein MSP-Gewinn festgestellt werden kann und ein Teilnehmer der Ausübung nicht rechtzeitig widersprochen hat. Die Ausübungshürde ist erreicht, wenn die Performance der TOM TAILOR Holding AG-Aktie diejenige des SDAX® seit Zuteilung der jeweiligen Tranche übertrifft. Bei Ausübung wird den Vorständen die Differenz aus dem Ausübungskurs und dem Basispreis aller ausgeübten Phantom Stocks, abzüglich Lohnsteuer und weiterer Abgaben, in Aktien der TOM TAILOR Holding AG

vergütet. Der ermittelte Betrag, vor Lohnsteuer und Abgaben, ist pro Tranche auf 2,5 % des operativen Betriebsergebnisses (EBITDA) des letzten Konzernabschlusses der TOM TAILOR Holding AG begrenzt.

Das MSP wurde als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert und bewertet. Ein Barausgleich ist bis auf Spitzenbeträge ausgeschlossen. Der beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente wurde für alle Tranchen auf Basis eines Monte-Carlo-Modells und unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Phantom Stocks gewährt wurden, geschätzt. Dies berücksichtigt auch die Abbildung der Ausübungshürde sowie die Simulation zukünftiger Ausübungskurse und Basispreise. Der Berechnung der beizulegenden Zeitwerte wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

#### ZEWERT-PARAMETER

Dividendenrendite	2,50 %
Restlaufzeit (in Jahren)	9 – 14
Erwartete Volatilität	31,65 % – 32,90 %
Risikoloser Zinssatz	3,10 % – 3,54 %
Aktienkurs zum Bewertungszeitpunkt	12,85 EUR
SDAX® Kurs zum Bewertungszeitpunkt	3.832,91 EUR
Erwartete Volatilität SDAX®	19,23 % – 19,56 %

Als Laufzeit wurde jeweils der Zeitraum vom Bewertungsstichtag bis zum Laufzeitende der jeweiligen Tranche herangezogen. Die erwartete Volatilität der Aktie wurde in Ermangelung verfügbarer historischer Daten auf Basis börsennotierter Vergleichsunternehmen ermittelt. Der erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von der historischen Volatilität auf künftige Trends geschlossen werden kann, sodass die tatsächlich eintretende Volatilität von den getroffenen Annahmen abweichen kann.

Der auf Basis dieser Parameter ermittelte gewichtete Durchschnitt der beizulegenden Zeitwerte der in der Berichtsperiode gewährten Phantom Stocks beträgt 3,14 EUR.

Neben den konstant gebliebenen fixen und variablen Vergütungsbestandteilen haben die Vorstände im Rahmen des MSP insgesamt 209.500 MSP-Aktien zu einem Basispreis von 13,00 EUR in das Programm eingebracht. Diese berechtigen zum Bezug von 705.000 Phantom Stocks. Zusätzlich wurde den Vorstandsmitgliedern das jeweilige Recht eingeräumt, im Rahmen der zweiten Tranche weitere MSP-Aktien einzubringen. Zum Bilanzstichtag stehen sämtliche Phantom Stocks aus und können nicht ausgeübt werden. Es sind weder Phantom Stocks verfallen noch verwirkt oder ausgeübt worden.

Im Juli 2010 wurde für Führungskräfte von TOM TAILOR ein Vergütungssystem („Long Term Incentive Programm“ oder kurz „LTI“) eingeführt. Es dient der Personalbindung und langfristigen Unternehmenszielerreichung. In diesem Programm sind auch die Vorstände eingebunden. Dieses Vergütungssystem hat eine Laufzeit von 8 Jahren (beginnend mit dem Geschäftsjahr 2010) und gewährt anhand eines Vergleichs von geplantem und erreichtem Umsatz sowie operativem Ergebnis über einen Betrachtungszeitraum von jeweils drei Jahren eine zusätzliche individuelle Bonuszahlung. Eine weitere einzubeziehende Komponente ist die Aktienkursentwicklung. Eine Auszahlung aus diesem Vergütungssystem wird erstmals im Jahr 2013 erfolgen.

2006 und 2009 hat Herr Holzer der Gesellschaft zwei Gesellschafterdarlehen in Höhe von insgesamt 1,1 Mio. EUR (inklusive aufgelaufener Zinsen) gewährt, die im Rahmen der gesamten Rückführung der Gesellschafterdarlehen Ende März 2010 zurückgezahlt wurden.

Die Bezüge der Mitglieder des Vorstands betragen:

#### ORGANBEZÜGE

in TEUR	2010	2009
Gehälter und kurzfristige Leistungen	3.326	2.289
Sonderzahlungen im Rahmen des Börsengangs	2.155	0
Sonstige langfristige Leistungen	304	0
Langfristige anteilsbasierte Vergütungen	331	0
	6.116	2.289

Die fixen und variablen Vergütungen wurden unterjährig ausbezahlt bzw. werden kurzfristig nach Feststellung des Jahresabschlusses zur Auszahlung fällig. In der variablen Vergütung ist der ermittelte Vergütungsbestandteil des MSP- und LTI-Programms der Vorstände in Höhe von insgesamt 635 TEUR (2009: 0 TEUR) zum Bilanzstichtag enthalten. Dieser wird frühestens in 2013 bzw. 2014 zur Auszahlung fällig. Die Darstellung der individualisierten Angaben der Vorstandsbezüge gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a Satz 5-8 HGB sind im Vergütungsbericht des Konzernlageberichts dargestellt, auf den verwiesen wird.

In den Bezügen des Vorstandes sind rückzahlbare Vergütungsbestandteile aus überzahlten Tantiemevorauszahlungen in Höhe von 146 TEUR (2009: 391 TEUR) enthalten, die unter den sonstigen Vermögenswerten als Forderungen gegen den Vorstand ausgewiesen werden.

Mit Vertrag vom 28. November 2008 hat die Tom Tailor GmbH mit Herrn Georg Michael Rosa, dem Vater des Vorstandsmitglieds Christoph Rosa, einen Vertrag über die Anmietung von

Geschäftsräumen zur Betreibung eines eigenen Retailstores in Schweinfurt ab den 1. Januar 2009 abgeschlossen. Dabei handelt es sich um die Verkaufsräume einschließlich von Büro- und Nebenräumen mit einer Geschäftsfläche von circa 550m<sup>2</sup>. Die Vertragslaufzeit beträgt fünf Jahre. Die jährliche Nettokaltmiete beträgt 225 TEUR und erhöht sich im Zeitraum von 2011 bis 2013 auf 230 TEUR.

Die Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern der Geschäftsführung und ihren Hinterbliebenen sind nach IAS 19 mit 98 TEUR (2009: 69 TEUR) zurückgestellt.

### Anteilsbesitz der Mitglieder des Vorstands

Der Vorstand hielt am 31. Dezember 2010 die folgende Anzahl von Aktien:

#### ANTEILSBESITZ VORSTAND

	Anzahl der Aktien
Dieter Holzer	259.010
Dr. Axel Rebien	11.000
Christoph Rosa	16.500

Herr Dieter Holzer hat sich gegenüber den Konsortialbanken verpflichtet, seine zum Zeitpunkt der Notierungsaufnahme (26. März 2010) im Besitz befindlichen 250.000 Aktien innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten weder mittelbar noch unmittelbar zu veräußern.

### (b) Aufsichtsrat

In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 4. März 2010 wurde die Neufassung der Satzung der TOM TAILOR Holding AG beschlossen. Mit der Satzungsänderung wurde der Aufsichtsrat der Gesellschaft um drei Mitglieder auf sechs Mitglieder erweitert.

Er besteht aus den Mitgliedern:

- Herr Uwe Schröder, Kaufmann, Hamburg (Vorsitzender)
- Herr Thomas Schlytter-Henrichsen, Kaufmann, Königstein/Taunus (stellv. Vorsitzender)
- Herr Andreas W. Bauer, Kaufmann, München (seit 8. März 2010)
- Herr Andreas Karpenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf (seit 8. März 2010)
- Herr Dr. Christoph Schug, Unternehmer, Mönchengladbach (seit 8. März 2010)
- Herr Gerhard Wöhl, Kaufmann, München (seit 8. März 2010)
- Herr Alain Blanc-Brude, Geschäftsführer, Monaco (bis zum 8. März 2010)

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten nach der Satzung neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine fixe Vergütung in Höhe von 40 TEUR beziehungsweise 150 TEUR für den Vorsitzenden und 75 TEUR für den stellvertretenden Vorsitzenden (jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer, soweit diese anfällt). Die Vergütung wird nach Ablauf der Hauptversammlung fällig, die den Konzernabschluss für das jeweilige Geschäftsjahr entgegennimmt oder über seine Billigung entscheidet.

Herr Uwe Schröder (Vorsitzender) hält mittelbar Anteile an der TOM TAILOR Holding AG. Die Schröder Consulting GmbH als nahestehende Person von Herrn Uwe Schröder bezieht von der Tom Tailor GmbH Sponsoringleistungen im Rahmen des Polo-sports und der Markenpräsenz von TOM TAILOR. 2010 sind Sponsoringleistungen in Höhe von 258 TEUR gezahlt worden.

Zwischen der TOM TAILOR Holding AG und dem Sohn des Aufsichtsratsvorsitzenden Uwe Schröder, Herrn Oliver Schröder, besteht ein Dienstverhältnis. Herr Oliver Schröder ist seit dem Jahr 1998 bei der TOM TAILOR Gruppe beschäftigt.

Herr Thomas Schlytter-Henrichsen (stellvertretender Vorsitzender) hält mittelbar Anteile an der TOM TAILOR Holding AG.

Zum 31. Dezember 2010 hielten die Aufsichtsratsmitglieder Herr Dr. Christoph Schug unmittelbar 14.800 Aktien und Herr Bauer unmittelbar 2.000 Aktien.

Herr Gerhard Wöhl ist Mehrheitsgesellschafter der Rudolf Wöhl AG, für die er bis zum 31. März 2010 auch als Vorstandsvorsitzender tätig war. 2010 hat der TOM TAILOR Konzern Umsatzerlöse in Höhe von rund 3,8 Mio. EUR mit der Rudolf Wöhl AG erzielt. Der Stand der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belief sich zum 31. Dezember 2010 auf 196 TEUR.

### Weitere Mandate der Mitglieder des Aufsichtsrats:

Die Aufsichtsratsmitglieder der TOM TAILOR Holding AG sind gleichzeitig Mitglieder eines Organs der folgenden Gesellschaften:

Uwe Schröder (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

- Mitglied des Beirats der eterna Mode GmbH, Passau
- Geschäftsführer der Schröder Consulting GmbH, Flensburg
- Mitglied des Beirats der Kassenhalle Restaurant GmbH & Co. KG, Hamburg
- Vorsitzender des Vorstands des Verbands der Fertigwarenimporteure e.V. (vFI), Hamburg

Thomas Schlytter-Henrichsen (Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats)

- Geschäftsführer der ALPHA Beteiligungsberatung GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main
- Geschäftsführer der ALPHA Management GmbH, Frankfurt am Main
- Geschäftsführer der ALPHA Verwaltungs GmbH, Frankfurt am Main
- Geschäftsführer der Agrippina S.à.r.l., Luxemburg
- Geschäftsführer der Bulowayo GmbH, Königstein im Taunus
- Mitglied des Aufsichtsrats der ALPHA ASSOCIES Conseil SAS, Paris, Frankreich
- Mitglied des Aufsichtsrats der Nero AG, Karlsbad
- Mitglied des Verwaltungsrats (conseil de gestion) der Gearbox S.à.r.l., Luxemburg
- Mitglied des Verwaltungsrats (conseil de gestion) der Powertrain S.à.r.l., Luxemburg

Andreas W. Bauer

- Partner Roland Berger Strategy Consultants, München

Andreas Karpenstein

- Partner und Geschäftsführer Raupach & Wollert Elmendorff Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Düsseldorf
- Geschäftsführer der Herceus Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH, Düsseldorf
- Mitglied des Aufsichtsrats (Stellvertretender Vorsitzender) der Trusted Advice AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Düsseldorf

Dr. Christoph Schug

- Geschäftsführer der Consulta Verwaltungs- und Treuhand GmbH, Mönchengladbach
- Mitglied des Aufsichtsrats der Conmoto Consulting Group, München
- Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics Group AG, Baden-Baden
- Mitglied des Advisory Board der Norma Group Holding GmbH, Maintal

Gerhard Wöhl

- Geschäftsführer der Gerhard Wöhl Beteiligungsgesellschaft mbH, Reichenschwand
- Geschäftsführer der GOVAN Beteiligungs GmbH, Reichenschwand

- Geschäftsführer der GOVAN Holding GmbH & Co. KG, Reichenschwand
- Geschäftsführer der GOVAN Verwaltungs GmbH, Reichenschwand
- Geschäftsführer der GVC Gesellschaft für Venture Capital Beteiligungen mbH, München
- Mitglied des Aufsichtsrats der Ludwig Beck am Rathauseck-Textilhaus Feldmeier AG, München
- Mitglied des Beirats der Sparkasse Nürnberg, Nürnberg
- Mitglied des Beirats (Vorsitzender) der TETRIS Grundbesitz GmbH & Co. KG, Reichenschwand
- Mitglied des Beirats (Vorsitzender) der TETRIS Grundbesitz Beteiligungsgesellschaft mbH, Reichenschwand

### (c) Gesellschafter

Die zum Bilanzstichtag per 31. Dezember 2009 bilanzierten Gesellschafterdarlehen – einschließlich abgegrenzter Zinsen – in Höhe von 57,6 Mio. EUR wurden zur Stärkung des Eigenkapitals und in Vorbereitung auf den Börsengang im März 2010 in zwei Tranchen von je 10,0 Mio. EUR und 15,0 Mio. EUR im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung bzw. Umwandlung in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die nach Umwandlung verbliebenen Darlehen in Höhe von 33,4 Mio. EUR (inklusive Zinsen) sind vollständig Ende März 2010 an die Gesellschafter ausgekehrt worden.

### Angaben zum Anteilsbesitz an der TOM TAILOR Holding AG

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 6. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1a WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

#### I. MORGAN FINANCE S.A.

Die Morgan Finance S.A., Luxemburg, Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 8,78 % (1.451.268 Stimmrechte) beträgt.

#### II. AR MOR 1 S.A.

Die Ar Mor 1 S.A., Luxemburg, Luxemburg, hat gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 8,78 % (1.451.268 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 8,78 % (1.451.268 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG von der Morgan Finance S.A. zuzurechnen.

**III. ADWAY CORP.**

Die ADWAY Corp., Panama City, Panama, hat gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 8,78 % (1.451.268 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 8,78 % (1.451.268 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Von folgenden kontrollierten Gesellschaften (beginnend mit der untersten Gesellschaft), deren Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- Morgan Finance S.A.
- Ar Mor 1 S.A.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 7. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1a WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**1. APEF MANAGEMENT COMPANY 4 LIMITED**

Die APEF Management Company 4 Limited, St-Helier, Jersey, Kanalinseln, hat gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG und gleichzeitig nach § 22 Abs. 2 WpHG u.a. von der APEF 4-DENEBCI L.P. zuzurechnen.

Von folgenden kontrollierten Gesellschaften (beginnend mit der untersten Gesellschaft), deren Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- APEF 4-DENEBCI L.P.
- Alpha General Partner 4 L.P.

**2. ALPHA GENERAL PARTNER 4 LP**

Die Alpha General Partner 4 L.P., St-Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Von folgender kontrollierten Gesellschaft, deren Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- APEF 4-DENEBCI L.P.

**3. APEF 4-DENEBCI L.P.**

Die APEF 4-DENEBCI L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 9,81 % (1.621.945 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

**4. PEF 4-ELARA CI L.P.**

Die APEF 4-ELARA CI L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 10,95 % (1.809.768 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Von folgendem Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- APEF 4-DENEBCI L.P.

**5. APEF 4-GEMMA CI L.P.**

Die APEF 4-GEMMA CI L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 11,13 % (1.839.634 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Von folgendem Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- APEF 4-DENEBCI L.P.

**6. APEF 4-HYDRA CI L.P.**

Die APEF 4-HYDRA CI L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 11,62 % (1.920.752 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Von folgendem Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- APEF 4-DENEBCI L.P.

**7. APEF 4-NORMA US L.P.**

Die APEF 4-Norma US L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 9,94 % (1.643.331 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Von folgendem Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

→ APEF 4-DENEBCI L.P.

**8. APEF 4-OPHELIA US L.P.**

Die APEF 4-OPHELIA US L.P., St. Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 11,10 % (1.835.395 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Von folgendem Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

→ APEF 4-DENEBCI L.P.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 8. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1a WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„ALPHA GENERAL PARTNER 4 LP**

Die Alpha General Partner 4 L.P., St-Helier, Jersey, Kanalinseln, hat uns gemäß § 21 Abs. 1a WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 25. März 2010 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) beträgt.

Davon sind ihr 12,91 % (2.134.165 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG und gleichzeitig nach § 22 Abs. 2 WpHG u.a. von der APEF 4-DENEBCI L.P. zuzurechnen.

Von folgender kontrollierten Gesellschaft, dessen Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

→ APEF 4-DENEBCI L.P.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 12. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„1. COMINVEST ASSET MANAGEMENT S.A.**

Cominvest Asset Management S.A., Luxemburg, Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 30. März 2010 die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Tag 4,76 % der Gesamtmenge der Stimmrechte unserer Gesellschaft (dies entspricht 786.511 von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) beträgt.

Es wurden keine Stimmrechte nach § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.

**2. COMINVEST ASSET MANAGEMENT GMBH**

Cominvest Asset Management GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 30. März 2010 die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Tag 3,36 % der Gesamtmenge der Stimmrechte unserer Gesellschaft (dies entspricht 556.086 von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) beträgt.

Von ihrem Stimmrechtsanteil sind ihr 0,05 % der Gesamtmenge der Stimmrechte (dies entspricht 8.533 von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Es wurden keine Stimmrechte nach § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 12. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Die Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an unserer Gesellschaft am 30. März 2010 die Schwelle von 3 % überschritten hat und per diesem Datum 4,92 % der Gesamtmenge der Stimmrechte unserer Gesellschaft (dies entspricht 812.979 von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) beträgt.

Von ihrem Stimmrechtsanteil sind ihr 0,15 % der Gesamtmenge der Stimmrechte (dies entspricht 25.000 von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Es wurden keine Stimmrechte im Sinne von § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 15. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„1. HENDERSON GLOBAL INVESTORS LIMITED**

According to section 21 para. 1 WpHG we have been informed that on 30 March 2010 the voting interest of Henderson Global Investors Limited, London, United Kingdom, in our company exceeded the threshold of 3 % of the voting rights in our company and amounted to 4.54 % (equivalent to 750,000 shares).

4.54 % of the voting rights (equivalent to 750,000 shares) are attributable to Henderson Global Investors Limited in accordance with section 22 para. 1 sent. 1 no. 6 WpHG.

**2. HENDERSON GLOBAL INVESTORS (HOLDINGS) PLC**

According to section 21 para. 1 WpHG we have been informed that on 30 March 2010 the voting interest of Henderson Global Investors (Holdings) Plc, London, United Kingdom, in our company exceeded the threshold of 3 % of the voting rights in our company and amounted to 4.54 % (equivalent to 750,000 shares).

4.54 % of the voting rights (equivalent to 750,000 shares) are attributable to Henderson Global Investors (Holdings) Plc in accordance with section 22 para. 1 sent. 1 no. 6 in conjunction with sent. 2 of the WpHG.

**3. HENDERSON GROUP PLC**

According to section 21 para. 1 WpHG we have been informed that on 30 March 2010 the voting interest of Henderson Group Plc, London, United Kingdom, in our company exceeded the threshold of 3 % of the voting rights in our company and amounted to 4.54 % (equivalent to 750,000 shares).

4.54 % of the voting rights (equivalent to 750,000 shares) are attributable to Henderson Group Plc in accordance with section 22 para. 1 sent. 1 no. 6 in conjunction with sent. 2 of the WpHG.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 15. April 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Pursuant to section 21 (1) WpHG we have been informed that on 9 April 2010 JPMorgan Asset Management (UK) Limited, London, United Kingdom, has fallen below the threshold of 5 % of the voting rights in our company and as of this date the voting rights held by JPMorgan Asset Management (UK) Limited amounted to 4.88 % (805,906 shares) in relation to all shares of the respective voting shares.

All voting rights are attributed pursuant to section 22 para. 1 sentence 1 no. 6 WpHG.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 3. Mai 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„I. MORGAN FINANCE S.A.**

Die Morgan Finance S.A., Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 23. April 2010 die Schwelle von 10 % überschritten hat und an diesem Tag 11,64 % (1.923.126 Stimmrechte) betrug.

**II. AR MOR 1 S.A.**

Die Ar Mor 1 S.A., Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 23. April 2010 die Schwelle von 10 % überschritten hat und an diesem Tag 11,64 % (1.923.126 Stimmrechte) betrug.

Davon sind ihr 11,64 % (1.923.126 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG von der Morgan Finance S.A. zuzurechnen, deren Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG mehr als 3 % beträgt.

**III. ADWAY CORP.**

Die ADWAY Corp., Panama City, Panama, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 23. April 2010 die Schwelle von 10 % überschritten hat und an diesem Tag 11,64 % (1.923.126 Stimmrechte) betrug.

Davon sind ihr 11,64 % (1.923.126 Stimmrechte) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Von folgenden kontrollierten Gesellschaften (beginnend mit der untersten Gesellschaft), deren Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG jeweils 3 % oder mehr beträgt, werden ihr dabei Stimmrechte zugerechnet:

- Morgan Finance S.A.
- Ar Mor 1 S.A.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 18. Juni 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Die Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16. Juni 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG, Hamburg, Deutschland (ISIN: DE000AOSTST2, WKN: AOSTST) am 14. Juni 2010 die Schwelle von 3 % und 5 % überschritten hat und an diesem Tag 8,53 % (das entspricht 1.410.128 Stimmrechten) betrug.

Hiervon sind der Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH 0,25 % (das entspricht 42.000 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 21. Juni 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„KORREKTUR DER VERÖFFENTLICHUNG VOM 18. JUNI 2010**

Die Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16. Juni 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG, Hamburg, Deutschland (ISIN: DE000AOSTST2, WKN: AOSTST) am 14. Juni 2010 die Schwelle von 5 % überschritten hat und an diesem Tag 8,53 % (das entspricht 1.410.128 Stimmrechten) betrug.

Hiervon sind der Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH 0,25 % (das entspricht 42.000 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Es wurden keine Stimmrechte im Sinne von § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 23. Juni 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Die Allianz Global Investors Luxembourg S.A., Senningerberg, Luxembourg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 22. Juni 2010 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR Holding AG, Hamburg, Deutschland (ISIN: DE000AOSTST2, WKN: AOSTST) am 18. Juni 2010 die Schwellen von 3 % und 5 % überschritten hat und an diesem Tag 5,70 % (das entspricht 942.759 Stimmrechten) betrug.

Hiervon sind der Allianz Global Investors Luxembourg S.A. 0,07 % (das entspricht 11.765 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Es wurden keine Stimmrechte im Sinne von § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 7. Dezember 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Die APEF Management Company 4 Limited,  
Alpha General Partner 4 L.P.,  
APEF 4-OPHELIA US L.P.,  
APEF 4-HYDRA CI L.P.,  
APEF 4-ELARA CI L.P.,  
APEF 4-DENEBA CI L.P.,  
APEF 4-NORMA US L.P.,  
APEF 4-GEMMA CI L.P.,

jeweils geschäftsansässig in St. Helier, Jersey, Channel Islands haben uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr jeweiliger Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 1. Dezember 2010 die Schwellen von 15 % 10 %, 5 % und 3 % unterschritten hat und zu diesem Tag 0,0 % beträgt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 13. Dezember 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„1. Die FMR LLC, Boston, Massachusetts, USA, hat uns am 10. Dezember 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 2. Dezember 2010 die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Tag 3,06 % beträgt. Das entspricht 505.900 Stimmrechten. Diese Stimmrechte werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zugerechnet.

2. Die Fidelity Management & Research Company, Boston, Massachusetts, USA, hat uns am 10. Dezember 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 2. Dezember 2010 die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Tag 3,06 % beträgt. Das entspricht 505.900 Stimmrechten.

Diese Stimmrechte werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 13. Dezember 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Die Allianz Global Investors Luxembourg S.A., Luxembourg, hat uns am 28. Dezember 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 23. Dezember 2010 die Schwelle von 5 % unterschritten hat und zu diesem Tag 4,93 % beträgt (das entspricht 815.351 Stimmrechten von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten).

Hiervon sind der Allianz Global Investors Luxembourg S.A. 0,07 % (das entspricht 11.000 Stimmrechten von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Es wurden keine Stimmrechte im Sinne von § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 30. Dezember 2010 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„KORREKTUR DER VERÖFFENTLICHUNG VOM 29. DEZEMBER 2010**

Die Allianz Global Investors Luxembourg S.A., Senningerberg, Luxembourg, hat uns am 28. Dezember 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 23. Dezember 2010 die Schwelle von 5 % unterschritten hat und zu diesem Tag 4,93 % beträgt (das entspricht 815.351 Stimmrechten von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten). Hiervon sind der Allianz Global Investors Luxembourg S.A. 0,07 % (das entspricht 11.000 Stimmrechten von insgesamt 16.528.169 Stimmrechten) nach § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Es wurden keine Stimmrechte im Sinne von § 17 Abs. 1 Nr. 7 WpAIV erlangt.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 5. Januar 2011 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„1. Die FMR LLC, Boston, Massachusetts, USA, hat uns am 24. Dezember 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 22. Dezember 2010 die Schwelle von 5 % überschritten hat und zu diesem Tag 5,03 % beträgt. Das entspricht 831.567 Stimmrechten.

Diese Stimmrechte werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zugerechnet.

2. Die Fidelity Management & Research Company, Boston, Massachusetts, USA, hat uns am 24. Dezember 2010 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 22. Dezember 2010 die Schwelle von 5 % überschritten hat und zu diesem Tag 5,03 % beträgt. Das entspricht 831.567 Stimmrechten.

Diese Stimmrechte werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 6. Januar 2011 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

„Fidelity Securities Fund, Boston, Massachusetts, USA, hat uns am 5. Januar 2011 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TOM TAILOR HOLDING AG am 4. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 498.549 Stimmrechten.“

Der TOM TAILOR Holding AG sind am 26. Januar 2011 Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG hinsichtlich der nachfolgend genannten Gesellschaften mit folgendem Inhalt zugegangen:

**„ARTISAN PARTNERS LIMITED PARTNERSHIP**

Die Artisan Partners Limited Partnership, Milwaukee, Wisconsin, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet.

**ARTISAN INVESTMENTS GP LLC**

Die Artisan Investments GP LLC, Milwaukee, Wisconsin, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 und 3 WpHG zugerechnet.

**ARTISAN PARTNERS HOLDINGS LP**

Die Artisan Partners Holdings LP, Milwaukee, Wisconsin, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 und 3 WpHG zugerechnet.

**ARTISAN INVESTMENT CORPORATION**

Die Artisan Investment Corporation, Milwaukee, Wisconsin, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 und 3 WpHG zugerechnet.

**ZFIC, INC.**

Die ZFIC, Inc., Milwaukee, Wisconsin, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 und 3 WpHG zugerechnet.

**HERR ANDREW A. ZIEGLER**

Herr Andrew A. Ziegler, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihm gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 und 3 WpHG zugerechnet.

**FRAU CARLENE M. ZIEGLER**

Frau Carlene M. Ziegler, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 19. Januar 2011 die Schwelle von 3 % überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % beträgt. Das entspricht 499.061 Stimmrechten.

Diese 3,02 % (entspricht 499.061 Stimmrechte) werden ihr gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 und 3 WpHG zugerechnet.

**ENTSPRECHENSERKLÄRUNG  
ZUM DEUTSCHEN  
CORPORATE GOVERNANCE CODEX**

Vorstand und Aufsichtsrat der TOM TAILOR Holding AG haben die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären auf der Internetseite der TOM TAILOR Holding AG ([www.tom-tailor.com](http://www.tom-tailor.com)) im Dezember 2010 zugänglich gemacht.

**HONORAR FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER  
(ANGABE GEMÄSS § 314 ABS. 1 NR. 9 HGB)**

Die im Geschäftsjahr 2010 als Aufwand erfassten Honorare betragen für die Abschlussprüfung (inkl. Auslagen) 151 TEUR (2009: 110 TEUR), für sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen 428 TEUR (2009: 0 TEUR), für Steuerberatungsleistungen 24 TEUR (2009: 32 TEUR) und für sonstige Leistungen 4 TEUR (2009: 37 TEUR).

**EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG**

Ereignisse mit wesentlicher Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sind nach dem Bilanzstichtag nicht aufgetreten.

**BEFREIENDER KONZERNABSCHLUSS GEM. § 264  
ABS. 3 HGB**

Die vollkonsolidierten, inländischen Tochtergesellschaften Tom Tailor GmbH, Hamburg, sowie die Tom Tailor Retail GmbH, Hamburg, haben von den Erleichterungsmöglichkeiten gem. § 264 Abs. 3 HGB hinsichtlich der Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen Gebrauch gemacht:

**VERÖFFENTLICHUNG DES  
KONZERNABSCHLUSSES**

Der nach IFRS aufgestellte Konzernabschluss wurde am 11. Februar 2011 vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Hamburg, den 11. Februar 2011

Der Vorstand



Dieter Holzer  
Vorsitzender  
des Vorstands



Dr. Axel Rebien  
Vorstand  
Finanzen



Christoph Rosa  
Vorstand  
Produktentwicklung,  
Beschaffung und Lizenzen

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Hamburg, den 11. Februar 2011  
Der Vorstand



Dieter Holzer  
Vorsitzender des Vorstands



Dr. Axel Rebien  
Vorstand Finanzen



Christoph Rosa  
Vorstand Produktentwicklung,  
Beschaffung und Lizenzen

# BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den von der TOM TAILOR Holding AG, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang sowie den Konzernlagebericht – für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzenden von § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften, 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.

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 aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften 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.

Hamburg, den 11. Februar 2011

Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Thomas Götze  
Wirtschaftsprüfer

Hartmut Schmidt  
Wirtschaftsprüfer

# CORPORATE GOVERNANCE

**131** CORPORATE GOVERNANCE BERICHT |  
ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 289a HGB

**140** BERICHT DES AUFSICHTSRATS

*Casual fashion for a casual life*



**TOM TAILOR**

# CORPORATE GOVERNANCE BERICHT | ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENS- FÜHRUNG NACH § 289a HGB

## ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEM. § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der TOM TAILOR Holding AG haben am 8. Dezember 2010 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes abgegeben. Diese Erklärung wurde am 28. Februar 2011 im Hinblick auf die nunmehrige Befolgung der in Ziffern 5.1.3 und 7.1.2 Abs. 1 enthaltenen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 26. Mai 2010 angepasst. Demnach hat die TOM TAILOR Holding AG der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wie folgt entsprochen:

## WORTLAUT DER ERKLÄRUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS DER TOM TAILOR HOLDING AG GEMÄSS § 161 AktG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX (ENTSPRECHENSERKLÄRUNG)

### **TOM TAILOR Holding AG, Hamburg**

#### **ISIN: DE000A0STST2**

Vorstand und Aufsichtsrat der TOM TAILOR Holding AG erklären hiermit gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 des Aktiengesetzes, dass die TOM TAILOR Holding AG seit ihrer Börseneinführung im März 2010 den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex, zunächst in der Fassung vom 18. Juni 2009 bzw. seit deren Geltung in der Fassung vom 26. Mai 2010, mit folgenden Ausnahmen entsprochen hat und weiter entspricht:

- Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.1.2 des DCGK hat der Aufsichtsrat derzeit über die Festlegung des allgemeinen Rentenalters in den Vorstandsanstellungsverträgen hinaus kein Alterslimit für Vorstandsmitglieder festgesetzt. Der Aufsichtsrat sah hierfür bisher keine Veranlassung, beabsichtigt jedoch, sich bei Veranlassung mit der Frage befassen.
- Der Aufsichtsrat hat sich vor dem heutigen Tage entgegen der Empfehlung in Ziffer 5.1.3 des DCGK keine Geschäftsordnung gegeben. Der Aufsichtsrat hat bisher seine Aufgaben aufgrund der detaillierten gesetzlichen und satzungsmäßigen Regelungen wahrgenommen. In seiner Sitzung vom 8. Dezember 2010 hat der Aufsichtsrat zwei Ausschüsse eingerichtet. Nach der Arbeitsaufnahme der Ausschüsse war auch die Verabschiedung einer Geschäftsordnung beabsichtigt, die auch die Ausschussarbeit mit abdeckt. Die Geschäftsordnung wurde nunmehr verabschiedet; Ziffer 5.1.3 des DCGK wird nunmehr befolgt.
- Der Aufsichtsrat beabsichtigt derzeit keine Einrichtung eines Nominierungsausschusses im Sinne der Ziffer 5.3.3 des DCGK. Bei einer Besetzung mit 6 Mitgliedern sieht sich der Aufsichtsrat in der Lage, neue Mitglieder aufgrund eines Vorschlags des Plenums zu benennen, falls sich dies als nötig erweisen sollte.
- Abweichend von der Empfehlung der Ziffer 5.4.1 Satz 2 ist für den Aufsichtsrat keine Altersgrenze vorgesehen. Die TOM TAILOR Holding AG erachtet eine Einschränkung der Möglichkeiten für Wahlvorschläge durch eine Altersgrenze nicht als sinnvoll.

- Abweichend von der Empfehlung der Ziffer 5.4.6 Absatz 1 und 2 DCGK erhalten die Aufsichtsratsmitglieder keine variable, am Unternehmenserfolg orientierte Vergütung, sondern eine feste Vergütung, die für den Vorsitzenden, den stellvertretenden Vorsitzenden und die weiteren Aufsichtsratsmitglieder unterschiedlich bemessen ist. Die TOM TAILOR Holding AG hält dies für sinnvoll, da der Aufsichtsrat seine Kontrollfunktion unabhängig von der Unternehmensentwicklung und der wirtschaftlichen Situation zu leisten hat. Über eine gesonderte Vergütung für die Tätigkeit in Ausschüssen soll zu gegebener Zeit entschieden werden, wenn das Unternehmen dies unter Berücksichtigung des zusätzlichen Aufwandes für sinnvoll hält.
- Entgegen der Empfehlung der Ziffer 7.1.2 Absatz 1 des DCGK erfolgte bisher vor Veröffentlichung der Quartals- und Halbjahreszahlen keine reguläre Erörterung mit dem Aufsichtsrat. Es war beabsichtigt, dass eine solche Erörterung mit dem nunmehr eingerichteten Prüfungs- und Finanzausschuss erfolgen sollte. Nunmehr, d.h. beginnend mit den Quartalszahlen für das erste Quartal 2011, wird der Empfehlung entsprochen.

Hamburg, 28. Februar 2011



Diese angepasste Entsprechenserklärung und alle früheren Entsprechenserklärungen sind auf der Webseite der TOM TAILOR Holding AG unter: <http://ir.tom-tailor.com> veröffentlicht.

## ANGABEN ZU UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

### Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Die TOM TAILOR Holding AG ist die Management-Holding und Obergesellschaft des TOM TAILOR Konzerns. Das operative Geschäft wird in den jeweiligen Tochtergesellschaften der TOM TAILOR Holding AG betrieben (die Tochtergesellschaften zusammen mit der TOM TAILOR Holding AG auch „TOM TAILOR“ oder „TOM TAILOR Konzern“). Die TOM TAILOR Holding AG und ihre Organe haben sich einer guten und verantwortungsvollen Unternehmensführung verpflichtet. Dieses Selbstverständnis wird vom gesamten TOM TAILOR Konzern mitgetragen.



siehe Seite 68

Neben der Beachtung dieser Grundsätze guter Unternehmensführung tragen auch unternehmensindividuelle Richtlinien und Standards zu einer guten und nachhaltigen Unternehmensentwicklung von TOM TAILOR bei.

### Code of Conduct, BSCI

TOM TAILOR ist aktives Mitglied in der Business Social Compliance Initiative (BSCI). Die BSCI ist eine europaweite Initiative von Handelsunternehmen, die sich zusammengeschlossen haben, um ein einheitliches Monitoringsystem bei ihren Lieferanten durchzusetzen. Die BSCI ist Herausgeberin eines Verhaltenskodex (Code of Conduct, CoC), der zu gesetzestreuem, integrem und nachhaltigem Handeln sowie sozialer Verantwortung verpflichtet. Dieser Verhaltenskodex (CoC) ist im Internet abrufbar unter: <http://www.bsci-intl.org/resources/code-of-conduct>.



siehe Seite 26, 48



Dieser Verhaltenskodex basiert auf den Konventionen der International Labor Organisation (ILO), der Menschenrechtserklärung der UNO, den Konventionen der UNO über die Rechte von Kindern sowie über die Abschaffung jeglicher Form der Diskriminierung von Frauen. Er enthält unter anderem das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, die Pflicht zur Einhaltung geltender Gesetze sowie Bestimmungen zu sicheren und gesundheitsverträglichen Arbeitsbedingungen, zur Zahlung fairer Löhne, zur Einhaltung der gesetzlichen Arbeitszeitvorschriften, zum Verbot der Diskriminierung sowie zum Recht auf Organisations- und Tarifverhandlungsfreiheit.

Bereits im Jahr 2005 wurde dieser Verhaltenskodex (CoC) bei TOM TAILOR eingeführt.

TOM TAILOR legt besonderen Wert auf Umweltschutz, höchste Produktqualität sowie Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter. Der Verhaltenskodex soll allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie auch allen Zulieferern des Konzerns als Orientierungshilfe bei der Erfüllung ihrer Aufgaben dienen.

TOM TAILOR kontrolliert die gesamte Sourcing-Kette bezüglich seiner Produkte über alle Stufen der Wertschöpfung. Dabei gibt das Unternehmen einen umfassenden Verhaltenskodex (CoC) vor, der von allen Lieferanten und Geschäftspartnern unterzeichnet werden muss und in die Verträge integriert wird.

TOM TAILOR nimmt die Verantwortung für menschenwürdige Arbeitsbedingungen sehr ernst und ergreift klare Maßnahmen, um die Arbeits- und Sozialstandards aus dem Verhaltenskodex (CoC) bei den eigenen Lieferanten durchzusetzen.

Im Rahmen der BSCI-Mitgliedschaft lässt TOM TAILOR externe Audits durch akkreditierte Auditoren durchführen. Zur Unterstützung und Entwicklung der Lieferanten führt der Konzern Qualifizierungsmaßnahmen in den Märkten durch, in deren Rahmen den Lieferanten Hilfestellungen zur besseren und verantwortlicheren Organisation ihrer Prozesse gegeben werden.

### Initiative ‚Cotton made in Africa‘

Das internationale Textilunternehmen TOM TAILOR zählt zu den Pionieren der Handelsallianz der 2005 gemeinsam mit dem Otto Versand gegründeten Aid by Trade-Stiftung. TOM TAILOR GmbH ist Mitglied des Förderprojekts ‚Cotton made in Africa‘ (CmiA). Hintergrund dieses Förderprojekts: Baumwolle zählt zu einem der wichtigsten landwirtschaftlichen Exportgütern Afrikas. Die Preise für afrikanische Baumwolle werden auf dem Weltmarkt, insbesondere durch die Subventionspolitik der EU und der Vereinigten Staaten, niedrig gehalten. Das Projekt ‚Cotton made in Africa‘ hat sich zum Ziel gesetzt, die sozialen, ökonomischen und ökologischen Bedingungen der Baumwollproduktion zu verbessern. Durch fortschrittlichere Anbaubedingungen, soll ein Nachfrageschub nach afrikanischer Baumwolle seitens großer Einzelhändler aus den Industrieländern, entlang einer effizienteren und transparenteren Wertschöpfungskette generiert werden. TOM TAILOR unterstützt dieses Projekt zusätzlich mit einer eigenen Kollektion und stellte im Frühjahr 2009 die ersten reinen ‚Cotton made in Africa‘ Produkte vor. Weitere Informationen und die von CmiA vorausgesetzten Verifizierungsstandards für CmiA-Produkte finden sich unter: <http://www.cotton-made-in-africa.com>.



siehe Seite 27, 48



## ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die TOM TAILOR Holding AG ist eine nach deutschem Recht bestehende Aktiengesellschaft. Der rechtliche Rahmen für die Corporate Governance ergibt sich somit vor allem aus dem deutschen Aktienrecht, insbesondere aus den Vorschriften bezüglich Vorstand und Aufsichtsrat.



siehe Seite 117 ff.

### Vorstand

Der Vorstand führt die Geschäfte der TOM TAILOR Holding AG und vertritt die Gesellschaft gegenüber Dritten. Er leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung im Unternehmensinteresse mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Der Vorstand entwickelt die Unternehmensstrategie und steuert und überwacht deren Umsetzung. Er sorgt zudem für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien (Compliance). Auch hat er ein internes Kontroll- und Risikomanagementsystem implementiert, welches integraler Bestandteil der Geschäftsprozesse und ein wesentliches Element unternehmerischer Entscheidungen ist. Wesentliche Bestandteile sind das Planungssystem, das interne Berichtswesen und die Risikoberichtserstattung.

Der Aufsichtsrat hat eine Geschäftsordnung für den Vorstand erlassen. Darin sind die Geschäfte und Maßnahmen geregelt, für die eine Beschlussfassung des Gesamtvorstands notwendig ist, sowie die Grundsätze der Entscheidungsfindung innerhalb des Gesamtvorstands. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat in der Geschäftsordnung einen Katalog von Geschäften aufgestellt, die nur mit Zustimmung des Aufsichtsrats vorgenommen werden dürfen. Hierzu gehören Geschäfte und Maßnahmen, die erheblichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des TOM TAILOR Konzerns haben. In Ausführung der Bestimmungen der Geschäftsordnung hat der Gesamtvorstand einen Geschäftsverteilungsplan verabschiedet, der einzelnen Vorstandsmitgliedern bestimmte Tätigkeitsbereiche zuweist, ohne dass diese Zuweisung Einfluss auf die Gesamtverantwortung des Vorstands hat.

Der Vorstand besteht derzeit aus drei Mitgliedern. Diese arbeiten kollegial zusammen und unterrichten sich gegenseitig laufend über wichtige Maßnahmen und Vorgänge in ihren Geschäftsbereichen. Beschlüsse fasst der Vorstand grundsätzlich in regelmäßig stattfindenden Sitzungen. Sie bedürfen einer einfachen Mehrheit.

Mitglieder des Vorstands sind die Herren Dieter Holzer (Vorsitzender des Vorstands), Dr. Axel Rebien und Christoph Rosa.

Die Mitglieder des Vorstands wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten bestellt.

<b>Dieter Holzer</b> Jahrgang 1964	Vorsitzender des Vorstands/CEO
Erste Bestellung	Mitglied der Geschäftsführung der Tom Tailor Holding GmbH (Rechtsvorgängerin der TOM TAILOR Holding AG) seit 2006 Vorsitzender des Vorstands der TOM TAILOR Holding AG seit 21. Dezember 2007
Aktuelle Bestellung	bis zum 31. Januar 2015
<b>Dr. Axel Rebien</b> Jahrgang 1971	Vorstand Finanzen/CFO
Erste Bestellung	Mitglied des Vorstands der TOM TAILOR Holding AG seit 2008, 2005-2008 als Leiter Finanzen in der damaligen Tom Tailor Holding GmbH tätig Vorstand Finanzen der TOM TAILOR Holding AG seit 2008
Aktuelle Bestellung	bis zum 31. Januar 2013
<b>Christoph Rosa</b> Jahrgang 1971	Vorstand Produktentwicklung, Beschaffung und Lizenzen/CPO
Erste Bestellung	Vorstand Produktentwicklung, Beschaffung und Lizenzen der TOM TAILOR Holding AG seit 2008
Aktuelle Bestellung	bis zum 31. Januar 2013
<b>Dietmar Axt</b> Jahrgang 1967	(mittlerweile ausgeschieden) Vorstand Vertrieb (einschl. Auslandsgesellschaften) und Lizenzen/COO
Erste Bestellung	Mitglied des Vorstands der TOM TAILOR Holding AG 2008 bis 2010 2007-2008 im Geschäftsbereich Vertrieb im TOM TAILOR Konzern tätig Vorstand Vertrieb (einschließlich Auslandsgesellschaften) und Lizenzen seit 2008
aus dem Vorstand ausgeschieden	28. Februar 2010

Die Vorstandsmitglieder der Gesellschaft nehmen weder gegenwärtig noch nahmen sie während der vergangenen fünf Jahre Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsratsmandate beziehungsweise Mitgliedschaften bei vergleichbaren in- und ausländischen Gremien außerhalb des TOM TAILOR Konzerns wahr.

## Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der TOM TAILOR Holding AG berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht dessen Geschäftsführung. Auch ist er für die Bestellung der Mitglieder des Vorstands, die Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und die Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer der Gesellschaft zuständig.

Vorstand und Aufsichtsrat der TOM TAILOR Holding AG arbeiten eng und vertrauensvoll zum Wohl der Gesellschaft zusammen. Der Vorstand stimmt die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems und der Compliance. Der Vorstandsvorsitzende befindet sich auch zwischen den Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Informationsaustausch mit dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat hat sich in seiner regulären Aufsichtsratssitzung vom 28. Februar 2011 eine Geschäftsordnung gegeben. Darin sind u.a. Detailregelungen zum Ablauf von Sitzungen und ihrer Leitung durch den Aufsichtsratsvorsitzenden enthalten, sowie Regelungen über die Ausschussarbeit.

Der Aufsichtsrat setzt sich aus sechs Mitgliedern zusammen.

Die Amtsperiode des Aufsichtsrats beträgt grundsätzlich fünf Jahre.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind:

- **Uwe Schröder** (Vorsitzender des Aufsichtsrats)  
Mitbegründer der TOM TAILOR Gruppe, Hamburg
- **Thomas Schlytter-Henrichsen** (Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats)  
Geschäftsführer  
ALPHA Beteiligungsberatung GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main
- **Andreas W. Bauer**  
Partner  
Roland Berger Strategy Consultants, München
- **Andreas Karpenstein**  
Partner und Geschäftsführer  
Raupach & Wollert Elmendorff Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf
- **Dr. Christoph Schug**  
Unternehmer, Mönchengladbach
- **Gerhard Wöhrl**  
ehem. Vorstandsvorsitzender  
Rudolf Wöhrl AG, Nürnberg



siehe Seite 119 f.

### Weitere Mandate der Mitglieder des Aufsichtsrats:

- **Uwe Schröder** (Vorsitzender des Aufsichtsrats)  
 Mitglied des Beirats der eterna Mode GmbH, Passau  
 Vorsitzender des Vorstands des Verbands der Fertigwarenimporteure e.V. (vfi), Hamburg  
 Mitglied des Beirats der Kassenhalle Restaurant GmbH & Co. KG, Hamburg  
 Geschäftsführer der Schröder Consulting GmbH, Flensburg
- **Thomas Schlytter-Henrichsen** (Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats)  
 Geschäftsführer der ALPHA Beteiligungsberatung GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main  
 Geschäftsführer der ALPHA Management GmbH, Frankfurt am Main  
 Geschäftsführer der ALPHA Verwaltungs GmbH, Frankfurt am Main  
 Geschäftsführer der Agrippina S.à.r.l., Luxemburg  
 Geschäftsführer der Bulowayo GmbH, Königstein im Taunus  
 Mitglied des Aufsichtsrats der ALPHA ASSOCIES Conseil SAS, Paris, Frankreich  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Nero AG, Karlsbad  
 Mitglied des Verwaltungsrats (conseil de gestion) der Gearbox S.à.r.l., Luxemburg  
 Mitglied des Verwaltungsrats (conseil de gestion) der Powertrain S.à.r.l., Luxemburg
- **Andreas Karpenstein**  
 Geschäftsführer der Herceus Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH, Düsseldorf  
 Mitglied des Aufsichtsrats (Stellvertretender Vorsitzender) der Trusted Advice AG,  
 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Düsseldorf
- **Dr. Christoph Schug**  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Conmoto Consulting Group, München  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Baden-Baden Cosmetics Group AG, Baden-Baden  
 Mitglied des Advisory Board der Norma Group Holding GmbH, Maintal
- **Gerhard Wöhrl**  
 Geschäftsführer der Gerhard Wöhrl Beteiligungsgesellschaft mbH, Reichenschwand  
 Geschäftsführer der GOVAN Beteiligungs GmbH, Reichenschwand  
 Geschäftsführer der GOVAN Holding GmbH & Co. KG, Reichenschwand  
 Geschäftsführer der GOVAN Verwaltungs GmbH, Reichenschwand  
 Geschäftsführer der GVC Gesellschaft für Venture Capital Beteiligungen mbH, München  
 Mitglied des Aufsichtsrats der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG,  
 München  
 Mitglied des Beirats der Sparkasse Nürnberg, Nürnberg  
 Mitglied des Beirats (Vorsitzender) der TETRIS Grundbesitz GmbH & Co. KG, Reichenschwand  
 Mitglied des Beirats (Vorsitzender) der TETRIS Grundbesitz Beteiligungsgesellschaft mbH,  
 Reichenschwand

Bei den Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird auf die zur Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen geachtet, ebenso wie auf die Vielfalt in der Zusammensetzung. Der Aufsichtsrat hat sich in seiner Sitzung vom 8. Dezember 2010 darauf verständigt, bei Vorschlägen zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern die folgenden Ziele für die Besetzung des Aufsichtsrats zu beachten: Um schon im Vorfeld potentiellen Interessenkonflikten bei der Ausübung des Mandats zu begegnen, sollen keine direkten Wettbewerber des Unternehmens vorgeschlagen werden. Ein Teil der Aufsichtsratsmitglieder soll möglichst unabhängig von der Gesellschaft und ihren wesentlichen Aktionären sein (z.B. Mitglieder aus der Textil- und Modebranche, Finanz- oder Rechtsexperten).

Neue Mitgliedern sollen aus möglichst vielfältigen Bereichen kommen, die für die den TOM TAILOR Konzern relevant sind. Auf eine angemessene Beteiligung von Frauen ist zu achten. Die Mitglieder sollen ferner internationale Erfahrung aufweisen.

Zum Status der dieser Zielvorgaben nimmt die Gesellschaft wie folgt Stellung: Im Aufsichtsrat sind keine direkten Wettbewerber der Gesellschaft vertreten. Der Unternehmensgründer Herr Schröder ist als einziges Aufsichtsratsmitglied mit mehr als 1% indirekt am Unternehmen beteiligt. Unter den Mitgliedern befinden sich Finanzexperten (Herr Dr. Schug) sowie Vertreter der Rechts- (Herr Karpenstein) sowie aus der Unternehmensberatung (Herr Bauer) ebenso wie Vertreter aus der Modebranche (Herr Wöhrle und Herr Schröder), hiermit entspricht auch die Zusammensetzung mit Mitgliedern unterschiedlicher Branchen den Zielvorgaben. Für die proaktive Umsetzung der weiteren Ziele (v.a. angemessene Berücksichtigung von Frauen) hatte der Aufsichtsrat noch keine Gelegenheit, da die aktuellen Aufsichtsratsmandate noch bis 2013 oder länger laufen.

## AUSSCHÜSSE DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Der Vorstand hat derzeit keine Ausschüsse eingerichtet.

Der Aufsichtsrat hat zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben einen Präsidial- und einen Prüfungs- und Finanzausschuss eingerichtet. Beide Ausschüsse nehmen ausschließlich beratende und vorbereitende Aufgaben wahr. Eine Beschlusskompetenz haben die Ausschüsse mit jeweils zwei Mitgliedern derzeit nicht.

Dem Präsidialausschuss obliegt die Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und Überwachung der Durchführung der vom Aufsichtsrat oder seinen Ausschüssen gefassten Beschlüsse sowie die Vorbereitungen und Vorverhandlungen im Zusammenhang mit dem Abschluss, der Änderung und der Beendigung von Dienstverträgen mit Vorstandsmitgliedern.

Mitglieder: **Uwe Schröder** (Vorsitzender des Präsidialausschusses), **Thomas Schlytter-Henrichsen**

Dem Finanz- und Prüfungsausschuss obliegt die Vorprüfung der Unterlagen zum Jahresabschluss und Konzernabschluss. Er bereitet die Beschlussfassung über Jahresabschluss und Konzernabschluss durch das Aufsichtsratsplenum sowie dessen Entscheidung über den Beschlussvorschlag des Vorstands zur Gewinnverwendung vor. Der Finanz- und Prüfungsausschuss bereitet zudem den Vorschlag des Aufsichtsrats zur Wahl des Abschlussprüfers an die Hauptversammlung vor. Im Falle einer beschlussfähigen Besetzung des Ausschusses mit mindestens 3 Mitgliedern verhandelt dieser mit dem Abschlussprüfer über das Honorar und erteilt den Prüfungsauftrag und bestimmt die Prüfungsschwerpunkte. Er überwacht ferner die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Darüber hinaus ist er für die Überwachung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, der Compliance sowie des internen Revisionsystems zuständig sowie für die Erörterung von Quartals- und Halbjahresberichten mit dem Vorstand.

Mitglieder: **Dr. Christoph Schug** (Vorsitzender des Finanz- und Prüfungsausschusses), **Andreas Karpenstein**

Mit dem Vorsitzenden des Prüfungs- und Finanzausschusses verfügt mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung.

## VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT



siehe Seite 68 f., 117 ff.

Wichtiger Bestandteil einer verantwortungsvollen Unternehmensführung ist eine anreiz- und leistungsgerechte Ausgestaltung der Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich derzeit aus einer fixen Grundvergütung und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütungskomponente zusammen. Die variable Vergütung für sämtliche Vorstandsmitglieder Holzer, Dr. Rebien und Rosa richtet sich nach den Nettoverkaufszahlen und dem EBITDA der Gesellschaft.

Die Vorstandsmitglieder Holzer, Dr. Rebien und Rosa erhalten unter einem so genannten Matching Stock Programm („MSP“) eine zusätzliche an der Kursentwicklung orientierte Vergütung. Nach dem MSP bringen die Vorstandsmitglieder eine gewisse Anzahl von Aktien an der Gesellschaft in das MSP ein. Danach wird über einen Zeitraum von fünf Jahren jedes Jahr eine Tranche von so genannten Phantom Stocks zugeteilt, die nach einer Sperrfrist von vier Jahren ausgeübt werden können. Die Vergütung aus dem MSP ist von der Entwicklung der Aktien der Gesellschaft abhängig.

Im Jahr 2010 wurde für Führungskräfte von TOM TAILOR ein nachhaltiges Vergütungssystem („Long Term Incentive Programm“ oder kurz „LTI“) eingeführt. Es dient der Personalbindung und langfristigen Unternehmenszielerreichung. In dieses Programm sind auch die Vorstände eingebunden. Dieses Vergütungssystem hat eine Laufzeit von acht Jahren (beginnend mit dem Geschäftsjahr 2010) und gewährt anhand eines Vergleichs von geplantem und erreichtem Umsatz sowie operativem Ergebnis über einen Betrachtungszeitraum von jeweils drei Jahren eine zusätzliche individuelle Bonuszahlung. Eine weitere einzubeziehende Komponente ist die Aktienkursentwicklung. Eine Auszahlung aus diesem Vergütungssystem wird erstmalig im Jahr 2013 erfolgen.

Sonstige wertpapierorientierte Vergütungssysteme – auch zugunsten Mitarbeitern außerhalb der Vorstandsebene – bestehen bei TOM TAILOR nicht.

Der Aufsichtsrat erhält derzeit ausschließlich eine fixe Vergütung.

## AKTIENBESITZ DER VORSTANDSMITGLIEDER

Herr Dieter Holzer, Vorsitzender des Vorstands, hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts unmittelbar 259.010 Aktien, das entspricht rund 1,6 % der Aktien der Gesellschaft.

Herr Dr. Axel Rebien, Vorstand Finanzen, hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts unmittelbar 11.000 Aktien der Gesellschaft, das entspricht rund 0,07 % der Aktien der Gesellschaft.

Herr Christoph Rosa, Vorstand Produktentwicklung, Beschaffung und Lizenzen hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts unmittelbar 16.500 Aktien, das entspricht knapp 0,1 % der Aktien der Gesellschaft.

## AKTIENBESITZ DER AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

Zwei Mitglieder des Aufsichtsrats, Herr Uwe Schröder (Vorsitzender) und Herr Thomas Schlytter-Henrichsen (Stellvertretender Vorsitzender), halten mittelbar Anteile an der TOM TAILOR Holding AG. Herr Schröder und nahe Angehörige sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts mittelbar über die Morgan Finance S.A., Luxemburg, an der Gesellschaft beteiligt. Herr Schlytter-Henrichsen hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts mittelbar über die Bulowayo GmbH rund 0,07 % der Aktien der Gesellschaft.

Herr Dr. Christoph Schug hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts unmittelbar 14.800 Aktien, das entspricht weniger als 0,1 % der Aktien der Gesellschaft.

Herr Andreas W. Bauer hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts unmittelbar 2.000 Aktien der Gesellschaft, das entspricht rund 0,01 % der Aktien der TOM TAILOR Holding AG.

## DIRECTOR'S DEALINGS

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der TOM TAILOR Holding AG sowie bestimmte Mitarbeiter mit Führungsaufgaben und die mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen den Erwerb und die Veräußerung von TOM TAILOR Aktien und sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offen legen. Diese Offenlegungspflicht besteht dann, wenn der Wert der getätigten Geschäfte, die eine zum vorstehend genannten Personenkreis gehörige Person tätigt, die Summe von 5.000 EUR erreicht oder übersteigt; für weitere Details sowie die im einzelnen mitgeteilten Geschäfte wird auf die Internetadresse <http://ir.tom-tailor.com> verwiesen.



## AKTIONÄRE

Der TOM TAILOR Holding AG sind Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 Abs.1 WpHG institutioneller Investoren aus Deutschland, Großbritannien, Luxemburg und den USA zugegangen.

## RECHNUNGSLEGUNG UND TRANSPARENZ

Aktionäre und Öffentlichkeit werden regelmäßig vor allem durch den jährlichen Geschäftsbericht, der den Konzernabschluss enthält, sowie die Zwischenberichte informiert. Unsere Konzernrechnungslegung erfolgt auf Basis der International Financial Reporting Standards (IFRS). Damit schaffen wir eine hohe Transparenz und internationale Vergleichbarkeit.

## BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2010 hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und überwacht. Er hat sich vom Vorstand regelmäßig, umfassend und zeitnah über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Lage und Entwicklung des Unternehmens, die wichtigsten finanzwirtschaftlichen Kennzahlen, besondere Geschäftsvorfälle sowie das Risikomanagement mündlich und schriftlich informieren lassen. Die umgehende Information des Aufsichtsrats war jederzeit sichergestellt. Der Vorstand nahm regelmäßig an den Sitzungen des Aufsichtsrats teil und beantwortete alle Fragen des Aufsichtsrats vollständig und umfassend. Auch außerhalb der turnusmäßigen Sitzungen des Aufsichtsrats standen Aufsichtsrat, insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende, und Vorstand in engem schriftlichen und mündlichen Kontakt.

Wesentliche Schwerpunkte der Tätigkeit des Aufsichtsrats im letzten Jahr waren der Börsengang der Gesellschaft, eine personelle Veränderung im Vorstand sowie nach Erweiterung des Aufsichtsrats auf sechs Mitglieder die interne Neuorganisation, einschließlich der Bildung von Ausschüssen.

### **Sitzungen des Aufsichtsrats**

In vier ordentlichen Sitzungen befasste sich der Aufsichtsrat mit der Entwicklung der laufenden Geschäfte, mit der Genehmigung wichtiger Einzelvorgänge, der Prüfung der Berichte des Vorstands sowie der strategischen Unternehmensplanung. Bei Bedarf wurden darüber hinaus Beschlüsse in außerordentlichen/fernmündlichen Aufsichtsratssitzungen gefasst und aktuelle Themen erörtert.

In der Sitzung am 20. Januar 2010 befasste sich der Aufsichtsrat mit dem vorläufigen Ergebnis des Geschäftsjahrs 2009 der TOM TAILOR Holding AG und dem Budget 2010 (vor und nach Börsengang der Gesellschaft). Wesentlicher Schwerpunkt dieser Sitzung war darüber hinaus die Vorbereitung des Börsengangs. Weitere Gegenstände der Sitzung waren insbesondere Personalangelegenheiten.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss für das Jahr 2009 wurden durch den Aufsichtsrat am 11. März 2010 gebilligt, der Jahresabschluss war damit festgestellt. Zugleich befasste sich der Aufsichtsrat mit Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Börsengang der Gesellschaft.

In der Sitzung am 1. Juni 2010 befasste sich der Aufsichtsrat mit den Geschäftszahlen für das erste Quartal und der Monatszahlen April 2010. Der Vorstand berichtete über das strategische Vorgehen in Russland und weiteren angrenzenden Staaten. Ferner wurden unter anderem Personalangelegenheiten behandelt und Prokuraerteilungen vorbereitet.

Gegenstände der Aufsichtsratssitzung am 21. September 2010 umfassten die turnusmäßige Erörterung der Geschäftslage zum Halbjahr 2010 und der Monatszahlen Juli und August 2010, Personalangelegenheiten, aktuelle Vorstandsberichte zu beabsichtigten Joint Ventures mit bestehenden Geschäftspartnern und zu weiteren strategischen Maßnahmen bezüglich der Expansion im Ausland. Daneben befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Status des Entwurfs eines unternehmenseigenen Compliance Handbuchs.

Die Sitzung am 8. Dezember 2010 hatte den Bericht des Vorstands zur aktuellen Geschäftslage des dritten Quartals und der Monatszahlen Oktober 2010 zum Gegenstand. Weitere Gegenstände der Beratung waren auch die Beschlussfassung über das Budget für das Jahr 2011 und über die Drei-Jahres-Planung für die Jahre 2011 bis 2013. Der Aufsichtsrat befasste sich erneut mit dem Thema Joint Ventures und stimmte dem Abschluss eines neuen Ergebnisabführungsvertrages zwischen den Konzerngesellschaften TOM TAILOR GmbH und TOM TAILOR Retail GmbH zu. Weiterhin unterzeichneten Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam eine Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex.

### **Aufsichtsratsausschüsse**

Der Prüfungs- und Finanzausschuss des Aufsichtsrats trat erstmalig am 21. Dezember 2010 zu seiner konstitutiven Sitzung zusammen.

Im Ausschuss wurden eine mögliche Konkretisierung der Aufgaben des Ausschusses und eine mögliche weitere Aufgabenteilung durch das Plenum erörtert. Zu den wesentlichen Aufgaben des Prüfungs- und Finanzausschusses gehören die nach Aktiengesetz dem Prüfungsausschuss zugewiesenen Aufgaben.

Außerdem wurden die Grundsätze der Jahresabschlussprüfung erörtert, insbesondere Prüfungsumfang, Prüfungsschwerpunkte, die Group Audit Instructions sowie die Höhe der dem Abschlussprüfer zu zahlenden Vergütung.

Der Präsidialausschuss hat sich nicht mehr im Jahr 2010 konstituiert.

### **Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand**

Die Herren Andreas W. Bauer, Andreas Karpenstein, Dr. Christoph Schug und Gerhard Wöhrle wurden im März 2010 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt. Die weiteren Mitglieder des Aufsichtsrats, die Herren Uwe Schröder und Thomas Schlytter-Henrichsen, nahmen ihr Aufsichtsratsmandat während des gesamten Jahres wahr. Alain Branc-Brude ist im Mai 2010 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. In der Zusammensetzung des Vorstands der TOM TAILOR Holding AG ergab sich im Geschäftsjahr 2010 eine Veränderung. Herr Dietmar Axt, Mitglied des Vorstands der TOM TAILOR Holding AG, verantwortlich für das Ressort Vertrieb (einschließlich Auslandsgesellschaften) und Lizenzen, hat das Unternehmen auf eigenen Wunsch Ende Februar 2010 verlassen. Die Aufgaben von Herrn Axt werden von den übrigen Mitgliedern des Vorstands wahrgenommen.

### **Rechnungslegung und Abschlussprüfung**

Der Jahresabschluss und der dazu gehörige Lagebericht der TOM TAILOR Holding AG wird vom Vorstand nach deutschem Handelsrecht (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht wird nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Jahres- und Konzernabschluss nebst Lageberichten werden vom Abschlussprüfer sowie vom Aufsichtsrat geprüft.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss nebst Lageberichte der TOM TAILOR Holding AG wurde durch die Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft geprüft. Die Prüfungen erfolgten nach deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgelegten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung. Ergänzend wurden die International Standards on Auditing beachtet. Die Prüfungen haben zu einem jeweils uneingeschränkten Bestätigungsvermerk geführt.

Jahres- und Konzernabschluss und zugehörig Lageberichte der TOM TAILOR Holding AG nebst Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden den Aufsichtsratsmitgliedern zur Prüfung zugeleitet. Sämtliche Unterlagen wurden sowohl vom Prüfungs- und Finanzausschuss als auch vom Aufsichtsrat umfassend erörtert und geprüft. Der Abschlussprüfer berichtete in der Sitzung des Prüfungs- und Finanzausschusses in Form einer Telefonkonferenz am 1. Februar 2011 und des Gesamtaufichtsrats vom 28. Februar 2011 von den wesentlichen Ergebnissen seiner Prüfung und stand den anwesenden Mitgliedern für Fragen zur Verfügung. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 28. Februar 2011 dem Prüfungsergebnis des Abschlussprüfers zugestimmt und nach abschließendem Ergebnis seiner Prüfungen festgestellt, dass Einwendungen nicht zu erheben sind. Der Aufsichtsrat billigte die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für ihr hohes Engagement.

Hamburg, im Februar 2011  
Der Aufsichtsrat

## GLOSSAR

### **Aid by Trade**

Stiftung, die den internationalen Handel und im Besonderen den Handel der Entwicklungsländer unterstützt (ehemals FSAF = Foundation for Sustainable Agriculture and Forestry in Developing Countries)

### **App**

Anwendungssoftware für Mobiltelefonie

### **B2B-Shop**

Internet-Shop von TOM TAILOR für Wholesale-Kunden

### **Basic-Artikel**

Warengruppe von TOM TAILOR, Basisbekleidung ohne erhöhten saisonalen Trendanspruch

### **Casual Wear**

Legere Kleidung

### **Cotton made in Africa (CmiA)**

Initiative der Stiftung „Aid by Trade“, die einen unternehmerischen Ansatz verfolgt, um die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Baumwollbauern in Afrika zu verbessern

### **Denim**

Jeansstoff

### **Depotflächen-Vertrieb**

Verkauf über Wholesale-Kunden, bei dem das Modeunternehmen über das konkrete Warenangebot auf festgelegten Verkaufsflächen entscheidet und diese mit Waren bestückt

### **E-Commerce**

E-Shop und Vertriebskooperationen mit Partnern im Internet

### **E-Shop**

Eigene Internet-Verkaufsplattform der TOM TAILOR-Gruppe im Retail-Segment

### **EDI**

Elektronischer Datenaustausch – TOM TAILOR nutzt ein EDI-basierendes Warenwirtschaftssystem, das eigens für den TOM TAILOR Bedarf programmiert wurde

### **Fashion Follower**

Mode vom Markt für den Markt – Trends werden aufgegriffen und in der jeweils aktuellen Kollektion umgesetzt

### **Flächenproduktivität**

Durchschnittliche Verkaufserlöse pro Quadratmeter Netto-Verkaufsfläche

### **Flagship Store**

Bezeichnung für eine exklusive Filiale einer Marke, die ein umfangreiches Angebot des Markensortiments führt und sich in der Regel durch die Architektur, Ladenbau und einen exklusiven Standort hervorhebt

### **Franchise-Store**

Geschäfte die von einem Franchisenehmer betrieben werden

### **Institute Business Social Compliance Initiative (bsci)**

Europaweit tätige Initiative von Handelsorganisationen, die sich zum Ziel gesetzt hat, gemeinsam für faire Arbeitsbedingungen einzutreten

### **International Labour Organisation (ILO)**

Europaweit tätige Initiative von Handelsorganisationen, die sich zum Ziel gesetzt hat, gemeinsam für faire Arbeitsbedingungen einzutreten

### **Kernmärkte**

Deutschland, Österreich, Schweiz, die Benelux-Staaten und Frankreich

### **Kontrollierte Fläche**

Zur kontrollierten Fläche gehören Retail-Stores, Franchise-Stores, Shop-in-Shops und die E-Commerce-Portale (eigener E-Shop und E-Shop-Kooperationen). Bei den Franchise-Stores erfolgt die Kontrolle in dem TOM TAILOR Einfluss auf die Darstellung der Marke, die Gestaltung der Verkaufsfläche hat und hier nur TOM TAILOR-Produkte verkauft werden

### **Label**

Marke

### **Lead Times**

Zeitraum zwischen der Konzeption einer Kollektion bis zur Auslieferung an den Kunden beziehungsweise an den Point-of-Sale

**Modern-Basic-Artikel**

Warengruppe von TOM TAILOR, bestehend aus basis-modischen Artikeln, die bestehende Trends aufgreifen

**Multi-Channel**

Verkauf oder Vermarktung von einer oder mehreren Produktgruppen oder über mehrere Vertriebs- oder Vermarktungskanäle

**Multi-Label-Verkauf**

Verkauf von Artikeln mehrerer Modeunternehmen beziehungsweise mehrerer Marken

**noos-Artikel**

Abkürzung für „Never-Out-of-Stock“-Artikel, das heißt Artikel, die fortlaufend verfügbar sind und nicht den monatlichen Kollektionszyklen folgen, sondern in gesonderten Kollektionen erscheinen und jederzeit kurzfristig nachbestellt werden können

**Nordport**

Name des Logistikcenters von TOM TAILOR

**Outlet-Store**

Waren werden hier mit einer gewissen zeitlichen Versetzung beziehungsweise zu reduzierten Preisen angeboten

**Point-of-Sale**

Verkaufsstelle

**Retail**

Vertrieb an Endkunden

**Scouting-Team**

Team, das die saisonalen Markttrends frühzeitig entdeckt und mit den Designern in ein Trendprodukt umsetzt

**Shop-in-Shop**

Verkaufsflächen in Warenhäusern und Bekleidungshandelsketten, auf denen die Produkte eines Modeunternehmens beziehungsweise einer Marke optisch und räumlich getrennt von Produkten anderer Modeunternehmen beziehungsweise Marken präsentiert werden

**Social-Media-Community**

Vielfalt digitaler Medien und Technologien, die es Nutzern ermöglicht, sich untereinander auszutauschen und mediale Inhalte einzeln oder in Gemeinschaft zu gestalten

**Spot-Artikel**

Topmodisches Produkt – kurzfristige Trends werden aufgegriffen, um eine entsprechend kurzfristig auftretende Nachfrage zu bedienen, es wird kein Prototyp produziert; Lead Time von 5 Wochen

**Supply Chain Management**

Management der Versorgungskette, welches die Planung und das Management aller Aufgaben bei Lieferantenauswahl, Beschaffung und Logistik umfasst. Insbesondere enthält es die Koordination der beteiligten Partner (Lieferanten, Händler, Logistikdienstleister und Kunden)

**Trend-Artikel**

Warengruppe von TOM TAILOR mit einem erhöhten Modegrad, bei denen innovative neue Trends umgesetzt werden

**Systemanbieter**

Bezeichnung für ein System der Verknüpfung und weitgehenden Kontrolle der einzelnen Glieder der Wertschöpfungskette, angefangen bei dem Entwurf einer Kollektion über die Herstellung bis hin zum Vertrieb der Produkte an den Kunden beziehungsweise den Point-of-Sale

**Wholesale**

Vertrieb über Großhandelskunden, die Produkte weiterverkaufen, in der Regel an den Endverbraucher

## FINANZKALENDER

### Datum

11. Mai 2011  
18. Mai 2011  
10. August 2011  
9. November 2011

### Aktuelle Termine

Veröffentlichung Zwischenbericht 1. Quartal 2011  
Hauptversammlung, Hamburg  
Veröffentlichung Zwischenbericht 2. Quartal 2011  
Veröffentlichung Zwischenbericht 3. Quartal 2011

## KONTAKT

### TOM TAILOR Holding AG

Garstedter Weg 14  
22453 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 589 56 0  
Telefax: +49 (0) 40 589 56 398  
info@tom-tailor.com  
www.tom-tailor.com

## IMPRESSUM

### Herausgeber

TOM TAILOR Holding AG  
Garstedter Weg 14  
22453 Hamburg

Der Geschäftsbericht liegt auch in englischer Sprache vor; außerdem ist der Geschäftsbericht unter der Internetadresse <http://ir.tom-tailor.com> in deutscher und englischer Sprache erhältlich. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

### Redaktion

PvF Investor Relations | Eschborn



### Gestaltung, Produktion

DianaDesign | Berlin



### Druck

Dürmeyer GmbH | Hamburg

### Fotografie

Rechte der Kampagnen-Fotos liegen bei der TOM TAILOR GmbH  
Rechte der Bilder auf Seite 26 und 27 liegen bei der Aid by Trade Foundation

