

**HALBJAHRES-
FINANZBERICHT
JANUAR–JUNI
2026**

HUGO BOSS

INHALT

- 3** Konzernkennzahlen
- 4** Unsere Aktie

1 KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

- 7** Konzernstrategie
- 8** Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung
- 9** Ertragslage
 - 10** Umsatzlage
 - 13** Gewinn-und-Verlust-Rechnung
 - 14** Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente
- 17** Vermögenslage
- 18** Finanzlage
- 19** Prognosebericht
- 21** Risiko- und Chancenbericht
- 22** Zusammenfassende Aussage über die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

2 KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

- 24** Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 25** Konzerngesamtergebnisrechnung
- 26** Konzernbilanz
- 27** Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 28** Konzernkapitalflussrechnung
- 29** Verkürzter Konzernanhang

3 WEITERE ANGABEN

- 49** Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 50** Zukunftsgerichtete Aussagen, Kontakte und Finanzkalender

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

KONZERNKENNZAHLEN

(in Mio. EUR)	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Konzernumsatz	1.810	2.000	-10	-8
Umsatz nach Marken				
BOSS	1.572	1.706	-8	-6
HUGO	238	295	-19	-18
Umsatz nach Segmenten				
EMEA	1.100	1.249	-12	-11
Amerika	424	448	-5	-3
Asien/Pazifik	239	253	-6	-2
Lizenzen	46	50	-6	-6
Umsatz nach Vertriebskanälen				
Einzelhandel	1.074	1.172	-8	-6
Großhandel	689	779	-12	-10
Lizenzen	46	50	-6	-6
Ertragslage				
Bruttoertrag	1.152	1.242	-7	
Bruttomarge in %	63,7	62,1	160 bp	
EBIT	94	142	-34	
EBIT-Marge in %	5,2	7,1	-190 bp	
EBITDA	273	324	-16	
EBITDA-Marge in %	15,1	16,2	-110 bp	
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis	50	82	-39	
Vermögenslage und Kapitalstruktur zum 30. Juni				
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	763	839	-9	-11
Kurzfristiges operatives Nettovermögen in % vom Umsatz ¹	19,8	19,7	10 bp	
Langfristige Vermögenswerte	1.821	1.863	-2	
Eigenkapital	1.634	1.377	19	
Eigenkapitalquote in %	46	38	800 bp	
Bilanzsumme	3.532	3.612	-2	
Finanzlage				
Investitionen	60	72	-16	
Free Cashflow	137	71	92	
Abschreibungen	178	182	-2	
Nettoverschuldung (zum 30. Juni) ²	788	1.141	-31	
Weitere Kennzahlen				
Mitarbeitende (zum 30. Juni) ³	16.809	18.262	-8	
Personalaufwand	493	507	-3	
Aktien (in EUR)				
Ergebnis je Aktie	0,73	1,19	-39	
Schlusskurs (zum 30. Juni)	37,57	39,27	-4	
Aktienanzahl in Stück (zum 30. Juni) ⁴	69.016.167	70.400.000	-2	

¹ Gleitender Durchschnitt der letzten vier Quartale.

² Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag die Nettofinanzposition bei plus 52 Mio. EUR (30. Juni 2025: minus 240 Mio. EUR).

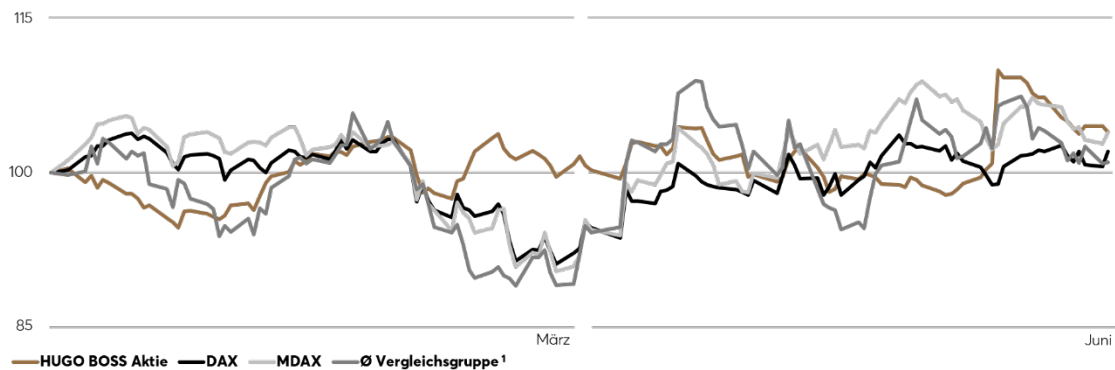
³ Vollzeitäquivalent (Full-time equivalent, FTE).

⁴ Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung 2026 und der Mitteilung vom 22. Juni 2026 hat HUGO BOSS sämtliche 1.383.833 eigenen Aktien eingezogen.

UNSERE AKTIE

Das erste Halbjahr 2026 war von anhaltenden makroökonomischen und geopolitischen Unsicherheiten geprägt. Insbesondere die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten führten zu volatilen Ölpreisen und anhaltendem Inflationsdruck. Dennoch zeigten sich die **globalen Aktienmärkte** widerstandsfähig und schlossen die ersten sechs Monate nahe ihrer Rekordstände. Dabei verlief die Entwicklung regional unterschiedlich: US-Aktien profitierten von einem starken Gewinnwachstum im Technologiesektor sowie anhaltenden Investitionen in Künstliche Intelligenz (KI) und entwickelten sich folglich besser als europäische Titel. Auch die europäischen Aktienmärkte verzeichneten Kursgewinne. Das Aufwärtspotenzial wurde jedoch durch ein schwächeres Wirtschaftswachstum begrenzt. Innerhalb Europas erwies sich insbesondere Deutschland als unterstützendes Marktumfeld, wobei **DAX** und **MDAX** um 2 % beziehungsweise 4 % zulegten. → **Gesamtwirtschaftliche Lage**

KURSENTWICKLUNG JANUAR–JUNI 2026 (INDEX: 31. DEZEMBER 2025 = 100)

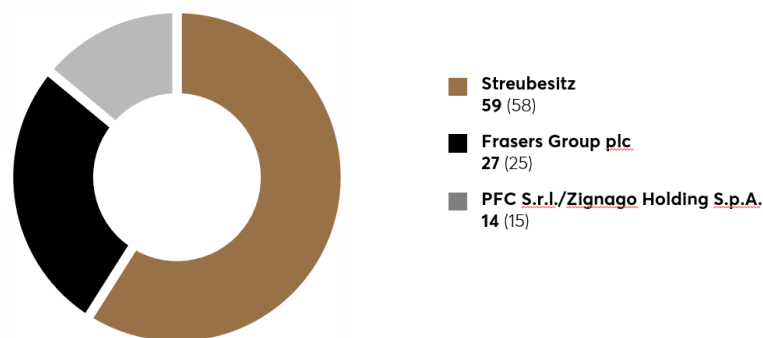


¹ Burberry Group plc, Capri Holdings Ltd., Ermenegildo Zegna N.V., G-III Apparel Group, Levi Strauss & Co., Moncler Group, PVH Corp., Ralph Lauren Corp., SMCP Group, Tapestry Inc., VF Corp.

Im Gegensatz dazu zeigte sich der **Luxus- und Bekleidungssektor** deutlich verhaltener. Belastet durch geopolitische Unsicherheiten, eine verhaltene Konsumentennachfrage sowie eine zurückhaltende Stimmung unter den Anlegerinnen und Anlegern blieb die Kursentwicklung des Sektors hinter dem Gesamtmarkt zurück. Dies spiegelte sich auch in der Entwicklung des **MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods Index** wider, der im ersten Halbjahr 2026 einen Rückgang von 16 % verzeichnete.

Die Herausforderungen im Branchenumfeld wirkten sich auch auf die Kursentwicklung der HUGO BOSS Aktie und ihrer Vergleichsgruppe aus. Dennoch verzeichnete die überwiegend aus US-amerikanischen Wettbewerbern bestehende **Vergleichsgruppe** im ersten Halbjahr 2026 einen Kursanstieg von durchschnittlich 1 %, unterstützt durch eine zum Ende des Berichtszeitraums verbesserte Branchenstimmung.

Die **HUGO BOSS Aktie** schloss das erste Halbjahr 2026 bei einem Kurs von 37,57 EUR und verzeichnete damit gegenüber dem Jahresende 2025 einen Anstieg von 4 %. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die am 10. Juni 2026 bekannt gegebene Absicht der Frasers Group, ein freiwilliges Übernahmeangebot für HUGO BOSS zu unterbreiten. Die Ankündigung verlieh der Aktie insbesondere in den letzten Wochen des Berichtszeitraums spürbaren Auftrieb. Zuvor hatte sich die HUGO BOSS Aktie weitgehend im Einklang mit der durchschnittlichen Entwicklung ihrer Vergleichsgruppe entwickelt.

AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 30. JUNI (IN % DES GRUNDKAPITALS¹)**H1 2026 (2025)**

¹ Die Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2026 basiert auf einer Gesamtzahl von 69.016.167 Aktien, während sich die Vorjahresanteile auf 70.400.000 Aktien beziehen.

Wie von der Hauptversammlung 2026 beschlossen, hat HUGO BOSS sämtliche 1.383.833 eigenen Aktien eingezogen, die im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms in den Jahren 2004 bis 2007 erworben worden waren. Entsprechend verringerte sich die **Gesamtzahl der Aktien** gemäß der Mitteilung vom 22. Juni 2026 von 70.400.000 auf 69.016.167 Stück.

Zum Ende des ersten Halbjahres 2026 hielt die **Frasers Group plc** gemäß ihrer Angebotsunterlage vom 25. Juni 2026 insgesamt 26,58 % der direkten Stimmrechte an der HUGO BOSS AG. Zusätzliche 42,60 % der Stimmrechte wurden über Finanzinstrumente gehalten. Auf Basis der jüngsten Stimmrechtsmitteilungen vom 24. September 2025 und unter Berücksichtigung der aufgrund der Einziehung eigener Aktien reduzierten Anzahl ausstehender Aktien hielten die jeweils von der Familie Marzotto kontrollierten Gesellschaften **PFC S.p.A.** und **Zignago Holding S.p.A.** gemeinsam eine Gesamtposition von 14,43 %. Die beiden Gesellschaften haben ihre Anteile durch eine Aktionärsvereinbarung gebündelt. Die verbleibenden rund 59 % der Aktien befanden sich im **Streubesitz** (Free Float).

KAPITEL 1

KONZERNZWISCHEN- LAGEBERICHT

KONZERNSTRATEGIE

CLAIM 5 TOUCHDOWN

Im Dezember 2025 hat HUGO BOSS **CLAIM 5 TOUCHDOWN** eingeführt und damit den strategischen Kurs bis 2028 festgelegt, der die Weichen für nachhaltiges, profitables Wachstum stellt. Mit CLAIM 5 TOUCHDOWN schärft HUGO BOSS seinen Fokus auf die Neuausrichtung des Umsatzwachstums hin zu einer höheren Profitabilität und stärkeren Cash-Generierung und schafft damit die Grundlage für langfristige Wertsteigerungen. Die Umsetzung konzentriert sich auf **drei strategische Prioritäten: Brand, Distribution und Operational Excellence**. Mit gezielten Initiativen in diesen Bereichen verfolgt HUGO BOSS das Ziel, die Markenstärke weiter auszubauen, die Effizienz im gesamten Unternehmen zu steigern und die Qualität des Geschäfts nachhaltig zu verbessern. Das Geschäftsjahr 2026 markiert dabei ein Jahr der bewussten Refokussierung, in dem das Geschäft durch die Verschlinkung von Prozessen, die Weiterentwicklung der Sortimente und die Optimierung des Distributionsnetzwerks nachhaltig gestärkt wird. Mit diesen Maßnahmen will HUGO BOSS die Qualität seines Geschäfts verbessern und zugleich die Voraussetzungen für eine Rückkehr zu Umsatz- und Ergebniswachstum ab 2027 schaffen. Weitere Informationen zu CLAIM 5 TOUCHDOWN finden sich im Geschäftsbericht 2025 von HUGO BOSS. [> Mehr erfahren unter geschaeftsbericht.hugoboss.com/2025](https://www.hugoboss.com/2025)

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein integraler Bestandteil unserer Geschäftsstrategie und eine wesentliche Voraussetzung für langfristigen Unternehmenserfolg. Unsere **Nachhaltigkeitsstrategie** konzentriert sich auf fünf zentrale Säulen: Kreislaufwirtschaft fördern, Digitalisierung und Datenanalytik vorantreiben, bessere natürliche Materialien nutzen, besseres Polyester und Polyamid einsetzen sowie Klimaauswirkungen reduzieren. Die Strategie wird durch eine starke **Basis aus Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungsaspekten** (Environmental, Social, Governance – ESG) unterstützt und zielt darauf ab, durch verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln langfristige Wertschaffung zu fördern, die im Einklang mit unserem Engagement für Menschenrechte und Arbeitsstandards steht. [> Mehr erfahren unter geschaeftsbericht.hugoboss.com/2025](https://www.hugoboss.com/2025)

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE UND BRANCHEN- ENTWICKLUNG

Gesamtwirtschaftliche Lage

Die **Weltwirtschaft** sah sich in der ersten Jahreshälfte 2026 mit einem herausfordernden Umfeld konfrontiert. Zunehmende geopolitische Spannungen, erhöhte Energiepreise sowie anhaltende Unsicherheiten in der Handelspolitik prägten die wirtschaftliche Entwicklung. Insbesondere der Konflikt im Nahen Osten wirkte sich dämpfend auf die globale Konjunktur aus, beeinträchtigte die Energiemärkte und sorgte für erhöhte Volatilität an den Finanzmärkten. Während die Inflation in vielen führenden Volkswirtschaften weiter nachließ, verlor der globale Disinflationstrend im Verlauf des ersten Halbjahres an Dynamik. Vor diesem Hintergrund behielten Zentralbanken mehrerer großer Volkswirtschaften eine vorsichtige Haltung bei. Dadurch blieb der Spielraum für weitere geldpolitische Lockerungen begrenzt, während die Finanzierungsbedingungen insgesamt vergleichsweise restriktiv blieben.

Vor diesem Hintergrund dürfte das globale Wirtschaftswachstum im Jahr 2026 laut dem Internationalen Währungsfonds (IWF) moderat ausfallen. In seiner im Juli veröffentlichten Prognose erwartet der IWF ein **globales Wirtschaftswachstum** von 3,0 % und damit eine Abschwächung gegenüber dem Vorjahr (2025: 3,5 %). Für die **Eurozone** wird ein Wachstum von 0,9 % prognostiziert (2025: 1,4 %), was die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit und die schwache Binnennachfrage widerspiegelt. Für **China** erwartet der IWF ein Wachstum von 4,6 % (2025: 5,0 %). Zwar profitierte die chinesische Wirtschaft von einem stärker als erwarteten Jahresauftakt, strukturelle Herausforderungen – insbesondere im Immobiliensektor – dürften die Binnenkonjunktur jedoch weiterhin belasten. Für die **US-Wirtschaft** wird hingegen eine leichte Beschleunigung des Wirtschaftswachstums auf 2,3 % erwartet (2025: 2,1 %). Unterstützt wird diese Entwicklung durch fiskalpolitische Impulse, Investitionen im Technologiebereich sowie ein vergleichsweise robustes Konsumklima.

Branchenentwicklung

Die **globale Bekleidungsindustrie** sah sich auch im ersten Halbjahr 2026 mit einem herausfordernden Marktumfeld konfrontiert. Eine gedämpfte Konsumstimmung sowie geopolitische Unsicherheiten belasteten die Konsumentennachfrage in den meisten Regionen. Der Berichtszeitraum war von einer zurückhaltenden Verbraucherstimmung, einer gedämpften Kundenfrequenz in den Geschäften sowie einem anhaltend rabattintensiven Marktumfeld geprägt. In **China** blieb die Nachfrage vor dem Hintergrund des weiterhin schwachen Verbrauchervertrauens und anhaltender wirtschaftlicher Herausforderungen verhalten. Auch in den **europäischen Märkten** zeigte sich die Konsumentennachfrage weiterhin zurückhaltend, während geopolitische Spannungen im Nahen Osten und deren Auswirkungen auf den internationalen Reiseverkehr die Geschäftsentwicklung in einzelnen Märkten belasteten. Dies betraf insbesondere stark vom Tourismus abhängige Standorte sowie das Travel-Retail-Geschäft. Demgegenüber erwies sich der **US-Markt** als vergleichsweise

robust, gestützt durch ein stabileres Konsumklima sowie einen weiterhin soliden Arbeitsmarkt. Insgesamt agierten die Verbraucherinnen und Verbraucher bei ihren Kaufentscheidungen weiterhin selektiv und legten verstärkt Wert auf ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis sowie differenzierte Markenerlebnisse. Infolgedessen blieb die Rabattintensität in vielen Märkten auf erhöhtem Niveau, während Marken mit einer starken Positionierung und leistungsfähigen Omnichannel-Strukturen insgesamt eine höhere Widerstandsfähigkeit zeigten.

ERTRAGSLAGE

Vor dem Hintergrund des insgesamt herausfordernden makroökonomischen und geopolitischen Umfelds hat sich HUGO BOSS in der ersten Jahreshälfte 2026 auf die Umsetzung seiner Strategie **CLAIM 5 TOUCHDOWN** konzentriert, die den strategischen Kurs bis 2028 festlegt und auf die Stärkung der Profitabilität, Cashflow-Generierung und Qualität des Geschäfts abzielt. So setzte HUGO BOSS insbesondere seine Initiativen zur Refokussierung von Marken und Vertriebskanälen konsequent um. Dabei standen die Stärkung der Markenbegehrlichkeit sowie die Verbesserung der Vertriebsqualität im Fokus, wobei das Unternehmen langfristige Wertschaffung bewusst gegenüber kurzfristigem Umsatzwachstum priorisiert. Infolgedessen lag der **Umsatz** im ersten Halbjahr währungsbereinigt um 8 % unter dem Vorjahresniveau. Vor dem Hintergrund der Umsatzentwicklung verringerte sich das **EBIT** auf 94 Mio. EUR (H1 2025: 142 Mio. EUR). Der Rückgang wurde dabei durch Verbesserungen der Bruttomarge sowie einen konsequenten Fokus auf Effizienzsteigerungen im Rahmen eines disziplinierten Kostenmanagements teilweise kompensiert. Akquisitionen oder Desinvestitionen hatten im Berichtszeitraum keine wesentlichen Auswirkungen auf die finanzielle Entwicklung des Konzerns.

Umsatzlage

In der ersten Jahreshälfte 2026 lag der **Konzernumsatz** währungsbereinigt um 8 % unter dem Niveau des Vorjahres. In Konzernwährung ging der Umsatz aufgrund unvorteilhafter Währungsentwicklungen um 10 % auf 1.810 Mio. EUR zurück (H1 2025: 2.000 Mio. EUR).

Umsatz nach Marken

UMSATZ NACH MARKEN (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2025	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
BOSS	1.572	87	1.706	85	-8	-6
HUGO	238	13	295	15	-19	-18
Gesamt	1.810	100	2.000	100	-10	-8

HUGO BOSS hat den **Markenwert** und die **Kundeninteraktion** durch eine Reihe von Marketing-initiativen weiter gestärkt, darunter die BOSS Fashion Show in Mailand, der Launch der Frühjahr/Sommer 2026 Kollektionen sowie Markenaktivierungen rund um große Sportereignisse. Während diese Initiativen für die langfristige Relevanz der Marken entscheidend sind, wurde die Unternehmensentwicklung im ersten Halbjahr 2026 durch die bewusste Umsetzung strategischer Refokussierungsmaßnahmen sowie eine verhaltene Verbraucherstimmung vor dem Hintergrund des herausfordernden makroökonomischen Umfelds geprägt.

Der Umsatz von **BOSS** ging im ersten Halbjahr 2026 währungsbereinigt um 6 % zurück. So war insbesondere die Womenswear von der anhaltenden strategischen Neupositionierung des Geschäfts betroffen, während der Rückgang bei der Menswear geringer ausfiel. Bei **HUGO** lag der Umsatz währungsbereinigt 18 % unter dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung spiegelt die strategische

Schärfung der Markenidentität rund um Contemporary Tailoring sowie eine fokussiertere Sortimentsgestaltung über alle Trageanlässe hinweg wider.

Umsatz nach Regionen

UMSATZ NACH REGIONEN (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2025	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
EMEA	1.100	61	1.249	62	-12	-11
Amerika	424	23	448	22	-5	-3
Asien/Pazifik	239	13	253	13	-6	-2
Lizenzen	46	3	50	2	-6	-6
Gesamt	1.810	100	2.000	100	-10	-8

Die regionale Entwicklung wurde sowohl von strategischen Maßnahmen als auch von anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten geprägt. Während die Region EMEA am stärksten betroffen war, zeigten sich Amerika und Asien/Pazifik insgesamt widerstandsfähiger. In der Region **EMEA** ging der Umsatz währungsbereinigt um 11 % zurück, was auf eine besonders verhaltene Konsumenten-nachfrage in europäischen Kernmärkten sowie im Nahen Osten zurückzuführen ist. In **Amerika** lag der Umsatz währungsbereinigt um 3 % unter dem Vorjahr, während der Umsatz in der Region **Asien/Pazifik** um 2 % zurückging.

Umsatz nach Vertriebskanälen

UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2025	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Einzelhandel	1.074	59	1.172	59	-8	-6
Großhandel	689	38	779	39	-12	-10
Lizenzen	46	3	50	2	-6	-6
Gesamt	1.810	100	2.000	100	-10	-8

Aus Vertriebskanalsicht spiegelt die Entwicklung im Einzel- und Großhandel den Fokus des Unternehmens auf die Verbesserung der Vertriebsqualität und -produktivität wider. Im konzerneigenen **Einzelhandel** (einschließlich stationärer Geschäfte und eigenständig betriebener digitaler Kundenkontaktpunkte) lagen die Umsätze währungsbereinigt um 6 % unter dem Vorjahr. Diese Entwicklung spiegelt eine verhaltenere Kundenfrequenz sowie den strategischen Fokus des Unternehmens auf eine weitere Optimierung des globalen Storenetzwerks wider, was auch die Schließung ausgewählter Verkaufspunkte einschließt. Die stationären Umsätze auf vergleichbarer Fläche erwiesen sich mit einem Rückgang von 4 % als widerstandsfähiger, einschließlich eines leicht negativen Einflusses der Entwicklungen im Nahen Osten. Die über eigene digitale Kanäle (hugoboss.com und Online-Concessions) erzielten Umsätze gingen währungsbereinigt um 12 % auf 136 Mio. EUR zurück (H1 2025: 156 Mio. EUR), da HUGO BOSS seinen Fokus auf die Erzielung von Vollpreisumsätzen beibehielt.

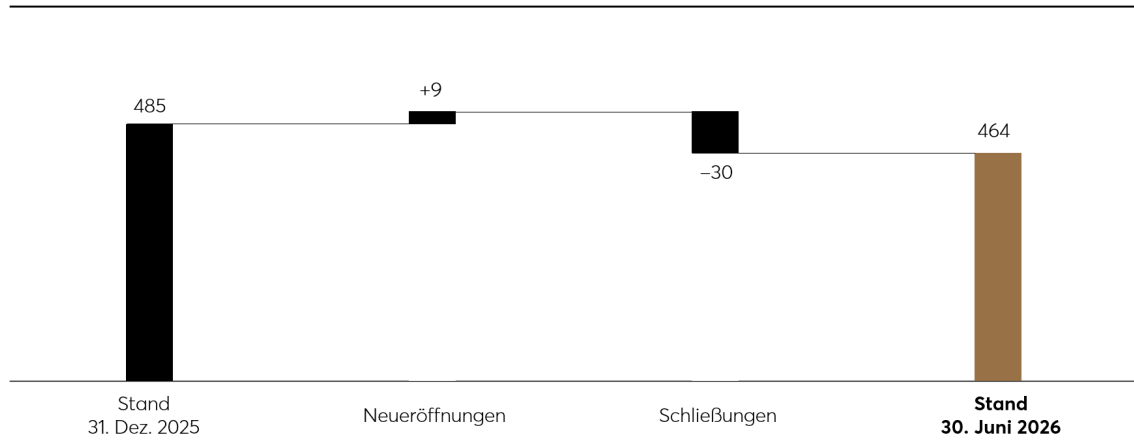
Im **Großhandel** (einschließlich stationärem und digitalem Großhandel) gingen die währungsbereinigten Umsätze um 10 % zurück. Diese Entwicklung spiegelt den strategischen Fokus auf die

Stärkung der Vertriebsqualität mittels eines selektiveren Partner- und Sortimentsansatzes – insbesondere im digitalen Großhandel – sowie ein insgesamt vorsichtigeres Bestellverhalten wider. Zusätzlich wurde die Entwicklung durch die zeitliche Verschiebung von Auslieferungen im Umfang von rund 20 Mio. EUR vom ersten Quartal 2026 in das vierte Quartal 2025 belastet.

Die Umsätze im **Lizenzgeschäft** lagen um 6 % unter dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung ist vor allem auf einen Umsatzrückgang im Duftsegment zurückzuführen, der in erster Linie auf ein herausforderndes Umfeld im Travel-Retail-Geschäft zurückzuführen ist.

Netzwerk eigener Einzelhandelsgeschäfte

ANZAHL EIGENER FREISTEHENDER EINZELHANDELSGESCHÄFTE



Zum 30. Juni 2026 belief sich die Anzahl der **eigenen Einzelhandelsgeschäfte** auf 464. Dies entspricht einem Rückgang von 4 % gegenüber dem 31. Dezember 2025 und spiegelt die fortschreitende Optimierung des globalen Stornetzwerks wider. So wurden im ersten Halbjahr 2026 insgesamt 30 Stores mit auslaufenden Mietverträgen **geschlossen**. Dem standen neun **Neueröffnungen** im gleichen Zeitraum gegenüber.

ANZAHL EIGENER EINZELHANDELSGESCHÄFTE

30. Juni 2026	EMEA	Amerika	Asien/Pazifik	Gesamt
Anzahl eigener Einzelhandelsverkaufspunkte	517	532	346	1.395
davon freistehende Einzelhandelsgeschäfte	177	144	143	464
31. Dez. 2025				
Anzahl eigener Einzelhandelsverkaufspunkte	540	558	364	1.462
davon freistehende Einzelhandelsgeschäfte	185	148	152	485

Unter Einbezug von Shop-in-Shops und Outlets sank die Gesamtzahl der **eigenen Einzelhandelsverkaufspunkte** zum 30. Juni 2026 um 5 % auf 1.395. Neben dem Rückgang an freistehenden Geschäften spiegelt diese Entwicklung auch die geringere Anzahl an Shop-in-Shops wider, die auf Schließungen sowie Flächenanpassungen bei einzelnen Department Stores zurückzuführen ist, insbesondere im US-Markt.

Die **Gesamtverkaufsfläche** im eigenen Einzelhandel verringerte sich um 4 % und lag zum 30. Juni 2026 bei rund 184.000 Quadratmetern (31. Dezember 2025: rund 191.000 Quadratmeter). Gleichzeitig

blieb die **Flächenproduktivität im stationären Einzelhandel** der vergangenen vier Quartale mit rund 11.200 EUR pro Quadratmeter auf dem Niveau von 2025 (2025: rund 11.200 EUR pro Quadratmeter).

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

(in Mio. EUR)	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.810	2.000	-10
Umsatzkosten	-658	-758	13
Bruttoertrag	1.152	1.242	-7
In % vom Umsatz	63,7	62,1	160 bp
Operative Aufwendungen	-1.058	-1.100	4
In % vom Umsatz	-58,5	-55,0	-350 bp
davon Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-819	-874	6
davon Verwaltungsaufwendungen	-239	-226	-6
Operatives Ergebnis (EBIT)	94	142	-34
In % vom Umsatz	5,2	7,1	-190 bp
Finanzergebnis	-22	-21	-5
Ergebnis vor Ertragsteuern	73	122	-40
Ertragsteuern	-20	-34	-40
Konzernergebnis	52	87	-40
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens	50	82	-39
Nicht beherrschende Anteile	2	6	-64
Ergebnis je Aktie (in EUR)¹	0,73	1,19	-39
Ertragsteuerquote in %	28	28	

¹ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

Die **Bruttomarge** stieg im ersten Halbjahr 2026 um 160 Basispunkte auf 63,7 %. Diese Verbesserung ist auf Effizienzsteigerungen in der Beschaffung, gezielte Preisanpassungen sowie einen höheren Anteil an Vollpreisverkäufen zurückzuführen, was belegt, dass sich der Fokus des Unternehmens auf die Steigerung der Geschäftsqualität in einer höheren Ertragsqualität niederschlägt.

Die **operativen Aufwendungen** gingen im Sechsmonatszeitraum um 4 % zurück, was vor allem auf geringere Vertriebs- und Marketingaufwendungen zurückzuführen ist. Diese Entwicklung spiegelt ein diszipliniertes Kostenmanagement sowie anhaltende Fortschritte bei den Effizienzmaßnahmen des Unternehmens wider. Im Verhältnis zum Umsatz stiegen die operativen Aufwendungen angesichts geringerer Umsätze hingegen um 350 Basispunkte auf 58,5 %.

- Die **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** lagen um 6 % unter dem Vorjahresniveau und spiegeln diszipliniertes Kostenmanagement im Einzelhandel und im Marketing wider. Im Verhältnis zum Umsatz stiegen sie hingegen auf 45,3 % (H1 2025: 43,7 %). Dabei gingen die Aufwendungen für das eigene Einzelhandelsgeschäft um 7 % auf 442 Mio. EUR zurück (H1 2025: 472 Mio. EUR), während die Marketinginvestitionen um 15 % auf 129 Mio. EUR sanken (H1 2025: 152 Mio. EUR). Folglich beliefen sich die Marketinginvestitionen auf 7,1 % des Konzernumsatzes (H1 2025: 7,6 %) und entsprachen somit dem im Rahmen von CLAIM 5 TOUCHDOWN anvisierten Ziel von rund 7 %. Während HUGO BOSS weiterhin gezielt in Marketinginitiativen und Markenaktivierungen investierte, ist der Rückgang in erster Linie auf eine gesteigerte Marketingeffektivität sowie eine ausgewogenere zeitliche Verteilung der Investitionen zurückzuführen.

- Die **Verwaltungsaufwendungen** erhöhten sich um 6 % infolge fortlaufender Investitionen in den digitalen Bereich sowie einmaliger Aufwendungen im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich im Zusammenhang mit dem freiwilligen Übernahmeangebot der Frasers Group. Abgesehen davon setzte HUGO BOSS sein diszipliniertes Kostenmanagement konsequent fort. Im Verhältnis zum Umsatz lagen die Verwaltungsaufwendungen bei 13,2 % (H1 2025: 11,3 %).

Dank deutlicher Verbesserungen bei der Bruttomarge und des disziplinierten Kostenmanagements gelang es HUGO BOSS, die Auswirkungen des Umsatzrückgangs auf die Profitabilität teilweise auszugleichen, was die zunehmende Widerstandsfähigkeit des Ertragsprofils unterstreicht. Insgesamt belief sich das **operative Ergebnis (EBIT)** im ersten Halbjahr auf 94 Mio. EUR, was einer **EBIT-Marge** von 5,2 % entspricht. Währungseffekte hatten im ersten Halbjahr 2026 einen leicht negativen Einfluss auf das EBIT.

Die **Nettofinanzaufwendungen** (Finanzergebnis) beliefen sich auf 22 Mio. EUR und lagen damit 5 % über dem Vorjahr. Ein Rückgang bei den Zinsaufwendungen wurde durch geringere positive Währungseffekte mehr als ausgeglichen.

Das **Konzernergebnis** belief sich folglich auf 52 Mio. EUR. Das **auf die Anteilseigner entfallende Konzernergebnis** verringerte sich um 39 % auf 50 Mio. EUR, was zu einem **Ergebnis je Aktie** von 0,73 EUR führte. Währungseffekte wirkten sich leicht negativ auf das Konzernergebnis aus.

Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente

EMEA

In der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) lag der Umsatz im ersten Halbjahr 2026 währungsbereinigt um 11 % unter dem Vorjahresniveau. Neben einer insgesamt zurückhaltenderen lokalen Nachfrage sowie einem geringeren Geschäft mit Touristen spiegelt diese Entwicklung den strategischen Fokus auf die Erhöhung der Vertriebsqualität wider. Entsprechend blieben die Umsätze in Kernmärkten wie **Deutschland**, dem **Vereinigten Königreich** und **Frankreich** unter dem Vorjahr. Im **Nahen Osten** lasteten die geopolitischen Entwicklungen auf der Kundenfrequenz, was zu einem zweistelligen Umsatzrückgang führte.

UMSATZENTWICKLUNG EMEA (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2025	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Einzelhandel	544	49	605	48	-10	-9
Großhandel	556	51	644	52	-14	-12
Gesamt	1.100	100	1.249	100	-12	-11

Aus **Vertriebskanalsicht** verzeichneten sowohl das Einzelhandels- als auch das Großhandelsgeschäft im ersten Halbjahr einen Umsatzrückgang. Dies ist auf die verhaltenere Konsumentennachfrage

zurückzuführen und spiegelt zugleich die Umsetzung wichtiger strategischer Initiativen wider, darunter die anhaltende Optimierung des Einzelhandels- und Partnernetzwerks des Unternehmens.

Das **Segmentergebnis** in EMEA lag mit 259 Mio. EUR um 14 % unter dem Vorjahresniveau (H1 2025: 302 Mio. EUR), was einer EBIT-Marge von 23,5 % (H1 2025: 24,2 %) entspricht. Diese Entwicklung ist vor allem auf einen überproportionalen Anstieg der operativen Aufwendungen im Verhältnis zum Umsatz zurückzuführen, der Verbesserungen bei der Bruttomarge mehr als ausglich.

Amerika

In Amerika ging der Umsatz währungsbereinigt um 3 % zurück, was in erster Linie auf die Umsetzung strategischer Maßnahmen zur Refokussierung der Marken und Vertriebskanäle zurückzuführen ist. Die **USA** verzeichneten einen moderaten Umsatzrückgang, während die Umsätze in **Lateinamerika** ebenfalls leicht unter dem Vorjahresniveau blieben.

UMSATZENTWICKLUNG AMERIKA (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2025	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Einzelhandel	310	73	333	74	-7	-5
Großhandel	114	27	115	26	0	3
Gesamt	424	100	448	100	-5	-3

Aus **Vertriebskanalsicht** wurde die Entwicklung in Amerika durch höhere Umsätze im Großhandels-geschäft gestützt, wodurch ein leichter Rückgang im eigenen Einzelhandel teilweise ausgeglichen wurde.

Das **Segmentergebnis** in Amerika lag mit 32 Mio. EUR um 8 % unter dem Vorjahresniveau (H1 2025: 302 Mio. EUR), was einer EBIT-Marge von 7,6 % (H1 2025: 7,8 %) entspricht. Diese Entwicklung ist auf einen überproportionalen Anstieg der operativen Aufwendungen im Verhältnis zum Umsatz zurückzuführen, der einen moderaten Anstieg der Bruttomarge mehr als ausglich.

Asien/Pazifik

In der Region Asien/Pazifik ging der Umsatz währungsbereinigt um 2 % zurück, was in erster Linie auf geringere Umsätze in **China** zurückzuführen ist. Auch in **Südostasien & Pazifik** blieb der Umsatz trotz einer soliden Entwicklung in Japan unter dem Vorjahresniveau.

UMSATZENTWICKLUNG ASIEN/PAZIFIK (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2025	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Einzelhandel	220	92	233	92	-5	-1
Großhandel	19	8	20	8	-7	-5
Gesamt	239	100	253	100	-6	-2

Das schwierige Marktumfeld wirkte sich auf die Entwicklung der **Vertriebskanäle** in der Region Asien/Pazifik aus, wobei sich der eigene Einzelhandel im Vergleich zum Großhandelsgeschäft als etwas widerstandsfähiger erwies.

Mit 31 Mio. EUR lag das **Segmentergebnis** in Asien/Pazifik um 10 % unter dem Vorjahresniveau (H1 2025: 34 Mio. EUR). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 12,8 % (H1 2025: 13,4 %), was die geringeren Umsätze sowie eine schwächere Bruttomargenentwicklung widerspiegelt.

Lizenzen

Die Umsätze im **Lizenzgeschäft** lagen um 6 % unter dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung ist vor allem auf einen Umsatzrückgang im Duftsegment zurückzuführen, der in erster Linie auf ein herausforderndes Umfeld im Travel-Retail-Geschäft zurückzuführen ist.

Folglich sank das **Ergebnis des Segments** Lizenzen um 7 % auf 38 Mio. EUR (H1 2025: 41 Mio. EUR).

VERMÖGENSLAGE

VERKÜRZTE KONZERNBILANZ (IN MIO. EUR)

	30. Juni 2026	30. Juni 2025	31. Dezember 2025
Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte an Leasingobjekten	1.647	1.701	1.700
Vorräte	943	1.090	918
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	289	325	386
Sonstige Vermögenswerte	421	390	373
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	231	106	343
Aktiva	3.532	3.612	3.721
Eigenkapital	1.634	1.377	1.558
Rückstellungen und latente Steuern	206	205	202
Leasingverbindlichkeiten	840	901	887
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	470	576	529
Sonstige Verbindlichkeiten	203	206	250
Finanzverbindlichkeiten	179	346	296
Passiva	3.532	3.612	3.721

Die **Bilanzsumme** verringerte sich zum Ende des Berichtszeitraums um 5 % gegenüber dem 31. Dezember 2025. Im Vergleich zum 30. Juni 2025 ging die Bilanzsumme um 2 % zurück, was insbesondere auf eine niedrigere Vorratsposition zurückzuführen ist.

Der **Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte** sank zum 30. Juni 2026 auf 48 % (31. Dezember 2025: 50 %). Entsprechend erhöhte sich der **Anteil der langfristigen Vermögenswerte** zum 30. Juni 2026 auf 52 % (31. Dezember 2025: 50 %). Die **Eigenkapitalquote** des Konzerns belief sich zum Ende des ersten Halbjahres 2026 auf 46 % und lag damit über dem Niveau zum Jahresende 2025 (31. Dezember 2025: 42 %).

KURZFRISTIGES OPERATIVES NETTOVERMÖGEN (IN MIO. EUR)

	30. Juni 2026	30. Juni 2025	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Vorräte	943	1.090	-14	-15
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	289	325	-11	-12
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	470	576	-18	-19
Kurzfristiges operatives Nettovermögen (TNWC)	763	839	-9	-11

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (TNWC)** lag währungsbereinigt um 11 % unter dem Vorjahresniveau, was auf geringere Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen ist. Die Vorräte lagen währungsbereinigt um 15 % unter dem Vorjahr und verbesserten sich folglich auf 23,1 % des Konzernumsatzes (30. Juni 2025: 25,5 %). Diese Entwicklung spiegelt das disziplinierte Vorratsmanagement des Unternehmens sowie den konsequenten Fokus auf die Optimierung der Working-Capital-Effizienz wider und unterstützte sowohl eine starke Cashflow-Generierung als auch eine verbesserte finanzielle Flexibilität. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen ebenfalls unter dem Vorjahresniveau, was in erster Linie auf geringere Auftragsvolumen im Rahmen der anhaltenden Bestandsdisziplin des Unternehmens zurückzuführen ist. Der gleitende Durchschnitt des **TNWC im Verhältnis zum Umsatz** auf Basis der letzten vier Quartale belief sich auf 19,8 % (30. Juni 2025: 19,7 %).

FINANZLAGE

Kapitalflussrechnung

KAPITALFLUSSRECHNUNG¹ (IN MIO. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	195	143
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-58	-72
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-254	-170
Veränderung Finanzmittelbestand	-112	-105
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	343	211
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	231	106

¹Durch die währungsbereinigte Darstellung der Kapitalflussrechnung lassen sich die Werte nicht aus der Konzernbilanz ableiten.

Der **Free Cashflow** hat sich mit 137 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2026 nahezu verdoppelt (H1 2025: 71 Mio. EUR). Diese Entwicklung wurde sowohl durch höhere Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit als auch durch geringere Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit unterstützt. Der Free Cashflow ermittelt sich als Summe aus Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit (ohne Leasingaufwendungen nach IFRS 16) und Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

Der **Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit** lag um 36 % über dem Vorjahresniveau, was im Wesentlichen auf einen geringeren Mittelabfluss im Zusammenhang mit dem TNWC zurückzuführen ist. Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** verringerte sich um 19 %, was hauptsächlich die Reduzierung des Investitionsvolumens widerspiegelt. Der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 49 %, was insbesondere auf eine höhere Schuldentilgung im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 zurückzuführen ist.

Nettoverschuldung

Ohne Berücksichtigung der Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 verbesserte sich die **Nettofinanzposition** von HUGO BOSS zum Ende des Berichtszeitraums auf plus 52 Mio. EUR (30. Juni 2025: minus 240 Mio. EUR) und unterstreicht damit die starke Finanzlage des Unternehmens. Unter Berücksichtigung der Leasingverbindlichkeiten entspricht dies einem Betrag von minus 788 Mio. EUR (30. Juni 2025: minus 1.141 Mio. EUR).

Investitionen

In der ersten Jahreshälfte 2026 sanken die **Investitionen** um 16 % auf 60 Mio. EUR (H1 2025: 72 Mio. EUR). Diese Entwicklung spiegelt vor allem den strategischen Fokus des Unternehmens auf die Steigerung der Effizienz der Investitionen wider. Aus regionaler Sicht entfielen 19 % der Investitionen auf EMEA (H1 2025: 15 %), während 11 % auf Amerika und 5 % auf Asien/Pazifik entfielen (H1 2025: 20 % und 12 %). Die verbleibenden 66 % sind den Corporate Units zuzuordnen (H1 2025: 54 %).

PROGNOSE

Nachtrag

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG haben am 9. Juli 2026 eine **gemeinsame begründete Stellungnahme** gem. § 27 Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz zu dem am 25. Juni 2026 veröffentlichten freiwilligen Übernahmeangebot (Barangebot) der Frasers Group veröffentlicht. Nach sorgfältiger und unabhängiger Prüfung der Angebotsunterlage und der darin enthaltenen Bedingungen sind Vorstand und Aufsichtsrat von HUGO BOSS zu dem Schluss gekommen, dass die von der Frasers Group angebotene Gegenleistung weder den eigenständigen Unternehmenswert von HUGO BOSS noch dessen mittel- bis langfristiges Wertschöpfungspotenzial angemessen widerspiegelt. Diese Einschätzung wird durch zwei externe Opinions von der Bank of America und Goldman Sachs gestützt. Auf dieser Grundlage haben Vorstand und Aufsichtsrat den Aktionärinnen und Aktionären empfohlen, das Angebot nicht anzunehmen. Am 20. Juli 2026 teilte die Frasers Group plc dem Unternehmen mit, dass sich ihr Anteil an direkten Stimmrechten an der HUGO BOSS AG auf 30,28 % erhöht hat und damit die **Schwelle von 30 % der Stimmrechte überschritten** wurde (30. Juni 2026: 26,58 %). Zusätzlich wurden 30,36 % der Stimmrechte über Finanzinstrumente gehalten (30. Juni 2026: 42,60 %). Am 30. Juli 2026 gab die Frasers Group plc bekannt, dass ihr direkter Stimmrechtsanteil am Grundkapital der HUGO BOSS AG mit Ablauf der ersten Annahmefrist des Angebots bei **rund 37,58 %** lag. Die weitere Annahmefrist des Angebots endet am 13. August 2026.

Zwischen dem Ende des ersten Halbjahres 2026 und der Aufstellung dieses Berichts am 30. Juli 2026 gab es keine weiteren wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

Ausblick

Das Geschäftsjahr 2026 stellt für HUGO BOSS einen wichtigen Schritt im Rahmen der Umsetzung von CLAIM 5 TOUCHDOWN dar, mit der das Unternehmen die Qualität seines Geschäfts weiter optimiert. Während **makroökonomische und geopolitische Unsicherheiten** die Verbraucherstimmung weiterhin belasten dürften, konzentriert sich das Unternehmen weiterhin konsequent auf Profitabilität, eine disziplinierte Steuerung der Vorräte, Cash-Generierung und operative Flexibilität und **priorisiert langfristige Wertschaffung gegenüber kurzfristigem Umsatzwachstum**.

Angesichts der im ersten Halbjahr erzielten Fortschritte, insbesondere bei der Bruttomarge, dem Vorratsmanagement und der Cash-Generierung, **bestätigt HUGO BOSS seine Prognose** für das Geschäftsjahr 2026.

Angesichts des anhaltenden Fokus auf die Aufwertung der Marken, Vertriebsqualität und langfristigen Produktivität erwartet das Unternehmen für 2026 einen währungsbereinigten Rückgang des **Konzernumsatzes** im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich (2025: 4.270 Mio. EUR). Währungseffekte dürften sich moderat negativ auf den Umsatz in Konzernwährung auswirken. Aus regionaler Sicht erwartet HUGO BOSS für **EMEA** nunmehr einen währungsbereinigten

Umsatzrückgang im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich. In den Regionen **Amerika** und **Asien/Pazifik** rechnet das Unternehmen für das Jahr 2026 fortan mit einem Umsatzrückgang im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich (bisherige Annahme: Rückgang in allen drei Regionen im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich). Dabei bleibt HUGO BOSS in allen Regionen auf die weitere Verbesserung von Vertriebsqualität, Produktivität und Profitabilität fokussiert und behält gleichzeitig einen wachsamten Blick auf die globale Konsumnachfrage.

Das **EBIT** wird im Geschäftsjahr 2026 voraussichtlich zwischen 300 Mio. EUR und 350 Mio. EUR liegen (2025: 391 Mio. EUR). Angestrebte Verbesserungen der Bruttomarge und eine anhaltende Kosten- disziplin sollten die Ergebnisentwicklung unterstützen, während das Unternehmen angesichts gerin- gerer Umsätze einen relativen Anstieg der operativen Aufwendungen erwartet. Das **Konzern- ergebnis** wird sich voraussichtlich weitgehend im Einklang mit dem EBIT entwickeln.

Für das Geschäftsjahr 2026 wird erwartet, dass sich das **TNWC** in etwa am oberen Ende des mittel- fristigen Zielkorridors von 18 % bis 20 % des Konzernumsatzes bewegen wird (2025: 20,0 %), was die anhaltende Disziplin beim Bestands- und TNWC-Management widerspiegelt.

Das **Investitionsniveau** dürfte sich 2026 weiter normalisieren. Das Unternehmen erwartet, dass die Investitionsintensität am oberen Ende der mittelfristigen Zielspanne von 3 % bis 4 % des Konzern- umsatzes liegen wird (2025: 4,6 %)

AUSBLICK FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2026

	Ergebnis 2025	Ausblick 2026
Konzernumsatz	4.270 Mio. EUR	Rückgang im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich (währungsbereinigt)
Umsatzentwicklung nach Regionen		
EMEA	2.664 Mio. EUR	Rückgang im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich (währungsbereinigt)
Amerika	993 Mio. EUR	Rückgang im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich (währungsbereinigt)
Asien/Pazifik	509 Mio. EUR	Rückgang im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich (währungsbereinigt)
Operatives Ergebnis (EBIT)	391 Mio. EUR	Rückgang auf einen Betrag zwischen 300 Mio. EUR und 350 Mio. EUR
Konzernergebnis	259 Mio. EUR	Rückgang weitgehend im Einklang mit EBIT
TNWC im Verhältnis zum Umsatz	20,0 %	In etwa 20 % des Konzernumsatzes
Investitionen	195 Mio. EUR (4,6 % des Konzernumsatzes)	In etwa 4 % des Konzernumsatzes

RISIKEN UND CHANCEN

HUGO BOSS verfügt über ein umfassendes Risikomanagementsystem, das es dem Management ermöglicht, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Während die Beurteilung des Gesamtrisiko- und Chancenprofils des Konzerns gegenüber der im **Geschäftsbericht 2025** dargestellten Einschätzung im Wesentlichen unverändert bleibt, haben die geopolitischen Unsicherheiten vor dem Hintergrund der jüngsten Entwicklungen im Nahen Osten zugenommen. Das Unternehmen verfolgt diese Entwicklungen weiterhin aufmerksam und bewertet fortlaufend deren potenzielle Auswirkungen auf seine Geschäftstätigkeit, einschließlich möglicher Auswirkungen auf die globale Verbraucherstimmung. Der Nahe Osten trug im Geschäftsjahr 2025 rund 3 % zum Konzernumsatz bei. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt wurden keine Risiken identifiziert, die entweder einzeln oder in Verbindung mit anderen Risiken den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

ZUSAMMENFASSENDE AUSSAGE ÜBER DIE ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Vor dem Hintergrund seiner gesunden Bilanzstruktur und der positiven Free-Cashflow-Generierung befindet sich der Konzern zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts weiterhin in einer **äußerst soliden wirtschaftlichen Lage**.

Metzingen, 30. Juli 2026

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Daniel Grieder
Oliver Timm
Yves Müller

KAPITEL 2

KONZERNZWISCHEN- ABSCHLUSS

KONZERN-GEWINN-UND- VERLUST-RECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2026

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG (IN MIO. EUR)

	2026	2025
Umsatzerlöse	1.810	2.000
Umsatzkosten	-658	-758
Rohertrag	1.152	1.242
In % vom Umsatz	63,6	62,1
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-819	-874
Verwaltungsaufwendungen	-239	-226
Operatives Ergebnis (EBIT)	94	142
Zinsergebnis	-23	-26
Übrige Finanzposten	1	5
Finanzergebnis	-22	-21
Ergebnis vor Ertragsteuern	73	122
Ertragsteuern	-20	-34
Konzernergebnis	52	87
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	50	82
Nicht beherrschende Anteile	2	6
Ergebnis je Aktie (EUR)¹	0,73	1,19

¹ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

KONZERNGESAMT- ERGEBNISRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2026

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG (IN MIO. EUR)

	2026	2025
Konzernergebnis	52	87
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	1	3
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	25	-51
Netto-(Verluste) /-Gewinne aus Marktbewertung von Sicherungsgeschäften	1	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	27	-48
Gesamtergebnis	79	40
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	76	37
Nicht beherrschende Anteile	3	3
Gesamtergebnis	79	40

KONZERNBILANZ

zum 30. Juni 2026

KONZERNBILANZ (IN MIO. EUR)

Aktiva	30. Juni 2026	30. Juni 2025	31. Dez. 2025
Sachanlagen	630	644	646
Immaterielle Vermögenswerte	263	235	255
Nutzungsrechte aus Leasingverträgen	755	822	800
Aktive latente Steuern	140	129	128
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	33	32	29
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1	1	0
Langfristige Vermögenswerte	1.821	1.863	1.863
Vorräte	943	1.090	918
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	289	325	386
Kurzfristige Ertragsteuer Forderungen	43	25	34
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	37	47	51
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	168	156	130
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	231	106	343
Kurzfristige Vermögenswerte	1.711	1.750	1.863
Gesamt	3.532	3.612	3.721
Passiva			
Gezeichnetes Kapital	69	70	70
Eigene Aktien	0	-42	-42
Andere Kapitalrücklagen	0	0	0
Gewinnrücklagen	1.487	1.309	1.479
Kumuliertes übriges Eigenkapital	54	24	30
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	1.611	1.361	1.537
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	23	16	20
Konzerneigenkapital	1.634	1.377	1.558
Langfristige Rückstellungen	88	89	90
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	145	284	203
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	657	697	688
Passive latente Steuern	36	31	36
Sonstige langfristige Schulden	4	2	5
Langfristige Schulden	930	1.102	1.021
Kurzfristige Rückstellungen	81	86	76
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	34	62	93
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	183	204	199
Ertragsteuerschulden	19	3	27
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	470	576	529
Sonstige kurzfristige Schulden	179	202	219
Kurzfristige Schulden	968	1.133	1.143
Gesamt	3.532	3.612	3.721

KONZERNEIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2026

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (IN MIO. EUR)

	Gewinnrücklagen					Kumuliertes übriges Eigenkapital		Konzerneigenkapital		
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Andere Kapitalrücklagen	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Gewinnrücklagen	Unterschiede aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung Sicherungs-geschäfte	Auf die Anteils-eigner des Mutterun-ternehmens entfallendes Eigenkapital	Nicht beherr-schende Anteile am Eigenkapital	Konzern-eigenkapital
1. Januar 2025	70	-42	7	7	1.314	72	0	1.427	23	1.450
Konzernergebnis					82			82	6	87
Sonstiges Ergebnis					3	-48	0	-45	-3	-48
Gesamtergebnis					85	-48	0	37	3	40
Dividendenzahlung ¹					-97			-97	-10	-106
Anteilsbasierte Vergütung			-6					-6		-6
30. Juni 2025	70	-42	0	7	1.302	24	0	1.361	16	1.377
1. Januar 2026	70	-42	0	7	1.473	30	0	1.537	20	1.558
Konzernergebnis					50			50	2	52
Sonstiges Ergebnis					1	24	1	26	1	27
Gesamtergebnis					51	24	1	76	3	79
Dividendenzahlung					-3			-3		-3
Einziehung eigener Aktien	-1	42			-41			0		0
30. Juni 2026	69	0	0	7	1.481	53	1	1.611	23	1.634

¹ Inklusive deklarierte Dividende.

KONZERNKAPITAL- FLUSSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2026

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG (IN MIO. EUR)

	2026	2025
Konzernergebnis	52	87
Abschreibungen/Zuschreibungen	178	182
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten gemäß IAS 29	-3	0
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto	-1	17
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	0	0
Ertragsteueraufwand/-erstattungen	20	34
Zinserträge und -aufwendungen	23	26
Veränderung der Vorräte	-7	-68
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva	81	0
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-106	-102
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen	-1	0
Veränderung Pensionsrückstellungen	1	-1
Veränderung übrige Rückstellungen	2	8
Gezahlte Ertragsteuern	-45	-40
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	195	143
Investitionen in Sachanlagen	-39	-51
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-21	-21
Investitionen in Finanzanlagen	0	-1
Effekt aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	0
Erhaltene Zinsen	2	1
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-58	-72
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	-3	-97
Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	0	55
Tilgung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-119	-8
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	0	10
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-108	-108
Gezahlte Zinsen	-24	-23
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-254	-170
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5	-6
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-112	-105
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	343	211
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	231	106

VERKÜRZTER KONZERNANHANG

1| Allgemeine Angaben

Der Zwischenabschluss der HUGO BOSS AG zum 30. Juni 2026 wurde gemäß § 115 WpHG in Übereinstimmung mit den zum Stichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen aufgestellt. Insbesondere wurden die Regelungen des IAS 34 zur Zwischenberichterstattung angewendet.

Der vorliegende Zwischenlagebericht und der verkürzte Abschluss wurden weder entsprechend § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch eine zur Abschlussprüfung befähigte Person unterzogen.

Durch Beschluss vom 30. Juli 2026 wurden der verkürzte Zwischenabschluss und der Zwischenlagebericht durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Vor seiner Veröffentlichung wurden der Zwischenlagebericht und der verkürzte Zwischenabschluss außerdem mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats erörtert.

2| Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Die angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden entsprechen denen des vorherigen Geschäftsjahres, sofern keine weiteren Angaben gemacht wurden.

Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses wurden Schätzungen und Annahmen unter Berücksichtigung von Veränderungen im Geschäftsumfeld getroffen. Die aktuellen makroökonomischen und geopolitischen Unsicherheiten im ersten Halbjahr 2026, einschließlich verhaltener Verbraucherstimmung, zurückhaltender Konsumbereitschaft, geringer Kundenfrequenz in den Stores sowie eines wettbewerbsintensiven Promotion-Umfelds, wurden in diese Schätzungen einbezogen. Schätzungen und zugrunde liegende Annahmen mit wesentlichen Auswirkungen wurden insbesondere bei den folgenden Aspekten vorgenommen:

- Überprüfung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten mit bestimmter und unbestimmter Nutzungsdauer einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert,
- Bewertung der Vorratsbestände,
- Einbringbarkeit von Forderungen – insbesondere solchen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Vorräte wurden unter Berücksichtigung einer dem aktuellen Geschäftsumfeld angemessenen Risikovorsorge bewertet. HUGO BOSS wendet eine globale Warenlogik an, die auf die Kundennachfrage über alle Marken, Regionen und Kanäle hinweg ausgerichtet ist und auf eine abgestimmte globale saisonale Einführung abzielt. Dieses Merchandising-Modell spiegelt wider, wie der Konzern die Werthaltigkeit der Vorräte beurteilt, indem ein saisonaler Ansatz zur Bestimmung des Abwertungsfaktors integriert wird. Der Buchwert der Vorräte wird in der Bilanz ausgewiesen, während Abschreibungen auf Vorräte in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst werden.

Die Werthaltigkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird durch die Bewertung dieser Forderungen beurteilt. Eine Wertberichtigung wird dann auf der Grundlage externer Benchmarking-Informationen und interner empirischer Daten berechnet, wobei die buchhalterischen Schätzungen und Parameter regelmäßig überprüft werden. Die Ausfallwahrscheinlichkeiten basieren auf vergangenen, aktuellen und zukünftigen Bedingungen. Alle Tochtergesellschaften von HUGO BOSS erstellen eine Analyse der Altersstruktur ihrer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und befolgen einheitliche Regeln, beispielsweise hinsichtlich der Bonitätsprüfung oder der Behandlung von zweifelhaften Forderungen.

Obwohl diese Schätzungen und Annahmen mit großer Sorgfalt vorgenommen wurden, können die tatsächlichen Werte im Einzelfall abweichen, insbesondere unter Berücksichtigung der weiteren Entwicklungen. Das Unternehmen beobachtet und bewertet die Entwicklungen entsprechend genau.

3| Währungsumrechnung

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

Währung	Durchschnittskurs			Stichtagskurs		
	Juni 2026	Juni 2025	Dez. 2025	30. Juni 2026	30. Juni 2025	31. Dez. 2025
1 EUR =						
AED	4,2287	4,2293	4,3009	4,1972	4,3026	4,3112
CAD	1,6165	1,5743	1,6168	1,6201	1,5977	1,6088
CHF	0,9204	0,9379	0,9327	0,9222	0,9359	0,9314
CNY	7,8089	8,2611	8,2507	7,7492	8,3939	8,2262
GBP	0,8640	0,8491	0,8748	0,8622	0,8529	0,8726
MXN	20,0090	21,9173	21,1664	19,9324	22,0764	21,1180
TRY	53,1877	45,2272	49,8603	53,0950	46,5526	50,2859
USD	1,1527	1,1503	1,1710	1,1406	1,1704	1,1750

4| Konsolidierungskreis

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2026 beträgt die Anzahl der konsolidierten Gesellschaften 60 und ist damit gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2025 unverändert geblieben.

Mit Wirkung zum 31. März 2026 hat HUGO BOSS mit der AL-FUTTAIM Group die HUGO BOSS Arabia L.L.C. mit Sitz in Riad gegründet. Die HUGO BOSS International B.V. hält 50 % der Anteile am neu gegründeten Unternehmen. Die HUGO BOSS Arabia L.L.C. hat den operativen Geschäftsbetrieb noch nicht aufgenommen und wird aus Unwesentlichkeitsgründen zum 30. Juni 2026 nicht in den Konzernabschluss einbezogen.

5| Ausgewählte Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und-Verlust-Rechnung

Umsatzerlöse

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Einzelhandel ¹	1.074	1.172
Großhandel ¹	689	779
Lizenzen	46	50
Gesamt	1.810	2.000

¹ Die Vorjahreszahl für den digitalen Kanal (403 Mio. EUR) wurde separat den Kanälen Einzel- (156 Mio. EUR) und Großhandel (247 Mio. EUR) zugeordnet, um sie an die Darstellung des laufenden Jahres anzugleichen.

Umsatzkosten

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Anschaffungskosten für bezogene Waren	583	674
Davon Materialaufwand	564	643
Herstellungskosten für Eigenfertigung	74	83
Gesamt	658	758

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

Vertriebs- und Marketingaufwendungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Aufwendungen für eigenen Einzelhandel und Vertriebsorganisation	603	632
Marketingaufwendungen	129	152
Davon Aufwendungen	130	153
Davon Erträge aus der Weiterberechnung von Marketingaufwendungen	-1	-1
Aufwendungen für Logistik	88	90
Gesamt	819	874
Davon sonstige Steuern	2	2

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

Verwaltungsaufwendungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Verwaltungsaufwand	196	183
Forschungs- und Entwicklungskosten	42	43
Davon Personalaufwand	34	34
Davon Abschreibungen	1	2
Davon sonstiger betrieblicher Aufwand	7	8
Gesamt	239	226
Davon sonstige Steuern	2	2

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

Personalaufwand

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Löhne und Gehälter	415	429
Soziale Abgaben	75	75
Aufwendungen und Erträge für Altersversorgung und für Unterstützung	3	3
Gesamt	493	507

Mitarbeitende (Jahresdurchschnitt)

	30. Juni 2026	31. Dez. 2025
Gewerbliche Arbeitnehmende	5.353	5.773
Kaufmännische Arbeitnehmende	14.359	14.655
Gesamt	19.712	20.428

Planmäßige Abschreibungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Anlagevermögen		
Davon Sachanlagen	56	58
Davon immaterielle Vermögenswerte	14	13
Davon Nutzungsrecht an Leasingobjekten	107	110
Gesamt	177	181

Wertminderungen/Wertaufholungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Stationärer Einzelhandel	-1	-1
Immaterielle Vermögenswerte/ Geschäfts- oder Firmenwert	0	0
Nutzungsrecht an Leasingobjekten	0	0
Gesamt	-1	-1

*Wertminderungen werden negativ (-), Wertaufholungen positiv (+) dargestellt.

6| Ergebnis je Aktie

Weder zum 30. Juni 2026 noch zum 30. Juni 2025 standen Aktien aus, die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten.

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis (in Mio. EUR)	50	82
Durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Aktien ¹	69.016.167	69.016.167
Ergebnis je Aktie (in EUR)²	0,73	1,19

¹ Im Vorjahr ohne Berücksichtigung eigener Anteile.² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

7| Erläuterungen zur Konzernbilanz

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse in der Bilanz

Zugänge, Abschreibungen und Veränderungen der Nutzungsrechte von Leasingobjekten werden wie folgt auf die den Leasingverhältnissen zugrunde liegenden Vermögenswerte zum 30. Juni 2026 aufgeteilt:

(in Mio. EUR)

	Einzelhandels- geschäfte	Lagerflächen	Verwaltungs- gebäude & Sonstiges	Gesamt
Buchwert zum 1. Januar 2026	672	50	78	800
Zugänge	42	7	0	49
Abschreibungen	-92	-7	-8	-107
Wertminderung	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsunterschiede	12	1	1	14
Buchwert zum 30. Juni 2026	634	50	71	755
Buchwert zum 1. Januar 2025	713	66	99	878
Zugänge	187	2	1	189
Abschreibungen	-190	-14	-17	-221
Wertminderungen	-2	0	0	-2
Abgänge	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsunterschiede	-35	-3	-5	-43
Buchwert zum 31. Dezember 2025	672	50	78	800

Leasingverhältnisse in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Die zum 30. Juni 2026 auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge aus der Gewinn-und-Verlust-Rechnung sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

(in Mio. EUR)		
	Jan. - June 2026	Jan. - June 2025
Gesamtaufwendungen aus Leasingverhältnissen im EBIT	-186	-200
Abschreibungen Nutzungsrechte	-107	-110
Wertminderungen/Wertaufholungen Nutzungsrechte	0	0
Nettoertrag aus Anlageabgängen von Nutzungsrechten	1	1
Aufwand aus variablen Leasingzahlungen	-72	-83
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	-7	-6
Aufwand für Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögenswerten	-2	-3
Erträge aus Unterleasingverhältnissen	0	0
Gesamtaufwendungen aus Leasingverhältnissen im Finanzergebnis	-16	-18
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	-16	-18
Nettoertrag/Nettoaufwand aus der Währungsumrechnung von Leasingverbindlichkeiten	0	0

Die gesamten Zahlungsmittelabflüsse aus Leasingverhältnissen, bestehend aus den Tilgungen von Leasingverbindlichkeiten, den zugehörigen Zinsaufwendungen, den Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse, und für Vermögenswerte von geringem Wert, sowie für Leasingverhältnisse mit variablen Mietzahlungen betrugen im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2026 205 Mio. EUR (30. Juni 2025: 218 Mio. EUR). Davon entfiel ein Betrag von 108 Mio. EUR auf die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten (30. Juni 2025: 108 Mio. EUR).

Vorräte

(in Mio. EUR)		
	30. Juni 2026	31. Dez. 2025
Fertige Erzeugnisse und Waren	896	867
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	38	42
Unfertige Erzeugnisse	9	10
Gesamt	943	918

Die Wertminderung auf Vorräte beträgt 75 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 62 Mio. EUR).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

(in Mio. EUR)		
	30. Juni 2026	31. Dez. 2025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	321	414
Kumulierte Wertberichtigung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-32	-28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	289	386

Eigenkapital

Das Grundkapital wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Mai 2026 durch Einziehung von 1.383.833 eigener Aktien im vereinfachten Verfahren von 70 Mio. EUR um 1 Mio. EUR auf 69 Mio. EUR herabgesetzt. Die aus der Einziehung resultierende Kapitalherabsetzung wurde mit Eintragung im Handelsregister am 22. Juni 2026 wirksam.

Finanzverbindlichkeiten

Unter den Finanzverbindlichkeiten werden alle verzinslichen und unverzinslichen Verpflichtungen ausgewiesen, die zum jeweiligen Bilanzstichtag bestanden. Die Aufteilung sieht wie folgt aus:

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2026	Davon Restlaufzeit unter einem Jahr	31. Dez. 2025	Davon Restlaufzeit unter einem Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	179	34	295	93
Leasingverbindlichkeiten	840	183	887	199
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	0	1	1
Gesamt	1.019	218	1.183	292

In den sonstigen Finanzverbindlichkeiten sind negative Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 0 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 1 Mio. EUR) enthalten.

Im Dezember 2025 hat HUGO BOSS den revolvingierenden Konsortialkredit in Höhe von 600 Mio. EUR neu verhandelt, der weiteren finanziellen Spielraum für die erfolgreiche Umsetzung der strategischen Initiativen bietet. Der Kredit steht für allgemeine Unternehmenszwecke zur Verfügung. Er hat eine Laufzeit von fünf Jahren und beinhaltet zwei Optionen zur Laufzeitverlängerung um jeweils ein Jahr sowie eine Option zur Erhöhung des Kreditvolumens um bis zu 300 Mio. EUR. Im Vergleich zum vorherigen Kredit, enthält der neue Kredit keine Finanzkennziffer (Financial Covenant) mehr, was die Flexibilität erhöht. Er basiert auf variablen Zinssätzen, wobei die anwendbaren Kreditmargen an das externe Kreditrating und die Erfüllung vordefinierter ESG-Kriterien gekoppelt sind.

Zum 30. Juni 2026 wurden, unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2025, keine Beträge aus dem Konsortialkredit abgerufen. Darüber hinaus wurde der Konsortialkredit für ausgegebene Garantien in Höhe von 9 Mio. EUR in Anspruch genommen (31. Dezember 2025: 8 Mio. EUR).

Im Oktober 2023 wurde ein Schuldscheindarlehen zum Erfüllungswert von 175 Mio. EUR angesetzt. Die Mittel werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet. Das Schuldscheindarlehen ist in vier Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten sowie variablen und festen Coupons aufgeteilt. Bis Ende April 2026 wurden 117 Mio. EUR des Schuldscheindarlehens vorzeitig zurückgezahlt. Zum 30. Juni 2026 belief sich der Buchwert auf 58 Mio. EUR.

Im Geschäftsjahr 2024 nahm HUGO BOSS ein Immobiliendarlehen in Höhe von 43 Mio. EUR für die Erweiterung des Hauptsitzes in Metzingen, Deutschland, mit einer Laufzeit von zehn Jahren auf. Zum 30. Juni 2026 betrug dessen Buchwert 40 Mio. EUR.

Im Mai 2025 hat HUGO BOSS erfolgreich ein Commercial-Paper-Programm (CP) aufgesetzt, das es dem Konzern ermöglicht, kurzfristige, unbesicherte Anleihen in einem Gesamtbetrag von bis zu 500 Mio. EUR auszugeben. Das neue CP-Programm ermöglicht es HUGO BOSS, Anleihen in verschiedenen Währungen auszugeben, und die aufgenommenen Mittel werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet. Die Emissionen werden über HUGO BOSS International B.V. abgewickelt und von der HUGO BOSS AG vollständig garantiert. Zum 30. Juni 2026 hat HUGO BOSS International B.V. keine Commercial Papers ausgegeben.

8| Rückstellungen

Rückstellungen für Personalaufwendungen

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

Einen Großteil der Personalrückstellungen bildet das Long-Term-Incentive-Programm (LTI) für Vorstand und Führungskräfte der ersten und zweiten Managementebene von HUGO BOSS, das zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Zurzeit gibt es vier Tranchen des Programms: Die letzte Tranche wurde am 1. Januar 2026 ausgegeben.

Jede Tranche hat eine Gesamtlaufzeit von vier Jahren, die sich in eine Performancelaufzeit von drei Jahren und eine Wartezeit von einem Jahr aufteilt. Die im Geschäftsjahr 2023 ausgegebene Tranche kommt somit im Geschäftsjahr 2027 zur Auszahlung und ist demzufolge zum 30. Juni 2026 unter den kurzfristigen Personalrückstellungen in Höhe von 9 Mio. EUR ausgewiesen. Für die anderen drei Tranchen beläuft sich die zum 30. Juni 2026 gebildete langfristige Rückstellung auf insgesamt 13 Mio. EUR.

9| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Rückstellungen für Pensionen beliefen sich sowohl zum 31. Dezember 2025 als auch zum 30. Juni 2026 auf 26 Mio. EUR. Die versicherungsmathematische Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung umfasst Dienstzeitaufwand, Nettozinsaufwand und andere relevante Parameter.

Versicherungsmathematische Annahmen zur Ermittlung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen zum 30. Juni 2026

Folgende Prämissen wurden zugrunde gelegt:

Parameter	30. Juni 2026	31. Dez. 2025
Rechnungszins		
Deutschland	4,30%	4,15%
Schweiz	1,30%	1,15%
Rententrend		
Deutschland	2,00%	2,00%
Schweiz	0,00%	0,00%
Gehaltssteigerungstrend		
Deutschland	3,00%	3,00%
Schweiz	3,00%	3,00%

Im Vergleich zum 31. Dezember 2025 hat sich der Parameter Rechnungszins in Deutschland und der Schweiz erhöht. Die Parameter Rententrend und Gehaltssteigerungstrend blieben in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2026 unverändert.

Zusammensetzung der Pensionsaufwendungen der Periode

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Dienstzeitaufwand der Periode	3	4
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Nettozinsaufwand	1	2
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Pensionsaufwendungen	5	6
Ertrag aus Fondsvermögen (ohne Zinseffekt aus Fondsvermögen)	0	0
Erfasste versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	-1	-4
Asset Ceiling (ohne Zinseffekt aus Asset Ceiling)	0	0
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen	-1	-4

10| Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte nach Kategorien von Finanzinstrumenten

(in Mio. EUR)

Aktiva	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	30. Juni 2026		31. Dez. 2025	
		Beizulegender		Beizulegender	
		Buchwert	Zeitwert	Buchwert	Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	231	231	343	343
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	289	289	386	386
Finanzielle Vermögenswerte		69	69	81	81
Davon:					
Investition in Finanzanlagen	FVTPL	9	9	9	9
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	0	0	1	1
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	1	1	0	0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	AC	59	59	71	71
Passiva					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	179	181	295	298
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	AC	470	470	529	529
davon Reverse Factoring	AC	103	103	110	110
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	n.a.	840	840	887	887
Sonstige Finanzverbindlichkeiten		0	0	1	1
Davon:					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	0	0	1	1
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	0	0	0	0
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	0	0	0	0

HUGO BOSS hat zur Unterstützung seiner Lieferanten sogenannte „Reverse-Factoring-Programme“ eingerichtet. Hierbei werden offene Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bereits vor Fälligkeit durch ein Kreditinstitut an den Lieferanten ausgeglichen. In diesem Zusammenhang zahlt das Kreditinstitut den Rechnungsbetrag früher an den Lieferanten abzüglich eines Disagios aus, wohingegen HUGO BOSS den gesamten Rechnungsbetrag bei Fälligkeit laut Rechnung dem Kreditinstitut auszahlt. Innerhalb der Programme bleibt die ursprüngliche Verbindlichkeit gegenüber dem Lieferanten aufgrund einer unveränderten Schuldanerkennung inhaltlich unberührt und wird als Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Es wird davon ausgegangen, dass die Art der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von diesen Programmen unberührt bleibt. HUGO BOSS hat die Beträge aus den Reverse-Factoring-Programmen in das Nettoumlaufvermögen aus Lieferungen und Leistungen aufgenommen.

Das gesamte Reverse-Factoring-Volumen belief sich zum 30. Juni 2026 auf 260 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 255 Mio. EUR). Das in Anspruch genommene Volumen betrug 103 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 110 Mio. EUR).

Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten kommen hauptsächlich aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Instrumente ihrem Buchwert sehr nahe.

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

Zum 30. Juni 2026 versteht sich die zum Marktwert bewertete Derivatposition (Market-to-Market) exklusive der Bonitätswertberichtigung, die auf das Ausfallrisiko der Gegenseite des Derivats zurückzuführen ist. Das Ausfallrisiko der Gegenseite brachte keine wesentlichen Effekte mit sich.

Hierarchie beizulegender Zeitwerte

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

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

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

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

Zum 30. Juni 2026 sind alle zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente der Kategorie FVTPL sowie die Derivate mit Hedge-Beziehungen der Stufe 2 zuzuordnen. Während der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2026 gab es keine Transfers zwischen Level 1 und Level 2 sowie aus Level 3 heraus. Die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente bestanden aus Devisentermingeschäften. Die Vermögenswerte beliefen sich auf 1 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 1 Mio. EUR), die Verbindlichkeiten auf 0 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 1 Mio. EUR). Bei Finanzinstrumenten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz geführt werden, ist die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ebenfalls über das Verfahren der Stufe 2 erfolgt.

Absicherung von Währungsrisiken

Zur Absicherung gegen Währungsrisiken setzt HUGO BOSS Sicherungsgeschäfte zur Reduzierung des Risikos ein.

Zum Bilanzstichtag waren zukünftige Zahlungsströme in Fremdwährung in Höhe von 15 Mio. EUR in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden (31. Dezember 2025: 0 Mio. EUR). Die Veränderung der unrealisierten Gewinne/Verluste aus der Marktbewertung von Sicherungsgeschäften im sonstigen Gesamtergebnis belief sich auf 1 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 0 Mio. EUR).

Saldierung von Finanzinstrumenten

(in Mio. EUR)

	Ange- setzte Brutto- beträge Aktiva	Saldierte Brutto- beträge Passiva	Ausge- wiesene Netto- beträge Aktiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Passiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
30. Juni 2026						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	314	-24	289	0	0	289
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	69	0	69	0	0	69
Davon Derivate	1	0	1	0	0	1
Gesamt	383	-24	359	0	0	359
31. Dezember 2025						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	410	-24	386	0	0	386
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	80	0	80	0	0	80
Davon Derivate	1	0	1	0	0	1
Gesamt	490	-24	466	0	0	466

(in Mio. EUR)

	Ange- setzte Brutto- beträge Passiva	Saldierte Brutto- beträge Aktiva	Ausge- wiesene Netto- beträge Passiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Aktiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
30. Juni 2026						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	478	-8	470	0	0	470
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0	0
Davon Derivate	0	0	0	0	0	0
Gesamt	478	-8	470	0	0	470
31. Dezember 2025						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	541	-11	529	0	0	529
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1	0	1	0	0	1
Davon Derivate	1	0	1	0	0	1
Gesamt	541	-11	530	0	0	530

Die in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen saldierten Passiva in Höhe von 24 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 24 Mio. EUR) stellen zum Bilanzstichtag offene Gutschriften an Kunden dar. Die saldierten Aktiva innerhalb der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Form von Gutschriften an Lieferanten. Sie betrugen 8 Mio. EUR (31. Dezember 2025: 11 Mio. EUR).

Für die Saldierung der Derivate bestehen Rahmenverträge für Geschäfte mit Finanzinstrumenten zwischen HUGO BOSS und seinen Kontrahenten, die um Netting-Vereinbarungen ergänzt werden. Diese Vereinbarungen ermöglichen es, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Derivateverträgen mit demselben Kontrahenten zu einer einheitlichen Ausgleichsforderung zusammenzufassen.

11| Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt anhand zahlungswirksamer Vorgänge die Veränderung der flüssigen Mittel im Laufe der Berichtsperiode. Gemäß IAS 7 werden die Zahlungsströme getrennt ausgewiesen nach Herkunft und Verwendung aus dem operativen Bereich sowie aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Die Zahlungsströme aus betrieblicher Tätigkeit werden, ausgehend vom Jahresüberschuss des Konzerns, indirekt abgeleitet. Die Zahlungsströme aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit werden demgegenüber direkt aus Ein- und Auszahlungen ermittelt. Die Veränderungen der Bilanzpositionen, die in der Kapitalflussrechnung dargestellt werden, lassen sich aufgrund von Wechselkursumrechnungen nicht unmittelbar aus der Bilanz ableiten.

12| Segmentberichterstattung

(in Mio. EUR)

	EMEA	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen	Gesamt berichts- pflichtige Segmente
Jan. – Juni 2026					
Gesamtumsatz	1.100	424	239	46	1.810
Umsatzkosten	-417	-175	-66	0	-658
Bruttoertrag	684	249	173	46	1.152
Segmentergebnis	259	32	31	38	359
In % des Umsatzes	23,5	7,6	12,8	81,3	19,8
Segmentvermögen	476	406	178	18	1.078
Investitionen	8	6	3	0	17
Wertminderungen	0	0	0	0	0
Davon Sachanlagevermögen	0	0	0	0	0
Davon immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0
Davon Nutzungsrecht an Leasingobjekten	0	0	0	0	0
Abschreibungen/Zuschreibungen	-71	-38	-34	0	-143
Jan. – Juni 2025					
Gesamtumsatz	1.249	448	253	50	2.000
Umsatzkosten	-505	-187	-66	0	-758
Bruttoertrag	744	261	187	50	1.242
Segmentergebnis	302	35	34	41	412
In % des Umsatzes	24,2	7,8	13,4	82,0	20,6
Segmentvermögen	543	379	219	22	1.162
Investitionen	12	15	8	0	35
Wertminderungen	0	-1	0	0	-1
Davon Sachanlagevermögen	0	-1	0	0	-1
Davon immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0
Davon Nutzungsrecht an Leasingobjekten	0	0	0	0	0
Abschreibungen/Zuschreibungen	-73	-39	-37	0	-149

Überleitungsrechnungen

Umsatz

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Umsatz - berichtspflichtige Segmente	1.810	2.000
Corporate Units (inkl. Konsolidierung)	0	0
Gesamt	1.810	2.000

Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Segmentergebnis (EBIT) – berichtspflichtige Segmente	359	412
Corporate Units (inkl. Konsolidierung)	-265	-270
EBIT HUGO BOSS	94	142
Zinsergebnis	-23	-26
Übrige Finanzpositionen	1	5
Ergebnis vor Ertragsteuern HUGO BOSS	73	122

Segmentvermögen

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2026	30. Juni 2025	31. Dez. 2025
Segmentvermögen – berichtspflichtige Segmente	1.078	1.162	1.169
Corporate Units (inkl. Konsolidierung)	155	253	135
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	43	25	34
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	37	47	51
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	168	156	130
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	231	106	343
Kurzfristige Vermögenswerte HUGO BOSS	1.711	1.750	1.863
Langfristige Vermögenswerte	1.821	1.863	1.858
Aktiva HUGO BOSS	3.532	3.612	3.721

Investitionen

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2026	30. Juni 2025	31. Dez. 2025
Investitionen – berichtspflichtige Segmente	17	35	70
Corporate Units (inkl. Konsolidierung)	43	37	123
Gesamt	60	72	193

Planmäßige Abschreibungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	143	149
Corporate Units (inkl. Konsolidierung)	34	32
Gesamt	177	181

Wertminderungen/Wertaufholungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025
Wertminderungen/Wertaufholungen - berichtspflichtige Segmente	0	-1
Corporate Units (inkl. Konsolidierung)	-1	0
Gesamt	-1	-1

*Wertminderungen werden negativ (-) dargestellt, während Wertaufholungen positiv (+) dargestellt werden.

Geografische Informationen

(in Mio. EUR)

	Umsatzerlöse mit Dritten		Langfristige Vermögenswerte ¹	
	Jan. – Juni 2026	Jan. – Juni 2025	30. Juni 2026	31. Dez. 2025
Deutschland	242	278	690	682
Andere EMEA Märkte	905	1.021	512	543
USA	262	287	236	251
Andere Märkte Nord- und Lateinamerika	162	161	65	68
China	98	102	37	38
Andere asiatische/pazifische Märkte	141	151	116	126
Gesamt	1.810	2.000	1.657	1.709

¹ Die langfristigen Vermögenswerte werden unabhängig von der Segmentstruktur dem Land zugeordnet, in dem sich der Sitz der Gesellschaft befindet.

13| Angabe über Beziehungen und Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Berichtszeitraum wurden Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vorgenommen.

Frasers Group plc (Frasers Group) ist seit vielen Jahren ein bedeutender Kunde im Großhandelsgeschäft von HUGO BOSS, insbesondere im Vereinigten Königreich, und bezieht regelmäßig Waren zu marktüblichen Konditionen. Mit der Wahl von Michael Murray, CEO der Frasers Group, in den Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG am 15. Mai 2025 sowie dem Überschreiten der Beteiligungsschwelle von 20 % an der HUGO BOSS AG durch die Frasers Group am 12. Juni 2025 greift die gesetzliche Vermutung eines maßgeblichen Einflusses gemäß IAS 28. Entsprechend wird die Frasers Group seit dem 12. Juni 2025 als nahestehendes Unternehmen im Sinne von IAS 24 eingestuft. Zum Stichtag 30. Juni 2026 hält die Frasers Group 26,58 % der Anteile an der HUGO BOSS AG. Darüber hinaus hält die Frasers Group nach eigenen Angaben Put-Optionen bezüglich 29.400.000 Stimmrechte bzw. 42,6 % des Grundkapitals.

Frasers Group hat am 10. Juni 2026 die Absicht veröffentlicht, ein freiwilliges Übernahmeangebot an die Aktionäre der Gesellschaft zum Erwerb sämtlicher Aktien abzugeben. Das freiwillige öffentliche Übernahmeangebot (Barangebot) ist mit der HUGO BOSS AG nicht abgestimmt und wurde nach Prüfung der Bafin am 25. Juni 2026 veröffentlicht. Der Angebotspreis von 38,00 EUR je Aktie stellt

eine Prämie von 4 % auf den letzten Schlusskurs der Aktie von 36,46 EUR (10. Juni 2026) sowie auf den volumengewichteten Durchschnittskurs (VWAP) der letzten drei Monate von 36,41 EUR zum selben Stichtag dar. Die ursprüngliche Annahmefrist des Angebots begann am 25. Juni 2026 und lief zum 27. Juli 2026 aus. Die weitere Annahmefrist des Angebots wird am 31. Juli 2026 beginnen und wird am 13. August 2026, 24:00 Uhr, Ortszeit Frankfurt am Main enden.

Bezüglich der gemeinsamen begründeten Stellungnahme des Vorstands und des Aufsichtsrats der HUGO BOSS AG zum freiwilligen Übernahmeangebot vom 9. Juli 2026 wird auf die Ausführungen in den Angaben zu den Ereignissen nach dem Bilanzstichtag verwiesen.

Salden und Geschäftsvorfälle zwischen der HUGO BOSS AG und ihren Tochterunternehmen wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert und werden nachfolgend nicht erläutert. Einzelheiten zu Geschäftsvorfällen zwischen dem Konzern und nahestehenden Unternehmen und Personen sind nachfolgend angegeben.

Im Laufe der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2026 führten Konzerngesellschaften die folgenden Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen durch, die nicht dem Konzern angehören:

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2026	30. Juni 2026
	Verkauf von Waren	Forderungen gegen nahestehende Unternehmen
FRASERS GROUP		
FRASERS GROUP TRADING LTD.	27	8
SPORTS DIRECT INTERNATIONAL	2	0
TOPGRADE SPORTSWEAR LTD.	3	2
TWIN SPORT B.V.	0	0
Gesamt	31	10

*Keine wesentlichen Transaktionen im ersten Halbjahr 2025.

Der Verkauf von Waren an nahestehende Unternehmen erfolgte zu marktüblichen Konditionen. Die Außenstände sind unbesichert und werden durch Zahlung beglichen.

Zudem hat die Frasers Group in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2026 das Eigentum an drei Outlet-Centern im Vereinigten Königreich erworben, in denen HUGO BOSS als Mieter Einzelhandelsgeschäfte betreibt. Aus den bestehenden Mietverhältnissen, die von der Frasers Group als wirtschaftliche Gegenpartei unverändert übernommen worden sind, resultieren Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 3 Mio. EUR zum 30. Juni 2026. Die Anmietungen erfolgten zu marktüblichen Konditionen.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2026 erfolgte kein Erwerb von Waren.

Es wurden weder Garantien begeben noch wurden solche erhalten.

14| Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG haben am 9. Juli 2026 eine gemeinsame begründete Stellungnahme gem. § 27 Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz zu dem am 25. Juni 2026 veröffentlichten freiwilligen Übernahmeangebot (Barangebot) der Frasers Group veröffentlicht. Nach sorgfältiger und unabhängiger Prüfung der Angebotsunterlage und der darin enthaltenen Bedingungen sind Vorstand und Aufsichtsrat von HUGO BOSS zu dem Schluss gekommen, dass die von der Frasers Group angebotene Gegenleistung weder den eigenständigen Unternehmenswert von HUGO BOSS noch dessen mittel- bis langfristiges Wertschöpfungspotenzial angemessen widerspiegelt. Diese Einschätzung wird durch zwei externe Opinions von der Bank of America und Goldman Sachs gestützt. Auf dieser Grundlage haben Vorstand und Aufsichtsrat den Aktionären empfohlen, das Angebot nicht anzunehmen. Am 20. Juli 2026 teilte die Frasers Group plc dem Unternehmen mit, dass sich ihr Anteil an direkten Stimmrechten an der HUGO BOSS AG auf 30,28 % erhöht hat und damit die Schwelle von 30 % der Stimmrechte überschritten wurde (30. Juni 2026: 26,58 %). Zusätzlich wurden 30,36 % der Stimmrechte über Finanzinstrumente gehalten (30. Juni 2026: 42,60 %). Am 30. Juli 2026 gab die Frasers Group plc bekannt, dass ihr direkter Stimmrechtsanteil am Grundkapital der HUGO BOSS AG mit Ablauf der ersten Annahmefrist des Angebots bei rund 37,58 % lag. Die weitere Annahmefrist des Angebots wird am 13. August 2026, 24:00 Uhr, Ortszeit Frankfurt am Main enden.

Zwischen dem Ende der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2026 und der Erstellung dieses Berichts am 30. Juli 2026 sind keine weiteren wesentlichen makroökonomischen, sozialpolitischen, branchen- oder unternehmensspezifischen Veränderungen eingetreten, von denen die Geschäftsleitung erwartet, dass sie einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Konzerns haben.

KAPITEL 3

WEITERE ANGABEN

VERSICHERUNG DER GESETZ- LICHEN VERTRETER

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

Metzingen, den 30. Juli 2026

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Daniel Grieder
Oliver Timm
Yves Müller

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

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

KONTAKTE

Investor Relations

Telefon +49 7123 94 - 80903

E-Mail investor-relations@hugoboss.com

Christian Stöhr

Senior Vice President Investor Relations

Telefon +49 7123 94 - 87563

E-Mail christian_stoehr@hugoboss.com

Carolin Westermann

Senior Vice President Globale Unternehmenskommunikation

Telefon +49 7123 94 - 86321

E-Mail carolin_westermann@hugoboss.com

FINANZKALENDER

3. November 2026

Ergebnisse des dritten Quartals 2026