

2016
HALBJAHRESBERICHT



Charles
Vögele
S w i t z e r l a n d

UNSERE MISSION

Charles Vögele ist das führende Schweizer Modeunternehmen in der Nähe seiner Kundinnen und Kunden.

Wir kennen ihre Bedürfnisse und bieten ihnen Inspiration sowie aktuelle Trends in der besten Qualität im mittleren Preissegment.

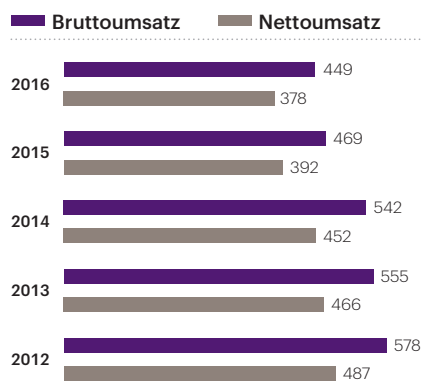
Unsere Kompetenz bezüglich Passform und Tragekomfort sowie unser sympathischer Service machen uns zu einem verlässlichen Partner für Menschen, die Mitten im Leben stehen.

INHALT

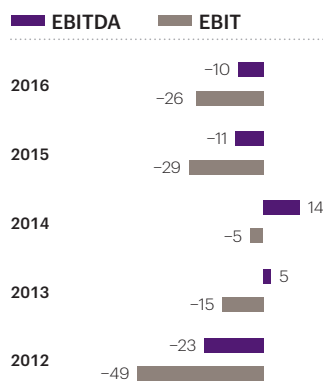
02	Mehrjahresübersicht
03	Konzernkennzahlen
04	Key Financials
06	Aktionärsbrief
18	Erfolgsrechnung Konzern
19	Bilanz Konzern
20	Geldflussrechnung Konzern
21	Veränderung des Eigenkapitals Konzern
22	Anhang zum konsolidierten Zwischenabschluss
26	Aktieninformationen
28	Finanzkalender

MEHRJAHRESÜBERSICHT

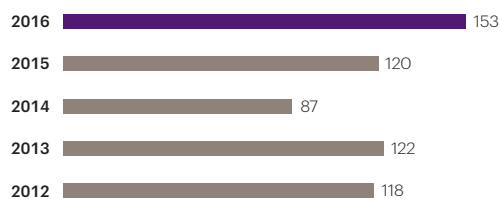
Brutto- und Nettoumsatz in CHF Mio.
1. Halbjahr



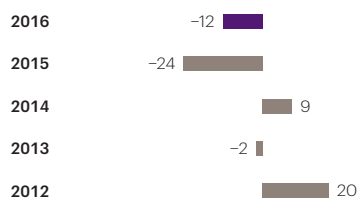
EBITDA und EBIT in CHF Mio.
1. Halbjahr



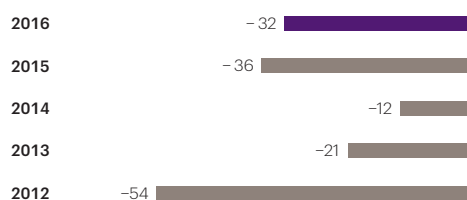
Nettoverschuldung in CHF Mio.
per 30. Juni



Geldfluss aus Geschäftstätigkeit in CHF Mio.
1. Halbjahr



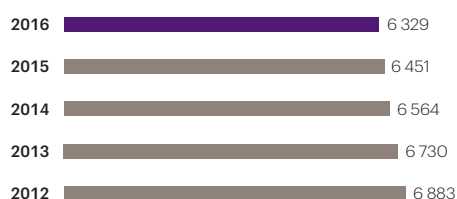
Konzernergebnis in CHF Mio.
1. Halbjahr



Anzahl Filialen
per 30. Juni



Anzahl Mitarbeitende (ohne Lehrlinge)
per 30. Juni



KONZERNKENNZAHLEN

CHF Mio.	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015	Veränderung
Bruttoumsatz	449	469	(4 %)
Veränderung währungsbereinigt	(6 %)	(5 %)	
Veränderung expansions- und währungsbereinigt	(6 %)	(4 %)	
Nettoumsatz	378	392	(4 %)
Bruttogewinn	247	251	(2 %)
Bruttogewinnmarge	65 %	64 %	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA)	(10)	(11)	
EBITDA-Marge	(3 %)	(3 %)	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	(26)	(29)	
Konzernergebnis	(32)	(36)	
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	(12)	(24)	
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(3)	(19)	
Free Cashflow	(15)	(43)	
Anzahl Verkaufsstandorte per 30. Juni	759	759	0 %
Verkaufsfläche per 30. Juni in m ²	576 174	578 717	0 %
Anzahl Mitarbeitende per 30. Juni ¹⁾	6 329	6 451	(2 %)
Durchschnittliche Anzahl Vollzeitstellen auf Halbjahresbasis ¹⁾	4 153	4 186	(1 %)

CHF Mio.	30.06.2016	31.12.2015
Nettoverschuldung	153	141
Eigenkapital	57	88
Bilanzsumme	394	395
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	14 %	22 %

¹⁾ Ohne Lehrlinge.

KEY FINANCIALS

Das erste Halbjahr 2016 präsentierte sich anspruchsvoll. Die stetige Zunahme des Online-Handels, der anhaltende Einkaufstourismus im Heimmarkt sowie vorwiegend kühles und nasses Wetter im zweiten Quartal hemmten die Abverkäufe. Der Nettoumsatz des Unternehmens reduzierte sich um –3.7% auf CHF 378 Mio. (Vorjahr: CHF 392 Mio.). Währungs- und flächenbereinigt betrug die Abnahme –5.8%. Dank einer erhöhten Bruttogewinnmarge und anhaltender Kostendisziplin verbesserte sich aber die Umsatzqualität. Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA) verbesserte sich auf CHF –10 Mio. (Vorjahr: CHF –11 Mio.). Der Konzernverlust betrug CHF –32 Mio. (Vorjahr: CHF –36 Mio.).

65%

Verbesserte Bruttogewinnmarge

Dank des zurückhaltenden Einsatzes von Rabatten verbesserte sich die Umsatzqualität und konnte die Bruttogewinnmarge auf 65% gesteigert werden (Vorjahr: 64%).

CHF –5 Mio.

Betriebskosten weiter reduziert

Die Betriebskosten sanken um CHF –5 Mio. auf CHF 257 Mio., währungs- bereinigt um CHF –10 Mio.

CHF –10 Mio.

Negatives EBITDA

Das Betriebsergebnis auf Stufe EBITDA verbesserte sich leicht auf CHF –10 Mio. (Vorjahr: CHF –11 Mio.). Für das Gesamtjahr 2016 strebt die Unternehmensführung ein positives Ergebnis auf Stufe EBITDA an.

CHF –32 Mio.

Verbessertes Konzernergebnis

Der Konzernverlust für das erste Halbjahr erreichte CHF –32 Mio. (Vorjahr: CHF –36 Mio.).



v.l.n.r. Markus
Voegeli, CEO/CFO,
und Max E. Katz,
Präsident des
Verwaltungsrats

AKTIONÄRSBRIEF

UMFASSENDE RESTRUKTURIERUNGS- MASSNAHMEN EINGELEITET

Die zurückhaltende Konsumentenstimmung, der steigende Anteil des Online-Handels sowie der Einkaufstourismus führen zu einer strukturellen Bereinigung der Textilbranche. Charles Vögele begegnete dem anspruchsvollen Marktumfeld im ersten Halbjahr 2016 mit dem konsequenten Vorantreiben und Umsetzen des Turnaroundprogramms «CVision» zur nachhaltigen Sicherung der Zukunft des Unternehmens.

In den ersten sechs Monaten 2016 hielten aufgrund der verhaltenen Konjunktur der starke Wettbewerb und hohe Preisdruck im mitteleuropäischen Textilmarkt an. Zusätzlich belasteten der steigende Anteil des Online-Handels sowie der Einkaufstourismus die Branche und führten zu einer strukturellen Bereinigung des Markts. Charles Vögele startete gut ins erste Quartal und die Frühlingskollektion 2016 wurde von den Kundinnen und Kunden gut angenommen. Im zweiten Quartal hingegen wirkte sich das kalte, regnerische Wetter negativ auf den Abverkauf der Sommerkollektionen aus, was im Markt zu frühen Rabattaktionen führte. Insgesamt verringerten sich die Nettoumsätze der Charles Vögele Gruppe im ersten Halbjahr 2016 um -3.7% auf CHF 378 Mio. (Vorjahr: CHF 392 Mio.). Währungs- und flächenbereinigt (like-for-like) betrug der Rückgang des Nettoumsatzes -5.8%. Dank eines disziplinierten Umgangs mit Abschriften konnte Charles Vögele die Umsatzqualität steigern. Mit 65% liegt die Bruttogewinnmarge über dem Vorjahr und auch die Warenbestände liegen dank flexibler ausgestalteter Einkaufspolitik auf gesundem Niveau.

RESTRUKTURIERUNG SCHWEIZ

«Mit der Bereinigung des Filialportfolios in der Schweiz reagieren wir auf die verschärfte Marktentwicklung.»

Markus Voegeli, CEO/CFO

Tiefere Betriebskosten

Dank der kontinuierlichen Filialnetzoptimierung, vereinfachter Prozesse und der Verschlankung der Organisation sanken die Betriebskosten um CHF -5 Mio. auf CHF 257 Mio. (Vorjahr CHF 262 Mio.), währungsbereinigt um CHF 10 Mio. Das Betriebsergebnis auf Stufe EBITDA verbesserte sich leicht auf CHF -10 Mio. (Vorjahr: CHF -11 Mio.) und auf Stufe EBIT auf CHF -26 Mio. (Vorjahr: CHF -29 Mio.). Der Konzernverlust verringerte sich auf CHF -32 Mio. (Vorjahr: CHF -36 Mio.).

Stabile Umsatzentwicklung in CEE, Bereinigung Filialportfolio Schweiz eingeleitet

Der Einkaufstourismus sowie der stetig wachsende Online-Handel haben den Heimmarkt auch in diesem Halbjahr hart getroffen. Insgesamt entwickelten sich die Nettoumsätze von Charles Vögele in der Schweiz um -12.4% rückläufig, flächenbereinigt (like-for-like) um -11.7%. Vor dem Hintergrund der laufenden Marktentwicklung in der Schweiz ist Charles Vögele mit 163 Verkaufspunkten mit einem zu dichten Netz vertreten. Gezielt werden deshalb Standorte mit mehreren Filialen oder nicht zufriedenstellenden Ergebnissen geschlossen. Deutschland verbuchte währungs- und flächenbereinigt einen Umsatzrückgang von -2.8% und die Region Central & Eastern Europe von -0.1%. Die Region Benelux verzeichnete like-for-like einen Rückgang von -5.7%.

REVITALISIERUNG MARKE

«Die emotionale Kraft der Marke muss gestärkt werden.»

Max E. Katz, Präsident des Verwaltungsrats

Rückzug aus Belgien eingeleitet

Im Juni 2016 beschloss der Verwaltungsrat der Charles Vögele Holding AG im Rahmen der kontinuierlichen Evaluation zur Optimierung der Organisation den Rückzug aus dem belgischen Markt. Trotz intensiver Anstrengungen hat Charles Vögele nie operative Gewinne in Belgien erzielt. Auf Antrag von Charles Vögele Belgien bewilligte das Handelsgericht in Antwerpen die gerichtliche Reorganisation und beauftragte zwei unabhängige Sachwalter, bis zum 18. November 2016 einen Käufer für die belgische Organisation zu finden. In der Zwischenzeit wird die Geschäftstätigkeit unter Führung des lokalen Managements weitergeführt. Charles Vögele ist seit 1999 im belgischen Markt tätig und verfügt aktuell über 41 Filialen mit 210 Mitarbeitenden.

Personelle Veränderungen

Die Generalversammlung der Charles Vögele Holding AG vom 18. Mai 2016 wählte Christophe Spadone als neues Mitglied in den Verwaltungsrat. Er gehört der an Elarof Trust wirtschaftlich berechtigten Familie an. Als Teil der organisierten Gruppe um Teleios Capital AG war Elarof Trust bereits in Charles Vögele investiert und verfügte über die grösste Beteiligung innerhalb der Gruppe. Im Februar 2016 löste sich die Gruppe um Teleios Capital AG auf. Elarof Trust hält per Stichtag 30. Juni 2016 einen Anteil von 15.1% am Aktienkapital der Gesellschaft. Weiter bestätigte der Verwaltungsrat Meinrad Fleischmann in seiner Funktion als Chief Sales Officer, die er seit November 2015 interimistisch innehatte. Aus diesem Grund stand Meinrad Fleischmann an der Generalversammlung nicht zur Wiederwahl als Verwaltungsratsmitglied.

VERTIKALISIERUNG

«Die fortschreitende Strukturbereinigung im Textilhandel erfordert Kostenanpassungen.»

Markus Voegeli, CEO/CFO

Anpassung an den Strukturwandel

Das tiefere Umsatzniveau und die laufende Bereinigung im Textilmarkt erfordern Anpassungen der Strukturkosten. Aus diesem Grund wurden bereits im April erste Kostenmassnahmen am Hauptsitz in Pfäffikon umgesetzt.

Mit dem verschärften Transformationsprogramm «CVision» rüstet sich Charles Vögele für den weiterhin anspruchsvollen Markt. Das Programm baut auf den drei Säulen «Restrukturierung Schweiz», «Revitalisierung Marke» und «Vertikalisierung» auf. Im Rahmen der «Restrukturierung Schweiz» werden neben der Filialportfoliobereinigung im zweiten Halbjahr zusätzlich gezielt Liegenschaften verkauft. Weiter soll die Positionierung geschärft und mittels einer Revitalisierung die emotionale Kraft der Marke gestärkt werden. Der Fokus liegt dabei auf der Verankerung des Leistungsversprechens in den relevanten Zielgruppen und der

Korrektur des Images in der Öffentlichkeit. Dabei sollen einerseits ehemalige Kundinnen und Kunden zurückgewonnen und andererseits Massnahmen zur Neukundengewinnung verstärkt werden. Durch die vertikale Ausrichtung aller Prozesse in der Organisation werden die Komplexität im Unternehmen sowie die Kostenstruktur reduziert.

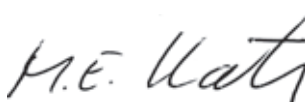
Im April 2016 konnte das Management den laufenden Syndikatskredit in Höhe von maximal CHF 245 Mio. bis 2018 erfolgreich verlängern und somit für Charles Vögele die zukünftige Finanzierungsbasis sichern. Dies erlaubt es Charles Vögele, die eingeleitete Transformation und den angestossenen Turnaround konsequent weiterzuführen.

Ausblick

Auch die zweite Jahreshälfte 2016 bleibt anspruchsvoll. Im Zentrum stehen die verschiedenen, unternehmensweiten Initiativen im Rahmen des «CVision»-Programms. Auch aufgrund der geplanten Liegenschaftsverkäufe rechnet die Unternehmensleitung für das laufende Geschäftsjahr mit einem positiven Betriebsergebnis auf Stufe EBITDA und ab 2018 mit einem positiven Betriebsergebnis auf Stufe EBIT.

Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren grossen Einsatz für die Charles Vögele Gruppe. Unseren Geschäftspartnern und Aktionären danken wir für die Zusammenarbeit und Unterstützung.

Freundlich grüssen



Max E. Katz
Präsident
des Verwaltungsrats



Markus Voegeli
CEO/CFO

Projektleiter «CVision», Niklaus Fumasoli, bringt die «CVision» in jeden Bereich des Unternehmens, in jede Handlung der Mitarbeitenden und damit schliesslich zu den Kundinnen und Kunden von Charles Vögele. Im Interview legt er seinen Blick aufs grosse Ganze.

Wie erklären Sie als Projektleiter «CVision» den Mitarbeitenden? Damit wir nicht nur im Moment reagieren, brauchen wir eine langfristige Orientierung. «CVision» lässt uns erkennen, wie wir dauerhaft im Modemarkt ein starker Akteur bleiben können. Speziell für unsere «CVision»: Sie ist unser selbstbestimmter Weg, den wir überzeugt gehen. Gerade im Modemarkt wechseln diese Kräfte schnell, sind teils wetterabhängig oder rasenden Trends unterlegen. Dank «CVision» können wir diesen Kräften aus dem Markt mit Stärke gegenüberreten.

Was ist das Neuartige an «CVision»? Der integrative Charakter, denn die Vision schliesst das ganze Unternehmen ein. Charles Vögele hat im letzten Jahr bewiesen, dass wir stark darin sind, grosse Projekte zu stemmen: Sortimentsausrichtung und Filial-Formatstrategie sind grossartige Leistungen. «CVision» ist nun das grosse Ganze. Sie überspannt sämtliche Bereiche von Charles Vögele.

Wir stellen den Kunden in den Fokus.

Was genau überzeugt Sie persönlich an «CVision»? Dieser umfassende Charakter fordert und bewegt. Er zeigt allen, dass ihr voller Einsatz und ihr ganzes Herzblut gefragt sind, um die Vision mit Leben zu füllen. Nur diese gesamthafte Betrachtung aller Erfolgsfaktoren entlang der kompletten Wertschöpfungskette wird es uns erlauben, die Vision Realität werden zu lassen und in eine vielversprechende Zukunft aufzubrechen.

Die Vision steht, was ist der nächste Schritt?

Bei jedem unternehmensweiten Programm steht am Anfang eine sorgfältige Analyse- und Konzeptionsphase. Danach werden die entsprechenden Massnahmen abgeleitet und priorisiert. Das Unternehmen für die Zukunft neu aufzustellen, bedeutet auch immer, dass bestehende Muster hinterfragt werden müssen. Das kann schwer sein. Umso mehr schätze ich den Mut und den Einsatzwillen aller.

«CVision» fordert und bewegt alle bei Charles Vögele.

Was ist der Mehrwert von «CVision» für die Kundinnen und Kunden?

In nächster Zukunft werden wir in allen Bereichen des Unternehmens mit einer integrierten Arbeitsweise unsere Kunden in den Fokus der Vision stellen und mit entsprechend ausgerichteten Prozessen effizient bedienen. Ziel ist die Vermittlung eines inspirierenden Einkaufserlebnisses dank persönlicher Kundenansprache über alle Kontaktpunkte, eine hohe Relevanz der Kollektion und die gute Warenverfügbarkeit über alle Kanäle hinweg.

NIKLAUS FUMASOLI
PROJEKTLITER
«CVision»



Niklaus Fumasoli ist ein erfahrener Projektmanager. Bei Charles Vögele verantwortete er unter anderem den Roll-out der Filial-Formatstrategie, bevor er die Leitung des Turnaround Office «CVision» übernahm.

RESTRUKTURIERUNG SCHWEIZ

Als Schweizer Traditionsunternehmen hat der Heimmarkt für uns einen besonderen Stellenwert. Zugleich ist es zentral, auf Marktveränderungen zu reagieren. Um relevant zu bleiben und den aktuellen Entwicklungen im Textilmarkt Rechnung zu tragen, bereinigen wir das Filialportfolio und intensivieren unser Kundenbindungsprogramm sowie die Neukundenansprache.

Seit 1955 ist Charles Vögele eine feste Grösse im Schweizer Modemarkt. Auf diese Tradition sind wir stolz und wir investieren in ihre Pflege besondere Aufmerksamkeit. Aus diesem Grund widmen wir dem Heimmarkt Schweiz die erste tragende Säule unserer «CVision», um hierzulande erfolgreich zu bleiben. Im modernen Konsumentenmarkt erhalten neue Faktoren Gewicht, wenn es darum geht, nah am Kunden zu sein. Der intensivierte

Kontakt zur Stammkundschaft sowie die gezielte Ansprache von Neukunden haben durch CRM-Programme und digitale Kanäle stark an Bedeutung gewonnen.

In der Schweiz verfügen wir über ein breites Filialportfolio, sodass wir auch nach einer Redimensionierung des Filialnetzwerks weiterhin physisch nahe bei unserer Kundschaft bleiben.



REVITALISIERUNG MARKE

Die Marke Charles Vögele hat Tradition. Auf diesen Wert bauen wir und investieren bewusst in die emotionale Nähe unseres Brands. Durch passgenaue Kollektionen und inspirierende Filialen sichern wir uns die Sympathien der Kundinnen und Kunden und ziehen neue Konsumenten an – sowohl online wie auch vor Ort.

Charles Vögele ist bekannt dafür, das Schweizer Modehaus mit Tradition zu sein. Dies nehmen wir als Basis, auf der eine neue Vitalität der Marke wachsen kann. Indem wir unser Profil weiter schärfen, gelingt es uns, noch mehr Nähe und Verbundenheit zu den Kundinnen und Kunden herzustellen. Die positive emotionale Aufladung der Marke sehen wir als wertvolles und nachhaltig relevantes Gut, weshalb sie die zweite tragende Säule unserer «CVision» ist.

Dazu schaffen wir positive Erlebnisse an allen Kontaktpunkten. Mit unseren Produkten gewinnen wir Sympathiewerte, denn sie passen sowohl modisch als auch vom Schnitt zur Kundschaft von Charles Vögele. In der Filiale machen wir die Markenwelt greifbar und im Online-Shop ist diese umfassend wiedererkennbar. So wird Charles Vögele rundum zur sympathischen Marke für Menschen, die mitten im Leben stehen.



VERTIKALISIERUNG

Mit der ganzheitlichen Betrachtung des Kundenlebenszykluses schaffen wir im Rahmen der dritten Säule des «CVision»-Programms eine durchgängige und prozessorientierte Organisation. Hier steigern wir gezielt Effizienz, indem wir Prozesse vertikal von Produktherstellung bis zur Präsentation in der Filiale sorgfältig vereinfachen und optimieren.

In der Textilbranche sind immer kurzfristiger werdende Trends das anschaulichste Beispiel dafür, wie bedeutsam schnelle Reaktionszeiten sind. Den Trend im richtigen Moment in die Filiale zu bringen, entscheidet über den Erfolg einer Kollektion. Damit wir diese schnellen Reaktionszeiten gewährleisten können, brauchen wir darauf ausgerichtete, optimierte Prozesse.

Mit schlanken Prozessen können wir Kosteneinsparungen dem Kunden weitergeben, mit Flexibilität in unseren Abläufen können wir auf geänderte Kundenbedürfnisse schnell reagieren, mit einem idealen Einkauf können wir Trends im richtigen Moment anbieten. So sind wir unseren Kundinnen und Kunden weiterhin ein verlässlicher Modepartner und sichern unsere Zukunft nachhaltig.



1. Januar bis 30. Juni

ERFOLGSRECHNUNG KONZERN

CHF 1000	Anmerkung	1. Halbjahr 2016	in %	1. Halbjahr 2015	in %
Nettoumsatz		377 607	100.0 %	392 128	100.0 %
Warenaufwand	8	(130 460)	(34.5 %)	(140 985)	(36.0 %)
Bruttogewinn		247 147	65.5 %	251 143	64.0 %
Personalaufwand		(109 973)	(29.1 %)	(112 562)	(28.7 %)
Raumaufwand		(81 722)	(21.6 %)	(81 798)	(20.9 %)
Werbeaufwand		(30 096)	(8.0 %)	(28 170)	(7.2 %)
Allgemeiner Betriebs- und Verwaltungsaufwand		(37 588)	(10.0 %)	(43 094)	(11.0 %)
Andere betriebliche Erträge		2 829	0.7 %	3 749	1.0 %
Andere betriebliche Aufwendungen		(149)	(0.0 %)	(118)	(0.0 %)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA)		(9 552)	(2.5 %)	(10 850)	(2.8 %)
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen		(15 506)		(16 538)	
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Anlagen		(974)		(1 146)	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)		(26 032)	(6.9 %)	(28 534)	(7.3 %)
Finanzergebnis, netto	5	(4 946)		(5 372)	
Ordentliches Ergebnis vor Ertragssteuern		(30 978)	(8.2 %)	(33 906)	(8.6 %)
Ertragssteuern	6	(581)		(1 990)	
Konzernergebnis		(31 559)	(8.4 %)	(35 896)	(9.2 %)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	7	(3.71)		(4.24)	
Verwässertes Ergebnis je Aktie	7	(3.71)		(4.24)	

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 25 ist integraler Bestandteil des vorliegenden Zwischenabschlusses.

per 30. Juni
BILANZ KONZERN

CHF 1 000	Anmerkung	30.06.2016	31.12.2015
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		46 530	45 196
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		3 689	4 251
Sonstige kurzfristige Forderungen		12 698	9 692
Aktive Rechnungsabgrenzungen		3 612	2 419
Warenvorräte	8	123 602	116 541
Zur Veräusserung gehaltene Anlagewerte		9 719	0
Total Umlaufvermögen		199 850	178 099
Anlagevermögen			
Sachanlagen	10	188 056	210 949
Finanzanlagen		115	115
Immaterielle Anlagen	10	5 582	5 372
Total Anlagevermögen		193 753	216 436
Total Aktiven		393 603	394 535
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	9	1 436	1 481
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		49 268	32 875
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		27 021	27 252
Passive Rechnungsabgrenzungen		31 602	30 432
Kurzfristige Rückstellungen		1 795	1 910
Total kurzfristiges Fremdkapital		111 122	93 950
Langfristiges Fremdkapital			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	9	197 739	184 818
Langfristige Rückstellungen		27 425	27 351
Total langfristiges Fremdkapital		225 164	212 169
Eigenkapital			
Aktienkapital		26 400	26 400
Eigene Aktien		(6 947)	(7 299)
Kapitalreserven		148 777	148 983
Gewinnreserven		(110 913)	(79 668)
Total Eigenkapital	11, 12	57 317	88 416
Total Passiven		393 603	394 535

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 25 ist integraler Bestandteil des vorliegenden Zwischenabschlusses.

1. Januar bis 30. Juni

GELDFLUSSRECHNUNG KONZERN

CHF 1000	Anmerkung	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Konzernergebnis		(31 559)	(35 896)
Berichtigungen für:			
– Ertragssteuern		581	1 990
– Nettofinanzaufwand		4 946	5 372
– Abschreibungen des Anlagevermögens		16 453	17 669
– Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (Impairment)		27	15
– Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen		0	41
Veränderung von Rückstellungen		(64)	(313)
Veränderung von Warenvorräten		(6 966)	9 331
Veränderung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		577	225
Veränderung von sonstigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungen		(4 673)	(5 402)
Veränderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		16 046	(14 751)
Veränderung von sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		(782)	4 429
Liquiditätswirksamer Finanzerfolg		(6 539)	(5 143)
Bezahlte Steuern		66	(1 909)
Geldfluss aus Betriebstätigkeit		(11 887)	(24 342)
Auszahlungen für Investitionen (Kauf) von Sachanlagen		(2 157)	(17 607)
Auszahlungen für Investitionen (Kauf) von immateriellen Anlagen		(1 184)	(1 270)
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	10	(3 341)	(18 877)
Free Cash Flow		(15 228)	(43 219)
Aufnahme von Darlehen		57 157	45 000
Veränderung von sonstigen kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		(49)	127
Rückzahlung von Darlehen		(40 000)	(45 000)
Rückzahlung von sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		(728)	(837)
Verkauf von eigenen Aktien, netto		146	310
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		16 526	(400)
Zunahme/(Abnahme) flüssige Mittel		1 298	(43 619)
Flüssige Mittel zu Beginn der Berichtsperiode		45 196	97 310
Währungseinflüsse		36	(3 001)
Zunahme/(Abnahme) flüssige Mittel, netto		1 298	(43 619)
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode		46 530	50 690

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 25 ist integraler Bestandteil des vorliegenden Zwischenabschlusses.

1. Januar bis 30. Juni

VERÄNDERUNG DES EIGENKAPITALS KONZERN

CHF 1000	Anm.	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Kapital- reserve	ein- behaltene Gewinne	Währungs- einflüsse	Bewertung Aktien- options- plan	Total Gewinn reserven	Total
Stand 01.01.2015		26 400	(7 609)	148 983	(12 128)	(2 623)	2 127	(12 624)	155 150
Konzernergebnis		-	-	-	(35 896)	-	-	(35 896)	(35 896)
Währungseinflüsse		-	-	-	-	(5 983)	-	(5 983)	(5 983)
Wert ausgegebene Optionen		-	-	-	-	-	41	41	41
Wert ausgeübte/verfallene Optionen		-	-	-	1	-	(1)	-	-
Verkauf eigene Aktien	11	-	310	-	-	-	-	-	310
Kauf eigene Aktien	11	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand 30.06.2015		26 400	(7 299)	148 983	(48 023)	(8 606)	2 167	(54 462)	113 622
Stand 01.01.2016		26 400	(7 299)	148 983	(72 827)	(7 931)	1 090	(79 668)	88 416
Konzernergebnis		-	-	-	(31 559)	-	-	(31 559)	(31 559)
Währungseinflüsse		-	-	-	-	314	-	314	314
Wert ausgegebene Optionen		-	-	-	-	-	-	-	-
Wert ausgeübte/verfallene Optionen		-	-	-	-	-	-	-	-
Verkauf eigene Aktien	11	-	352	(206)	-	-	-	-	146
Kauf eigene Aktien	11	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand 30.06.2016		26 400	(6 947)	148 777	(104 386)	(7 617)	1 090	(110 913)	57 317

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 25 ist integraler Bestandteil des vorliegenden Zwischenabschlusses.

ANHANG ZUM KONSOLIDIERTEN ZWISCHENABSCHLUSS

1 Grundlegende Informationen

Die Charles Vögele Holding AG bildet zusammen mit ihren Tochtergesellschaften die Charles Vögele Gruppe, einen eigenständigen europäischen Mode-Einzelhandelskonzern mit Verkaufsniederlassungen in der Schweiz, Deutschland, den Niederlanden, in Belgien, Österreich, Slowenien und Ungarn.

Die Konzerngesellschaft Polen wurde 2015 liquidiert. Die einzige Filiale in Liechtenstein wurde im Frühjahr 2016 geschlossen.

Bei der Charles Vögele Holding AG handelt es sich um eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Freienbach SZ in der Schweiz, die an der SIX Swiss Exchange kotiert ist.

2 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

2.1 Grundlagen der Abschlusserstellung

Der Halbjahresabschluss der Charles Vögele Gruppe ist in Übereinstimmung mit den im Finanzbericht für das Jahr 2015 veröffentlichten Rechnungslegungsgrundsätzen erstellt worden. Er umfasst nicht alle Angaben, die in der konsolidierten Jahresrechnung enthalten sind, und sollte daher im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss 2015 gelesen und interpretiert werden.

Die ab dem 1. Januar 2016 gültigen Neuregelungen zur Umsatzerfassung im Swiss GAAP FER Rahmenkonzept und in Swiss GAAP FER 3 und 6 werden angewendet. Die angepassten Prinzipien hatten keinen Einfluss auf den Ausweis in der Bilanz und der Erfolgsrechnung des Konzerns.

2.2 Fremdwährungsumrechnung

Für die wichtigsten Währungen des Konzerns werden folgende CHF-Kurse angewendet:

	ISO-Code	Einheit	Bilanz 30.06.2016	Bilanz 31.12.2015	Erfolgs- rechnung 1. Halbjahr 2016	Erfolgs- rechnung 1. Halbjahr 2015
Euro	EUR	1	1.09	1.08	1.10	1.06
Hongkong	HKD	1	0.13	0.13	0.13	0.12
China	CNY	1	0.15	0.15	0.15	0.15
USA	USD	1	0.98	0.99	0.98	0.95
Ungarn	HUF	100	0.34	0.34	0.35	0.34
Polen	PLN	100	24.51	25.38	25.10	25.46

3 Segmentinformationen

CHF 1 000	Schweiz		Deutschland		Benelux	
	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Bruttoumsatz	139 501	160 790	149 729	148 458	59 027	61 277
Nettoumsatz	125 703	143 539	122 804	120 912	48 012	49 159
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA)	8 577	15 429	3 028	5 144	(3 368)	(2 710)
in % vom Nettoumsatz	6.8 %	10.7 %	2.5 %	4.3 %	(7.0 %)	(5.5 %)
Betriebsergebnis (EBIT)	1 170	7 304	(805)	1 150	(4 119)	(3 381)
in % vom Nettoumsatz	0.9 %	5.1 %	(0.7 %)	1.0 %	(8.6 %)	(6.9 %)

CHF 1 000	CEE ¹⁾		Konzernzentrale und Konsolidierung		Konzern	
	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Bruttoumsatz	100 634	98 211	–	–	448 891	468 736
Nettoumsatz	81 088	78 518	–	–	377 607	392 128
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA)	(830)	633	(16 959)	(29 346)	(9 552)	(10 850)
in % vom Nettoumsatz	(1.0 %)	0.8 %	–	–	(2.5 %)	(2.8 %)
Betriebsergebnis (EBIT)	(2 871)	(1 437)	(19 407)	(32 170)	(26 032)	(28 534)
in % vom Nettoumsatz	(3.5 %)	(1.8 %)	–	–	(6.9 %)	(7.3 %)

¹⁾ CEE: Österreich, Slowenien und Ungarn.

4 Aufzugebender Geschäftsbereich

Der Verwaltungsrat der Charles Vögele Holding AG hat im Rahmen der kontinuierlichen Evaluation zur Optimierung der Organisation den Rückzug aus dem belgischen Markt entschieden. Dies betrifft die gesamte Vertriebsorganisation Belgien, die ein Bestandteil des Segments Benelux ist. Die Eckdaten der belgischen Vertriebsorganisation sind folgende:

CHF 1 000	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Nettoumsatz aus Lieferungen und Leistungen	15 718	17 183
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA)	(1 507)	(523)
Betriebsergebnis (EBIT)	(1 984)	(1 081)

5 Finanzergebnis

CHF 1 000	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Finanzertrag	99	108
Finanzaufwand	(4 536)	(3 962)
Fremdwährungsdifferenzen	(509)	(1 518)
Total Finanzergebnis, netto	(4 946)	(5 372)

6 Ertragssteuern

Wie schon im Vorjahr resultiert der ausgewiesene Steueraufwand im ersten Halbjahr 2016 im Wesentlichen von Konzerngesellschaften, die steuerbare Gewinne erzielen.

7 Ergebnis je Aktie

		1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Konzernergebnis	CHF 1000	(31 559)	(35 896)
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	Stück	8 510 346	8 475 442
Anpassung für potenziell verwässernde Aktienoptionen	Stück	-	-
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien für das verwässerte Ergebnis	Stück	8 510 346	8 475 442
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	CHF	(3.71)	(4.24)
Verwässertes Ergebnis je Aktie	CHF	(3.71)	(4.24)

8 Warenvorräte

CHF 1 000	30.06.2016	31.12.2015
Aktuelle Ware, brutto	90 135	81 469
Wertberichtigungen	(15 442)	(14 656)
Aktuelle Ware (laufende und vergangene Saisons), netto	74 693	66 813
Kommende Saison	48 658	49 478
Heizölvorräte	251	250
Total	123 602	116 541

8.1 Entwicklung Wertberichtigung Warenvorräte

CHF 1 000	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
Stand per 1. Januar	(14 656)	(19 422)
(Bildung)/Auflösung Wertberichtigung	(771)	7
Währungseinflüsse	(15)	1 847
Stand per 30. Juni	(15 442)	(17 568)

Die Wertberichtigung basiert auf einer Bewertungssystematik, die aus der Altersstruktur abgeleitet wird.

9 Finanzverbindlichkeiten

Im April 2016 wurde der Ende April 2016 auslaufende Syndikatskredit mit einer Kreditlinie in der Höhe von maximal CHF 245 Mio. verlängert. Die Laufzeit endet im Juni 2018. Die Verzinsung basiert auf dem Libor-Zinssatz, zuzüglich einer Zinsmarge von minimal 100 bis maximal 450 Basispunkten, die von finanziellen Konzernkennzahlen abhängig ist.

Die per 30. Juni 2016 gezogene Kreditlinie von total CHF 197.2 Mio. (abzgl. Finanzierungskosten von CHF 4.3 Mio. ergibt CHF 192.9 Mio.) wird als langfristiges Fremdkapital ausgewiesen. Die per 31. Dezember 2015 gezogene Kreditlinie von total CHF 180 Mio. (abzgl. Finanzierungskosten von CHF 0.7 Mio. ergibt CHF 179.3 Mio.) wurde ebenfalls im langfristigen Fremdkapital bilanziert.

10 Geldfluss aus Investitionstätigkeit

Während des 1. Halbjahres 2016 wurden netto CHF 3.3 Mio. (Vorjahr: netto CHF 18.9 Mio.) in Sachanlagen und in immaterielle Anlagen investiert. Die Investitionsausgaben wurden im Laufjahr aufgrund der aktuellen Geschäftssituation restriktiv gehandhabt. Im Vorjahr fielen aufgrund des Rollouts der Formatstrategie und der damit einhergehenden Umgestaltung einzelner Filialen vor allem im Heimmarkt Schweiz höhere Investitionen an.

11 Eigene Aktien

Es befanden sich per 30. Juni 2016 263'399 (Vorjahr: 286'458) eigene Aktien im Eigentum der Charles Vögele Gruppe.

12 Ausschüttung an Aktionäre

Am 18. Mai 2016 hat die Generalversammlung der Aktionäre für das Geschäftsjahr 2015 wie bereits im Vorjahr beschlossen, auf eine Ausschüttung zu verzichten.

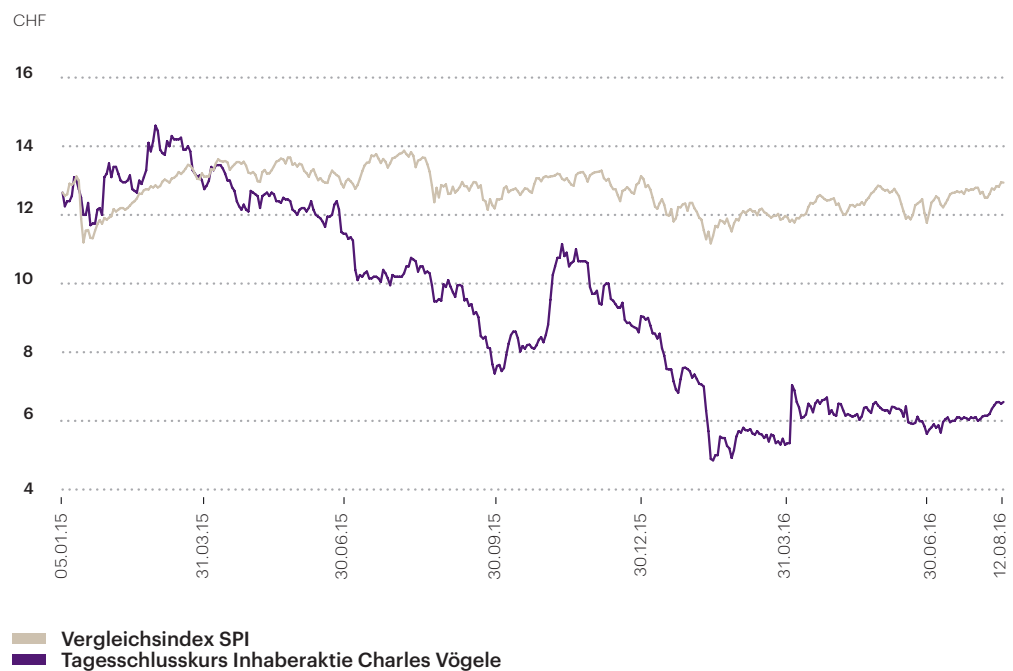
13 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im vorliegenden Zwischenabschluss wurden Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bis zum 23. August 2016 berücksichtigt. Es haben keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag stattgefunden. Der Zwischenabschluss wurde vom Verwaltungsrat der Charles Vögele Holding AG am 23. August 2016 genehmigt.

AKTIENINFORMATIONEN

Entwicklung Aktienkurs

Kursverlauf der Aktie Charles Vögele Holding AG an der SIX Swiss Exchange vom 1. Januar 2015 bis 12. August 2016:



Kotierung: SIX Swiss Exchange, Zürich

Valor: 693777

ISIN-Code: CH 000693777

Kurzbezeichnung: VCH

Bloomberg: VCH SW

Reuters: VCHZ.S

Kennzahlen

		30.06.2016	31.12.2015
Inhaberaktien	Anzahl	8 800 000	8 800 000
Nominalwert	CHF	3.00	3.00
Börsenkurs per Stichtag	CHF	5.90	9.03
Börsenkurs:			
– Jahreshöchst	CHF	9.24	15.10
– Jahrestiefst	CHF	4.30	7.10
Durchschnittliches Tagesvolumen	Anzahl	45 045	31 214
Free Float ¹⁾	%	80	74
Börsenkapitalisierung	CHF Mio.	52	79
Buchwert je Aktie	CHF	7	10

¹⁾ Entsprechend Free-Float-Deklaration SIX.

FINANZKALENDER

21. März 2017

**Medien- und Analystenkonferenz
Jahresabschluss 2016**

20. April 2017

**Generalversammlung der Aktionäre
Jahresabschluss 2016**

Der Halbjahresbericht der Charles Vögele Gruppe erscheint in Deutsch und Englisch.
Die Originalsprache ist Deutsch.

Alle Aussagen dieses Berichts, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren; sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

IMPRESSUM

Herausgeberin

Charles Vögele Holding AG
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz

Konzeption/Gestaltung

YJOO Communications AG, Zürich

Fotografie

Alex Colle, Zürich
Esad Cicic, München

Satz und Druck

Neidhart + Schön AG, Zürich

Kontakt

Charles Vögele Holding AG
Investor Relations
Postfach 58
Gwattstrasse 15
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz

T + 41 55 416 71 00

F + 41 55 410 12 82

investor-relations@charles-voegele.com
www.charles-voegele.com



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C016003

ClimatePartner°
klimaneutral

Druck | ID: 53232-1608-1004
