



6-MONATSBERICHT 2016

INHALTSVERZEICHNIS

- 3 Kurzübersicht

- 4 Vorwort des Vorstands

- 6 Zwischenlagebericht
 - 6 Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen
 - 6 Entwicklung der Vertriebswege
 - 9 Unsere Mitarbeiter
 - 10 Investor Relations
 - 13 Nachtragsbericht
 - 13 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

- 15 Zwischenabschluss Beate Uhse-Konzern
 - 15 Gewinn- und Verlustrechnung mit Erläuterungen
 - 17 Gesamtergebnisrechnung
 - 17 Bilanz mit Erläuterungen
 - 20 Kapitalflussrechnung
 - 21 Eigenkapitalveränderungsrechnung
 - 22 Segmentbericht
 - 23 Erläuterungen zum Zwischenabschluss

- 24 Weitere Informationen

KURZÜBERSICHT

TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015	Abw. %
Umsatzentwicklung			
Einzelhandel	12.796	16.095	-20,5
Versandhandel	23.967	29.267	-18,1
Großhandel	13.293	15.907	-16,4
Entertainment	2.247	4.239	-47,0
Umsatz total	52.303	65.508	20,2
Auslandsanteil des Umsatzes (%)	67,6	66,5	
Ertragslage			
EBITDA	-688	-864	- 20,4
EBIT	-2.189	-2.664	-17,8
EBT	-3.511	-4.099	-14,3
Jahresergebnis fortgeführte Geschäftsbereiche	-3.644	-4.264	-14,5
Weitere Ertragskennziffern (%)			
Umsatzrendite vor Steuern	-6,7	-6,3	-
Umsatzrendite nach Steuern	-7,0	-6,5	-
Eigenkapitalrentabilität	-71,2	-18,5	-
Rohertragsmarge	45,6	46,7	-2,5
Finanzlage			
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	-233	-3.053	-92,4
Investitionen	2.030	1.915	6,0
Abschreibungen	-1.501	-1.800	-16,6
Vermögens- und Kapitalstruktur *			
Bilanzsumme	70.645	92.508	-23,6
Eigenkapital	5.119	23.079	-77,8
Eigenkapitalquote (%)	7,2	24,9	-71,0
Langfristige Vermögenswerte	35.133	41.760	-15,9
Kurzfristige Vermögenswerte	35.512	50.748	-30,0
Sonstige Angaben			
FTEs (absolut)	472	627	-24,7
Umsatzkosten	28.474	34.884	-18,4
Vertriebskosten	20.168	26.443	-23,7
Aktien (€)			
Anzahl der Aktien (Stücke)	78.074.696	78.074.696	0,0
Schlusskurs	0,25	0,46	-45,7
Höchstkurs	0,35	0,72	-51,4
Tiefstkurs	0,17	0,45	-62,2
Ergebnis je Aktie	-0,05	-0,05	-

* Vorjahr per 31.12.

VORWORT DES VORSTANDS

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das erste Halbjahr 2016 der Beate Uhse-Gruppe war von der Umsetzung der operativen Sanierung des Konzerns geprägt. Anfang des Jahres hat der Vorstand ein umfangreiches Maßnahmenpaket vorgestellt und eingeleitet, das der nachhaltigen Umsatzsteigerung und Ergebnisverbesserung dient. Damit stellt Beate Uhse zugleich die Weichen für die Zukunft.

Ein erster strategischer Schritt, den wir umgesetzt haben, war zugleich ein historischer Schritt für die Beate Uhse-Gruppe. Am Valentinstag haben wir den letzten gedruckten Katalog herausgegeben und damit unsere Ausrichtung auf die zwei Vertriebswege Onlinehandel und zukunftssträchtige Filialen bewusst und auch nach außen sichtbar vollzogen.

Mit der Berufung von Dennis van Allemeersch als Chief Operating Officer zum 15. März haben wir der Fokussierung auf den Bereich B2C im Rahmen der Unternehmensstrategie Rechnung getragen. Er wird als ausgewiesener Online-Experte die Digitalisierungsstrategie der Beate Uhse-Gruppe und die Neuausrichtung der Marke entscheidend voranbringen. Auf Basis von Kunden- und Potenzialanalysen sowie einer Neustrukturierung der Abläufe im B2C-Bereich werden nun entsprechende Maßnahmen für Marketing, Produktausrichtung und Kundenansprache abgeleitet und umgesetzt.

Weitere Maßnahmen, die der Umsatz- und Ergebnisverbesserung dienen, sind die Filialbereinigung und die konsequente Cross Channel-Strategie, mit der der Onlinehandel und die erfolgsträchtigen Shops eng miteinander verzahnt werden. Alle Kostensenkungsmaßnahmen im Personalbereich sowie die Schließung von Filialen, die nicht mehr in das strategische Konzept der Gruppe passen, konnten im ersten Halbjahr 2016 bereits abgeschlossen werden.

Die Umsetzung dieser Maßnahmen zur Neuausrichtung zeigt zwar erste Erfolge, die Transferdynamik ist jedoch noch zu gering. So konnten in den ersten sechs Monaten des Berichtsjahres noch keine positiven Umsatzeffekte aus den strategischen Maßnahmen erzielt werden. Der Wandel zum modernen Onlinegeschäft ist gerade für ein traditionsreiches Unternehmen wie Beate Uhse eine Herausforderung, der wir uns aktuell stellen. Die Umstellung von Offline auf Online ist dabei deutlich zeitintensiver als ursprünglich angenommen.

So verzeichnete die Beate Uhse-Gruppe im ersten Halbjahr einen Umsatzrückgang von 20,2 % auf 52,3 Mio. Euro. Hier wirkten sich unter anderem die Filialschließungen und die Einstellung des Kataloggeschäfts aus, insofern verstehen wir diesen Rückgang auch als Umsatzbereinigung. Daneben führte die zeitintensivere Neuausrichtung zu geringeren Umsätzen als erwartet. Auf der Ergebnisseite zeigten sich erste leichte Effekte aus den Restrukturierungsmaßnahmen. Das Ergebnis (EBIT) verbesserte sich (trotz Kosten für die Restrukturierung der Anleihe) von -2,7 Mio. Euro im Vorjahr auf -2,2 Mio. Euro. Vor allem im Bereich E-Commerce stieg das Ergebnis infolge der konsequenten Ausrichtung auf den E-Commerce. Dennoch ist das erste Halbjahr aus unserer Sicht nicht zufriedenstellend verlaufen. Wir haben hier noch weitere Anforderungen und Aufgaben zu lösen, damit die operative Sanierung sich nachhaltig in Umsatz- und Ergebnissteigerungen niederschlagen kann.

Im ersten Halbjahr zeigte sich darüber hinaus, dass die im Geschäftsbericht 2015 angekündigte finanzielle Restrukturierung der Unternehmensgruppe zwingend erforderlich ist. Die laufende operative Sanierung der Beate Uhse-Gruppe sowie der schwache Verlauf des ersten Halbjahres machen eine finanzielle Restrukturierung notwendig. Vor diesem Hintergrund haben wir Ende Mai ein vorläufiges Konzept zur Anleiherestrukturierung aufgestellt. Parallel dazu wurden alternative Lösungsoptionen geprüft, um die Liquidität der Gruppe zu sichern und die laufende Umsetzung der operativen Sanierung nicht zu gefährden.

Im Rahmen der beiden Anleihegläubigerversammlungen wurde deutlich, dass das vorläufige Restrukturierungskonzept, das Beschlussvorschläge einer Zinsstundung und die vorzeitige Prolongation der Unternehmensanleihe um fünf Jahre vorsah, keine breite Zustimmung unter unseren Anleihegläubigern fand. Daher haben wir uns für die zu leistende Zinszahlung auf eine alternative Lösung konzentriert und konnten so zu Beginn des zweiten Halbjahres mit Hilfe eines Darlehens von Dritten die fälligen Anleihezinsen innerhalb der Grace Period vollständig zahlen, ohne unsere Liquiditätssituation signifikant zu belasten. Damit stehen ausreichende liquide Mittel zur Finanzierung des laufenden Geschäfts zur Verfügung. Wir entwickeln nun ein alternatives, tragfähiges Konzept, um eine nachhaltige finanzielle Restrukturierung parallel zur operativen Neuausrichtung zu erreichen.

Vor dem Hintergrund des schwachen ersten Halbjahres, das unterhalb unserer Erwartungen lag, rechnen wir für das Gesamtjahr 2016 mit Gesamtumsatzerlösen in Höhe von 105 bis 110 Mio. Euro. Auf der Ergebnisseite halten wir aufgrund unserer Erwartungen für das zweite Halbjahr 2016 an unserer zuletzt abgegebenen Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) im unteren Bereich des Plankorridors von -1 bis +2 Mio. Euro fest.

An dieser Stelle danken wir allen Aktionären und Anlegern, die ihr Vertrauen weiterhin in Beate Uhse setzen und uns auf dem herausfordernden Weg hin zu unserer alten Wettbewerbsstärke begleiten. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr herausragendes Engagement und die andauernde Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen



Cornelis Vlasblom / Vorstandsvorsitzender, CFO



Dennis van Allemeersch / COO

ZWISCHENLAGEBERICHT

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Neben Deutschland zählen die Niederlande, Frankreich und Belgien zu den wesentlichen Absatzmärkten des Beate Uhse-Konzerns.

Das Wirtschaftswachstum im Euroraum zeigte sich trotz einer politisch und wirtschaftlich schwierigen Situation in Europa weiterhin stabil. So wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Euroraum im ersten Quartal 2016 um 1,6 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Im Vergleich zum vierten Quartal 2015 ergab sich ein Plus von 0,6 %. Aufgrund der jüngsten Ereignisse in Großbritannien wurden die positiven Prognosen für das laufende Gesamtjahr leicht gesenkt. Für das zweite Quartal sowie das zweite Halbjahr 2016 erwarten die Konjunkturexperten dennoch ein weiteres Wachstum. So korrigierte KfW Research das bisher erwartete Jahreswachstum für 2016 von 1,7 % gegenüber dem Vorjahr nach dem Brexit-Votum auf ein Jahreswachstum von 1,5 % für 2016. Es wird erwartet, dass sich die Unsicherheit und die schwächere Exportdynamik dämpfend auf die Unternehmensinvestitionen auswirken. Hingegen gehen die Experten davon aus, dass es bei der Beschäftigung und dem Konsum zu einem spürbaren Wachstum kommt.

Die Entwicklung des BIP im ersten Quartal 2016 fiel in den für den Beate Uhse-Konzern maßgeblichen Ländern relativ vergleichbar aus. Das Wirtschaftswachstum in Deutschland stieg um 1,3 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Im Vergleich zum vierten Quartal 2015 verzeichnete die deutsche Wirtschaft ein Wachstum von 0,7 %. Auf Gesamtjahressicht erwarten die verschiedenen Konjunkturforschungen eine ähnlich hohe Wirtschaftsleistung für Deutschland. Das französische BIP wuchs im ersten Quartal um 1,4 % gegenüber dem Vorjahr und um 0,6 % gegenüber dem letzten Quartal 2015. Ein vergleichbares Wachstum verzeichneten die Niederlande. Hier stieg das BIP um 1,5 % zum Vorjahreszeitraum und um 0,5 % verglichen mit dem vierten Quartal 2015.

Der GfK-Konsumklimaindex stieg im Jahresverlauf von 9,4 Punkten im Januar auf 10,1 Punkte im Juli 2016. Für den weiteren Verlauf des Jahres gehen die Experten u.a. aufgrund der weiter steigenden Beschäftigungszahlen von einem weiteren Anstieg des Index für Deutschland aus. Die gute Beschäftigungslage und die niedrigen Zinsen sorgen für eine hohe Anschaffungsneigung und dienen damit der anhaltenden positiven Wirtschaftsentwicklung. In Frankreich sorgt die verhaltene Konjunktorentwicklung in den vergangenen Monaten für eine entsprechend gedämpfte Verbraucherstimmung. Dies wird sich in den nächsten Monaten voraussichtlich auch nicht ändern. Für Belgien wird trotz eines guten Wirtschaftswachstums von einer sinkenden Konjunkturerwartung ausgegangen. Da von einer negativen Einkommensentwicklung

ausgegangen wird, sind die Verbraucher lediglich bereit, werthaltige Anschaffungen zu tätigen. Die niederländischen Verbraucher sehen die wirtschaftliche Entwicklung weiterhin vorsichtig optimistisch. Dies wirkt sich allerdings nicht auf die Einkommenserwartung aus, jedoch führen die niedrigen Zinsen und die geringe Inflation dazu, dass hochwertige Anschaffungen getätigt werden. Trotz stagnierender und zum Teil sinkender Konjunkturerwartungen in den einzelnen Ländern kann man eine hohe und weiter steigende Bereitschaft für Anschaffungen des nicht-täglichen Bedarfs erkennen. Ausschlaggebend dafür ist vor allem die weitere Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Eurostat, KfW, GfK, Sachverständigenrat

Entwicklung der Vertriebswege

Beate Uhse treibt die Verzahnung und Integration der Vertriebskanäle im Rahmen der Cross Channel-Strategie weiter voran. Das Ziel ist es, Filialen und Onlineshop so miteinander zu verknüpfen, dass ein kanalübergreifendes, nahtloses Einkaufs- und Markenerlebnis entsteht und Mehrwerte für die Kunden generiert werden. Zentraler Vertriebskanal ist nach wie vor der E-Commerce, der auch im Marktumfeld eine tragende Rolle spielt und bei Beate Uhse systematisch und strategisch ausgebaut wird. Ergänzt wird er durch rentable, zielgruppengerechte Filialen in attraktiven Shoppinglagen. Diese Einzelhandelsstandorte repräsentieren den neuen Markenauftritt und sind damit zugleich das sichtbare Aushängeschild der Marke Beate Uhse. In besonderer Weise wird der Ende Oktober dieses Jahres eröffnende Flagshipstore in Berlin das neue Image und die Produktvielfalt der Gruppe präsentieren.

Ein weiterer Meilenstein wird im laufenden Jahr das 70-jährige Jubiläum von Beate Uhse sein, das die Gruppe gezielt für Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie besondere Anniversary-Produkte im Rahmen einer Jubiläumskampagne nutzen wird.

Einzelhandel

Im Einzelhandel gingen die Umsätze im ersten Halbjahr auf 12,8 Mio. Euro zurück (6M/15: 16,1 Mio. Euro). Dieser Rückgang resultierte mit 1,8 Mio. Euro aus der Ende 2015 beschlossenen Schließung von 16 verlustbehafteten und nicht in die künftige B2C-Strategie passenden Filialstandorten. Zudem sanken die Umsätze aufgrund einer geringeren Kundenfrequenz, insbesondere in den Innenstadtlagen, während – anders als in der Branche allgemein – die Wandlung der Shopbesucher in Kunden, der Durchschnitts Kauf je Kunde und die Anzahl der durchschnittlich je Kunde gekauften Artikel gesteigert werden konnten.

Das EBIT konnte im Wesentlichen aufgrund der Filialbereinigung auf -0,3 Mio. Euro (6M/2015: -0,8 Mio. Euro) verbessert und damit ein ausgeglichenes EBITDA erreicht werden.

Die verbesserte Wandlung der Shopbesucher in Käufer und die gestiegenen Durchschnittskäufe je Kunde belegen, dass Beate Uhse mit dem neuen Erscheinungsbild der Shops, der Kundenansprache über eine intensive, qualifizierte Beratung, den Produkt-Erlebniswelten und der zunehmenden Verzahnung der Filialen mit dem E-Commerce auf dem richtigen Weg ist. Erste Tests mit einer verstärkten Werbeansprache in ausgewählten Filialen haben zudem gezeigt, dass wir auch die Kundenfrequenz steigern konnten. Im zweiten Halbjahr werden wir unser Filialmarketing daher mit Augenmaß weiter ausbauen und unsere Kunden mit attraktiven Aktionen zum 70-jährigen Firmenjubiläum von Beate Uhse überraschen. Ende Oktober wird der neue Flagshipstore in Berlin in touristisch sehr gut frequentierter Lage öffnen und unsere Kunden auf 220 Quadratmetern Verkaufsfläche mit prickelnden Angeboten ansprechen.

Shops nach Regionen Eigene Shops	6 Monate 30.06.2016		6 Monate 30.06.2015	
		%		%
Deutschland	34	50,0	37	44,0
Niederlande	20	29,4	33	39,3
Belgien	11	16,2	11	13,1
Frankreich	3	4,4	3	3,6
	68	100,0	84	100,0

Einzelhandel TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Umsatz	12.796	16.095
EBITDA	-28	-386
EBIT	-338	-781
EBT	-813	-1.221

E-Commerce

Im Februar 2016 wurde in sämtlichen Ländermärkten das Kataloggeschäft eingestellt. Diese Entscheidung wurde zugunsten einer vollständigen Ausrichtung auf den Online-Vertrieb getroffen. Damit zog der Vorstand die Konsequenz aus der in den letzten Jahren zunehmend rückläufigen Umsatzentwicklung im klassischen Offline-Vertrieb. Marketing, Vertriebssteuerung, Webshop und alle logistischen und administrativen Prozesse konzentrieren sich damit jetzt ausschließlich auf den E-Commerce. Im ersten Schritt zielte diese Entscheidung auf die Stärkung der Ertragslage, die mit einem deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses (EBIT) um 1,0 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro gelang. Dabei wurden anfänglich rückläufige Umsätze bewusst in Kauf genommen. Hierbei zeigte sich jedoch auch, dass die vollständige Ausrichtung auf den E-Commerce, die veränderten Zielgruppen und Produktwelten mehr Zeit und Einsatz erfordern als erwartet. Infolge dieser Entwicklung und der zielgerechten Einstellung des Kataloggeschäfts ging der Umsatz im Berichtszeitraum auf 24,0 Mio. Euro zurück (6M/15: 29,3 Mio. Euro).

Mit der Berufung von Dennis van Allemeersch zum Chief Operating Officer (COO) stellte der Aufsichtsrat der Beate Uhse Aktiengesellschaft im März die Weichen für die Weiterentwicklung der E-Commerce-Aktivitäten und der B2C-Strategie. In den ersten Wochen seiner Vorstandstätigkeit wurde der Vertrieb im E-Commerce in Länder-Teams organisiert, ein neuer Standort in Amsterdam aufgebaut, um zusätzliche Online-Profis für Beate Uhse zu gewinnen, am E-Commerce orientierte Prozesse etabliert und die Verzahnung von E-Commerce und Filialgeschäft weiter vorangebracht. Darüber hinaus wurden zwei Studien zur quantitativen Kunden- und Potenzialanalyse sowie zur Schärfung der Positionierung der Ländermärkte in Auftrag gegeben, deren Ergebnisse in den folgenden Monaten in konkrete Maßnahmen zum Ausbau des Online-Vertriebs umgesetzt werden.

E-Commerce TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Umsatz	23.968	29.267
EBITDA	1.451	470
EBIT	795	-164
EBT	524	-509

Entertainment

Im Bereich Entertainment konnte im ersten Halbjahr 2016 ein Umsatz von 2,2 Mio. Euro erzielt werden. Im Vorjahreszeitraum lagen die Umsätze bei 4,2 Mio. Euro, wovon 1,1 Mio. Euro auf einmalige Erlöse aus der Vermarktung von GÜFA-Rechten (Gesellschaft zur Übernahme und Wahrnehmung von Filmauführungsrechten) entfielen. Daneben fielen im Berichtszeitraum die Umsätze aus dem Verkauf von Filmrechten und Dienstleistungen um 0,4 Mio. Euro geringer aus als im Vorjahr. Die Online-Angebote stehen weiterhin durch kostenfreie Angebote im Internet unter Druck. Das EBIT lag bei 0,2 Mio. Euro und damit auf dem um die einmaligen Erträge aus den GÜFA-Rechten bereinigten Niveau des Vorjahresergebnisses.

Um das Online-Angebot künftig für den Kunden attraktiver zu gestalten, sind die Dienste jetzt auch mobil nutzbar. Die Entertainment-Angebote erhielten dazu ein moderneres, ansprechenderes Design, um den Usern eine optimierte Nutzbarkeit zu bieten. Darüber hinaus kann die neu geschaffene Technologie schneller an die sich wandelnden Interessen der Nutzer angepasst werden. Zusätzliche Marketingtools ermöglichen es, den Usern individuell auf ihr Konsumverhalten zugeschnittene Angebote zu machen. Zusätzlich wurden neue Möglichkeiten zum Ausbau des Traffics geschaffen und Kooperationen im Bereich der Produktvermarktung und Content-Erstellung gestartet. Im Bereich Telefonie (Audiotex) konnten die Margen über Verhandlungen mit den Vermarktern der Werbeflächen, einer verbesserten Zusammenarbeit mit den Netzbetreibern im Bereich Fraud-Management und ein verbessertes Qualitäts-Management zur Steigerung der Haltezeit erhöht werden. Daneben konnten wir unsere Werbeflächen im Printbereich ausbauen, neue Konditionsmodelle mit den Netzanbietern aushandeln und alternative Bezahlmethoden einführen.

Entertainment TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Umsatz	2.247	4.239
EBITDA	490	1.660
EBIT	170	1.308
EBT	263	1.405

Großhandel

Im Großhandel sanken die Umsätze auf 13,3 Mio. Euro. Hintergrund dieser Entwicklung ist insbesondere der zunehmende Druck, dem die externen Kunden des Großhandels ausgesetzt sind, die sich in der Vergangenheit nicht ausreichend auf den Wandel zum E-Commerce und den Anforderungen an die Zielgruppen- und Sortimentsausrichtung eingestellt haben. Diese Entwicklung, die auch zu einem erhöhten Margendruck im Großhandel führte, wirkte sich belastend auf das EBIT aus, das zum Ende des Berichtszeitraums bei -1,3 Mio. Euro lag (6M/15: 0,2 Mio. Euro).

Mit der aktuell laufenden Bündelung der Logistik an einem zentralen Standort, die im Herbst/Winter dieses Jahres abgeschlossen sein wird, sind ab 2017 deutliche Kosteneinsparungen verbunden, die sich spürbar auf das Ergebnis des Großhandels auswirken werden. Der Vorstand geht vor diesem Hintergrund davon aus, dass der Großhandel damit künftig wieder positive Ergebnisse realisieren wird.

Großhandel TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Umsatz	13.293	15.907
EBITDA	-1.102	592
EBIT	-1.303	203
EBT	1.357	25

Unsere Mitarbeiter

Beate Uhse beschäftigte zum Ende des ersten Halbjahres 2016 insgesamt 472 Mitarbeiter (FTE). Im Vergleich zum Vorjahresquartal sank die Anzahl der Beschäftigten um 155 (24,7%).

Hintergrund dieser Entwicklung ist die Schließung von 16 Filialen, die vollständige Ausrichtung auf den E-Commerce und die damit einhergehende Einstellung des Katalogs im Februar 2016 sowie der konzern- und funktionsübergreifende Personalabbau zur Kostenreduzierung im Rahmen der operativen Sanierung.

FTEs Nach Regionen	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Deutschland	163	204
Niederlande	267	361
Belgien	24	26
Frankreich	19	30
Großbritannien	0	6
	472	627

FTEs Nach Vertriebswegen	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Einzelhandel	207	318
Versandhandel	156	170
Großhandel	69	86
Entertainment	24	28
Holding Service	16	25
	472	627

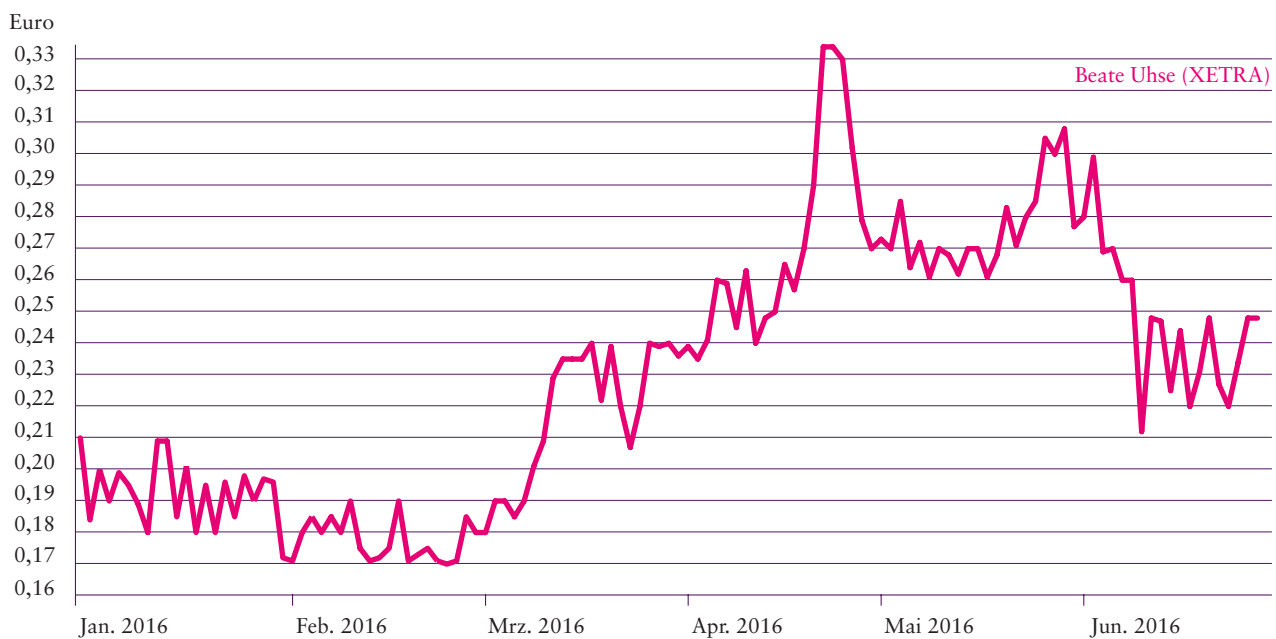
Investor Relations

Die Aktie

Die Beate Uhse Aktie startete leicht volatil mit geringen Abschlägen ins neue Börsenjahr. Nach der veröffentlichten Gewinnwarnung Anfang Februar erreichte die Aktie ihren Tiefstand von 0,17 Euro. Mit der Bekanntgabe, dass Dennis van Allemeersch zukünftig als COO für den Beate Uhse-Konzern tätig sein wird, erholte sich der Kurs ab März wieder und erreichte Ende April seinen Höchststand von 0,35 Euro. Dieses Niveau konnte jedoch nicht lange gehalten

werden. Grund hierfür sind u.a. die rückläufigen Umsatzerlöse in den ersten Monaten des Geschäftsjahres sowie die Meldung zur notwendigen Restrukturierung der Anleihe. Zum Ende des ersten Halbjahres schloss die Aktie bei 0,25 Euro und damit 25 % über dem Niveau zu Jahresbeginn. Zum Stichtag des 30. Juni 2016 betrug die Marktkapitalisierung 19,4 Mio. Euro. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres beläuft sich auf 52.751 Aktien. Die Aktienanzahl blieb mit 78.074.696 Stück unverändert.

Aktienkursverlauf



Quelle: www.ariva.de, Basis: XETRA-Schlusskurse

Aktienkennzahlen *		6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Eröffnung	EUR	0,20	0,61
Schluss	EUR	0,25	0,46
Hoch	EUR	0,35	0,72
Tief	EUR	0,17	0,45
Entwicklung	%	25,0	-24,6
Zahl der Aktien (unverwässert)	Stücke	78.074.696	78.074.696
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	EUR	-0,05	-0,05
Marktkapitalisierung	Mio. EUR	19,4	35,9
Marktkapitalisierung Free Float	Mio. EUR	9,3	15,4
Ø Umsatz/Tag	Stück	52.751	87.257

Quelle: www.ariva.de

* Basis: XETRA-Kursen

Stammdaten zur Beate Uhse Aktie

ISIN	DE0007551400
WKN	755140
Börsen-Kürzel	USE
Bloomberg-Kürzel	USE GR
Reuters-Kürzel	USEG
Designated Sponsor	Oddo Seydler Bank AG, Frankfurt am Main
Segment	Regulierter Markt, General Standard
Index	CDAX

Hauptversammlung

Die Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2015 wurde aufgrund der Restrukturierungsmaßnahmen auf den 27. Oktober 2016 verschoben.

Stimmrechtsmitteilungen

Im Berichtszeitraum sind keine Stimmrechtsmitteilungen eingegangen.

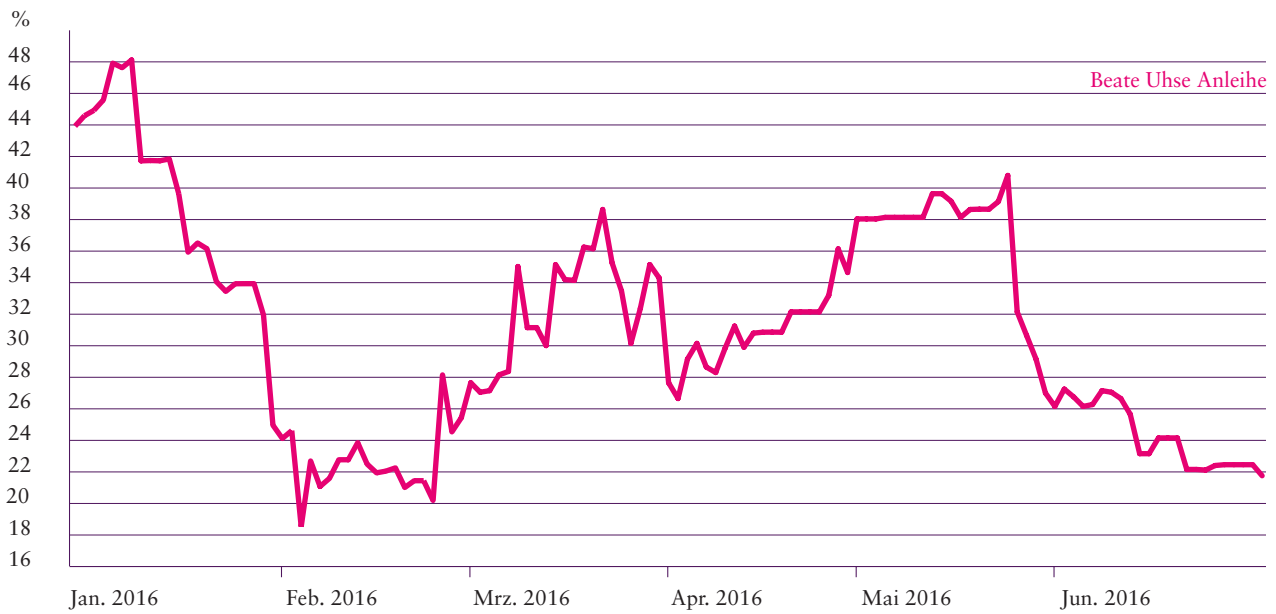
Die Anleihe

Die Anleihe startete bei einem Kurs von 42,9 % ins Börsenjahr und war im Geschäftsjahr entsprechend von der wirtschaftlichen Entwicklung des Beate Uhse-Konzerns sowie der notwendigen Restrukturierung geprägt. Am 30. Juni betrug der Anleihekurs 21,6 %, was einer Wertreduktion von knapp 50 % entspricht. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen betrug 65 Stücke.

Anleiherestrukturierung

Vor dem Hintergrund der notwendigen finanziellen Restrukturierung hat Beate Uhse ihren Anleihegläubigern am 24. Mai ein vorläufiges Restrukturierungskonzept für die Unternehmensanleihe vorgeschlagen. Dies beinhaltete die vorzeitige Prolongation der Unternehmensanleihe 2014/2019 um weitere fünf Jahre bis 2024 sowie eine Verringerung des Anleihezinses auf 2,0 % für drei Jahre mit anschließender Anpassung der Verzinsung sowie die Bestellung eines gemeinsamen Vertreters. Die erste Gläubigerversammlung am 8. Juni 2016 in Hamburg war jedoch nicht beschlussfähig. Auf der zweiten Versammlung am 6. Juli 2016 haben die Anleihegläubiger die One Square Advisory Services GmbH mit Sitz in München zum gemeinsamen Vertreter bestellt. Die weiteren Beschlussvorschläge zur Anleiherestrukturierung haben jedoch insgesamt keine breite Mehrheit gefunden, daher hat die Beate Uhse Aktiengesellschaft sich zunächst für eine alternative Lösung entschieden. Unter anderem mit Mitteln aus einem Darlehen von Dritten wurde die fällige Zinszahlung im Rahmen der Grace Period zu Beginn des zweiten Halbjahres am 19. Juli 2016 vollständig geleistet.

Kursverlauf der Anleihe 14/19



Stammdaten zur Beate Uhse Anleihe 14/19

ISIN	DE000A12T1W6
WKN	A12T1W
Kürzel	USE1
Volumen	30.000.000,00 EUR
Kupon	7,75 % p. a.
Zinszahlungsmodus	jährlich nachträglich jeweils am 9. Juli; erste Zinszahlung erfolgt am 9. Juli 2015
Stückelung	1.000 EUR
Erster Handelstag	1. Juli 2014, Handel per Erscheinen
Valuta	9. Juli 2014
Laufzeit/ Fälligkeit	5 Jahre/9. Juli 2019
Segment	Entry Standard für Unternehmensanleihen der Frankfurter Wertpapierbörse
Unternehmensrating	BB- (Euler Hermes Rating GmbH), Juni 2014

Nachtragsbericht

Die für den 9. Juli fällige Zinszahlung für die Anleihe wurde verspätet, jedoch im Rahmen der Grace Period geleistet. Die zuständige Zahlstelle bestätigte am 19. Juli die Hinterlegung der Zinsen in voller Höhe und veranlasste die Auszahlung der Zinsen an die Anleihegläubiger.

Die Mittel für die Zinszahlung kamen im Wesentlichen aus der Aufnahme eines Darlehens von dritter Seite, sodass aus Sicht der Beate Uhse Aktiengesellschaft damit weiterhin eine ausreichende Liquidität für das laufende Geschäft bei aktuell erwartetem Geschäftsverlauf vorhanden ist.

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen, die die künftige Entwicklung des Beate Uhse-Konzerns maßgeblich beeinflussen werden, sind im Kapitel Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen dieses Berichts beschrieben.

Branchenentwicklung

Die Erotikbranche ist nach wie vor von einem andauernden Wettbewerbs- und Konsolidierungsdruck geprägt. Zwar bietet der Markt aufgrund seiner zunehmenden Öffnung, der gestiegenen gesellschaftlichen Akzeptanz für die Themen rund um Erotik und Sexualität und der Fokussierung auf die weibliche Zielgruppe durchaus ein neues und großes Potenzial. Auf der anderen Seite führt dies dazu, dass zahlreiche neue Wettbewerber sowohl im Onlinebereich als auch Kaufhäuser und Drogeriemärkte in den Markt drängen und die Konkurrenzsituation verschärfen.

Der Trend geht noch immer ganz klar zum Onlinegeschäft und dieses stellt daher auch den entscheidenden Wachstumsfaktor dar. Gerade für die jüngere Zielgruppe ist dieser Kanal, der Shopping rund um die Uhr und das anonyme Einkaufen ermöglicht, besonders relevant. Die Fokussierung auf das Online- bzw. Versandgeschäft führt auch dazu, dass die Branche besonders im klassischen Einzelhandel den Wettbewerbsdruck spürt. Die Branche verliert im Einzelhandel, auch in attraktiven Innenstadtlagen, gegenüber dem Onlinehandel deutlich. Auch im Großhandel zeigt sich die Erotikbranche massiv unter Druck.

Von diesem herausfordernden Umfeld kann sich Beate Uhse durch ihre Cross Channel-Strategie, die eine enge Verzahnung des Einzelhandels mit dem Onlinehandel umfasst, und das neue Filialkonzept durchaus positiv abheben. Das Ziel ist es dabei, es dem Kunden leicht zu machen, seine Wünsche über beide B2C-Kanäle bei optimalem Service zu erfüllen. Hier scheint das Erscheinungsbild der Beate Uhse-Shops mit attraktiven Produktwelten und qualifizierter Beratung aufzugehen – interessierte Shopbesucher werden in höherem Maße zu Käufern als zuvor. Die Einzelumsätze je Kunde und die Anzahl der gekauften Artikel sind darüber hinaus bei Beate Uhse gestiegen. Dies bestätigt die Richtigkeit der Positionierung, der Sortiments- und Zielgruppenausrichtung.

Strategische Ausrichtung

Das übergeordnete strategische Ziel der Beate Uhse-Gruppe ist klar definiert und stellt die Herausforderung für die zukünftige Entwicklung dar: das Unternehmen soll mittelfristig in Europa eine marktführende Position im Bereich erotischer Lifestyle erreichen. Dafür werden ganz gezielt die operativen Stärken des Unternehmens ausgebaut und die entsprechenden Restrukturierungsmaßnahmen umgesetzt.

Die zentrale Rolle spielt dabei der Wachstumstreiber E-Commerce. Die Beate Uhse-Gruppe fokussiert sich bei ihren Vertriebskanälen stark auf den Onlinehandel und die Digitalisierungsstrategie des Unternehmens. Die Einstellung des Kataloggeschäfts war ein historischer Schritt, der den Wandel von Offline zu Online dokumentiert. Weitere Maßnahmen sind unter anderem zielgruppengerechte Marketingaktivitäten, die Abdeckung der relevanten Social Media-Kanäle sowie die Weiterentwicklung der Mobile-App für Smartphones und Tablets.

Im Rahmen des Cross Channel-Ansatzes verknüpft und verzahnt das Unternehmen die Vertriebskanäle stationärer Einzelhandel und E-Commerce miteinander. Daraus entsteht ein kanalübergreifendes, nahtloses Einkaufen für die Kunden, das das direkte Markenerlebnis und die persönliche Beratung in den erlebnisorientierten Shops mit dem Service und den personalisierten Angeboten des Online-shops miteinander verbindet. Mit dieser kundenfreundlichen Verknüpfung von Einzel- und Onlinehandel hebt die Beate Uhse-Gruppe sich auch vom Wettbewerbsumfeld ab und kann den Kunden daher Mehrwerte bieten. Die Cross Channel-Strategie soll zukünftig weiter intensiviert und so neue Umsatzpotenziale erschlossen werden.

Mit der Positionierung der Marke und dem modernen Lifestyle-Image hat sich das Unternehmen für die Zukunft ausgerichtet. Zentrale Themen sind hier die Vielfalt des Produkt-Angebots, die Fokussierung der Kundenbedürfnisse und die Konzentration auf den Lifestyle und die Marke Beate Uhse.

Ein weiteres Strategiethema bei Beate Uhse ist die Optimierung der Logistikabläufe, die bereits Ende 2015 intensiv geprüft wurde und 2016 umgesetzt wird. Die zentrale Maßnahme ist dabei die Bündelung aller logistischen Prozesse an einem Standort. Die Zentralisierung und Umstellung auf das Logistikzentrum in Walsoorden, Niederlande, schreitet erfolgreich voran. Daraus ergeben sich erhebliche Kosteneinsparungen für den Beate Uhse-Konzern ab 2017. Weitere Vorteile liegen in der verringerten Kapitalbindung durch optimierte Liefer- und Durchlaufprozesse sowie in einer schnelleren Warenbelieferung an unsere Kunden.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung Beate Uhse-Konzern

Vor dem Hintergrund der Erwartungen zur Wirtschaftslage und dem Konsumverhalten, der Branchenentwicklung, der strategischen Ausrichtung und der Entwicklung der eigenen Vertriebsbereiche, geht der Vorstand für das zweite Halbjahr 2016 von einer leichten Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung von Beate Uhse aus. Dabei sind die im Geschäftsbericht 2015 in der Finanzlage und im Risikobericht beschriebenen Rahmenbedingungen nach wie vor von Bedeutung.

Aufgrund dieser Erwartungen sowie der Umsatz- und Ergebnisentwicklung des ersten Halbjahres 2016 rechnet der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr mit Umsätzen zwischen 105,0 bis 110,0 Mio. Euro und einem im unteren Bereich liegenden Ergebnisses des im Geschäftsberichts 2015 angegebenen EBIT-Prognose von -1,0 bis +2,0 Mio. Euro.

Chancenbericht

Gegenüber den im Lagebericht und Konzernlagebericht des Jahresabschlusses 2015 dargestellten Chancen ergab sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2016 keine wesentliche Veränderung.

Risikobericht

Grundsätzlich wird auf die im Lagebericht und Konzernlagebericht des Jahresabschlusses 2015 dargestellten Risiken verwiesen.

Dem Risiko aus Wechselkursschwankungen wurde im Laufe des ersten Halbjahres 2016 durch die Verlängerung des bestehenden Vertrags zur Absicherung von Wechselkursrisiken Rechnung getragen.

Dem Eintritt des Risikos, dass die diesjährige Zinszahlung für die Anleihe aufgrund der unterhalb der Erwartungen liegenden Geschäftsentwicklung nicht aus der laufenden Liquidität geleistet werden konnte, begegnete die Gesellschaft mit der Aufnahme eines Darlehens von dritter Seite. Hierdurch war die Gesellschaft in der Lage, die fälligen Zinsen zwar verspätet, jedoch in voller Höhe und innerhalb der Grace Period zu bedienen. Die Gesellschaft wird in den kommenden Monaten die Optionen zur Neuregelung der Finanzverbindlichkeiten prüfen.

Bei der Einschätzung der künftigen finanzwirtschaftlichen Risiken gelten grundsätzlich weiterhin die Aussagen aus dem Risikobericht im Lagebericht zum 31. Dezember 2015. Insbesondere geht die Gesellschaft bei erwartungsgemäßem Verlauf der von ihr ergriffenen Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Ertragslage davon aus, dass die Nichterfüllung von Zahlungsansprüchen aus Finanzierungen, insbesondere von Ansprüchen der Anleihegläubiger, unwahrscheinlich ist.

ZWISCHENABSCHLUSS BEATE UHSE-KONZERN

Gewinn- und Verlustrechnung mit Erläuterungen

TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015	Abw.
Umsatzerlöse	52.303	65.508	-13.205
Umsatzkosten	-28.474	-34.884	6.410
Bruttoergebnis vom Umsatz	23.829	30.624	-6.795
Sonstige betriebliche Erträge	1.605	2.549	-944
Vertriebskosten	-20.168	-26.443	6.275
Allgemeine Verwaltungskosten	-7.735	-8.293	558
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3	-89	86
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen	281	-1.012	1.293
Betriebsergebnis (EBIT)	-2.191	-2.664	473
Finanzerträge	39	82	-43
Finanzierungsaufwendungen	-1.359	-1.517	158
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-3.511	-4.099	588
Ertragsteuer	-133	-165	32
Konzernergebnis	-3.644	-4.264	620
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-3.644	-4.264	620
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0	0	0
Ergebnis je Aktie (EPS)			
unverwässert (in Euro)	-0,05	-0,05	0,00
verwässert (in Euro)	-0,05	-0,05	0,00

Umsatzentwicklung

Im ersten Halbjahr 2016 erzielte der Beate Uhse-Konzern Umsätze in Höhe von 52,3 Mio. Euro (6M/2015: 65,5 Mio. Euro). Der Rückgang der Umsätze um 13,2 Mio. Euro resultierte im Wesentlichen aus der Schließung von 16 Filialen, die verlustbehaftet waren und nicht in die zukünftige B2C-Ausrichtung passten, sowie aus der im Februar vollzogenen Einstellung des Kataloggeschäfts im Zuge der vollständigen Fokussierung auf den E-Commerce-Vertrieb im Versandhandel. Daneben zeigte sich, dass die Neuausrichtung des B2C-Bereichs mit dem Fokus auf den E-Commerce und auf die zukunftssträchtigen Filialstandorte sowie auf die neuen Zielgruppen und die veränderten Produktwelten noch mehr Einsatz und Zeit erfordert als ursprünglich angenommen. Zusätzlich belastete die Wettbewerbs- und Branchenentwicklung die Umsätze im B2B-Bereich.

Umsatz nach Vertriebswegen TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015	Abw. %
Einzelhandel	12.796	16.095	-20,5
Versandhandel	23.967	29.267	-18,1
Großhandel	13.293	15.907	-16,4
Entertainment	2.247	4.239	-47,0
	52.303	65.508	-20,2

Umsatz nach Regionen TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Deutschland	16.967	21.959
Niederlande	15.030	15.080
Frankreich	9.143	10.423
Belgien	6.609	6.647
Skandinavien	697	1.299
Sonstiges Europa	2.035	5.780
Großbritannien	1.020	1.930
Österreich	495	1.394
Übrige Regionen	12	461
Italien	297	536
	52.303	65.508

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen lag im Berichtszeitraum bei 0,3 Mio. Euro. Im Vorjahr war hieraus ein wechsellkursbedingtes, negatives Ergebnis von -1,0 Mio. Euro auszuweisen. Das Zinsergebnis lag bei -1,3 Mio. Euro (6M/2015: -1,4 Mio. Euro).

Über die Ende 2015 eingeleiteten und im ersten Halbjahr 2016 vollständig umgesetzten Maßnahmen zur Kostenreduzierung verbesserte sich das EBIT im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,5 Mio. Euro auf -2,2 Mio. Euro (6M/2015: -2,7 Mio. Euro).

Ertragsentwicklung

Die Umsatzkosten lagen im ersten Halbjahr 2016 bei 28,5 Mio. Euro und sanken damit um 18,4 % (6M/2015: 34,9 Mio. Euro). Bei geringeren Umsätzen erhöhte sich der Anteil der Umsatzkosten an den Umsatzerlösen auf 54,4 % nach 53,3 % im Vorjahreszeitraum. Die Rohertragsmarge sank aufgrund eines erhöhten Wettbewerbs- und Preisdrucks um 1,1 Prozentpunkte. Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen im Vergleich zum Vorjahr um 0,9 Mio. Euro auf 1,6 Mio. Euro zurück. Grund sind insbesondere die geringeren Erträge aus Mahnspesen und Verzugszinsen im Zuge der Einstellung des Kataloggeschäfts im Februar 2016. Der Anteil der Vertriebskosten an den Umsatzerlösen konnte um 1,8 Prozentpunkte auf 38,6 % (6M/2015: 40,4 %) gesenkt werden. Absolut betrachtet reduzierten sich die Vertriebskosten um 6,3 Mio. Euro auf 20,2 Mio. Euro. Dieser Rückgang resultierte insbesondere aus den Ende 2015 eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung und zeigte sich im Wesentlichen in gesunkenen Werbe-, Personal- und Raumkosten. Weitere Kosteneinsparungen wurden in den allgemeinen Verwaltungskosten erzielt, die – trotz höherer Beratungskosten im Rahmen der Überlegungen zur Restrukturierung der Anleihe – um 0,6 Mio. Euro auf 7,7 Mio. Euro reduziert werden konnten.

Gesamtergebnisrechnung

TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015
Periodenergebnis	-3.644	-4.264
Unterschiede aus Währungsumrechnungen	0	-551
Nettoverlust aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	0	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	0	-551
Gesamtergebnis nach Steuern	-3.644	-4.815
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	-3.644	-4.815
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0	0

Bilanz mit Erläuterungen

Erläuterungen zur Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme des Beate Uhse-Konzerns belief sich zum 30. Juni 2016 auf 70,6 Mio. Euro und reduzierte sich im Vergleich zum Bilanzstichtag vom 31. Dezember 2015 um 6,2 Mio. Euro.

Aktiva

TEUR	6 Monate 30.06.2016	12 Monate 31.12.2015	Abw.
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	8.937	8.021	916
Geschäfts- oder Firmenwert	6.763	6.763	0
Sachanlagen	7.348	7.885	-537
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.337	2.482	-145
Anteile an assoziierten Unternehmen	6.625	6.344	281
Latente Steueransprüche	3.124	3.124	0
	35.133	34.619	514
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	18.309	20.340	-2.031
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.794	13.661	-1.867
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte und sonstige Vermögenswerte	2.546	2.997	-451
Ertragsteuererstattungsansprüche	0	52	-52
Flüssige Mittel	2.863	5.221	-2.358
	35.512	42.271	-6.759
Bilanzsumme	70.645	76.890	-6.245

Dabei stiegen die langfristigen Vermögenswerte um 0,5 Mio. Euro auf 35,1 Mio. Euro. Dieser Anstieg resultierte insbesondere aus den höheren Immateriellen Vermögenswerten aufgrund von Investitionen in die Logistik- und ERP-Software. Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken über den Abbau der Vorräte, die im Wesentlichen aus der Katalogeinstellung resultierende Abnahme der Forderungen und die sich aus dem Geschäftsverlauf ergebenden geringeren Flüssigen Mittel im ersten Halbjahr 2016 um 6,8 Mio. Euro auf 35,5 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 42,3 Mio. Euro).

Passiva

TEUR	6 Monate 30.06.2016	12 Monate 31.12.2015	Abw.
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	78.075	78.075	0
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten	-3.463	-3.463	0
Kapitalrücklagen	-89	-89	0
Gewinnrücklagen	3.295	3.295	0
Sonstige Rücklagen IAS 19	-891	-891	0
Bilanzverlust	-72.658	-69.014	-3.644
Ausgleichsposten Währungsumrechnung	849	849	0
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	1	1	0
	5.119	8.763	-3.644
Langfristige Schulden			
Anleihe und sonstige verzinsliche Darlehen	29.477	29.373	104
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3.952	4.324	-372
Sonstige Rückstellungen	1.482	1.457	25
Sonstige finanzielle Schulden	327	327	0
Latente Steuerschulden	216	216	0
	35.454	35.697	-243
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.221	11.436	-215
Sonstige finanzielle Schulden und sonstige Schulden	14.467	14.871	-404
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	287	287	0
Sonstige Rückstellungen	695	2.498	-1.803
Ertragsteuerschulden	3.402	3.338	64
	30.072	32.430	-2.358
Bilanzsumme	70.645	76.890	-6.245

Das Eigenkapital ging zum 30. Juni 2016 verlustbedingt um 3,6 Mio. Euro auf 5,1 Mio. Euro zurück. Die Eigenkapitalquote sank auf 7,2 % (31. Dezember 2015: 11,4 %). Während die langfristigen Schulden im Vergleich zum 31. Dezember 2015 annähernd stabil blieben, sanken die kurzfristigen Schulden aufgrund der geringeren Sonstigen Rückstellungen um 2,4 Mio. Euro. Ursächlich hierfür war der zur Kostenreduzierung im ersten Halbjahr 2016 vollständig umgesetzte Personalabbau, für den Ende 2015 Rückstellungen für Abfindungen zu bilden waren.

Die geringeren Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führten im ersten Halbjahr 2016 zu einer Reduzierung des kurzfristigen Betriebskapitals um 3,7 Mio. Euro auf 18,9 Mio. Euro.

Die Nettoverschuldung stieg aufgrund der geringeren Flüssigen Mittel auf 26,6 Mio. Euro (31. Dezember 2015: 24,2 Mio. Euro).

Finanzlage

Zur Finanzierung dient Beate Uhse im Wesentlichen die zum 30. Juni 2014 platzierte Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 30 Mio. Euro und einer Laufzeit bis zum 9. Juli 2019. Die unbesicherte Anleihe wird mit 7,75 % per anno verzinst. Die für dieses Geschäftsjahr zum 9. Juli vereinbarte Zinszahlung erfolgte verspätet, jedoch in voller Höhe und innerhalb der Grace Period von 30 Tagen. Die Mittel für die Zinszahlung stammen dabei insbesondere aus der Aufnahme eines Darlehens von dritter Seite.

Kapitalflussrechnung

TEUR	6 Monate 30.06.2016	6 Monate 30.06.2015	Abw.
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit			
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-3.511	-4.099	588
Berichtigungen für:			
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1.501	1.800	-299
Erträge/Aufwendungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	281	27	254
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	-584	687	-1.271
Veränderungen der:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.261	-939	3.200
Sonstigen Vermögenswerte	2.647	988	1.659
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-215	1.366	-1.581
Sonstigen Schulden	-3.933	-4.318	385
Finanzerträge	-39	-82	43
Finanzaufwendungen	1.359	1.517	-158
Ertragsteuerzahlungen	0	0	0
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-233	-3.053	2.820
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit			
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen und sonstigen langfristigen Vermögenswerten	-101	0	-101
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen, immaterielle und sonstige langfristige Vermögenswerte	-2.030	-1.563	-467
Auszahlungen aufgrund von Finanzmittelanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	0	0	0
Einzahlungen aufgrund von Finanzmittelanlagen im Rahmen der Finanzmitteldisposition	12	20	-8
Erhaltene Zinsen	0	0	0
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-2.119	-1.543	-892
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit			
Aufnahme von Bankverbindlichkeiten	0	0	0
Gezahlte Zinsen für Kredite/Darlehen und Sicherungsinstrumente	-6	-31	25
Rückzahlungen von Bankverbindlichkeiten	0	-559	559
Rückzahlung an Dritte	0	0	0
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-6	-590	584
Nettoveränderung der liquiden Mittel und Wertpapiere	-2.358	-5.186	2.828
Wechselkursbedingte Änderungen	0	171	-171
Flüssige Mittel zu Beginn der Periode	5.221	9.711	-4.490
Flüssige Mittel am Ende der Periode	2.864	4.695	-1.831
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes am Ende der Periode			
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	2.864	4.695	-1.831

Eigenkapitalveränderungsrechnung

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

TEUR	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Sonstige Rücklagen IAS 19	Bilanz- verlust umrechnung	Ausgleichs- posten		Minder- heiten- anteile	Summe Eigenkapital
							Währungs- umrechnung	Summe		
Saldo zum 01.01.2015	78.075	-3.463	-89	3.295	-784	-50.625	1.484	27.893	1	27.894
Periodenergebnis					-4.264			-4.264	0	-4.264
Sonstiges Ergebnis							-551	-551	0	-551
Saldo zum 30.06.2015	78.075	-3.463	-89	3.295	-784	-54.889	933	23.078	1	23.079
Saldo zum 01.01.2016	78.075	-3.463	-89	3.295	-891	-69.014	849	8.762	1	8.763
Periodenergebnis					-3.644			-3.644	0	-3.644
Sonstiges Ergebnis							0	0	0	0
Saldo zum 30.06.2016	78.075	-3.463	-89	3.295	-891	-72.658	849	5.118	1	5.119

Segmentbericht

	Einzelhandel		Versandhandel		Großhandel		Entertainment		Dienstleistungen		Konsolidierung		Konzernwert	
	30.06.16	30.06.15	30.06.16	30.06.15	30.06.16	30.06.15	30.06.16	30.06.15	30.06.16	30.06.15	30.06.16	30.06.15	30.06.16	30.06.15
Segmentdaten nach Vertriebswegen TEUR														
Umsatzerlöse	12.941	16.095	25.162	29.743	21.789	27.800	2.311	4.352	60	60	-9.959	-12.542	52.303	65.508
- davon mit Dritten	12.796	16.095	23.968	29.267	13.293	15.907	2.247	4.239	0	0	0	0	52.303	65.508
- davon mit Konzerngesellschaften	145	0	1.194	476	8.496	11.893	64	113	60	60	-9.959	-12.542	0	0
Abschreibungen auf														
immater. Vermögenswerte	-5	-13	-469	-435	-7	-104	-305	-327	-6	-1	0	0	-792	-880
Abschreibungen auf Sachanlagen	-297	-382	-196	-199	-193	-285	-15	-25	-8	-29	0	0	-709	-920
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zinsergebnis	-475	-440	-270	-345	-54	-178	93	97	-614	-569	0	0	-1.320	-1.435
Ergebnis aus Beteiligungen	0	0	0	0	0	0	0	0	281	-1.012	0	0	281	-1.012
an assoziierten Unternehmen														
EBT *	-813	-1.221	524	-509	-1.357	25	263	1.405	-2.142	-3.799	14	0	-3.511	-4.099
Ertragsteuern	50	-54	-166	-35	0	-205	0	-5	-17	134	0	0	-133	-165
Jahresergebnis *	-763	-1.275	358	-544	-1.357	-180	263	1.400	-2.159	-3.665	14	0	-3.644	-4.264
Vermögen (ohne assoziierte														
Unternehmen, Vorräte und														
Steueransprüche)	12.526	16.096	20.697	22.420	13.053	28.531	14.880	16.245	74.174	138.877	-92.743	-166.085	42.587	56.084
Vorräte	4.358	4.810	4.388	7.796	9.560	12.812	3	5	0	0	0	0	18.309	25.423
Beteiligungen an														
assoziierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0	0	6.625	5.883	0	0	6.625	5.883
Investitionen in														
das langfristige Vermögen	118	936	1.420	456	7	27	485	476	0	20	0	0	2.030	1.915
Investitionen in														
das Finanzanlagevermögen	0	0	0	0	0	348	0	576	0	2.122	0	-2.911	0	135
Schulden (ohne Steuerschulden)	21.453	20.059	24.920	27.045	32.721	31.097	12.534	9.788	57.548	49.270	-86.846	-71.167	62.330	66.092

* Ohne Berücksichtigung von Ergebnisaufhebungsverträgen.

Erläuterungen zum Zwischenabschluss

Angaben zur Beate Uhse Aktiengesellschaft

Die Beate Uhse Aktiengesellschaft verfügt über kein eigenes operatives Geschäft. Sie fungiert innerhalb des Konzerns als Holding für die Tochtergesellschaften und Beteiligungen. In der AG werden die zentralen Konzern-Management-Funktionen, Personal, Recht und Kommunikation erbracht. Die Ertragsentwicklung der Beate Uhse Aktiengesellschaft resultiert wesentlich aus den mit den Tochtergesellschaften abgeschlossenen Gewinnabführungsverträgen sowie weiteren Beteiligungserträgen und den mit ihrer Holding-Funktion verbundenen Aufwendungen.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Beate Uhse Aktiengesellschaft ist Mutterunternehmen im Sinne des § 290 HGB. Aufgrund der Emission von Eigenkapitaltiteln auf dem Kapitalmarkt ist die Gesellschaft nach Artikel 4 der Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 verpflichtet, den Konzernabschluss der Gesellschaft nach den IFRS zu erstellen. Dementsprechend wurde auch dieser Konzern-Zwischenabschluss zum 30. Juni 2016 in Übereinstimmung mit den geltenden IFRS-Rechnungslegungsvorschriften aufgestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften entsprechen denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahr 2015. Anpassungen bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden waren nicht erforderlich. Der Zwischenbericht wurde neben den Vorschriften des internationalen Bilanzierungsstandards IFRS auch in Übereinstimmung mit dem DRS 16 erstellt. Zur Verbesserung der Klarheit und Lesbarkeit werden in der Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cash Flow-Rechnung des Beate Uhse-Konzerns einzelne Posten zusammengefasst.

Eine prüferische Durchsicht des 6-Monatsberichts 2016 durch den Abschlussprüfer hat nicht stattgefunden.

Konsolidierungskreis

Im ersten Halbjahr 2016 gab es keine Veränderungen im Konsolidierungskreis der Beate Uhse Aktiengesellschaft.

Segmentberichterstattung

Im vorliegenden Zwischenbericht wurde die Berichtsstruktur des vorangegangenen Jahresabschlusses unverändert beibehalten.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wurde über die Division des Netto-Ergebnisses des Konzerns (ohne Minderheitenanteile) durch die Anzahl der Aktien ermittelt.

Veränderungen in den Organen

Am 9. März 2016 wurde Herr Dennis van Allemeersch als Chief Operating Officer in den Vorstand berufen. Herr Cornelis Vlasblom wurde, neben seiner Funktion als Chief Financial Officer, zum Vorstandsvorsitzenden bestellt.

Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Berichtszeitraum vom 1. Januar 2016 bis zum 30. Juni 2016 wurden Geschäfte mit folgenden nahestehenden Unternehmen und Personen sowie beteiligten und assoziierten Unternehmen getätigt:

Immo Almere B.V.
Summa Vastgoed B.V.
Summa Finance B.V.
Consipio Holding B.V.
tmc Content Group AG
Devatrade Managementdiensten

Versicherung der gesetzlichen Vertreter gemäß § 37y WpHG i.V.m. § 37w Abs. 2 Nr. 3 WpHG

Wir versichern nach bestem Gewissen, 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 beschrieben sind.

WEITERE INFORMATIONEN

Finanzkalender 2016

Datum

Donnerstag, 27. Oktober 2016

Dienstag, 15. November 2016

Ereignis

Ordentliche Hauptversammlung

Quartalsmitteilung innerhalb des 2. Halbjahres

Kontakt

Beate Uhse Aktiengesellschaft
Investor Relations
Jürgen Schulz
Telefon 0049 (0)40 / 55 55 08-0
E-Mail ir@beate-uhse.de
Website www.beate-uhse.ag

Impressum

Beate Uhse Aktiengesellschaft
Suhrenkamp 59
D-22335 Hamburg
www.beate-uhse.ag

Disclaimer

Dieser Zwischenbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen bzw. Schätzungen des Managements von Beate Uhse beruhen. Trotz der Annahme, dass die vorausschauenden Aussagen realistisch sind, kann nicht dafür garantiert werden, dass diese Erwartungen sich auch als richtig erweisen werden.