

Jahresrechnung 2021

25. März 2022

Die Jahresrechnung 2021 wurde von der Steuerberatungskanzlei wore GmbH erstellt. Im Rahmen unseres Online-Jahrestreffens vom 21. März 2022, welches über Zoom-Video stattfand, wurden die nachfolgenden Zahlen an unsere Darlehensgeberinnen und -geber präsentiert.

1. Erfolgsrechnung

Die folgende Darstellung zeigt das Jahresergebnis 2021 im Vergleich zum Vorjahr.

	2021	2020	Veränderung
Umsatzerlöse	354.937	220.005	61%
Sonstige betriebliche Erträge	450	3.752	-88%
Wareneinkauf	-142.786	-71.245	100%
Bestandesveränderung	39.540	-16.847	-335%
Produktkosten (COGS)	-103.246	-88.092	17%
Sonstige bezogene Herstellungsleistungen	-5.226	-7.480	-30%
Provisionsaufwand	-23.322	-12.177	92%
Versandkosten	-24.779	-15.061	65%
Bruttoergebnis	198.814	100.947	97%
in %	56%	46%	
Personalaufwand	-61.403	-12.473	392%
Mietaufwand	-44.191	-21.254	108%
Marketing	-10.902	-11.953	-9%
Sonstiger Betriebsaufwand	-68.629	-39.936	72%
Betriebsergebnis 1 / EBITDA	13.689	15.331	-11%
Abschreibungen	-9.645	-6.417	50%
Betriebsergebnis 2 / EBIT	4.044	8.914	-55%
in %	1%	4%	
Finanzertrag	0	13	-100%
Finanzaufwand	-1.029	-3.000	-66%
Gewinn vor Steuern	3.015	5.926	-49%
Direkte Steuern	-500	-500	0%
Gewinn nach Steuern	2.515	5.426	-54%
in %	1%	2%	

Der **Erlös** stieg um 61% gegenüber dem Vorjahr und basiert auf einem Wachstum in allen Vertriebskanälen. Die Vertriebsstatistik zeigt folgende Wachstumsraten pro Vertriebskanal:

	2021	2020	Wachstum
Online	€ 210.509	€ 102.781	105%
Retail	€ 188.321	€ 115.554	63%
B2B	€ 45.005	€ 34.711	30%

Umsätze brutto gem. Vertriebsstatistik

Im Gegensatz zu den Umsätzen, welche wir in der Vertriebsstatistik zeigen, weist die Erfolgsrechnung die Umsatzerlöse netto aus, d.h. abzüglich 20% Umsatzsteuer. Zudem gibt es Differenzen bei der zeitlichen Abgrenzung aufgrund unterschiedlicher Verbuchungsverfahren.

Hätten wir unsere Geschäfte wegen Lockdowns nicht insgesamt während drei Monaten schließen müssen, wäre der Erlös vermutlich bei 400'000 EUR gelegen. Schätzungsweise etwa 45'000 EUR Umsatz ist uns wegen Corona entgangen. Trotzdem haben wir vom Staat keine Coronahilfen erhalten. Der Grund liegt darin, dass wir ein noch junges Unternehmen sind, dem es verhältnismäßig gut geht. Die Bemessungsgrundlage für Coronahilfen war ein genereller Umsatzeinbruch gegenüber dem Jahr 2019. Unser Geschäft ist aber seither stetig gestiegen.

Im oberen Bereich der Erfolgsrechnung sind alle mit dem Erlös direkt verbundenen Kosten enthalten (variable Kosten). Im Onlinegeschäft gehören dazu die **Provisionen** an Onlinemarktplätze sowie die **Versandkosten**. Beide Kostenarten haben aufgrund des stark gestiegenen Onlinegeschäfts zugenommen.

Die **Bestandesveränderung** zeigt die Zunahme unseres Warenlagers aufgrund des Ausbaus unserer Jeanskollektion sowie der neuen Waren, die für die neuen Geschäftslokale benötigt wurden.

Die **Produktkosten** stiegen nicht so stark wie der Erlös an. Die Stückkosten konnten gegenüber früher gesenkt werden, weil wir größere Mengen produzieren resp. einkaufen konnten.

Der Erlös abzüglich der variablen Kosten führt zum **Bruttoergebnis**. Es kann als sehr zufriedenstellend bewertet werden. Die Marge von 56% ist vergleichbar mit anderen großen Modemarken.

Im unteren Teil der Erfolgsrechnung sind die **Fixkosten** enthalten. Diese sind im Verhältnis zum Erlös relativ hoch. Dies hat vor allem zwei Gründe:

1. Die Fixkosten wie Miete oder Saläre mussten während den Lockdowns weiter bezahlt werden. In dieser Zeit konnte aber keine Erlöse in unseren Geschäften erwirtschaftet werden.
2. In den Fixkosten sind auch Investitionen enthalten, die nicht aktivierbar sind, wie zum Beispiel Maklerprovisionen für unsere neuen Geschäftslokale oder Beratungsleistungen.

Als kleine Marke haben wir noch verhältnismäßig hohe Fixkosten, weil die Kosten für zentrale Leistungen, zum Beispiel für Zertifizierung oder Fotoshootings, im Verhältnis zum Erlös noch relativ hoch sind. Deshalb ist es wichtig, dass wir weiter wachsen können, damit die zentralen Kosten im Verhältnis zum Erlös geringer werden.

Der **Personalaufwand** stieg aufgrund des neuen Personals für die Geschäftslokale sowie die Anstellung einer Buchhalterin. Früher wurde die Buchhaltung durch von unserem Steuerberater gemacht. Die Internalisierung der Buchhaltung hat den Vorteil, dass sie dort gemacht wird, wo auch das Know-how der Firma ist. Dadurch wird die Buchhaltung genauer und wir haben die Möglichkeit eines besseren Controllings.

Das **Betriebsergebnis** und der **Gewinn** fallen relativ mager aus. Dies ist auf die entgangenen Erlöse wegen Corona und die Investitionen in den Geschäftsausbau zurückzuführen.

In Anbetracht des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds kann das Jahresergebnis 2021 als sehr gut bewertet werden. Es zeigt, dass unser Geschäft robust und rentabel ist.

Die gute Rentabilität unseres Geschäftsmodells ist der Tatsache geschuldet, dass wir zu 90% eigene Produkte verkaufen. Dies sind einerseits unsere Kernprodukte, die Jeans, welche wir selber herstellen. Andererseits sind es White-Labeling-Produkte, bei denen wir die Preisgestaltung in unserer Hand haben. Zudem können wir diese Produkte viel flexibler nachbestellen, wodurch die Kapitalkosten und das Lagerrisiko minimiert werden.

2. Bilanz

Die folgende Darstellung zeigt die Bilanz per 31.12.2021 gegenüber Vorjahr.

Auf der **Aktivseite** ist erkennbar, dass sowohl das **Anlagevermögen** wie die **Vorräte** zugenommen haben. Dies ist auf die Eröffnung der neuen Geschäfte in Wien sowie auf den Ausbau unserer Jeanskollektion zurückzuführen.

Die **Betriebs- und Geschäftsausstattung** ist noch relativ bescheiden. Der Grund liegt darin, dass wir zweimal altes Mobiliar aus ehemaligen Geschäften sehr günstig übernehmen konnten.

Aktiva	31.12.2021 €	31.12.2020 €
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Software	2.916,66	0,00
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung	15.781,16	11.095,55
	18.697,82	11.095,55
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	3.298,90	0,00
2. Waren	106.085,28	65.311,59
	109.384,18	65.311,59
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.705,34	2.654,08
2. Forderungen gegenüber Gesellschaftern	13.226,92	2.294,23
3. sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	29.346,27	24.770,00
	44.278,53	29.718,31
III. Guthaben bei Kreditinstituten	39.383,32	35.659,92
	193.046,03	130.689,82
C. Rechnungsabgrenzungsposten	456,00	0,00
Summe Aktiva	212.199,85	141.785,37

Die **Bilanzsumme** hat stark zugenommen. Dies ist vor allem auf die Aufnahme der Biojeans-Darlehen zurückzuführen, die in den Ausbau unseres Geschäftes investiert wurden.

Auf der **Passivseite** hat sich der Bilanzverlust aus dem Vorjahr weiter reduziert. Neu sind die Biojeans-Darlehen aus unserem Crowdfunding-Projekt dazugekommen. Bis 31.12.2021 konnten wir 72.300 EUR an Darlehenssummen aufnehmen, die in **Sonstige Verbindlichkeiten** enthalten sind.

Dadurch beträgt die **Eigenkapitalquote** noch 52%. Da es sich aber um Nachrangdarlehen handelt, kann dieses Kapital in bilanzieller Hinsicht zwischen Fremd- und Eigenkapital eingeordnet werden (Mezzanine-Kapital), wodurch die Bonität des Unternehmens weiterhin sehr stark bleibt. Die erweiterte Eigenkapitalquote inkl. Mezzanine-Kapital beträgt 95%.

Passiva	31.12.2021 €	31.12.2020 €
A. Eigenkapital		
I. eingefordertes Stammkapital	17.500,00	17.500,00
<i>übernommenes Stammkapital</i>	<i>35.000,00</i>	<i>35.000,00</i>
<i>nicht eingeforderte ausstehende Einlagen</i>	<i>-17.500,00</i>	<i>-17.500,00</i>
<i>einbezahltes Stammkapital</i>	<i>17.500,00</i>	<i>17.500,00</i>
II. Kapitalrücklagen		
1. nicht gebundene	100.000,00	100.000,00
III. Bilanzverlust	-8.079,41	-10.593,68
<i>davon Verlustvortrag</i>	<i>-10.593,68</i>	<i>-16.019,09</i>
	109.420,59	106.906,32
B. Rückstellungen		
1. sonstige Rückstellungen	2.000,00	2.000,00
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.344,19	3.195,54
2. sonstige Verbindlichkeiten	91.435,07	29.683,51
<i>davon aus Steuern</i>	<i>11.613,93</i>	<i>27.859,30</i>
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>	<i>5.357,75</i>	<i>0,00</i>
	100.779,26	32.879,05
Summe Passiva	212.199,85	141.785,37