

# Jahresrückblick 2023

23. Januar 2024

**Das vergangene Jahr stand unter dem Motto Neuausrichtung. Wir entwickelten unsere Onlinekanäle weiter, richteten unsere Geschäftsprozesse auf das Onlinegeschäft aus und zogen in unsere neue Zentrale um.**

Im ersten Quartal führten wir die im Herbst 2022 gestartete Überarbeitung unserer Marke fort. Dazu benötigten wir neues Bildmaterial, das wir aus mehreren Fotoshootings mit professionellen Fotografen und Models erhielten. Dadurch konnten wir unseren Onlineauftritt verbessern und unsere Social Media Kanäle besser bespielen. Seit März 2023 versenden wir wöchentliche Newsletter und bespielen Facebook und Instagram mit regelmäßigen Beiträgen.



*Bild vom Fotoshooting mit Matthias Frager – Fotograf und Rehana und Lucien - Models, Ottakringer Brauerei, im Jänner 2023*



*Fotoshooting mit Robin Uthe - Fotograf und Anabel Jung - Model, im April 2023*

## **Wirtschaftliche Großwetterlage**

Das Jahr 2023 war für den Handel ein durchwegs schwieriges Jahr. Die hohe Inflation führte zu einer Kostensteigerung von 11%, die wir mittels Preiserhöhungen an die Kunden weitergaben. Allerdings konnten wir unsere Umsätze in den eigenen Geschäften nur um 5% steigern, weil die Konsumenten aufgrund der Inflation zurückhaltender einkauften. Noch deutlicher zeigte sich dies in unserem B2B-Geschäft: Unsere Handelspartner bestellten deutlich weniger als im Vorjahr. Rund 20% von ihnen, meist kleinere Geschäfte, entschieden sich ihre Geschäftstätigkeit per Ende 2023 aufzugeben.

Diese Entwicklung verdeutlicht, dass wir mit unserer Neuausrichtung auf das Onlinegeschäft auf dem richtigen Weg sind. Wir konnten im Onlinegeschäft ein Wachstum von 75% erzielen, während die anderen Kanäle ein Minus verzeichneten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir unser Retailgeschäft einer drastischen Restrukturierung unterzogen. Dazu mehr im Verlaufe dieses Berichts.

in EUR (brutto)	Jan - Dez 2023	Jan - Dez 2022	2023 vs. 2022	in %
<b>Erlöse total</b>	<b>583.075</b>	<b>507.749</b>	<b>75.326</b>	<b>14,8%</b>
Erlöse Retail	282.643	308.453	-25.810	-8,4%
Erlöse Online	254.382	145.091	109.291	75,3%
Erlöse B2B	46.050	54.205	-8.156	-15,0%

Bruttoerlöse Torland GmbH nach Vertriebskanälen, 2023 gegenüber Vorjahr

## Crowdfunding 2023

Um den Umbau unseres Geschäftes und das Wachstum im Onlinegeschäft finanzieren zu können, führten wir von März bis Mai eine neue Finanzierungsrunde über unser Crowdfunding durch.

Dazu nahmen wir mit dem Filmemacher Stephan Zagler aus Wien ein neues Video auf, welches auf der Webseite <https://torland.eu> publiziert wurde. Innerhalb von drei Monaten konnten wir rund 150.000 EUR an Darlehen aufnehmen.

## Unsere Schwerpunkte des Jahres 2023

Die Ausrichtung auf das Onlinegeschäft beinhaltete mehrere Themenschwerpunkte:

- a. **Interne Ressourcen:** MitarbeiterInnen mit Know-how im Onlinegeschäft
- b. **Onlineshop:** Überzeugende Markenpräsenz sowie auf den Kaufabschluss ausgerichteter Web-Auftritt
- c. **Onlinewerbung:** Wirkungsvolle Werbung mit einem positiven Grenznutzen (guter ROAS)
- d. **Online-Marktplätze:** Weitere Kanäle mit Umsatzpotenzial
- e. **Technische Infrastruktur:** Warenwirtschaftssystem mit Schnittstellen zu den Onlinekanälen und Versanddienstleistern
- f. **Versand- und Retourenprozess:** Automatisierter Versand und Verbuchung von Retouren unter Berücksichtigung eines guten Preis-Leistungsverhältnisses bei den Versanddienstleistern
- g. **Geschäftszentrale:** Ausreichende Lager- und Arbeitsflächen, die sich zur Abwicklung des Onlinegeschäfts eignen

Im vergangenen Jahr arbeiteten wir parallel an allen diesen Themen. Unser Fokus lag dabei auf unserem eigenen Onlineshop, bei dem sehr viel Nachholbedarf bestand.

## Veränderungen bei unseren Geschäftsstandorten

Auch unsere bisherigen Geschäfte beschäftigten uns im vergangenen Jahr intensiv. Unsere Filiale in der Josefstädter Straße, welche wir im Dezember 2021 eröffnet hatten, war nach einem Jahr leider immer noch nicht rentabel, weil wir im Verhältnis zu den Kosten zu wenig Einnahmen erzielten. Deshalb trafen wir im ersten Quartal 2023 verschiedene Maßnahmen mit dem Ziel den Umsatz zu steigern, wie zum Beispiel der Relaunch des Innendesigns, die Anpassung des Produktsortiments und lokale Werbung. Allerdings brachten diese Maßnahmen nicht den erwünschten Erfolg, weshalb wir uns im Frühling dazu entschlossen das Geschäft zu schließen.



Josefstädter Straßenfest am 22.9.2023, kurz vor der Geschäftsschließung

### Veränderungen in unserem Team

Aufgrund der Neuausrichtung kam es auch zu Wechseln bei unserer Belegschaft. Das Ziel war das Know-how im Onlinebereich auf- und auszubauen, während wir andere Bereiche reduzierten und auslagerten.

Per Ende Juli verließ uns unsere mehrjährige Verkaufsmitarbeiterin Julia Kissova. Aufgrund der Auslagerung unserer Buchhaltung musste uns auch unsere Buchhalterin Julia Raschbacher per Ende August verlassen.

Demgegenüber begann Anfang August unsere neue E-Commerce Managerin Venina More und im Dezember unsere Teilzeit-Fotografin Tina Janausek.



Unser Team anlässlich des Weihnachtsessens am 2.12.2023 - von links nach rechts:

**Maria Shehata** - Versand, Lager und Verkauf; **Claudia Widhofer** - Geschäftsführerin, Marketing und Verkauf; **Fred Liyolo** - Storeleitung und Verkauf; **Venina More** - E-Commerce Managerin; **Haris Handanovic** - Student und Informatiker; **Sascha Hümbeli** - Geschäftsführer.



## Werbemaßnahmen

Anfang April führte die PR-Expertin Nunu Kaller eine PR-Kampagne für uns durch. Das Ziel war die Steigerung unserer Bekanntheit in der Region Wien. Mit einem Beitrag über unsere Jeans-Sammelaktion und die Verarbeitung der alten Jeans zu neuen Upcycling-Produkten durch soziale Nähwerkstätten fand guten Anklang. Es erschienen verschiedene Artikel in lokalen Zeitungen.

Besonders freute es uns, als sich das ORF meldete, um einen Beitrag über uns aufzuzeichnen. Der zehninütige Beitrag wurde am 7. April in der Sendung „Wien heute“ in ORF 2 ausgestrahlt.



ORF-Drehtag am 6. April 2023 bei der sozialen Nähwerkstatt „Die Nachbarinnen“ und im TORLAND Geschäft an der Landstraßer Hauptstraße 108 in Wien.

Durch den Kontakt mit Nunu Kaller wurde Sascha als Experte an die österreichischen Konsumdialoge eingeladen, die zum Thema Textilien vom 29.6. bis 1.7.23 stattfanden. Im Rahmen von Podiumsdiskussionen und Round Table Gesprächen mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik wurden Ansätze diskutiert, wie die Textilproduktion und -verwertung nachhaltiger gestaltet werden kann.

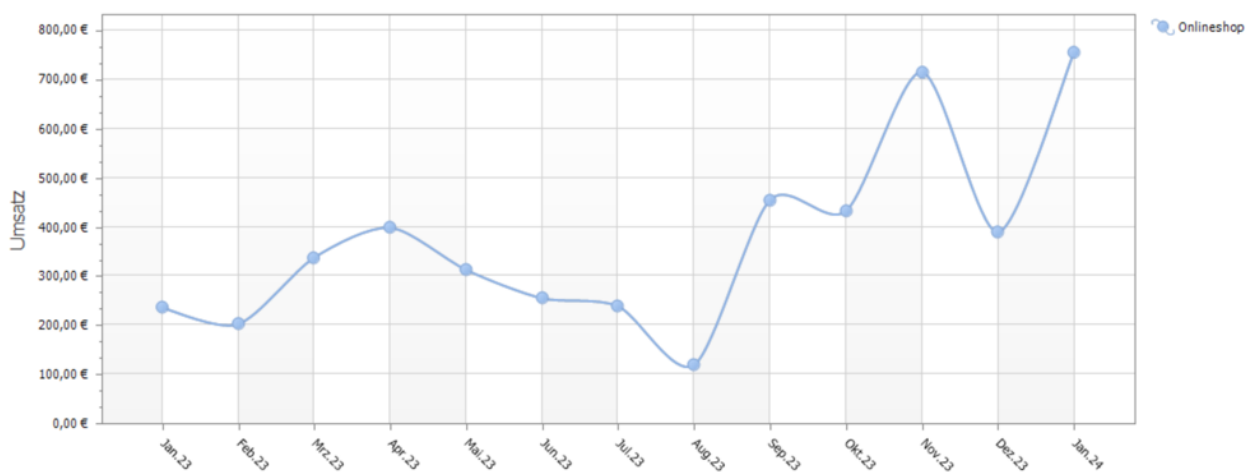


Round Table Gespräch vom 30.6.2023 zum Thema Textilabfälle mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft, u.a. mit Bundesministerin Leonore Gewessler

Im April starteten wir die Zusammenarbeit mit einer Werbeagentur für Onlinewerbung. Sie entwickelten für uns Werbekampagnen auf Facebook und Instagram. Die Werbung führte zu einer Zunahme der Bestellungen auf unserem Onlineshop. Allerdings mussten wir feststellen, dass die Conversion Rate (die Zahl der Bestellungen im Verhältnis zur Besucherzahl) noch zu tief war. Mit einer Conversion Rate von nur 0,5% konnten wir nicht zufrieden sein.

Aus diesem Grund fokussierte Venina More, die im August als E-Commerce Managerin zu uns stieß, zuerst auf Verbesserungen in unserem Onlineshop. Sie konzentrierte sich auf die Implementierung von Maßnahmen, die die Conversion Rate verbessern, wie zum Beispiel ein verbesserter Warenkorb, bessere Produktbeschreibungen, Strukturierung der Kategorienseiten oder die Einführung von Größentabellen.

Diese Maßnahmen zeigten Wirkung, so dass die Conversion Rate bis auf 1% anstieg. Dies wird auch in der folgenden Grafik deutlich, welche die Zunahme von Bestellungen im Herbst zeigt:



Durchschnittliche Tagesumsätze in unserem Onlineshop (Januar 2023 bis Januar 2024)

## Neue Onlinekanäle

Die im Jahr 2022 gestarteten Arbeiten an einem eigenen Wholesale-Onlineshop konnten im Frühling abgeschlossen werden. Das Ziel war ein eigener Onlineshop für Händler, wo sie Waren zu Händlerpreisen einkaufen können. Im Mai haben wir diesen Onlineshop mit der Domain [torlandshop.com](http://torlandshop.com) live geschaltet. Seither können unsere Handelspartner online bestellen, wodurch der Bestellprozess und die Verrechnung automatisiert werden konnte.

Im Sommer tauschten wir uns anlässlich einer Fachtagung mit verschiedenen Agenturen über das Marktplatzgeschäft aus. Wir eruierten für uns das Potenzial von verschiedenen Marktplätzen in verschiedenen Ländern. Wir entschieden uns für zwei Stoßrichtungen: Einerseits der Vertrieb in die Schweiz, ein Markt, den wir bisher kaum bearbeiteten, und andererseits der Ausbau unseres Sortiments auf Amazon als europaweiten Marktplatz mit viel Potenzial.

Der Schweizer Markt ist ein kaufkräftiger Markt mit geringer Preissensibilität. Wir hatten diesen Markt bisher nicht aktiv bearbeitet, weil der Versand mit Verzollung kostspielig ist. Aber im Sommer lernten wir [exporto.ch](http://exporto.ch) kennen, ein Dienstleister, der für Versender in der EU eine kostengünstige und rasche Verzollungslösung in die Schweiz anbietet.

Der Prozess ist einfach: Wir schicken die Pakete zu exporto nach Konstanz - DE, wo sie gesammelt und an der Grenze verzollt werden. In der Schweiz werden die Pakete dann mit der Schweizer Post zum Kunden geschickt.

Diese neue Versandlösung werden wir für zwei Kanäle nutzen, einerseits für unseren eigenen, auf die Schweiz ausgerichteten Onlineshop mit der Domain [torland-jeans.ch](http://torland-jeans.ch), und andererseits für Galaxus, dem größten Marktplatz in der Schweiz. Im September starteten wir das Onboarding sowohl bei exporto wie bei Galaxus. Beide Implementierungen waren relativ komplex, weshalb sie bis Januar 2024 andauerten. Für exporto mussten wir eine eigene Schnittstelle von unserem Warenwirtschaftssystem bauen, damit die Zollinformationen automatisch gesendet werden, sobald ein Paket verschickt wird. Unser Informatikstudent Haris Handanovic programmierte diese Schnittstelle innerhalb von zwei Monaten selber.

Für das Onboarding bei Galaxus mussten wir die Produktdaten überarbeiten, damit die Anbindung über unsere Middleware (Tradebyte) vorgenommen werden kann. In der Zwischenzeit haben wir den Live-Test erfolgreich bestanden, so dass unser Sortiment bald auf Galaxus erscheinen wird.



*Unser Mitarbeiter Fred Liyolo beim Versenden der Pakete*

### **Neuer Versanddienstleister für die EU**

Auch für den Versand innerhalb der EU optimierten wir unsere Lösungen. Mit Suxess fanden wir eine lokale Firma in Wien, die uns den kostengünstigen Versand über verschiedene Dienstleister ermöglicht. Suxess ist ein Logistik-Aggregator, der über Kollektivverträge mit Versanddienstleistern wie DHL, DPD, UPS, Post kostengünstigen Versand über all diese Versanddienstleister anbieten kann. Im November/Dezember stellten wir auf den Versand mit Suxess um. Seither werden unsere Pakete je nach Land mit unterschiedlichen Versanddienstleitern verschickt. So können wir unsere Kosten reduzieren und unseren Kundinnen und Kunden noch mehr Auswahl anbieten.



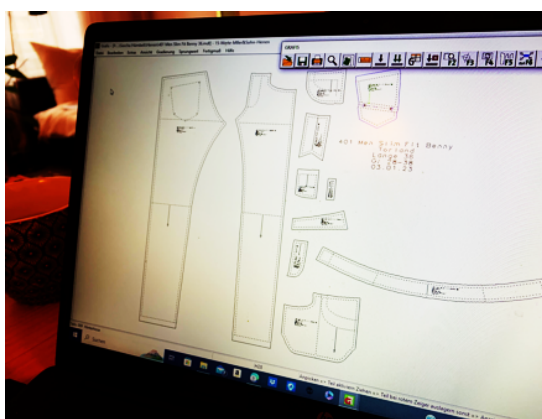
## Wechsel unseres Jeansherstellers in der Türkei

Probleme bei der Zusammenarbeit mit unserem bisherigen Hersteller führten 2022 zu Entscheidung, dass wir den Hersteller wechseln wollen. Mit SARP Jeans in Izmir fanden wir denjenigen Jeanshersteller, der die längste Erfahrung in nachhaltiger Produktion vorweisen kann. SARP war die erste Firma in der Türkei, die auf moderne, umweltfreundliche Waschungen umstellten.

Der Wechsel zu einem anderen Hersteller ist ein langwieriger Prozess, welcher mindestens ein halbes Jahr dauert. Wir nahmen den Wechsel zum Anlass, das Produktdesign und unsere Schnitte zu überarbeiten. Mit der Wiener Schnittmeisterin Karin Pfeifenberger wurden alle Schnitte überarbeitet und neu erstellt. Damit bei der Schnittübernahme, beim Design, bei der Materialauswahl und bei der Fertigung keine Missverständnisse entstehen, besuchte Sascha unseren neuen Hersteller zweimal in Izmir.



Besuch der Jeans-Wäscherei in Izmir am 20.2.2023; Demonstration der neuen E-Flow Technologie, welche die Waschung durch Dampf ermöglicht und damit bis zu 70% Wasser einspart



Sascha und Karin Pfeifenberger - Schnittmeisterin bei der Ausarbeitung neuer Jeansschnitte

### Weitere Zertifizierungen

Bei der Auswahl von Jeansstoffen legen wir den Fokus auf mehr Recycling. Durch einen Anteil an recycelter Baumwolle, welche aus alten Jeans gewonnen wird, kann der Ressourcenverbrauch gesenkt werden. Aus diesem Grund werden ein Teil unserer neuen Jeans aus Stoffen mit 20% recycelter Baumwolle hergestellt. Dies ist ein Schritt in Richtung unseres Ziels zur Kreislaufwirtschaft.

Um dies zu unterstreichen erweiterten wir anlässlich des jährlichen Zertifizierungs-Audits, welches am 22. April 2023 stattfand, unsere Zertifikate. Seither sind wir nicht nur GOTS- und OCS-zertifiziert, sondern haben auch das GRS- und RCS-Zertifikat - Global Recycled Standard, Recycled Claim Standard.

### Ausbau unseres Jeanssortiments

Beim Jeansverkauf gibt es normalerweise ein Sommerloch, weil niemand bei heißen Temperaturen Jeans kauft. Deshalb erweiterten wir unser Sortiment mit zwei sommertauglichen Produkten: Jeans-Shorts für Herren und eine leichte Unisex Denim-Sommerhose (unsere „CHARLIE“ Casual Trouser).

Ende Jahr kam noch unsere neue „LARS 7 Pockets“ Herrenjeans mit zwei Handytaschen dazu. Denn wir hatten 2022 begonnen, unser Basissortiment auf Jeans ohne Handytaschen umzustellen. Nicht alle Herren schätzen dieses Zusatz-Feature. Allerdings gibt es auch Kunden, die sich an die praktischen Handytaschen gewöhnt haben und nicht mehr darauf verzichten wollen. Für all diese Kunden haben wir jetzt die neue LARS, welche seit Dezember in unserem Onlineshop erhältlich ist.

Ein Bereich, wo unser Jeanssortiment noch Lücken aufweist, sind kürzere Längen. Besonders seit wir Onlinewerbung schalten, melden sich regelmäßig potenzielle Käuferinnen und Käufer, weil wir keine 30er Längen anbieten. Aus diesem Grund begannen wir im Verlaufe des Jahres die Länge 30 bei neuen Produktionsserien zu ergänzen.



Neue Modelle 2023: „SHANE“ Shorts „CHARLIE“ Casual Trouser



## Unsere Basics

Neben Jeans bauten wir unser Sortiment an Basic-Bekleidung weiter aus. So nahmen wir zum Beispiel **Winterjacken** neu ins Sortiment auf, welche sowohl in den Geschäften wie online gut laufen.

Auch das Sortiment unserer **Upcycling-Produkte** bauten wir aus. Neben der Kooperation mit dem integrativen Verein „Die Nachbarinnen“ gingen wir zwei weitere Kooperationen ein: Eine mit der Organisation „Hope for the future“, welche die Reintegration von Menschen, die Opfer von Menschenhandel und Prostitution geworden sind, in den Arbeitsalltag fördert. Eine weitere mit dem Upcycling Fashion Label km/a Mode in Wien.



*Upcycling Produkte, u.a. hergestellt von der Organisation „Hope for the future“*



*Jeans-Upcycling Jacken von km/a Mode Wien*

Eine weitere neue Produktgruppe betrifft unsere Produktlinie für eine jüngere Zielgruppe, die wir im Oktober unter dem Titel „**True Generation**“ lancierten. Wir hatten sie zusammen mit der Tochter und den Söhnen unseres Partners Roman Hammerschmiedt entwickelt. Es handelt sich dabei um bedruckte T-Shirts, Pullover und Hoodies, die den Geschmack einer jungen Generation ansprechen.



*Kollektion "True Generation", erhältlich seit Oktober 2023*

### **Unsere neue Geschäftszentrale**

Damit wir zukünftig optimale Voraussetzungen für den Ausbau des Onlinegeschäfts haben, hatten wir fast ein Jahr lang nach einer geeigneten Geschäftszentrale gesucht. In Wien gibt es zwar viele leerstehende Geschäftslokale, doch sind viele entweder heruntergekommen oder relativ teuer. Wir hatten zudem genaue Vorstellungen, welche Kriterien unsere neue Zentrale erfüllen muss: Viel Platz für unser Versandlager, genügend Büroräumlichkeiten, gute Zufahrtmöglichkeiten und eine straßenseitige Geschäftsfront, um ein Ladenlokal integrieren zu können.

Im Frühling wurden wir fündig: Wir entdeckten ein leerstehendes Geschäftslokal im Bezirk Ottakring, welches auf Initiative der Wirtschaftsagentur und der Stadt Wien saniert und gefördert werden soll, um das lokale Grätzl wieder zu beleben. Das Lokal befindet sich direkt neben dem Dennis Biomarkt, so dass hier genau unsere Zielkundschaft frequentiert. Das Lokal war mit einer Förderung ausgeschrieben, für die wir uns bewarben. Wir waren sehr glücklich, als uns die Jury im Mai mitteilte, dass wir die Zusage erhalten.

Leider verzögerten sich die Sanierungsarbeiten um mehrere Monate, so dass wir erst Ende November einziehen konnten. Da wir am neuen Standort vier unserer bisherigen Standorte zusammenlegten, war der Umzug sehr aufwändig. Im Oktober schlossen wir unser unrentables Geschäft in der Josefstadt und räumten unser Lager in Hernals. Aufgrund von weiteren Verzögerungen bei den Sanierungsarbeiten mussten wir von Oktober bis November in ein Zwischenlager ziehen.

Am 24. November erhielten wir die Schlüssel der neuen Räumlichkeiten, und wir konnten in mehreren Phasen siedeln. Am 6. Dezember eröffneten wir unser neues Geschäft an der Ottakringer Straße 184. Danach übersiedelten wir unser Versandlager und Büro von der Landstraße, 3. Bezirk nach Ottakring in den 16. Bezirk. Seit 13. Dezember können wir vom neuen Standort aus verschicken.

In der Zwischenzeit sind fast alle Einrichtungsarbeiten abgeschlossen. Wir sind sehr glücklich, weil wir jetzt genügend Platz haben und alles an einem Ort ist. Dadurch haben sich unsere Geschäftsprozesse deutlich vereinfacht. Auch verfügen wir jetzt über ein eigens Fotostudio, so dass wir zusammen mit unserer neuen Fotografin jederzeit eigene Produktfotos erstellen können.



*Erneuerung des Geschäftsportals bei unserer neuen Zentrale Anfang Dezember 2023*



*Links: Unser neues Geschäftslokal an der Ottakringer Straße 184;  
Rechts: Neues großes Versandlager*



## Ausblick

Mit der neuen Geschäftszentrale haben wir einen großen Schritt zur Ausrichtung auf das Onlinegeschäft gemacht. Jetzt haben wir Platz zum Arbeiten und können die Geschäftsprozesse besser steuern und effizienter gestalten. Nun sind wir bereit, um weitere Onlinekanäle aufzubauen und auszuschöpfen. Unser Fokus wird vor allem auf dem Amazon-Marktplatz liegen, weil dieser europaweit das größte Potenzial für uns bietet. Ebenfalls werden wir den Schweizer Markt stärker bearbeiten, indem wir Onlinewerbung schalten und uns auf dem Galaxus Marktplatz präsentieren.



*Claudia vor unserem Geschäft an der Landstraßer Hauptstraße 108, Wien*



*Sascha an der Messe WeFair in Linz vom 13.-15.10.2023*