

Jahresrechnung 2023

30. Juli 2024

Die Jahresrechnung 2023 wurde von der Huber & Huber Steuerberatungs und Wirtschaftsprüfungs GmbH erstellt.

1. Erfolgsrechnung

Die folgende Tabelle zeigt das Jahresergebnis 2023 im Vergleich zum Vorjahr.

	2023	in %	2022	in %	Veränderung	Veränd. in %
Umsatzerlöse	477.010		429.206		47.804	11%
Sonstige betriebliche Erträge	23.798	5,0%	34.830	8,1%	-11.032	-32%
Materialaufwand	-96.667	-20,3%	-155.343	-36,2%	58.676	-38%
Provisionsaufwand, Spesen Geldverkehr	-27.599	-5,8%	-26.694	-6,2%	-905	3%
Versandkosten	-33.157	-7,0%	-20.127	-4,7%	-13.030	65%
Onlinewerbung	-29.276	-6,1%	-2.458	-0,6%	-26.818	1091%
Sonstige bezogene Herstellungsleistungen	-8.455	-1,8%	-19.198	-4,5%	10.743	-56%
Bruttoergebnis	305.653	64,1%	240.215	56,0%	65.438	27%
in %	64%		56%			
Personalaufwand	-226.403	-47,5%	-181.217	-42,2%	-45.186	25%
Mietaufwand	-77.783	-16,3%	-80.546	-18,8%	2.763	-3%
Werbung	-21.028	-4,4%	-10.868	-2,5%	-10.160	93%
Sonstiger Betriebsaufwand	-94.752	-19,9%	-72.840	-17,0%	-21.911	30%
Betriebsergebnis 1 / EBITDA	-114.313	-24,0%	-105.256	-24,5%	-9.056	9%
Abschreibungen	-11.361	-2,4%	-9.783	-2,3%	-1.578	16%
Betriebsergebnis 2 / EBIT	-125.674	-26,3%	-115.039	-26,8%	-10.634	9%
in %	-26%		-27%			
Finanzaufwand	-11.035	-2,3%	-3.311	-0,8%	-7.724	233%
Gewinn vor Steuern	-136.709	-28,7%	-118.350	-27,6%	-18.359	16%
Direkte Steuern	1.244	0,3%	-500	-0,1%	1.744	-349%
Gewinn nach Steuern	-135.464	-28,4%	-118.850	-27,7%	-16.615	14%
in %	-28%		-28%			

Der **Erlös** stieg um 11% gegenüber dem Vorjahr, wobei sich die Vertriebskanäle sehr unterschiedlich entwickelten. Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung pro Vertriebskanal (Nettoerlöse in EUR):

	2023	2022	Wachstum
Retail	€ 229.593	€ 270.044	-15,0%
Online	€ 209.840	€ 116.551	+80,0%
B2B	€ 37.577	€ 42.611	-11,8%

Während der Onlinekanal deutlich wuchs, schrumpften sowohl Retail wie auch B2B. Retail bezeichnet unsere eigenen Geschäfte in Wien. B2B steht für Verkäufe an andere Händler. Der Rückgang in diesen Kanälen verdeutlicht die schwierige wirtschaftliche Situation im Handel, vor allem der Bekleidungsbranche.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** beinhalten Förderungen durch die Wirtschaftskammer und Wirtschaftsagentur. Im 2022 erhielten wir zwei Förderungen, eine für ein Digitalisierungsprojekt (Implementierung eines neuen Warenwirtschaftssystems) und eine zur Internationalisierung (Onlinewerbung im Ausland). Im darauffolgenden Jahr erhielten wir eine Unterstützung für den Ausbau unseres neuen Geschäftsstandorts in Ottakring.

Der **Materialaufwand** reduzierte sich deutlich. Allerdings ist dies einem Spezialeffekt geschuldet. Bei der Inventur per 31.12.2022 hatten wir Waren im Umfang von € 35.000 fälschlicherweise nicht verbucht, die über den Jahreswechsel per Lkw unterwegs waren. Es handelte sich um eine große Jeanslieferung, die zwar schon bezahlt aber noch nicht eingelagert war. Aus diesem Grund wurde der Materialaufwand 2022 zu hoch berechnet. Entsprechend fällt der Materialaufwand 2023 um diesen Betrag zu tief aus. Ohne Spezialeffekt macht der Materialaufwand in beiden Jahren ca. 28% des Nettoerlöses aus.

Der Provisionsaufwand / Spesen des Geldverkehrs, Versandkosten und Onlinewerbung sind variable Kosten in Verbindung mit dem Onlinegeschäft. Diese haben sich aufgrund des höheren Anteils des Onlinegeschäfts erhöht. Zudem haben wir im April 2023 begonnen Onlinewerbung zu schalten.

Das **Bruttoergebnis** kann in beiden Jahren als gut bezeichnet werden. Im Vergleich zu anderen Firmen im Bekleidungssektor ist eine Bruttomarge von über 50% als gut zu bezeichnen. Es ist das Ergebnis aus verhältnismäßig guten Produktmargen.

Allerdings sind die Kostenpositionen darunter, welche zu den **Fixkosten** zählen, viel zu hoch im Verhältnis zum Erlös. Einerseits waren höhere Fixkosten aufgrund von Investitionen geplant. Andererseits führte die wirtschaftliche Entwicklung dazu, dass unser Deckungsbeitrag deutlich zurückging. Wir gehen im nächsten Abschnitt genauer darauf ein.

Die **Personalkosten** haben sich durch die Anstellung einer E-Commerce Managerin im August 2023 erhöht. Diese Maßnahme war eine Investition mit dem Ziel, unser Onlinegeschäft auszubauen. Auch der **sonstige Betriebsaufwand** beinhaltet außerordentliche Kosten zur Entwicklung des Onlineshops (Beratung, Bilderstellung, etc.).

Die Erfolgsrechnung weist für das Jahr 2023 einen **Verlust von -135.464 €** aus.

2. Diskussion der Erfolgsrechnung 2023

Der hohe Verlust hat die folgenden zwei Gründe:

1. Schwierige wirtschaftliche Situation mit hoher Inflation seit 2022
2. Investitionen in unser Onlinegeschäft

Wir hatten geplant, das Verhältnis zwischen Fixkosten und Erlös durch Wachstum positiv zu verändern. Gemäß unserer Planung hätte der Verlust nur halb so groß ausfallen sollen. Leider hat sich aber das wirtschaftliche Umfeld seit 2022 stark verschlechtert. Ausgelöst durch die Ukraine Krise waren wir mit hohen Kostensteigerungen und einem Kaufkraftverlust konfrontiert, der bis in die Mittelschicht geht. Das wirkte sich besonders negativ auch auf den Bekleidungshandel aus.

Diese wirtschaftliche Entwicklung führte dazu, dass unsere eigenen Filialen wie auch diejenige unserer Handelspartner weniger rentierten. Besonders trifft es kleinere Geschäfte, die kein Onlinegeschäft betreiben. So haben wir innerhalb von zwei Jahren fast die Hälfte unserer Handelspartner (B2B-Geschäft) verloren.

Aufgrund der schlechten Rentabilität mussten wir unsere Filiale in der Josefstädter Straße 35, 1080 Wien per Oktober 2023 schließen. Auch unsere Filiale an der Landstraßer Hauptstraße 108, 1030 Wien war letztes Jahr gerade noch kostendeckend. Aber seit Januar 2024 ist auch diese Filiale unrentabel, so dass wir sie leider im September 2024 werden schließen müssen.

Im Grunde genommen bestätigt diese Entwicklung unsere vor zwei Jahren getroffene Entscheidung auf das Onlinegeschäft zu setzen. Noch befinden wir uns in der Transformation vom Retailer zum Onlinehändler, was Ressourcen bindet und auf unsere Margen drückt. Aber die notwendige Transformation wird durch das wirtschaftliche Umfeld nur beschleunigt.

Die Grafik in Anhang 1 zeigt auf, wie sich unsere Vertriebskanäle verändert haben. Der Retailkanal beinhaltet unsere Geschäfte in Wien, welche 2022 noch einen Anteil von 61% ausmachten. Aufgrund der oben erwähnten Schließungen schrumpft dieser Kanal auf 30% Anteil. Gleichzeitig steigt der Anteil unseres Onlinegeschäfts stetig an.

3. Bilanz

Die folgende Darstellung zeigt die Aktiven aus der Bilanz per 31.12.2022 gegenüber Vorjahr.

Das **Anlagevermögen** hat vor allem durch eine Investition in unser neues Geschäftslokal zugenommen.

Das **Umlaufvermögen** hat wegen dem gewachsenen Warenlager deutlich zugenommen. Wir haben unser Produktsortiment erweitert sowie den Warenbestand weiter ausgebaut, um mit dem Wachstum Schritt zu halten.

Die Position „sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände“ ist ein Sammeltopf für Mietkaution, Zollkaution, Paypalkonto, Zahlungsanbieterkonti, etc.

Die **Bilanzsumme** hat sich insgesamt um rund 121.000 € auf 369.452,54 € erhöht.

Aktiva	31.12.2023 EUR	31.12.2022 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Software	5.368,05	4.927,73
II. Sachanlagen		
1. Bauten	26.614,10	0,00
<i>davon Investitionen in fremde Gebäude</i>	<i>26.614,10</i>	<i>0,00</i>
2. Maschinen	1.432,20	1.690,81
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	15.465,28	17.427,84
	<u>43.511,58</u>	<u>19.118,65</u>
	48.879,63	24.046,38
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.256,00	2.162,00
2. Waren	222.058,75	146.753,37
	<u>226.314,75</u>	<u>148.915,37</u>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.424,64	10.330,42
2. sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	61.859,31	36.825,47
<i>davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr</i>	<i>21.744,02</i>	<i>0,00</i>
	<u>77.283,95</u>	<u>47.155,89</u>
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	14.490,73	26.779,38
	<u>318.089,43</u>	<u>222.850,64</u>
C. Rechnungsabgrenzungsposten	2.483,48	1.481,18
Summe Aktiva	<u>369.452,54</u>	<u>248.378,20</u>

Die Passiven haben sich entsprechend durch mehr Eigenkapital und mehr Darlehen aus dem Crowdfunding erhöht.

Einerseits haben die Gesellschafter insgesamt 47.000 € an neuem Eigenkapital eingebracht. So haben sich die **Kapitalrücklagen** auf 194.927,75 € erhöht. Leider

sank das Eigenkapital aufgrund der hohen Verluste ins Negative und beträgt -49.965,31 € per 31.12.2023.

Getragen wird dies primär durch die Darlehen aus dem Crowdfunding, die per 31.12.2023 total **388.157,14 €** ausmachen. Sie haben im Jahr 2023 um 284.050 € zugenommen (siehe Anhang 2).

Passiva	31.12.2023 EUR	31.12.2022 EUR
A. Negatives Eigenkapital, 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	194.927,75	147.927,75
III. Bilanzverlust	-262.393,06	-126.929,17
<i>davon Verlustvortrag</i>	<i>-126.929,17</i>	<i>-8.079,41</i>
	-49.965,31	38.498,58
B. Rückstellungen		
1. sonstige Rückstellungen	6.695,65	3.000,00
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	2,53
2. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	9.137,19	4.735,44
<i>davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr</i>	<i>9.137,19</i>	<i>0,00</i>
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.127,87	42.750,94
<i>davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr</i>	<i>17.127,87</i>	<i>0,00</i>
4. sonstige Verbindlichkeiten	373.157,14	159.390,71
<i>davon aus Steuern</i>	<i>13.448,77</i>	<i>16.876,50</i>
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>	<i>4.164,53</i>	<i>5.962,79</i>
<i>davon gegenüber Gesellschaftern</i>	<i>15.000,00</i>	<i>0,00</i>
<i>davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr</i>	<i>58.307,14</i>	<i>0,00</i>
<i>davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr</i>	<i>314.850,00</i>	<i>0,00</i>
	399.422,20	206.879,62
<i>davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr</i>	<i>84.572,20</i>	<i>0,00</i>
<i>davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr</i>	<i>314.850,00</i>	<i>0,00</i>
D. Rechnungsabgrenzungsposten	13.300,00	0,00
Summe Passiva	369.452,54	248.378,20

Da es sich bei den Darlehen um Nachrangdarlehen handelt, ist die Bonität unserer Gesellschaft weiterhin gut, weil bisher keine Bankkredite oder dergleichen benötigt wurden.

4. Aktuelle Situation und Ausblick

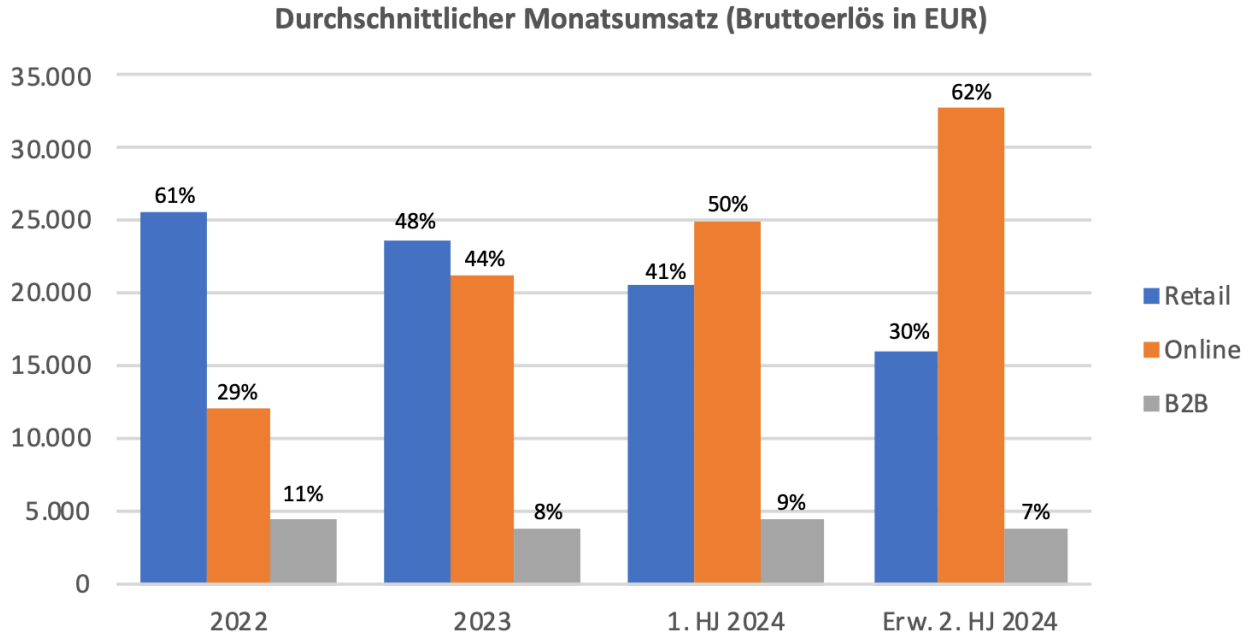
Unsere Gesellschaft wird die Transformation vom Retailer zum Onlinehändler bis Ende 2024 abgeschlossen haben. Ab 2024 wird der Anteil unseres Onlinegeschäfts mehr als 80% betragen.

Ein wichtiger Kanal, der unserem Onlinegeschäft einen Schub verleihen wird, ist Amazon. Anfang Juli starteten wir mit diesem Kanal, der ein sehr großes Potenzial hat. Die ersten Resultate sind sehr vielversprechend.

Durch mehrere Maßnahmen, wie die Schließung von unrentablen Filialen und drastischen Einsparungen, erreichen wir im August 2024 einen neutralen monatlichen Cash Flow, auf dem wir weiter aufbauen können.

Für das weitere Wachstum benötigen wir aber zusätzliches Kapital. Unser Ziel ist es, bis Ende 2024 noch 75.000 € an frischem Kapital aufzunehmen.

Anhang 1: Entwicklung der durchschnittlichen Monatsumsätze pro Vertriebskanal



Anhang 2: Entwicklung des Crowdfundings

