DIAMOR Karl Rieker Gesellschaft m.b.H.

Lagebericht zum Geschäftsjahr 01.03.2024 – 28.02.2025

1. Entwicklung in diesem Geschäftsjahr

Im Geschäftsjahr war die Entwicklung der Branche immer noch stark von geopolitischen Einflüssen geprägt. Insbesondere die Folgen des Ukraine-Kriegs, die angespannte Situation im Nahen Osten und die anhaltenden, weltweiten Handelskonflikte, insbesondere zwischen den USA, Russland, Europa und China beeinflussten die asiatischen Lieferketten und führten zu erheblichen Problemen und Preisveränderungen.

Gesamtergebnis

Die DKR hat im vorliegenden Geschäftsjahr im Vergleich zum Wirtschaftsjahr davor eine Umsatzsteigerung von 20,3 % auf TEUR 22.108 zu verzeichnen.

Der Jahresfehlbetrag macht TEUR -556 aus. Aufgrund dessen sind die Rentabilitäts-kennzahlen negativ. Die Umsatzrentabilität betrug im Vorjahr 0,04 %.

Folgende Cash-Flows wurden im laufenden Geschäftsjahr gerundet auf € erzielt:

Cash-Flow aus betrieblichem Ergebnis:	€ - 625.727,00
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit:	€ - 2.552.246,00
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit:	€ 896.309,00
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit:	€ 2.734.392,00

Investitionen

Im zurückliegenden Geschäftsjahr gab es so wie im Vorjahr keine Zugänge im Anlagevermögen.

Bedingt durch die Ergebnisentwicklung wird gemäß URG eine Eigenmittelquote in Höhe von 21,2 % (Vorjahr: 25,4 %) ausgewiesen.

Liquidität

Durch den internen Finanzausgleich (Eigenfinanzierung) sollte eine Reduzierung des Fremdfinanzierungsvolumens sowie eine Optimierung der Geld- und Kapitalanlagen erreicht werden. Sämtliche vereinbarte Zahlungsziele, Tilgungsraten bzw. Raten bei Leasingunternehmen wurden stets pünktlich und genau eingehalten und die fälligen Rechnungen unter Inanspruchnahme von Skonti bezahlt. Der gesamte Wareneinkauf wird mittels Akkreditivfinanzierung abgewickelt.

Hauptauswirkungen auf den Handel:

Die gestiegenen Energiepreise haben direkte Auswirkungen auf die Produktions- und Transportkosten, was Unternehmen vor erhebliche finanzielle Herausforderungen stellt. Gleichzeitig führen anhaltende Unterbrechungen in den Lieferketten zu einer

Verteuerung des Transports, verlängerten Lieferzeiten und einer notwendigen Verlagerung von Produktionsstandorten, um Engpässe zu umgehen. Die Inflation und der damit verbundene Kaufkraftverlust sorgen zudem dafür, dass Verbraucher zunehmend preisbewusster einkaufen, wodurch die Nachfrage nach Discounterprodukten deutlich ansteigt. Parallel dazu verändern neue Handelsallianzen und Zölle die globale Handelsstruktur, was Einkaufs- und Produktionsentscheidungen erheblich beeinflusst und Unternehmen dazu zwingt, ihre Strategien flexibel anzupassen.

Reaktion auf die geopolitische Situation:

Um den Risiken möglicher Handelsrestriktionen aus China entgegenzuwirken, setzt das Unternehmen verstärkt auf eine diversifizierte Beschaffung und verlagert Produktionskapazitäten in Länder wie Bangladesch, Pakistan und Laos. Gleichzeitig wird die Zusammenarbeit mit Lieferanten weiter intensiviert, um durch eine frühzeitige Planung und optimierte Lieferketten eine höhere Stabilität und Effizienz zu gewährleisten. Ein zentraler strategischer Schwerpunkt liegt zudem auf der stärkeren Ausrichtung auf margenstarke Marken. Durch den Gewinn neuer Lizenzen, darunter uhlsport, Kempa und Cardio Bunny, wird das Portfolio gezielt erweitert, um die Marktposition zu differenzieren und den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Trotz der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte der Umsatz im Handel mit etablierten Partnern wie Aldi, Kaufland und PENNY stabil gehalten werden. Darüber hinaus gelang es, mit Lidl und KIK zwei bedeutende neue Großkunden zu gewinnen, wodurch die Marktpräsenz weiter ausgebaut werden konnte.

---

2. Risiken und Chancen

Geopolitische Risiken

Die geopolitische Instabilität stellt weiterhin einen bedeutenden Unsicherheitsfaktor dar, der die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nachhaltig beeinflusst. Besonders der anhaltende Ukraine-Krieg und die damit verbundenen Sanktionen gegen Russland führen zu steigenden Rohstoff- und Energiekosten, die den Produktionsaufwand verteuern und die Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen belasten. Zudem könnten Veränderungen in Handelsabkommen und Transportrouten neue logistische Herausforderungen mit sich bringen, da alternative Lieferwege gefunden und neue Beschaffungsmärkte erschlossen werden müssen.

Gleichzeitig verschärfen sich die Spannungen zwischen den USA, Europa, Russland und China, was das Risiko drohender Zölle oder Handelsbeschränkungen erhöht und sich negativ auf die asiatischen Produktionsmärkte auswirken könnte. Eine mögliche Abkopplung der USA von chinesischen Lieferketten hätte weitreichende Folgen für die globale Produktion und könnte langfristig zu einer verstärkten Verlagerung von Produktionsstätten nach Südostasien und Indien führen.

Ein weiteres Risiko ergibt sich aus den anhaltenden Konflikten im Nahen Osten, insbesondere durch die Angriffe auf Handelsschiffe im Roten Meer. Diese Vorfälle könnten die Transportkosten weiter in die Höhe treiben, da viele Unternehmen

gezwungen sind, alternative Routen über das Kap der Guten Hoffnung zu nutzen, anstatt den Suezkanal zu durchqueren. Die damit verbundenen längeren Lieferzeiten beeinträchtigen die Effizienz globaler Lieferketten und erschweren die Planungssicherheit.

Auch die wirtschaftliche Lage in Europa bleibt herausfordernd. Die hohe Inflation und steigende Zinsen wirken sich dämpfend auf den Konsum aus, was insbesondere den Einzelhandel belastet. Gleichzeitig profitieren Discounter von dieser Entwicklung, da Verbraucher zunehmend preisbewusster agieren und verstärkt auf günstige Alternativen zurückgreifen. Diese Entwicklung eröffnet für Unternehmen, die auf das Discounter-Segment setzen, neue Absatzmöglichkeiten, stellt jedoch gleichzeitig erhöhte Anforderungen an die Preisgestaltung und die Effizienz der Lieferketten.

Chancen durch die Discounter-Expansion

Discounter wie Aldi, Lidl, Penny und Kaufland verzeichnen weiterhin ein starkes Wachstum, das maßgeblich durch die anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten begünstigt wird. Da Verbraucher zunehmend preisbewusster einkaufen und gezielt nach kostengünstigen Alternativen suchen, wächst der Markt für Discounterprodukte stetig. Besonders die Expansion von Aldi USA mit der Eröffnung von 800 neuen Filialen schafft zusätzliche Absatzmöglichkeiten und eröffnet dem Unternehmen neue Vertriebswege. Gleichzeitig trägt die Zusammenarbeit mit Lidl als neuem Großkunden dazu bei, die Reichweite zu vergrößern und das Umsatzpotenzial weiter zu steigern. Darüber hinaus nimmt die Nachfrage nach Markenprodukten im Discount-Segment kontinuierlich zu, was dem Unternehmen zusätzliche Wachstumschancen bietet. Auch die Expansion von Discountern in Schwellenländer wie Osteuropa und Südostasien eröffnet neue Märkte für DKR-Produkte und stärkt die internationale Marktposition.

---

3. Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sind nicht angefallen.

---

4. Zentrale Trends im Discounter-Sektor

Discounter setzen verstärkt auf hybride Einkaufserlebnisse, indem sie digitale Technologien nutzen, um den stationären Handel mit Online-Angeboten zu verknüpfen. Die Investitionen in E-Commerce, Click & Collect sowie digitale Preisschilder nehmen stetig zu, um den Kunden ein bequemeres und effizienteres Einkaufserlebnis zu ermöglichen. Gleichzeitig gewinnt das Thema Nachhaltigkeit weiter an Bedeutung, da Verbraucher zunehmend umweltfreundliche Produkte zu erschwinglichen Preisen erwarten. Um diesem Trend gerecht zu werden, reagieren Discounter mit nachhaltigeren Sortimenten, recycelbaren Verpackungen und energieeffizienten Filialen. Auch DKR richtet seine Strategie stärker auf nachhaltige Materialien und umweltfreundliche Produktionsmethoden aus, um den wachsenden Anforderungen im Markt gerecht zu werden.

Parallel dazu expandieren Discounter wie Aldi und Lidl kontinuierlich und bauen ihre Marktpräsenz insbesondere in den USA und Osteuropa weiter aus. Die Erschließung neuer Märkte bietet DKR zusätzliche Absatzmöglichkeiten und stärkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig setzt sich die Premiumisierung des Discounter-Sektors fort, da diese zunehmend auf bekannte Marken setzen, um sich von klassischen Supermärkten abzuheben. Die gezielte Nutzung starker Lizenzen wie Kangaroos, Slazenger, LA Gear, uhlsport und Kempa ermöglicht es DKR, höhere Margen zu erzielen und die Marktposition weiter zu verbessern.

Technologische Innovationen und Automatisierung spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle in der Weiterentwicklung des Discounter-Sektors. Der verstärkte Einsatz von künstlicher Intelligenz und Datenanalysen hilft dabei, Lagerbestände effizient zu optimieren und Kunden personalisierte Angebote bereitzustellen. Diese Entwicklungen tragen dazu bei, die betriebliche Effizienz zu steigern und gleichzeitig den gestiegenen Erwartungen der Verbraucher gerecht zu werden.

---

5. Prognose und Entwicklung im nächsten Geschäftsjahr

Für das Geschäftsjahr 2025/26 wird eine Umsatzsteigerung erwartet, die insbesondere durch die Erweiterung des Lizenzportfolios mit Marken wie uhlsport, Kempa und Cardio Bunny vorangetrieben wird. Gleichzeitig trägt die Gewinnung neuer Kunden, darunter Lidl, zur Vergrößerung der Marktpräsenz bei. Das weltweite Wachstum der Discounter, insbesondere in den USA mit der Expansion von Aldi sowie in Osteuropa und Asien, eröffnet zusätzliche Absatzmöglichkeiten und stärkt die Position des Unternehmens. Ein konsequenter Fokus auf margenstarke Marken soll zudem die Rentabilität weiter verbessern.

Die aktuellen Discounter-Trends unterstützen diese positive Geschäftsentwicklung. Der zunehmende Verbraucherwunsch nach nachhaltigen Produkten verschafft DKR eine vorteilhafte Marktposition, da das Unternehmen verstärkt auf umweltfreundliche Materialien und ressourcenschonende Produktionsmethoden setzt. Gleichzeitig eröffnet die fortschreitende Digitalisierung des Handels neue Vertriebskanäle, die es ermöglichen, den Kundenstamm weiter auszubauen. Zudem sorgt die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit dafür, dass der Preisfokus der Verbraucher steigt, was das Wachstum des Discounter-Sektors zusätzlich befeuert.

Durch eine gezielte Nutzung starker Lizenzen und eine hocheffiziente Logistik wird das Unternehmen in der Lage sein, seine Margen weiter zu optimieren und langfristig eine stabile finanzielle Grundlage zu sichern.

Die Prognose basiert auf dem Kenntnisstand bis zum 15.01.2026.

Timelkam, am 20.02.2026

20.02.2026 08:43

Monika Rieker

Birgit Rieker

Digital signiert mit sproof.com, am 21.02.2026, 16:13 UTC+0100

Birgit Rieker