Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2025

1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die globale Wirtschaft zeigte 2025 ein verhaltenes Wachstum. Internationale Prognosen erwarten eine weitere Abschwächung der weltweiten Konjunktur, belastet durch anhaltende Handelskonflikte, höhere Zölle, zunehmender Protektionismus und geopolitische Unsicherheiten, die Lieferketten und Investitionen hemmen. Die Inflation ging weltweit zurück, bleibt jedoch in vielen Regionen über dem Zielniveau der Zentralbanken.
Es wird ein fortgesetzter, wenn auch ungleichmäßiger Rückgang der Inflation über die Industrieländer hinweg erwartet. Insbesondere die verschärften Handelskonflikte und die erhöhte globale Unsicherheit dämpfen die Erholung des Handels und verstärken die Risiken für die Weltwirtschaft. Strukturelle Herausforderungen wie demografischer Wandel, Fachkräftemangel und geringe Produktivitätszuwächse halten an. Ein zentrales Risiko für die Weltwirtschaft bleibt der Klimawandel, zusätzlich könnten geopolitische Eskalationen Energiepreise abrupt steigen lassen und damit die wirtschaftliche Erholung gefährden.

In Österreich scheint nach zwei Jahren mit negativen Entwicklungen die Rezession überwunden, das Bruttoinlandsprodukt 2025 wird mit voraussichtlich +0,5% (Vorjahr: -1,0%) wieder ein – wenn auch geringes – Wachstum zeigen, der Durchschnitt der EU 27 liegt bei +1,1% (Vorjahr: +1,1%).
Die Inflationsrate 2025 liegt in Österreich bei 2,9% (Vorjahr: 2,9%) – der höhere Preisauftrieb in Österreich im internationalen Vergleich setzt sich damit fort, den stärksten Einfluss auf die Teuerung hatte neben den Energiekosten der Dienstleistungsbereich.
Die schwache Wirtschaftsentwicklung hinterlässt ihre Spuren auch auf dem Arbeitsmarkt. Der Anteil der Arbeitslosen (Quote nach EU-Definition) ist weiter auf 5,4% (Vorjahr: 5,2%) gestiegen, wobei für das kommende Jahr ein leichter Rückgang erwartet wird.
Die Brutto- und Nettolöhne zeigen 2025 eine veränderte Entwicklung zum Vorjahr. Während die Bruttolöhne inflationsbereinigt im Vergleich zum Vorjahr um 0,3% gestiegen sind (Vorjahr: +3,5%), sind die Nettolöhne real um 0,1% (Vorjahr: +3,5%) zurückgegangen.

Die Lage im österreichischen Einzelhandel bleibt 2025 weiterhin herausfordernd; dies zeigt sich auch anhand der Insolvenzsituation: Im dritten Quartal 2025 wurden 190 Handelsinsolvenzen registriert – ein Anstieg um 13 % gegenüber dem Vorjahr. Damit entfällt nahezu jede fünfte Insolvenz der Gesamtwirtschaft auf den Handel.
Im dritten Quartal 2025 erzielte der Einzelhandel einen nominellen Anstieg von +2,8% (Vorjahr: +2,1%), bereinigt um die durchschnittlichen Preissteigerungen ergibt sich allerdings real ein sehr geringer Zuwachs von +0,1% (Vorjahr: +0,5%).

Der österreichische Online-Handel entwickelte sich 2025 deutlich besser als der Einzelhandel gesamt. Im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich für das dritte Quartal 2025 ein nominelles Umsatzwachstum von 3,6% (Vorjahr: -0,4%), preisbereinigt verbleiben davon +1,2% (Vorjahr: 0,0%).
Gegliedert nach Einzelhandelsbranchen konnte im Vergleich zu 2024 erneut der Bereich Nahrungsmittel (+4,3%) am stärksten zulegen. Die Bereiche Motorenkraftstoffe/Tankstellen sowie Geräte der Informations- und Kommunikationstechnologie entwickelt sich mit jeweils -0,5% am schwächsten.
Die Entwicklung der Verkaufsflächen in Österreich zeigt weiterhin eine rückläufige Entwicklung, wobei der Modehandel deutlich verliert und der Bereich Lebensmittel und Nahversorgung weiterwächst.

2 Geschäftstätigkeit

2.1 Struktur des Unternehmens und wirtschaftliches/globales Umfeld und Bereiche, in denen das Unternehmen tätig ist

Die Deichmann GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Deichmann-Schuhe Service-GmbH mit Sitz in Essen (Deutschland).
„Modische Schuhe für alle Altersgruppen in guter Qualität zu einem unschlagbaren Preis.“ Mit diesen Prinzipien hat sich Deichmann auch in Österreich positioniert. Durch die Vielzahl der Filialen entstehen große Bestellmengen, aus denen sich bei weltweiter Beschaffung Preisvorteile und Synergieeffekte ergeben.
Die Deichmann-Gruppe verfügt nicht über eigene Produktionsstätten, sondern bestellt direkt bei in der Regel langjährigen zuverlässigen Lieferanten in 40 Ländern. Ein Schwerpunkt der Beschaffung liegt in Asien. Die Kollektionsentwicklung betreibt Deichmann mit Designern und Trendscouts, die die aktuellen Trends identifizieren und in aktuelle modische Kollektionen umsetzen. Dabei verfolgt Deichmann das Ziel, mit einer großen Auswahl an Schuhen für alle Altersgruppen ein umfassendes Angebot im Markt anzubieten und dabei nicht nur auf ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis zu achten, sondern die jeweiligen Modetrends auch innerhalb der Saison schnell umzusetzen. Durch den Wegfall des Zwischenhandels, große Einkaufsmengen und die frühzeitige Einbindung der Lieferanten in den Entwicklungsprozess zielt Deichmann darauf ab, für breite Schichten der Bevölkerung modisch aktuelle und qualitativ gute Schuhe zu einem sehr günstigen Preis anzubieten.
Der gesamte Einkauf von Handelswaren der Gesellschaft erfolgt über die Konzern-Obergesellschaft.

2.2 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Für die Gesellschaft sind bedeutsamste finanzielle Leistungsindikatoren

- die Umsatzerlöse sowie
- die Jahresergebnisse vor Steuern (berechnet als Summe der in den Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesenen Positionen „Ergebnis nach Steuern“ und „Steuern vom Einkommen und Ertrag“).

Wesentliche nichtfinanzielle Leistungsindikatoren sind
- die in Betrieb befindlichen Verkaufsstellen („VKST“).

Ein bedeutendes Steuerungsinstrument der Gesellschaft ist das interne Kontrollsystem („IKS“). Es dient im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der Gesellschaft insbesondere dazu, eine ordnungsgemäße Buchführung und Rechnungslegung sicherzustellen. Ziel ist, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft richtig und vollständig darzustellen. Für Auswertungen zur internen Steuerung der Gesellschaft wie zur Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft werden neben den bedeutsamsten Leistungsindikatoren auch aus ihnen berechenbare weitere Kennzahlen (z.B. Durchschnittspreis als Quotient aus Umsatzerlösen und Paarzahl) sowie weitere wichtige Leistungsindikatoren verwendet.

2.3 Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen bestehen nicht.

2.4 Forschung und Entwicklung

Forschungs- oder Entwicklungsaktivitäten werden von der Gesellschaft nicht betrieben, sondern im Konzernverbund verfolgt.

3 Unternehmensentwicklung

Die wirtschaftliche Situation von Deichmann im Jahr 2025 war weiterhin von Kaufzurückhaltung durch schwache Wirtschaftsentwicklung und hohe Inflation geprägt. Die Umsätze in den einzelnen Monaten zeigten im Vorjahresvergleich eine heterogene Entwicklung. Der Umsatz des Vorjahres wurde zwar annähernd erreicht, jedoch blieben die Werte unter den internen Zielsetzungen zurück.

3.1 Umsatzentwicklung

	2025	**2024**	**Veränderung (%)**
Umsatz in TEUR	266.122	267.487	-0,5%
Verkaufte Schuhe (Anzahl in tausend)	8.978	9.130	-1,7%

Im Jahr 2025 ist der Nettoumsatz um 0,5% auf 266,1 MEUR zurückgegangen. Der Absatzrückgang konnte durch Preissteigerungen nicht vollständig ausgeglichen werden.
Am Jahresende umfasste das Verkaufsstellennetz 172 Filialen. Insgesamt wurden 4 Filialen eröffnet und 6 Filialen geschlossen, wobei es sich bei 3 Verkaufsstelle um eine Umsetzung auf einen besseren Standort handelte.

3.2 Investitionen

	2025	**2024**	**Veränderung (%)**
Sachinvestitionen in TEUR	8.057	7.871	+2,4%

Die Investitionen in das Sachanlagevermögen sind im Vergleich zu 2024 nochmals leicht gestiegen. Dies ergibt sich einerseits aus den 4 Neueröffnung und andererseits aus der Anzahl an Umbauten, die im Geschäftsjahr realisiert wurden.

3.3 Mitarbeiter

Um für die Kunden der beste Schuheinzelhändler zu sein, leisten die Mitarbeiter Überdurchschnittliches und handeln im Rahmen der jeweiligen Position unternehmerisch, selbstständig und ergebnisorientiert. Durch eine langfristige Zusammenarbeit bewahren wir die Erfahrung der Mitarbeiter und sichern die Beständigkeit in unserem Unternehmen. Wir fördern Menschen,

die bereit sind, unser Unternehmen zielorientiert mitzugestalten, und beteiligen unsere Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens.

	2025	2024	Veränderung (%)
Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter	1.271	1.284	-1,0%
Personalaufwand (in TEUR)	58.130	55.979	+3,8%

Die Anzahl der Mitarbeiter ist um 1,0% auf 1.271 Personen leicht gesunken. Unser Unternehmen beschäftigte im abgelaufenen Jahr 143 Lehrlinge. Die Personalkosten erhöhten sich – im Wesentlichen durch die kollektivvertragliche Steigerung der Gehälter um +3,8% zum Vorjahr.

3.4 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Vermögenslage des Unternehmens ist durch das Einzelhandelsgeschäft gekennzeichnet. Anlagevermögen, Vorräte und Finanzmittelbestand stellen zum 31. Dezember 2025 die wesentlichen Aktiva dar.

	2025	2024	Veränderung (%)
Ergebnis vor Steuern (in TEUR)	30.007	32.498	-7,7%
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA, in TEUR)	35.638	37.329	-4,5%

Im Geschäftsjahr 2025 ist sowohl das Ergebnis vor Steuern (-7,7% zum Vorjahr) als auch das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA; -4,5% zum Vorjahr) etwas gesunken. Bei annähernd konstantem Umsatz sowie praktisch unveränderter Rohmarge, wirkten vor allem Kostensteigerungen ergebnisreduzierend.
Die Eigenkapitalquote gem. § 23 URG betrug im Berichtsjahr 54,0% (2024: 47,6%). Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist deutlich geringer als im Vorjahr. Dies lässt sich im Wesentlichen auf ein geringes Ergebnis, den Aufbau des Vorratsbestandes sowie höherer Ertragssteuerzahlungen zurückführen. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist annähernd unverändert zum Vorjahr. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist gekennzeichnet durch die im Jahr 2025 erfolgte Gewinnausschüttung.

3.5 Finanzinstrumente

Wie im Vorjahr werden ausschließlich originäre Finanzinstrumente eingesetzt. Die Gesellschaft ist somit keinen wesentlichen Zinssatz- und Währungsrisiken ausgesetzt.

3.6 Gesellschaftliches Engagement

Partnerschaft und Fairness sind zentrale Grundsätze der Geschäftsbeziehungen von Deichmann. Langfristige, partnerschaftliche Kooperationen mit globalen Produktionspartnern ermöglichen es, Kundinnen und Kunden hochwertige Schuhe und Nebenartikel zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Dabei steht die Einhaltung hoher Qualitätsstandards sowie ethischer und ökologischer Prinzipien im Fokus. Zur klaren Kommunikation der Unternehmenswerte gegenüber Geschäftspartnern, Lieferkettenbeteiligten, Mitarbeitenden und weiteren Stakeholdern wurde 1999 in Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) der Deichmann-Verhaltenskodex (Code of Conduct) entwickelt und implementiert. Dieser wird kontinuierlich weiterentwickelt.

Deichmann berücksichtigt in seiner Geschäftstätigkeit internationale Abkommen, darunter solche, die im EU-Lieferkettengesetz verankert sind. Insbesondere werden folgende Standards und Richtlinien beachtet:

- Allgemeine Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen
- UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (UNGP)
- Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)
- UN-Kinderrechtskonvention (CNC)
- OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen

Die Sorgfaltspflichten erstrecken sich auf alle Bereiche der Geschäftstätigkeit und basieren auf fairen und nachhaltigen Grundsätzen. Die Auswahl von Geschäftspartnern erfolgt unter besonderer Berücksichtigung der Einhaltung des Deichmann-Verhaltenskodex. Deichmann engagiert sich für sichere und faire Arbeitsbedingungen in den Produktionsstätten und strebt darüber hinaus kontinuierliche Verbesserungen in den sozialen und ökologischen Standards der Lieferkette an. Zudem setzt das Unternehmen auf umweltfreundliche Beschaffungs- und Produktionsmethoden, um negative Umweltauswirkungen zu reduzieren.

Im aktuellen Geschäftsjahr hat die Deichmann-Gruppe ihre Prozesse zur Erfüllung der Sorgfaltspflichten weiterentwickelt, um sicherzustellen, dass alle für die Unternehmensgruppe relevanten Gesetze und Anforderungen eingehalten werden. Wir orientieren uns dabei stark an bestehenden und kommenden EU-Regulierungen im Rahmen des EU Green Deals.
Das etablierte Risikomanagement umfasst regelmäßige sowie anlassbezogene Risikoanalysen zur Identifizierung potenzieller menschenrechtlicher und umweltbezogener Risiken in der Lieferkette. Bei festgestellten Risiken werden geeignete Präventions- und Abhilfemaßnahmen implementiert. Zudem besteht ein Beschwerdeverfahren, das regelmäßig auf seine Wirksamkeit überprüft und dokumentiert wird, um Hinweise wirksam bearbeiten zu können.

Durch aktive Mitwirkung in regionalen und globalen Initiativen setzt sich Deichmann für die Verbesserung sozialer und ökologischer Standards in der Lieferkette ein. Das Unternehmen ist

seit 2005 Mitglied der BSCI-Initiative zur Verbesserung sozialer Standards in globalen Wertschöpfungsketten (amfori) und Gründungsmitglied der Nachhaltigkeitsinitiative cads e.V., die sich mit der Reduzierung unerwünschter chemischer Substanzen sowie der Weiterentwicklung von Sozial- und Umweltstandards in der Schuhbranche befasst. Seit 2012 engagiert sich Deichmann zudem in der Leather Working Group (LWG), einer internationalen Initiative zur Optimierung der Umwelt- und Arbeitsbedingungen in der Lederproduktion.
Zum Schutz der Kundinnen und Kunden und im Sinne des vorbeugenden Verbraucherschutzes überprüft Deichmann kontinuierlich seine Produktpalette auf unerwünschte chemische Substanzen, um sicherstellen zu können, dass sowohl freiwillige als auch gesetzliche Vorgaben erfüllt werden.

4 Chancen-, Risiko- und Prognosebericht

4.1 Chancenbericht

Die Gesellschaft agiert im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit in einem sich stark ändernden Marktumfeld und sucht ständig nach neuen Chancen. Diese systematisch zu erkennen und zu nutzen – und dabei unnötige Risiken zu vermeiden – ist ein wesentlicher Faktor für das nachhaltige Wachstum unseres Unternehmens. Im Rahmen unseres Chancenmanagements werten wir bspw. Markt- und Wettbewerbsanalysen aus und befassen uns mit der Ausrichtung unseres Produktportfolios, den Kostentreibern sowie den kritischen Erfolgsfaktoren unserer Branche. Daraus werden konkrete Marktchancen abgeleitet, über deren Nutzbarmachung der Verwaltungsrat und die geschäftsführenden Direktoren im Rahmen der Geschäftsplanung entscheiden.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben Einfluss auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und des Konzerns. Sollten sich die künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen besser entwickeln, als wir in unserer Prognose dargestellt haben, könnten sich positive Auswirkungen auf Verkaufsstellen, Absatz, Umsatzerlöse und Jahresergebnisse ergeben.

Die Geschäftsführung der Gesellschaft ist sich der Tatsache bewusst, dass sich Chancen durch eine weitere Stärkung der Dachmarke „DEICHMANN“ ergeben können, wenn ein ausgewogener Mix aus Mode und Basis und gleichzeitig eine anhaltende Qualitätsoptimierung bei den Hauptmarken zu den bei Deichmann geltenden Preisen erfolgen. Hier gilt es, unsere Kunden in gewohnter Weise zufrieden zu stellen.

4.2 Risikobericht

Die Gesellschaft ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit verschiedenen Risiken ausgesetzt. Für die Sicherung des Unternehmenserfolges und der Wettbewerbsfähigkeit sind neben dem

Ergreifen von Chancen die Identifikation, die Bewertung und das Management von Risiken wesentlich. Ziel des Risikomanagements ist es, Risiken frühzeitig zu erkennen, sie zu bewerten und bei Notwendigkeit anhand zielgerichteter Maßnahmen zu verringern. Im Rahmen dieses Prozesses soll die notwendige Transparenz für Mitarbeiter geschaffen werden, um die Chancen- und Risikokultur zu fördern und dahingehend ein gemeinsames Verständnis aufzubauen.

Diese Bewertung der Risiken erfolgt auf Basis des jeweiligen Einzelrisikos. Für eine systematische Bewertung werden bei der Einordnung von Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß Bandbreiten herangezogen. In Abhängigkeit von Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß werden Risiken als „hoch", „mittel" oder „gering" im Hinblick auf mögliche negative Abweichungen in Bezug auf das Jahresergebnis für die Gesellschaft klassifiziert.

Durch die etablierten internen Controlling-Prozesse sollen ferner mögliche negative Effekte auf das Jahresergebnis frühzeitig erkannt und analysiert und zusätzlich geeignete Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Monatliche Analysen und Szenario-Simulationen sollen die schnelle Adaption der Gesamtlage des Unternehmens dokumentieren und die Wirkung von steuernden Eingriffen sichtbar machen.

In den folgenden Risikokategorien wurden wesentliche Risiken identifiziert:

<u>Märkte und Wettbewerb</u>
Die Gesellschaft ist insbesondere von geopolitischen Einflussfaktoren abhängig („Marktrisiken"). Politische Konflikte, Unruhen, Kriege sowie auch der Ausbruch von Pandemien in den Produktionsländern bergen für die Gesellschaft als stark integrierter Teil der Deichmann-Gruppe ein hohes Maß an Unsicherheit, da hierdurch sowohl die Produktion als auch die Stabilität von Lieferketten und damit die Warenbeschaffung gefährdet werden könnten.
Die Unternehmensgruppe kauft Schuhe in rund 40 Ländern der Welt ein. Durch langjährige Beziehungen zu einer Reihe von Produzenten in verschiedenen Beschaffungsregionen sind in der Vergangenheit stabile Beschaffungsstrukturen aufgebaut worden. Beschaffungsrisiken begegnet der Konzern entsprechend durch die Verteilung der Produktion auf verschiedene Länder, eine genaue Analyse der aktuellen Beschaffungsmärkte sowie etwaiger Alternativen. Hinsichtlich der Unterbrechungen in der Lieferkette, z.B. durch Naturereignisse, politische Konflikte oder Pandemien, gilt es, die Beschaffungsmärkte sowie etwaige Geschehnisse laufend zu überwachen, um frühzeitig Alternativ-Maßnahmen ergreifen zu können.
In der Beschaffung wird darüber hinaus besonderer Wert auf die Auswahl der Lieferanten im Hinblick auf die Einhaltung von Arbeits- und Sozialstandards gelegt, um das Risiko von Verstößen gegen die Sorgfaltspflichten in der Lieferkette möglichst zu begrenzen.
Ein geringes Wirtschaftswachstum sowie eine Verunsicherung der Konsumenten durch die wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen können ferner zu einer abnehmenden Besucherfrequenz und Kaufzurückhaltung führen und damit die Umsatzentwicklung der Gesellschaft beeinflussen. Die in den vergangenen Jahren erhöhte Inflation ist zwar im Berichtsjahr zurückgegangen. Die weiter zunehmenden Handelskonflikte können jedoch den Preisdruck insgesamt wiedererhöhen, auf die Kosten der Warenbeschaffung und der Transporte wirken

und ferner über eine mögliche Schwächung des Wirtschaftswachstums zu zurückhaltenden Konsumausgaben führen. Durch ein aktives Beschaffungs- und Logistikmanagement, ein differenziertes Kostenmanagement sowie ein attraktives Preis-Leistungsverhältnis beabsichtigt die Gesellschaft diesen Risiken zu begegnen.

Darüber hinaus wandelt sich das vom stationären Einzelhandel geprägte Wettbewerbsumfeld der Gesellschaft stetig durch voranschreitende Digitalisierung und zunehmenden Onlinehandel („Wettbewerbsrisiken"). Einer weiteren Verschiebung der Marktanteile vom stationären Einzelhandel zum Online-Handel stellt sich Deichmann durch die Weiterentwicklung seiner Omnichannel-Strategie, welche eine enge Verzahnung von stationärem und Online-Geschäft verfolgt, sowie eine gezielte Modernisierung der Verkaufsstellen im Hinblick auf Attraktivität für die Kunden.
Aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen können die beschriebenen Risiken unter Berücksichtigung der vorgenommenen und geplanten Risikobegrenzungsmaßnahmen insgesamt dennoch als hoch klassifiziert werden.

Legal und Compliance
Die Gesellschaft unterliegt zahlreichen Gesetzen und Bestimmungen. Verstöße könnten zu Strafen und Bußgeldern führen und Reputationsschäden nach sich ziehen („gesetzliche Risiken"). Unsere Compliance-Grundsätze schreiben allen Mitarbeitenden vor, die Gesetze und Bestimmungen sowie unsere Selbstverpflichtungen einhalten zu müssen. Der Deichmann Verhaltenskodex formuliert darüber hinaus Anforderungen an die Einhaltung von Arbeits- und Sozialstandards unserer Geschäftspartner. Zielsetzung unseres etablierten Compliance-Management-Systems ist somit die Vorbeugung möglicher Compliance- Risiken sowie die Identifizierung und angemessene Reaktion auf mögliche Verstöße. Den Mitarbeitenden und Externen steht ferner ein Hinweisgebersystem zur Verfügung, um rechtliche Verstöße oder unethisches Verhalten anonym zu melden. Neben eigenen Experten wird mit Beratern zusammengearbeitet, um frühzeitig rechtliche Anforderungen erkennen und angemessene Maßnahmen und Regelungen zur Gewährleistung der Compliance ergreifen zu können. Die Compliance-Risiken können daher als mittel eingestuft werden.

Operatives Geschäft
Deichmann ist wie jedes Unternehmen im Einzelhandel stark vom Konsumverhalten der Verbraucher sowie vom modischen Wandel abhängig („Moderisiko"). Zusätzlich können atypische Wetterverhältnisse die Nachfrage stark verändern („Wetterrisiko"). Jahrzehntelange Erfahrung versetzt die Gesellschaft in die Lage, diese Risiken zu kontrollieren und Gegenmaßnahmen durchzuführen, indem durch den unternehmensinternen Abstimmungs- und Auswahlprozess der von Deichmann angebotenen Handelswaren die richtige Balance zwischen Mode und Fashion Basics sowie einer innovativen Sortimentsentwicklung gefunden werden soll. Das Moderisiko und das Wetterrisiko können unter Berücksichtigung der vorgenommenen und geplanten Risikobegrenzungsmaßnahmen als gering bis mittel eingeschätzt werden.

Durch den Onlinehandel ist auch der stationäre Einzelhandel starken Veränderungen unterworfen. Ein weiterer Rückgang von Besucherfrequenzen in unseren VKST kann Einfluss auf die Standortqualität und damit die Umsatzentwicklung nehmen.

Durch die Anmietung von Verkaufsstellen werden somit – sofern dem nicht bereits bei Vertragsbeginn durch geeignete Vertragsoptionen begegnet werden kann – Risiken infolge möglicher Langfristigkeit der Mietverträge eingegangen („Mietrisiken"). Deichmann begegnet diesen Mietrisiken durch die sorgfältige Auswahl von Standorten, die kontinuierliche Beobachtung und Kontrolle des Standortumfeldes, regelmäßige Gespräche und Verhandlungen mit Vermietern zur adäquaten Risikobeteiligung in bestehenden Mietverhältnissen sowie durch den Einsatz von Mitarbeitern mit langjähriger Erfahrung im Retail-Geschäft, die auch bestehende Mietverträge unter permanente Beobachtung im Hinblick auf die Profitabilität der betriebenen Verkaufsstellen stellen. Durch Frequenzrückgänge in den Innenstädten kann sich die Standortqualität von Filialen dennoch verändern, sodass das Risiko unter Berücksichtigung der vorgenommenen und geplanten Risikobegrenzungsmaßnahmen insgesamt als gering eingeschätzt werden kann.
Letztlich sind wir bestrebt, sämtlichen operativen Risiken zudem durch ein gezieltes Kostenmanagement entgegenzuwirken.

<u>IT-Infrastruktur</u>
Für ein Einzelhandelsunternehmen mit einem Omnichannel-Vertriebsansatz ist das Funktionieren der IT-Systeme notwendig. Ein Ausfall der IT-Systeme würde die lokalen Vertriebsaktivitäten und den ordnungsgemäßen Betrieb des Warenflusses des Unternehmens und des Konzerns einschränken („IT-Risiken") und zählt damit zu den wesentlichen Risiken der IT-Sicherheit. Diesen Risiken begegnen wir mit einer Vielzahl von technischen und organisatorischen Maßnahmen, um den Schutz von Integrität, Vertraulichkeit und Verfügbarkeit unserer Systeme und Daten sicherstellen zu können.
Ferner ist der Schutz unserer IT-Systeme, vertraulicher und personenbezogener Daten vor unberechtigtem Zugriff und Missbrauch für uns von wesentlicher Bedeutung. Im Rahmen des Information Security Managements beschäftigt sich die Deichmann Gruppe zudem aktiv auch mit kritischen Situationen, regelmäßiger Schulung der Mitarbeitenden und Verfolgung eines vielschichtigen Sicherheitsansatz, bei dem präventive, detektive sowie korrigierende Maßnahmen gemeinsam interagieren, sodass den beschriebenen IT-Risiken durch die ergriffenen Maßnahmen sinnvoll begegnet werden kann. Aufgrund des allgemeinen Umfeldes einer zunehmenden Cyber-Kriminalität und Berichten von zunehmenden IT-Störungen klassifizieren wir die IT-Risiken auch unter Berücksichtigung umfangreicher Schutzmaßnahmen als hoch ein.

Finanzen

Finanzielle Risiken bestehen u.a. durch Schwankungen in Wechselkursrelationen für das Beschaffungsvolumen aus Fernost auf USD-Basis („Fremdwährungsbeschaffungsrisiko“) und durch die Anforderung der jederzeitigen Bereitstellung ausreichender Liquidität („Liquiditätsrisiken“).
Zur Reduzierung dieses Fremdwährungsbeschaffungsrisikos setzt der Konzern zur Absicherung von Bestellungen und von geplanten, aber noch nicht kontrahierten Bestellungen Devisentermingeschäfte ein. Diese werden ausschließlich mit Kreditinstituten abgeschlossen, deren Bonität nicht bezweifelt wird. Liquiditätsrisiken bestehen in diesem Zusammenhang nicht. Die Gesellschaft hält keine derivativen Finanzinstrumente zu Handelszwecken.

Liquiditätsrisiken können durch unvorhergesehene Liquiditätsbedarfe u.a. durch Planverfehlungen oder unvorhersehbare Kostensteigerungen entstehen. Der Konzern verfügt über eine solide Liquiditätsausstattung. Mit einer strukturierten Finanz- und Liquiditätsplanung soll der Konzern im Rahmen des Liquiditätsmanagements in die Lage versetzt werden, dass er über ausreichende Liquiditätsquellen verfügt, um allen Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. Ferner kann die Gruppe auf ein ausgewogenes Bankenportfolio zurückgreifen und somit auch das Bonitätsrisiko steuern.
Aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen können die Finanzrisiken unter Berücksichtigung der vorgenommenen und geplanten Risikobegrenzungsmaßnahmen als mittel eingeschätzt werden.

Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeiten und ihrer Auswirkungen grundsätzlich weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Wir sind zuversichtlich, dass die Ertragskraft des Konzerns und der Gesellschaft eine solide Basis für die künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die notwendigen Ressourcen sorgt, um die sich dem Konzern und der Gesellschaft bietenden Chancen nutzen zu können. Angesichts dieser Tatsachen werden wir den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch 2026 begegnen können.

4.3 Prognosebericht

Insbesondere die kontinuierliche Modernisierung des Filialnetzes wird auch im Jahr 2026 weiter vorangetrieben, um für moderne Verkaufsstellen zu sorgen. Im Jahr 2026 sind Investitionen in den Ausbau der Verkaufsstellen und die Infrastruktur von mehr als EUR 9 Mio. geplant. Hierdurch können sich langfristig positive Effekte auf die Paarzahl, die Umsatzerlöse und damit auch auf die Jahresergebnisse ergeben. Insgesamt ist für das Jahr 2026 eine zusätzliche Verkaufsstelle geplant.

Wie im Vorjahr, so steht auch 2026 im Zeichen der Optimierung des Filial-Portfolios. Die Profitabilität der Filialen hat dabei oberste Priorität. Durch Nachverhandlungen vor allem der

Mietkonditionen sollen Schließungen verhindert oder durch Verlegungen und Flächenanpassungen die Weichen für profitable Ergebnisse in der Zukunft gestellt werden.

Für das Jahr 2026 wird erwartet, dass bei geringen Umsatzsteigerungen und entsprechender Kostendisziplin das Ergebnis des Vorjahres erreicht werden kann. Abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kann die tatsächliche Umsatzsteigerung wesentlich von diesem Ziel abweichen und den Absatz, die Umsatzerlöse und die Jahresergebnisse dementsprechend beeinflussen.

Das Online-Business wird konsequent im Sinne einer ambitionierten Omnichannel Strategie vorangetrieben. Das allgemeine Sortiment ergänzt durch Online-Exklusiv-Angebote können im Online-Shop bestellt werden. Die Steigerung der Kundenzufriedenheit über die Verknüpfung des Online- und Offline-Geschäfts sowie auch die Exzellenz je Kanal stehen nach wie vor im Fokus. Dabei nimmt unsere App eine zunehmend bedeutende Rolle ein. Die Omnichannel Services wie Click & Collect, Ship to Home oder Ship to Store werden hierzu ebenfalls weiter ausgebaut. Das bestehende Loyalty Programm soll weiter überarbeitet und besser mit der App und den Omnichannel Services verknüpft werden.

Die Geschäftsführung ist davon überzeugt, dass die Gesellschaft im Schuhmarkt gut positioniert ist. Für das Geschäftsjahr 2026 wird bei Erreichung der geplanten Umsatzsteigerungen und unter Berücksichtigung erhöhter Kosten für die Gesellschaft ein Jahresergebnis vor Zinsen und Steuern auf dem Niveau von 2025 erwartet.

Wien, 27. Februar 2026

Geschäftsführung

Georg Müller Radu Stoica Robert Weiß