Lagebericht
für das Geschäftsjahr 2024/2025

der

Parfümerie Douglas Gesellschaft m.b.H.
Wien

(Zahlen in Klammerausdruck geben Vorjahreswerte zum 30.09.2024 an)
(Da die Werte im Lagebericht grundsätzlich in TEUR angegeben, kann dies zu Rundungsdifferenzen führen.)

I. Angaben über den Geschäftsverlauf

Rahmenbedingungen des Unternehmens - Darstellung der Marktsituation
Mit der bereits im Mai 2023 vorgestellten und seitdem in Umsetzung befindlichen „Let it bloom – Douglas 2026“ Strategie wurde die Marktführerschaft in Österreich weiter erfolgreich gestärkt und mit einem stärkeren Fokus auf das operative Geschäft geschärft. Das Omnichannel-Angebot wurde mit Click & Collect und Click & Reserve optimal ausgebaut und wird immer mehr von KundInnen genutzt.
Das weltweite Wirtschaftswachstum war hierbei stabil. Besonders die sinkenden Energiepreise trugen dazu bei, dass die Inflation schneller zurückging als ursprünglich angenommen. Die wirtschaftliche Entwicklung bleibt jedoch weiterhin belastet infolge anhaltender geopolitischer Spannungen und struktureller Ungleichgewichte. In einem nach wie vor herausfordernden Umfeld erwies sich die Wirtschaft im Euroraum als vergleichsweise resilient und befand sich im Berichtszeitraum auf einem stabilen Wachtstumspfad.

Absatzentwicklung
Der europäische Premium-Beauty-Markt hat sich als äußerst resilient erwiesen. Diese Entwicklung verdeutlicht die anhaltende Nachfrage nach hochwertigen Beauty-Produkten trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten. Haarpflege war im Geschäftsjahr 2024/2025 die wachstumsstärkste Kategorie im Premium-Beauty-Markt.

Entwicklung des Filialnetzes (stationär)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Gesamtzahl	45	45	46	46	46	46	39	34	33	35	36
davon											
- umgebaut bzw. vergrößert	4	4	2	2	2	1	0	0	1	3	5
- neu eröffnet	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5	2
- geschlossen	1	1	0	1	0	0	7	5	0	4	1

Finanzlage
Die Finanzlage ist stabil.

Investitionstätigkeit
Insgesamt wurden im vergangenen Jahr Investitionen in Höhe von rund TEUR 6.926 (TEUR 9.748) getätigt. Das Abschreibungsvolumen erreichte TEUR 2.652 (TEUR 1.674).

Darstellung des Ergebnisses
Die Umsatzerlöse betrugen 2023/2024 TEUR 130.890; dieses Geschäftsjahr erreichten sie eine Höhe von TEUR 154.170. Sie bestehen großteils aus Warenumsätzen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind von TEUR 1.351 auf TEUR 1.468 gestiegen. Zur Zusammensetzung wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr von TEUR 40.626 auf TEUR 45.005 gestiegen. Zur Zusammensetzung wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Das Betriebsergebnis belief sich auf TEUR 6.123 (TEUR 4.084).

Der Anstieg des Finanzergebnisses von TEUR -879 auf TEUR -319 resultiert aus den niedrigeren Zinsaufwendungen.

Das Ergebnis vor Steuern ist gegenüber dem Vorjahr von TEUR 3.206 um TEUR 2.598 auf TEUR 5.804 gestiegen.

Insgesamt ist das Anlagevermögen von TEUR 11.490 auf TEUR 15.765 gestiegen und weist einen Anteil von 38,45 (31,56) % an der Bilanzsumme auf.
Das Umlaufvermögen iHv. TEUR 24.192 (59,00 %) hat sich im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 1 vermehrt.

Die Rechnungsabgrenzungsposten sind im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 61 gestiegen.

Die aktiven latenten Steuern haben sich von TEUR 561 auf TEUR 824 erhöht. Zur Veränderung wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Die Eigenkapitalquote beläuft sich auf 28,72 (19,23) %.

Die Rückstellungen sind von TEUR 7.541 auf TEUR 6.134 gesunken und weisen einen Anteil am Gesamtkapital iHv. 14,96 (20,71) % auf. Zur Zusammensetzung wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Ursache für den Anstieg der Verbindlichkeiten von TEUR 21.860 auf TEUR 22.989 ist die stichtagsbezogene Betrachtungsweise.

Der Finanzierungsgrad aus den Verbindlichkeiten gemessen am Gesamtkapital beläuft sich auf 56,07 (60,05)%.

II. Analyse des Geschäftsverlaufs

finanzielle Leistungsindikatoren

	2024/2025	2023/2024
Ergebnis vor Steuern	5.804.017,53	3.205.526,23
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen	319.379,44	879.493,14
= Earnings before Interest and Tax (EBIT)	**6.123.396,97**	**4.085.019,37**
/ Umsatzerlöse	154.169.762,51	130.889.974,75
*100		
= Return on Sales	**3,97%**	**3,12%**
Ergebnis vor Steuern	5.804.017,53	3.205.526,23
/ Eigenkapital zu Beginn des Geschäftsjahres	6.999.503,95	7.010.249,22
*100		
= Return on Equity (ROE)	**82,92%**	**45,73%**
Earnings before Interest and Tax (EBIT)	6.123.396,97	4.085.019,37
/ Gesamtkapital zu Beginn des Geschäftsjahres	36.402.712,80	29.148.650,49
*100		
= Return on Investment (ROI)	**16,82%**	**14,01%**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Cash Pooling	1.975.663,04	2.523.881,24
+ Sozialkapitalrückstellungen	2.086.837,00	2.500.949,00
= verzinsliches Fremdkapital	**4.062.500,04**	**5.024.830,24**
- flüssige Mittel	-416.920,26	-709.996,36
= Nettoverschuldung (net debt)	**3.645.579,78**	**4.314.833,88**
kurzfristiges Umlaufvermögen	24.191.784,53	24.190.917,20
+ kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	221.810,96	160.726,63
= kurzfristiges Umlaufvermögen	**24.413.595,49**	**24.351.643,83**
kurzfristige Verbindlichkeiten	22.988.990,80	21.860.428,15
+ Rückstellungen	6.133.875,09	7.540.780,70
- Sozialkapitalrückstellungen (lfr.)	-2.086.837,00	-2.500.949,00
+ kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	101.819,90	2.000,00
= kurzfristiges Fremdkapital	**27.137.848,79**	**26.902.259,85**
+ kurzfristiges Umlaufvermögen	24.413.595,49	24.351.643,83
- kurzfristiges Fremdkapital	-27.137.848,79	-26.902.259,85
Working Capital (WC)	**-2.724.253,30**	**-2.550.616,02**
Eigenkapital	11.777.518,09	6.999.503,95
/ Gesamtkapital	41.002.203,88	36.402.712,80
* 100		
= Eigenkapitalquote (Equity Ratio)	**28,72%**	**19,23%**
Nettoverschuldung (net debt)	3.645.579,78	4.314.833,88
/ Eigenkapital	11.777.518,09	6.999.503,95
* 100		
= Nettoverschuldungsgrad (Gearing)	**30,95%**	**61,64%**

Geldflussrechnung

		2024/2025	2023/2024
		EUR	EUR
1.	Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	7.419.599,06	11.554.413,18
2.	Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-6.926.178,52	-9.478.127,35
3.	Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-786.496,64	-1.881.041,49
4.	**zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Z 1+2+3)**	**-293.076,10**	**195.244,34**
5.	+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Beginn der Periode	709.996,36	514.752,02
6.	**Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode**	**416.920,26**	**709.996,36**

nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die **Qualifikationen der Mitarbeiter/-innen** stellen einen wesentlichen Teil des Kapitals dar. Ihre Identifikation mit dem Unternehmen und ihr Engagement für dessen Ziele, leisten den entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg.
Die Douglas Akademie bildet den geeigneten Rahmen für die Ausbildung der Mitarbeiter/-innen.
Wir bieten unseren Mitarbeitenden eine Umgebung, in der sie ihr Arbeitsleben so gestalten können, wie es ihren Lebensumständen am besten entspricht. Ein Schlüsselelement dafür ist unser flexibles Arbeitszeitmodell, das eine individuelle Einteilung der Arbeitszeit zulässt. So lassen sich etwa eine Weiterbildung bzw. eine temporäre Auszeit planen oder mehr Zeit mit der Familie verbringen. Uns ist bewusst, dass ein hohes Arbeitspensum nur zu erfüllen ist, wenn es auch einen Ausgleich gibt - zeitlich, körperlich und mental. Daher legen wir großen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter die für sie passende Balance zwischen den eigenen Bedürfnissen und denen des Arbeitgebers und der Kunden finden.

Entlohnungsstruktur

Der Großteil der Mitarbeiter/-innen besteht aus Angestellten. Etwa 80 % (30 %) sind Teilzeitkräfte.

Struktur des Personalaufwandes

Der Personalaufwand beträgt heuer rund 10,96 % (11,94 %) des Umsatzes.

Sonderzuwendungen

Bei Erreichung von strategischen Zielen erhalten Bereichsleitungen und Filialleitungen Sonderprämien.

Ausbildung

Mit Motivations- und Trainingsprogrammen werden die MitarbeiterInnen für die Omnichannel Strategie sensibilisiert.
Ein großer Fokus liegt weiterhin in speziellen Schulungen zur Steigerung der Kundengewinnungsquote und Exklusivmarkenanteil. Da die technischen Voraussetzungen für Online Schulungen geschaffen wurden, konnten die Trainings in sehr effizienter Weise digital durchgeführt werden.

Fluktuation

Die Fluktuation ist im branchenüblichen Schnitt gelegen. Sie nimmt erfahrungsgemäß mit der Länge der Betriebszugehörigkeit ab.

III. Die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Im Rahmen der Unternehmensstrategie ‚Let it bloom – DOUGLAS 2026' befindet sich die DOUGLAS Group im Geschäftsjahr auf einem expansiven Weg, was sich im Ausbau der Filialanzahl zeigte.
Dank einer vorausschauenden Planung und Vorratshaltung befanden sich die Produktverfügbarkeiten der DOUGLAS Group und die Lieferzeiten im Geschäftsjahr auf dem gewünschten Niveau. Insbesondere die Verfügbarkeit stark nachgefragter Marken sorgte dafür, dass die Nachfrage jederzeit bedient werden konnte. Aufgrund der gestiegenen Inflation waren lieferantenseitig Preissteigerungen zu beobachten. Wir konnten diese Preiserhöhungen an die Kund*innen weitergeben.
Das operative Geschäft der DOUGLAS Group finanziert sich aus dem Free Cash Flow.
Für 2025/26 wird weiteres Wachstum durch das Omnichannel-Model aus beiden Kanälen, Filiale und E-Commerce erwartet.
Diese Prognose basiert auf einem erwarteten deutlichen Anstieg der Besucherzahlen getrieben durch Neueröffnungen und organisches Wachstum sowie einer angestrebten Verbesserung der Kundengewinnung in den Filialen. Des Weiteren stützt sie sich auf ein Umsatzwachstum im Bereich E-Commerce, das von einer positiven Marktdynamik, einem erweiterten Sortiment, einem verbesserten Einkaufserlebnis, App-Upgrades, einem überarbeiteten Beauty-CardKonzept und verstärkten Aktivitäten im Bereich Social Commerce und Retail Media sowie der Weiterentwicklung des Partnerprogramms angetrieben werden soll.

Entwicklungstendenzen – Markt- und Absatzentwicklung, geplante Maßnahmen
Generell befindet sich der Handel in einer Transformation, der Trend zum Online-Shoppen ist ungebrochen; aber auch die Filialen scheinen wieder an Attraktivität zu gewinnen. Dank der „Let it bloom – Douglas 2026" Strategie ist das Unternehmen für den Strukturwandel sehr gut gerüstet.

IV. Forschung und Entwicklung, bestehende Zweigniederlassungen, Verwendung von Finanzinstrumenten

Das Unternehmen ist nicht im Bereich Forschung und Entwicklung tätig.
Das Unternehmen verfügt über keine Zweigniederlassungen.
Das Unternehmen verwendet keine derivativen Finanzinstrumente; - die originären Finanzinstrumente sind im Jahresabschluss ersichtlich.

V. Risikomanagement

Das Risikomanagement beruht auf der Entwicklung eines Risikomanagementsystems zur fortlaufenden Identifizierung und Bewertung des unternehmerischen Risikos, um frühzeitig entsprechende Maßnahmen einleiten zu können. Ziel des Finanz- und Risikomanagements der Gesellschaft ist die Sicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken jeglicher Art. Beim Management der Finanzpositionen verfolgt die Gesellschaft eine konservative Risikopolitik. Zur Absicherung gegen das Liquiditätsrisiko werden nennenswerte Geschäftsvorfälle in einem Liquiditätsplan erfasst, der einen Überblick über die Geldaus- und -eingänge vermittelt.
Wesentliche Forderungsausfälle sind nicht zu erwarten.
Soweit bei finanziellen Vermögenswerten Ausfall- und Bonitätsrisiken erkennbar sind, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen.

Die Gesellschaft verfügt über einen soliden Kundenstamm. Das Ausfallrisiko wird als gering eingestuft. Der Liquiditätsbedarf wird über die Einbeziehung in die Konzernfinanzierung abgedeckt. Investitionen werden ausschließlich nach Maßgabe der Liquiditätslage in Abstimmung mit der Obergesellschaft durchgeführt.
Verbindlichkeiten werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsfristen entrichtet.

Da Forderungen und Verbindlichkeiten fast ausschließlich auf EUR lauten, ist kein Fremdwährungsrisiko gegeben. Das Risiko von Fehleingaben durch Mitarbeiter/-innen in Softwaresysteme wird durch entsprechende laufende Schulungen minimiert.
Aufgrund des laufenden Monitorings der finanzwirtschaftlichen Risken sowie jener des Absatzmarktes, verbunden mit entsprechenden Maßnahmen, ist der Fortbestand des Unternehmens nicht gefährdet.

Unterschriften der Geschäftsführung

v. Dewall

Petra von Dewall

Veit Weiland

Veit Weiland (Mar 13, 2026 12:11:42 GMT+1)

Veit Weiland

Wien, am 13. März 2026