Unser Ö-Bonus Club GmbH

Lagebericht 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1 Geschäft und Rahmenbedingungen

1.1.1 Allgemein

Die Unser Ö-Bonus Club GmbH (in weiterer Folge UÖBC) wurde 2018 als eigenständiges Unternehmen der REWE Group in Österreich etabliert. Alleiniger Gesellschafter ist die Rewe International Dienstleistungsgesellschaft mbH. UÖBC hat Mitte 2019 den jö Bonus Club, ein händler- und branchenübergreifendes Multipartnerprogramm am österreichischen Markt eingeführt. Kunden, die Inhaber der jö Karte oder jö App sind, können bei den teilnehmenden Partnerunternehmen Bonuspunkte bei ihren Einkäufen sammeln und diese gegen attraktive Vorteile bei den teilnehmenden Partnerunternehmen einlösen, diese für caritative Projekte spenden oder für Vergünstigungen auf Freizeit- und Kulturerlebnisse verwenden. Die UÖBC betreut und organisiert das Kundenbindungsprogramm, ist Vertragspartnerin der Kunden und fungiert als Dienstleisterin für die teilnehmenden Partnerunternehmen.
Die jö Karte und die jö App werden täglich über 1 Million Mal von über 4,5 Millionen aktiven Clubmitglieder beim Einkaufen genutzt. Damit hat sich der jö Bonus Club für beinahe jeden zweiten Österreicher als wertvoller Begleiter im Alltag etabliert und begeistert täglich seine Mitglieder.

1.1.2 Geschäftsverlauf

Im Geschäftsjahr 2025 setzte die UÖBC ihre stabile wirtschaftliche Entwicklung trotz eines weiterhin anspruchsvollen gesamtwirtschaftlichen Umfelds fort. Nach zwei Jahren rückläufiger Wirtschaftsleistung verzeichnete die österreichische Wirtschaft im Jahr 2025 wieder ein leichtes Wachstum. Laut vorläufigen Ergebnissen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen stieg das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,6 %.[1]

Gleichzeitig blieb der Preisauftrieb im Jahresdurchschnitt erhöht: Die Inflationsrate belief sich 2025 auf 3,6 % (nach 2,9 % im Jahr 2024).[2] Die Konsumnachfrage stabilisierte sich vor diesem Hintergrund nur schrittweise. Der Einzelhandel zeigte ab dem Frühjahr wieder leichte Zuwächse; für 2025 wird ein nomineller Umsatzanstieg von voraussichtlich 3,2 % gegenüber dem Vorjahr erwartet. Bis einschließlich Oktober 2025 entsprach dies einem realen Umsatzwachstum von knapp über 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr.[3]

Die wirtschaftliche Lage blieb jedoch für viele Unternehmen angespannt, was sich in einem weiterhin hohen Insolvenzaufkommen widerspiegelte (+3,4 % gegenüber dem Vorjahr).[4] Diese Rahmenbedingungen beeinflussten auch das Investitions- und Vermarktungsverhalten vieler Marktteilnehmer. Insbesondere bei werbetreibenden Unternehmen waren eine erhöhte

[1] https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2026/03/20260305BIP2025Q4.pdf
[2] https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2026/01/20260119VPIJahr2025.pdf
[3] https://www.handelsverband.at/presse/presseaussendungen/weihnachts-pk-2025/
[4] https://www.ksv.at/insolvenzstatistik/unternehmensinsolvenz-2025

Budgetdisziplin sowie eine fortgesetzte Verlagerung von Print- zu digitalen Kommunikationskanälen zu beobachten. Gleichzeitig gewann die Bedeutung effizienter, datengetriebener CRM- und Kommunikationslösungen weiter an Gewicht.

Vor diesem Hintergrund und dank intensivierter vertrieblicher Aktivitäten entwickelten sich die Umsatzerlöse der UÖBC im Geschäftsjahr 2025 leicht positiv: Insgesamt konnten Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 32.135 (Vorjahr: TEUR 31.048) erzielt werden, was einem Umsatzplus von 3,5% entspricht. In diesem Zusammenhang ist auch der weitere Ausbau des Partnernetzwerks des jö Bonus Clubs positiv hervorzuheben: Mit der Raiffeisenlandesbank NÖ-W und Sutterlüty konnten im Jahr 2025 gleich zwei neue Partnerunternehmen gewonnen werden.

Durch gesteigerte Umsätze und konsequentes Kostenmanagement konnte ein deutlich positives EBIT von TEUR 4.066 (Vorjahr: TEUR 4.289) erwirtschaftet werden.

1.2 Bericht über Zweigniederlassungen

Es bestehen keine Zweigniederlassungen.

1.3 Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Erfolgswirtschaftliche Kennzahlen

	in TEUR	
	2025	2024
Umsatzerlöse	32.135	31.048
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	4.066	4.289
ROS (EBIT/Umsatzerlöse)	12,65%	13,81%
ROE (EGT/Eigenkapital)	27,74%	39,31%

Finanzwirtschaftliche Kennzahlen

	in TEUR	
	2025	2024
Nettoverschuldung (verzinsliches FK abz. Liquide Mittel)	-35.527	-32.611
Eigenkapitalquote (Equity Ratio)	43,99%	37,44%

Analyse der Geldflüsse

	in TEUR	
	2025	2024
Geldflussrechnung (indirekte Methode)		
Cash Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit (OCF)	3.143	6.158
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit (ICF)	-206	-172
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit (FCF)	0	0

1.3.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Das Unternehmen beschäftigt im Jahresdurchschnitt 133 (Vorjahr: 130) Mitarbeiter.

Die Gesellschaft ist in das Human-Resources-Management der REWE International Gruppe eingebunden. Im Rahmen dieser Maßnahmen finden insbesondere spezifische Schulungen und Ausbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter statt.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

2.1 Voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

Für das Jahr 2026 wird – bei weiterhin bestehenden Unsicherheiten – eine Fortsetzung der konjunkturellen Erholung erwartet. Das WIFO prognostiziert für Österreich ein reales BIP-Wachstum von 1,2 % sowie einen Rückgang der Inflation auf 2,6 %.[5]

Gleichzeitig dürfte die Einkommensentwicklung privater Haushalte real zunächst verhalten bleiben; damit wird auch vom privaten Konsum nur eine begrenzte Wachstumsdynamik erwartet. Positiv sollten hingegen Impulse aus Exporten und Investitionen wirken, wenngleich die Entwicklung angesichts geopolitischer und handelspolitischer Risiken anfällig für Rückschläge bleibt.[6] So wurde auch in einer aktuellen OECD-Prognose das reale BIP-Wachstum 2026 auf über 1 Prozent geschätzt – jedoch ohne die potenziell negativen Einflüsse des Iran-Konflikts auf das Wirtschaftswachstum zu berücksichtigen.[7]

Für die UÖBC liegt der Fokus im Jahr 2026 weiterhin auf der Stärkung des Multipartnerprogramms und dem Ausbau digitaler, datengetriebener Angebote. Nach der erfolgreichen Erweiterung des Partnernetzwerks im Jahr 2025 wird auch für 2026 ein Ausbau des Partnernetzwerks angestrebt. Darüber hinaus stehen die Skalierung bestehender Produkte, die Weiterentwicklung der digitalen CRM-Kanäle sowie die Intensivierung der vertrieblichen Aktivitäten in den Bereichen CRM-Maßnahmenvermarktung, Werbekooperationen und Analytics-Consulting im Vordergrund.

Der Mitarbeiterstand soll auf einem konstanten Niveau verbleiben. Gleichzeitig wird ein straffes Kostenmanagement fortgeführt, um Kostensteigerungen aufgrund von Preissteigerungen bestmöglich zu verarbeiten und die Effizienz weiter zu erhöhen.

Im technischen Betrieb und in der Weiterentwicklung des Kundenbindungsprogramms wird weiterhin mit gezielten Investitionen gerechnet, um den Anforderungen der fortschreitenden Digitalisierung gerecht zu werden. Im Marketing wird verstärkt auf einen digitalen Mediamix und die Nutzung eigener Kanäle gesetzt.

Insgesamt wird erwartet, das Geschäftsjahr 2026 mit einem deutlichen Jahresüberschuss abzuschließen.

[5] https://www.wifo.ac.at/wp-content/uploads/upload-6792/kp_2025_04.pdf
[6] https://www.wifo.ac.at/wp-content/uploads/upload-6792/kp_2025_04.pdf
[7] https://orf.at/stories/3424297/

2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

2.2.1 Beschaffungsrisiko

Durch kurzfristig auftretende Störungen in den globalen Warenflüssen kann es zu Lieferengpässen kommen. Diese können in der Regel durch alternative Lieferanten zeitgerecht behoben werden. Aufgrund der geografischen Ausrichtung der Beschaffungs- und Absatzmärkte bestehen derzeit keine unmittelbaren Auswirkungen des Nahost-Konfliktes/Iran-Krieges auf die Geschäftstätigkeit der REWE Group. Mögliche indirekte Effekte können sich jedoch aus globalen Energie- und Rohstoffpreisentwicklungen ergeben und werden im Rahmen des Risikomanagements laufend beobachtet.

2.2.2 Personalrisiko

Die Gesellschaft benötigt für ihre strategischen und unternehmerischen Ziele qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Dadurch entsteht die ständige Herausforderung, dieses Personal für den Konzern zu gewinnen und zu binden. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Fachkräftemangels und dem weiteren hohen Stand an offenen Stellen wird dies zunehmend schwieriger. Aktuell zeichnet sich zwar eine leichte Entspannung ab[8], der demografische Wandel wird aber auch zukünftig Auswirkungen auf die Gewinnung qualifizierter Fach- und Führungskräfte haben.
Um die Qualifikation der Mitarbeiter zu verbessern, werden zielgruppenspezifische Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen umgesetzt und ein breit gefächertes Seminarangebot steht ebenfalls zur Auswahl.

Neben klassischen Trainings werden auch moderne Methoden wie das E-Learning in Form von kompakten Modulen zu verschiedenen Themen eingesetzt.

Der Fachkräftemangel betrifft auch die Gesellschaft. Hierauf wird laufend mit Employer Branding Kampagnen reagiert, um sich so als attraktiver Arbeitergeber mit vielfältigen Job- und Entwicklungsmöglichkeiten bei potentiellen Bewerber:innen zu positionieren.

[8] Statistik Austria, Zahl der offenen Stellen 2025 erneut gesunken

2.2.3 Finanzinstrumente

Folgende Finanzinstrumente werden verwendet (die Werte sind in der Bilanz ersichtlich):

- liquide Mittel,
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen,
- Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen,
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten,
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen,
- Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

2.2.4 Liquiditätsrisiko

Die Gesellschaft hat einen Finanzplan erstellt, der laufend aktualisiert und an die aktuellen Verhältnisse angepasst wird. Das Liquiditätsrisiko wird vom Management als gering eingeschätzt. Die Gesellschaft ist in das Cashpooling des REWE-International-Konzerns eingebunden. Die wesentlichen Risiken aus Konzernverrechnungen und Bankverbindlichkeiten sind durch das Risikomanagement der REWE-Group, der die Gesellschaft angehört, abgedeckt. Dadurch ist sichergestellt, dass ausreichend Liquidität zur fristgerechten Bedeckung der Verbindlichkeiten vorhanden ist.

2.2.5 Fremdwährungsrisiko

Da sowohl Beschaffung als auch Vertrieb im Wesentlichen in Euro abgewickelt wird, besteht kein Fremdwährungsrisiko.

2.2.6 Ausfallsrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Gesellschaft beurteilt das Ausfallsrisiko betreffend den gesamten Kundenforderungsbestand regelmäßig und trägt den aktuellen Verhältnissen mit einer Wertberichtigung Rechnung. Weiters ist die Gesellschaft seit 2009 in das zentrale Forderungsmanagement der REWE Group eingebunden.

Derzeit bestehen keine wesentlichen Forderungen gegenüber Russland und der Ukraine wodurch auch aus diesem Sachverhalt kein erhöhtes Ausfallrisiko gegeben ist.

2.2.7 Ausfallsrisiko von Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen

Aufgrund der laufenden Zahlungen und der wirtschaftlichen Lage der verbundenen Unternehmen schätzen wir das Ausfallsrisiko als gering ein.

2.2.8 Cashflowrisiko

Das Risiko, dass sich zukünftige Zahlungen aufgrund von Zinsschwankungen ändern, schätzen wir als gering ein.

2.2.9 Preisänderungsrisiko

Da die Gesellschaft langfristige Abnahmeverträge mit Lieferanten abgeschlossen hat, beobachten und schätzen wir das Preisänderungsrisiko laufend ein.

2.2.10 Legislatives Risiko

Aus Risikogesichtspunkten werden alle relevanten Gesetze oder Verordnungen, die den Geschäftszweck der Gesellschaft betreffen, wenn möglich schon im Prozess der Ausarbeitung bzw. Änderung intensiv beobachtet. Die Auswirkungen von neuen bzw. geänderten Gesetzen oder Verordnungen auf die Gesellschaft können somit zeitnah analysiert und bewertet werden, wodurch ein zeitgerechtes Handeln möglich ist.

2.2.11 Verfahrensrisiko

Aufgrund eines anhängigen Verfahrens hinsichtlich datenschutzrechtlicher Bestimmungen, die bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses zu keiner Entscheidung geführt haben, wurden für künftige Zahlungen im Falle eines Schuldspruches entsprechende Rückstellungen gebildet.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Im Bereich Forschung und Entwicklung wurden keine Aktivitäten gesetzt.

Wiener Neudorf, am 30. April 2026

Die Geschäftsführung:

Signiert von:
C90B10E96FC1409...
Nikolai SCHEURECKER e.h.

Signiert von:
81BDB41CEB65454...
Dr. Alexander MERKLEIN e.h.