Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Februar 2024 bis 31. Jänner 2025
A&F HCo Stores AT GmbH, 1010 Wien

1. Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

A&F HCo Stores AT GmbH (das "Unternehmen") ist ein Fachhändler, der sechs Geschäfte mit einem breiten Spektrum an Bekleidung, Körperpflegeprodukten und Accessoires für Damen und Herren unter der Marke Hollister Co. betreibt. Die Marke hat es sich zur Aufgabe gemacht, Produkte von dauerhafter Qualität und außergewöhnlichem Komfort anzubieten, die es Kunden auf der ganzen Welt ermöglichen, ihre eigene Individualität und ihren Stil auszudrücken.

Die Gesellschaft hat ihre Verkaufstätigkeit am 1. Dezember 2011 an ihrem Standort in Graz aufgenommen.

Am Ende des Geschäftsjahres zum 31. Jänner 2025 verfügt die Gesellschaft über 5 Filialen in Österreich (Graz, Wien, Linz, Vösendorf und Villach). Der Markt in Salzburg wurde im Juni 2024 geschlossen. Es bestehen keine Filialen.

Es liegen derzeit keine Pläne vor, neue Filialen zu eröffnen.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Gesellschaft wies im Vergleich zu EUR 9,5 Mio. im Vorjahr, zum 31. Jänner 2025 eine Bilanzsumme in Höhe von EUR 10,4 Mio. aus. Das Anlagevermögen beträgt zum Ende des Geschäftsjahres EUR 1,8 Mio. (Vorjahr: EUR 2,6 Mio.). Der Lagerbestand verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von EUR 1,0 Mio. auf EUR 0,9 Mio. Die flüssigen Mittel haben sich von EUR 4,0 Mio. im Geschäftsjahr 2023/2024 auf EUR 6,8 Mio. im Geschäftsjahr 2024/2025 erhöht. Das Fremdkapital belief sich im Geschäftsjahr 2024/2025 auf EUR 7,4 Mio. (Vorjahr: EUR 7,0 Mio.) und setzt sich im Wesentlichen aus sonstigen Rückstellungen in Höhe von EUR 1,4 Mio. (Vorjahr: EUR 1,7 Mio.) und sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 0,5 Mio. (Vorjahr: EUR 0,9 Mio.) und Rechnungsabgrenzungsposten von EUR 0,9 Mio. (Vorjahr: EUR 1,1 Mio.) zusammen.

Zum Bilanzstichtag 31. Jänner 2025 beträgt das Eigenkapital EUR 3,0 Mio. (31. Jänner 2024 : EUR 2,5 Mio.).

Die Aufwendungen setzen sich im Wesentlichen aus dem Materialaufwand (EUR 7,1 Mio.), dem Personalaufwand (EUR 3,1 Mio.; darunter vor allem Gehälter, Sozialversicherung sowie andere Leistungen für Mitarbeiter der sechs Filialen des Unternehmens) und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen (EUR 4,2 Mio.), wie Miete, Unterhalts- sowie Vertriebskosten zusammen.

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024/2025 und beträgt EUR 0,6 Mio., im Vergleich zum Vorjahr (EUR 0,5 Mio.).

Der Jahresüberschuss von EUR 0,5 Mio. beinhaltet Einkommensteuern von EUR 0,1 Mio.

Der operative Cashflow in Höhe von EUR 2,9 Millionen wurde durch die Veränderungen im Working Capital beeinflusst, und der investierende Cashflow in Höhe von (0,1) Millionen EUR war auf Investitionen in Ladeneinrichtungen zurückzuführen und der Finanzierungs-Cashflow betrug Null.

Leistungskennzahlen

Die Gesellschaft betrachtet normalerweise das Umsatzwachstum und vergleichbare Filialumsätze, definiert als Jahresumsätze einer seit mindestens einem Jahr geöffneten Filiale, als wichtige Leistungsindikatoren. Die Umsatzsteigerung der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2024/2025 betrug 0 %.

Sonstige Leistungsindikatoren

Das Unternehmen bietet für Mitarbeiter auf allen Ebenen des Managements ein individuell auf die jeweilige Position abgestimmtes Einführungstraining (vom Administrator bis zum Regional Manager) und Support an, dass durch eine Kombination aus der Arbeit mit einer elektronischen Lernmanagement-Software ("ELM") und persönlichen Unterweisungen übermittelt wird. Inhalte für die Fortbildung von Führungskräften stehen für geschäftsleitende Manager über ELM zur Verfügung. Sämtliche Teilzeitmitarbeiter erhalten zunächst ein Einführungstraining, dem dann vierteljährlich weitere Fortbildungen folgen, die mittels Trainingskarten und Produktkatalogen von ihren Vorgesetzten gehalten werden. Das Einführungstraining umfasst für alle Mitarbeiter Gesundheits- und Sicherheitstraining einschließlich manuelle Bedienung, Leitersicherheit, Brandprävention, Umgang mit Chemikalien und Gefahrenmaterial u.v.a. Für sämtliche Vollzeitmitarbeiter wird ein Erste-Hilfe-Kurs organisiert, der von externen Anbietern entsprechend den Anforderungen vor Ort gehalten wird. Das Unternehmen organisiert einmal jährlich auch ein Training für alle Mitarbeiter über Diversität und Inklusion.

2. Voraussichtliche Entwicklung, Risiken und Forschung & Entwicklung

Wesentliche Risiken und Unsicherheiten für die zukünftige Entwicklung:

Die folgenden Risikofaktoren sollten sorgfältig im Zusammenhang mit der Bewertung unseres Geschäfts und den zukunftsgerichteten Aussagen, die in diesen Finanzberichten enthalten sind, gelesen werden.

Jeder dieser Risikofaktoren könnte zu erheblichen negativen Auswirkungen auf das Geschäft, die Betriebsergebnisse und die finanzielle Lage des Unternehmens führen. Weitere Risiken und Unsicherheiten, die uns derzeit nicht bekannt sind oder die wir derzeit nicht als wesentlich erachten, können sich in zukünftigen Perioden oder bei veränderten Umständen ebenfalls erheblich negativ auf unser Geschäft auswirken.

Zu den makroökonomischen und branchenspezifischen Risiken gehören:

- Änderungen der weltweiten Wirtschafts- und Finanzlage, einschließlich der Auswirkungen auf das Verbrauchervertrauen und die Konsumausgaben, könnten sich erheblich negativ auf unser Geschäft auswirken.
- Wenn wir es nicht schaffen, unsere Kunden einzubinden, die Kundennachfrage und sich ändernde Modetrends vorherzusehen und unser Inventar angemessen zu verwalten, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Unser Versagen bei der effektiven Geschäftstätigkeit in einer äußerst wettbewerbsintensiven und sich ständig weiterentwickelnden Branche könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Schwankungen der Wechselkurse von Fremdwährungen und unsere Fähigkeit, die Auswirkungen solcher Volatilität zu mindern, könnten erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Unsere Fähigkeit, Kunden für unsere Geschäfte zu gewinnen, hängt zum Teil vom Erfolg der Einkaufszentren oder Attraktionen in der Umgebung oder in deren Nähe sich unsere Geschäfte befinden ab.

- Die Auswirkungen von Naturkatastrophen, negativen Klimabedingungen, Gesundheitskrisen, politischen Krisen und anderen unerwarteten und katastrophalen Ereignissen könnten zu Unterbrechungen unseres Betriebs sowie des Betriebs unserer Partnerunternehmen führen und sich erheblich negativ auf unser Geschäft auswirken.

Zu den strategischen Risiken gehören:

- Änderungen an unserer langfristigen Unternehmensstrategie oder ein Versagen bei der erfolgreichen Umsetzung unseres langfristigen strategischen Plans könnten sich negativ auf unsere finanzielle Lage und unseren Ruf auswirken.
- Unser Scheitern, strategische Partnerschaften mit Dritten zu gewinnen, zu halten und effektiv zu verwalten, könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Unser Versäumnis, unser Filialnetz zu bewerten und verwalten, könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Unsere Unfähigkeit, Geschäfte auf lokalen Märkten effektiv abzuwickeln, unter anderem aufgrund rechtlicher, steuerlicher, regulatorischer, politischer und wirtschaftlicher Risiken, könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft auf dem lokalen Markt haben.
- Unser Versäumnis, soziale und Governance (ESG) Themen angemessen zu berücksichtigen, könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unseren Ruf und in der Folge auf unser Geschäft haben.

Zu den operativen Risiken gehören:

- Wenn wir unseren Ruf nicht schützen, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Wenn unsere IT-Systeme gestört werden oder nicht mehr effektiv funktionieren, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben;
- Wir können Risiken und Kosten im Zusammenhang mit Cyber-Angriffen, Datenschutz, Kreditkartenbetrug und Identitätsdiebstahl ausgesetzt sein, die erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben könnten;
- Unsere Abhängigkeit von den Vertriebszentren macht uns anfällig für Störungen oder widrige Umstände, die unsere Lieferkette beeinträchtigen.
- Veränderungen bei den Kosten, der Verfügbarkeit und der Qualität von Rohstoffen, Transportmitteln und Arbeitskräften, einschließlich Veränderungen aufgrund von Handelsbeziehungen, könnten erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben;
- Wir sind bei der Herstellung und Lieferung aller unserer Waren auf unabhängige Drittparteien angewiesen, und eine Unterbrechung der Herstellung oder Lieferung unserer Waren könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.
- Wir sind auf die Erfahrung und die Fähigkeiten unserer Mitarbeitenden angewiesen, und das Versagen, dieses Talent zu gewinnen oder zu halten, die Nachfolge effektiv zu managen und eine Belegschaft zu etablieren, die der Gemeinschaft, in der wir tätig sind, am besten dienen kann, könnte sich nachteilig auf unser Geschäft auswirken.
- Wenn wir eine materielle Schwäche in unserer internen Kontrolle über die Finanzberichterstattung identifizieren, es versäumen, eine materielle Schwäche zu beheben oder es versäumen, eine effektive interne Kontrolle über die Finanzberichterstattung zu etablieren und aufrechtzuerhalten, könnte unsere Fähigkeit, unsere finanziellen Ergebnisse genau und rechtzeitig zu berichten, negativ beeinträchtigt werden.

Zu den rechtlichen, steuerlichen, regulatorischen und Compliance-Risiken gehören:

- Fehlverhalten oder illegale Aktivitäten unserer aktuellen und ehemaligen Mitarbeiter, Direktoren, Berater, externen Dienstleister oder Geschäftspartner oder andere angeschlossene oder Personen, die als mit dem Unternehmen verbunden gelten, könnten zu Reputationsschäden, behördlicher Kontrolle oder Ermittlungen oder einer rechtlichen Haftung führen;

- Schwankungen unserer Steuerpflichten und des effektiven Steuersatzes können zu Schwankungen unserer Betriebsergebnisse führen und sich erheblich negativ auf unser Geschäft auswirken.
- Rechtsstreitigkeiten und jeglicher zukünftiger Aktionärsaktivismus könnte sich erheblich negativ auf unser Geschäft auswirken.
- Änderungen im Regulierungs- oder Compliance-Umfeld könnten erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben.

Diese Risikofaktoren könnten dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in unseren zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen.

Zukünftige wirtschaftliche und branchenbezogene Trends, die sich potenziell auf Umsatz und Rentabilität auswirken könnten, sind schwer vorherzusagen. Die hierin enthaltenen zukunftsorientierten Aussagen basieren auf Informationen, die dem Management des Unternehmens gegenwärtig zur Verfügung stehen.

Angesichts der erheblichen makroökonomischen Unsicherheit ist sich das Management der makroökonomischen Risiken und Herausforderungen bewusst, die sich nachteilig auf bestimmte Bereiche des Geschäfts auswirken könnten. Daher bewertet das Unternehmen weiterhin die potenziellen Auswirkungen dieser Ereignisse und ähnlicher Ereignisse auf das Geschäft in zukünftigen Zeiträumen und entwickelt weiterhin Notfallpläne, um bei der Abmilderung potenzieller Auswirkungen zu helfen. Angesichts der aktuellen Wirtschafts- und Branchentrends und des weltweiten wirtschaftlichen Inflationsdrucks wird der Umsatz für das am 31. Januar 2026 endende Geschäftsjahr voraussichtlich zwischen 10 und 20 Millionen Euro liegen (nach vorläufigen Zahlen).

Forschung & Entwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024/2025 hat die Gesellschaft keine Forschungs- oder Entwicklungstätigkeiten ausgeübt.

3. Angaben zu Finanzinstrumenten und diesbezüglichen Risiken

Das Unternehmen nutzt weder Derivate Finanzinstrumente noch Hedging, da die Mehrzahl seiner Transaktionen, insbesondere Kauf und Verkauf seiner Waren, in der lokalen Währung abgewickelt werden. Darüber hinaus ist das Unternehmen gleichfalls keinem Preisrisiko ausgesetzt, da es seine gesamten Waren von Abercrombie & Fitch Europe SAGL gemäß Einkaufsverträgen mit Preisschutz für das Unternehmen erwirbt.

Da sämtliche Umsätze des Unternehmens in bar oder per Kreditkarte erzielt werden, ist das Unternehmen keinen Kreditrisiken ausgesetzt. Die Kreditkartenforderungen werden in der Regel innerhalb weniger Tage nach der Verkaufstransaktion beglichen.

Wir sind der Ansicht, dass das finanzielle Risiko des Unternehmens aufgrund des begrenzten Risikos des vom Unternehmen verfolgten Modells der Vertriebspartnerschaft gering ist.

1010 Wien, am 8. Oktober 2025

Die Geschäftsführung:

Andrea Balconi

Gregory J. Henchel