GIESSWEIN
VISION WALK

Bericht des Vorstands

Lagebericht

1 Bericht über den Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Entwicklung

Das Geschäftsjahr 2024/2025 umfasst den Zeitraum vom 01.03.2024 bis 29.02.2025. Unser Unternehmen vollzieht folgende Leistungsprozesse:

- Design
- Logistik
- Vertrieb
- Verwaltung

Die Giesswein Walkwaren AG hat es sich zur Aufgabe gemacht, die positiven Grundeigenschaften von Wolle neu einzusetzen, um einzigartige Produkte zu erschaffen. Unsere Mission ist es, Wolle so zu verarbeiten, dass ihre Vorzüge optimal genutzt werden können. Dafür entwickeln und produzieren wir einzigartige Stoffe aus unserer eigenen Fertigung in Tirol/Österreich. Wir selektieren nur handverlesene Wollqualitäten nach hohen ethischen und ökologischen Standards.

Im Geschäftsjahr 2024/25 wurde die Produktion am Standort Brixlegg geschlossen. Es wurden Mitarbeiter abgebaut und Produktionsmaschinen verkauft. Die ehemaligen Produktionsflächen werden nunmehr als Lager für Fertigerzeugnisse und Waren verwendet. Es wurde auch in die weitere Modernisierung des Logistiksystems investiert, um Bestellungen binnen kürzester Zeit ausliefern zu können.

Ebenso wurde in Kryptowährung investiert und das Schürfen nach ausgewählten Krypto-Währungen gestartet.

Die Erläuterung von relevanten Auswirkungen auf den Jahresabschluss sind im Anhang enthalten.

Die Entwicklung der internationalen und nationalen Wirtschaftslage

Das Jahr 2024 war weiterhin geprägt von wirtschaftlichen Unsicherheiten und strukturellen Veränderungen im internationalen Handel. Während sich in den USA und Teilen Asiens eine moderate wirtschaftliche Erholung fortsetzte, blieb das Umfeld in Europa – insbesondere in den deutschsprachigen Märkten – durch eine anhaltend hohe Inflation, steigende Finanzierungskosten und eine gedämpfte Konsumstimmung herausfordernd. Die Konsumenten zeigten sich insgesamt zurückhaltender, insbesondere bei nicht lebensnotwendigen Ausgaben wie Mode und Schuhen.

Zusammenfassung der quantitativen Angaben:

- USA Wachstum 2024: 2,0% (IWF)
- Inflation in der EU 2024: 5,2% (Eurostat)
- GfK Konsumklima-Index Rückgang: -5 Punkte (GfK)
- Rückgang Modeeinzelhandel in Deutschland 2024: -2,3% (Statista)

1.1 Geschäftsverlauf

Die Giesswein Walkwaren AG blickt auf ein absatzschwächeres Jahr 2024/2025 zurück. Im gesamtheitlich angespannten wirtschaftlichen Kontext wurde die Giesswein Walkwaren AG zusätzlich durch eine eingeschränkte Warenverfügbarkeit im Zeitraum April bis August 2024 beeinträchtigt. Diese limitierte die Auslieferungsfähigkeit in umsatzstarken Monaten und wirkte sich entsprechend negativ auf das Jahresergebnis aus. Hinzu kam die strategische Entscheidung, die Zusammenarbeit mit Amazon Vendor vollständig zu beenden – ein Schritt, der zwar kurzfristig Umsatzvolumen reduzierte, langfristig jedoch der Stärkung der eigenen Markenpräsenz und Margenstruktur dient.

Im Rahmen der Neuausrichtung unserer Warenströme aufgrund der schwierigen personellen Situation in Österreich, sowie der laufend steigenden Rohstoffpreise setzen wir verstärkt auf den Zukauf aus Asien. Damit schaffen wir eine solide Grundlage für den Aufbau verlässlicher Partnerbeziehungen, können so unsere Lieferketten langfristig sichern und stabilisieren und flexibler auf Marktveränderungen reagieren.

Die Absatzmärkte haben sich in den letzten Jahren deutlich verändert: Statt des traditionellen B2B-Geschäftsmodells verlagert sich der Fokus zunehmend auf den B2C-Bereich. Der Einzelhandel verliert zunehmend an Bedeutung, da immer mehr Konsumenten direkt online einkaufen und Unternehmen ihre Verkaufsstrategien entsprechend anpassen.

Durch die freiwerdende Produktionsfläche am Standort konnten zusätzliche Lagerkapazitäten geschaffen werden, was eine signifikante Verbesserung der Logistik und eine optimierte Lagerverwaltung ermöglicht.

Im Bereich Werbung setzen wir weiterhin auf Online Werbung auf Plattformen wie Facebook, Instagram, Youtube etc.

1.2 Vermögens- und Leistungsindikatoren

1.2.1 Bilanz und Gewinn-/Verlustrechnung

Die Giesswein Walkwaren AG weist im Geschäftsjahr 2024/25 einen Jahresüberschuss in Höhe von TEUR 609 (VJ: TEUR 538) aus.

Wegen strategischer Überlegungen der Gesellschaft unterbleibt eine Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftsfeldern sowie nach geographisch bestimmten Märkten (§240 UGB mit Hinweis auf die Schutzwürdigkeit dieser Information).

1.2.2 Vermögens- und Kapitalstruktur

Die langfristigen Vermögenswerte sind durch Eigenkapital und langfristige Fremdmittel gedeckt. Die Vermögens- und Kapitalstruktur stellt sich wie folgt dar:

	2024/25 TEUR	2023/24 TEUR
langfristiges Vermögen	7 709	6 584
kurzfristiges Vermögen	16 560	19 472
	24 269	26 056
langfristiges Kapital	13 437	13 668
kurzfristiges Kapital	10 832	12 388
	24 269	26 056

1.2.3 Leistungsindikatoren

Rentabilitäten /Finanzierung	Einheit	2024/25	2023/24
Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / ø Gesamtkapital)	%	4,3	4,1
Umsatzrentabilität (Betriebsergebnis / Betriebsleistung)	%	1,7	1,4
Bruttogewinnspanne (Bruttoergebnis / Umsatzerlöse)	%	72,1	75,3
Working Capital	TEUR	6 319	7 811

Trotz eines Rückganges der Betriebsleistung um rd 18% konnte das Rentabilitätsniveau gehalten werden. Die Personalaufwandsquote konnte konstant, die Materialaufwandsquote sogar verbessert werden. Im sonstigen betrieblichen Aufwand konnten bei wesentlichen Ausgabenblöcken Einsparungen erzielt werden.

Beschäftigte	Einheit	2024/25	2023/24
ø Anzahl der Mitarbeiter	Köpfe	139	172
Personalkosten / ø Mitarbeiter	TEUR	50	52
Betriebsleistung / ø Mitarbeiter	TEUR	452	447

Durch die erfolgte Auslagerung der Produktion an Vorlieferanten kam es zu einem Personalabbau. Der Wertbeitrag je Mitarbeiter ist annähernd konstant geblieben.

URG Kennzahlen	Einheit	2024/25	2023/24
Eigenmittelquote gem. § 23 URG	%	44	39
Fiktive Schuldentilgungsdauer gem. § 24 Abs 1 URG	Jahre	14	6

Cash-Flow-Rechnung	2024/25	2023/24
1. Ergebnis vor Steuern	***776 282,09***	***754 102,33***
a. Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereichs	-343 432,29	15 094,48
b. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1 164 860,42	1 186 390,53
c. Zinsen und ähnliche Erträge / Zinsen und ähnliche Aufwendungen	249 071,56	307 593,75
d. Ab-/Zunahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	2 485 155,11	1 724 506,52
e. Zu-/Abnahme der Rückstellungen, ausgenommen für Steuern vom Einkommen	-1 144 543,21	151 267,39
f. Ab-/Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	216 563,99	-1 418 593,59
g. sonstige nicht zahlungswirksame Aufwände/Erträge	-142 276,67	-113 143,95
2. Überleitung auf den Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern	***2 485 398,91***	***1 853 115,13***
3. Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern	***3 261 681,00***	***2 607 217,46***
4. Zahlungen für Steuern	-31 727,33	-329 129,88
5. Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	**3 229 953,67**	**2 278 087,58**
a. Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	2 103 102,95	19 650,00
b. Auszahlungen für Anlagenzugänge	-3 304 257,25	-666 701,75
c. Auszahlungen für Finanzanlagenzugänge	-60 717,23	0,00
d. Einzahlungen aus Zins- und Wertpapiererträgen	64 876,36	57 588,56
e. Sonstige nicht zahlungswirksame Zugänge im Anlagevermögen	-509 397,36	0,00
6. Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	***-1 706 392,59***	***-589 363,19***
a. Einzahlungen/Auszahlungen für die Aufnahme/Tilgung von sonstigen Finanzkrediten	-1 325 355,44	-1 931 669,57
b. Auszahlungen für Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-313 947,92	-365 282,31
7. Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	***-1 639 303,36***	***-2 296 951,88***
8. zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	**-115 742,28**	**-608 227,49**
9. Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	**689 585,99**	**1 297 813,48**
10. **Finanzmittelbestand am Ende der Periode**	**573 843,71**	**689 585,99**

Die Veränderung des Cashflows war geprägt durch Investitionen ins Anlagevermögen, Auszahlungen an Mitarbeiter im Zuge der Schließung der Produktion, einen geringen Vorrats- und Forderungsbestands sowie der Reduktion von Bankverbindlichkeiten.

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

2.1 Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Das Jahr 2024/25 entwickelte sich umsatzseitig etwas rückläufig. Dies ist der Lagerverfügbarkeit geschuldet. Mit einem gut gefüllten Lager sollte auch die Nachfrage wieder steigen.

2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten sowie Chancen

Die Risiko- und Chancenpolitik der Giesswein Walkwaren AG verfolgt neben der Bestandssicherung des Unternehmens das Ziel der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes sowie die Erreichung finanzieller und strategischer Unternehmensziele. Durch ein wirksames Risikomanagement wird sichergestellt, dass Risiken frühzeitig erkannt werden und ihnen entsprechende Chancen gegenüberstehen. Mögliche negative Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg werden dadurch so gering wie möglich gehalten. Die Entscheidung zur Verfolgung identifizierbarer Chancen orientiert sich an der mittel- und langfristigen Unternehmensstrategie. Mit ihnen verbundene Risiken werden dabei berücksichtigt.

Das Risikomanagement zählt zu einer wichtigen Grundlage des wirtschaftlichen Handelns und sichert die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.

Wir gehen aus heutiger Sicht davon aus, dass auf Basis der oben angeführten Maßnahmen und der Inanspruchnahme von Erleichterungen und Förderungen weiterhin von einem Fortbestand des Unternehmens („Going-Concern-Prämisse“) auszugehen ist.

Unabhängig von COVID19 ist das Unternehmen verschiedenen Risiken ausgesetzt, die ein systematisches und kontinuierliches Risikomanagement erforderlich machen.

Externe Risiken:
Die gesamtwirtschaftlichen Risiken, denen sich das Unternehmen gegenübersieht, sind im Zusammenhang mit der weltweiten Konjunkturlage zu beurteilen, aus der sich ein reduziertes Nachfrageverhalten bei Textilgütern, Schuhen und Accessoires ergeben kann. Zeitlich vorgelagerte Ordereingänge sind ein wichtiger Frühwarnindikator für eine rechtzeitige Prognose der Auswirkungen möglicher gesamtwirtschaftlicher Risiken.

Länderrisiko:
Das Unternehmen ist durch den internationalen Vertrieb auch einem Länderrisiko ausgesetzt. Um dieses so gering wie möglich zu halten, sind wir zwar bestrebt unsere Produkte überwiegend nur in Ländern mit stabilem ökonomischem sowie politischem Umfeld zu vertreiben. Allerdings befinden sich derzeit viele westeuropäische Länder in oder am Rande einer Rezession. Dabei kann sich kaum ein europäisches Land der gegenwärtigen Abwärtsbewegung entziehen. Für die Märkte in Italien, Russland und Spanien, für welche rückläufige Wirtschaftsleistungen prognostiziert sind, ergibt sich damit ein erhöhtes Risiko. Derzeit ist auch der amerikanische Markt sehr schwierig einzuschätzen, hier sind wir sehr vorsichtig.

Finanzielle Risiken:
Das Unternehmen unterliegt im Wesentlichen Zinsänderungs- Liquiditäts- und Währungsrisiken sowie Kontrahentenrisiken, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Finanzielle Risiken werden ständig beobachtet und quantifiziert. Laufende Managementkontrollen in allen Geschäftsbereichen setzen die Bereitstellung von korrekten und zeitnahen Informationen voraus. Mittel- bzw. langfristige Kreditlinien sind gesichert.

Zinsänderungsrisiko:
Das Zinsänderungsrisiko tritt durch marktbedingte Schwankungen der Zinssätze auf. Sie wirken sich auf die Höhe der Zinsaufwendungen aus. Um das Zinsänderungsrisiko zu minimieren versuchen wir den Rahmen so niedrig als möglich zu halten und immer wieder Konditionen zu verhandeln.

Währungsrisiko:
Die Währungskursrisiken resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit sowie aus Finanzierungstätigkeiten. Um das Währungsrisiko zu minimieren werden immer wieder mittelfristige Sicherungsgeschäfte durchgeführt.

Kreditrisiken:
Das Kreditrisiko gegenüber Finanzinstitutionen entsteht vor allem durch die Anlage liquider Mittel im Rahmen des Liquiditätsmanagements, durch gegebenenfalls kurzfristig hinterlegte Bankguthaben. Kreditrisiken ergeben sich im operativen Bereich hautsächlich aufgrund von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Dieses Risiko wird dadurch minimiert, dass neue Kunden vor Aufnahme einer Geschäftsbeziehung auf ihre Bonität geprüft werden oder nur gegen Kreditsicherheiten beliefert werden.

Operative Risiken:
Die hohen Anforderungen an die Qualität unserer Produktgruppen und damit an die Beschaffungs- und Produktionsprozesse bedingen enge Partnerschaften mit Lieferanten und Kunden. Die Zusammenarbeit mit Partnern kann Beschaffungs-, Produktions- und Logistikrisiken mit sich bringen. Um die zuverlässige Verfügbarkeit von Produktionsmaterialien und Produktkapazitäten sicherzustellen, werden Bestellungen zentral koordiniert und überwacht.

Unsere Beschaffungsstrategie umfasst nicht nur die Auswahl zuverlässiger Lieferanten, sondern auch die Sicherstellung von Back-Up-Lösungen für den Fall von Engpässen. Zudem wurden klare Zahlungsmodalitäten definiert, um eine reibungslose Transaktion und Liquidität zu gewährleisten.

Die Strategie zur Rücksendung von Produkten ist darauf ausgelegt, kundenfreundlich und effizient zu sein, mit klaren Richtlinien für Retouren. Auch die Produkthaftung wird strikt verfolgt, um sicherzustellen, dass wir bei eventuellen Reklamationen schnell und rechtssicher handeln können.

Vorratsrisiko:
Zur Vermeidung von Vertriebsrisiken wird auf eine ausgewogene Kundenstruktur geachtet. Kennzahlen wie Auftragsbestände, Umsatzerlöse und Auslieferungsquoten werden kontinuierlich und zeitnah im Controlling überwacht. Das Produktdesign und die Planung neuer Kollektionen orientiert sich an den aktuellen Trends und wird laufend aktiv gemanagt. Durch den Fokus auf direkte Kundenbeziehungen und höchste Kundenzufriedenheit können deren Wünsche bestmöglich bedient und Wiederholungskäufe erzielt werden. Das Risiko von Entmodungen kann durch diese Maßnahmen minimiert werden.

Unternehmensorganisatorische Risiken:
Ein reibungsloser Geschäftsablauf wird durch den Einsatz neuester IT-Infrastruktur ermöglicht. Um Risiken aus dem IT-Bereich wie Systemunterbrechungen und Datenverlust und unberechtigte Zugriffe zu verringern, werden verschiedene Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt, welche auch Schulungen der Mitarbeiter zur Sensibilisierung umfassen.

Chancen:

Die Schnelligkeit des Internets und die erheblich angewachsene Adressdatenbank öffnet ein großes Potential für die weitere Entwicklung und Akzeptanz von neuen innovativen Schuhkonzepten. Weiters ist der Trend zum Online-Shopping ungebrochen und wird über die nächsten Jahre konstant wachsen.

3. Zweigniederlassungen

Neben dem Hauptsitz in Brixlegg verfügt die Giesswein Walkwaren AG über Vertriebsniederlassungen in Wien und Kössen.

4. Forschung und Entwicklung

„THE AI E-COMMERCE SHOE COMPANY"

Im Jahr 2024/25 hat die Giesswein Walkwaren AG ihr Augenmerk verstärkt auf die Forschung und Entwicklung in der künstlichen Intelligenz gelegt. Alle Prozesse werden konstant untersucht inwieweit Sie durch Automatisierungen und künstlicher Intelligenz ersetzt oder unterstützt werden können. Dieser Prozess führt mit der rasanten Entwicklung von GENERATIVE AI zu beachtlichen Effizienzsteigerungen, besonders im Marketing.

Allen Mitarbeitern sei Dank und Anerkennung für ihren verlässlichen und wertvollen Beitrag zum erreichten Ergebnis ausgesprochen.

Brixlegg, am 23. Juli 2025

Der Vorstand

Mag. Markus Giesswein

Johannes Giesswein MSc