LAGEBERICHT

der

EMPORIA TELECOM GmbH & Co KG, Linz

für das Geschäftsjahr 2023/24

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die Lage der Gesellschaft

1.1. Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2023/24 war erneut ein schwieriges Jahr. Die Inflation im Jahresverlauf reduzierte das verkaufte Volumen und die gesteigerten internen Kosten belasteten auch das Finanzergebnis. Der Umsatz sank im WJ 23/24, aus vorgenannten Gründen, um -9% (VJ: -16,8%). Der DB% konnte aber aufgrund wieder besserer Einkaufspreise und aufgrund der neuen Produkte auf 34,4% (VJ 30,2%) gesteigert werden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wird in der Bilanz ein Jahresergebnis von EUR 123.738,33 (VJ TEUR -816) ausgewiesen.

Geschäftsbereich Mobiltelefon

Im Geschäftsjahr 2023/24 konnte der Durchschnitt-Verkaufspreis auf EUR 66,00 (VJ EUR 62,01) gesteigert werden. Diese Steigerung wurde durch höherpreisige 4G Tastentelefone und 5G Smartphones erzielt. In Summe wurden rd. 350.000 (VJ 400.000) Smart- und Featurephones verkauft. Der Anteil des Smartphoneumsatzes am Gesamtumsatz blieb mit etwa 40% auf VJ-Niveau.

Entwicklung Mobiltelefon-Portfolio

Im Geschäftsjahr 2023/24 wurde wiederum das beste Mobiltelefon Portfolio in der Geschichte des Unternehmens entwickelt. Durch die Forderung der bestehenden Netzbetreiber Kunden (z.B. A1, Swisscom, TDC, etc.) und neuer Netzbetreiber Kunden (z.B. Elisa Finnland) waren wir veranlasst, das 5G Smartphone Portfolio auf 2 Produkte auszubauen. Diese Neuentwicklungen sind am europäischen Markt einerseits das erste einfach zu bedienende 5G Smartphone und das erste 5G Smartphone für die Generation 45+ aus unserem Haus. Dies bringt uns bei unseren europäischen Kunden große Wettbewerbsvorteile. Zusätzlich haben wir zwei neue 4G Tastentelefone – eines speziell für Senioren und eines speziell für die Zielgruppe 45+ entwickelt. Diese sogenannten „Super Ager" schätzen auch die modernste Technologie in Verbindung mit einfacher Bedienung – diesen Trend wollen wir uns auch zunutze machen. Zwei weitere 4G Smartphones in einem kleineren Format runden das gesamte Smartphone Portfolio ab. Gemeinsam mit dem deutschen Smartphone Uhrenhersteller ANIO haben wir eine Senioren Smartwatch im September auf den Markt gebracht. Diese Senioren Smartwatch hat den besonderen USP, dass der Server für die Daten, im Gegensatz zu allen anderen Anbietern, in Deutschland steht. Senioren sind besonders sensibel, wenn es um Datensicherheit geht.

Wir sind in Europa nach wie vor die Nummer 1 im Verkauf von einfach zu bedienenden Smartphones. Der Aufbau dieses Segments ist für das Unternehmen sehr wichtig – die letzte Bitcom Studie zeigt, dass in Deutschland – unserem größten Markt - nur 48% der 65+ ein Smartphone haben.

Geschäftsbereich Zubehör

Noch immer ist Hartlauer unser Hauptkunde beim Zubehör und gemeinsam mit ihm ist es möglich wichtige Innovationen am Zubehörmarkt rasch zu identifizieren und einzuführen. Um den Markterhalt zu sichern haben wir eine Kooperation mit der dänischen Firma Panzerglas gestartet. Panzerglas ist spezialisiert auf Zubehör Innovationen für den europäischen Markt unter Berücksichtigung der ständig wachsenden Nachhaltigkeits-Anforderungen.

Mit unserer Zubehör-Marke „IOMI" werden vom Markt geforderte zusätzliche Produktsegmente abgedeckt z.B. Lupen, Scooter,.

1.2. Lage der Gesellschaft:

Das Nettoumlaufvermögen der Emporia KG 2023/24 beträgt EUR -3.014.457,99 (VJ TEUR 4.762).

Die finanziellen Leistungsindikatoren ermitteln sich wie folgt und die Berechnung folgt den Empfehlungen der Kammer der Steuerberater:innen und Wirtschaftsprüfer:innen über die Ausgestaltung finanzieller Leistungsindikatoren, KFS/BW 3 vom Jänner 2016:

(Werte in TEUR)	**2023/24**	**2022/23**
EBIT	565	-475
Eigenkapitalrentabilität	222,5%	-153,4%
Gesamtkapitalrentabilität	3,1%	-2%
Nettoverschuldung	8.415	8.572
Nettoverschuldungsgrad	3.397%	6.917%

Insgesamt wurde ein Cashflow von TEUR +3 (VJ: TEUR -8.679) erwirtschaftet. Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit betrug TEUR 475 (VJ: TEUR 2.219), der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug TEUR 149 (VJ: TEUR -65) und der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit betrug TEUR -620 (VJ: TEUR -10.834).

1.3. Zweigniederlassungen

Es bestehen keine Zweigniederlassungen im Geschäftsjahr 2023/24.

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

2.1. Zukünftige Entwicklung

Der Markt, in dem Emporia tätig ist, wird unverändert als attraktiv und wachsend eingeschätzt. Der Preis- und Margendruck hält weiter an. Die Durchdringung der Zielgruppe 65+ bleibt auch weiter im Fokus, zusätzlich wird der Smartphone Markt für die 45+ neu angesteuert. Diese sogenannten „Super Ager" stellen eine interessante Zielgruppe dar, die moderne Technologie in Verbindung mit einfacher Bedienung durchaus schätzen. Im Geschäftsjahr 2022/23 wurde gemeinsam mit einer externen Brandagentur ein Marken- Erweiterungsprozess eingeleitet. Die Kernwerte des Brands EMPORIA bleiben erhalten und werden erweitert um neue Werte und Kommunikationselemente, die die Zielgruppe 45+ ansprechen. Dieser Markenprozess wurde gemeinsam mit dem Management durchgeführt und im Herbst 2023 abgeschlossen und ist anschließend in die Umsetzung gegangen. Die erforderlichen Produkte für die Zielgruppe 45+ sind bereits entwickelt. Weiters muss berücksichtigt werden, dass es eine starke Veränderung der Absatzmärkte gibt. Der stationäre Handel wird überall zentralisiert geführt und verliert an Bedeutung. Der Online-Handel und die eigenen europaweiten Webshops werden im Gegenzug immer wichtiger.

Im Geschäftsjahr 2024/25 ist ein Umsatz von TEUR 25.887 mit einer EBIT-Marge von 2,2% geplant, und im Geschäftsjahr 2025/26 ein Umsatz von TEUR 29.351 mit einer EBIT-Marge von 5,8%. Betreffend bestehender Planungsunsicherheiten und Chancen wird auf den Anhang im Abschnitt „Finanzierung der Gesellschaft und Planungsrechnung" verwiesen.

2.2. Geschäftsrisiken

Die Fortführung der Unternehmensaktivitäten ist mit verschiedenen Risiken verbunden, die sich aus internen und externen Faktoren ergeben. Wesentliche Risiken, die die Stabilität und Entwicklung von Emporia beeinflussen können, sind:

Der Mobiltelefonmarkt ist unverändert hochkompetitiv. Beginnend mit dem ersten Smartphone im Jahr 2015 haben wir sukzessive daran gearbeitet den Smartphone Markt für einfach zu bedienende Smartphones für uns zu erobern. Dies ist uns gelungen: Wir sind europaweit die Nummer 1 für einfach zu bedienende Smartphones. Die starke Inflation der Jahre 22/23/24 hat allerdings unsere Zielgruppe 65+ zutiefst verunsichert und eine sehr starke Kaufzurückhaltung nach sich gezogen. Wir erwarten, dass sich diese Verunsicherung wieder legt und die Menschen wieder ihr Konsumverhalten normalisieren.

Ein weiteres Risiko stellt die Erweiterung unserer Zielgruppe auf die sogenannten „Superager" 45+ dar. Wir können noch nicht abschätzen, wie weit wir diese Zielgruppe mit unseren zielgruppenadäquaten neu entwickelten Produkten begeistern und zum Kauf veranlassen können. So wie beim Marktaufbau für die 65+ wird es 3 Jahre dauern, bis der Markt aufbereitet ist. Es gibt allerdings gute Chancen für uns, weil sich drei chinesische Anbieter (Oppo, Vivo

und One plus) zum Teil aus den europäischen Märkten zurückgezogen haben und damit Platz am Point of Sales (POS) frei wurde.

Die Finanzierung des laufenden Geschäfts, insbesondere des Working Capital, ist eine zentrale Herausforderung. Eine angespannte Liquiditätsausstattung oder stagnierende Zugänge zu externen Finanzierungsquellen könnten das Wachstumspotenzial des Unternehmens beeinträchtigen. Um dieser Unsicherheit entgegenzuwirken und Wachstumspotentiale zu wahren, wurde der Betriebsmittelkredit zur Gänze getilgt und mit dem OeKB Vorratsinvest-Kredit ersetzt. Dieser wird planmäßig bis 30.09.2029 rückgeführt.

Bisher war das Risiko von Forderungsausfällen gering. Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage, geprägt durch Inflation, steigende Zinsen und unsichere Konsumtrends, ist jedoch ein erhöhtes Risiko für Zahlungsausfälle oder Verzögerungen gegeben. Insbesondere Handelspartner mit schwacher Eigenkapitalbasis könnten in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, was sich negativ auf die Liquidität des Unternehmens auswirken könnte. Eine Reaktion auf Liquiditätsengpässe oder Absatzrückgänge ist die Reduzierung des Lagerbestands bei Kunden. Bisher gibt es aber keine zusätzlichen Forderungsausfälle.

Wesentliche Forderungspositionen bestehen auch gegenüber verbundenen Unternehmen Emporia UK and Ireland Ltd. und Emporia Italy GmbH sowie nahestehenden Unternehmen, insbesondere der Emporia Far East Ltd. Basierend auf der aktuellen Planungsrechnung ist von keinem dieser 3 erwähnten Unternehmen mit einem Forderungsausfall zu rechnen. Weitere Verzögerungen bei der Markteinführung in UK bzw. Italien könnten jedoch Forderungsverzichte notwendig machen. Bei der Emporia Far East Ltd. könnten aufgrund der bestehenden Abhängigkeit zur EMPORIA TELECOM GmbH & Co KG und deren Tochtergesellschaften bei Nichterreichung der Planzahlen Forderungsausfälle drohen.

Die Beschaffungskosten für elektronische Komponenten und andere Materialien sind aufgrund geopolitischer Spannungen, Rohstoffverknappung und Lieferkettenunterbrechungen weiterhin volatil. Insbesondere die Unsicherheiten durch Produktionsverlagerungen und Handelsrestriktionen stellen ein erhebliches Risiko für stabile Einkaufspreise dar. Steigende Beschaffungskosten könnten die Margen belasten, falls diese nicht vollständig an Kunden weitergegeben werden können. In dem Zusammenhang ist auch die Entwicklung des Wechselkurses USD/EUR zu beachten. Ein nicht unerheblicher Teil der Einkaufsvolumina wird in US-Dollar abgewickelt, während die Umsätze überwiegend in Euro erzielt werden. Eine signifikante Veränderung des Wechselkurses USD/EUR könnte zu zusätzlichen Kostenbelastungen führen.

Während jedes einzelne dieser Risiken für sich genommen beherrschbar erscheint, bestünde ein substanzielles Risiko für Emporia, falls mehrere dieser negativen Entwicklungen gleichzeitig und in exzessiver Form auftreten. Eine Kombination aus sinkendem Absatz, Finanzierungsengpässen, steigenden Kosten (z.B. Transportkosten) und Währungsschwankungen könnte die wirtschaftliche Stabilität ernsthaft gefährden.

Risikomanagement und Absicherung

Zur Sicherstellung der finanziellen Stabilität und Reduktion von Risiken arbeitet das Unternehmen aktiv an der Diversifikation seiner Finanzierungsquellen. Zu diesem Zweck wurde der vorher erwähnte OeKB Vorratsinvest-Kredit aufgenommen.

3. Forschung und Entwicklung

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir in Summe sechs neue Produkte am Markt eingeführt werden. Das aufwändigste Projekt war das 5G Smartphone in zwei Varianten (für 65+ und 45+).

Usability und Inclusive Design wurden wieder in produktentwicklungsbegleitenden Maßnahmen in den sechs Neuentwicklungen umgesetzt.

Große finanzielle und Human-Ressourcen wurden in den Aufbau unseres europaweiten Webshops gesteckt. Ein eigenes Projektteam betreut dieses richtungsweisende Projekt. Neben der Weiterentwicklung der Kooperation mit Amazon ist diese erfolgreiche Umsetzung des Direktvertriebskonzepts für unser Unternehmen eine strategische Überlebensfrage. Dieses Projekt wird nie abgeschlossen sein, weil laufend neue Entwicklungen in der Forschung und bei unseren Kunden einfließen müssen.

Im Rahmen der Unternehmensstrategie wurde das Thema KI und Prozessautomatisierung im Verbund mit Datenbereinigungen und IT-Modernisierung gezielt angegangen. Die im ersten Ansatz identifizierten Handlungsfelder werden im Laufe des kommenden Geschäftsjahres weiterentwickelt und implementiert. Dabei liegt der Fokus auf der Schaffung einer soliden Basis für zukünftige KI-Anwendungen. Diese Maßnahmen tragen dazu bei, Ressourcen effizienter zu nutzen, Kosten zu senken und die Qualität unserer Dienstleistungen zu verbessern. Langfristig erwarten wir, dass die Integration von KI-Technologien unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter stärkt und uns hilft, auf Marktveränderungen schneller zu reagieren.

4. Internes Kontrollsystem

Es ist ein der Unternehmenstätigkeit und -größe angemessenes internes Kontrollsystem eingerichtet, welches insbesondere sicherstellt, dass sämtliche Geschäftsfälle für Zwecke der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung korrekt abgebildet werden. Die Wirksamkeit wird durch eine entsprechende Auf- und Ablauforganisation, die fachliche und persönliche Qualifikation der Mitarbeiter und ein umfassendes Berichtswesen sichergestellt.

Linz, am 25. April 2025

Mag. Eveline Pupeter