**Black Diamond Equipment Europe GmbH, Innsbruck**

# Lagebericht per 31. Dezember 2025

## 1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

Die Black Diamond Equipment Europe GmbH (BDEU) ist auf den Vertrieb und die Vermarktung von Produkten für Klettern, Bergsport, Skitouren und Trail Running spezialisiert. Das Sortiment umfasst die gesamte Brandbreite von technischer Hardware über Bekleidung bis hin zu Kletter- und Zustiegsschuhen.

Die Black Diamond Equipment Europe GmbH hat ihren Sitz in 6020 Innsbruck, Hans-Maier-Strasse 9 und beliefert Sporthändler in der EU sowie im restlichen Europa. Darüber hinaus unterhält die Black Diamond Equipment Europe GmbH ein D2C (Direct-to-Consumer) Business in der EU. Über ihre Tochtergesellschaft (Black Diamond Equipment Europe Retail GmbH) betreibt BDEU weiters einen Brand Store in Innsbruck.

Die Black Diamond Equipment Europe GmbH ist Teil der Clarus Corporation mit Sitz in Salt Lake City/UT/USA und unterhält keine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung.

Im Geschäftsjahr 2025 stand die BDEU weiterhin vor einem herausfordernden geopolitischen und makroökonomischen Umfeld.

Im Lagebericht 2024 hatte die BDEU für das Geschäftsjahr 2025 trotz der fortwährenden Unsicherheiten ein moderates Wachstum im unteren einstelligen Bereich angestrebt. Die tatsächliche Entwicklung im Jahr 2025 blieb jedoch hinter diesen Erwartungen zurück, wenngleich eine leichte Verbesserung des Ergebnisses zum Vorjahr erkennbar ist. So musste das Unternehmen zwar auch im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatzrückgang von -1,55 % hinnehmen, das Ergebnis vor Steuern konnte jedoch um 441 TEUR auf 1.216 TEUR verbessert werden. Diese Abweichung von den ursprünglichen Prognosen ist insbesondere auf die fortwährenden schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa zurückzuführen.

Die andauernden Konflikte im Nahen Osten und in der Ukraine sowie geopolitische Spannungen in weiteren Regionen beeinflussten die wirtschaftliche Entwicklung in Europe erheblich. Während einige Länder in Mittel- und Osteuropa ein moderates Wachstum verzeichneten, blieb die wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone insgesamt verhalten. Besonders Deutschland, als größte Volkswirtschaft der EU, kämpfte mit einer schwachen Inlandsnachfrage, hohen Energiekosten und strukturellen Herausforderungen. Trotz eines Rückgangs der Inflation bleiben die Lebenshaltungskosten in vielen europäischen Ländern hoch, was die Kaufkraft der Verbraucher belastete und zu einem anhaltenden Konsumrückgang führte. Diese Rahmenbedingungen beeinflussten auch die Geschäftsentwicklung von BDEU.

Darüber hinaus führte die makroökonomische Entwicklung zu einer weiteren Beschleunigung der Marktkonsolidierung sowie zu einem verstärkten Preisdruck in den europäischen Märkten. Diese Entwicklung belastete sowohl den Einzelhandel als auch die Markenhersteller zusätzlich. Der Fokus der unternehmerischen Ausrichtung wurde daher auf die Absicherung der Margen gerichtet, Umsatz- bzw. Marktausweitungen blieben dabei von untergeordneter Bedeutung. Die erwartete

Markterholung nach der Konsolidierungsphase infolge der COVID-19-Pandemie blieb aus. Das Geschäftsjahr 2025 stellte vielmehr ein Übergangsjahr dar, das in seiner Entwicklung weitgehend mit dem Vorjahr vergleichbar war.

Trotz all dieser makroökonomischen, branchenspezifischen und internen organisatorischen Herausforderungen im Geschäftsjahr 2025 zeigte die BDEU jedoch ein hohes Maß an Stabilität und lag in Bezug auf die Umsatzerlöse nur knapp unter dem Niveau des Jahres 2024.
Das D2C-Segment entwickelte sich etwas rückläufig, was auf die strategische Neuausrichtung von einem promotionsgetriebenen Vertrieb hin zu einer Premiumpositionierung zurückzuführen ist.
Im B2B(Business-to-Business)-Segment konnte hingegen im Jahresvergleich eine leichte Verbesserung erzielt werden.

Ungeachtet der Abweichungen von den Planwerten konnte das Unternehmen wesentliche Fortschritte im Einklang mit der strategischen Ausrichtung erzielen. Zu den wichtigsten Entwicklungen zählen die Umstellung auf die E-Commerce-Plattform „Shopify“ im D2C-Segment, ein Rückgang der Verkäufe von rabattierten Waren, ein Anstieg der Umsätze in strategisch wichtigen Segmenten (Bekleidung und Bergsport) sowie die Absicherung und Stärkung unserer Margen. Darüber hinaus konnte ein erfolgreiches Upgrade des ERP-Systems umgesetzt werden.

**2. Abgelaufenes Geschäftsjahr**

Auch im Jahr 2025 führten die anhaltende Unsicherheit zu einem gedrückten Konsumverhalten und einer anhaltend hohen Belastung des verfügbaren Einkommens der Verbraucher. Trotz dieser widrigen Umstände setzte die BDEU ihre strategische Neuausrichtung fort, um sich an die veränderten Marktbedingungen anzupassen.

Das Hauptaugenmerk des Managements lag auf einer konsequenten Kostendisziplin sowie der erfolgreichen Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen zur Optimierung der Unternehmens-struktur in Verbindung mit Effizienzsteigerungen in allen Unternehmensbereichen.

Trotz der schwierigen Marktbedingungen ist die BDEU nun bestens positioniert, um von zukünftigen Marktchancen profitieren zu können, sobald sich das wirtschaftliche Umfeld stabilisiert.

**3. Finanzielle Leistungsindikatoren**

Im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftete die BDEU einen Umsatz von MEUR 51,967, was einem Rückgang von 1,55% im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Trotzdem erzielte das Unternehmen ein ordentliches Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Ertragsteuern (EBITDA) von TEUR 1.554 (Vorjahr: TEUR 1.133). Auf EBIT Basis ergibt sich eine positive Umsatzrentabilität von 2,83% (Vorjahr: 2,01%). Dieser positive Trend spiegelt die im abgelaufenen Geschäftsjahr gesetzten Maßnahmen hinsichtlich Kostenbewusstsein, Prozessoptimierungen sowie Effizienzsteigerungen zahlenmäßig wider.

Nach Berücksichtigung des Finanzergebnisses von TEUR -253 (Vorjahr TEUR -283) und der Abschreibung in der Höhe von TEUR 85 (Vorjahr TEUR 75) ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern von TEUR 1.216 (Vorjahr TEUR 775). Das Eigenkapital konnte aufgrund des positiven Ergebnisses gestärkt werden. Wenngleich die Eigenkapitalquote, aufgrund des Anstiegs der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Verbindung mit dem Anstieg der Vorräte, von 39,80% im Vorjahr auf 34,73% im aktuellen Jahr zurückgegangen ist.

| Erfolgskennzahlen | 31.12.2025 | 31.12.2024 |
|---|---|---|
| Umsatzrentabilität | 2,83% | 2,01% |
| Eigenkapitalrentabilität | 13,76% | 10,51% |

Finanzwirtschaftliche Kennzahlen

| | | |
|---|---|---|
| Nettoverschuldung (Net Debt) in TEUR | 2.334 | 3.948 |
| Nettoumlaufvermögen (Working Capital) in TEUR | 16.038 | 14.763 |

Analyse der Geldflüsse

Geldflussrechnung entsprechend dem Fachgutachten KFS/BW 2 des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation (in der aktuellen Fassung):

| | | 31.12.2025 | 31.12.2024 |
|---|---|---|---|
| Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit | TEUR | 1.908 | 33 |
| Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit | TEUR | -25 | -235 |
| Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit | TEUR | -253 | -284 |
| Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes | TEUR | 1.630 | 486 |
| Finanzmittelbestand am Beginn der Periode | TEUR | 1.669 | 2.154 |
| Finanzmittelbestand am Ende der Periode | TEUR | 3.299 | 1.669 |

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte die BDEU einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 1.908 (Vorjahr: TEUR 33). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die positive Entwicklung des operativen Ergebnisses zurückzuführen. Die Ausweitung der Vorratsbestände in Verbindung mit dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen führte zu keiner Belastung der Liquidität.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit wurde im Wesentlichen durch Investitionen in das Sachanlagevermögen (CAPEX) geprägt. Diese umfassten vor allem Investitionen in Zusammenhang mit dem durchgeführten Upgrade des ERP-Systems.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug TEUR -253 (Vorjahr: TEUR -284). Der Rückgang ist primär auf niedrigere Zinszahlungen im Rahmen von Intercompany Finanzierungen zurückzuführen.

Insgesamt führten somit die Zahlungsströme im Geschäftsjahr 2025 zu einem deutlichen Anstieg des Finanzmittelbestands um TEUR 1.630 (Vorjahr: TEUR +486). Zum 31. Dezember 2025 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von TEUR 3.299 (Vorjahr: TEUER 1.669).

**4. Risikomanagement**

Für alle wesentlichen Geschäftsprozesse besteht ein internes Kontroll- und Risikomanagement-system.

Ausfalls-, Liquiditäts- und Cashflow-Risiken werden durch ein entsprechendes Forderungs-management stark begrenzt.

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt im Wesentlichen durch konzerninterne Darlehen. Dabei besteht konzernintern sowohl die Fähigkeit als auch die Bereitschaft die Finanzierung im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit der Gesellschaft auch über die jeweils konkreten vereinbarten Laufzeiten hinaus zu verlängern bzw. weiter zu gewähren.

**5. Ausblick**

Das Geschäftsjahr 2026 wird voraussichtlich weiterhin von einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld geprägt sein. Insbesondere die anhaltenden geopolitischen Spannungen wirken sich negativ auf die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen aus. Diese Einflussfaktoren haben sich im Jahr 2026 bislang noch nicht vollumfänglich in der Marktentwicklung niedergeschlagen. Mittelfristig wird jedoch mit einer allgemeinen Abschwächung der Konsumnachfrage gerechnet, die sich direkt auf die Geschäftsentwicklung auswirken kann.

Ungeachtet dieser Unsicherheiten zeigen sich für die BDEU weiterhin positive Entwicklungstendenzen. Die Auftragsbücher weisen im Vergleich zu den vergangenen fünf Jahren ein überdurchschnittliches Wachstum auf, wobei insbesondere die strategischen Kernsegmente Bekleidung und Bergsport eine positive Entwicklung verzeichnen.
Die im Jahr 2025 abgeschlossenen Systemumstellungen (insbesondere die Einführung der E-Commerce-Plattform „Shopify“ im Direktvertrieb sowie das Upgrade des ERP-Systems) werden im Geschäftsjahr 2026 zu signifikanten Verbesserungen in den Prozessabläufen führen. Parallel dazu können durch gezielte Prozessoptimierungen im Logistikbereich insbesondere Fracht- und Zollkosten gesenkt werden.

Vor diesem Hintergrund wird für das Geschäftsjahr 2026 ein Umsatzwachstum in der Bandbreite zwischen 5 und 6 % gegenüber dem Vorjahr erwartet, das primär durch das B2B-Segment getragen wird. Für den Direktvertrieb (D2C) wird hingegen ein rückläufiger Umsatz im Jahresvergleich von rund 25 % prognostiziert, bedingt durch einen starken Preisdruck im Markt sowie einer restriktiven Rabattpolitik der Marke im Sinne einer konsequente Vollpreisstrategie. Die damit verbundene Reduktion logistischer Aufwendungen wirkt sich jedoch positiv auf die Kostenstruktur aus, sodass insgesamt keine negative Auswirkung auf die Ertragslage erwartet wird.

Die operative Ertragskraft wird sich durch all diese Maßnahmen im Geschäftsjahr 2026 voraussichtlich deutlich verbessern und eine EBITDA-Marge von rund 6–7 % erreichen.

Abschließend ist anzumerken, dass die Muttergesellschaft Clarus eine umfassende Prüfung strategischer Handlungsalternativen eingeleitet hat, mit dem Ziel, den Shareholder Value weiter zu steigern.

## 6. Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeichneten sich durch ein hohes Maß an Einsatzfreude und Resilienz aus, wofür sich das Management der Black Diamond Europe GmbH bei allen Teammitgliedern herzlich bedankt. Besonders in Zeiten der Restrukturierung und des Einzugs in das neue Büro haben sie mit großem Engagement und Flexibilität dazu beigetragen, die Herausforderungen zu bewältigen und den Wandel erfolgreich mitzugestalten.

Nach einer turbulenten Phase infolge der Restrukturierungen im Jahr 2024 befinden wir uns nun in einer Situation, in der die internen Reorganisationen weitgehend abgeschlossen sind und der Teamzusammenhalt den höchsten Stand der letzten fünf Jahre erreicht hat.
Darüber hinaus wurde das Team durch gezielte Schlüsselbesetzungen neu aufgestellt, unter anderem mit der Position eines Directors of Sales sowie eines Head of Finance.
Mit einem teilweise neu aufgestellten Team sowie einer optimierten Organisationsstruktur ist das Unternehmen nun in der Lage, die weitere Entwicklung voranzutreiben und die Marke in den kommenden drei Jahren über alle Märkte hinweg nachhaltig zu stärken.

Innsbruck, am 18.06.2026

Die Geschäftsführung

Neil Fiske

Jonathan Hilborn