Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024/25

Konjunkturelles Umfeld und Entwicklung der Branche

Das Geschäftsjahr 2024/2025 war geprägt von anhaltenden geopolitischen Spannungen und ökonomischen Herausforderungen, die insbesondere in Europa zu einer spürbaren Konsumzurückhaltung führten:

- **Geopolitische Unsicherheiten:** Der fortdauernde Krieg in der Ukraine, Spannungen zwischen China und Taiwan sowie der eskalierende Nahost-Konflikt (Israel/Gaza) sorgten für Unruhe auf den Rohstoff- und Energiemärkten. Diese Unsicherheiten schlugen sich direkt auf das Verbrauchervertrauen und das Investitionsverhalten internationaler Unternehmen nieder.
- **Inflation und Zinslage:** Trotz leicht rückläufiger Inflationsraten im Jahresverlauf blieben Lebenshaltungskosten hoch. Die restriktive Geldpolitik der EZB und anderer Zentralbanken zur Bekämpfung der Inflation führte zu einer gedämpften Konsumdynamik, denn Sparquoten stiegen – besonders im Kernmarkt D-A-CH.
- **Lieferketten und Preisentwicklung:** Globale Lieferketten waren weiterhin anfällig. Insbesondere für mittelständische Unternehmen mit internationalen Lieferketten bedeutet dies volatile Einkaufsbedingungen und gestiegene Logistikkosten.
- **Politische Entwicklung**: Die US-Präsidentschaftswahlen im November 2024, die vorgezogene Auflösung der Ampelkoalition in Deutschland im November 2024, die Europawahl im Juni 2024 etc. Das Geschäftsjahr 2024/2025 war geprägt von einer Vielzahl von politischen Schlaglichter – nicht zuletzt durch international bedeutende Wahlen und Entwicklungen. Auch diese politischen Dynamiken wirkten sich auf die globale Stabilität, Energiepreise sowie wirtschaftspolitische Erwartungen sowie das Konsumverhalten aus. Insgesamt führten die zuvor genannten politischen Entwicklungen zu einem Anstieg an Unsicherheiten mit konkreten Auswirkungen auf den wirtschaftlichen Sektor. Im Kontext der zunehmenden handelspolitischen Spannungen und der Einführung neuer US-Zölle gegen internationale Importe, darunter besonders im Automobilsektor, kam es zu einem spürbaren Eingriff und Rückgang der internationalen Handelsaktivität. Siehe Auswirkungen auf exportorientierte Branchen in Deutschland, wie beispielsweise die Automobilindustrie, die traditionell eng mit dem US-Markt verflochten ist. Diese handelspolitischen Verwerfungen zeigten sich zum Ende und zu Beginn des folgenden Geschäftsjahres auch in abgeschwächten Konjunkturerwartungen und im Konsumverhalten sowie in ersten realen Einbrüchen bei international agierenden Unternehmen - diese gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen flossen indirekt auch in unsere Ergebnislage ein und wurden im laufenden Risikomanagement berücksichtigt.

Im E-Commerce, insbesondere im Segment Fashion, Schmuck und Accessoires, konnten sich einige Teilbereiche 2024 behaupten – trotz der gesamtwirtschaftlichen Lage und der eingangs skizzierten Punkte:

- **E-Commerce-Wachstum insgesamt verhalten**: Der Markt stagnierte oder wuchs nur moderat. Verbraucherprioritäten verlagerten sich vermehrt hin zu Notwendigkeitskäufen. Dennoch zeigte der digitale Handel Resilienz und Flexibilität.
- **Stabilität im Fashion-/Schmuckbereich:** Trotz vorsichtiger Konsumlaune blieb die Nachfrage nach emotionalisierten, werteorientierten Produkten stabil. Besonders im Premium-Accessoires-Segment

zeigte sich ein robuster Absatztrend – getragen durch Zielgruppen mit überdurchschnittlicher Markenbindung.

Trotz der verhaltenen Marktlage, steigender Sparquoten und einer insgesamt neutralen Konsumstimmung bot das Geschäftsjahr 2024/25 für Direct-to-Consumer-Brands wie HOLZKERN – insbesondere vor dem Hintergrund der herausfordernden wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen – vereinzelt gezielte Wachstumschancen.

Dank konsequenter strategischer Umsetzung und fiskalischer Disziplin konnte HOLZKERN potenziell negative Auswirkungen auf Angebot und Nachfrage weitestgehend erfolgreich vermeiden – selbst in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld. Das Unternehmen vermochte es einmal mehr, Kundinnen und Kunden mit einem überzeugenden Gesamtpaket aus Designanspruch, Produktqualität und spürbarem Markenwert zu gewinnen.

Dies spiegelte sich in einem Umsatzwachstum von über 15▫% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum wider. Gleichzeitig verbesserte sich auch die Ertragslage und das positive Unternehmensergebnis – ein klares Zeichen für effiziente Steuerung und wirtschaftliche Substanz.

Vor dem Hintergrund stagnierender oder rückläufiger Branchentrends hebt sich das Jahresergebnis deutlich positiv ab. Die Entwicklung zeugt von einer stabilen und nachhaltig leistungsfähigen Unternehmensausrichtung, die auch im Wettbewerbsvergleich Bestand hat. In Summe belegt das Zusammenspiel aus Umsatz- und Profitabilitätszuwachs die operative Schlagkraft und Resilienz von HOLZKERN unter anspruchsvollen Marktbedingungen.

Ertragslage

- Umsatzerlöse: Im Geschäftsjahr wurde ein Anstieg des Umsatzes erzielt. Als wichtigsten Märkte gestalteten sich der D-A-CH-Raum, Frankreich und die Vereinigten Staaten.
- Angesichts der gegenwärtigen ökonomischen Gesamtlage sowie anhaltender internationaler Unsicherheiten stellt das Wachstumsplus ein außerordentlich positives Signal dar, das in seiner Relevanz deutlich hervorsticht.
- Materialaufwand: Der Materialaufwand verzeichnet einen moderaten Anstieg – bedingt durch gezielte strategische Investitionen und einen konsequenten Fokus auf Produktqualität.
- Personalaufwand: Der Personalaufwand ist in Form der Gehälter leicht gesunken. Diese Entwicklung ist als weiterer Professionalisierungsschritt zu werten.
- Sonstige betr. Aufwendungen: In der Gesamtschau zeigen sich die sonstigen betr. Aufwendungen als relativ konstant. In Relation zum Umsatz ist dieser Posten leicht gesunken.
- Das erneut leicht gesteigerte EBIT unterstreicht den positiven Entwicklungskurs – getragen von konsequenter Professionalisierung, strategischer Fokussierung sowie der Fähigkeit, Chancen frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Vermögens- und Finanzlage

	Text	Lfd. Jahr	% LJ	1. Vorjahr	% 1. VJ
	Aktiva	***24.821.774,59***	**100,00**	***21.366.158,46***	**100,00**
A.	Anlagevermögen	*410.908,90*	1,66	*193.701,32*	0,91
B.	Umlaufvermögen	*24.249.387,00*	97,69	*20.987.209,34*	98,23
C.	Rechnungsabgrenzungsposten	*137.070,56*	0,55	*165.161,10*	0,77
D.	Aktive latente Steuern	*24.408,13*	0,10	*20.086,70*	0,09

Die Aktivseite setzt sich aus dem Umlaufvermögen und dem Anlagevermögen zusammen. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen durch eine strategische Neuausrichtung in der Einkaufsplanung die Ausgaben. Insgesamt wurden Lager und Vorräte abgebaut. Dem entgegengesetzt wurden die liquiden Mittel weiter ausgebaut und beantragen nun mehr als 53% der Bilanzsumme. Die Liquiditätslage hat sich demnach stark verbessert.

	Passiva	***24.821.774,59***	**100,00**	***21.366.158,46***	**100,00**
A.	Eigenkapital	*17.722.461,38*	71,40	*15.677.163,90*	73,37
B.	Investitionszuschüsse	*420,26*	0,00	*679,53*	0,00
C.	Rückstellungen	*3.376.660,26*	13,60	*2.379.725,28*	11,14
D.	Verbindlichkeiten	*3.722.232,69*	15,00	*3.308.589,75*	15,49
	Rechnungsabgrenzungsposten	*0,00*	0,00	*0,00*	0,00

Die Passivseite setzt sich weiterhin und maßgeblich aus den thesaurierten Gewinne der Vorjahre zusammen, die leicht gesunkene Eigenkapitalquote ist durch einen Anstieg der Rückstellungen zu begründen, während die Verbindlichkeiten prozentual gesunken sind.

Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

- Die Eigenkapitalquote ist leicht gesunken und liegt konstant stabil bei 71,3%. Der Verschuldungsgrad ist graduell gestiegen und liegt bei 40,19%.
- Die Umsatzrentabilität auf Basis des EBITDA konnte mit 8,67% circa 48 Basispunkte gesteigert werden. Die Gesamtkapitalrentabilität stieg auf rund 21%.
- Der Umsatz je Mitarbeiter konnte im Geschäftsjahr 2024/25 erneut gesteigert werden.
- Die gegenwärtige Lagerreichweite hat sich konstant bei unter einem Jahr eingependelt.

Forschung und Entwicklung

Es wurden im Berichtsjahr keine Ausgaben für Forschung und Entwicklung aufgewendet.

Zweigniederlassungen

Neben der Zentrale in Wien unterhält die Gesellschaft derzeit 4 weitere inländische Zweigniederlassungen in Wien, Salzburg, Innsbruck und Graz.

Risikobericht

Auch im Jahr 2025 ist das unternehmerische Umfeld stark durch weltweite Entwicklungen beeinflusst. Internationale Ereignisse – etwa die Regierungsneuausrichtung in den Vereinigten Staaten nach der Präsidentschaftswahl, anhaltende territoriale Spannungen in Asien sowie militärische Konflikte in Osteuropa und dem Nahen Osten – wirken sich spürbar auf die Stabilität internationaler Liefernetzwerke, die Preisgestaltung von Rohstoffen, die Konsumstimmung und die allgemeine Marktlage aus. Die im April 2025 eingeführten US-Importzölle stehen exemplarisch für eine zunehmend protektionistische Handelspolitik, die globale Marktmechanismen verändert und weiterführende wirtschaftspolitische Reaktionen wahrscheinlich macht.

HOLZKERN begegnet diesem volatilen Umfeld mit einer Kombination aus Diversifikation, unternehmerischer Flexibilität und einer systematischen Weiterentwicklung interner Kompetenzen. Als konkrete Maßnahme wurde in den Ausbau des Wiener Standortes investiert, was nicht nur Beschäftigung sichert, sondern auch die Basis für künftiges Wachstum legt. Parallel dazu erfolgt eine kontinuierliche Weiterqualifizierung der Führungskräfte. Diese Fortbildungsmaßnahmen zielen darauf ab, Risiken frühzeitig zu identifizieren und angemessene Gegenmaßnahmen umzusetzen. Ein unternehmensweit etabliertes Risikomanagement stellt sicher, dass auf operativer Ebene Daten genutzt werden, um Risiken faktenbasiert und bereichsübergreifend zu bewerten und aktiv zu steuern.

Im Zentrum der Markenidentität steht weiterhin das unverwechselbare Produktkonzept: Schmuck und Uhren aus natürlichen Materialien als Alleinstellungsmerkmal und Kontrast zu Mitbewerbern. Die Produktpalette wird fortlaufend aktualisiert, um frühzeitig auf Design- und Lifestyletrends zu reagieren, während das Markenversprechen (natürliche Materialien, innovative Designs und hohe Qualität) die strategische Richtung bestimmt. Gleichzeitig wird großer Wert auf einen kundenzentrierten Ansatz gelegt. Die direkte Ansprache über digitale Kanäle, personalisierte Inhalte sowie gezielte Marktanalysen bilden die Grundlage eines agilen, testbasierten Marketingmodells, das Innovation fördert und Stagnation im Vertriebsprozess verhindert. Flexibilität, rasche Umsetzung und Resilienz sind die Leitplanken.

Zur Stabilisierung und Absicherung der internationalen Lieferkette wurden im Berichtsjahr erneut neue internationale Partner integriert – die Zahl der Zulieferer wurde auf rund 12 Stück erhöht. Zudem werden laufend weitere Hersteller getestet, sodass eine fortlaufende Diversifizierung und Risikominimierung erzielt werden soll.

Zudem wurden strategische Vorsorgemaßnahmen und Frühwarnsysteme geschaffen: Zur Risikoprävention setzt HOLZKERN auf regelmäßige Schulungen des Management und gezielte Strategie-Sitzungen zur frühzeitigen Identifikation von Herausforderungen. Ergänzt werden diese Maßnahmen durch ein optimiertes Warenwirtschaftssystem und ein aussagekräftiges Reporting, das fundierte Entscheidungen in Echtzeit unterstützt und strategisches Handeln ermöglicht.

Da der mit Abstand größte Hauptbestandteil des Umsatzes weiterhin mit Endkunden gemacht wird, stellt der Ausfall von Kundenforderungen kein nennenswertes Szenario dar.

Angesichts der ausgebauten und gestärkten Liquiditätsreserven bestehen weder Risiken in Bezug auf Zahlungsfähigkeit noch im Hinblick auf Zins- oder Finanzierungskosten..

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Am 9. April 2025 wurde als direkte Reaktion auf die eskalierende Zollpolitik des US-Präsidenten Donald Trump die HOLZKERN U.S. Inc. gegründet. Diese Entscheidung basierte auf vorausschauender Beobachtung der geopolitischen Entwicklungen, strategischer Abwägung und einer langfristigen Risikoanalyse. Die Gründung der HOLZKERN U.S. Inc. steht exemplarisch für ein aktivies und wirksames Risikomanagement - ohne diesen Schritt wäre eine wirtschaftlich tragfähige Belieferung des US-Marktes nicht länger möglich gewesen. Dabei wurde bewusst sowohl eine kurzfristige als auch eine langfristige strategische Herangehensweise verfolgt: Kurzfristig ging es darum, handlungsfähig zu bleiben und operative Kontinuität sicherzustellen - langfristig ist die Etablierung eigener Logistikstrukturen in den USA zentraler Bestandteil der Lösung. Die Gründung der HOLZKERN U.S. Inc. war somit nicht nur eine Reaktion, sondern ein strategischer Meilenstein mit Blick auf nachhaltige Marktfähigkeit im US-amerikanischen Raum.

Ausblick und Perspektive

Der strategische Omnichannel Ansatz mit dem Fokus auf die Säulen “D2C” Direct-to-Consumer online, “B2C” Business-to-Consumer via Stores und “B2B” Business-to-Business beweist sich als stabil.

Vor dem Hintergrund globaler Konflikte – darunter die militärische Lage in Osteuropa und Nahost sowie geopolitische Spannungen im asiatisch-pazifischen Raum – bleibt die Entwicklung der Nachfrage auch für das laufende Geschäftsjahr schwer kalkulierbar. Insbesondere die US-amerikanische Zollpolitik sowie die kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Israel und Iran stellen große Unsicherheitsfaktoren dar. Zusätzlich erschweren konjunkturelle Unsicherheiten und eine anhaltend konsumkritische Stimmung valide Marktprognosen. Eine grundlegende Entspannung dieser Rahmenbedingungen ist aus aktueller Sicht eher nicht absehbar.

Für das Geschäftsjahr 2025/2026 bedeutet dies, dass weiterhin die aktuelle Marktlage und die Aussteuerung der unterschiedlichen Marketingkanäle stimmig beurteilt werden müssen. Sowohl positive als auch negative Entwicklungen müssen frühzeitig erkannt und die strategisch richtigen Ableitungen getroffen werden. Hierbei ist nachhaltiges Wachstum bei weiterhin steigender Profitabilität die Leitplanken, die das unternehmerische Handeln bestimmen und die führenden Mitarbeiter anleiten.

HOLZKERN konnte seine Marktpräsenz im internationalen Uhren- und Schmucksegment weiter ausbauen. Angesichts der externen Faktoren und der nach wie vor weitestgehend unveränderten Marktlage ist das zurückliegende Geschäftsjahr ein Nachweis dafür, dass die weitere Entwicklung positiv und stabil ausgelegt werden kann.

Wien im Oktober 2025