L a g e b e r i c h t

JD Sports Fashion AT GmbH
für das Geschäftsjahr vom 1. Februar 2025 bis 31. Januar 2026

1. Grundlagen des Unternehmens

1.1 Geschäftsmodell

Die Haupttätigkeit des Unternehmens besteht im Einzelhandel von Markenschuhen, Bekleidung und Accessoires in Österreich. Im Geschäftsjahr 2025/26 betrieb das Unternehmen fünf Filialen innerhalb Österreichs.

Die Gesellschaft ist Teil der JD Sports Fashion Plc – Gruppe (JD-Gruppe). Das strategische Ziel der JD-Gruppe besteht in der Marktführerschaft beim Vertrieb von Sport Lifestyle-Produkten. Der Erfolg ergibt sich durch ein trendiges Store-Design und kompetenten Service. Unterschiede zu anderen Konzepten liegen in der vielfältigen und großen Sortimentsauswahl, einem hohen Anteil an exklusiven Produkten und dem Shoppingerlebnis in unseren Filialen. Unsere Produkte werden von der JD Sports Fashion PLC auf der Basis eines umfangreichen Sales and Distribution-Agreements zentral eingekauft.

Unser besonderes Augenmerk liegt darin, unsere Marktposition durch laufende Investitionen in das Einzelhandelsgeschäft zu halten und den Marktanteil durch ständige Expansion und die Entwicklung von Lieferantenbeziehungen weiterhin zu steigern und auszubauen. Bei der Bewältigung dieser Ziele ist es unser Bestreben, mit all unseren Interessensgruppen, einschließlich Lieferanten, Mitarbeitern und natürlich unseren Kunden, stets verantwortungsbewusst und ethisch umzugehen.

1.2 Konzernstruktur

Das Unternehmen ist zum 31. Januar 2026 eine 100%ige Tochtergesellschaft der JD Sports Fashion Europe Holdings Limited, registriert in Großbritannien.

Die Geschäftsführung trifft sich regelmäßig mit dem Konzern-Management, um die finanzielle und operative Entwicklung des Unternehmens zu überprüfen und zu verwalten.

2. Geschäftsverlauf

2.1 Wirtschaftliches Umfeld

Nach zwei Jahren des Rückgangs verzeichnete die heimische Wirtschaft 2025 wieder ein leichtes Wachstum, die Wirtschaftsleistung (BIP) stieg um 0.6% an.[1] Die Inflationsrate stieg von 2.9% im Vorjahr auf 3.6%.[2]

2.2 Ertragslage der Gesellschaft

Der Umsatz sank im Berichtszeitraum auf 19,5 Mio. € (2024/2025: 21,8 Mio. €). Im Bereich des Filialgeschäfts ergab sich aufgrund sinkender Kundenfrequenz ein Umsatzrückgang von 20,0 Mio. € im Vorjahr auf 18,0 Mio. €. Die Umsätze aus dem Verkauf im Online-Store sanken ebenfalls von 1,7 Mio. € im Vorjahr auf 1,5 Mio. € aufgrund gesunkener Website-Sitzungen und längeren Lieferzeiten. Die Bruttomarge (Umsatzerlöse abzüglich Materialaufwand) sank auf 8,9 Mio. € (2024/2025: 10,1 Mio. €). Prozentual beträgt die Bruttomarge 45,5 % (2024/2025: 46,2 %).

Die gesunkene absolute und prozentuelle Bruttomarge ist auch durch eine höhere Anzahl von Abverkaufs- und Promotion-Aktionen bedingt, um das Gesamtumsatzvolumen zu stärken.

Durch ein verbessertes Personalkostenmanagement zur Kompensation des rückläufigen Umsatzvolumens sank der Personalaufwand von 4,2 Mio. € im Vorjahr auf 3,8 Mio. €.

Die Abschreibungen betrugen 0,4 Mio. € (im Vorjahr 0,4 Mio. €).

1 https://www.wifo.ac.at/wp-content/uploads/upload-4091/kp_2025_01.pdf

2 https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2025/01/20250115VPIJahr2024EN.pdf

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken von 6,1 Mio. € im Vorjahr auf 5,9 Mio.€. Der Rückgang ist vor allem ein Ergebnis des gesunkenen Umsatzvolumens aus dem Online-Handel und den damit verbundenen geringeren variablen Kosten.

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im Vorjahr -0,1 Mio. € und sank durch die oben genannten Effekte auf -0,8 Mio. €.

Die Zinsaufwendungen sanken von 0,6 Mio. € im Vorjahr auf 0,4 Mio. €.

Insgesamt ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von -1,6 Mio. € (2024/2025: -1,1 Mio. €). Diese Entwicklung ist insbesondere auf das gesunkene Umsatzvolumen sowie die rückläufige Bruttomarge zurückzuführen.

2.3 Vermögenslage

Die Bilanzsumme sank von 5,4 Mio. € im Vorjahr auf 3,8 Mio. €.

Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung sanken von 1,0 Mio. € im Vorjahr auf 0,6 Mio. €.

Die Vorräte sind auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr und betragen 1,8 Mio. €.

Aus der anhaltenden Verlustsituation resultiert ein negatives Eigenkapital in Höhe von -13,1 Mio. € (Vorjahr -11,5 Mio. €). Die Gesellschaft weist zum Bilanzstichtag einen Bilanzverlust in Höhe von -13,1 Mio. € aus. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Ausführungen im Anhang unter Punkt 1.2.1. Erläuterungen zur Bilanz/Negatives Eigenkapital.

Die sonstigen Rückstellungen verringerten sich von 1,9 Mio. € im Vorjahr auf 1,6 Mio. €, im Wesentlichen aufgrund der gesunkenen Rückstellungen für Personalkosten sowie Management Charges.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen belaufen sich auf 14,8 Mio €, davon 13,2 Mio € Konzern-Finanzierungsverbindlichkeiten.

2.4 Finanzlage

Die Gesellschaft hat keine externen Finanzierungsverbindlichkeiten und ist ausschließlich über den Konzern finanziert. Der Darlehenssaldo beträgt zum Bilanzstichtag 13,2 Mio. €.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, bestehend aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten, sind unter dem Vorjahresniveau und betragen 1,0 Mio. € zum Bilanzstichtag.

2.5 Gesamtaussage zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Im Geschäftsjahr wurde ein Jahresfehlbetrag in Höhe von -1,6 Mio. € erzielt (2024/2025: -1,1 Mio. €). Diese Entwicklung ist insbesondere auf das gesunkene Umsatzvolumen sowie die rückläufige Bruttomarge zurückzuführen, die durch die erzielten Kosteneinsparungen nicht vollständig kompensiert werden konnten. Die anhaltende Verlustsituation führte zum Bilanzstichtag zu einem negativen Eigenkapital in Höhe von -13,1 Mio. € (2024/2025: -11,5 Mio. €).

2.6 Leistungsindikatoren

Bei der Beurteilung der Leistung des Unternehmens nutzt die Geschäftsführung die folgenden finanziellen Leistungsindikatoren:

	2025/2026	2024/2025
Finanzielle KPIs		
Umsatz	19,5 Mio. €	21,8 Mio. €
Bruttomarge %	45,5 %	46,2 %
Jahresfehlbetrag	-1,6 Mio. €	-1,1 Mio. €
EBITDA	-0,8 Mio. €	-0,1 Mio. €
Nicht-finanzielle KPIs		
Anzahl der Filialen zum Bilanzstichtag	5	5
Verkaufsfläche (000 qm) zum Jahresende	2,1	2,1

Der operative Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit des Geschäftsjahres beträgt -0,6 Mio. € und ist im Wesentlichen durch das negative Ergebnis vor Steuern begründet.

Der Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit beträgt 0,00 Mio. €.

Der Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit beträgt -0,4 Mio. € und resultiert aus der Rückzahlung von Konzern-Finanzierungsverbindlichkeiten.

Die Gesellschaft beschäftigte im Geschäftsjahr durchschnittlich 150 Mitarbeiter*innen (80 FTEs) und im Vorjahr durchschnittlich 176 Mitarbeiter (93 FTEs).

3. Forschung und Entwicklung und Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft betreibt keine Forschung und Entwicklung.

Die Gesellschaft betreibt keine Zweigniederlassungen.

4. Risiko- und Chancenbericht

Jedes Unternehmen ist zahlreichen Risiken und Chancen ausgesetzt, unabhängig davon, in welchem Sektor es tätig ist. Die Mitglieder der Geschäftsführung sind jedoch der Auffassung, dass bestimmte Risiken und Unwägbarkeiten bzw. Chancen spezifischer für ihr Unternehmen und den Sektor des Sporteinzelhandels sind. Die wesentlichen Chancen bestehen in der weiteren Filialexpansion und der Entwicklung der angebotenen Markenprodukte (einschließlich Eigenmarken) sowie dem weiteren Ausbau des Internethandels. Die Chancen können sich positiv auf den Umsatz und damit das Ergebnis auswirken.

Zu den Risiken und Unwägbarkeiten gehören:

- Liquiditätsrisiko

  Für das kommende Geschäftsjahr 2026/2027 wird ein ähnliches Umsatzvolumen wie 2025/2026 erwartet. Derzeit wird die Möglichkeit der Eröffnung weiterer Filialen in Österreich geprüft. Dennoch befindet man sich weiterhin in einer unsicheren Wirtschaftslage, die sich auch in der Entwicklung des österreichischen BIPs widerspiegelt, sodass ein gewisses Liquiditätsrisiko bestehen bleibt.

  Zum Bilanzstichtag ist die Gesellschaft im Wesentlichen durch ein langfristiges Konzerndarlehen in Höhe von 13,2 Mio. € (Vorjahr 13,1 Mio. €) finanziert.

  Darüber hinaus hat die JD Sports Fashion Europe Holdings Limited (neuer 100%-iger Gesellschafter ab 15. Februar 2025) durch die Unterzeichnung einer harten Patronatserklärung zu Gunsten der

Gesellschaft die uneingeschränkte Verpflichtung übernommen, die Gesellschaft so mit Liquidität auszustatten, damit diese jederzeit in der Lage ist, ihren gegenwärtigen und künftigen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten fristgerecht nachzukommen. Die Patronatserklärung ist für einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten nach dem Datum der Unterzeichnung des Bestätigungsvermerks des lokalen Jahresabschlusses zum 31. Jänner 2026 der Gesellschaft gültig.

Dadurch ist jederzeit eine ausreichende Ausstattung mit liquiden Mitteln durch die Muttergesellschaft gegeben.

Das Risiko der Zahlungsunfähigkeit stuft die Gesellschaft unter Verweis auf die zuvor genannte finanzielle Unterstützung als gering ein. Gleichwohl ist der Fortbestand der Gesellschaft von der Aufrechterhaltung der finanziellen Unterstützung durch die Muttergesellschaft abhängig.

- Beschaffungsrisiko: Fähigkeit, sich Zugang zu Schlüsselmarken zu verschaffen und die Abhängigkeit von diesen Schlüsselmarken

  Das Angebot der Gesellschaft umfasst eine Mischung aus Drittanbieter- und eigenen Markenprodukten. Das Sortiment wird von der JD Sports Fashion Plc – Gruppe (JD-Gruppe) vorgegeben, welche auch den Einkauf von Waren zentral steuert. Zur Minimierung des Beschaffungsrisikos unterhält die JD-Gruppe langfristige Lieferantenbeziehungen. Dennoch würde der Verlust von Schlüssellieferanten die Umsatzerlöse und Ergebnisse der Gesellschaft negativ beeinflussen.

  Die Gesellschaft ist in hohem Maße abhängig von den Schlüsselmarken und -produkten; wenn es neue Umsatzmöglichkeiten geben soll, müssen auch die Marken selbst für den Kunden attraktiv sein. Daher braucht der Konzern alle seine Drittanbieter- und Eigenmarken einschließlich der exklusiv dafür zugelassenen Marken, um die Design- und Marketing-Prominenz aufrechtzuerhalten, die zur Wahrung dieser Attraktivität vonnöten sind.

  Die JD-Gruppe will sicherstellen, dass sie nicht auf eine geringe Anzahl von Marken angewiesen ist, indem sie ein Sortiment an Eigenmarken anbietet, das ständig weiterentwickelt wird. Soweit möglich, kooperiert die Einzelhandelsmarke des Konzerns auch mit den Drittmarken in ihrem Geschäft, was die Gestaltung eines maßgeschneiderten Produktes angeht, das dann exklusiv die Konzernmarke repräsentiert. Darüber hinaus sucht die Gruppe weiterhin aktiv nach weiteren Marken, die sie entweder besitzen oder exklusiv lizenzieren kann. Insofern ist die Gesellschaft von den zentralen Entscheidungen/Vorgaben der Gruppe abhängig. Dieses Risiko wird als gering eingestuft.

- Transport vom Zentrallager im Vereinigten Königreich

  Die Vorräte befinden sich, bevor sie an die österreichischen Filialen geliefert werden, im Zentrallager der JD-Gruppe in Rochdale, UK, und entsprechend kann es Auswirkungen auf die Belieferung der Filialen in Österreich geben. Die Lagerung an einem Standort mit erhöhter Automatisierung im Kommissionsvorgang hat erhebliche Vorteile gebracht in Bezug auf Kapazität, Produktverfügbarkeit, schnellere Lieferung in die europäischen Filialen und reduzierte Transportkosten. Allerdings besteht ein erhöhtes Risiko für die Lagerauffüllung und Multichannel-Fulfilment-Dienstleistungen sowohl bei der Ausstattung als auch bei einem Systemversagen, verbunden mit dem inhärenten Risiko, den gesamten Lagerbestand an einem Standort zu haben. Es besteht das Risiko, dass Waren nicht rechtzeitig in den Filialen eintreffen und sich dadurch negative Auswirkungen auf den Umsatz bzw. das Ergebnis ergeben. Dieses Risiko wird als moderat eingestuft und ihm wird teilweise durch die Lagerkapazitäten der Gruppe in Belgien, den Niederlanden und Frankreich entgegengewirkt.

- Wechselkursrisiken

  Die Waren werden durch die JD-Gruppe im Wesentlichen in Fremdwährung (GBP) eingekauft. Die Gesellschaft kauft die Waren im Konzern in EUR ein. Dies ist mit einem gewissen Wechselkursrisiko verbunden. Der Wechselkurs hat daher Einfluss auf unsere Marge und damit letztendlich auf unsere Profitabilität, doch wird dieses Risiko von der Geschäftsführung und der Muttergesellschaft ständig eng überwacht.

  Das Risiko wird als moderat eingestuft.

Docusign Envelope ID: D2A0EAFE-8A93-881B-8116-09358E6A77C2

- Allgemeine wirtschaftliche Faktoren

  Wie auch bei anderen Einzelhändlern und Vertriebshändlern in Einzelhandelsgeschäften wird die Nachfrage nach den Produkten der Gesellschaft durch eine Reihe von wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst, insbesondere Zinssätze, Verfügbarkeit von Verbraucherkrediten, Beschäftigungsniveau und letztlich die verfügbaren Einkommen. Die Wirtschaftslage in Österreich ist derzeit, auch durch den anhaltenden Krieg in der Ukraine, angespannt. Die Inflationsrate befindet sich auf einem hohen Niveau und ist im Vergleich zum Vorjahr weiter gestiegen.

  Die Gesellschaft begegnet diesem Risiko, indem sie eine sehr attraktive und wettbewerbsfähige Produktpalette anbietet, die sich stark von der Konkurrenz unterscheidet.

- Rechtsvorschriften

  Die Gesellschaft ist in einer von Gesetzgebung, Codes und Standards geregelten Umgebung, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Handelsstandards, Werbung, Produktqualität, Bestechung, Korruption und Datenschutzbestimmungen, tätig. Die Gesellschaft erkennt an, dass die Nichteinhaltung dieser Bestimmungen zu finanziellen Schäden oder Reputationsschäden führen kann.

  Die Gesellschaft überwacht aktiv die Einhaltung der anzuwendenden Gesetze und Rechtsvorschriften und verfügt über eine Reihe von internen Richtlinien und Standards, um die Einhaltung zu gewährleisten. Soweit erforderlich, bietet die Gesellschaft Schulungen an und betreibt eine vertrauliche Whistleblowing-Hotline, an die sich Kollegen im Falle von Bedenken vertrauensvoll wenden können. Die Geschäftsführung stuft dieses Risiko als gering ein.

- Saisonabhängigkeit

  Das Kerngeschäft der Gesellschaft ist stark saisonabhängig. Historisch gesehen ist die wichtigste Handelsperiode der Gesellschaft in Bezug auf Umsatz, Profitabilität und Cashflow in der Sportmodenbranche die Weihnachtszeit. Umsätze, die in diesem Zeitraum niedriger als erwartet sind, können sich negativ auf das Ergebnis des Gesamtjahres auswirken. Dies kann zu überhöhten Lagerbeständen (Excess Stock) führen, die nur schwer abzubauen sind.

5. Prognosebericht

Für das Geschäftsjahr 2026/2027 erwartet man ein ähnliches Umsatzvolumen für das Unternehmen und es sind derzeit keine weiteren Filialöffnungen geplant, dennoch werden weiterhin Möglichkeiten zum Ausbau des Filialnetzes in Österreich geprüft.

Es wird davon ausgegangen, dass die Bruttomarge durch weniger Rabatt- und Promotion-Aktionen prozentual leicht steigen wird. Gleichzeitig erhofft man sich auch eine Steigerung durch einen besseren Produktmix. Darüber hinaus geht man für 2026/2027 von einem Anstieg des EBITDA gegenüber 2025/26 bedingt durch eine erhöhte Bruttomarge bei gleichzeitiger Kostenoptimierung aus.

Wien, den 22.09.2026

JD Sports Fashion AT GmbH

Paul Orange

Signed by:
Paul Orange
CD812DE7052941F...

Nigel Graham Keen

Signed by:
Nigel Keen
F14C2CFDD4104AD...

Ross Paul Valentine

Signed by:
R. Valentine
E1310334B19F493...