1. Bericht über den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage und allgemeine Rahmenbedingungen

1.1. Erläuterung zu Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die EXPERT Österreich e. Gen. beschäftigt sich satzungsgemäß mit der Belieferung ihrer Mitglieder mit Elektro-, Radio- und Fernsehgeräten sowie allen sonstigen Gegenständen ihres Handels- und Handwerksbedarfes im Großhandel einschließlich des Streckengeschäftes sowie Kommissions- und Agenturgeschäft. Endkunden werden ausschließlich im Rahmen des Expert Onlineshops beliefert.

Weiters übernimmt die EXPERT Österreich e.Gen. Gemeinschaftsaufgaben, die der Gesamtheit ihrer Mitglieder zugute kommen, wie insbesondere Werbung, Schulung, Information, Qualitätsanforderung und Fachberatung sowie den Betrieb der Online-Plattform "expert.at", die laufende Wartung und Betreuung von mehr als 100 standardisierten mitgliederindividuellen Onlineauftritten, sowie begleitende Aktivitäten im Bereich der sozialen Medien.

Im Jahr 2024 konnte Expert Umsatzzuwächse im Bereich Unterhaltungselektronik (10%) und große Weissware (ebenfalls 10 %) verzeichnen. Der Bereich Kleingeräte ist aufgrund der Vielzahl an Vertriebskanälen dagegen sehr herausfordernd. Weiterhin wurde großes Augenmerk auf die Beibehaltung des gesenkten Lagerstandes am Expert Zentrallager gelegt als auch auf die Weiterführung der erfolgreichen Umsetzung unserer Kostenreduktion im Sach- und Personalbereich. Die Kostenreduktionen greifen ohne dabei die Dienstleistungsqualität zu unseren Mitgliedern zu gefährden.

In den letzten Jahren hat sich Expert vom traditionellen Fachhandel in moderner Form mit stationärem Geschäft und überlegener Beratungs- und Servicekompetenz unter Nutzung und Ausbau der bisherigen Stärken zum flexiblen Multichanneling-Anbieter weiterentwickelt. Dabei wurde ein für genossenschaftliche Strukturen sehr innovatives und richtungsweisendes Konzept zur Umsetzung gebracht. Die Ansprüche des modernen Kunden nach größtmöglicher Flexibilität beim Einkauf wurden damit bedient. Diese Strategie ist für den künftigen Erfolg von Expert von elementarer Bedeutung. Die Aktivitäten in diesem Bereich wurden daher weiter intensiviert, unter anderem auch in den sozialen Netzwerken. Strategisches Hauptaugenmerk ist dabei seit Beginn nicht die Umsatzentwicklung einer einzelnen Vertriebsschiene, sondern die Gesamtperformance (= Summe aus Stationärem- und Onlinegeschäft).

1.2. Geschäftsverlauf

Die EXPERT Österreich e.Gen. hat im Jahr 2024/25 die bereits in den Vorjahren eingeschlagene Strategie konsequent weiterverfolgt und die Neupositionierung der Gruppe weiter voran getrieben. Dabei wurde insbesondere auf die Neuprofilierung und Modernisierung / Neugestaltung der Expert-Mitgliedsbetriebe großes Augenmerk gelegt. Dafür wurden aufgrund der strategischen Bedeutung dieses Bereiches für den künftigen Erfolg der Expert-Gruppe in Österreich auch weiterhin umfangreiche Stützungsmaßnahmen für die Mitgliedsbetriebe angeboten. Dazu begleitend wurden auch weiterhin umfangreiche Marketing- und Werbeaktivitäten mit besonderem Augenmerk auf die Gestaltung der Mitgliederwebsites, aber auch im Bereich der sozialen Netzwerke gesetzt.

Im Geschäftsjahr 2024/25 konnte das Umsatzniveau des Vorjahres gehalten werden. Umsatzreduktionen aufgrund von Geschäftsschließungen einiger Mitglieder halten sich die Waage mit der Umsatzsteigerung aufgrund der Gewinnung von Neumitgliedern und höheren Umsatzerlösen mit bestehenden Mitgliedern.

Im Personalbereich erfolgte eine Verschlankung durch den Abbau von Leasingpersonal im Bereich Lager und die Zusammenführung der Bereiche Marketing und Vertrieb. Dadurch konnte die Effizienz des Teams in der Expert Zentrale maßgeblich gesteigert werden.

Im Geschäftsjahr wurde ein positives Betriebsergebnis von 128,7 T€ (VJ -0,7 T€) erwirtschaftet. Nach Berücksichtigung des Finanzergebnisses und Abzug der Steuern wird ein Jahresüberschuss von 123 T€ ausgewiesen.

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur marginal verringert dh in absoluten Zahlen erfuhr die Bilanzsumme eine Reduktion um 20 T€.

Die Eigenmittel verzeichnen einen Anstieg, dem die Erhöhung der Geschäftsanteile aufgrund der satzungsmäßigen Nachzeichnungspflicht zugrunde liegt. Das Eigenkapital stieg absolut um 107,6 T€. Die Eigenmittelquote zum Bilanzstichtag beträgt 75 % der Bilanzsumme.

Die Kapitalflussrechnung für das Wirtschaftsjahr 2024/25 zeigt, dass es hauptsächlich durch die Abnahme der Vorräte zu einem Mittelzufluss gekommen ist, sodass der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit mit 589 T€ positiv war (VJ 283 T€ positiv).

Aus der satzungsmäßigen Nachzeichnungspflicht und der Rückzahlung von Geschäftsanteilen ergibt sich ein Mittelabfluss von 15 T€, Investitionen in der Höhe von 186 T € wurden zur Gänze aus dem Cash flow finanziert. Am Ende des Geschäftsjahres betrug der Finanzmittelbestand 1.036 T€ (VJ 601 T€).

1.3. Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Genossenschaft betreibt keine Zweigniederlassungen.

1.4. Finanzielle Leistungsindikatoren

	2024/2025	2023/2024	Veränderung
Bilanzsumme (BS)	10.168.293,79	10.188.342,94	-0,2%
Anlagevermögen in % der BS	15,6	15,7	
Umlaufvermögen in % der BS	82,9	83,3	
davon Vorräte (Waren) in % der BS	35,1	41,5	
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in % der BS	31,0	28,9	
Eigenmittelquote gemäß URG	74,98	73,79	
Kurzfristiges Fremdkapital in % der BS	22,2	23,4	
Working Capital Ratio	379	360	
Rohertrag	3.264.179,55	3.323.683,54	-1,8%
Personalaufwand	2.102.861,54	2.280.542,14	-7,8%
ordentliches Betriebsergebnis	128.655,95	-690,02	
Ergebnis vor Steuern	159.639,49	11.218,78	

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

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die bisherigen Zahlen für das folgende Wirtschaftsjahr 2025/26 lassen bei Expert eine leichte Umsatzsteigerung erwarten.Große Umsatzzuwächse sind aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und die mit der Teuerung einhergehende Verunsicherung bzw Kaufzurückhaltung und die teilweise Umverlagerung der Konsumausgaben Richtung Urlaub und Freizeit nicht zu erwarten.

Die Kostenstruktur im Sachkostenbereich wird aufgrund der anhaltenden Inflation weiterhin beobachtet und bei Bedarf angepasst werden. Im Personalbereich wird der im abgelaufenen Geschäftsjahr eingeschlagene Weg konsequent weiter fortgeführt. Ein Teil der mit der Verschlankung des Teams einhergehenden Kosteneinsparungen werden in diesem Geschäftsjahr voll schlagend. Im Hinblick auf die Effizienzsteigerung wird auch auf den verstärkten Einsatz und die Nutzung von künstlicher Intelligenz gesetzt, der schrittweise und kontinuierlich ausgebaut wird.

Durch die rechtzeitige Setzung von Maßnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr ergeben sich aus heutiger Sicht keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf die zukünftige Ertrags-, Liquiditäts- und Risikolage der Genossenschaft. Ziel ist unter Berücksichtigung des genossenschaftlichen Förderauftrages ein positives Ergebnis 2025/26 zu erwirtschaften.

Ein strategischer Schwerpunkt bleibt auch im GJ 2025/26 der Bereich Multichanneling – dabei wird vor allem in die laufende Weiterentwicklung und die Optimierung der Abläufe investiert. Darüber hinaus trägt der moderne, perfekt auf die Bedürfnisse von Kunden und Mitgliedsbetriebe abgestimmte Onlineauftritt, über die reinen Online-Umsätze hinaus, auch ganz wesentlich dazu bei, die Kundenfrequenz in den Experten-Geschäften dauerhaft und nachhaltig zu erhöhen.

Weiters erfolgen weiterhin umfangreiche Marketingaktivitäten, sowohl im klassischen Bereich als auch im Bereich der neuen Medien und der sozialen Netzwerke. Stützungen bei Neu- und Umprofilierungen bzw. die Neugestaltung der Expert-Mitgliedsgeschäfte, sowie laufende aktualisierte Schulungsmaßnahmen im Rahmen der Expert-Akademie werden weiter fortgesetzt. Ein besonderes Augenmerk wird zudem auf die Weiterentwicklung der internen Informations- und Kommunikationsplattform „meinexpert.at" sowie die Neumitgliedergewinnung gelegt. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Optimierung der Innengestaltung der Expert-Geschäfte im Hinblick auf Merchandising und Warenpräsentation. Im Bereich Wareneinkauf wird konsequent das Ziel verfolgt, die Sortimente zu straffen, Einkaufsmengen zu bündeln und damit den Mitgliedern weitere Kostenvorteile im Einkauf zu ermöglichen.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die wesentlichen Risiken der Gesellschaft stellen sich wie folgt dar:

Risikofrüherkennungs- und Risikomanagement-System

Die Genossenschaft ist im Rahmen ihrer geschäftlichen Tätigkeit Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit ihrem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Die Risikopolitik der Gesellschaft zielt darauf ab, die vorhandenen Chancen optimal auszuschöpfen und Risiken nur dann einzugehen, wenn ihnen im Gegenzug die Chance auf eine entsprechende Wertsteigerung gegenübersteht. Im Rahmen einer grundlegenden Risikoabgrenzung werden nur Risiken eingegangen, die mit anerkannten Methoden und Maßnahmen innerhalb der Organisation handhabbar sind.

Das Risikomanagement der Genossenschaft ist Bestandteil der Unternehmensführung und in die Gestaltung unserer Geschäftsprozesse eingebunden. Ein zielorientiertes Controlling sowie ein regelmäßiger Strategieabgleich sorgen dafür, dass bei unternehmerischen Entscheidungen Chancen und Risiken in einem ausgewogenen Verhältnis stehen und frühzeitig erkannt werden.

Kreditrisiken
Die Genossenschaft ist als Handelsbetrieb mit allgemeinen Finanzrisiken, darunter Zahlungsverzögerungen durch Kunden oder Schwierigkeiten beim Eintreiben von Forderungen, konfrontiert. Ein Schwerpunkt des Forderungsmanagements der Genossenschaft liegt in einem konsequenten Debitorenmanagement.

Das Hauptrisiko liegt in einer möglichen Insolvenz der Kunden, da für alle Lieferungen das Dubiosenrisiko übernommen wird. Zur Minimierung dieses Risikos wird die Bonität der Kunden in Zusammenarbeit mit einer namhaften Wirtschaftsauskunftei überwacht und daraus folgend ein kundenspezifisches Kreditlimit festgelegt.

Zusätzlich sind die Forderungen zu 90 % gegen Ausfall versichert.

Kurzfristigen Liquiditätsengpässen bei Kunden wird durch die Setzung von Maßnahmen, konsequentes Debitorenmanagement und die vorhandenen Besicherungen entgegengewirkt.

Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsmanagement der Genossenschaft ist darauf ausgerichtet, jederzeit über ausreichend Barmittel zu verfügen, um die Verbindlichkeiten bedienen zu können.

Versicherungsrisiken

Die Genossenschaft ist mit den branchenüblichen Versicherungsleistungen ausgestattet, insbesondere wird auf eine, dem Geschäftsvolumen angepasste Betriebshaftpflicht geachtet.

Risiken der IT-Systeme

Potenzielle Risiken im Hinblick auf Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz der IT-Systeme der Genossenschaft werden durch laufende Anpassungsmaßnahmen begrenzt.

Finanzinstrumente

Die in der Bilanz ausgewiesenen originären Finanzinstrumente sind Gegenstand des allgemeinen Risikomanagements der Genossenschaft. Erkennbare Risiken und notwendige Vorsorgen werden im Rahmen der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erfasst und sind im vorliegenden Jahresabschluss angemessen berücksichtigt. Derivative Finanzinstrumente wurden nicht eingesetzt.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die Genossenschaft ist nicht im Bereich Forschung und Entwicklung tätig.

4. Bericht über den Bestand sowie den Erwerb und die Veräußerung eigener Anteile

Die Genossenschaft besitzt keine eigenen Anteile.

Wels am 1. Juli 2025