

Konzern- lagebericht 2023

27	Allgemeiner Teil zum Geschäftsverlauf
32	Thermomix®/Bimby®
35	Kobold/Folletto
36	Vorwerk Engineering
37	akf-Gruppe
39	Vorwerk Ventures
40	Personalentwicklung/People & Culture
41	Vermögens- und Ertragslage
44	Finanzlage und Entwicklung der Finanzanlagen
45	Risikomanagementsystem, Chancen und Risiken
50	Prognosebericht

Allgemeiner Teil zum Geschäftsverlauf

Die Vorwerk SE & Co. KG kann zu ihrem 140. Jubiläum auf ein positiv verlaufenes Geschäftsjahr 2023 zurückblicken. Das 1883 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Wuppertal (Deutschland) ist gemessen am Umsatz das Direktvertriebsunternehmen Nummer 1 in Europa und weltweit führend im Direktvertrieb hochwertiger Haushaltsgeräte.

Bereits im Jahr 2019 hat Vorwerk seine Strategie 2025 verabschiedet. Zu den zentralen Elementen der Strategie zählt eine aktive und stark wachsende Community aus Beraterinnen und Beratern, Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. In dieser Community gestaltet Vorwerk im Rahmen der Strategie einen modernen Direktvertrieb über die drei verbundenen Kanäle personengestützter Direktvertrieb, Berater-Online-Shops und Stores vor Ort – immer mit den Beraterinnen und Beratern im Mittelpunkt. Die hochwertigen Produkte und Dienstleistungen sind Fundament für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens. Zu den Dienstleistungen zählt die digitale Rezeptplattform Cookidoo® als Teil des Thermomix®/Bimby® Ecosystems.

Der Umsatz im Kerngeschäft der Bereiche „Cleaning“ und „Culinary“ konnte seit 2019 um mehr als 620 Millionen Euro gesteigert werden.

Die Vorwerk Gruppe konnte so den Umsatz im Kerngeschäft der Bereiche „Cleaning“ und „Culinary“ von 2019 bis zum Jahr 2023 um mehr als 620 Millionen Euro erhöhen, unter Einbeziehung der akf-Gruppe konnte der Umsatz im gleichen Zeitraum sogar um fast 720 Millionen Euro gesteigert werden.

Die Entwicklung und Produktion der Vorwerk Gruppe verfolgt das Ziel, hochwertige Produkte herzustellen, die von Verbraucherinnen und Verbrauchern anerkannt sind. Kern der Strategie der Vorwerk Gruppe ist es, dass diese Produkte für Begeisterung sorgen, Leidenschaft wecken und so helfen, Menschen in der Vorwerk Community erfolgreich zu machen und eine Leistungskultur zu

bieten, die auf Sinn, Gestaltungsfreiraum und Vertrauen baut. Die wichtigsten Produkte von Vorwerk sind zum einen Reinigungsgeräte vom Saugwischer bis zum Saugroboter, die Vorwerk unter der Marke Kobold/Folletto herstellt und vertreibt sowie der Thermomix®/Bimby® mit seiner digitalen Rezeptplattform Cookidoo®, auf der zum Ende des Jahres 2023 bereits knapp 4,7 Millionen Kundinnen und Kunden ein Rezept-Abo abgeschlossen haben.

Zum diversifizierten Produkt- und Serviceportfolio gehören darüber hinaus Finanzierungslösungen der akf-Gruppe sowie der Venture-Capital-Gesellschaft Vorwerk Ventures.

Auch das Geschäftsjahr 2023 war geprägt von zahlreichen Herausforderungen und schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Das Wirtschaftswachstum im Euro-Raum hat sich in der zweiten Jahreshälfte 2023 abgeschwächt. Insgesamt wird damit gerechnet, dass sich das durchschnittliche Jahreswachstum des realen BIP von 3,4 Prozent im Jahr 2022 auf 0,6 Prozent im Jahr 2023 verlangsamt. Auf der Nachfrageseite stagnierten die privaten Konsumausgaben angesichts der hohen Inflation und der restriktiven Finanzierungsbedingungen, das Geschäftsklima für die Konsumgüterproduktion trübte sich ein. Auch im Direktvertrieb mussten führende Unternehmen Umsatzrückgänge hinnehmen.

Die Vorwerk Gruppe hat dagegen erneut bewiesen, dass sie diesen Ausnahmesituationen vor allem auch durch ihr besonderes Direktvertriebsmodell mit einem Umsatzwachstum begegnen kann.

Im 140. Jahr ihres Bestehens erreichte die Vorwerk Gruppe einen Gesamtumsatz von 3,2 Milliarden Euro und lag damit geringfügig über dem Niveau des Vorjahres sowie im unteren Drittel des Planungskorridors der Prognose.

Beim Vergleich zum Vorjahresumsatz konnte die Vorwerk Gruppe bei der ausschließlichen Berücksichtigung des Umsatzes der fortgeführten Geschäftstätigkeiten (also ohne die im Laufe des Jahres 2022 veräußerte JAFRA Cosmetics sowie ohne Neato Robotics) ein organisches Umsatzwachstum von 135 Millionen Euro, ein Plus von 4,4 Prozent, erzielen.

Der Konzernjahresüberschuss lag bei 133,1 Millionen Euro, das operative Jahresergebnis* des Konzerns bei 291,9 Millionen Euro und damit 50,1 Prozent über dem Vorjahr. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist auf den Wegfall von Sondereffekten zurückzuführen. Das operative Jahresergebnis bewegt sich im oberen Drittel des Planungskorridors der Prognose.

Das Geschäftsvolumen** der Vorwerk Gruppe – bei dem anstelle des Umsatzes das Neugeschäft*** der akf-Gruppe berücksichtigt wird – liegt bei 3,9 Milliarden Euro und damit moderat über dem Niveau des Vorjahres (ohne die aufgegebenen Geschäftsbereiche JAFRA Cosmetics und Neato Robotics) sowie leicht unter den Erwartungen.

Zusammenfassung der Entwicklung der Geschäftsbereiche

Der Bereich „Culinary“ (Thermomix®/Bimby®/Cookidoo®) bleibt weiterhin der umsatzstärkste Geschäftsbereich der Vorwerk Gruppe. „Culinary“ erzielte mit 1,7 Milliarden Euro und einer Steigerung von 0,8 Prozent erneut einen Rekordumsatz – wie schon durchgehend seit dem Jahr 2019.

Der Geschäftsbereich „Cleaning“ steigerte den Umsatz um 7,1 Prozent und erreichte damit ein Volumen von 860 Millionen Euro. Dies ist nach dem Jahr 2015 der zweithöchste Umsatzwert für den Geschäftsbereich in der Unternehmensgeschichte der Vorwerk Gruppe.

Das Geschäftsvolumen der Vorwerk Gruppe liegt bei 3,9 Milliarden Euro.

Die akf-Gruppe lag im Umsatz bei 570 Millionen Euro, ein Plus von 14,8 Prozent und ein neuer Rekordwert für die akf. Das Neugeschäft der akf-Gruppe – also das Volumen der im Berichtsjahr neu abgeschlossenen Finanzierungs- und Mietverträge – stieg um 6,4 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro.

Auf die einzelnen Geschäftsbereiche wird in den folgenden Kapiteln detailliert eingegangen.

Die Eigenkapitalquote der Vorwerk Gruppe betrug 26,8 Prozent. In diese Eigenkapitalquote des Gesamtkonzerns einbezogen ist die vollkonsolidierte akf-Gruppe, die auf dem Gebiet der Finanzdienstleistungen tätig ist und damit Geschäftsmodell-typisch eine niedrigere Eigenkapitalquote aufweist.

Die liquiden Mittel sind im Wesentlichen in den Wertpapieren des Anlagevermögens enthaltenen Spezialfonds, flüssige Mittel und in kurzfristig liquidierbare Wertpapiere des Umlaufvermögens angelegt und lagen zum Stichtag bei 1.405 Millionen Euro.

Im Berichtsjahr 2023 sind die Aktivitäten von Neato Robotics wie angekündigt endgültig eingestellt worden. Der bei dem Verkauf von JAFRA Cosmetics im Jahr 2022 noch verbliebende Vertrieb in Indonesien wurde Anfang 2023 veräußert.

* Aus dem Konzernjahresüberschuss wurden im Wesentlichen das Finanzergebnis, nicht in direktem Zusammenhang mit Vertriebs- oder Produktionstätigkeiten stehende Managementergebnisse und Kosten, die den Holdingaufgaben zuzurechnen sind, herausgerechnet, um auf das operative Ergebnis zu kommen.

** Geschäftsvolumen: Umsatz der Vorwerk Gruppe abzüglich Umsatz akf zzgl. Neugeschäft der akf-Gruppe

***Neugeschäft: Volumen der im Geschäftsjahr neu abgeschlossenen Finanzierungs- und Mietverträge

Zur besseren Einordnung der Entwicklung des Unternehmens werden in Teilen dieses Berichts prozentuale Veränderungen gegenüber dem Vorjahr mit folgenden Adjektiven beschrieben: unwesentlich/geringfügig (1–2 Prozent), moderat/leicht (3–5 Prozent), erheblich/gravierend (6–10 Prozent), bedeutend/beachtlich (11–15 Prozent), deutlich/beträchtlich (16–24 Prozent), signifikant (über 25 Prozent).

Die strategische Steuerung der Vorwerk Gruppe liegt bei der Vorwerk SE & Co. KG in Wuppertal. Der Vorstand der Unternehmensgruppe wird gebildet von Dr. Thomas Stoffmehl (Sprecher des Vorstands), Hauke Paasch (Mitglied des Vorstands) und Dr. Thomas Rodemann (Mitglied des Vorstands).

Der Beirat der Vorwerk Gruppe besteht je zur Hälfte aus Mitgliedern der Unternehmerfamilie Mittelsten Scheid sowie aus externen Expertinnen und Experten. Den Vorsitz des Beirats hat Dr. Rainer Hillebrand inne. Mitglieder des Beirats aus der Unternehmerfamilie sind Daniel Klüser (stellv. Vorsitzender des Beirats), Wolfgang Kölker, Dr. Jörg Mittelsten Scheid (Ehrevorsitzender) und Dr. Timm Mittelsten Scheid. Weitere externe Mitglieder sind Dr. Hildegard Bison, Frank Losem und Dr. Stefan Nöken.

Die Vorwerk Gruppe hält seit 140 Jahren dem Standort Wuppertal die Treue. Im Jahr 2023 wurde der Grundstein für den Bau eines neuen, modernen Anforderungen entsprechenden Bürogebäudes in Wuppertal gelegt. Vorwerk investiert dort bis 2025 eine Summe von 47 Millionen Euro.

Weitere 57 Millionen Euro investiert die Vorwerk Gruppe bis zum Ende des laufenden Jahres in den Bau eines neuen Thermomix®-Produktionsgebäudes in der Nähe der bereits bestehenden französischen Produktionsstätte. Ziel ist es, die Kapazitäten zu erweitern und so der Erwartung einer steigenden Thermomix®-Nachfrage gerecht werden zu können. Im September 2023 konnte hier Richtfest gefeiert werden.

Die Vorwerk Gruppe ist heute im Direktvertrieb in 61 Ländern mit Fokus auf Europa, aber auch in Asien sowie Nord- und Südamerika aktiv. Die stark internationale Ausrichtung des Wuppertaler Familienunternehmens lässt sich auch an der Umsatzverteilung ablesen: Der außerhalb des Heimatmarktes Deutschland erwirtschaftete Umsatzanteil erreichte 58,5 Prozent (Vorjahr 61,5 Prozent). Im Direktvertrieb lag dieser Anteil bei 70,8 Prozent (Vorjahr 71,9 Prozent).

Nachhaltigkeit

Vorwerk legt großen Wert auf einen schonenden und nachhaltigen Umgang mit den Ressourcen der Natur. Als 140 Jahre altes Familienunternehmen denkt es seit jeher generationenübergreifend.

Seit dem Jahr 2016 beschäftigt sich Vorwerk systematisch mit dem Thema Nachhaltigkeit. Die im selben Jahr geschaffene Nachhaltigkeitsorganisation identifizierte die gruppenweit wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen, fasste bereits bestehende Programme zusammen und erarbeitete zusätzliche Projekte.

Die Vorwerk Gruppe ist Teilnehmer des UN Global Compact (UNGC), der weltweit größten und wichtigsten Initiative für eine nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung und war im Berichtsjahr erstmals für den „Deutschen Nachhaltigkeitspreis“ nominiert.

Seit dem Jahr 2016 beschäftigt sich Vorwerk systematisch mit dem Thema Nachhaltigkeit.

Ein Ziel der Vorwerk Gruppe ist es, CO₂ in Bezug auf die eigenen Emissionen zu reduzieren. Der eigene CO₂-Ausstoß wird kontinuierlich gesenkt, verbleibende Emissionen werden kompensiert. Dabei soll der für die Kompensation notwendige Anteil sukzessive sinken, bis zum Jahr 2025 sollen 2/3 der Emissionen gegenüber dem Vergleichsjahr 2016 eingespart werden. Die indirekten Emissionen im Bereich des Materialeinkaufs der Hauptprodukte sollen bis 2030 um insgesamt 20 Prozent reduziert werden.

Die Umstellung auf erneuerbare Energien gehört zu den wichtigsten Hebeln bei der Umsetzung des Klimaschutzziels. Photovoltaikanlagen entstehen auf den Liegenschaften, wo es baulich möglich ist. Vorwerk investiert in die Elektromobilität der Dienstwagenflotte. Bei der

Entwicklung und Herstellung der Produkte achtet die Vorwerk Gruppe auf Langlebigkeit und Reparierbarkeit.

Die Unternehmensgruppe ist auf dem Weg, Produkte in allen Phasen ihrer Wertschöpfungskette nachhaltiger zu gestalten. Dazu gehört ein geringer Energieverbrauch in der Produktion und der späteren Nutzungsphase sowie der Einsatz von recyclingfähigen Materialien. Mindestens genauso entscheidend sind eine langlebige Technik und Verarbeitung.

Die Vorwerk Gruppe engagiert sich in den Bereichen Kunst, Kultur, Bildung und Sport. Im Berichtsjahr wurde eine Partnerschaft mit der Frauen-Nationalmannschaft des Deutschen Fußballbundes vereinbart. Im Bereich der Kunstförderung besteht u. a. eine Partnerschaft mit dem renommierten Wuppertaler Von der Heydt-Museum. Ein Schwerpunkt bei sozialen Projekten liegt in der Unterstützung von Familien und Kindern in Not. Gemeinsam mit der Stiftung RTL „Wir helfen Kindern“ als Partner war die Vorwerk Community mit einer Summe von insgesamt 700.000 Euro der größte Spender an Soforthilfe für die Erdbebenopfer in der Türkei und in Marokko.

Die strategischen Schwerpunkte im Bereich „People & Culture“ wurden bereits im Jahr 2020 festgelegt und sind Teil der Umsetzung der Strategie 2025. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Gewinnung und Entwicklung von Talenten sowie einer starken Nachfolgeplanung, um Stabilität zu gewährleisten und Chancen zu bieten. Ein

zentraler Punkt ist dabei die der gezielte Aufbau sowie die Weiterentwicklung von Führungsqualitäten.

Für die Geschäftsbereiche im Direktvertrieb verwendet Vorwerk zur Unternehmenssteuerung nichtfinanzielle, spezifische Leistungsindikatoren. Diese betreffen die Produktivität (= Verkauf pro aktive Beraterin / aktivem Berater) und die Aktivität – also den prozentualen Anteil der aktiven Beraterinnen und Berater in Bezug auf die Gesamtanzahl von Beraterinnen und Beratern. Angaben dazu finden sich im jeweiligen Detailkapitel der Geschäftsbereiche. Die wichtigste Kennzahl in diesem Zusammenhang ist die Anzahl der Beraterinnen und Berater in den Bereichen „Culinary“ und „Cleaning“. Diese steigt – betrachtet zum Jahresende – seit 2019 kontinuierlich an.

Die Unternehmenssteuerung der Vorwerk Gruppe erfolgt auf Basis detaillierter Jahresplanungen, regelmäßiger Berichterstattung und Abweichungsanalysen. Hierzu werden Umsatzerlöse auf Geschäftsbereichsebene sowie das operative Ergebnis als wesentliche finanzielle Leistungsindikatoren herangezogen.

Wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen verändern sich derzeit rasant. Vorwerk agiert in einem zunehmend volatilen Umfeld weiterhin aus einer starken finanziellen Position heraus. Die Vorwerk Gruppe hat erfolgreich ein Programm zur laufenden Verbesserung der Einflussfaktoren auf den Cashflow im Unternehmen gestartet.

Umsätze nach Geschäftsbereichen

in Mio. €	2020	2021	2022	2023
Home	2.331,7	2.541,2	2.535,4	2.601,6
Thermomix	1.583,8	1.696,3	1.723,5	1.737,3
Kobold	703,2	819,0	803,4	860,5
Vorwerk flooring*	17,5	0,0	0,0	0,0
Neato Robotics	27,2	25,9	8,5	3,8
Diversification	814,6	806,9	585,9	570,0
JAFRA Cosmetics**	319,0	313,0	89,2	
akf-Gruppe	495,6	493,9	496,7	570,0
Sonstige	34,3	34,7	50,0	36,7
Konzernumsatz	3.180,6	3.382,8	3.171,3	3.208,3

* Vorwerk flooring bis zum 31.07.2020 einbezogen

** JAFRA Mexiko und USA bis zum 31.03.2022 einbezogen

Thermomix® / Bimby®

Seit seiner Erfindung im Jahr 1971 ist der Thermomix® von einer multifunktionalen Küchenmaschine zu einem digitalen Alleskönner herangereift, der Millionen von Menschen weltweit mit dem Thema Kochen zusammenbringt. Der Thermomix® TM6 ist über ein Touch-Display einfach und intuitiv zu bedienen. Das integrierte Rezept-Portal Cookidoo® als Teil des Thermomix® Ecosystems verzeichnet zum Jahresende 2023 knapp 4,7 Millionen Abonnentinnen und Abonnenten und bietet einen direkten Zugang zu sorgfältig entwickelten und geprüften Thermomix® Rezepten.

Die Guided-Cooking-Funktion führt die Nutzerinnen und Nutzer Schritt für Schritt durch die Rezepte. Zwölfmal pro Sekunde wird weltweit ein Cookidoo®-Rezept gestartet. Schon heute sind mehr als 90 000 Guided-Cooking-fähige Rezepte für den Thermomix® verfügbar. Damit ist der Thermomix® eine voll digitalisierte Küchenmaschine. Thermomix® ist die bekannteste Marke der Kategorie der kochenden Küchenmaschinen.

Zum 140. Jubiläum der Vorwerk Gruppe brachte der Geschäftsbereich Thermomix im Berichtsjahr mit der „Sparkling Black Edition“ eine limitierte Sonderauflage des Geräts in den Markt.

Eine echte Produktinnovation stellt der Thermomix® Sensor dar, mit dem eine präzise Temperaturmessung bei Teig, Fleisch und Fisch in Verbindung mit dem Thermomix® möglich ist. So kann nun erstmals die Guided Cooking Funktion auch außerhalb des Thermomix® genutzt werden. Darüber hinaus ist umfangreiches Zubehör erhältlich. So ist zum Beispiel seit seiner Markteinführung der Thermomix® Gemüse Styler ein überaus gefragtes Produkt.

Der Geschäftsbereich Thermomix ist insgesamt in 16 Ländern in Europa, Asien und Nordamerika mit eigenen Landesgesellschaften aktiv; darüber hinaus verfügt Thermomix über mehr als 40 Distributoren. Verkauft wird die multifunktionale Küchenmaschine weltweit über den Direktvertrieb: Beraterinnen und Berater führen den Thermomix® in Form eines Erlebniskochens bei Kundinnen und Kunden zu Hause vor. Diese profitieren auch nach dem Kauf von einem individuellen, persönlichen Service vor Ort oder haben die Möglichkeit, in den unternehmens-eigenen Kochstudios an Kochkursen teilzunehmen.

In einigen Ländern verfügen die Beraterinnen und Berater als Teil der Omnichannel Strategie darüber hinaus über so genannte „MySites“, über die sie online Kontakt zu Kundinnen und Kunden aufnehmen, Termine vereinbaren und Geräte verkaufen können. Darüber hinaus wird der Thermomix® in einigen Ländern in stationären Geschäften präsentiert und zum Teil auch verkauft. Über landes-individuelle Onlineshops sind zudem weltweit Thermomix® Zubehör und Accessoires erhältlich.

Im Berichtsjahr erreichte der Geschäftsbereich erneut einen Rekordumsatz und lag mit 1,7 Milliarden Euro – einem Plus von 0,8 Prozent – über dem Vorjahr und exakt mittig im Planungskorridor der Erwartungen. Das operative Ergebnis lag 16,6 Prozent unter dem Vorjahr, jedoch mittig im Planungskorridor der Erwartungen.

Der Absatz von Thermomix liegt mit erneut deutlich über einer Million verkaufter Geräte weiterhin auf hohem Niveau. Zur Umsatzsteigerung hat auch die digitale Rezeptplattform Cookidoo® mit ihrer wachsenden Anzahl an Abonnentinnen und Abonnenten beigetragen. Weltweit wurden fast 370 Millionen Rezepte im Guided-Cooking zubereitet.

Rezeptportal Cookidoo® verzeichnet Ende 2023 knapp 4,7 Millionen Abonnentinnen und Abonnenten.

Die Anzahl an Beraterinnen und Beratern ist gegenüber dem Vorjahr im Durchschnitt zwar um 2,1 Prozent gesunken, allerdings konnten in den letzten drei Monaten des Geschäftsjahres mehr als 9 200 Beraterinnen und Berater im Rahmen einer „Recruiting Challenge“ neu hinzugewonnen werden. Damit liegt die Anzahl von Beraterinnen und Beratern zum Jahresende 2023 über dem Vergleichswert von 2022. Es ist in einem Direktvertriebsunternehmen wesentliche Aufgabe des Managements, die Beratertätigkeit stets attraktiv auszugestalten, Chancen zu bieten, Menschen erfolgreich zu machen und dadurch Fortschritt zu erzielen. Dabei ist der Übergang von der begeisterten Kundin zur engagierten Beraterin oft fließend.



Die durchschnittliche Produktivität ist gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken, die Aktivität lag 1,8 Prozent unter dem Vorjahr. Im Durchschnitt waren im Jahr 2023 mehr als 81 500 selbstständige Beraterinnen und Berater für den Geschäftsbereich tätig.

Auch 2023 war für die meisten Thermomix Märkte ein erfolgreiches Jahr: Stärkstes Vertriebsland war Deutschland, die Gesellschaft erreichte einen Umsatz in Höhe von 493 Millionen Euro, ein Plus von 2,7 Prozent. Eine gravierende Steigerung erreichte erneut die polnische Vertriebsgesellschaft mit einem Plus von 9,4 Prozent und einem Umsatz von 287 Millionen Euro. Die Entwicklung in Italien war ebenfalls positiv (207 Millionen Euro Umsatz, plus 2,2 Prozent). Dort wird der Thermomix® wie auch in Portugal unter dem Markennamen Bimby® vertrieben.

Auch in den weiteren größeren Landesgesellschaften Österreich (Umsatz 71 Millionen Euro, plus 9,9 Prozent), Portugal (Umsatz 61 Millionen Euro, plus 12,5 Prozent), Schweiz (Umsatz 46 Millionen Euro, plus 16,4 Prozent), Tschechische Republik (Umsatz 17 Millionen Euro, plus 1,2 Prozent) und Türkei (Umsatz 11 Millionen Euro, plus 132,9 Prozent) zeigt sich ein positives Bild.

Rückläufig waren die Umsätze bei Thermomix Frankreich (191 Millionen Euro, minus 2,5 Prozent), in Spanien (Umsatz 116 Millionen Euro, minus 3,4 Prozent), Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland (Umsatz 43 Millionen Euro, minus 2,3 Prozent), Mexiko (30 Millionen Euro, minus 0,5 Prozent), den USA (25 Millionen Euro, minus 8,0 Prozent), Kanada (13 Millionen Euro, minus 5,5 Prozent) und Taiwan (4 Millionen Euro, minus 42,3 Prozent).

Unsere Landesgesellschaft in China (Umsatz 43 Millionen Euro, minus 21,9 Prozent) musste einen Umsatzrückgang hinnehmen. Auch nach der Aufhebung der meisten Restriktionen aufgrund der Corona-Pandemie zeigte sich, dass die Anzahl an Beraterinnen und Beratern nicht in ausreichendem Maße wieder aufgebaut werden konnte. Hinzu kam eine spürbare Kaufzurückhaltung. Veränderungen im Vertriebssystem haben zum Jahresende bereits eine deutliche Verbesserung der Umsatzsituation gezeigt.

Das Export-Geschäft – also der Vertrieb über sogenannte Distributoren – verzeichnete einen Umsatzrückgang um 25,1 Prozent auf 79 Millionen Euro.



Kobold / Folletto

Das erste volle Geschäftsjahr mit dem neu in den Markt eingeführten Kobold VK7 Akku-Staubsaugersystem (in Italien unter dem Markennamen Folletto) zeigte einen erfolgreichen Verlauf. Der Kobold VK7 bietet mit einem Hauptgerät und diversen Aufsätzen und Düsen bis zu 19 Reinigungsfunktionen. Ob Saugen mit der EB7 Elektrobürste, Saugen und Wischen mit dem SP7 Saugwischer-Aufsatz, Staubwischen oder Polster- und Matratzenreinigung: Der VK7 lässt sich je nach individuellen Bedürfnissen in ein neues Gerät verwandeln. Im Berichtsjahr komplettierte der neue Saugroboter VR7 das System – mehr als 90 Jahre nach der Erfindung des ersten Kobold Staubsaugers. Der Kobold VK7 Akku-Staubsauger ist von der Stiftung Warentest als Testsieger ausgezeichnet worden. Insgesamt sind seit seiner Einführung bis zum Ende des Berichtsjahres bereits mehr als 682 000 Geräte verkauft worden. Auch der Saugroboter Kobold VR7 wurde jüngst als Testsieger der Stiftung Warentest ausgezeichnet.

Kobold vertreibt seine Produkte im Direktvertrieb, in einigen Ländern auch in Verbindung mit Vorwerk Stores und online. Die Vertriebsform ermöglicht es potenziellen Kundinnen und Kunden, die Geräte im eigenen zuhause auszuprobieren und sie direkt mit dem vorhandenen Produkt zu vergleichen.

Der Geschäftsbereich Kobold ist in insgesamt 11 Ländern in Europa und Asien mit eigenen Landesgesellschaften vertreten. Darüber hinaus vertreiben 19 Distributoren die Produkte.

Im Berichtsjahr hat der Geschäftsbereich Kobold einen Umsatz von 860 Millionen Euro erreicht, gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 7,1 Prozent – das ist nach dem Jahr 2015 der zweithöchste Umsatz des Geschäftsbereichs in der Unternehmensgeschichte. Trotz der erheblichen Steigerung lag der Umsatz unterhalb des Planungskorridors. Das operative Ergebnis lag signifikant über dem Vorjahr und im mittleren Bereich des Planungskorridors. Die Umsatzsteigerung ist unter anderem auf das erste volle Geschäftsjahr der neuen Kobold Produktgeneration zurückzuführen.

Im Durchschnitt waren im Berichtsjahr über 11 600 selbstständige Beraterinnen und Berater für den Geschäftsbereich tätig, gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 5,0 Prozent. Die Aktivität lag 3,5 Prozent unter dem Vorjahr, die Produktivität dagegen 15,3 Prozent über dem Vorjahr.

Die italienische Kobold Gesellschaft erreichte mit einem Plus von 9,6 Prozent einen Umsatz von 428 Millionen Euro. In Italien wird der Kobold unter dem Markennamen Folletto vertrieben. Vorwerk Folletto war die erste Auslandsgesellschaft der Vorwerk Gruppe im Bereich Staubsauger, ist der wichtigste Staubsauger-Markt für Vorwerk und feierte im Berichtsjahr seinen 85. Geburtstag. Im italienischen Sprachgebrauch steht das Wort „Folletto“ als Synonym für die Kategorie Staubsauger. Gemessen am Umsatz ist Vorwerk Folletto Marktführer bei Staubsaugern in Italien.

Kobold VK7 und Kobold VR7 sind Testsieger bei Stiftung Warentest

Auch die deutsche Kobold Gesellschaft konnte den Umsatz steigern und erreichte 266 Millionen Euro, ein Plus von 4,5 Prozent. Ebenfalls im Plus waren im Berichtsjahr die Gesellschaften in Frankreich (61 Millionen Euro, plus 18,2 Prozent), Österreich (25 Millionen Euro, plus 5,7 Prozent), Spanien (19 Millionen Euro, plus 10,5 Prozent), Schweiz (7 Millionen Euro, plus 23,6 Prozent) und Polen (5 Millionen Euro, plus 211,2 Prozent).

Umsatzrückgänge verzeichneten die Landesgesellschaften in der Tschechischen Republik (9 Millionen Euro, minus 0,9 Prozent), Taiwan (7 Millionen Euro, minus 5,1 Prozent) sowie das Distributor-Business (12 Millionen Euro, minus 8,6 Prozent). Auch Kobold China musste einen Umsatzrückgang hinnehmen (22 Millionen Euro Umsatz, minus 25,1 Prozent). Grund dafür ist die rückläufige Zahl an aktiven Beraterinnen und Beratern.

Vorwerk Engineering

Der Geschäftsbereich Vorwerk Engineering fertigt seine Produkte im Auftrag der Geschäftsbereiche „Culinary“ und „Cleaning“, die den Entwicklungsprozess steuern und – unter Einbeziehung der Erfahrungen aus dem Vertrieb und dem direkten Kundenkontakt – seit vielen Jahren die Produkte mit dem Ziel der Marktreife erfolgreich konzipieren. Somit ist der Geschäftsbereich Vorwerk Engineering in hohem Maße abhängig und gesteuert von den Vorwerk Vertriebsgesellschaften und deren Geschäftsentwicklung.

Im firmeneigenen, globalen Werksverbund mit Standorten in Deutschland (Wuppertal), Frankreich (Cloyes-sur-les-trois-Rivières) und China (Shanghai) produziert Vorwerk nach einheitlichen Vorgaben und strengen Qualitätsstandards.

In der Nähe der bereits bestehenden französischen Produktionsstätte investiert die Vorwerk Gruppe 57 Millionen Euro in den Bau eines neuen Thermomix®-Produktionsgebäudes. Ziel ist es, die Kapazitäten zu erweitern und so der Erwartung einer steigenden Thermomix®-Nachfrage gerecht werden zu können. Im September 2023 konnte hier Richtfest gefeiert werden.

Größte Produktionsstätte ist Wuppertal mit mehr als 1.250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Auch der Bereich Forschung & Entwicklung ist schwerpunktmäßig dort angesiedelt. Die Verbindung mit dem Vorwerk-prägenden Direktvertrieb ist auch in der Produktion gegeben. Im neu geschaffenen Besucherzentrum am Standort Laaken werden regelmäßig Führungen durch das Werk und Infoveranstaltungen für Gruppen von Beraterinnen und Beratern aus unseren nationalen und internationalen Vertriebsgesellschaften durchgeführt. Allein im Berichtsjahr konnten sich so mehr als 1.500 Beraterinnen und Berater aus Deutschland und den internationalen Vertriebsgesellschaften von der Leistungsfähigkeit und dem Qualitätsanspruch des Bereichs Engineering überzeugen.

Mit dem neuen, modularen Kobold-Staubsaugersystem VK7 hat der Geschäftsbereich Engineering im Berichtsjahr den Vertriebsgesellschaften erfolgreich ein Akku-Staubsaugersystem zur Verfügung gestellt. Der Akku-sauger Kobold VK7 und der Saugroboter VR7 wurden Testsieger der Stiftung Warentest. Die hohe Qualität der neuen Produktgeneration macht sich auch in den



Qualitätskennziffern bemerkbar. Gemessen an den Fehleraten der Produkte im Gebrauch durch den Kunden, handelt es sich um die beste Vorwerk Produktqualität aller Zeiten.

Die Absatzentwicklung des Geschäftsbereichs Vorwerk Engineering bewegte sich im Jahr 2023 entsprechend der Umsatzentwicklung der Vertriebs-Divisionen. Um weiter steigenden Kosten in den Bereichen Energie und Lieferkette begegnen zu können, wurden Kostensenkungsmaßnahmen durchgeführt.

Das operative Ergebnis lag signifikant über dem geplanten Erwartungshorizont.

Die Vorwerk Gruppe hat ihre Robotik-Kompetenz in Wuppertal Laaken gebündelt. Absicht ist es, das Engagement am Standort Deutschland und die Wettbewerbsposition im Wachstumsmarkt Staubsauger-Robotik sowohl im Consumer- als auch im B2B-Bereich weiter zu stärken. Am größten Werksstandort in Laaken ist im Berichtsjahr zur zentralen Entwicklung von gewerblichen als auch Consumer-Robotik-Systemen ein Kompetenzzentrum Robotik entstanden.

Mit dem Kobold VR7 Saugroboter hat das neueste Produkt der Vorwerk Staubsaugerfamilie 2023 mit der Markteinführung seine Premiere gefeiert.

akf-Gruppe

Als mittelständisches Unternehmen ist die Wuppertaler akf-Gruppe kompetenter Finanzierungspartner für den deutschen Mittelstand. Die akf-Gruppe ist unabhängig, flexibel und seit mehr als 55 Jahren in unterschiedlichen Branchen für ihre Kunden erfolgreich tätig. Dazu zählen die mittelständische Metall- und Kunststoffindustrie sowie die Druck- und Papierverarbeitung ebenso wie Hersteller und Händler von Pkw, Nutzfahrzeugen, Yachten und Agrartechnik. Das Finanzprodukt-Portfolio der akf bank GmbH & Co KG (akf bank) und der akf leasing GmbH & Co KG (akf leasing) für die Bereiche Investitions-, Absatz- und Einkaufsfinanzierung umfasst innovative Kreditformen, kapitalschonende Leasingvarianten, flexibel gestalteten Mietkauf und Factoring zur Optimierung betrieblicher Liquidität. Über die akf servicelease GmbH wird zudem das Fullservice-Leasing, die kurz- und mittelfristige Vermietung von Fahrzeugen angeboten. Zusätzlich tritt die akf servicelease als Flottenmanager und als Partner für Bike-Leasing auf. Darüber hinaus bietet die akf bank Privatkunden attraktive, sichere und einfach verfügbare Geldanlageprodukte über ein rein online basiertes Einlagengeschäft an. Die jahrzehntelange Produktspezialisierung, das hohe Objekt-Know-how, die fachkompetente persönliche Betreuung und Beratung sowie eine engmaschige Kundenkommunikation vor Ort durch die bundesweit agierenden akf Vertriebsmitarbeiter wird von den Marktplayern seit jeher sehr geschätzt.

Aufgrund der unterschiedlichen Entwicklung der Investitionsneigung der Kunden in den einzelnen Vertriebsbereichen der akf-Gruppe haben sich auch die Bereiche ungleich entwickelt. Insgesamt konnte das Neugeschäft des Bank- und Leasingbereichs aber erheblich gesteigert werden und liegt bei 1.253 Millionen Euro (Vorjahr 1.178 Millionen Euro), was einem Plus von 6,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die Vertriebsbereiche der akf bank und akf leasing haben sich dabei wie folgt entwickelt:

Die Finanzierungen von Fahrzeugen in den Vertriebsbereichen auto- und marinefinanz haben mit einem Volumen von 319 Millionen Euro (Vorjahr 312 Millionen Euro) einen Anteil von 25,4 Prozent (Vorjahr 26,5 Prozent) am Gesamtgeschäft und nehmen damit trotz des leicht gesunkenen Anteils weiterhin eine wichtige Stellung ein.

Die Finanzierungen von Maschinen und sonstigen Ausrüstungsgegenständen in dem Vertriebsbereich industriefinanz und dem 2023 neu geschaffenen Vertriebsbereich robotikfinanz haben mit einem Volumen von 246 Millionen Euro (Vorjahr 282 Millionen Euro) gegenüber dem Vorjahr einen bedeutenden Rückgang verzeichnet und haben dabei einen Anteil von 19,6 Prozent (Vorjahr 23,9 Prozent) am Gesamtgeschäft.

Das Finanzierungsvolumen im Vertriebsbereich produktfinanz stellt sich mit einem Volumen von 222 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (217 Millionen Euro) nur geringfügig verändert dar. Hierin enthalten sind mit 149 Millionen Euro (Vorjahr 154 Millionen Euro) die Konsumentenfinanzierungen im Rahmen der Absatzfinanzierung hochwertiger Haushaltsgeräte der Vorwerk Gruppe.

Die Finanzierungen von Agrarfahrzeugen und mobiler Agrartechnik im Vertriebsbereich agrarfinanz sind im Geschäftsjahr auf ein Volumen von 188 Millionen Euro deutlich gesunken und weisen damit einen Anteil von 15,0 Prozent (Vorjahr 18,1 Prozent) am Gesamtvolumen auf.

Der Vertriebsbereich flottenfinanz der akf servicelease, konnte vor allem aufgrund des Geschäftsfeldes Bike-Leasing das Volumen von 153 Millionen Euro signifikant auf 278 Millionen Euro steigern.



Vorwerk Ventures

Die Vorwerk Gruppe investiert mit ihrem Bereich Vorwerk Ventures über verschiedene Investmentvehikel in Unternehmen, die neuartige zukunftssträchtige Vertriebskonzepte verfolgen. Die Venture-Capital-Einheit trifft ihre Investitionsentscheidungen ohne zwingenden Bezug zur Strategie der Vorwerk Gruppe und hat dadurch Freiheiten, in völlig neue Bereiche zu investieren, die ein starkes Wachstum und eine hohe Rentabilität versprechen. Einige Portfoliounternehmen zählen in ihren Märkten bereits zu den jeweils führenden Anbietern und bieten ein hohes Wertsteigerungspotential. Das Investment-Portfolio wird mit Blick auf Exitpotentiale gemanagt.

Seit der Gründung der Aktivität im Jahr 2007 hat sich das Investmentvehikel Vorwerk Direct Selling Ventures an insgesamt 23 Unternehmen beteiligt. Davon befinden sich Ende 2023 noch fünf Unternehmen im Portfolio. Zum Portfolio der Vorwerk Direct Selling Ventures zählen die Unternehmen Dinner-for-Dogs, LILLYDOO, OTTONova, smartfrog und Thermondo. Im Jahr 2023 wurden im bestehenden Portfolio drei Folgeinvestitionen im Rahmen größerer externer Finanzierungskonsortien getätigt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden im Investmentvehikel Vorwerk Direct Selling Ventures zwei Beteiligungen mit Verlust veräußert bzw. abgeschrieben.

Im Rahmen der Umsetzung der Wachstumsstrategie hat sich die Venture-Capital-Einheit darüber hinaus Ende 2019 eine marktübliche, vermögensverwaltende Organisationsstruktur gegeben und einen neuen Investmentfonds namens Vorwerk Ventures III mit einem Volumen von 150 Millionen Euro aufgelegt. Die initiale Investitionsperiode von Vorwerk Ventures III ist beendet. Fortan werden aus dem Investmentfonds nur noch Folgeinvestments in bereits im Portfolio befindliche Unternehmen getätigt. Seit Auflage hat sich das Investmentvehikel Vorwerk Ventures III an insgesamt 20 Unternehmen beteiligt. Im Portfolio des Fonds III haben im abgelaufenen Geschäftsjahr zum Teil substantielle Folgefinanzierungen unter Beteiligung weiterer externer Investoren stattgefunden. Im Jahr 2023 wurden im Investmentvehikel Vorwerk Ventures III zwei Beteiligungen mit Verlust veräußert bzw. abgeschrieben. Da sich der Fonds III noch in der Reifephase befindet, sind bislang keine großen Exits zu verzeichnen.

Zur Fortsetzung der Investitionstätigkeit wurde Mitte 2022 ein weiterer Investmentfonds namens Vorwerk Ventures IV aufgelegt. Dieser Fonds hatte im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen letzten Zeichnungsschluss („final closing“) mit einem Volumen von 150 Millionen Euro. Aus diesem Investmentvehikel wurden im Jahr 2023 sechs Investment getätigt. Seit Auflage hat sich das Investmentvehikel Vorwerk Ventures IV an insgesamt sieben Unternehmen beteiligt. Da sich der Fonds IV ebenfalls noch in der Aufbau- bzw. Reifephase befindet, sind bislang keine Exits zu verzeichnen.

Im Vertriebsbereich factoring der akf bank hat sich das Ankaufsvolumen von 1.166 Millionen Euro auf 1.344 Millionen Euro beachtlich erhöht.

Der Umsatz der akf-Gruppe konnte mit 570 Millionen Euro (Vorjahr 497 Millionen Euro) bedeutend gesteigert werden und lag damit erheblich über den Erwartungen. Bei Finanzierungsdienstleistungen wird der Umsatz anhand der Zins- und Leasingerträge sowie sonstiger Dienstleistungen berechnet, die als Entgelt für die Überlassung von Kapital oder Objekten vereinnahmt werden.

Das Neugeschäftsvolumen hat sich erheblich gegenüber dem Vorjahr und leicht über den Erwartungen entwickelt. Das operative Ergebnis hat sich moderat über dem Vorjahr und deutlich oberhalb der Erwartungen entwickelt.

Entscheidend für die Ertragskraft der akf-Gruppe ist die Zinsmarge als Differenz zwischen Ausleih- und Refinanzierungszins. Aufgrund einer leichten Steigerung der Zinsmarge um 23 Basispunkte im Jahresvergleich konnte auch der Zinsüberschuss der akf bank moderat um 5,0 Prozent gesteigert werden.

Die Refinanzierung der akf-Gruppe erfolgt wie in den vergangenen Jahren überwiegend laufzeitkongruent durch Interbankengeschäften, zwei revolvingende ABCP-Programme sowie durch das Einlagengeschäft. Im Einlagengeschäft wurden zum Jahresende etwa 27.000 Kunden (Vorjahr etwa 20.700 Kunden) mit Einlagen von 1.839 Millionen Euro (Vorjahr 1.368 Millionen Euro) betreut. Wie in den Vorjahren wird das Geschäft rein onlinebasiert betrieben. Trotz des schwierigen Umfelds durch den massiven Zinsanstieg behandelt die akf bank im Einlagengeschäft bei der Verzinsung der unterschiedlichen Produkte grundsätzlich alle Kunden gleich und verzichtet auf besondere Neukunden- oder andere Lockangebote.

Personalentwicklung/People & Culture

Die strategischen Schwerpunkte im Bereich „People & Culture“ wurden bereits im Jahr 2020 festgelegt und sind Bestandteile der Umsetzung der Strategie 2025.

Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Gewinnung und Entwicklung von Talenten sowie einer starken Nachfolgeplanung, um Stabilität zu gewährleisten und Chancen zu bieten. Ein zentraler Punkt ist dabei der gezielte Aufbau sowie die Weiterentwicklung von Führungsqualitäten, durch die das Wachstum der Unternehmensgruppe mit einer ständigen Weiterentwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbunden wird. Ein Beispiel für diesen Weg und den weiteren Ausbau der digitalen Angebote ist

die Trainingsplattform „VORyou“. Das System ermöglicht es dem Bereich „People & Culture“, intern erstellte Lerninhalte zur Verfügung zu stellen und mit externen Inhalten zu verknüpfen, um das Lernen spannend, relevant und für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer und überall verfügbar zu machen.

Im Jahr 2023 waren im Durchschnitt 103 358 Menschen weltweit für die Vorwerk Gruppe tätig. Die Zahl der angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lag bei 9 127, die Zahl der selbstständigen Beraterinnen und Berater bei 94 231.

Beschäftigte im Jahresdurchschnitt

	2020	2021	2022	2023
Home				
Thermomix*	5.914	5.256	4.210	4.505
Kobold*	1.881	1.908	1.884	1.806
Vorwerk flooring**	180	0	0	0
Vorwerk Engineering	1.603	1.748	1.791	1.836
Neato Robotics	125	151	148	38
Diversification				
JAFRA Cosmetics***	1.696	1.760	465	4
akf-Gruppe	504	512	507	517
Sonstige	357	363	389	421
Beschäftigte insgesamt*	12.260	11.698	9.394	9.127

* Inkl. angestellte Berater

** Vorwerk flooring bis zum 31.07.2020 einbezogen

*** JAFRA US und Mexiko bis zum 31.03.2022 einbezogen

Selbstständige Beraterinnen und Berater im Jahresdurchschnitt

	2020	2021	2022	2023
Thermomix	59.890	74.066	83.267	81.501
Kobold	9.581	11.365	11.116	11.673
Sonstige	236	510	171	0
Selbstständige Berater „Home“	69.707	85.941	94.554	93.174
Selbstständige Berater JAFRA Cosmetics**	508.286	491.151	118.893	1.057
Selbstständige Berater insgesamt	577.993	577.092	213.447	94.231
Für Vorwerk Tätige insgesamt	590.253	588.790	222.841	103.358
Davon Berater*	583.044	581.202	216.511	98.027

* Inkl. angestellte Berater

** JAFRA US und Mexiko bis zum 31.03.2022 einbezogen

Vermögens- und Ertragslage

Die Konzernbilanzsumme des Vorwerk Konzerns ist zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2023 um 251,3 Millionen Euro auf 5.564,7 Millionen Euro gestiegen, unter anderem verursacht durch den Anstieg der Forderungen aus dem Bank- und Leasinggeschäft und Guthaben bei Kreditinstituten auf der Aktivseite und die gestiegenen Verbindlichkeiten aus dem Einlagengeschäft auf der Passivseite.

Das Anlagevermögen ist insgesamt um 18,9 Millionen Euro gestiegen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände sanken moderat gegenüber dem Vorjahr, wobei die Zugänge und Umbuchungen leicht unter den Abschreibungen lagen. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich um 136,7 Millionen Euro und betraf mit 119,7 Millionen Euro das Vermietvermögen. Die Investitionsquote (Verhältnis der Investitionen 2023 zum Bruttoendstand der Sachanlagen 2022) im Sachanlagevermögen ist bei im Vergleich zum Vorjahr annähernd unverändertem Anfangsbestand und signifikant gestiegenen Investitionen um 5,1 Prozentpunkte auf 24,8 Prozent gestiegen. Die Sachanlagenquote (Verhältnis des Buchwerts der Sachanlagen zum Fremdkapital) lag mit 25,0 Prozent bei leichtem Anstieg des Gesamtkapitals um 0,7 Prozentpunkte über dem Vorjahr.

Im Bereich der Finanzanlagen sind die Wertpapiere des Anlagevermögens maßgeblich durch Verkäufe um 124,5 Millionen Euro gesunken. Den Zugängen von Sonstigen Beteiligungen stehen Abschreibungen und Abgänge in gleicher Höhe gegenüber.

Das Umlaufvermögen verzeichnete insgesamt einen erheblichen Anstieg, der im Wesentlichen auf eine beachtliche Steigerung bei den Forderungen gegen Kunden aus dem Bank- und Leasinggeschäft sowie auf deutlich gestiegene flüssige Mittel zurückzuführen ist, zu denen unter anderem Guthaben bei Kreditinstituten und Wertpapiere des Umlaufvermögens zählen.

Das Vorratsvermögen hat sich um 71,0 Millionen Euro oder 20,3 Prozent verringert. Das im Vorjahr aufgrund mehrerer globaler Krisen eingeschätzte hohe Risiko von Lieferengpässen wurde aufgrund einer flexiblen Steuerung von Beständen mit zeitlichem Bedarfsvorlauf als geringer eingestuft. Die Lagerumschlagshäufigkeit (Verhältnis des Materialaufwands zum Durchschnitt des Vorratsbestands aus 2023 und 2022) hat sich aufgrund des beachtlich gesunkenen Materialaufwands – ohne das Bank- und Leasinggeschäft – einhergehend mit einem erheblichen Rückgang des durchschnittlichen Vorratsbestandes um 3,0 Prozent auf 2,00 verringert.

Der Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hat sich insgesamt um 18,0 Prozent erhöht. Unter anderem durch den Anstieg von Teilzahlungsverträgen sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Geschäftsfeld Home um 64,1 Millionen Euro gestiegen. Die Wertberichtigungen wurden an das Zahlungsverhalten der Kunden angepasst. Die Wertberichtigungsquote (Verhältnis der Wertberichtigungen auf Forderungen zum Bruttobestand der Forderungen) ist gegenüber dem Vorjahr auf 32,0 Prozent beachtlich gesunken.

Die Forderungen aus dem Bank- und Leasinggeschäft verzeichneten einen Anstieg um 126,4 Millionen Euro, da einerseits im Bankgeschäft weniger Forderungen bilanzbefreiend verkauft wurden und andererseits die Leasingforderungen aufgrund des hohen Neugeschäfts stark gestiegen sind.

Allen erkennbaren Risiken im Finanzierungsgeschäft wird durch die Bildung von Wertberichtigungen in ausreichendem Maße Rechnung getragen.

Die Umlaufintensität als Verhältnis des Umlaufvermögens einschließlich aller flüssigen Mittel zur Bilanzsumme lag mit 51,4 Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Die Liquidität ersten Grades, definiert als kurzfristig zur Verfügung stehende Geldmittel / kurzfristige Verbindlichkeiten, betrug im Berichtsjahr 42,6 Prozent (Vorjahr 41,2 Prozent).

Die Passivseite weist ein Eigenkapital von 1.491,4 Millionen Euro auf. Die Eigenkapitalquote (Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme) lag bei 26,8 Prozent (Vorjahr 26,4 Prozent). Der Anlagendeckungsgrad (Verhältnis des Eigenkapitals zum Anlagevermögen) belief sich auf 56,7 Prozent und lag leicht über dem Vorjahresniveau (53,8 Prozent), da das Eigenkapital erheblich, das Anlagevermögen dagegen geringfügig gestiegen ist.

Die Rückstellungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 Prozent gesunken. Der Rückgang der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen betrug 4,3 Prozent und war insbesondere auf Auszahlungen und Auflösungen zurückzuführen. Die Rückstellungen zur Abdeckung steuerlicher Risiken blieben annähernd auf Vorjahresniveau. Der moderate Rückgang der sonstigen Rückstellungen betraf im Wesentlichen den Verbrauch sowie Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit der Schließung des Geschäftsbereichs Neato Robotics und Rückstellungen für ausstehende Lieferantrechnungen.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich insgesamt moderat um 4,7 Prozent. Dabei entwickelten sich die einzelnen Positionen unterschiedlich.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten verringerten sich insgesamt um 369,8 Millionen Euro wovon 345,2 Millionen Euro auf die akf-Gruppe entfielen, während Kredite der Gesellschaften anderer Geschäftsbereiche der Vorwerk Gruppe in Höhe von 24,5 Millionen Euro zurückgeführt werden konnten. Zum Bilanzstichtag entfielen 93,2 Prozent der Kreditverbindlichkeiten auf die akf Gruppe.

Die Verbindlichkeiten aus dem Einlagengeschäft betrafen ausschließlich die akf-Gruppe. Das onlinebasierte Einlagengeschäft der akf bank ist im Berichtsjahr aufgrund von Mittelzuflüssen von Neu- und Bestandskunden um 471,1 Millionen Euro gestiegen. Die zugeflossenen Mittel wurden einerseits zur Refinanzierung der Ablösung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten genutzt und führten andererseits zu einer Erhöhung der Liquiditätsposition bei Banken. Andere Einlagen von Kunden erhöhten sich um 10,7 Millionen Euro.

Durch das insgesamt um 121,8 Millionen Euro leicht gestiegene Fremdkapital bei einem erheblich gestiegenen Eigenkapital lag der Verschuldungsgrad (Verhältnis des Fremdkapitals zum Eigenkapital) mit 253,0 Prozent um 6,9 Prozentpunkte unter dem Vorjahr.

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 300,8 Millionen Euro beinhaltet neben stichtagsbezogenen Ertragsabgrenzungen abgegrenzte Barwerte der an Drittbanken verkauften Leasingforderungen, die planmäßig aufgelöst werden. Im Berichtsjahr haben die Barwerte verkaufter Leasingforderungen mit 20,9 Millionen Euro und die Ertragsabgrenzungen mit 18,8 Millionen zu einer Erhöhung der Position geführt.

Im Geschäftsjahr 2023 erzielte die Vorwerk Gruppe einen um 1,2 Prozent gestiegenen Konzernumsatz von 3.208,3 Millionen Euro; die Umsatzrendite (Verhältnis des Konzernjahresüberschusses zum Umsatz) wies ein Plus von 2,7 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr auf. Der Umsatzanstieg ist im Wesentlichen auf die akf-Gruppe und die Bereiche „Culinary“ und vor allem „Cleaning“ mit einem Plus von zusammen 144,2 Millionen Euro zurückzuführen. Dem steht ein Umsatzrückgang aufgrund des Verkaufs der Gesellschaften in Mexiko und den USA des Geschäftsbereichs JAFRA im April 2022 und dem Rückzug aus dem Geschäftsbereich Neato Robotics gegenüber.

Hinsichtlich detaillierter Erläuterungen zur Umsatzentwicklung wird auf die jeweiligen Ausführungen zu den Geschäftsbereichen verwiesen.

Der signifikante Rückgang der Bestandsveränderungen steht im direkten Zusammenhang mit dem Abbau von im Vorjahr aufgebauten Beständen an Fertigerzeugnissen zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind beachtlich zurückgegangen, maßgeblich wegen der im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Erträge aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen und von Anteilen an den JAFRA Gesellschaften in den USA und Mexiko.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Materialaufwendungen insgesamt (ohne das Bank- und Leasinggeschäft) um 12,6 Prozent gesunken. Der Rückgang steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Verkauf bzw. der Einstellung der Geschäftstätigkeit von JAFRA und Neato Robotics. Die Umsätze der Bereiche „Culinary“ und „Cleaning“ sind auch aus Beständen des Vorjahres getätigt worden. Die Materialaufwandsquote (Verhältnis des Materialaufwands zum Umsatz) lag mit 23,8 Prozent beachtlich unter Vorjahresniveau.

Die Aufwendungen aus dem Kredit- und Leasinggeschäft sind umsatzbedingt gestiegen und lagen signifikant über dem Niveau des Vorjahres.

Der Rückgang des Personalaufwands um 19,7 Millionen Euro ist trotz allgemeiner Lohn- und Gehaltssteigerungen maßgeblich auf das Ausscheiden wesentlicher Gesellschaften bei JAFRA Cosmetics und Neato Robotics zurückzuführen.

Die planmäßigen Abschreibungen lagen mit 1,8 Prozent unwesentlich über dem Vorjahresniveau. Darüber hinaus sind die außerplanmäßigen Abschreibungen maßgeblich durch den Einmaleffekt aus der Einstellung des Geschäftsbereichs Neato Robotics im Vorjahr um 10,7 Millionen Euro signifikant gesunken.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um 34,7 Millionen Euro leicht gesunken, was vornehmlich im Verkauf der wesentlichen JAFRA-Gesellschaften und der Schließung von Neato Robotics begründet liegt. Dem Rückgang in den Zuführungen von Rückstellungen und verschiedenen Aufwendungen, vor allem Beratungskosten, Werbung und Verkaufsmotivation und Kosten der Auslieferung, steht ein Anstieg aus Verlusten aus Devisentermingeschäften und aus Wertberichtigungen auf kurzfristigen Darlehensforderungen gegenüber.

Der Rückgang des Finanzergebnisses um 7,5 Millionen Euro ist insbesondere auf um 11,7 Millionen Euro gesunkene Erträge aus Finanzinvestments zurückzuführen. Das Zinsergebnis ist hingegen um 9,8 Millionen Euro gestiegen, aber auch die Abschreibungen auf Beteiligungen haben sich um 6,2 Millionen Euro erhöht.

Das operative Ergebnis und die Ergebnisentwicklung lagen insgesamt im oberen Drittel des Planungskorridors der Prognose. Während die akf Gruppe und der Geschäftsbereich Engineering die Planung übertroffen haben, lagen die Geschäftsbereiche Thermomix und Kobold mittig im Planungskorridor. Der Geschäftsbereich Nexaro lag aufgrund der verschobenen Markteinführung unterhalb des Planungskorridors. Die Ergebnissituation der Vorwerk Gruppe hat sich insgesamt betrachtet gut entwickelt.

Finanzlage und Entwicklung der Finanzanlagen

Die Kapitalmärkte waren im Jahr 2023 sehr volatil. Hierfür ausschlaggebend waren die unterschiedlichen Themen des abgelaufenen Jahres: Geopolitische Unsicherheiten, wechselnde, aber sich eher eintrübende Konjunkturaussichten und Zentralbanken, die eine restriktive Geldpolitik verfolgt haben. Die EZB (Europäische Zentralbank) erhöhte im Jahr 2023 den Leitzins in sechs weiteren Schritten auf 4,5 Prozent. Auch die US-Amerikanische FED erhöhte den Leitzins bis auf 5,5 Prozent. Positiv hierbei, dass sich im Laufe des Jahres die Inflationsraten dies- und jenseits des Atlantiks wieder zurückbildeten. Negativ, dass sich die Konjunkturindikatoren im Laufe des Jahres immer weiter eintrübten. Vor allem diese Entwicklung führte zum Jahresende zu sinkenden Zinsen am Kapitalmarkt.

In diesem Umfeld haben die Aktienmärkte im Jahr 2023 sehr positiv entwickelt. Aktien der entwickelten Märkte konnten gegenüber dem Vorjahr in Euro ca. 23,5 Prozent zulegen. Aktien aus den Emerging Markets gewannen im gleichen Zeitraum währungsbereinigt ca. 9,6 Prozent. Die Zinsstrukturkurve veränderte sich in diesem Jahr deutlich. Euro-Swaps mit einjährigen Fälligkeiten stiegen unter Einfluss der Zinsmaßnahmen der EZB um 18 Basispunkte an, während die zehnjährigen Fälligkeiten im Jahresverlauf um 71 Basispunkte nachgaben. 10-jährige Bundesanleihen standen zum Jahresende mit +2,02 Prozent 55 Basispunkte unter dem Vorjahreswert (+2,57 Prozent).

Die strategische Ausrichtung der Anlagepolitik von Vorwerk wurde im Jahr 2023 an die Kapitalmarktsituation angepasst. Aktienrisiken wurden teilweise reduziert, dafür wurde mit der Anlageklasse „Strategische Liquidität“ ein neuer Bestandteil in das Portfolio aufgenommen. Dadurch konnten die asymmetrischen Instrumente zur Vermeidung von Tail-Risiken im Portfolio abgebaut werden. Im GuV-wirksamen

realisierten Bereich mussten Wertminderungen im Bereich der Immobilieninvestments vorgenommen werden. Daher konnten die Erwartungen an das Anlageportfolio nicht erfüllt werden. Im nicht GuV-wirksamen, unrealisierten Bereich wurden Werterholungen im erwarteten Volumen erreicht.

Die Investitionen und sonstigen operativen Aktivitäten des Vorwerk-Konzerns (ohne akf-Gruppe) konnten durch die Cashflows aus dem operativen Geschäft finanziert werden. Alle in den Jahren 2020 aufgenommenen, mittelfristigen Finanzierungen von 30 Millionen Euro wurden planmäßig zum Jahresanfang 2023 zurückgezahlt, Geldhandelslinien haben wir im Jahresverlauf nur temporär in Anspruch genommen.

Im Rahmen unserer Anlagepolitik haben wir uns entschieden, Anlagen in gut liquidierbaren Instrumenten, wie Aktien und Bonds und Anlagen mit längerem Anlagehorizont, wie Immobilien, Infrastruktur und Private Equity, in separaten Portfolios zu strukturieren. Hierbei lag die Quote der liquiden Assets zum Jahresende bei über 70 Prozent.

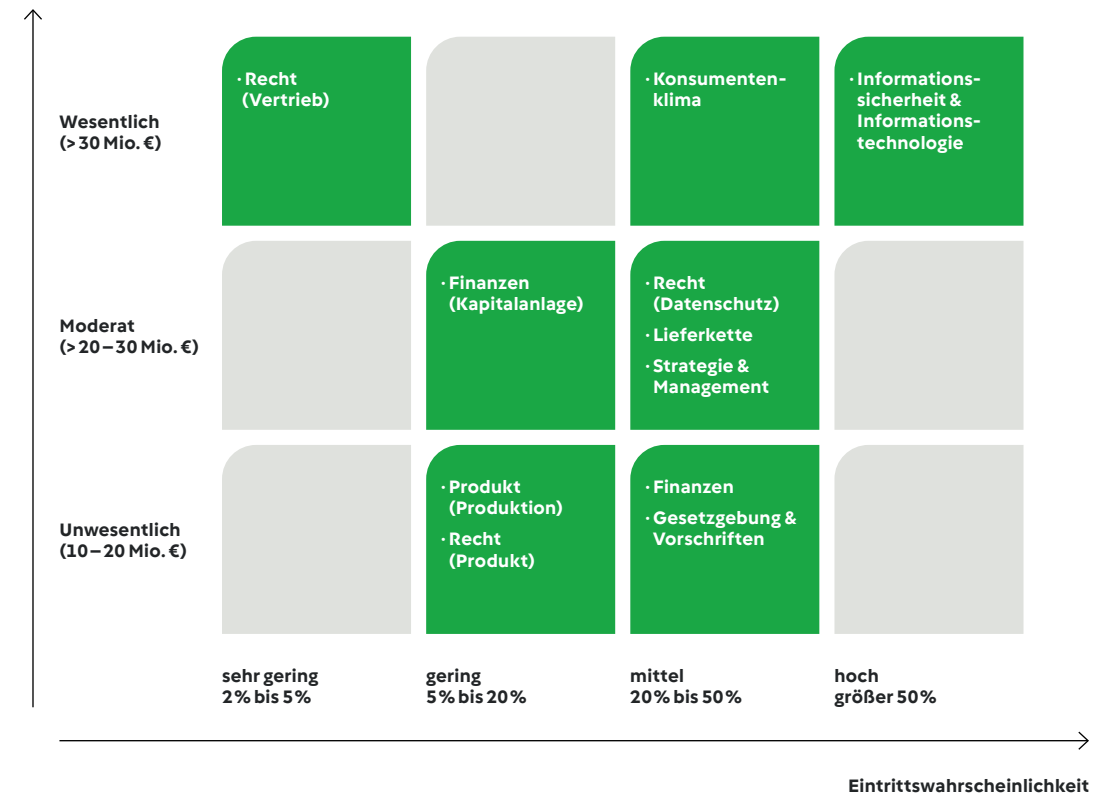
Die Bruttoliquidität im Konzern (ohne akf) erhöhte sich im Jahr 2023 um ca. 73 Millionen Euro. Der wesentliche Teil davon ist auf den Zufluss aus der operativen Tätigkeit des Konzerns zurückzuführen.

Risikomanagementsystem, Chancen und Risiken

Der Risikomanagementprozess beinhaltet die Identifikation, die Bewertung, die Kommunikation sowie die Steuerung und Kontrolle der Risiken. Risikomanagement ist ein kontinuierlicher Prozess, in dem die Identifizierung und Quantifizierung der Risiken mindestens zweimal jährlich erfolgt. Ein Risiko ist definiert als Abweichung von einem erwarteten Planzustand.

Matrix zur Risikobewertung

Mögliche finanzielle Auswirkung



Das Jahr 2023 war weiterhin geprägt von zahlreichen globalen Herausforderungen und Unsicherheiten, wie z. B. dem anhaltenden Ukraine-Russland Konflikt, den weiterhin bestehenden Unsicherheiten hinsichtlich der Energieversorgung und den damit verbundenen, zeitweise ansteigenden Energiepreisen in Europa, der Inflation sowie dem rasanten Anstieg des Zinsniveaus. Dies hatte im Jahre 2023 Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Vorwerk Gruppe, insbesondere aufgrund der spürbaren Konsumentenzurückhaltung.

Unter diesen Bedingungen hat die Vorwerk Gruppe sich weiterhin auf die Weiterentwicklung des Direktvertriebs und der Produktion konzentriert. Ende 2023 hat die Vorwerk Gruppe dank der gleichbleibend hohen Qualität ihrer Produkte und der Loyalität ihrer Berater und Kunden sowie des Engagements ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erneut eine Umsatzsteigerung erzielt. Insofern ist die Struktur der Top Risiken gegenüber dem Vorjahr unverändert, jedoch haben sich die Einschätzungen hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie den finanziellen Auswirkungen teilweise verändert. Die Konsumentenzurückhaltung ist, als Risiko für den Geschäftserfolg der Vorwerk Gruppe, unverändert von hoher Bedeutung. Das Risiko im Zusammenhang mit der Informationssicherheit wird als relevanter bewertet, das Risiko von Unterbrechungen der Lieferketten hat an Bedeutung abgenommen.

Die Auswirkungen des negativen Konsumentenklimas sind seit 2022 von großer Bedeutung und werden mit mittlerer Eintrittswahrscheinlichkeit und hohen Auswirkungen auf die Vorwerk Gruppe bewertet. Der wesentliche Bestandteil dieses Risikos ist die möglicherweise nachlassende Attraktivität von Vorwerk für neue Beraterinnen und -berater. Die Attraktivität, als Berater für Vorwerk tätig zu sein, könnte durch alternative, höhere Einkommensmöglichkeiten, durch veränderte persönliche und berufliche Prioritäten bzw. Erwartungen oder auch durch ein weniger reizvolles Produktportfolio zurückgehen. Darüber hinaus können niedrigere verfügbare Einkommen der Verbraucher, aufgrund von Energiepreiserhöhungen, Inflation und Zinsanstieg, sowie Rezessionsängste und Verunsicherung durch geopolitische Unsicherheiten eine Re-Priorisierung oder Einschränkung des Konsums zur Folge haben. Es ist daher wichtig, dieses Risiko kontinuierlich zu betrachten und rechtzeitig

zu reagieren. Maßnahmen, um das Angebot von Vorwerk für Berater und Konsumenten weiterhin attraktiv zu gestalten, werden kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt.

Das Risiko von einem Cyberangriff betroffen zu sein nimmt weltweit zu, auch bei Vorwerk werden kontinuierlich Angriffe auf die eigenen IT-Systeme registriert. Ransomware und andere Arten von Cyberangriffen sind weiterhin von sehr hoher Relevanz, darüber hinaus ergeben sich potenzielle Risiken und Herausforderungen aus der fortschreitenden Digitalisierung und dem rasanten Anstieg der Nutzung künstlicher Intelligenz. Darum wird das Risiko nunmehr mit einer hoher Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Maßnahmen zur Senkung des Informationssicherheitsrisikos und Abwehr von Bedrohungen werden in der Vorwerk Gruppe weiter mit hoher Priorität umgesetzt. Interne Strukturen und Prozesse werden weiter ausgebaut und auch externe Fachexpertise hinzugezogen. Wirksame Maßnahmen zur Risikominderung im Sinne von Prävention werden durch das Team des Chief Information Security Officers (CISO) in der Vorwerk Gruppe umgesetzt. Hier gehören beispielsweise die Stärkung des Sicherheitsbewusstseins der Mitarbeiter, zahlreiche Sensibilisierungen, Veröffentlichungen, aufgezeichnete Podcasts, Videos und eine Schulungsplattform. Des Weiteren werden technische Schutz- und Abwehrmaßnahmen zur frühzeitigen Erkennung sowie effektiven Eindämmung von Cyber-Angriffen verbessert.

Nach drei Jahren in Folge als Top-Risiko der Vorwerk Gruppe, haben die Risiken hinsichtlich der Lieferkette an Bedeutung verloren. Drastische Preiserhöhungen oder Nichtverfügbarkeit kritischer Komponenten und logistische Kapazitätsprobleme (z. B. Engpässe bei der Containerverschiffung) verlieren an Bedeutung, wenn auch in jüngster Vergangenheit durch die Ereignisse am Roten Meer das Risiko erneut zugenommen hat. Durch effektive Maßnahmen wie z. B. einer Multi Sourcing Strategie und anderer Maßnahmen konnten sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit als auch die potenziellen Auswirkungen reduziert werden.

Andere Risiken wurden ebenfalls neu bewertet und daher in der Matrix neu positioniert.

So wurden die Risiken zu Datenschutz sowie Strategie & Management neu klassifiziert. Im Bereich Datenschutz wird das Risiko nun mit mittlerer Eintrittswahrscheinlichkeit und moderaten finanziellen Auswirkungen bewertet. Das Risiko im Bereich Strategie & Management ist neu in der Matrix enthalten, beschreibt unerwartete Auswirkungen auf das Geschäftsmodell und wird ebenfalls mit mittlerer Eintrittswahrscheinlichkeit und moderaten finanziellen Auswirkungen eingestuft.

Die Rechtsrisiken zu Produkt & Vertrieb wurden aufgeteilt. Das Risiko im Bereich Vertrieb wird unverändert bewertet. Die Risiken im Bereich Produkt werden mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit und unwesentlichen finanziellen Auswirkungen eingestuft.

Die Auswirkungen der Risiken im Bereich Finanzen sowie Gesetzgebung & Vorschriften werden im Vergleich zum Vorjahr als unwesentlich eingestuft.

Die Auswirkungen anderer Risiken, wie Finanzen (Kapitalanlage) und Produkt haben sich im Vergleich nicht verändert und die Positionierung in der Matrix bleibt stabil.

Im Rahmen der Finanzanlagestrategie verfolgt die Vorwerk Gruppe in erster Linie das Ziel der langfristigen Vermögenssicherung. Das eingerichtete Risikokomitee überprüft die Anlagestrategie regelmäßig mit dem Ziel der Chancen- / Risikoprofil-Optimierung. Risiken aus Wechselkursveränderungen werden ebenfalls ermittelt und gemäß den Vorgaben in der Treasury-Richtlinie und in Abstimmung mit den Gesellschaften abgesichert. Die sich aus der Anlage und den Währungen ergebenden Risiken werden über den Conditional Value at Risk (CVaR, bedingtes Shortfall-Risikomaß) und Cash Flow at Risk (CFaR, Risikomaß zur Ermittlung des niedrigsten Cashflows in einem Planungszeitraum) ausgedrückt. Zum Geschäftsjahresende lag der CVaR für das Anlagemanagement bei 18,5 Millionen Euro und der CFaR für das Devisenmanagement bei 5,98 Millionen Euro (ohne akf-Gruppe). Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Absicherung von Grundgeschäften in den Bereichen Devisen- und Rohstoffmanagement eingesetzt. Basis des Einsatzes sind die systematisch zu ermittelnden und zu überprüfenden Exposures sowie die daraus resultierenden finanziellen Risiken. Ziel des Einsatzes von Finanzderivaten ist es, die aufgezeigten Risiken zu reduzieren.

Im Geschäftsumfeld von Vorwerk ist es notwendig, die Risiken vorherzusehen, die weltweit auftreten und sich negativ auf das Unternehmen auswirken. Zu diesen Risiken gehören grundsätzlich auch Naturkatastrophen, Fachkräftemangel und neue, disruptive Wettbewerber. Einem verschärften Wettbewerbsumfeld begegnen wir mit einer klaren Innovationsstrategie 2025. Hierbei sind insbesondere unsere kontinuierlichen Produkt- und Dienstleistungsinnovationen zu nennen.

Daneben werden auch weitere risikominimierende Maßnahmen kontinuierlich von engagierten Fachleuten evaluiert, um die Auswirkungen dieser Risiken bereits im Vorfeld zu minimieren und ihre Eintrittswahrscheinlichkeit so gering wie möglich zu halten.

Die akf-Gruppe betreibt ein überwiegend objektgedecktes und daher grundsätzlich risikoarmes Geschäft. Neben der Objektsicherheit bestehen zur Reduzierung des Ausfallrisikos bei einem Teil der Finanzierungen zusätzlich Rücknahmegarantien der Händler beziehungsweise Hersteller.

Die Übernahme von Risiken ist immanenter Bestandteil und wesentlicher Leistungsfaktor des Bankgeschäfts. Das professionelle Management dieser Risiken ermöglicht eine ausgewogene Balance von Chance und Risiko. Aus Risikosicht war das Jahr 2023 aufgrund des anhaltenden Russland-Ukraine-Konflikts, des Nahostkonflikts und einer steigenden Inflation von einem leichten konjunkturellen Abschwung (Bruttoinlandsprodukt der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2023: -0,3 Prozent) geprägt. Zur Besprechung der Implikationen, die sich aus den extremen Veränderungen an den Zinsmärkten ergeben, wurde regelmäßig der „Jour Fixe Zinssteuerung“ durchgeführt. Nachdem die Risikokosten im Jahr 2020 bedingt durch die Corona-Krise entgegen dem seit 2010 beobachteten sinkenden Trend wieder auf das Niveau des langfristigen Durchschnitts gestiegen sind, stellte sich im Jahr 2023, ein leichter Anstieg der Risikokosten im Vergleich zum Vorjahr ein. Zudem konnte im Verlauf des Jahres 2023 ein Abbau des Bestands an notleidenden Krediten („Non-Performing Loans“) erreicht werden.

Den hohen Anforderungen an das Management dieser Risiken begegnet die akf-Gruppe durch eine ständige Weiterentwicklung ihrer Systeme, mit deren Hilfe erwartete und unerwartete Risiken identifiziert, gemessen, überwacht und gesteuert werden. Das Projekt des Risikomanagements zur Einführung einer neuen State-of-the-art-Software für die Gesamtbanksteuerung konnte planmäßig Ende des Jahres 2023 abgeschlossen werden.

Die auf einer klaren Organisation beruhende Funktions-trennung gewährleistet aufsichtsrechtliche Konformität und Wirksamkeit des Risikosteuerungsprozesses.

Im Rahmen der jährlichen Risikoinventur wurden Adressausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Operationelle Risiken, Liquiditätsrisiken und Geschäftsrisiken als wesentliche Risiken identifiziert.

Das Adressausfallrisiko der akf-Gruppe umfasst im Wesentlichen das Kreditrisiko, das darin besteht, dass ein Kunde seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen kann. Im Rahmen der jährlich überprüften Risikostrategie wird auf eine breite Diversifizierung der Kreditnehmer und Branchen bei hohen Bonitätsanforderungen abgestellt. Das bestehende Kreditrisikomanagement umfasst einen detailliert geregelten Kreditvergabeprozess mit Bonitätsanalyse sowie ein effektives Mahnwesen und einen Eskalationsprozess.

Unter Marktpreisrisiken werden potenzielle Verluste aufgrund von nachteiligen Veränderungen der Marktpreise oder preisbeeinflussender Parameter verstanden. Die relevanten Marktrisiken werden nach Einflussfaktoren in das Zinsänderungsrisiko und das Restwertisiko (akf leasing Gruppe) untergliedert. Sowohl Währungsrisiken als auch Marktpreisrisiken aus Aktien und Edelmetallen bestehen bei der akf-Gruppe als Nichthandelsbuchinstitut nicht. Zinsderivate werden nur zur Steuerung des Zinsänderungsrisikos abgeschlossen.

Das Zinsänderungsrisiko umschreibt die Gefahr, durch Markt-zinsänderungen eine Verringerung des geplanten oder erwarteten Zinsergebnisses beziehungsweise der Zinsmarge hinnehmen zu müssen. Diesem Risiko unterliegen Positionen, die nicht jederzeit an geänderte

Marktzinsen angepasst werden können. Die Zinsbindungsdauer und die Höhe der gebundenen Zinsposition sind maßgebend für die Höhe des Risikos.

Das Restwertisiko umschreibt die Gefahr, durch zukünftige Veränderungen der einkalkulierten Preise für gebrauchte Leasinggüter einen verminderten Ertrag oder auch einen Verlust aus dem Abverkauf der gebrauchten Leasinggüter hinnehmen zu müssen. Im Fullservice-Bereich werden durch eine ständige Überwachung des Gebrauchtwagenmarktes und Umsetzung gegebenenfalls nötiger Anpassungsmaßnahmen bei der Restwertkalkulation diese Risiken gesteuert. Eine Reduzierung des Restwertrisikos wird in der akf leasing GmbH & Co KG grundsätzlich und in der akf servicelease GmbH zusätzlich durch den Abschluss von Rücknahme- beziehungsweise Restwertgarantien durch den Händler beziehungsweise Hersteller gewährleistet.

Das Liquiditätsrisiko setzt sich bei der akf-Gruppe aus dem Zahlungsunfähigkeitsrisiko und dem Refinanzierungskostenrisiko zusammen. Das Zahlungsunfähigkeitsrisiko wird als das Risiko verstanden, den gegenwärtigen oder zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht, nicht vollständig oder nicht zeitgerecht nachkommen zu können. Das Refinanzierungskostenrisiko ist ein aus der Fristentransformation resultierendes Ertragsrisiko. Es ist definiert als Gefahr der negativen Abweichung vom Erwartungswert der Refinanzierungskosten. Es entsteht, wenn die Kosten für die Refinanzierung zum Zeitpunkt der Prolongation deutlich gestiegen sind und nicht vollständig an die Kunden weitergegeben werden können.

Die Refinanzierung erfolgt hauptsächlich über das Einlagengeschäft, über Darlehen von Drittbanken und über den revolvingierenden Verkauf von Forderungen im Rahmen eines ABCP-Programmes (Opusalphä). Das Hauptziel ist eine überwiegend kongruente Refinanzierung des Kredit- und Leasinggeschäfts.

Wie jedes Unternehmen ist auch die akf-Gruppe operationellen Risiken ausgesetzt. Durch ein Self-Assessment im Rahmen der Risikoinventur wurden wesentliche operationelle Risiken identifiziert, wobei diese in Form von Rechts-, Betriebs-, Technologie- und Personalrisiken bestehen. Darüber hinaus sind auch externe Ereignisse (beispielsweise Betrug) relevant.

Mit der im Einsatz befindlichen Software und einer der laufenden technischen Entwicklung angepassten Hardware sind im IT-Bereich die Voraussetzungen für flexible und sichere Arbeitsabläufe geschaffen worden. Es wird ein komplettes Back-up-Rechenzentrum mit organisatorischer und räumlicher Trennung des In-house-Rechenzentrums betrieben, so dass gegen die Einwirkung von höherer Gewalt weitestgehend Schutz besteht.

Zur Reduzierung von Risiken sonstiger strafbarer Handlungen befasst sich eine Arbeitsgruppe mit kunden- und händlerseitigen Fällen, um weitere sonstige strafbare Handlungen vorzubeugen. Grundsätzlich bestehen Frühwarnsysteme zur generellen Vermeidung operationeller Risiken, die festlegen, wie Informationen, die auf ein Betrugsrisiko schließen lassen, bankintern weitergegeben werden und welche Maßnahmen einzuleiten sind. Dabei sind sämtliche Abteilungen der Prozessketten im Kfz-Absatzgeschäft und im Mobilien-Bereich involviert.

Zur Überwachung der operationellen Risiken werden die Schadensfälle dem Risikomanagement monatlich gemeldet und in einer Schadensfalldatenbank dokumentiert.

Das Geschäftsrisiko bildet eine negative Beeinträchtigung des Geschäftserfolgs ab, die aus unerwarteten Veränderungen des Geschäftsumfelds – bspw. in wirtschaftlicher, politischer, sozialer oder technologischer Hinsicht – resultiert und nicht bereits durch andere Risikoarten abgedeckt ist. Es wirkt sich primär auf die Ertragslage aus, ein negativer Einfluss auf die Vermögenslage ist erst gegeben, wenn das Geschäftsrisiko die geplanten Erträge im Betrachtungszeitraum übersteigt. Die Quantifizierung des Geschäftsrisikos erfolgt anhand einer VaR-Berechnung auf Basis historischer Plan/Ist-Differenzen.

Stresstests werden regelmäßig für alle wesentlichen Risikoarten durchgeführt. Für das Adressausfallrisiko, Marktpreisrisiko, Liquiditätsrisiko und das Operationelle Risiko werden Stresstests monatlich durchgeführt.

Der gesamte Risikomanagementprozess der akf-Gruppe ist einschließlich der zum Einsatz kommenden Methoden und der Verantwortlichkeiten im Risikohandbuch dokumentiert und wird regelmäßig durch die interne Revision sowie von den Wirtschaftsprüfern im Rahmen des Jahresabschlusses geprüft.

Die sich aus den Strategien der Unternehmen der Vorwerk Gruppe ergebenden Chancen sind in den einzelnen Kapiteln sowie im Allgemeinen Teil ausführlich dargestellt.

Prognosebericht

Im Rahmen der Strategie 2025 hat die Vorwerk Gruppe die künftige unternehmerische Ausrichtung festgelegt. Das Ziel: Das erfolgreiche Direktvertriebskonzept weiter zu optimieren, stetig für die Community attraktiver zu gestalten, schlagkräftiger und moderner zu werden sowie die Effizienzsteigerung in der weltweiten Vorwerk Organisation. Wesentlicher Bestandteil sind insbesondere klare Wachstums- und Ertragsziele, verbunden mit einer deutlichen Fokussierung auf den Direktvertrieb.

Als langfristig denkendes und handelndes Familienunternehmen möchte die Vorwerk Gruppe die zukünftigen Herausforderungen mit eigenfinanziertem, organischem Wachstum meistern und wird bei entsprechenden Möglichkeiten auch Zukäufe in Betracht ziehen.

In ihrem aktuellen konjunkturellen Ausblick geht die EU-Kommission davon aus, dass für ganz Europa nach bereits sehr schwachen Wachstumswerten für das Jahr 2023 eine spätere und schwächer als zunächst erwartete Wiederbelebung erfolgt. Insgesamt wird damit gerechnet, dass sich das durchschnittliche Jahreswachstum des realen BIP von 3,4 Prozent im Jahr 2022 auf 0,6 Prozent im Jahr 2023 verlangsamt. 2024 dürfte es sich, gestützt auf die Arbeitsmärkte und den Inflationsrückgang, nur leicht erholen und auf 0,8 Prozent steigen, bevor es sich 2025 und 2026 bei 1,5 Prozent stabilisiert.

Die sehr unsicheren geopolitischen Rahmenbedingungen erschweren die Planung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung in hohem Maße. Auch durch die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, vor allem in Bezug auf die weitere Entwicklung der Konsum- bzw. Investitionsneigung sowie der Auswirkungen der weiteren Inflationsentwicklung und der damit zusammenhängenden Zinsentwicklung, ist eine Prognose für die weitere geschäftliche Entwicklung mit merklichen Unsicherheiten behaftet. Dem entsprechend hat die Vorwerk Gruppe für die Prognose des Geschäftsjahres 2024 sowohl den Umsatz als auch das operative Ergebnis wieder in einem Planungskorridor definiert.

Im Bereich Thermomix erwarten wir eine unveränderte bis moderat sinkende Umsatzentwicklung. Die Anzahl an Beraterinnen und Beratern wird zwar beachtlich steigen, Produktivität und Aktivität werden allerdings leicht unter dem Vorjahresniveau erwartet. Aufgrund der geplanten Aufwendungen für den weiteren strategisch geplanten Ausbau unserer Vertriebsstruktur, dem geplanten Eintritt in neue Länder sowie erhöhten Prozess- und Produktinnovationen wird das operative Ergebnis signifikant unter dem Vorjahr erwartet.

Der Geschäftsbereich Kobold rechnet im Jahr 2024 mit einem leichten bis erheblichen Umsatzanstieg. Die Anzahl der Beraterinnen und Berater soll im Geschäftsjahr 2024 erheblich steigen. Die Aktivität übersteigt das Vorjahr geringfügig, die Produktivität wird leicht unter dem Vorjahresniveau erwartet. Das operative Ergebnis wird signifikant über dem Vorjahr erwartet.

Die akf bank geht vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Erwartungen von einem leicht wachsenden Neugeschäft und damit von einem leicht ansteigenden Geschäftsvolumen aus, sodass bei einer konstanten Zinsmarge ein leicht wachsender Zinsüberschuss erwartet wird. Das Neugeschäft der akf-Gruppe ist mit 1,3 Milliarden Euro geplant.

Die Entwicklung der Risikovorsorge der akf bank ist stark von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Vor diesem Hintergrund wird davon ausgegangen, dass die Risikovorsorge leicht über dem Niveau des Geschäftsjahres 2023 liegen wird. Insgesamt wird der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2024 leicht unter dem Niveau des Vorjahres erwartet.

Wuppertal, 15. März 2024

Dr. Thomas Stoffmehl
(Sprecher des Vorstands)

Hauke Paasch
(Mitglied des Vorstands)

Dr. Thomas Rodemann
(Mitglied des Vorstands)

Allerdings könnte aufgrund der oben beschriebenen Unsicherheiten die Geschäftsentwicklung der akf bank signifikant hinter den Erwartungen zurückbleiben. So könnte die erwartete Ertragslage dadurch belastet werden, dass der Zinsüberschuss unter den Planungen bleibt und gleichzeitig die Kreditrisikovorsorge merklich steigt.

Innerhalb dieses Planungskorridors erwartet die Vorwerk Gruppe für das Geschäftsjahr 2024 insgesamt einen leicht sinkenden bis geringfügig steigenden Umsatz, maßgeblich getragen durch die Bereiche „Culinary“ und „Cleaning“. Das operative Ergebnis wird in einem Korridor zwischen einem deutlichen und signifikanten Rückgang erwartet. Dementsprechend wird der Konzernjahresüberschuss voraussichtlich signifikant sinken.