Lagebericht 2024 der Heinrich Staudinger GmbH

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage des Unternehmens

a) Geschäftsentwicklung und Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

- Entwicklung am Markt für Schuhe/Möbel

Der Weltmarkt umfasst mehr als 20 Mrd. Paar Schuhe. Davon stammen rund 12 Mrd. aus China und 2 Mrd. aus Indien; diese beiden Länder stehen somit für etwa 70 % der Weltproduktion. Weitere jeweils rund 1 Mrd. Paar werden in Vietnam und Brasilien hergestellt. Insgesamt entfallen damit etwa 80 % des Weltmarktes auf diese vier Länder.

- EU-/D-A-CH-Markt

Die Heinrich Staudinger GmbH fokussiert sich auf den deutschsprachigen Raum (Österreich, Deutschland, Schweiz).

Ziele und Strategien

Unser Ziel ist der Vertrieb der Produkte über eigene GEA-Filialen. Ein Großteil des Sortiments, insbesondere Schuhe, Matratzen und Taschen, stammt von der Schwesterfirma Waldviertler Werkstätten GmbH. Schuhseitig verfolgen wir eine One-Brand-Strategie mit der Marke „Waldviertler“; im Möbelsegment verwenden wir die Markenbezeichnung GEA. Diese Markenarchitektur hat sich bewährt. Die Fachgeschäfte führen daher nahezu ausschließlich Produkte der Marken GEA und Waldviertler und werden vorzugsweise in Ballungszentren betrieben.

Segmente und wesentliche Standorte

• Geschäftssegmente: Schuhe, Taschen, Möbel sowie diverse Handelswaren.

• Hauptlieferant: Waldviertler Werkstätten GmbH, Sitz Schrems (Waldviertel) – Produktion v. a. von Schuhen, Matratzen und Taschen für den Verkauf in den GEA-Läden.

• Weitere Produkte beziehen wir von qualitätsgeprüften Zulieferern.

Absatzmärkte und Wettbewerbssituation

Unsere Kernmärkte sind Österreich, Deutschland und die Schweiz. Wir positionieren unsere Produkte als hochwertiges Nischenprodukt. Die konsequente Markenführung und zielgerichtete Kommunikation im deutschsprachigen Raum sichern Synergien und haben uns einen festen Platz als „Kultmarke“ verschafft.

Dadurch können wir auch im Wettbewerb mit großen Schuhhandelsketten langfristig bestehen. Die Absätze verlaufen saisonal: Sommer schwächer, Winter stärker.

Wesentliche rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

• Lieferantenbindung gewährleistet stabile Preise und verlässliche Verfügbarkeit.

• Markenschutz: „GEA“ und „Waldviertler“ sind geschützte Marken.

• Nachwirkungen der Covid-19-Pandemie: Der Umsatz erholt sich nur schleppend; das Niveau 2019 wird auch 2024 nicht erreicht.

Investitionen und Finanzierung

Die gesamtwirtschaftliche Lage und notwendige Investitionen führten zu deutlich reduzierten frei verfügbaren liquiden Mitteln. Das zum 31.12.2024 aushaftende, AWS-besicherte Darlehen wurde im Jahr 2024/2025 durch Aufnahme eines neuen Darlehens in Höhe von EUR 1,0 Mio. abgelöst. Nach Abschluss der Wirtschaftsprüfung und Fertigstellung der Bilanz 2024 wurde zusätzlich ein Betriebsmittelkredit über EUR 0,2 Mio. zugesagt (Kreditvertrag unterzeichnet). Mittelfristig erwarten wir eine Verbesserung der Finanzlage durch Preisanpassungen, Personalanpassungen und strukturelle Optimierungen im Filialnetz sowie in der Beschaffung.

b) Bericht über Zweigniederlassungen

Es werden keine Zweigniederlassungen betrieben, sondern Geschäftsfilialen. Im Geschäftsjahr 2019 wurde eine Filiale in Freistadt eröffnet. 2024 wurden keine neuen Filialen eröffnet. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag: Mit Ende 2025 wird die Filiale Liezen geschlossen. Die Filiale Eisenstadt wird mit 01.09.2025 an einen Franchise-Partner übergeben (siehe Nachtragsbericht).

c) Finanzielle Indikatoren

Geschäftsergebnis und Ertragslage

Die Umsatzerlöse sind zurückgegangen und betragen TEUR 7.464,5 (Vj TEUR 7.758,9). Sowohl im Segment Schuhe als auch im Bereich Möbel verzeichneten wir Rückgänge. Aufgrund der langlebigen Nutzung sind die Umsätze bei Möbeln naturgemäß stärkeren Schwankungen unterworfen. Der Jahresfehlbetrag beträgt TEUR −550,5 (Vj TEUR −472,6), das bedeutet eine Veränderung um TEUR −77,9.

Absolute Kennzahlen

• Betriebsergebnis (EBIT): TEUR −713,2 (Vj TEUR −532,1)

• Ergebnis vor Steuern (EBT): TEUR −659,0 (Vj TEUR −481,5)

• Jahresfehlbetrag: TEUR −550,5 (Vj TEUR −472,6)

Verhältniszahlen

• Eigenkapitalrentabilität (EBT / EK × 100): −659,0 / 3.653,7 × 100 = −18,0 % (Vj −11,5 %)

• Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / GK × 100): −713,2 / 5.454,8 × 100 = −13,1 % (Vj −7,8 %)

Vermögens- und Finanzlage

• Nettoverschuldungsgrad (Nettoverschuldung / EK × 100): 227,7 / 3.653,7 × 100 = 6,2 % (Vj 2,1 %)

• Working-Capital-Ratio (kurzfr. Vermögen / kurzfr. Passiva × 100): 2.715,7 / 1.708,3 × 100 = 159,0 % (Vj 126,8 %)

• Eigenkapitalquote lt. URG (EK / GK × 100): 3.653,7 / (5.454,8 – 7,8) × 100 = 67,1 % (Vj 62,0 %)

Geldflussrechnung (in TEUR)

	2024	Vj
Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	−1.046,0	−272,9
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	+40,6	−2.091,8
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	+738,7	−147,8
Zahlungswirksame Veränderung der Finanzmittel	**−266,7**	**−2.512,5**

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

a) Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Geplante zukünftige Projekte

• Stufenweise Erweiterung des Produktportfolios

• Optimierung des Filialnetzes

• Weiterentwicklung der EDV; Verbesserung von Lagerdrehung, Logistik und Controlling

• Einführung und Anwendung von LEAN-Management-Methoden

• Projekt „100 % Gleichstellung“ zur Weiterentwicklung von Gehalts- und Karrieresystem

• Webshop mit guten Umsätzen; Filialen partizipieren über eine Deckungsbeitragszuordnung an den Umsätzen ihres Postleitzahlen-Werbegebiets

Wesentliche interne und externe Einflussfaktoren

• Medienpräsenz (u. a. FMA-Thematik) sowie Lohnkostenentwicklung beeinflussen das Konsumverhalten – sowohl beim Schuhkauf als auch bei Möbelinvestitionen.

• Inflation & Gehaltsanpassungen erschweren die Prognose. Bis Juli 2025 zeigen sich Trends: Möbel +≈10 %, Zusatzprodukte +≈20 %, Schuhe −≈6 %, insgesamt +≈1 %.

• Preis- und Kostenentwicklung: Aufgrund gestiegener Lebenshaltungskosten ist die Nachfrage gedämpft. Preisanpassungen sind notwendig, um Deckungsbeiträge zu sichern. 2024 bleibt herausfordernd; mittelfristig erwarten wir Entspannung. Die hohe Qualität und Langlebigkeit unserer Schuhe unterstützt die Rückkehr in die Gewinnzone. Im Möbelbereich verzeichnen wir seit der Kika/Leiner-Insolvenz einen erhöhten Zustrom.

• Ergebnisentwicklung: Der Jahresfehlbetrag von TEUR −550,5 (Vj TEUR −472,6) wird wesentlich durch rückläufige Umsätze, gestiegene Instandhaltungs-, Miet- und Werbekosten sowie einen höheren Wareneinsatz 2024 geprägt. Maßnahmen zur Neukundengewinnung (z. B. 40-Jahre-Aktion „Kommod Classic", Abverkauf der alten Kinderschuhserie) erhöhten kurzfristig die Umsätze (≈ 20.000 Paar), führten jedoch wegen niedriger Preise zu einem überproportionalen Wareneinsatz. Für 2025 erwarten wir voraussichtlich ein kleines negatives Ergebnis. Aufgrund der strategischen Entscheidung, keine Gewinnausschüttungen vorzunehmen, verfügt das Unternehmen weiterhin über ein Eigenkapital von rund EUR 3,7 Mio.

• Beschaffung: Rohstoff- und Einkaufspreise sind gestiegen; die Mehrkosten werden stufenweise in die Verkaufspreise eingepreist, um positive Deckungsbeiträge sicherzustellen.

• Schuhreparatur: Positiver Trend im Sinne der Abkehr von der Wegwerfgesellschaft.

• Personal: Effizienzsteigerung durch natürliche Fluktuation und Arbeitszeitadaptionen, bei gleichzeitiger Work-Life-Balance.

• Investitionen & Marketing: Nach größeren Investitionen planen wir keine Großprojekte in den nächsten Jahren und konzentrieren uns auf den Kernbereich Schuhe & Möbel. Wir beobachten die Entwicklung des Online-Geschäfts intensiv und reduzieren Printwerbung zugunsten digitaler Kanäle (Homepage, Social Media). Ein Schwerpunkt liegt auf dem Wiederaufbau eines finanziellen Puffers zur Rückführung des AWS-besicherten Kredits und zur Absicherung gegen Unvorhergesehenes.

• Marketingmaßnahme 2025: Verzicht auf das GEA-Album in Papierform (ab Juni 2025) zugunsten verstärkter Online-Werbung; im Juli 2025 ergab sich ein kleines Umsatzplus von ≈1 % bei vollständiger Einsparung der Druck-/Versandkosten. Auch im September wird kein Album gedruckt.

Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation und der voraussichtlichen Entwicklung wurden Berechnungen zur Abdeckung des Finanzierungsbedarfs angestellt und konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmenssituation samt Umsetzung und Kontrolle beschlossen, um die Unternehmensfortführung sicherzustellen.

b) Wesentliche Risiken des Unternehmens

• Beschaffung & Personal: Risiken aus zeitgerechter und wirtschaftlicher Beschaffung von Rohmaterialien und Fachkräfteverfügbarkeit; steigende Kosten.

• Nischenstrategie: Neben Vorteilen birgt die Spezialisierung Risiken, die durch Eigenverantwortung und Umsicht minimiert werden.

• Ukraine-Krise & makroökonomische Faktoren: Energiepreise, Inflation und Lohnkosten belasten weiterhin; wir rechnen mit spürbaren Effekten bis 2025.

Maßnahmen zur Vorbeugung und Bewältigung

• Lieferantenbindung und Personalentwicklung (Motivation, Fachkompetenz)

• LEAN-Management zur Reduktion von Verschwendung, Optimierung von Beständen und Entscheidungsprozessen (Start 09/2024, Fortführung 2025)

• Bessere Koordination zwischen Verkaufsniederlassungen und Produktion zur Reduktion schwach drehender Bestände

• „100 % Gleichstellung“ zur Verbesserung von Vergütung und Karrierepfaden

• Ausbau Online-Handel (personell & technisch) zur Kompensation rückläufiger Filialumsätze

• Weiterentwicklung der Managementsysteme (LEAN kombiniert mit humanistisch-sozialer Führungsstil)

• Digitalisierung, Schulung und bereichsübergreifende Zusammenarbeit

• Neukalkulation des Rohaufschlags und entsprechende Preisanpassungen

• Finanzinstrumente: Es werden keine Finanzinstrumente gehalten.

c) Unsicherheit der Unternehmensfortführung

Die Geschäftsführung weist darauf hin, dass zum Abschlussstichtag wesentliche Unsicherheiten in Bezug auf die Fähigkeit des Unternehmens bestehen, den Geschäftsbetrieb in der bisherigen Form fortzuführen („going-concern“-Prämisse). Diese Unsicherheiten resultieren insbesondere aus der anhaltenden Verlustsituation, Liquiditätsengpässen und steigenden Kosten.

Die Fortführung des Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, ob es gelingt zusätzliche finanzielle Mittel zu sichern, umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen durchzuführen und Kosteneinsparungen umzusetzen.

Auf Basis der derzeit vorliegenden Informationen geht die Geschäftsführung dennoch davon aus, dass die getroffenen Maßnahmen geeignet sind, die Unternehmensfortführung sicherzustellen. Es wurden bereits umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen gesetzt bzw. befinden sich diese gerade in Umsetzung, um eine Umsatzsteigerung zu erzielen. Weiters wird ein umfangreiches Kosteneinsparungsprogramm umgesetzt bzw. gerade implementiert. Das Filialnetz wird bereinigt bzw. auf ein Partner-System umgestellt. Durch den Verkauf einer nicht betriebsnotwendigen Liegenschaft sollen außerdem finanzielle Mittel spätestens 2026 freigesetzt werden. Durch den schrittweisen Abbau der deutschen Tochtergesellschaft sollen die finanziellen Verpflichtungen reduziert und bereits aus Vorsichtsgründen wertberichtigte Darlehen rückgeführt werden.

3. Personal- und Sozialwesen

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leisten mit hoher Identifikation und Engagement einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg der Heinrich Staudinger GmbH.

Im Geschäftsjahr 2024 beschäftigte die Heinrich Staudinger GmbH durchschnittlich 67 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vj 67).

Der Umsatz pro Mitarbeiter:in betrug im Geschäftsjahr 2024 EUR 111.411 (Vj EUR 115.804).

Zur kontinuierlichen Qualifizierung bieten wir umfangreiche interne und externe Aus- und Weiterbildungen. Kreativität, Innovationsfreude und Produktivität unserer Teams sind zentral für das Erreichen der Unternehmensziele.

4. Lagerhaltung

Jede GEA-Filiale verfügt über ein filialadäquates Lager. Das Lagermanagement erfolgt über ein für GEA Waldviertler entwickeltes ERP-System. Regelmäßige Inventuren werden weitgehend automatisiert (Scanning) durchgeführt. Die Lagerumschlagshäufigkeit (verkaufte Paar Schuhe / durchschnittlicher Lagerbestand) beträgt 1,94 (Vj 1,40).

5. Bericht über Forschung und Entwicklung

In der Heinrich Staudinger GmbH wird keine Forschung und Entwicklung betrieben.

6. Nachtragsbericht (Ereignisse nach dem Bilanzstichtag)

• Ablöse des AWS-besicherten Darlehens im Jahr 2025 durch ein neues Darlehen über EUR 1,0 Mio.

• Zusage eines Betriebsmittelkredits über EUR 0,2 Mio. (Vertrag unterzeichnet)

• Schließung der Filiale Liezen mit Jahresende 2025

• Franchise-Übergabe der Filiale Eisenstadt per 01.09.2025

• Marketing: Verzicht auf das GEA-Album (ab Juni 2025); Online-Fokus, Umsatzplus Juli 2025 ≈ 1 % bei gleichzeitiger Einsparung der Druck-/Versandkosten

• Entwicklung der Personalkosten bis Ende 2025 im Anhang

• Das Gebäude 9020 Klagenfurt, 8.-Mai-Str. 12, wurde an ein Maklerbüro übergeben und zum Verkauf angeboten. Erzielbarer Verkaufspreis zwischen EUR 900.000,00 und EUR 960.000,00

• Entwicklung Vollzeitäquivalente bis Ende 2025:

31.12.2023 43,16

31.12.2024 47,22

31.06.2025 42,75

Plan 31.12.2025 38,75

Wien, am 11.11.2025

Heinrich Staudinger

Paul Tritscher