Lagebericht 2025 der Waldviertler Werkstätten 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 beträgt mehr als 20 Mrd. Paar Schuhe. 12 Mrd. kommen aus China, 2 Mrd. aus Indien, das heißt diese zwei Länder produzieren 70 % vom Weltmarkt. Eine weitere Mrd. kommt aus Vietnam und eine Mrd. aus Brasilien. In Summe werden 80 % des Weltmarktes in diesen vier Ländern hergestellt.

• EU-/D-A-CH-Markt

Die Waldviertler Werkstätten GmbH konzentriert sich auf den deutschsprachigen Raum.

Ziele und Strategien zur Zielerreichung

Unser Ziel ist der Vertrieb der Produkte über Filialen unserer Schwesterfirma „Heinrich Staudinger GmbH". Die Filialen sind unter dem Markennamen „GEA" präsent. Weiters werden auch selbständige „GEA"-Partner beliefert, die ebenfalls unter dem Markennamen GEA firmieren. Darüber hinaus vertreiben ca. 250 Schuhhändler im DACH-Raum unsere Produkte. Die Strategie lautet daher: One-Brand-Strategy und erweist sich als erfolgreich. Die GEA-Fachgeschäfte führen meist nur Produkte der Marke GEA und Waldviertler und werden strategisch vorwiegend in Ballungszentren errichtet. Die außerurbanen Gebiete werden über unser Händlernetz bestens versorgt.

Segmente und wesentliche Standorte

• Die Geschäftsaktivitäten der Waldviertler Werkstätten GmbH sind auf folgende Segmente aufgeteilt: Schuhe, Taschen, Möbel und diverse Handelswaren. Darüber hinaus gehören ein Hotel mit Restaurantbetrieb sowie eine Akademie mit Seminarveranstaltungen zum Unternehmen. Bezogen auf den Umsatz spielen Hotel und Akademie eine untergeordnete Rolle (ca. 10 % vom Gesamtumsatz).

• Produktionsstandort ist Schrems im Waldviertel; hier werden im Wesentlichen Schuhe, Matratzen und Taschen produziert.

• Der Rest des Lieferprogramms wird bei Zulieferern eingekauft; wir legen dabei großen Wert auf Qualitätsstandards, Regionalität und Nachhaltigkeit.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation

Unser Ziel sind die Kernmärkte Österreich, Deutschland und die Schweiz, in denen wir unsere Produkte als qualitativ hochwertiges Nischenprodukt platzieren. Die Platzierung dieses Nischenprodukts erfordert Kommunikation und Werbeeinsatz, der in diesen deutschsprachigen Ländern synergetisch sinnvoll genutzt wird. Als Nischenprodukt haben wir am deutschsprachigen Markt einen festen Platz erreicht. Die Position als „Kultmarke" erlaubt es auch im Wettbewerb mit Schuhhandelsketten langfristig relativ gut zu bestehen. Die Absätze entwickeln sich zyklisch: während sie in den Sommermonaten sinken, steigen sie in den Wintermonaten.

Wesentliche rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Wesentliche wirtschaftliche Einflussfaktoren sind die Importpreise ausländischer Ware, der Rohstoffmarkt (Lederhäute) sowie die Produktionskosten (überwiegend Personalkosten), da es sich teilweise um sehr arbeitsintensive Abläufe handelt.

Rechtlich: „GEA" und „Waldviertler" sind geschützte Markennamen.

Die Folgen der Covid-19-Pandemie stellen weiterhin einen zentralen Einflussfaktor dar. Nach den wiederholten Lockdowns im Jahr 2020, die zu einem Rückgang unseres Schuhumsatzes um 30 % führten, hat sich der Markt bis heute nicht vollständig erholt. Unsere Filialen, unser Hotel und unsere Akademie kämpfen weiterhin mit Umsatzeinbußen. Andere Bereiche sind indirekt betroffen, beispielsweise durch Lieferschwierigkeiten sowie gestiegene Rohmaterialpreise und Preise der Auslandsproduzenten.

Investitionen und Finanzierung

Im Geschäftsjahr 2024 wurde der Umbau der Liegenschaft Hauptplatz 14 in Schrems abgeschlossen. Die Fertigstellungsanzeige ist Anfang 2025 erfolgt. Die Intention war die Bereitstellung einer Schauwerkstatt sowie Coworking-Plätzen, Büros und Wohnungen. Die Investitionskosten betrugen rund TEUR 3.863,1 und wurden mit Investitionsförderungen von rund TEUR 404,4 gestützt. Da ein wesentlicher Teil der Sanierungsarbeiten in den schwierigen Pandemiejahren erfolgt ist, wurde ein Teil der Liquidität in diesem Projekt gebunden. Die ursprüngliche Widmung wurde aufgegeben und verstärkt nach einem langfristigen Mieter gesucht. Im Februar 2025 wurde ein Mietvertrag mit 15-jährigem Kündigungsverzicht mit der IGZ unterzeichnet. Seit Mitte Juni erfolgen Zahlungseingänge von derzeit 6.121,20 € netto. Eine Erweiterung der Vermietung um zusätzliche 300–400 m^2 wird geplant.

Zusätzlich laufen derzeit Verhandlungen mit der IGZ über den Erwerb des Gebäudes „alte Schuhwerkstatt" zum Kaufpreis von 275.000 €, was zu einer Verbesserung der Liquidität führen würde.

Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Situation und der späten Rückflüsse haben sich die frei verfügbaren liquiden Mittel deutlich reduziert. Der AWS-besicherte Kredit wurde im Jahr 2025 mittels zusätzlichem Darlehen der Raiffeisenbank Oberes Waldviertel e.G. getilgt. Im Zuge dessen wird ein Betriebsmittelkredit von EUR 200.000,00 aufgenommen, um kurzfristige Liquiditätsengpässe abzufedern.

b) Bericht über Zweigniederlassungen

Es werden keine Zweigniederlassungen betrieben.

c) Finanzielle Indikatoren

Geschäftsergebnis und Ertragslage

Die Umsatzerlöse sind in Summe leicht gestiegen und betragen TEUR 14.693,0 (Vj TEUR 13.917,0). Der Absatzbereich „Möbel" verzeichnete im Geschäftsjahr einen deutlichen Rückgang, der Bereich GEA Akademie samt angeschlossenem Hotelbetrieb konnte ein kleines Plus verzeichnen. Das Kerngeschäft (Handel mit Schuhen/Möbel) macht rund 85 % der Umsätze aus. Der Jahresfehlbetrag veränderte sich um TEUR +195,5 und beträgt im Geschäftsjahr TEUR −312,6.

Absolute Kennzahlen

• Betriebsergebnis (EBIT): TEUR −71,1 (Vj TEUR −893,3)

• Ergebnis vor Steuern (EBT): TEUR −312,1 (Vj TEUR −989,9)

• Jahresfehlbetrag: TEUR −312,6 (Vj TEUR −508,1)

Verhältniszahlen

• Eigenkapitalrentabilität (EBT / Eigenkapital × 100): −312,1 / 1.742,1 × 100 = −17,9 % (Vj −48,2 %)

• Gesamtkapitalrentabilität (EBIT / GK × 100): −71,1 / 14.723,4 × 100 = −0,5 % (Vj −6,1 %)

Vermögens- und Finanzlage

• Anlagendeckung (langfr. Kapital / Anlagevermögen × 100): 9.220,7 / 7.050,6 × 100 = 130,8 % (Vj 112,5 %)

• Working-Capital-Ratio (kurzfr. Vermögen / kurzfr. Passiva × 100): 7.070,8 / 5.502,7 × 100 = 128,5 % (Vj 103,9 %)

• Eigenkapitalquote lt. URG (EK / GK × 100): 1.742,1 / (14.723,4 – 360,4) × 100 = 12,1 % (Vj 14,4 %)

Geldflussrechnung (in TEUR)

	2025	Vj
Netto-Geldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	100,1	904,7
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-341,0	56,9
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	159,3	-1.060,6
Zahlungswirksame Veränderung der Finanzmittel	−99,0	−99,0

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

a) Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Geplante zukünftige Projekte

• Das 2014 errichtete Besucherzentrum leistet nach wie vor hervorragende Dienste. Es stärkt den Werksverkauf und liefert wertvolle Deckungsbeiträge. Die Attraktivität der Waldviertler Schuhwerkstatt als Ausflugsziel mit mehr als 220 Bussen pro Jahr wird kontinuierlich verbessert.

• Die sanierten Gästezimmer im Hotel zur Sonne werden von den Gästen der GEA Akademie sehr geschätzt. Auch Handelsreisende und Touristen erfreuen sich an den neu eingerichteten Zimmern, die vorwiegend mit Möbeln aus dem eigenen Betrieb ausgestattet wurden.

• Unseren Beitrag zur Energiewende – unterstützt durch Energiewendegutscheine – wollen wir durch die Akquise eines Wasserkraftwerks in unmittelbarer Umgebung erweitern. Die amtliche Kollaudierung ist noch ausständig.

• Das Projekt QUARTIER ZUR SONNE am Hauptplatz von Schrems liegt aufgrund hoher Baukosten derzeit auf Eis. Es wurde 2018 mit dem Ziel initiiert, das Hotel Post zur Sonne um eine Akademie, Seminarräume und einen Festsaal zu erweitern und als Quartier mit gemeinsamem Garten und neuen Wohnungen – also auch für Menschen, die Unterstützung brauchen – zu gestalten.

• Die Umbauarbeiten der ehemaligen „Bipa"-Filiale am Hauptplatz 14 in Schrems wurden im abgeschlossen. Hier sollte eine Schauproduktion für Gürtel sowie eine Reparaturwerkstatt für Schuhe entstehen; die Flächen sind nun an eine gemeinnützige soziale Gesellschaft (IGZ) mit 15-jährigem Kündigungsverzicht vermietet. In eine freie Wohnung ist eine Physiotherapiepraxis eingezogen; zwei weitere Wohnungen wurden extern vermietet.

Wesentliche interne und externe Einflussfaktoren

• Eigene Publikationen (GEA Album, Brennstoff) steigern den Bekanntheitsgrad. Die mediale Präsenz – u. a. ausgelöst durch die FMA-Thematik – wirkt unterstützend.

Lieferschwierigkeiten, gestiegene Rohmaterialpreise und höhere Preise der Auslandsproduzenten stellen weiterhin Herausforderungen dar.

• Aufgrund gestiegener Inflation und Gehaltsanpassungen ist eine gesamtwirtschaftliche Prognose schwer möglich.

• Durch gestiegene Lebenshaltungskosten hat sich das Konsumverhalten reduziert. Als einer der letzten Schuhproduzenten in Österreich ist ein Branchenvergleich schwierig.

• Konjunkturelle Effekte prägen auch die Jahresergebnisse: Nach einem negativen Ergebnis von TEUR –508,1 im Vorjahr weist der aktuelle Jahresabschluss einen Jahresfehlbetrag von TEUR −312,6 aus. Für 2026 wird voraussichtlich ebenfalls ein kleines negatives Ergebnis erwartet – jedoch in deutlich geringerem Umfang. Aufgrund der strategischen Entscheidung, keine Gewinne auszuschütten, verfügt das Unternehmen weiterhin über ein Eigenkapital von rund EUR 1,7 Mio.

• Beschaffung/Produktion: Künftig sollen mehr Fertigungsschritte in Schrems erfolgen, um unabhängiger von Zulieferern zu werden. Dies birgt Risiken, denen mit einem Ausbildungs- und Qualifizierungsprogramm begegnet wird.

• Reparaturen sowie Akademie/Hotel zeigen positive Trends: Nach den pandemiebedingten Einschränkungen kommen Kund:innen wieder verstärkt zu Seminaren nach Schrems.

• Nach großen Bau- und Sanierungsvorhaben fokussieren wir wieder den Kern des Unternehmens. Die langfristige Vermietung am Hauptplatz 14 soll regelmäßige Mieterträge sichern; die Netto-Investitionskosten sollen sich in rund 26 Jahren amortisieren.

• Personal: Durch natürliche Fluktuation und Arbeitszeitanpassungen soll eine Verschlankung erfolgen. In Kombination mit Ausbildung kann die Produktivität gehalten bzw. gesteigert und gleichzeitig Kosten gesenkt werden; zugleich wird eine ausgewogene Work-Life-Balance angestrebt.

Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation wurden Berechnungen zur Abdeckung des Finanzierungsbedarfs erstellt sowie konkrete Maßnahmen mit Umsetzung und Kontrolle festgelegt, um die Unternehmensfortführung sicherzustellen.

b) Wesentliche Risiken des Unternehmens

• Rohstoffmangel: Durch Diversifizierung der Lieferanten und Integration neuer Ledermodellen wurde das Risiko reduziert; langjährige Beziehungen bieten Stabilität. Pandemiebedingt kam es jedoch zu Lieferschwierigkeiten (Kurzarbeit, Grenzsituationen).

• Auslandsproduktion: Nachwirkungen der Pandemie erschweren die Auslastung der Auslandsproduzenten, die teils stark von uns abhängen. Wir bemühen uns um eine gleichmäßige Auslastung.

• Verlagerung in den Online-Handel: Zuwächse im Webshop stellen uns vor strukturelle/personelle Herausforderungen.

• Personal/Fachkräfte: Mangel an Facharbeiter:innen in der Schuherzeugung. Gegenmaßnahme: Lehrlingsoffensive; dennoch ist die Lehrlingssituation angespannt.

• Hotel & Akademie: Sparverhalten und geringere PKW-Nutzung sowie die schwächere Anbindung des Waldviertels können die Auslastung mindern.

• Ukraine-Krise: Bis zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung kein konkreter Einfluss auf die Geschäftstätigkeit. Die angespannte gesamtwirtschaftliche Lage (Energiepreise, Inflation etc.) wird auch 2026 spürbar sein; eine Quantifizierung ist derzeit nicht möglich.

Maßnahmen zur Vorbeugung und Bewältigung von Risiken

• Pflege der Lieferantenkontakte und Bindung der Arbeitskräfte durch Motivation

• Bessere Koordination zwischen Filialnetz der Heinrich Staudinger GmbH und unserer Produktion; drei Regionalleiter zur Systemoptimierung installiert

• Projekt „100 % Gleichstellung“ zur Verbesserung von Gehalts- und Karrieresystem (Senkung Fluktuation, höhere Zufriedenheit)

• Ausbau des Online-Handels (personell & technisch) zur Kompensation pandemiebedingter Einbußen im Direktverkauf

• Weiterentwicklung der Managementsysteme (LEAN + menschenzentrierter Führungsstil); Förderprogramm mit AMS Niederösterreich zur Mitarbeiterqualifikation

• Abbau von Digitalisierungsdefiziten; Investitionen in Schulung/Weiterbildung; Verbesserung der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit

Risiko aus Finanzinstrumenten

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. Werbemaßnahmen gesenkt und Personalkosten durch Prozessoptimierung reduziert. Diese Maßnahmen haben sich in 2025 bereits niedergeschlagen, werden sich aber vor allem in 2026 auswirken. Durch einen Betriebsmittelkredit sowie neue Apfelbäumchen-Darlehen können finanzielle Engpässe überbrückt werden. Die Gesellschaft hälts weiter nicht betriebsnotwendige Liegenschaften, durch deren Verkauf weitere finanzielle Mittel freigesetzt werden können.

3. Produktion und Lager

2019 wurden rd. 200.000 Paar Schuhe in Schrems sowie mit Produzenten/Zulieferern von Halberzeugnissen in Ungarn und Tschechien produziert. Seit der Corona-Krise verkaufen wir ca. 120.000 Paar Schuhe. In Schrems erfolgen zudem Matratzen- und Taschenproduktion; Betten und Möbel werden mit Partnern in Österreich und Bulgarien produziert. Produktionsengpässen aufgrund falscher Planprämissen in der Vergangenheit wird zunehmend mithilfe höherer Lagerbestände vorgebeugt.

Die Waldviertler Werkstätten GmbH verfügt über Rohmaterial-, Halb- und Fertigerzeugnis-Lager. Das Lagermanagement erfolgt über ein eigens für GEA-Waldviertler entwickeltes ERP-System. Monatliche Inventuren werden in großem Umfang automatisiert (Scanning) durchgeführt. Die Lagerumschlagshäufigkeit (verkaufte Paar Schuhe / durchschnittlicher Lagerbestand) beträgt 1,73 (Vj 2,39).

4. Personal und Sozialwesen

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leisten durch Identifikation und Engagement einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg der Waldviertler Werkstätten GmbH.

Im Geschäftsjahr 2025 beschäftigte das Unternehmen durchschnittlich 117 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vj 119).

Der Umsatz pro Mitarbeiter:in betrug im Geschäftsjahr 2025 EUR 125.581 (Vj EUR 116.949).

Zur persönlichen Weiterentwicklung bieten wir umfangreiche interne und externe Aus- und Weiterbildungen. Durch die Umstellung des Produktions- und Kommissionier-Konzepts auf LEAN wird eine pünktliche, fehlerfreie Lieferung bei geringem Lagerstand erreicht. In der Möbel- und Matratzenabteilung bereits etabliert, wird diese Methodik derzeit in der Schuhproduktion eingeführt.

5. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Am Standort Schrems erfolgen F&E-Aktivitäten an neuen Modellen in den Bereichen Schuhe, Taschen, Möbel und Matratzen. Zuletzt wurde das CAD-System um weitere Lizenzen erweitert und ein zweiter digitaler Tangentialmesser-Cutter in Betrieb genommen.

6. Nachtragsbericht (Ereignisse nach Bilanzstichtag)

Einsparungsmaßnahmen im Jahr 2026: Der Personalstamm wurde mittels natürlicher Abgänge und Kündigungen im Laufe des Jahres stark reduziert. Die Personalkosten werden sich weiter reduzieren.

Die Fertigstellung des Seminarzentrums Amaliendorf wird Ende 2025/ Anfang 2026 erfolgen. Es wird genutzt werden um das Seminarangebot zu erweitern.

Schrems, am 30.09.2026

Heinrich Staudinger Paul Tritscher