

# Warum Schuhhändler immer mehr an Boden verlieren

Wirtschaft | 09.11.2025 08:00



Wird dieser Mann den Schuh im Geschäft kaufen oder online bestellen? (Bild: Petro - stock.adobe.com)

**Auf den ersten Blick ist das reale Umsatzplus von 7,5 Prozent ein Erfolg für den heimischen Schuhhandel. Doch dieser statistische Erfolg verdeckt die wahren Probleme der Branche. Was der Exit großer Marken und verändertes Kaufverhalten in den Läden auf den Einkaufsstraßen angerichtet hat.**

Die rückläufigen Umsätze der vergangenen Jahre haben im österreichischen Schuhhandel für eine Marktbereinigung gesorgt. Die Liste der etablierten Unternehmen, die zusperren mussten ist lang: CCC, Delka, Salamander, Reno, Stiefelkönig und Vögele Shoes. Doch die Krise ist noch nicht vorbei. Welche Folgen die Übernahme von Leder & Schuh (Humanic und Co.) durch den slowenischen Mass und seinen Finanzpartner haben wird, ist offen. Ein Einblick in den derzeitigen Zustand der Schuhbranche:

## Diverse Druckstellen machen Probleme

Die Gründe für die angespannte Lage sieht Friedrich Ammaschell – Händler und Branchensprecher Schuhhandel Österreich – in der Kaufzurückhaltung. Der Anstieg der Pro-Kopf-Ausgaben für Schuhe hierzulande ist zwischen den Jahren 2014 und 2024 um nur 19 Euro gestiegen. In der Gastronomie beträgt der Zuwachs im Vergleich 99 Euro. Auch die zunehmende Sortimentserweiterung der großen Modeketten um Schuhe setzt der Branche zu.



## ***Das Umsatzplus von 7,5 Prozent kommt von den Filialisten.***



Friedrich Ammaschell, Händler und Branchensprecher Schuhhandel Österreich  
Bild: Weinwurm

## Wertewandel der Österreicher

Für Wolfgang Richter, CEO von RegioData Research, kommen die Probleme nicht vom Sparmodus, sondern von einem Wertewandel der Österreicher. Das Geld würde eher in Freizeit, Urlaub und Selbstoptimierung gesteckt. Er ergänzt: „Früher hieß es, dass die Frauen Schuhe lieben und 70 Paar im Schrank haben. Das interessiert heute kaum noch jemanden.“

**1500**  
SCHUHGESCHÄFTE  
IN ÖSTERREICH

**2** MILLIARDEN  
EURO  
GESAMTUMSATZ

**DIE HALFTE** DER GESCHÄFTE  
SIND FILIALISIERT, ETWA EIN  
DRITTEL WIRD ONLINE VERKAUFT

**230** EURO  
PRO JAHR  
KONSUMAUSGABEN  
PRO EINWOHNER

**+19%**  
IN 10 JAHREN

## SO LÄUFT'S IN DER SCHUHBRANCHE

Quelle: RegioPlan, RegioData Research



**1800**  
VON 2116  
GEMEINDEN  
HABEN KEINEN  
FILIALISIERTEN  
SCHUHHÄNDLER

85 Prozent der Gemeinden in Österreich sind ohne ein stationäres Schuhgeschäft. (Bild: Krone KREATIV/stock.adobe.com (2x))

Konzepte, die aktuell funktionieren, sieht Richter in sogenannten Monobrand-Stores, also Geschäften, die Produkte von nur einer Marke verkaufen. Er rechnet aber in Zukunft nicht mit neuen Playern im stationären, sondern im Onlinehandel. Die Rolle der beiden Billiganbieter Temu und Shein sieht er im Schuhbereich aber als überschätzt.

### Lesen Sie auch:



#### EIGENTÜMER-RÜCKZUG

**Schuhriese Humanic an slowenische Gruppe verkauft**

27.10.2025

#### „NICHT ÜBER DEN BERG“

**Handel im Aufwind: Erstes Umsatzplus seit Jahren**

26.08.2025

### Größere Filialisten haben hierzulande Nase vorn

Andreas Mayer, Geschäftsführer der ANWR-Garant Austria, spricht von finanziellen und Nachfolgeproblematiken der Schuh-Einzelhändler. Deshalb vereine das Unternehmen mehr als 130 selbstständige Schuhhändler unter einem Dach und nutze die Synergieeffekte: Regionale Trends und Zahlen werden dabei anonymisiert ausgetauscht und würden zur besseren strategischen Ausrichtung beitragen. Auch Künstliche Intelligenz werde eingesetzt.



### ***Unser Chatbot Anni ist speziell trainiert und unterstützt die Schuhhändler.***



Andreas Mayer, Geschäftsführer ANWR-Garant Austria  
Bild: ANWR Austria

---

In Österreich ist die Schuhkette Deichmann Marktführer und mache laut den Experten im Moment vieles richtig, unter anderem durch klug gewählte Standorte. Der deutsche Onlinehändler Zalando hat sich in der Alpenrepublik am zweiten Platz festgetreten und das ohne einen einzigen Standort. Die 7,5 Prozent Umsatzwachstum im ersten Halbjahr 2025 kämen von den Filialisten und weniger von den kleineren Händlern, die auch weiterhin um ihr Bestehen bangen müssen.

Lisa-Marie Wögerbauer

---