

Papier-, Büro- und Schreibwarenhandel

Aktueller Status Quo

25. August 2026





Ihre Gesprächspartner

KommR. Andreas Auer, MBA

Obmann des Bundesgremiums Papier- und Spielwarenhandel

Mag. Peter Voithofer

Institut für Österreichs Wirtschaft



Nachhaltiger Transformationsprozess

Branche im Wandel (wie viele Branchen des Einzelhandels)

- Facheinzel- und -großhandel verlieren kontinuierlich Marktanteile
- Dynamik im Onlinehandel – jedoch geringer ausgeprägt als in anderen Sortimentsbereichen
- Starke branchenfremde Konkurrenz: saisonal bedeutsame Teilsortimente für zahlreiche andere Branchen (z. B. Lebensmitteleinzelhandel)

Struktur der Anbieter (Fachhandel)

- Überwiegend Kleinunternehmen (meist unter 5 Beschäftigte)
- Daneben Filialsysteme mit überregionaler Präsenz
- Viele Schließungen von Unternehmen und Verkaufsstellen in den vergangenen Jahren

Nachhaltiger Transformationsprozess

Nachfrageentwicklung

- Digitalisierung führt zu strukturellen Veränderungen und teilweise Rückgängen im klassischen Bürobedarf
- **Privatkunden:** demografische Entwicklung bedingt etwas weniger Schüler:innen – das Schulgeschäft bleibt saisonaler Höhepunkt; gleichzeitig Boom an Studierenden
- **Unternehmen:** steigende Anzahl an EPU und Kleinstunternehmen als Kundensegment

Sortiment

- Zuwächse bei Geschenkartikeln im weiteren Sinne
- Rückgänge bei „Basics“ im Bürobereich

Wirtschaftliche Tragfähigkeit

Im Fokus steht die Sicherung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit bestehender Unternehmen. Zwei Faktoren sind dabei zentral:

- **Kundenfrequenz** als entscheidende Kennzahl für die Rentabilität
- **Sortimentsstrategie** (PBS plus ergänzende Sortimente) zur Differenzierung im Wettbewerb
- **Kostenkontrolle/** straffes Kostenmanagement



HINTERGRUND

Methodische Anmerkungen

Die vorliegende Branchenanalyse basiert auf einer Kombination aus aktuellen Sekundärdaten führender Datenlieferanten sowie ergänzenden Primärerhebungen. Die methodischen Grundlagen und Branchenabgrenzungen sind für eine sachgerechte Interpretation der Kennzahlen von wesentlicher Bedeutung.

Branchenabgrenzung

Einzelhandel

ÖNACE 47.62 – Einzelhandel mit Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf

Klarstellend: Tabaktrafiken (ÖNACE 47.26-0) mit Geschäftsschwerpunkt Tabakverkauf sind **nicht** inkludiert. Die Existenz von Mischbetrieben wird berücksichtigt.

Großhandel

ÖNACE 46.49-1 – Großhandel mit Schreibwaren und Bürobedarf

Umfasst Unternehmen mit Schwerpunkt auf der gewerblichen Belieferung von Wiederverkäufern und Geschäftskunden.

Methodische Anmerkung

Datenquellen

Sekundärdaten

- Statistik Austria
- KSV 1870 Information
- ECDB
- WKO
- Standort & Markt

Primärdaten

- Jahresabschlüsse und Firmeninformationen ausgewählter Marktteilnehmer

Literaturrecherche

- Einschlägige Studien und Marktanalysen zur Branche und zum Konsumentenverhalten

Vorbemerkung zu Statistiken

 Kenntnis des „Strukturbruchs“ im Zeitvergleich ist für eine korrekte Interpretation der Daten unbedingt erforderlich.

Umstrukturierungen & Zuordnungen

Unternehmen werden nach ihrem Tätigkeitsschwerpunkt zugeordnet. Veränderungen im Sortimentsschwerpunkt können zu Neuordnungen führen – ein Phänomen, das auch in anderen Branchen auftritt.

Branchensystematik ÖNACE 2008 → 2025

Im Einzelhandel ist das Sortiment ausschlaggebend für die Branchenzuordnung – nicht der Vertriebskanal (stationär, online, Märkte). Die Umstellung schafft Diskontinuitäten im Zeitvergleich.

Methodische Umstellungen 2021

Änderungen im erfassten Branchenumfang sowie bei der Unternehmensgröße (Schwelle < 10.000) führen zu einem Strukturbruch in der Zeitreihe ab 2021.

KAPITEL

Papier-, Büro-,
Schreibwarenhandel

Zahlen, Daten &
Fakten



Branche(n) im Überblick (2024)

Einzelhandel (ÖNACE 47.62)

Kleiner, aber sichtbarer Marktteilnehmer im österreichischen Einzelhandel. Die Bedeutung des Fachhandels erodiert zunehmend – branchenfremde Anbieter gewinnen Marktanteile.

	Papier-, Büro- und Schreibwaren-einzelhandel
Zahl der Unternehmen	372
Zahl der Beschäftigten	3 338
Zahl der unselbständig Beschäftigten	2 926
Umsatzerlöse in MEUR	500
EBITDA (in % des Umsatzes)	5%

Großhandel (ÖNACE 46.49-1)

Ebenfalls eine kleine Branche mit anhaltend rückläufiger Entwicklung. Der Fachgroßhandel steht unter starkem Druck durch veränderte Beschaffungsstrukturen.

	Papier-, Büro- und Schreibwaren-großhandel
Zahl der Unternehmen	187
Zahl der Beschäftigten	1 216
Zahl der unselbständig Beschäftigten	1 046
Umsatzerlöse in MEUR	743
EBITDA (in % des Umsatzes)	5%

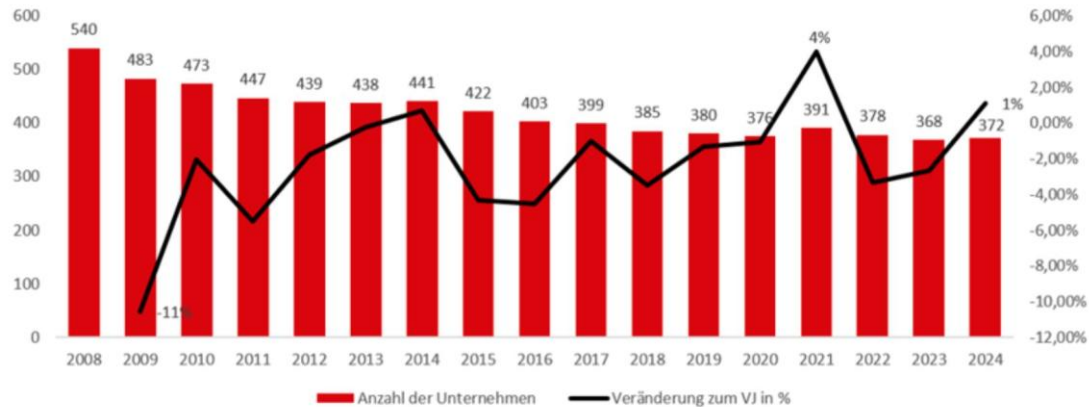
- Die Erosion der Marktbedeutung des Fachhandels – sowohl im Einzel- als auch im Großhandel – ist das strukturelle Leitmotiv der Branchenentwicklung.

Einzelhandel mit PBS

Die Branche befindet sich in einem anhaltenden Redimensionierungsprozess: Die Zahl der Unternehmen sinkt, der Beschäftigungsrückgang verstärkt sich, Filialen werden geschlossen. Der Marktführer hält einen Marktanteil von über 50 % am überwiegend stationären Einzelhandel – gemessen an Umsatz und Beschäftigten.

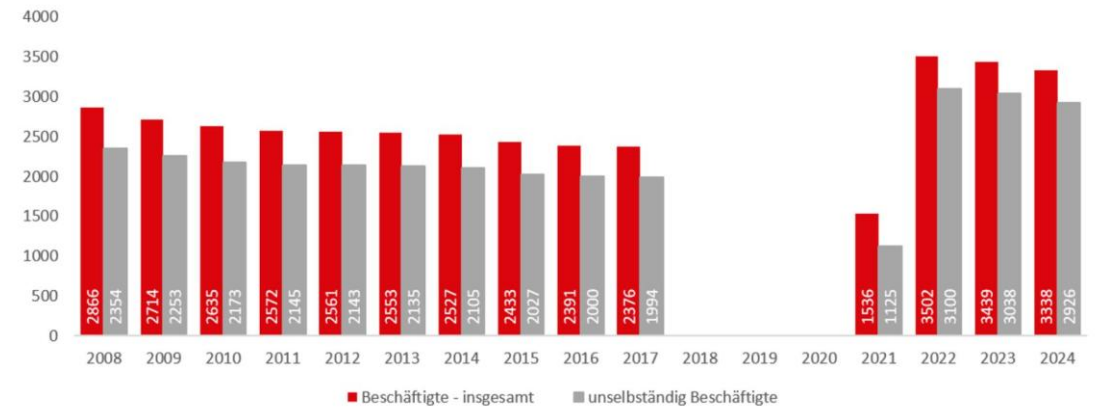
Anzahl der Unternehmen im PBS-Einzelhandel - 2008 bis 2024

Veränderung zum Vorjahr in %



Beschäftigte im PBS-Einzelhandel - 2008 bis 2024

absolute Zahlen der (unselbständig) Beschäftigten



Reges „Gehen“ – Schließungen dominieren

Schließungen übersteigen die Gründungen im PBS-Einzelhandel deutlich. Der Facheinzelhandel (exklusive Marktführer) ist überwiegend kleinstbetrieblich strukturiert – dominiert von EPU und Unternehmen mit weniger als 5 Mitarbeiter:innen. Die Anzahl der Standorte sinkt in den letzten Jahren stärker als jene der Unternehmen, was auf die Schließung vieler Filialen hindeutet.

-10,5%

Verkaufsfläche

Rückgang 2021–2025

-11,1%

Geschäfte

Rückgang 2021–2025

Gründungs- und Schließungsdynamik im PBS-Einzelhandel

- 2018 bis 2025 (Index 100 = 2018)

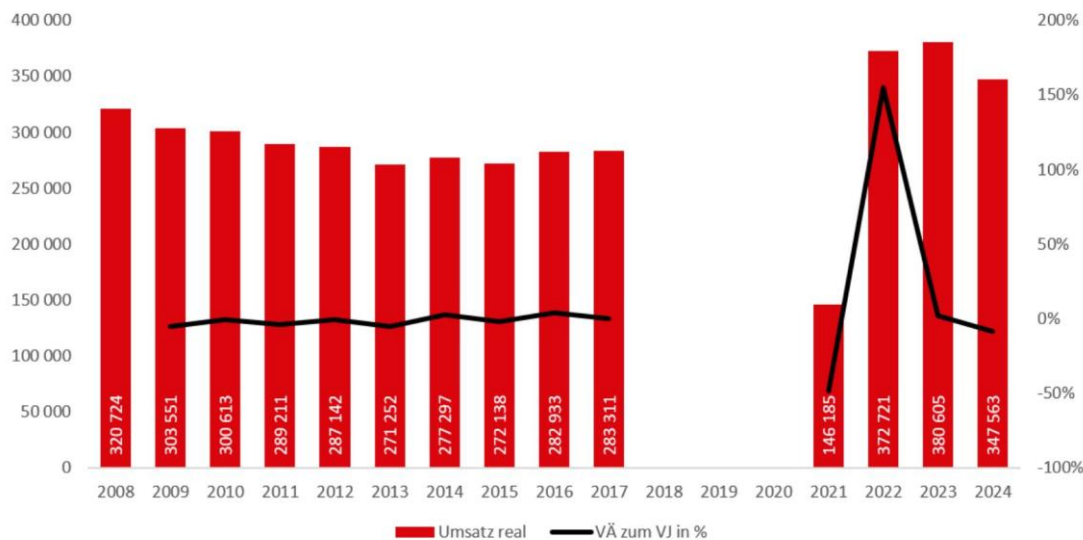
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Gründungen PBS-Einzelhandel	100	62	111	100	80	111	124	130
Gründungsquote	2%	1%	2%	2%	3%	4%	4%	5%
Schließungen PBS-Einzelhandel	100	122	87	81	136	45	37	30
Schließungsquote	9%	11%	8%	8%	26%	9%	7%	6%

Verhaltene Umsatzentwicklung

Der PBS-Einzelhandel verzeichnet ein nominell geringes Wachstum bei gleichzeitiger Stagnation des realen Absatzvolumens. Die Inflationseffekte der Jahre 2022/2023 schlugen sich nominal nieder, ohne eine echte Mengenausweitung zu bewirken. Langfristig zeigt sich ein struktureller Rückgang des realen Umsatzniveaus gegenüber 2008.

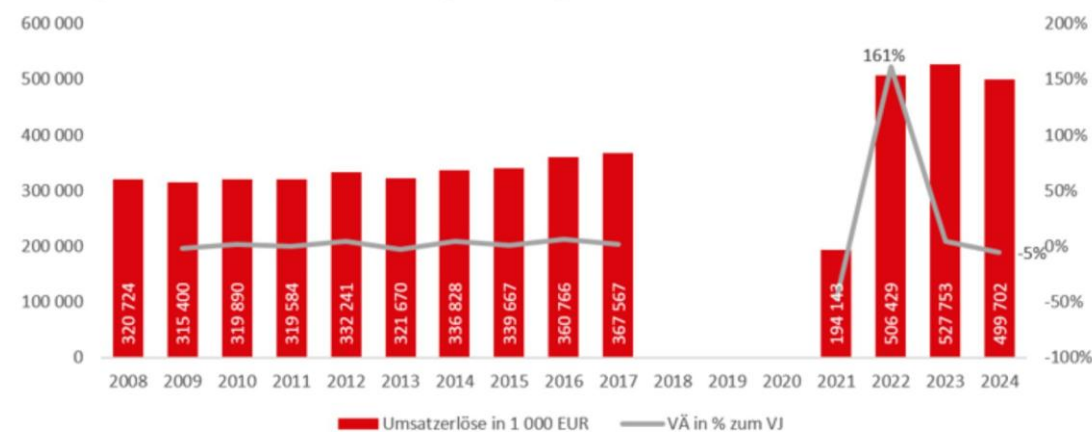
Reale Umsatzerlöse im PBS-Einzelhandel - 2008 bis 2024

Veränderungen zum Vorjahr in %



nominelle Umsatzerlöse im PBS-EH - 2008 bis 2024

Beträge in TEUR sowie Veränderung zum Vorjahr in %

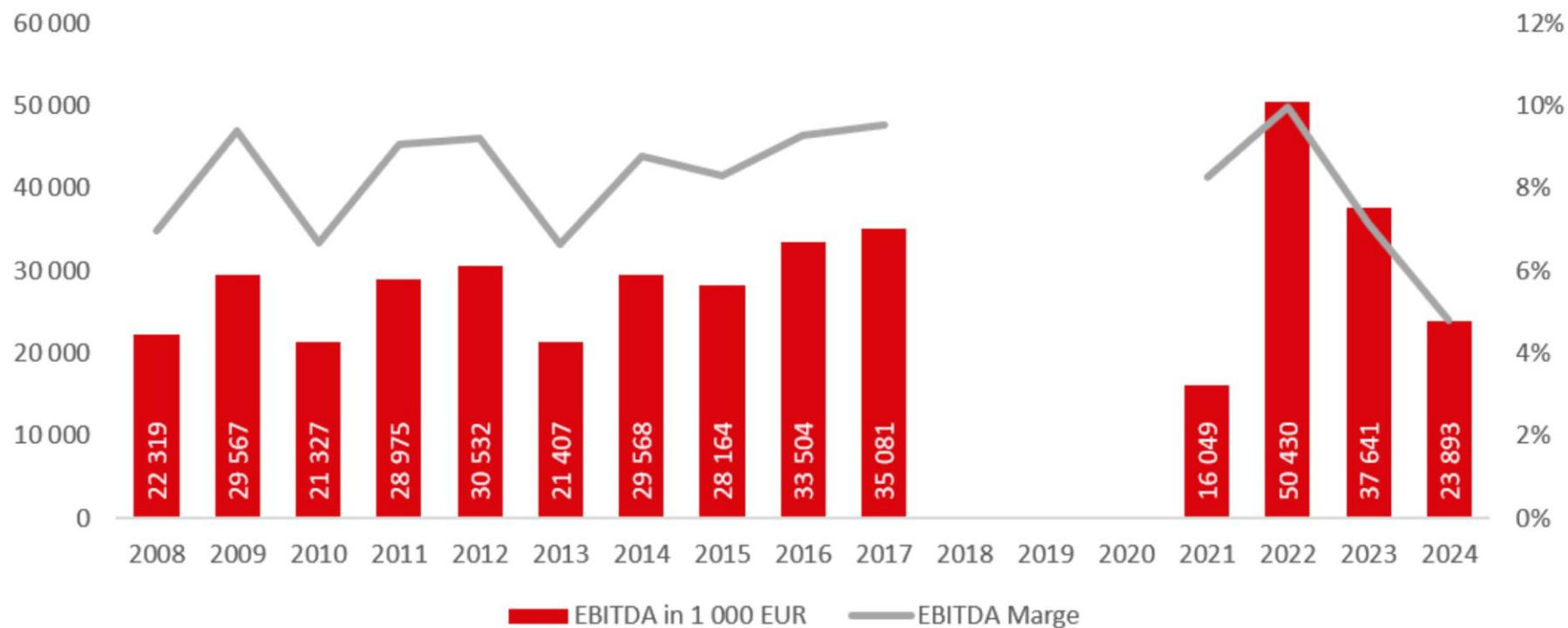


Langfristig deutlich sinkende EBITDA-Marge

Die hohe Wettbewerbsintensität – durch branchenfremde Konkurrenz, Online-Handel und strukturellen Nachfragerückgang – drückt die Ertragslage nachhaltig. Die EBITDA-Marge ist im langfristigen Trend klar rückläufig und spiegelt den anhaltenden Transformationsdruck wider.

EBITDA im PBS-Einzelhandel - 2008 bis 2024

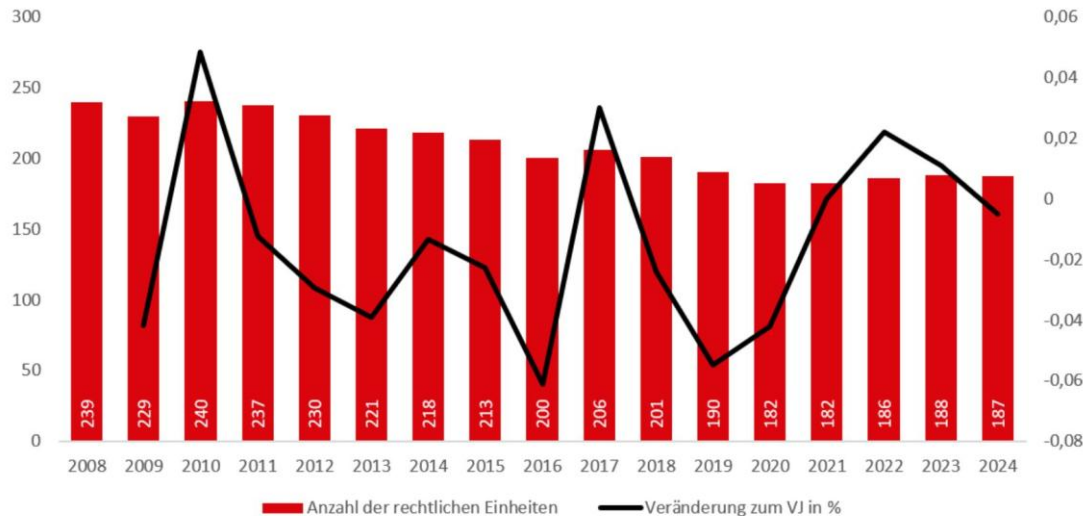
EBITDA-Marge in % vom Umsatz



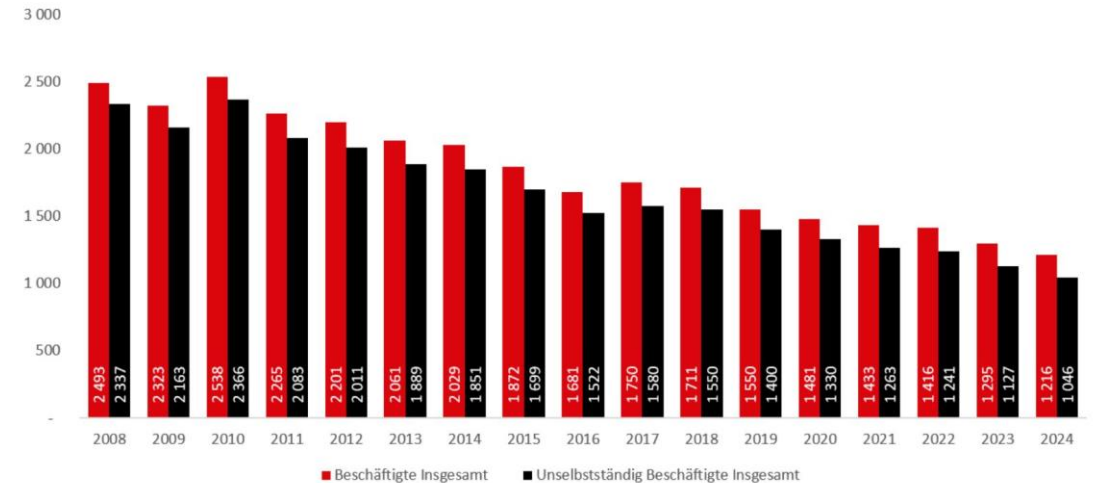
Schrumpfender Fachgroßhandel (I)

Im PBS-Großhandel setzt sich der Rückgang kontinuierlich, wenn auch langsam, fort. Besonders ausgeprägt ist der Beschäftigungsrückgang: Im Jahr 2024 liegt die Zahl der Mitarbeiter:innen bei weniger als 50 % des Wertes von 2008 – ein deutliches Zeichen für den strukturellen Bedeutungsverlust des Fachgroßhandels.

Anzahl der Unternehmen im PBS-Großhandel - 2008 bis 2024
Veränderung zum Vorjahr in %



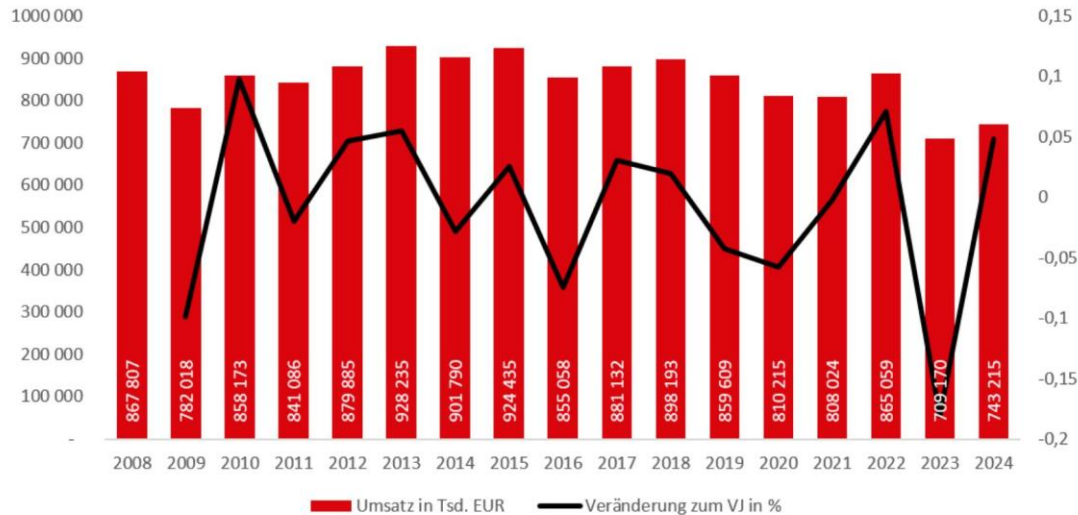
Beschäftigte im PBS-Großhandel - 2008 bis 2024
absolute Zahlen der (unselbständig) Beschäftigten



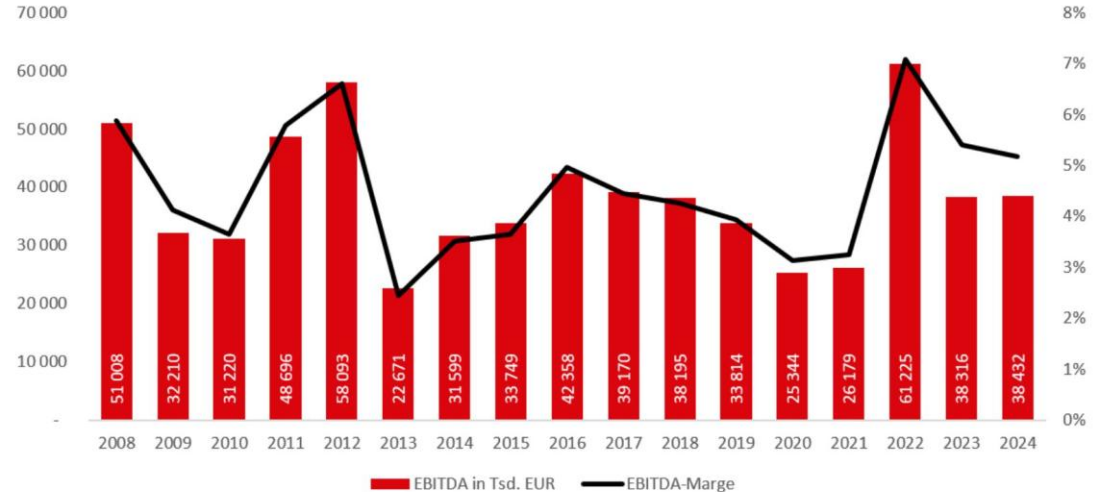
Schrumpfender Fachgroßhandel (II)

Neben dem Rückgang bei Unternehmen und Beschäftigten verzeichnet der PBS-Großhandel auch nominelle Umsatzrückgänge. Der Bruttobetriebsüberschuss verharrt auf einem niedrigen Niveau, was die strukturelle Ertragsschwäche des Segments unterstreicht. Die Kombination aus Volumens- und Margendruck stellt die wirtschaftliche Tragfähigkeit vieler Betriebe zunehmend in Frage.

nominelle Umsatzerlöse im PBS-GH - 2008 bis 2024
Beträge in TEUR sowie Veränderung zum Vorjahr in %



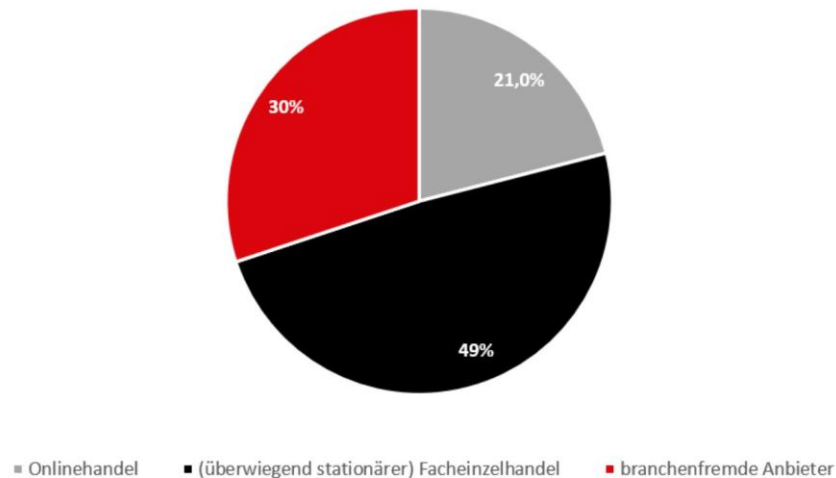
EBITDA im PBS-Großhandel - 2008 bis 2024
EBITDA-Marge in % vom Umsatz



Abschätzung des Marktvolumens (B2C)

Das Gesamtmarktvolumen im B2C-Bereich wird für 2024 auf rund **1.020 TEUR (netto)** geschätzt und ist im Zeitraum 2022–2024 leicht rückläufig. Für 2025 zeichnet sich eine Divergenz ab: Der Facheinzelhandel verliert (–1,6 %), während der Online-Bereich zulegt (+9 %). Branchenfremde Anbieter spielen eine zunehmend wichtige Rolle:

Abschätzung Marktvolumen PBS - B2C (netto) Verteilung in %



Branchenfremde Wettbewerber

- Lebensmitteleinzelhandel (LEH)
- Non-Food-Discounter und Aktionspostenmärkte
- Buchhandel (Papeterie & Schreibwaren als wesentlicher non-books-Bestandteil)
- Drogerien
- Zahlreiche weitere Branchen mit Teilsortimenten

Struktur des Angebots – aktuelle Entwicklungen

RÜCKLÄUFIG

Stationärer Einzelhandel

Rückgang bei Standorten, Flächen und Beschäftigten

Facheinzelhandel

Marktanteilsverluste gegenüber branchenfremden Anbietern

Fachgroßhandel

Kontinuierlicher Rückgang bei Umsatz und Beschäftigung

DYNAMISCH

Online (B2C und B2B)

Wachstum vor allem über internationale Anbieter (Deutschland)

Branchenfremde Konkurrenz

LEH, Drogerien, Aktionspostenmärkte gewinnen Marktanteile

Struktur der Nachfrage – aktuelle Entwicklungen

RÜCKLÄUFIG

Schüler:innen

Demografische Entwicklung führt zu etwas weniger Schüler:innen – das saisonal bedeutsame Schulgeschäft bleibt unter Druck

Klassischer Bürobedarf

Digitalisierung verringert den Bedarf an traditionellen Büromaterialien (Papier, Druckerzubehör, etc.)

DYNAMISCH

Studierende, EPU und Kleinstunternehmen

Wachsende Kundengruppen: Boom an Studierenden sowie steigende Anzahl an EPU und Kleinstunternehmen

Geschenkartikel i.w.S.

Sortimentssegment mit Zuwächsen – bietet Differenzierungspotenzial gegenüber branchenfremden Anbietern

Zukunftsfähigkeit bei veränderter Marktstruktur



Standort & Frequenz

Eine Mindestkundenfrequenz ist unabdingbar für wirtschaftliche Tragfähigkeit. Der Umsatz je Kunde ist im PBS-Handel geringer als in anderen Einzelhandelsbranchen – Lage und Erreichbarkeit sind entscheidend.



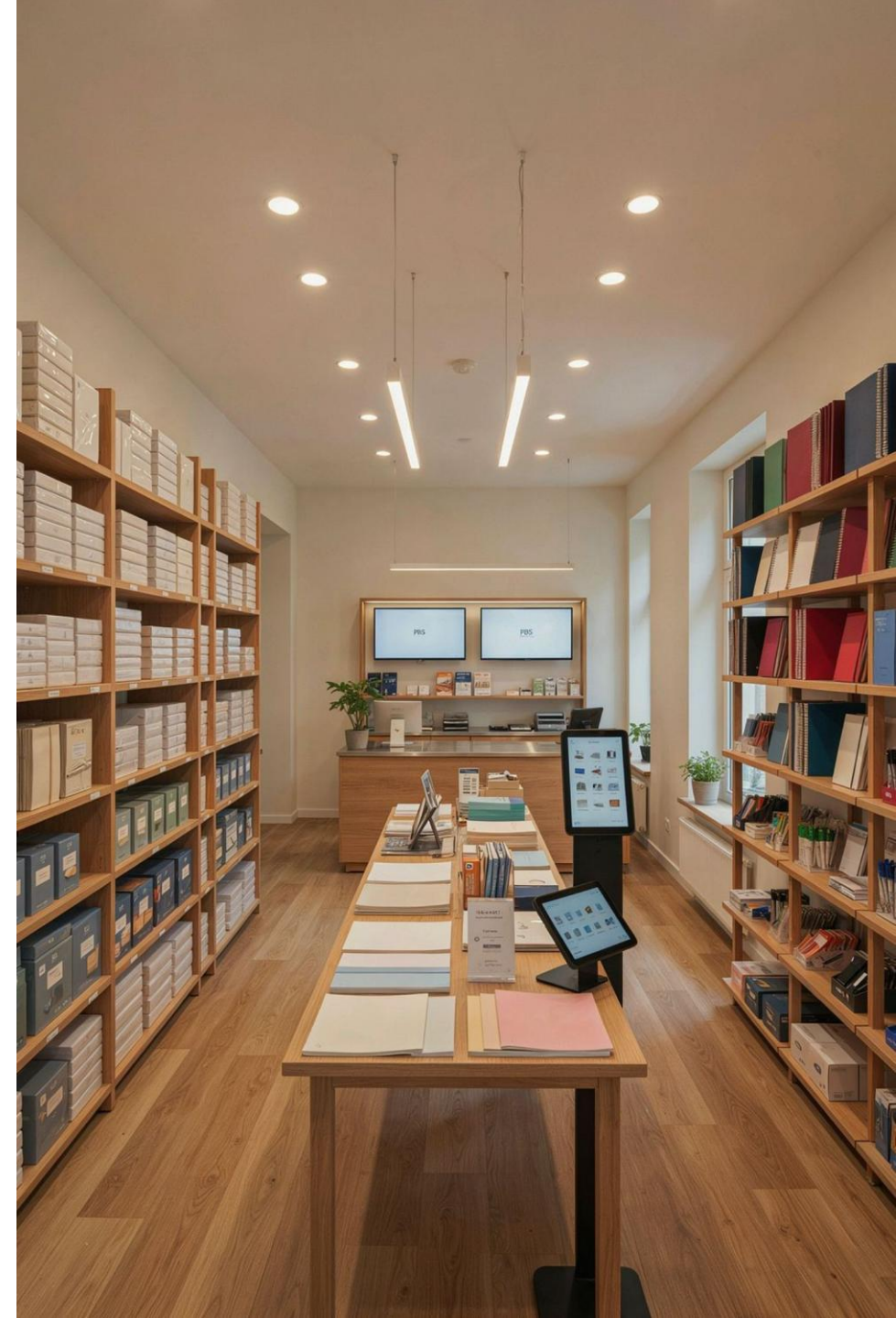
Kostenstruktur & Betriebsgröße

Eine straffe Fixkostenstruktur und die Einhaltung einer Mindestbetriebsgröße sind Grundvoraussetzungen. Kleinstbetriebe stehen vor besonderen Herausforderungen bei Skalierbarkeit und Effizienz.



Geschäftsmodell & Digitalisierung

Die Kombination aus erweitertem Sortiment (PBS+), strategischer Kanalwahl (stationär und/oder online) sowie Digitalisierung auf Absatz- und Beschaffungsseite ist zukunftsweisend.



Anpassungserfordernisse

Digitalisierung

Die konsequente Nutzung digitaler Vertriebskanäle und Beschaffungsprozesse ist kein optionales Add-on, sondern strukturelle Notwendigkeit. Händler müssen sowohl absatz- als auch beschaffungsseitig digitale Kompetenzen aufbauen.

Sortiment – Spezialisierung

Die Basisversorgung wird für den Großteil der Kunden bereits durch branchenfremde Anbieter abgedeckt. Fachhandlungen müssen ihr Sortiment standortgerecht spezialisieren und um branchenfremde Segmente mit Zusatznutzen erweitern.

Erfordernis der Profilierung gegenüber anderen Marktteilnehmer:innen

Der PBS-Fachhandel muss ein klares, unverwechselbares Profil entwickeln – durch Sortimentskompetenz, Beratungsqualität und ein Einkaufserlebnis, das branchenfremde Massenanbieter nicht replizieren können. Profilierung ist der entscheidende Wettbewerbsfaktor.



Resumée

1

Attraktivität des Basissortiments

Die offenkundige – nicht nur saisonale – Nachfrage nach PBS-Produkten belegt die dauerhafte Relevanz des Sortiments. Die Bedarfsdeckung bleibt ein stabiler Anker, auch wenn Anbieterstruktur und Kanäle sich wandeln.

2

Anzeichen der Stabilisierung

Für 2025 zeichnen sich erste Anzeichen einer beginnenden Stabilisierung des Marktvolumens ab – ein vorsichtig positives Signal nach Jahren des strukturellen Rückgangs.

3

Kritische Erfolgsfaktoren

Sortimentsstrategie, Standortqualität und -kosten sowie die konsequente Digitalisierung sind die drei zentralen Hebel zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit im transformierten Marktumfeld.



Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit



Institut für Österreichs Wirtschaft

Gußhausstraße 8, Top 2b
1040 Wien

www.ifoew.at

Mag. Peter Voithofer

p.voithofer@ifoew.at

+43 664 / 822 85 60