

Wirtschaftsabteilung des
Österreichischen Apothekerverbandes

DER APOTHEKENBETRIEBS- VERGLEICH

ÖSTERREICHISCHER
apotheker
verband



Abschreibungen

Bilanz

Personalaufwand

Jahresergebnis

Umsatz

DER BETRIEBSVERGLEICH DES ÖSTERREICHISCHEN APOTHEKERVERBANDES

VORWORT

Läuft Ihr Unternehmen gut? Könnte es besser sein? Man hat oft nur ungenaue Vorstellungen davon, wie leistungsfähig der eigene Betrieb, speziell ein Betrieb in der Apothekenbranche, sein kann. Hier helfen Betriebsvergleiche. Sie zeigen, wie gut oder schlecht die eigene Apotheke im Verhältnis zu vergleichbaren Apotheken dasteht, wo Stärken und Schwächen sind, in welchen Bereichen Veränderungen notwendig sind und wie diese aussehen könnten.

Dieses Service steht Ihnen als Mitglied des Österreichischen Apothekerverbandes kostenlos und anonym zur Verfügung.

Die folgende Broschüre zeigt Ihnen, woraus der Betriebsvergleich besteht, wie man teilnehmen kann und worauf Sie noch achten sollten.

Dr. Friedermann Bachleitner-Hofmann



*Dr. Friedermann
Bachleitner-Hofmann
Präsident des
Österreichischen
Apothekerverbandes*

Impressum:

**Eigentümer, Medieninhaber
und Herausgeber:**
Österr. Apothekerverband,
1090 Wien, Spitalg. 31,
Tel.: (01)40414-375

E-Mail:
service@apothekerverband.at
Redaktion:

Mag. (FH) Christoph Cecelsky
Für den Inhalt verantwortlich:
Mag. Sven Abart

Grafik/Produktion:
arge | zeit | media,
1030 Wien, Neulinggasse 28/5,
Tel.: (01) 710 22 05

INHALTSVERZEICHNIS

1	Warum ist ein Betriebsvergleich für mich wichtig?	4
2	Woraus besteht der Betriebsvergleich?	6
3	Wie nehme ich am Betriebsvergleich teil?	8
4	Kennzahlen als Controlling-Instrument	10
5	ANHANG:	15
	1. Auswertung / Blatt 1	16
	1. Auswertung / Blatt 2	17
	1. Auswertung / Blatt 3	18
	1. Auswertung / Blatt 4	19

1 WARUM IST EIN BETRIEBS-VERGLEICH FÜR MICH WICHTIG?

Jede Apotheke ist ein Unternehmen, welches in Zahlen mess- und steuerbar ist. Um auch in einem rasch wachsenden und sich verändernden Markt erfolgreich zu sein, ist es wichtig, diese Zahlen richtig zu interpretieren und aufzuzeigen, wo Effizienz verbessert werden kann.

Im Wesentlichen bietet Ihnen ein Betriebsvergleich:

- ▣ eine generelle Branchenübersicht
- ▣ erhöhte Kostentransparenz
- ▣ aussagekräftige Kennzahlen
- ▣ Vergleichswerte mit anderen Apotheken
- ▣ die Basis für Optimierung
- ▣ eine Dokumentation gegenüber Externen

Auch für die Dokumentation des Betriebserfolges nach außen, z. B. gegenüber potenziellen Kreditgebern, ist eine realistische und vergleichende Bewertung des Unternehmens nützlich. Die Zahlen des Unternehmens an sich zeigen zwar, dass sich z. B. das Betriebsergebnis verschlechtert hat. Das heißt jedoch nicht unbedingt, dass der Unternehmer besonders schlecht gewirtschaftet hat. Die Marktbedingungen könnten sich in Folge einer allgemeinen Spannungs- senkung insgesamt verschlechtert haben, so dass eine Verbesserung des Betriebsergebnisses praktisch unmöglich war. Durch einen Vergleich mit anderen Betrieben würde sich dieser Zusammenhang deutlich zeigen.

2 WORAUS BESTEHT DER BETRIEBSVERGLEICH?

Jeder Betriebsvergleich hat drei Bestandteile:

- ▣ Die Kurzanalyse
- ▣ Die Einzelauswertung
- ▣ Die Gruppenauswertung

Die Kurzanalyse

Zu Beginn des Apothekenbetriebsvergleiches steht Ihnen eine Kurzanalyse zur Verfügung, in der auf Ihre individuelle wirtschaftliche Situation eingegangen wird. Sie sehen auf einen Blick, ob und wie die Kennzahlen Ihrer Apotheke im Vergleich zum Durchschnitt abweichen.

Wenn zum Beispiel der Anteil des Privatumsatzes Ihrer Apotheke relativ niedriger als das Mittelmaß bei vergleichbaren Apotheken ist, scheint diese Information in der Kurzanalyse automatisch auf.

Die Einzel- und Gruppenauswertung

Die Einzelauswertung geht ins Detail und zeigt Ihnen verschiedene betriebswirtschaftliche Bereiche Ihrer Apotheke im Vergleich. Dazu zählen:

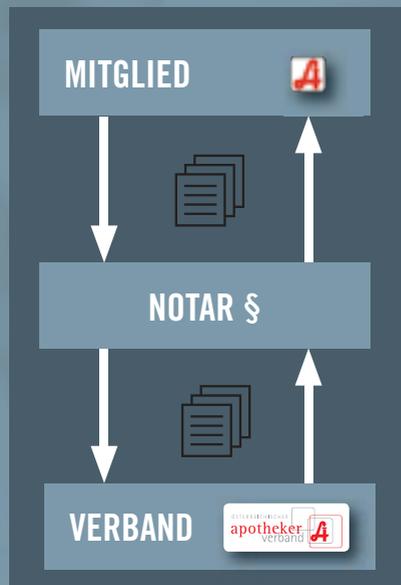
- ▣ Bilanz
- ▣ Gewinn- & Verlustrechnung
- ▣ Personalkennzahlen
- ▣ Betriebsaufwand
- ▣ Controllingkennzahlen

Die oben genannten Bereiche Ihrer Apotheke werden den Durchschnittswerten ähnlicher Apotheken in der Gruppenauswertung gegenübergestellt. Standardmäßig werden vier verschiedene Standortklassen gebildet. Innerhalb der Standortklassen werden drei Umsatzklassen unterschieden.

So wird z.B. eine Wiener Apotheke mit einem Umsatz von € 1,9 Mio. nur mit anderen Wiener Betrieben mit Umsätzen in ähnlicher Höhe verglichen. Zu diesen voreingestellten Vergleichsgruppen können über eine spezielle Anfrage noch weitere nach unterschiedlichen Kriterien (Bundesland, Bereitschaftsdienstturnus, Personalstand, ...) gebildete Vergleichsgruppen angefordert werden.

Die Analyse der Vergleichswerte ist also auf jeden Fall interessant, da sie Auskunft gibt, wo genau man über oder unter dem Durchschnitt liegt. Wer besser sein will als der Durchschnitt, kann dafür entsprechende Maßnahmen treffen, die aus dem Betriebsvergleich abgelesen werden können.

3 WIE NEHME ICH AM BETRIEBSVERGLEICH TEIL?



Als Mitglied des Österreichischen Apothekerverbandes erhalten Sie per Rundschreiben Anfang Juni den Betriebsvergleichsbogen zum Ausfüllen.

Diesen können Sie an drei Einsendeterminen retournieren:

- ▣ Juni
- ▣ Oktober
- ▣ Januar des darauffolgenden Jahres

So wird's gemacht:

1. Betriebsvergleichsbogen (mit Hilfe Ihres Steuerberaters) ausfüllen
2. den ausgefüllten Bogen an das Notariat senden

Anonymität

Für die Auswertung bekommen Sie Anfang Juni jeden Jahres durch einen ausgewählten öffentlichen Notar

- ▣ ein Rundschreiben des Österreichischen Apothekerverbandes über den Apothekenbetriebsvergleich
- ▣ den Erhebungsbogen
- ▣ eine Ihnen vom Notar zugeteilte Kennzahl

Diese steht unter der Amtsverschwiegenheit des Notars; nur ihm ist der Zusammenhang Kennzahl - Apothekenname bekannt.

Kongruenzprüfung und Analyse der Daten

Füllen Sie den Erhebungsbogen bitte sorgfältig mit den Ihnen bekannten Daten aus. Geben Sie den Erhebungsbogen gegebenenfalls mit den Erläuterungen anschließend an Ihren Steuerberater weiter, welcher sodann die Wirtschaftsdaten einsetzt. Danach kontrollieren Sie den Bogen bitte noch einmal und senden das Original mittels des Ihnen zugewandenen Kuverts an das Notariat.

Der Apothekerverband überprüft die Daten inhaltlich und lässt über den Notar bei Unstimmigkeiten gegebenenfalls noch einmal rückfragen (z.B. wenn für einen Betrieb mit 100 m² Fläche 50 Arbeitskräfte eingetragen sind). Aus allen Angaben werden dann Übersichten erstellt und Durchschnittswerte errechnet, die Sie mit Ihren eigenen Daten vergleichen können. Wichtig also: Je mehr Betriebe an solchen Vergleichen teilnehmen, desto aussagekräftiger sind die Ergebnisse!

4 KENNZAHLEN ALS CONTROLLING-INSTRUMENT

Wenn Sie die Auswertung erhalten haben, werden Sie feststellen, dass neben den Kosten- und Vermögensbeträgen (z. B. Ihr tatsächlicher Offizinumsatz in €) auch relative Werte und Kennzahlen angegeben sind.

Nachdem sich Absolutbeträge schlecht mit anderen Apotheken vergleichen lassen, haben wir für Sie die wichtigsten Kennzahlen herausgesucht. Sie sehen auf Ihrer Auswertung z. B. wie Ihre Personalkosten im Bezug zum Umsatz stehen. So wissen Sie, wieviel Umsatz pro Mitarbeiter bei Ihnen generiert wird und wo der Vergleichsgruppendurchschnitt liegt.

Um Ihnen einen Überblick über die für Sie ausgewählten Kennzahlen zu geben, sind die wichtigsten in diesem Kapitel zusammengefasst. Wenn Sie Ihre persönliche Auswertung in Händen halten, wissen Sie also, wie die Kennzahlen berechnet worden sind.

Absolute Werte

Im Jahresabschluss sind unterschiedliche Zahlen enthalten. Als absolute Zahlenwerte zeigen sie Größenordnungen auf, die in der Praxis auftreten. Sie ermöglichen eine Beurteilung der wirtschaftlichen Situation. Ein Vergleich kann aber wegen der unterschiedlichen Größe der Betriebe irreführend sein.

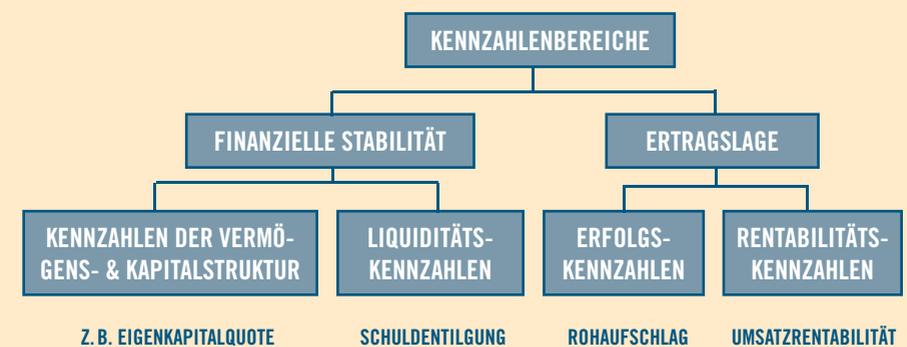
Relative Werte (Kennzahlen)

Der Einfluss der Betriebsgröße lässt sich durch die Verwendung einer Bezugsgröße herausrechnen. Gute Bezugsgrößen sind die Anzahl der Arbeitskräfte und der Umfang der Betriebsfläche. Beispiele sind der Umsatz je Arbeitskraft.

Auch durch die Berechnung von Prozentwerten ergeben sich gute Kennzahlen. So sind z. B. der Privatumsatz in Prozent des Gesamtumsatzes oder der Personalaufwand in Prozent des Gesamtumsatzes aussagekräftiger als die absoluten Werte.

Aufgabe von Kennzahlen

Kennzahlen charakterisieren die Situation und die Entwicklung eines Unternehmens und leisten damit wertvolle Hilfe bei betriebswirtschaftlichen Entscheidungen. Außerdem sind sie für die Bewältigung der Zukunft brauchbare Navigationshilfen, weil sich mit ihnen Planungen und die voraussichtlich zu erwartenden Ergebnisse darstellen lassen und Alternativen durchgespielt werden können. Die folgende Grafik zeigt einen kurzen Überblick über die Arten von Kennzahlen:



PERSONALKENNZAHLEN

Offiziumsatz je Fachkraft in €

Der Offiziumsatz ist jener Umsatz, der aus Privat- und Krankenkassenumsatz resultiert, also direkt im Geschäftslokal lukriert wird. Nicht inkludiert sind darin Umsätze mit Spitälern oder anderen Großkunden.

Personalaufwand je Fachkraft in €

Zeigt den durchschnittlichen Personalaufwand pro Fachkraft im Unternehmen. Dieser unterscheidet sich vor allem durch das Ausmaß der Mehrdienstleistungsvergütungen und die überkollektivvertraglichen Bezugsteile. Der Personalaufwand wird in Löhne und Gehälter, soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung aufgegliedert.

Hilfskräfte je Fachkraft

Dies gibt Auskunft über das Mengenverhältnis zwischen Hilfskräften und Fachkräften – also ob man im Vergleich zur Durchschnittsapotheke mehr oder weniger Hilfskräfte eingestellt hat.

Personalaufwand je Hilfskraft in €

Zeigt den durchschnittlichen Personalaufwand pro Hilfskraft im Unternehmen. Im Vergleich zum Branchenschnitt kann man erkennen, ob man überdurchschnittlich viel oder wenig Personalaufwand hat.

Wareneinsatz je PKA/Helfer in €

PKA bzw. Apothekenhelfer werden im Wesentlichen im Einkauf und zur Lagerbewirtschaftung eingesetzt. Die angeführte Kennzahl dient zur Beurteilung der personellen Besetzung dieser Funktionsbereiche.

Umsatz je Arbeitskraft in €

Diese Kennzahl dient zur Beurteilung der Personalintensität des gesamten Unternehmens unabhängig vom Verhältnis der Anteile von Fach- und Hilfskräften am Personalstand.



BETRIEBSKENNZAHLEN

Wert je Kassenrezept in €

Gibt den durchschnittlichen Wert aller Kassenrezepte eines Jahres an. Der Krankenkassenumsatz wird durch die Zahl der eingereichten Rezepte dividiert.

Privatumsatz : Krankenkassenumsatz

Zeigt das Verhältnis zwischen dem Privatumsatz und dem erzielten Krankenkassenumsatz eines Jahres an.

Spanne in %

Ist der prozentuale Unterschied zwischen dem Verkaufspreis, vermindert um die Umsatzsteuer und den Einstandspreis. Wird die Handelsspanne in Euro ausgedrückt, spricht man auch vom Bruttogewinn, dem Rohgewinn oder Rohertrag. Ihre Höhe entscheidet über die Rentabilität des Unternehmens.

Kalkulatorische Mindestspanne in %

Ist die auf Basis von Erfahrungswerten kalkulierte Spanne, die bei der vorgegebenen Umsatzstruktur mindestens erzielt werden sollte.

Rohaufschlag in %

Rohertrag x 100 / Waren-Einsatz

Um den Verkaufspreis eines Produktes zu berechnen, muss man dem Einkaufspreis des Produktes einen individuellen Aufschlag hinzurechnen. In der Regel umfasst dieser Aufschlag den Betriebsgewinn des Produktes sowie alle damit zusammenhängenden Gemeinkosten, welche durch den Artikel entstehen.

Beispiel: Ein Büroartikelhändler kauft zu einem Preis von 1,- EUR Schreibblöcke im Großhandel ein. Er kalkuliert mit einem Aufschlag von 50%. Darin sind die anteiligen Lagerkosten, Verwaltungs- und Vertriebskosten sowie der Gewinn enthalten. Die Blöcke werden zu einem Verkaufspreis von 1,50 EUR (exkl. USt.) dem Kunden angeboten.

Lagerumschlag x-mal jährlich = Wareneinsatz / durchschnittl. Lagerstand

Gibt an, wie oft der durchschnittliche Lagerbestand im Jahr umgesetzt wird (Umschlagshäufigkeit).

5 ANHANG

Umsatzrentabilität

$$= (\text{Jahresüberschuss} / \text{Umsatz}) \times 100$$

Die Rentabilität setzt zwei Größen zueinander in Beziehung. Dabei wird eine Ergebnisgröße zu einer Einflussgröße in Relation gesetzt. Solche Einflussgrößen sind das eingesetzte Kapital bzw. Vermögen oder der Umsatz. Konsequenterweise unterscheidet man daher auch zwischen Kapitalrentabilität, Vermögensrentabilität und Umsatzrentabilität. Bei der Umsatzrentabilität wird der Unternehmenserfolg in Prozenten des Umsatzes ausgedrückt.

Cashflow

Jahresergebnis

+ Abschreibungen

+ Zuweisung langfr. Rückstellungen

+ Abfertigungen

$$= \text{einfacher Cashflow}$$

Der Cashflow ist definiert als der (Perioden-)Überschuss, der „aus eigener Kraft erwirtschafteten Finanzmittel“. Er gibt Auskunft über Herkunft und Verwendung finanzieller Mittel (Mittelherkunft und Mittelverwendung) und zeigt Ursachen für Liquiditätsänderungen im Unternehmen auf.

Eigenkapitalquote in %

$$= \text{Eigenkapital} \times 100 / \text{Gesamtkapital}$$

Diese Kennzahl gibt darüber Auskunft, welcher Prozentsatz des Gesamtkapitals vom Eigenkapital beigesteuert wird.

Schuldentilgungsdauer in Jahren

$$= \text{Nettoverschuldung} / \text{Cashflow}$$

Die Entschuldungsdauer ist die Zeit, die das Unternehmen braucht, um schuldenfrei zu werden. Hierfür wird die Nettoverschuldung zum Zeitpunkt der Erhebung durch den jährlichen Cashflow dividiert. Das Ergebnis ist die Dauer in Jahren ausgedrückt.

Seitung 01.01.2008

apotheker
verband 

Apothekenbetriebsvergleich 2006/3

Betriebskennzahl: 22.02.2008
Seite 1

Betritt: Auffallende Betriebskennzahlen

Sehr geehrte Frau Kollegin! Sehr geehrter Herr Kollege!

Die Betriebsdaten Ihrer Apotheke wurden analysiert und es sind dabei die nachstehend angeführten Besonderheiten aufgetreten. Diese automatische Auswertung soll Ihnen mögliche individuelle Stärken und Schwächen Ihres Betriebes aufzeigen. Wir stehen Ihnen auch gerne für ein (anonymes) Beratungsgespräch zur Verfügung (Tel. 01/404 14/353 DW Herr Mag. Cecelesky).

Bei Ihrer Apotheke fällt auf: Anmerkung

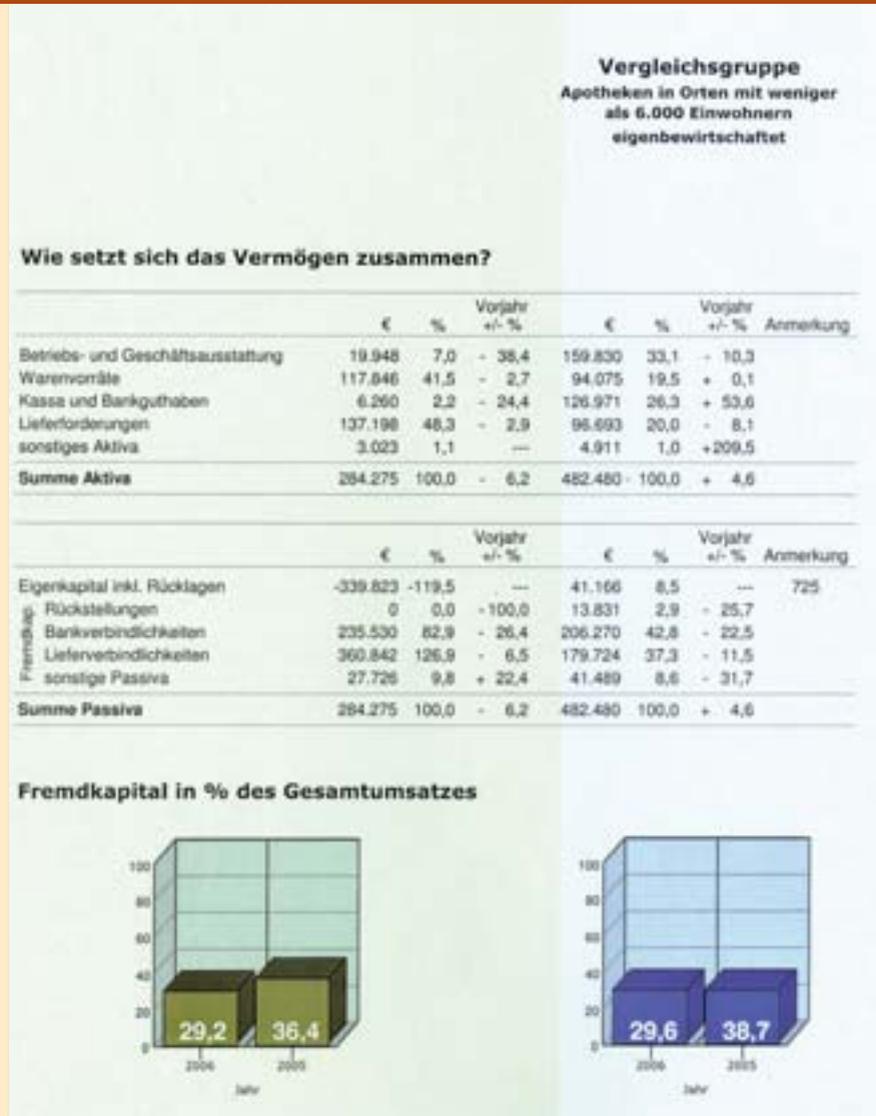
Der Anteil des Privatumsatzes liegt relativ niedrig.	604
Die Schuldentilgungsdauer ist relativ niedrig.	727

Sollten Sie nachträglich Fehler bei den Erhebungsdaten entdeckt haben, laden wir Sie ein, diese richtigzustellen. Sie erhalten dann bei der Auswertung des Jahres 2007 einen richtigen Vergleich mit dem Vorjahr!

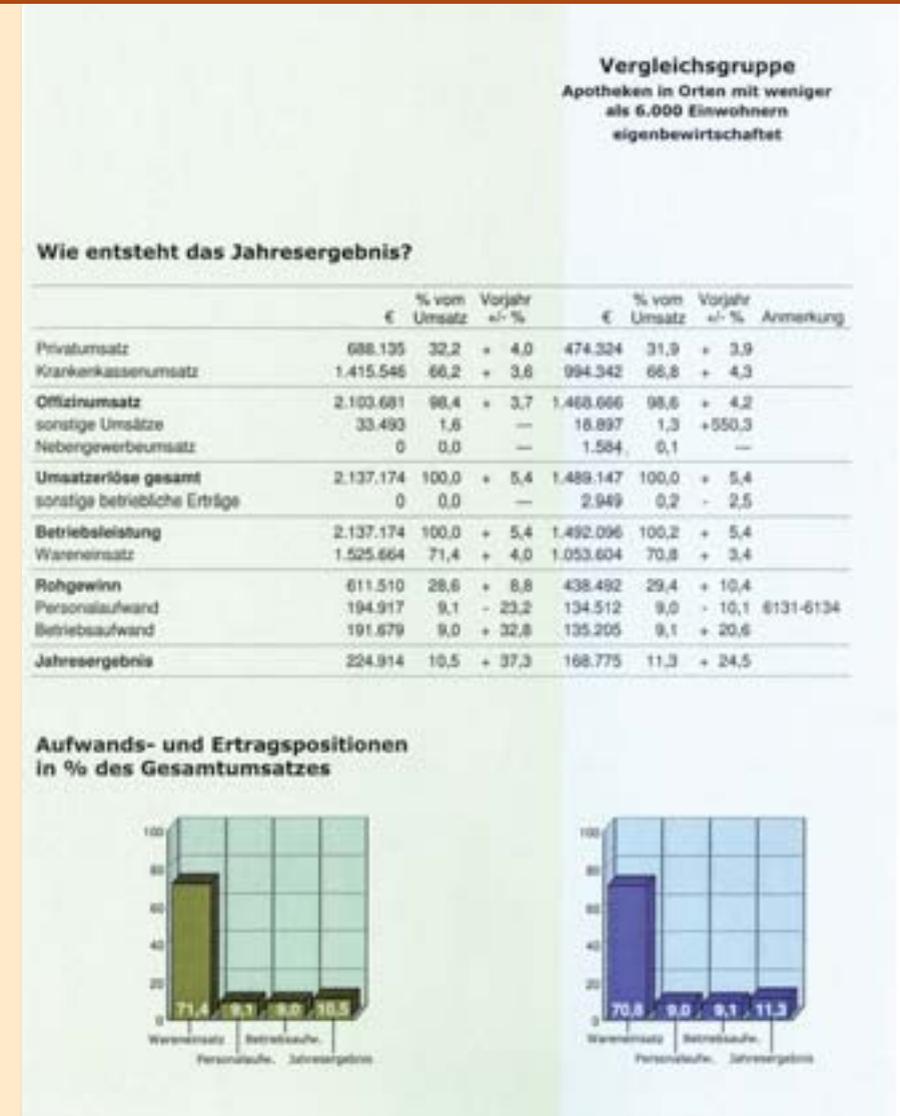
Mit freundlichen Grüßen!

ÖSTERREICHISCHER APOTHEKERVERBAND - Interessenvertretung der selbstständigen Apotheker
Spillergasse 30 - A-1040 Wien - T +43 1 404 14-200 - F +43 1 404 42 80 - service@apothekerverband.at - www.apothekerverband.at
Österreichische Apothekerkammer - Balgus 9/80 - WZ 10200 - AFD 0160002 - ZVR 60664700

ANHANG APOTHEKENBETRIEBSVERGLEICH 1. AUSWERTUNG / BLATT 1



ANHANG APOTHEKENBETRIEBSVERGLEICH 1. AUSWERTUNG / BLATT 2



ANHANG

APOTHEKENBETRIEBSVERGLEICH

1. AUSWERTUNG / BLATT 3

Vergleichsgruppe Apotheken in Orten mit weniger als 6.000 Einwohnern eigenbewirtschaftet							
Wie setzt sich der Personalaufwand zusammen?							
	€	% vom Umsatz	Vorjahr +/- %	€	% vom Umsatz	Vorjahr +/- %	Anmerkung
pharmazeutisches Fachpersonal	108.847	5,1	+ 8,5	53.576	3,6	+ 11,1	
Hilfspersonal	61.000	2,9	- 36,2	55.783	3,7	- 17,2	
Sozialaufwand	25.070	1,2	- 51,9	25.002	1,7	- 25,5	
Taxierung und Rechnungslegung	0	0,0	—	0	0,0	—	
geleistete Abfertigungen	0	0,0	-100,0	0	0,0	—	
Zul./Aufb. Abfertigungsrst./Pensionrnt.	0	0,0	—	151	0,0	- 66,8	
Personalaufwand gesamt	194.917	9,1	- 23,2	134.512	9,0	- 10,1	
Personalstatistik							
	Zehntel 2006	Zehntel 2005	Zehntel 2006	Zehntel 2005	Anmerkung		
Fachpersonal Dienstgeber	10,0	11,0	10,0	10,0			
Fachpersonal Dienstnehmer	15,0	15,0	7,7	61,6			
Aspiranten Dienstgeber	0,0	0,0	0,0	0,0			
Aspiranten Dienstnehmer	0,0	0,0	0,0	5,5			
Fachpersonal	25,0	26,0	17,7	77,1			
Hilfspersonal Dienstgeber	0,0	0,0	0,0	2,0			
Hilfspersonal Dienstnehmer Angest.	31,0	43,3	24,4	96,1			
Hilfspersonal Dienstnehmer Arbeiter	10,0	10,0	5,3	13,7			
Hilfspersonal	41,0	53,3	29,7	111,8			
Personal gesamt	66,0	79,3	47,4	188,9			
Personalkennzahlen							
	2006	2005	2006	2005	Anmerkung		
Offiziumsatz je Fachkraft in €	841.472	780.142	631.319	827.520			
Personalaufwand je Fachkraft in €	72.565	66.885	69.881	58.254			
Hilfskräfte je Fachkraft	1,6	2,1	1,7	1,4			
Personalaufwand je Hilfskraft in €	14.878	17.926	18.734	23.804			
Wareneinsatz je PKA/Helfer in €	585.518	434.460	464.488	482.570	713		
Umsatz je Arbeitskraft in €	323.814	255.655	313.879	324.612			

ANHANG

APOTHEKENBETRIEBSVERGLEICH

1. AUSWERTUNG / BLATT 4

Vergleichsgruppe Apotheken in Orten mit weniger als 6.000 Einwohnern eigenbewirtschaftet							
Wie setzt sich der Betriebsaufwand zusammen?							
	€	% vom Umsatz	Vorjahr +/- %	€	% vom Umsatz	Vorjahr +/- %	Anmerkung
Miete	25.787	1,2	+ 2,1	14.017	0,9	+ 20,3	
Pacht	0	0,0	—	0	0,0	—	
Instandhaltung	919	0,0	- 79,0	1.554	0,1	- 56,2	
Abschreibungen	13.279	0,6	- 30,7	20.593	1,4	+ 14,2	
Energieaufwand	3.935	0,2	+108,2	3.406	0,2	+ 37,6	
KFZ- und Fahrtkosten	1.790	0,1	- 7,3	3.118	0,2	- 5,5	
betriebliche Versicherungen	4.794	0,2	+ 2,4	2.831	0,2	+ 2,9	
Personenversicherungen	71.751	3,4	+164,0	33.885	2,3	+ 82,6	
Steuern und Abgaben	0	0,0	—	4.584	0,3	+108,0	
Rechts- und Beratungskosten	29.101	1,4	+109,5	13.896	0,9	+ 32,5	
Beiträge an Berufsvertretungen	30.370	1,4	—	13.699	0,9	—	
sonstiger Aufwand	0	0,0	-100,0	14.604	1,0	- 49,1	
Finanzergebnis	9.953	0,5	- 30,2	9.018	0,6	- 13,4	
Zuführung und Aufl. von Rückl./Rückst.	0	0,0	—	0	0,0	—	
Betriebsaufwand gesamt	191.679	9,0	+ 32,8	135.205	9,1	+ 20,6	
Kennzahlen							
	2006	2005	2006	2005	Anmerkung		
Öffnungszeiten/Woche in h	44	—	43	—			
Kundenzahl	70.000	68.385	53.823	214.819			
Rezeptzahl	34.000	35.455	24.628	119.408			
Wert je Kassenrezept in €	41,63	38,55	40,37	7,99			
Privatumsatz : Krankenkassenumsatz	33 : 67	33 : 67	32 : 68	32 : 68			
Hochpreisanteil am Kassenumsatz in %	25,6	—	27,3	—			
Spanne in %	28,6	27,7	29,2	29,3			
kalulatorische Mindestspanne in %	26,9	27,2	26,9	25,0			
Rohaufschlag in %	40,1	38,3	41,3	41,4			
kalk. Mindestrohaufschlag in %	36,9	37,3	36,6	33,3			
Lagerumschlag - x mal jährlich	12,8	12,1	11,3	15,5			
Umsatzrentabilität in %	10,5	8,1	11,3	9,6			
Cashflow in %	11,1	9,3	12,7	10,9			
Eigenkapitalquote in %	-119,5	-143,4	8,5	-18,9			
Schuldentilgungsdauer in Jahren	2,6	3,9	1,7	3,0	727		

