

Jede dritte Apotheke ist gefährdet

Daniel Notter

Santésuisse möchte mit einer Margenreduktion der Medikamente auf europäisches Niveau 300 Mio. Franken zugunsten der Prämienzahler einsparen. Schon heute befindet sich jede dritte Apotheke in einer betriebswirtschaftlich gesehen schwierigen Situation. Ihr Betriebsergebnis erlaubt es ihnen nicht, die notwendigen finanziellen Ressourcen für betriebsnotwendige Neuinvestitionen oder Renovationen aus den erwirtschafteten Mitteln zu decken. Somit wird jede weitere Schmälerung der Ertragsituation in letzter Konsequenz Auswirkungen auf den Personalbestand der Apotheken haben. Auch mit Schliessungen von Apotheken muss gerechnet werden.

Die rollende Kostenstudie (RoKA) ist für alle Apotheken obligatorisch, die dem Tarifvertrag LOA IV beigetreten sind. Sie ist ein Pulsmesser für den Gesundheitszustand der Apotheken. Im Hinblick auf die einseitigen, kurzfristigen und marktfeindlichen Forderungen von santésuisse zur Kostendämpfung zeigt sich die enorme Bedeutung der RoKA. Diese liefert nämlich als einzige Quelle in der Schweiz wichtige Argumente, um solchen überzogenen Forderungen mit klaren Fakten zu begegnen und deren Konsequenzen aufzuzeigen. Um die RoKA repräsentativ für die Schweiz zu gestalten, ist es unabdingbar, dass sämtliche Apotheken an der RoKA teilnehmen. Die Auswertung der RoKA wurde wie immer von der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) anonymisiert durchgeführt. Die Auswertungen liegen pharmaSuisse nach Region, nach Kanton und nach Rechtsform vor.

Apothekenstruktur

Im Geschäftsjahr 2010 befanden sich von den insgesamt 1732 Apotheken in der Schweiz deren 1466 im Tarifvertrag und wurden zur Teilnahme an der RoKA aufgefordert. Von diesen reichten 1011 Apotheken einen ausgefüllten Fragebogen ein, für 975 Apotheken liegen detaillierte Angaben der Erfolgsrechnung vor. Die Einteilung der Apotheken in 5 Regionen blieb unverändert ebenso die Grösseinteilung in Abhängigkeit vom Betriebserlös in 4 Klassen (Tabelle 1).

Deutlich erkennbar ist ein Trend weg von der Einzelunternehmung zur Aktiengesellschaft, ebenso weg vom Einzelbesitz hin zum Mehrfachbesitz und zur Kette.

Die verbleibenden Apotheken in Einzelbesitz schliessen sich vermehrt zu Gruppierungen zusammen (Abbildung 1).

Verkaufsfläche/Personal/Öffnungszeiten/Notfalldienst

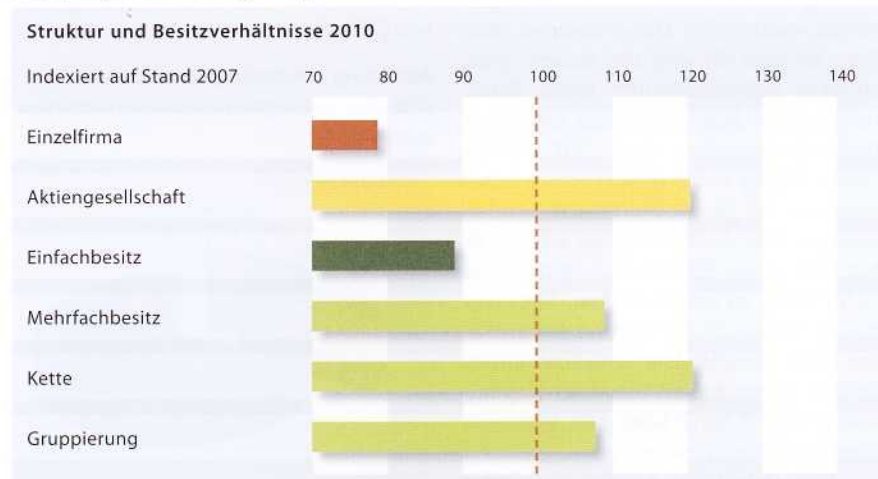
Eine durchschnittliche Apotheke hat eine Verkaufsfläche von 100 m², ist während 55,1 Stunden pro Woche geöffnet (2004: 54,6 Std.) und beschäftigt total 10,8 Personen. Bei einem durchschnittlichen Beschäftigungsgrad von 69,7% entspricht

dies 7,6 Vollzeitstellen (2004: 10,4 Personen, Beschäftigungsgrad 70,7, Vollzeitstellen 7,3).

Apotheken Erfolg

Eine durchschnittliche Apotheke macht einen Gewinn von 4,7% des Netto-Betriebserlöses vor Steuern (Tabelle 2). Da die Gewinne nicht einer Standardverteilung entsprechen, ist die Betrachtung des Medianwertes von noch 3,6% ebenfalls interessant. Der Gewinn vor Steuern ist aber eine leicht beeinflussbare Grösse: Er wird durch Abschreibungen, Finanzerfolg und ausserordentlichem Erfolg beeinflusst. Deshalb nimmt der Schweizerische Gewerbeverband auch den EBIT als diejenige Grösse, anhand welcher eine «Schmerzgrenze» der Rentabilität eines Betriebes definiert werden kann. Bei einer Umsatzrentabilität von <2% ist die Schmerzgrenze erreicht. Der EBIT einer

Abbildung 1: Veränderung der Apothekenstruktur seit 2007.



Mehrfachbesitz: 1-5 Apotheken; Kette: mehr als 5 Apotheken; Gruppierung: Selbständige Apotheken.

Tabelle 1: Einteilung der Apotheken in Regionen und Grösse

Einteilung in Regionen		Einteilung in Grösse (Mio CHF)	
Region 1	AG, BS, SH, Zürich, Winterthur	Klein (n=254)	≤ 1.75
Region 2	BE, GR	Mittel (n=235)	> 1.75 ≤ 2.5
Region 3	Übrige D-CH	Mittelgross (n=242)	> 2.5 ≤ 3.5
Region 4	W-CH	Gross (n=244)	> 3.5
Region 5	Tessin		

30 durchschnittlichen Apotheke liegt bei 4,8% vom Netto-Betriebserlös, der entsprechende Medianwert liegt bei 3,8%. Auf den ersten Blick scheint somit alles in Ordnung, sofern die Betriebe betriebswirtschaftlich notwendige Amortisationen und Rückstellungen gewährleisten.

Tabelle 2: Durchschnittswerte der Erfolgsrechnung einer Apotheke

Position	in %
Netto-Betriebserlös	100,0
Warenaufwand	64,3
Bruttoergebnis I	35,7
Personalaufwand	20,6
Bruttoergebnis II	15,2
Betriebsaufwand	8,7
EBITDA	6,4
Abschreibungen	1,6
EBIT	4,8
Finanzerfolg	0,4
Ordentliches Ergebnis	4,5
Ausserordentlicher Erfolg	0,1
Gewinn vor Steuern	4,7

(Differenzen aus Rundungsfehler möglich)

Abschreibungen/Amortisationen/ Investitionen

Die Apotheke unterscheidet sich von einem «normalen» Handelsbetrieb insofern, als dass sie eine viel teurere Infrastruktur aufrechterhalten muss. Erfahrungsgemäss beträgt der Wert einer Apotheken-Infrastruktur etwa CHF 500 000. Dieser Betrag sollte üblicherweise innerhalb von 10 Jahren amortisiert werden können. Eine Apotheke muss folglich fähig sein, einen EBITDA von mindestens CHF 50 000 zu erwirtschaften. Mit einer halben Million ist ein Wert an der untersten Skala gewählt. Die Schweizer Grossbanken gehen zudem von einer Kapitalisation über 5 bis 7 Jahre aus, wenn sie Investitionskredite schreiben.

Eine detaillierte Analyse der RoKA zeigt, dass mit 265 Apotheken rund jede dritte Apotheke einen Gewinn vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von weniger als CHF 50 000 aufweist. Betrachtet man die Gruppe der kleinen Apotheken etwas genauer, so fällt auf, dass diese mit einem EBIT von -0,3% des Netto-Betriebserlöses bereits heute unterhalb der vom Schweizerischen Gewerbeverband definierten Schmerzgrenze von 2% liegen! Diesen Apotheken gelingt

es also nicht, die notwendigen finanziellen Ressourcen für betriebs-notwendige Neuinvestitionen oder Renovationen aus den erwirtschafteten Mitteln zu decken.

Tabelle 3: Für Investitionen zur Verfügung stehende, durchschnittliche Beträge in der Gruppe der kleinen Apotheken (n=254).

Ergebnis	CHF
EBITDA	16 793
Rückstellungen	1 450
Abschreibungen	20 133
Total	38 376

Betrachtet man nun die Gruppe der mittleren Apotheken (n=235), so liegt deren durchschnittlicher EBIT bei 4,2% des Netto-Betriebserlöses. Aber auch diese Apotheken tätigen nicht die betriebswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen und Rückstellungen. Unter Berücksichtigung von jährlich CHF 50 000 für betriebsnotwendige Neuinvestitionen oder Renovationen kommt deren EBIT auf 3,4% zu liegen. Bereits eine Verminderung des Netto-Betriebserlöses um CHF 30 000 (entspricht z.B. einer Senkung der Vertriebsmarge auf Medikamente der Listen AB SL um 4%) liesse aber auch deren EBIT auf die vom Schweizerischen Gewerbeverband definierte Schmerzgrenze von 2% sinken!

Abbildung 2: Aufteilung Betriebsaufwand (inkl. Abschreibungen) einer durchschnittlichen Apotheke.



Betriebsaufwand

Abbildung 2 zeigt, dass abgesehen vom Warenaufwand, der Personalaufwand mit 67% den grössten Posten des Betriebsaufwands (inkl. Abschreibungen) darstellt. Eine weitere Schmälerung des Apothekenertrages wird somit zwangsläufig zu Entlassungen mit entsprechenden Folgen für die Beratungs- und Dienstleistungsqualität, bis hin zu Schliessungen von Apotheken führen.

Fazit von pharmaSuisse

Die Zahlen der RoKA sind alarmierend und zeigen deutlich auf, dass im Apothekenkanal keine Luft mehr besteht für weitere Margensenkungen. Es öffnet sich eine grosse Schere zwischen Gewinn und Aufwand einer Apotheke.

Weitere Ertragsschmälerungen gefährden sowohl die Versorgung der Bevölkerung mit Medikamenten als auch der Qualität der fachlichen Information und Beratung. Dies liegt weder im Interesse der Bevölkerung noch der Apothekerschaft.

Diese muss sich im Gegenzug überlegen, ob es die Geschäftsstrategie einer Apotheke noch zulässt, weiterhin Mindererträge durch den Verzicht auf die Fakturierung von bewilligten Tarifen und Pauschalen in Kauf zu nehmen.

pharmaSuisse ist auf fundierte Argumente angewiesen, um gegenüber Behörden und Politikern bei überrissenen Forderungen glaubhaft entgegen treten zu können. Nur eine breite Teilnahme an der RoKA ermöglicht es pharmaSuisse, Ihre Interessen, auch mit Fakten untermauert, optimal verteidigen zu können. Und je mehr Apotheken an der RoKA teilnehmen, desto repräsentativer wird deren Aussagekraft. Die Teilnahme ist für alle Apotheken möglich, auch für solche, die nicht im Tarifvertrag sind! Möchten Sie an der RoKA 2012 teilnehmen, so melden Sie sich bitte bei pharmaSuisse.

Wir zählen auf Sie!

Korrespondenzadresse

Daniel Notter, eidg.dipl. Apotheker
 Leiter Abteilung Berufspolitik und Daten
 E-Mail: daniel.notter@pharmasuisse.org