

# ROKA BERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016

EINE KURZZUSAMMENFASSUNG DER ROKA  
(ROLLENDE KOSTENSTUDIE IN DER APOTHEKE)

DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN ABGEBILDET UND ERLÄUTERT.  
ÜBERBLICK ÜBER DIE AKTUELLE WIRTSCHAFTLICHE SITUATION  
IN DEN SCHWEIZER APOTHEKEN.

## Kontaktadresse

pharmaSuisse  
Schweizerischer Apothekenverband  
Stationsstrasse 12  
3097 Bern-Liebefeld  
E-Mail: [roka@pharmasuisse.org](mailto:roka@pharmasuisse.org)

## AUSGANGSLAGE

Die rollende Kostenstudie in der Apotheke (RoKA) ist eine jährliche Unternehmensbefragung bei allen Schweizer Apotheken. Diese wird von der Konjunkturforschungsstelle (KOF) der ETH Zürich im Auftrag von pharmaSuisse durchgeführt. pharmaSuisse erhält die Daten ausschliesslich in aggregierter Form, die keine Rückschlüsse auf einzelne Apotheken erlaubt.

Die RoKA ist für pharmaSuisse ein unersetzliches Instrument, um die Apotheken im Kampf gegen weitere existenzbedrohende Massnahmen zu unterstützen. Zudem dient das jährliche Benchmarking den Apothekern als Grundlage für die Budgetplanung und die strategische Ausrichtung. Die Teilnahme an der RoKA ist im Tarifvertrag LOA IV/1 verankert und somit für Unterzeichner obligatorisch.

Für die Online-Umfrage des Geschäftsjahres 2016 sind 1'706 Einladungen versendet worden, wovon 1'315 Fragebogen ausgewertet werden konnten. Seit dem Jahr 2013 ist die Anzahl der auswertbaren Fragebogen um 260 gestiegen (siehe Abb. 1).

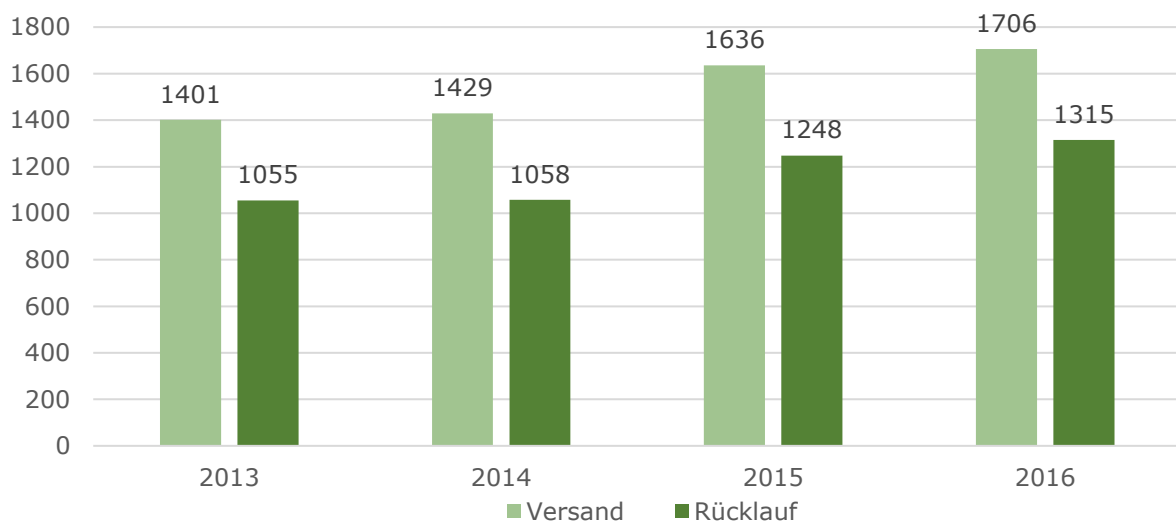


Abb. 1: Übersicht RoKA Teilnahme

## GESCHÄFTSSTRUKTUR

Die Anzahl der Apotheken, welche als Rechtsform die Aktiengesellschaft oder GmbH für ihre Unternehmung wählen, nimmt jährlich zu (siehe Abb. 2). Der Grundgedanke dahinter ist sicherlich die ausgeschlossene Haftung des Privatvermögens, da bei einer GmbH und Aktiengesellschaft nur mit dem Gesellschaftsvermögen bzw. Aktienkapital gehaftet wird.

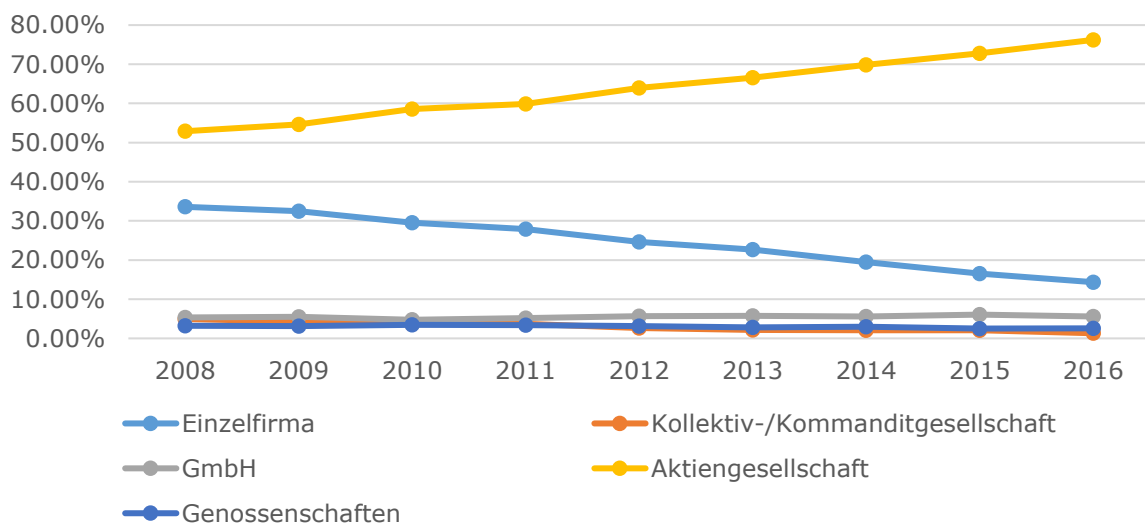


Abb. 2: Rechtsform der Apotheken

Rund 42.8% der Apotheken sind im Besitz einer Kette (>5 Apotheken), 14.6% sind im Mehrfachbesitz (2-5 Apotheken) und bei den restlichen 42.6% handelt es sich um Apotheken im Einzelbesitz (siehe Abb. 3).

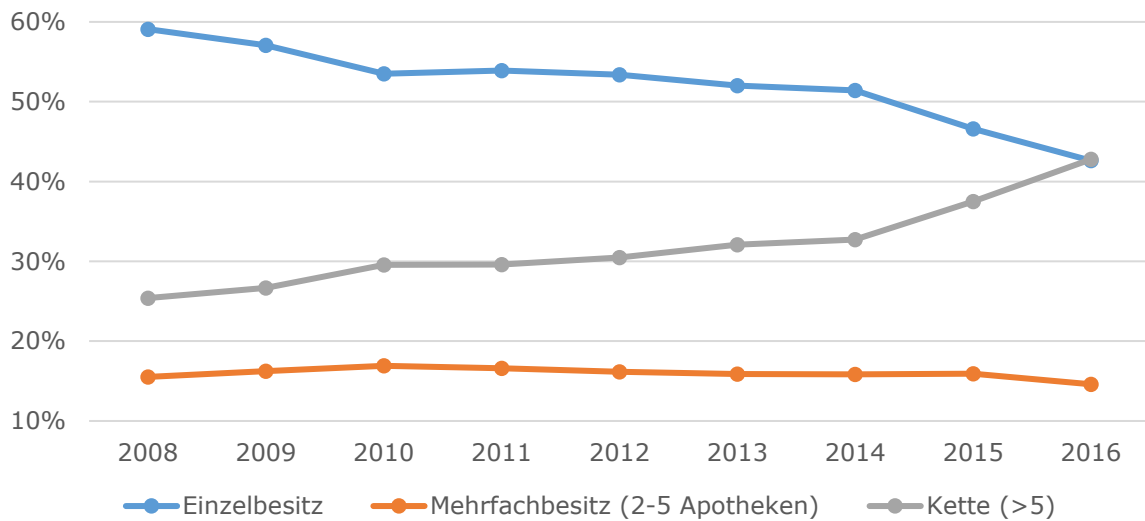


Abb. 3: Besitzverhältnisse

Die durchschnittliche Öffnungszeit pro Woche in einer Apotheke beträgt 58.2 Stunden und nimmt jedes Jahr zu. Grund dafür ist die Zunahme der Apotheken in Einkaufszentren und Bahnhöfen, die längere Öffnungszeiten haben. Dafür sank die Anzahl der Tage pro Jahr beim Nacht- und Notfalldienst, da dieser in Städten vermehrt durch eine zentrale Stelle übernommen / geleistet wird.

Die Entfernung zwischen zwei Apotheken beträgt im Schnitt 1.3 Kilometer (siehe Abb. 4).

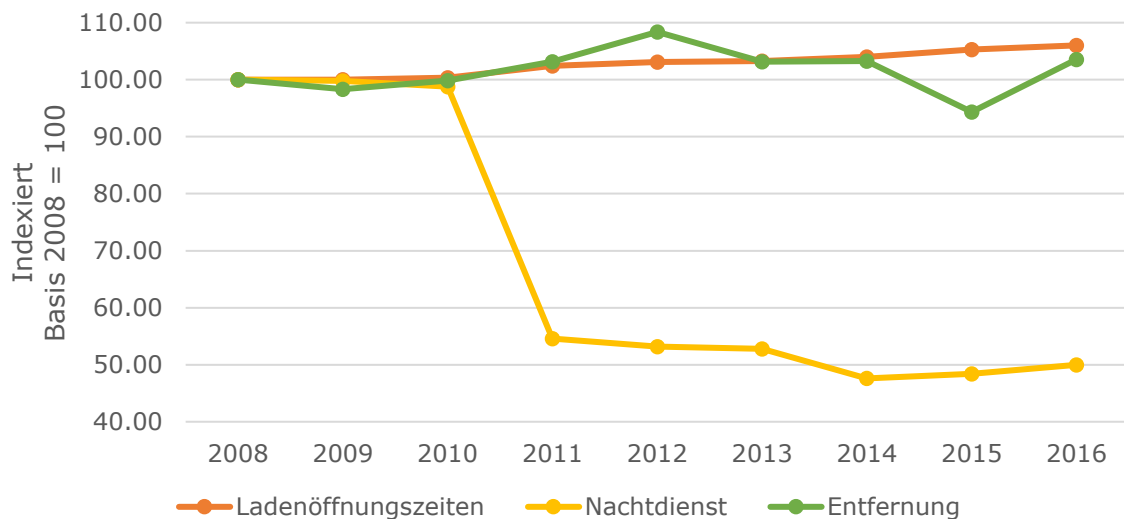


Abb. 4: Ladenöffnungszeiten und Konkurrenzsituation

## STATISTIK

Der Frauenanteil aller Beschäftigten in Apotheken beträgt 91.4%.

Bei durchschnittlich 11.9 Beschäftigten in einer Apotheke und einem Beschäftigungsgrad von 69.8%, entspricht dies 8.3 Vollzeitstellen. Die Anzahl der Vollzeitstellen ist seit 2013 deutlich angestiegen (siehe Abb. 5). 3.5 Vollzeitstellen entfallen dabei auf verantwortliche und/oder angestellte ApothekerInnen. Bei den Grenzgängern handelt es sich um 1.8 Vollzeitstellen und bei den beschäftigten Lehrlingen um jeweils

2.1 Lernende. Der Beschäftigungsgrad bei den verantwortlichen ApothekerInnen beträgt 89%. Bei den Grenzgängern ist der Beschäftigungsgrad von 75.0% auf 81.8% gestiegen.

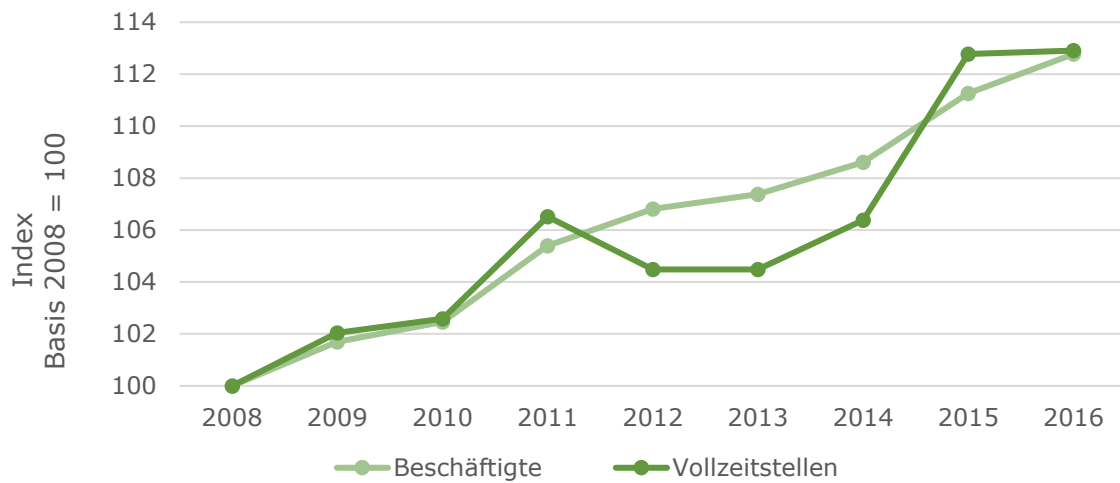


Abb. 5: Beschäftigte und Vollzeitstellen

Im Berichtsjahr 2016 sind durchschnittlich 57'284 KundInnen pro Apotheke bedient worden. Das entspricht einer Zunahme von 1'144 KundInnen im Vergleich zum Vorjahr (siehe Abb. 6).

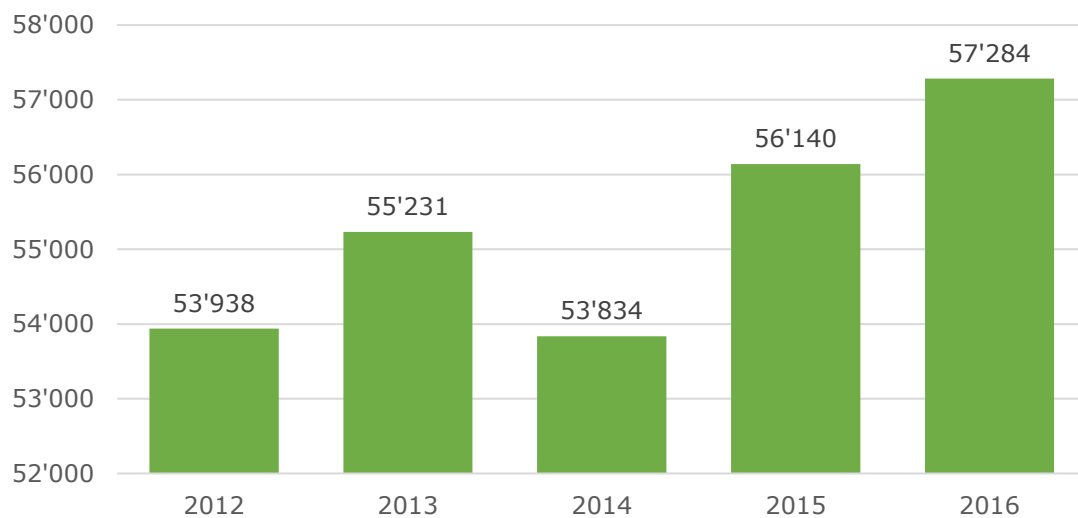


Abb. 6: Kundschaft

Für das Geschäftsjahr 2016 wurde das erste Mal das Dienstleistungsangebot in den Apotheken hinterfragt. Wie viele Teilnehmer welche Dienstleistung anbieten ist in Tab. 1 abgebildet, lediglich 4.6% haben angegeben keine Dienstleistungen anzubieten.

Dienstleistung	Anteil in %
Blutdruckmessung	97.9%
Blutzuckermessung	97.6%
Cholesterinbestimmung	82.7%
Darmkrebs-Screening	71.0%
Impfberatung	81.3%
Impfen	63.3%
netCare-Beratung	36.6%
Reiseberatung	93.6%
Spirometrie	17.6%

Tab. 1: Dienstleistungen

## ERFOLGSRECHNUNG

Der durchschnittliche Umsatz exkl. MwSt. einer Apotheke im Jahr 2016 beträgt ca. CHF 2.8 Mio. Das bedeutet zum Vorjahr eine Verringerung um rund TCHF 180 (siehe Tab.2).

	2014	2015	2016
<b>Umsatz exkl. MwSt.</b>	2'818	2'978	2'800
- Warenaufwand	1'813	1'916	1'786
Bruttoergebnis 1	1'005	1'061	1'014
- Personalaufwand	576	604	570
Bruttoergebnis 2	430	457	444
- sonstiger Betriebsaufwand	232	237	218
<b>EBITDA</b>	<b>198</b>	<b>219</b>	<b>225</b>

Tab. 2: Erfolgsrechnung

Der Umsatz exkl. MwSt. ist im Jahr 2016 um 180 TCH gesunken. Der EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) liegt bei 225 TCHF.

Die Abb. 7 zeigt auf, wie sich die jeweiligen Aufwandpositionen prozentual auf den Umsatz exkl. MwSt. verteilen. Die prozentuale Verteilung der Aufwandpositionen auf den Umsatz exkl. MwSt. hat sich in den vergangenen Jahren kaum verändert.

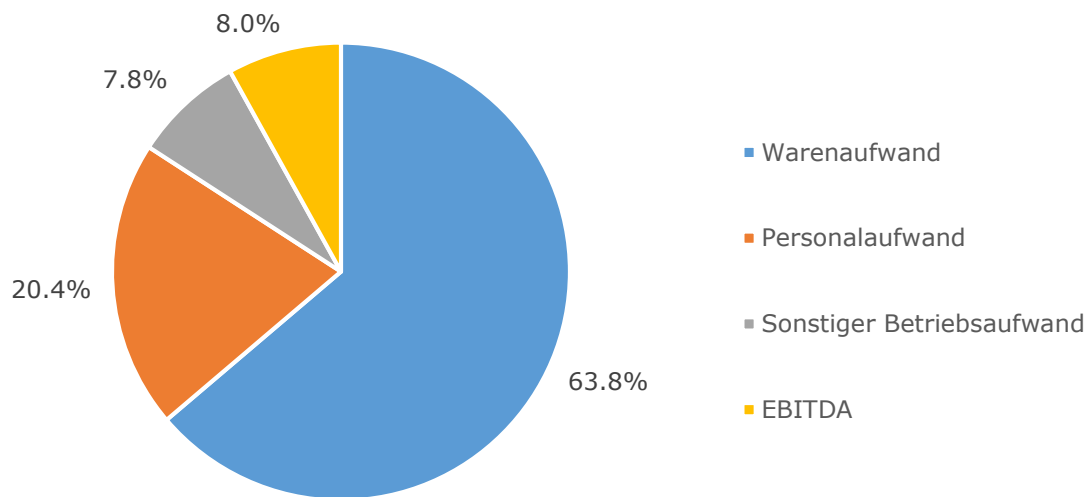


Abb. 7: Umsatz in %

Das Bruttoergebnis 1 ist im Vergleich zum Vorjahr um rund 47 TCHF gesunken. Der EBITDA steigt von 20.8% auf 22.4%. Die Verteilung in 2016 ist in Abb. 8 ersichtlich.

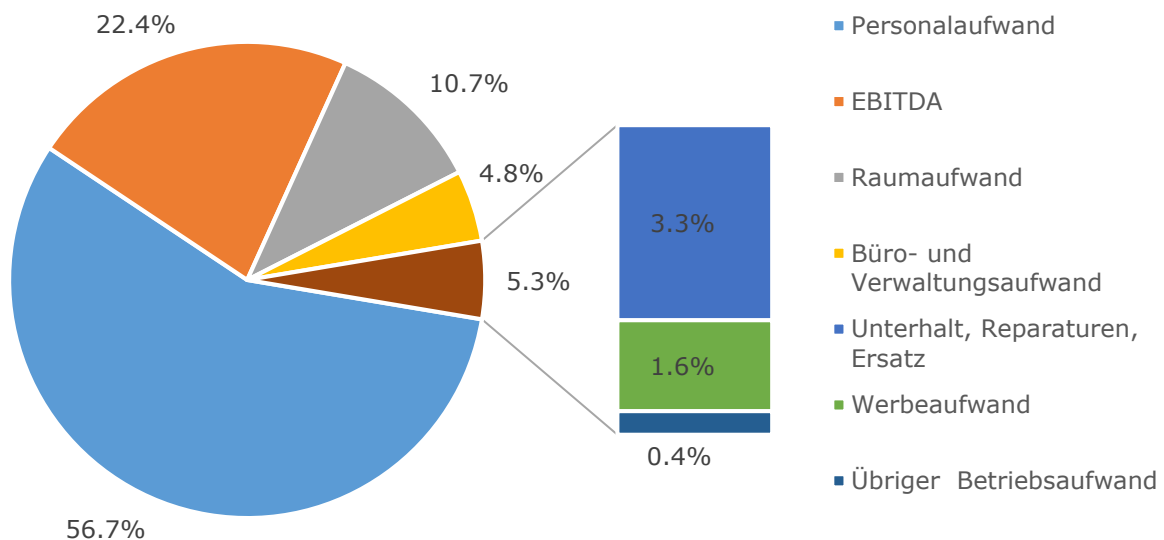


Abb. 8: Prozentuale Verteilung des Bruttoergebnisses 1

Die Bruttomarge (= Umsatz netto – Warenaufwand netto) hat sich in den verschiedenen Grössenklassen, gemessen am Betriebserlös\*, unterschiedlich entwickelt.

Die Lage stabilisiert sich im Geschäftsjahr 2015 nach den Auswirkungen der jährlichen Preisüberprüfungen.

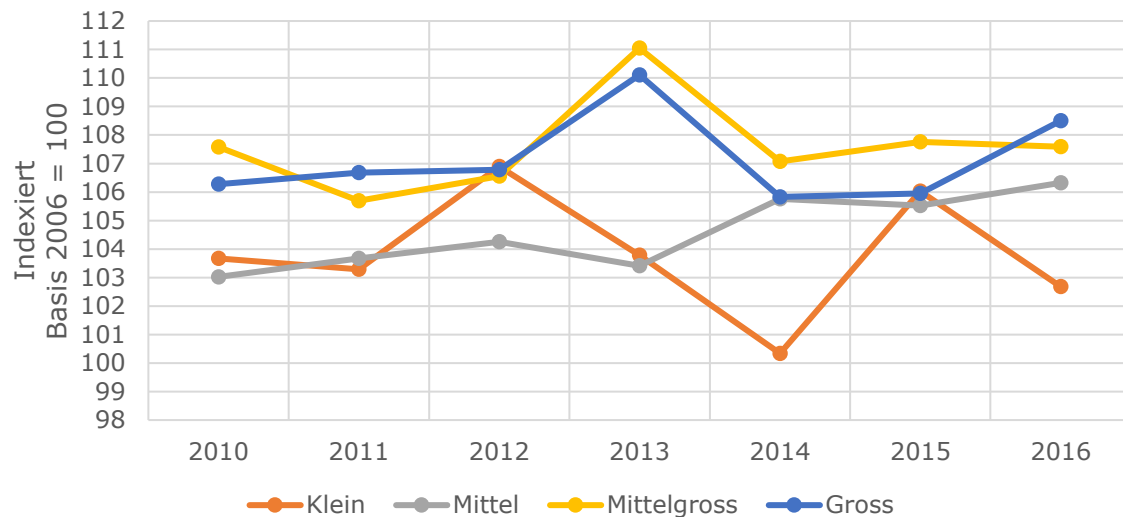


Abb. 9: Bruttomarge

\*(Klein  $\leq 1.75$  Mio. CHF; Mittel  $>1.75 \leq 2.50$  Mio. CHF; Mittelgross  $>2.5 \leq 3.5$  Mio. CHF; Gross  $>3.5$  Mio. CHF)

### Massnahmen und Wirkung der Preisüberprüfung

- Ausserordentliche Preisüberprüfung (2010)
- Auslandpreisvergleich (2011)
- Patentablauf von absatzstarken Medikamenten (2012)
- Periodische Preisüberprüfung 1. Etappe (2013)
- Periodische Preisüberprüfung 2. Etappe (2014)
- Periodische Preisüberprüfung 3. Etappe (2015)

Der mittlere Lagerbestand beträgt im Durchschnitt 238 TCHF bei einer Lagerumschlagsquote von 9.

### **FAZIT**

Die Apotheken befinden sich weiterhin in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld. Rund 19% der Apotheken sind in ihrer Existenz bedroht und erwirtschafteten einen EBITDA unter 50 TCHF. Grund dafür sind unter anderem die verordneten Preissenkungen des BAG, die Selbstdispensation der Ärzte oder ein ungünstiger Standort. Eine erfolgreiche Apotheke muss sich dem sich verändernden Markt rasch anpassen können. Der Schritt vom Medikamentenverkäufer zum Leistungserbringer ist dabei entscheidend da er den Ertrag der Apotheke unabhängiger vom Medikamentenpreis macht. Die betriebswirtschaftlichen Prozesse (Einkauf, Lager, Verkauf/Marketing) müssen laufend optimiert und angepasst werden.