Lagebericht der Bandagist Heindl GmbH für das Geschäftsjahr 2025

1. Wirtschaftsbericht

1.1. Entwicklung des wirtschaftlichen Umfeldes

Auch im Geschäftsjahr 2025 waren weiterhin Auswirkungen der angespannten Situation im Gesundheitswesen spürbar. Insbesondere die teilweise nach wie vor langen Wartezeiten bei geplanten Operationen wirkten sich auf die abgesetzten Mengen aus. Ursache hierfür sind insbesondere der anhaltende Mangel an Ärzten sowie Pflege- und Fachkräften.

Die bereits in den Vorjahren festgestellte hohe durchschnittliche Krankenstandsquote sowie der erhöhte Bedarf an Arztstunden bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern stellten auch 2025 eine Herausforderung dar. Trotz dieser Rahmenbedingungen konnte der laufende Geschäftsbetrieb ohne größere Einschränkungen aufrechterhalten werden.

Trotz der beschriebenen Herausforderungen auf Seiten der Verordner konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Wesentliche Faktoren hierfür waren insbesondere die geringeren Abrechnungsverschiebungen sowie die aufgrund der gesetzlichen Vorgaben, insbesondere der Medical Device Regulation (MDR), erforderlichen laufenden Service- und Kontrollleistungen.

Die Anforderungen der MDR sehen eine regelmäßige und lückenlose Kontrolle bestimmter Versorgungen vor, um die Sicherheit und Funktionsfähigkeit der eingesetzten Produkte dauerhaft zu gewährleisten. Diese Anforderungen waren auch Bestandteil der Überprüfungen im Rahmen der externen Audits nach ISO 13485.

Darüber hinaus war eine zunehmende Nachfrage nach Heilbehelfen und Hilfsmitteln ohne vorherige ärztliche Verordnung festzustellen. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass Versicherte insbesondere bei Fachärzten teilweise nur schwer oder mit längeren Wartezeiten Termine erhalten. Dadurch gewinnt die fachkundige Beratung durch den Sanitätsfachhandel zunehmend an Bedeutung.

Wirtschaftlich herausfordernd bleibt insbesondere die Versorgung in jenen Produktbereichen, in denen der für die individuelle Beratung erforderliche Zeitaufwand in den bestehenden Tarifen nur unzureichend berücksichtigt wird. Dies betrifft insbesondere die Bereiche Inkontinenz, Stomaversorgung und Wundversorgung gemäß Anlage 5. Der hohe Beratungs- und Betreuungsaufwand steht hier teilweise in keinem angemessenen Verhältnis zur tariflichen Vergütung.

Gleichzeitig waren auch 2025 weiterhin deutliche Kostensteigerungen in wesentlichen Aufwandsbereichen, insbesondere bei Personal, Mieten und Energie, zu verzeichnen. Diese Mehrbelastungen konnten nicht zur Gänze durch entsprechende Preis- oder Umsatzsteigerungen kompensiert werden. Zur Gegensteuerung wurden unter anderem personalseitige Maßnahmen gesetzt und freiwerdende Stellen teilweise nicht nachbesetzt, dies ist nicht zuletzt auch dem Fachkräftemangel und der sinkenden Bereitschaft in Vollzeit Arbeit zu gehen geschuldet.

Die während der Pandemie von den Sozialversicherungsträgern eingeführte bewilligungsfreie Abgabe von Tarifprodukten bis zu einem Betrag von EUR 1.500,00 stellte auch 2025 weiterhin eine wesentliche Vereinfachung der administrativen Abläufe dar. Die dadurch verkürzten Abwicklungswege wirkten sich weiterhin positiv auf die operative Geschäftstätigkeit aus.

Der bei der saugenden Inkontinenz seitens der ÖGK ausgesetzte Abzug von Umsatzboni blieb auch im Berichtszeitraum von Bedeutung und wurden generell aufgegeben. Die Abrechnung mit den Sozialversicherungsträgern erfolgte größtenteils weiterhin zeitnah; eingereichte Rechnungen wurden in der Regel innerhalb von rund zwei bis drei Wochen beglichen. Ausgenommen davon waren die Leistungen im Reha Bereich, hier kam es zu massiven zeitlichen Verzögerungen von mehreren Monaten, was sich allerdings ab Mai ebenfalls wieder auf ein Normalmaß reduzierte.

Das Geschäftsverhältnis mit den Sozialversicherungsträgern kann weiterhin als stabil und partnerschaftlich bezeichnet werden. Aufgrund der bestehenden Vertragsbeziehungen und der bisherigen Zahlungspraxis ist auch künftig nicht mit Forderungsausfällen in wesentlicher Höhe zu rechnen.

1.2. Marktposition der Bandagist Heindl GmbH

Die Bandagist Heindl GmbH verfügt weiterhin über eine starke Marktposition. Wesentliche Faktoren hierfür sind die gute regionale Erreichbarkeit, die Wohnortnähe sowie die systemrelevante Funktion unseres Unternehmens in der Versorgung der Bevölkerung mit Heilbehelfen und Hilfsmitteln. Die wohnortnahe Versorgung entspricht dabei auch den Anforderungen und dem Interesse der Österreichischen Gesundheitskasse.

Unsere Kundinnen und Kunden legen nach wie vor großen Wert auf eine persönliche und individuelle Fachberatung sowie auf die Möglichkeit, Produkte direkt vor Ort auszuprobieren und an die jeweiligen Bedürfnisse anpassen zu lassen. Aus diesem Grund hat der klassische Internethandel für wesentliche Teile unseres Sortiments weiterhin eine eher untergeordnete Bedeutung.

In einzelnen Produktgruppen ist jedoch bereits ein zunehmender stärker werdender Wettbewerb durch Online-Anbieter festzustellen. Insbesondere aufgrund der Höhe des Selbstbehaltes von mindestens 43 €, liegen einige Produkte im Onlinehandel deutlich unter diesem. Die Entwicklung wird daher weiterhin aufmerksam beobachtet.

Ein besonders relevantes und weiterhin wachsendes Geschäftsfeld ist die Versorgung und Unterstützung bei der Pflege von Angehörigen. Gerade in diesem Bereich besteht seitens der Kundinnen und Kunden ein hoher Bedarf an individueller Beratung, praktischer Unterstützung und einer auf die jeweilige Pflegesituation abgestimmten Produktauswahl. Die persönliche Betreuung vor Ort stellt daher weiterhin einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber rein digitalen Vertriebsmodellen dar.

Der Onlinehandel ist somit derzeit insbesondere in beratungsintensiven Bereichen noch nicht als gleichwertiger Ersatz für die persönliche Fachberatung anzusehen. Die weitere Entwicklung des Onlinegeschäfts und dessen Einfluss auf einzelne Produktgruppen wird jedoch laufend beobachtet.

1.3. Geschäftsentwicklung der Bandagist Heindl GmbH 2025

Weiterhin legen wir großes Augenmerk auf die Lehrlingsausbildung, um auch künftig genügend Fachpersonal zur Verfügung zu haben. Weiterhin sind wir mit der Tatsache konfrontiert, dass Mitbewerber und NGOs von der eigenen Ausbildung von Fachpersonal absehen und sich auf das Abwerben beschränken. Dies erhöht den Wettbewerb um qualifiziertes Fachpersonal noch zusätzlich.

Durch gezielte Maßnahmen im Bereich Employer Branding sowie durch die Positionierung als attraktiver und langfristig orientierter Arbeitgeber konnten engagierte Mitarbeiter, mit der Bereitschaft sich weiterzubilden, für unser Unternehmen gewonnen werden. Die Kombination aus eigener Lehrlingsausbildung, gezielter Personalentwicklung und Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung soll auch künftig die Grundlage für eine nachhaltige Personalentwicklung bilden. 2025 konnten leider weniger Lehrlinge, als von uns gewünscht, eingestellt werden. Ein Problem stellt das sinkende Bildungsniveau dar.

Unser Produktportfolio haben wir weiter auf namhafte Hersteller konzentriert, um auch hier durch Mengenausweitungen nochmals bessere Einkaufskonditionen zu generieren.
Gleichzeitig ermöglicht die Zusammenarbeit mit etablierten Herstellern eine verlässliche Produktqualität und eine kontinuierliche Versorgung unserer Kundinnen und Kunden.

1.3.1. Geschäftsergebnis

Das Unternehmen erzielte einen positiven Betriebserfolg iHv TEUR 1.750 (Vorjahr 1.574). Das Finanzergebnis iHv TEUR 147 (Vorjahr 289) bewirkt letztlich ein Ergebnis vor Steuern von TEUR 1.897 (Vorjahr 1.863).

1.3.2. Vermögenslage

Im Geschäftsjahr 2025 hat sich das Anlagevermögen um TEUR 97 auf TEUR 2.286 erhöht.
Die Vorräte wurden von TEUR 2.685 auf TEUR 2.634 vermindert.
Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind im Geschäftsjahr 2025 von TEUR 3.418 auf TEUR 4.006 gestiegen.
Die Gesellschaft verfügt über ein Eigenkapital iHv TEUR 11.002, wodurch sich eine Eigenkapitalquote iHv 64,40 % ergibt. Die Fremdkapitalquote ergibt sich dadurch mit 35,60 %.

1.3.3. Finanzlage

Die Rückstellungen haben sich von TEUR 2.772 auf TEUR 2.778 erhöht.

1.3.4. Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

	2025 T€	2024 T€
Nettoverschuldung:		
verzinsliches Fremdkapital	2.307	2.271
abzüglich flüssige Mittel	-2.401	-2.658
= Nettoverschuldung	-94	-387

Verzinsliches Fremdkapital:

Rückstellungen für Abfertigungen	1.748	1.727
Rückstellungen für Pensionen	0	0
Rückstellungen für Jubiläumsgelder	516	495
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	41	47
Langfristige Verbindlichkeiten	2	2
	2.307	2.271

	2025 T€	2024 T€
Nettoumlaufvermögen (Working Capital):		
Umlaufvermögen	14.144	14.284
+ kurzfristige ARA	77	106
- langfristiges Umlaufvermögen	0	0
= kurzfristiges Umlaufvermögen	14.221	14.390
- kurzfristiges Fremdkapital	-3.725	-3.789
- kurzfristige PRAP	-0	-0
= Nettoumlaufvermögen	10.496	10.601

kurzfristiges Fremdkapital:

- Sonstige Rückstellungen (ohne Jubiläumsgeld- u. Garantierückstellung)	294	293
- Steuerrückstellungen	164	200
- kurzfristige Verbindlichkeiten	3.238	3.196
	3.696	3.789

	2025 T€	2024 T€
Eigenkapitalquote:		
Eigenkapital	11.002	11.127
Gesamtkapital	17.083	17.173
= Eigenkapitalquote	64,40 %	64,79 %

	2025 T€	2024 T€
Nettoverschuldungsgrad:		
Nettoverschuldung	-94	-387
Eigenkapital	11.002	11.127
= Nettoverschuldungsgrad	-0,85 %	-3,48 %

1.3.5. Ertragslage

Das Rohergebnis (Umsatzerlöse abzüglich Materialaufwand und bezogene Leistungen) wurde im laufenden Geschäftsjahr auf TEUR 16.842 (Vorjahr TEUR 16.369) erhöht.
Der Personalaufwand hat sich im Vergleich des Geschäftsjahres 2025 zum Jahr 2024 um TEUR 236 erhöht.
Die Abschreibungen erhöhten sich auf TEUR 414 (Vorjahr TEUR 410).
Die Bandagist Heindl GmbH erwirtschaftete im Berichtsjahr einen Jahresgewinn iHv TEUR 1.475 (Vorjahr TEUR 1.386).

1.3.6. Kennzahlen zur Ertragslage

	2025 T€	2024 T€
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT):		
Ergebnis vor Steuern	1.897	1.863
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen	2	3
- Zinsen und ähnliche Erträge	-58	-80
= Ergebnis vor Zinsen und Steuern	1.841	1.786

Kapitalrentabilität:

	2025 T€	2024 T€
- Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity):		
Ergebnis vor Steuern	1.897	1.863
Durchschnittliches Eigenkapital incl. unversteuerte Rücklagen	11.065	10.434
= Eigenkapitalrentabilität (ROE)	17,14 %	17,86 %

	2025 T€	2024 T€
- Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment)		
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	1.841	1.786
Durchschnittliches Gesamtkapital	17.128	16.345
= Gesamtkapitalrentabilität (ROI)	10,75 %	10,93 %

2. Risikobericht

2.1. Wesentliche allgemeine Risiken

Forderungen gegenüber Sozialversicherungen können auch 2025 als 100 % sicher und risikolos angesehen werden, das Ausfallrisiko unserer Forderungen ist weiterhin äußerst gering.

3. Prognosebericht bzw. Nachtragsbericht

Die Tarifverhandlungen mit den Krankenversicherungsträgern gestalten sich, vor allem aufgrund des steigenden Spardrucks der Kassen (PR-Gag Patientenmilliarde, steigende Defizite) zunehmend härter. Generell ist aber die Wirtschaftlichkeit durch die lineare Erhöhung der Tarife und nicht nur, wie bisher, der Aufschläge, größer geworden und es ist davon auszugehen, dass uns dies auch bei den kommenden jährlichen Tarifverhandlungen auf Bundes- und Landesebene gelingen wird. Große Bereiche unseres Sortiments sehe ich gegenüber branchenfremden auf den Markt der Heilbehelfe und Hilfsmittel drängenden Wettbewerb langfristig gesichert, nicht zuletzt auch aufgrund der Meisterregelung für die Möglichkeit der Verrechnung mit den Kostenträgern.

Große Kostenblöcke werden weiterhin laufend auf mögliches Einsparungspotential analysiert und gegebenenfalls gehoben. Für mehr Effizienz bei den Arbeitsabläufen und bessere Erreichbarkeit durch die Versicherten werden weiterhin neue Standorte gesucht. Am mittlerweile in Betrieb gegangenen neuen Standort Enns konnten wir durch die bessere Lage und die günstigere Geschäftsaufteilung unseren Umsatz wesentlich steigern. Die ebenerdige Geschäftsfläche mit besserer Sichtbarkeit, in unmittelbarer Nähe zum bisherigen Geschäftslokal erleichtern den Geschäftsbetrieb wesentlich. Für unseren Standort Rohrbach sind Ende des Jahres konkrete Gespräche zur flächenmäßigen Erweiterung mit unserem Vermieter aufgenommen worden. Sobald die zusätzliche Fläche von rund 45 m² als Lager angemietet werden kann, soll der bestehende Standort komplett umgebaut und saniert werden. Wir versprechen uns dadurch mehr Effizienz, eine größere Attraktivität des Geschäfts für Kunden und eine Ausweitung des Sortiments im Freiverkauf.

4. Forschung und Entwicklung

Es wurde keine wesentliche Forschung bzw. Entwicklung betrieben.

Linz, am 29.9.26