paul bständig gmbh
1210 Wien, Strohbogasse 8
Tel. 01/ 405 35 43
office@bstaendig.at

Lagebericht 2024 / 2025

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Allgemeine Unternehmensentwicklung

Die Firma Bständig ist ein traditionelles und eigenständiges Handels- und Gewerbeunternehmen mit 36 Standorten in Wien, Niederösterreich und Burgenland. In den beiden Bständig-Competence-Centren 1 + 2 in 1170 Wien sowie dem Standort 1220 Wien am Langen Felde sind die Produktions- und Reparaturwerkstätten unserer einzelnen Fachbereiche untergebracht sowie ein Musterhaus erbaut, in welchem für Kunden modernste Lösungen zum Thema Alltagshilfen und Rehabilitationsprodukten präsentiert werden.

Im Unternehmen, das sich seit der Gründung im Jahr 1912 in Familienbesitz befindet, ist heute die dritte und vierte Generation der Familie Bständig gemeinsam tätig.

Im umfangreichen Sortiment finden sich Gesundheitsvorsorge- und Krankenpflegeprodukte, Fitness- und Wellnessartikel, orthopädische Hilfsmittel und Schuhe in Eigenerzeugung, medizinische Leihgeräte und vieles mehr. Generell führt das Wissen über die Bedürfnisse der Kunden zu einer laufenden Adaption und Erweiterung des bestehenden Waren- und Leistungsangebots.

Die Firma Bständig beliefert und versorgt Letztverbraucher als Privatkunden bzw. im Auftrag der jeweiligen Kostenträger sowie darüber hinaus Ärzte, Primärversorgungseinheiten, Krankenhäuser, Pflegeheime und Rehabilitationszentren.

Kompetente Mitarbeiter, qualitativ hochwertige Produkte sowie die Servicequalität und das Vertrauen, das die Kunden dem Unternehmen seit Jahrzehnten entgegenbringen sind die Basis für den andauernden Erfolg.
Hinzu kommen die ständige Marktbeobachtung, die Anpassungsfähigkeit an sich dauernd verändernde Rahmenbedingungen und die Bereitschaft für kontinuierliche Investitionen in neue wie auch bestehende Standorte.

Zunehmend an Bedeutung gewinnt die Nachhaltigkeit als Teil der strategischen Unternehmensführung. Dabei tritt mehr und mehr die ganzheitliche Betrachtung aller Aktivitäten in Hinblick auf das verantwortungsvolle Umgehen mit Ressourcen, dem Sicherstellen von fairen und sicheren Arbeitsbedingungen und die Digitalisierung in den Vordergrund. Entscheidende Faktoren eines modernen und zukunftsgerichteten Managements.

1.2. Geschäftsverlauf

Die Geschäftsentwicklung ist in Anbetracht anhaltender globaler Krisen wie dem Krieg in der Ukraine, dem Konflikt im Nahen Osten, dem schwierigen Arbeitsmarkt, der hohen Inflation und dem daraus resultierenden Druck auf Gesellschaft und Wirtschaft global gesehen sehr positiv zu bewerten. Der Umsatz wie auch die Menge von Kundenaufträgen konnte gesteigert werden.
Zudem sind die medizinischen Eingriffe und Therapien sowie die Folgeversorgungen im Steigen begriffen, was zusätzlich zu einem positiven Ergebnis beiträgt.

Als Zielgruppe neu hinzugekommen sind Primärversorgungszentren (PVZ`s), die mehr und mehr in den Fokus rücken. Dabei handelt es sich um einzelne medizinische Einrichtungen, die durch ihre Interdisziplinarität (mehrere medizinische Fachrichtungen unter einem Dach) die Ambulanzen in den Krankenhäusern ablösen und dem niedergelassenen Bereich zugeordnet sind.

Neben dem kontinuierlichen Betreiben des Online Handels wurden neue Wege in der Führung des Vertriebs beschritten. Sowohl mittels neuer digitaler Technologien wie auch durch die Überarbeitung der bestehenden Vertriebsstrukturen konnten Synergien erschlossen und Prozesse optimiert und transparent gestaltet werden. Dazu beigetragen hat auch die Überarbeitung der bestehenden Datenstruktur- und menge, die es gilt an dieser Stelle besonders positiv hervorzuheben.

Weiterhin im Zentrum der Bemühungen stand der optimale Personaleinsatz. Dabei orientierte sich das Management an der jeweiligen Größe der Standorte unter Einbeziehung wichtiger Kennzahlen wie Umsatz, Personalkosten, Ärztedichte und Kundenfrequenz.

Ebenso wie in den Jahren zuvor konnten auch in diesem Geschäftsjahr erfolgreich Formen der Zusammenarbeit mit Organisationen im Gesundheitsbereich wie Ordinationen, soziale Einrichtungen und Kostenträgern identifiziert und vertieft werden, was wiederum zur Steigerung der Anzahl der medizinisch versorgten Patienten/Kunden geführt und damit zum wirtschaftlichen Erfolg beigetragen hat.

1.3. Analyse mittels finanzieller Leistungsindikatoren

Anhand von einigen Kennzahlen, die zusammen das Informationspotential der Bilanz weitgehend ausschöpfen, wird eine Analyse des wirtschaftlichen Zustandes des Unternehmens durchgeführt. Obwohl die angeführten Sollwerte natürlich abhängig von der Branche, der Betriebsgröße, der Region und vielerlei anderer Einflüsse sind, sollte jede Kennzahl für sich nicht überbewertet werden.

Die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr ist aufgrund der Verschmelzung nur eingeschränkt möglich.

Die Kennzahlen können im Kontext allerdings durchaus zu einer Bonitätsbeurteilung herangezogen werden.

Kennzahlen unter Bezugnahme auf das Eigenkapital wurden unter Einrechnung der unversteuerten Rücklagen ermittelt.

Das EBIT wurde ausgehend vom EGT unter Eliminierung aller Zinsenaufwendungen sowie ähnlicher Aufwendungen bezogen auf die Finanzierung und entspricht im Wesentlichen dem Betriebserfolg (die Ausschüttung ist somit in die Berechnungsgrundlage nicht miteinbezogen). Die Vorjahresangaben wurden nachstehenden Erläuterungen angepasst. Stichtagsbezogene Forderungen- und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen wurden kompensiert.

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität entspricht dem Verhältnis aus Ergebnis vor Zinsen und Steuern und den Umsatzerlösen.

$$Umsatzrentabilität = \frac{EBIT}{Umsatzerlöse} = \quad 13{,}28\ \%\ \textit{(VJ 8,32 %)}$$

Kapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum durchschnittlichen Eigenkapital.

$$Eigenkapitalrentabilität = \frac{EGT}{Eigenkapital} = \quad 59{,}46\ \%\ \textit{(VJ 41,24%)}$$

$$Gesamtkapitalrentabilität = \frac{EBIT}{Gesamtkapital} = \quad 33{,}28\ \%\ \textit{(VJ 20,66%)}$$

Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote stellt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital dar. Die ist ein Indikator für die Kapitalkraft und damit die Stabilität des Unternehmens Sie sollte im Allgemeinen über 20% liegen, um ein "gesundes" Finanzierungsverhältnis und damit ausreichende Stabilität zu dokumentieren und sollte nach den geltenden Richtlinien des URG nicht unter 8 % liegen.

$$Eigenkapitalquote = \frac{Eigenkapital}{Gesamtkapital} = \text{ 63,06 \% } \textit{(VJ 48,78 \%)}$$

Nettoverschuldungsgrad

Der Nettoverschuldung errechnet sich aus dem verzinslichen Fremdkapital abzüglich der liquiden Mittel. Der Nettoverschuldungsgrad entspricht dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Ist er unter 100%, ist ausreichendes Eigenkapital vorhanden.

$$Nettoverschuldungsgrad = \frac{Nettoverschuldung}{Eigenkapital} = negativ\ \%\ \textit{(VJ - \%)}$$

Cash-flow in Prozent vom Umsatz

Das Verhältnis des in der Cash-flow Rechnung ermittelten Cash-flow aus dem Ergebnis zum erzielten Umsatz gibt Aufschluss über die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

Liegt dieser Prozentsatz über 5% kann von einer ausreichenden Leistungsfähigkeit ausgegangen werden.

$$CashFlow\ */\ Umsatz = \frac{CashFlow}{Umsatz} = \text{ 12,26 \% } \textit{(VJ 9,32 \%)}$$

** Der Cash-flow wurde vereinfacht nach der traditionellen Methode (Praktiker-Formel) erhoben. Die Ausschüttung wurde in die Berechnungsgrundlage nicht miteinbezogen.*

Nachtragsbericht

Als richtig hat sich die strategische Entscheidung erwiesen, weiter in bestehende Standorte zu investieren, um das Außenbild der Firma Bständig zu verjüngen und der modernen Zeit anzupassen. Erwähnt sei hier die Übersiedlung der Filiale in der Brünner Straße in ein neu errichtetes „Greenbuilding" in der Angerer Straße sowie der Übersiedlung und Neugestaltung der Filiale in Krems.

Ein neuer Aspekt, der zunehmend auch für die Paul Bständig GmbH an Bedeutung gewinnt ist der Aspekt der Nachhaltigkeit und dessen Etablierung innerhalb der Organisation. In den Mittelpunkt rückt der schonende Umgang mit Ressourcen, die Investition in ökologisch nachhaltige Technologien wie Photovoltaik und E-Autos, die Modernisierung bestehender Standorte, das Schaffen von fairen Arbeitsbedingungen und das Wahrnehmen der Sorgfaltspflichten entlang der Lieferketten, das ständige Verbessern der Lagerbewirtschaftung sowie die kontinuierlich vorangetriebene Prozessoptimierung in allen Bereichen des Unternehmens.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass mit den gesetzten Maßnahmen die Grundlage für eine erfolgreiche Ausrichtung des Unternehmens an sich ändernde Marktbedürfnisse und Kundenerwartungen geschaffen wurde.
Dies spiegelt sich ebenso in gezielten Investitionen in das bestehende EDV-System mit dem Ziel intern die Transaktionen zu vereinfachen, die Bedienoberfläche übersichtlicher zu gestalten und um dem Zeitgeist der Digitalisierung zu entsprechen.
Das Produktportfolio wurde im vergangenen Geschäftsjahr weiter angepasst, um den Kundenanforderungen auch zukünftig gerecht zu werden.

„3D Druck" sowie Digitalisierung in der technischen Orthopädie sind weitere Innovationen, die konsequent weiterentwickelt und vorangetrieben wurden.

Die neue Homepage und der kontinuierliche Ausbau des „Social Mediaauftritts" hat uns in der Wahrnehmung der Kunden einen neuen Anstrich gegeben und unsere Reichweite medial erhöht.

Sämtliche Verträge mit den Kostenträgern sind weiterhin aufrecht und unterlagen auch im vergangenen Jahr einer tariflichen Anpassung im Sinne der Inflationsabgeltung.

Wesentliche Ereignisse, die weder in der Bilanz noch in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt sind, sind nach dem Abschlussstichtag nicht eingetreten.

2. Bericht über die zukünftige Entwicklung und Risiken des Unternehmens

2.1. Zukünftige Entwicklung

An dieser Stelle zu erwähnen sei der andauernde Russland-Ukraine Konflikt, von dem der Europäische und damit auch der Österreichische Wirtschaftsraum generell betroffen ist. Es ist in Bezug darauf nicht mit Umsatzeinbußen zu rechnen, aber auf der Kostenseite besteht weiterhin eine Ungewissheit über die zukünftige Preisentwicklung in Hinblick auf Energie, den Transport sowie auf die Entwicklung der Einkaufspreise durch Ressourcenknappheit. Die Gefahr liegt darin begründet, gegebenenfalls geringere Margen und eine geschmälerte Ergebnisrechnung einzufahren. Gerade durch die nach wie vor bestehende Ressourcenknappheit auf den Weltmärkten gilt es, auf eine intensivere und längerfristige Lagerbewirtschaftung zu achten. Dies spiegelt sich unter anderem in dem Bemühen, Alternativherstellern/Herstellern ausfindig zu machen und den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen voranzutreiben.

Der Arbeitskräftemangel ist ein weiterer nicht zu unterschätzender Faktor. Befeuert durch den Abgang einiger langjähriger Mitarbeiter verschärft sich dadurch die Situation auch für uns. Pensionierungen und Neuorientierung nach der Corona-Pandemie bei Mitarbeitern stellen dabei die Hauptgründe für diese Abgänge dar, weshalb die Nachbesetzung mit neuen Mitarbeitern weiterhin in den Mittelpunkt der Bemühungen gerückt werden.

2.2. Forschung und Entwicklung

Eine eigene Forschungs- oder Entwicklungsabteilung ist nicht vorhanden und auch nicht geplant.

2.3. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren - Personal

Unsere MitarbeiterInnen werden wie bisher intern aber auch bei Schulungen und Seminaren extern aus- und weitergebildet. Die Lehrlinge im orthopädischen und kaufmännischen Bereich erfahren ihre Ausbildung zusätzlich in den jeweiligen Berufsschulen.

Wie jedes Jahr wurden auch im beschriebenen WJ wieder Lehrlinge im Bereich der Orthopädie/Rehatechnik und Verkauf (Medizinprodukteberater) aufgenommen, um sie auszubilden und an die Anforderungen des Berufslebens heranzuführen. Alle Lehrlinge haben ihre Prüfungen bestanden und keine der SchülerInnen wurde in der Berufsschule rückversetzt.

Für das kommende Jahr ist die Aufnahme und Ausbildung von weiteren 2 Lehrlingen im Bereich Orthopädie/Rehatechnik, 1 Lehrling im Bereich Orthopädische Schuhmacherei und von 11 Medizinprodukteberatern geplant.

Die fachliche Ausbildung unserer MitarbeiterInnen ist ein wichtiger Teil unserer strategischen Ausrichtung und dient dazu, den Generationenwechsel erfolgreich zu vollziehen.
Ein weiterer bedeutender Punkt für die Organisation ist und bleibt die Mitarbeiterführung und damit einhergehend die Mitarbeitermotivation, die einen fixen Bestandteil unseres täglichen Tuns einnimmt.

2.4. Allgemeiner Risikobericht (wesentliche Risiken und Ungewissheiten)

Nach wie vor ist als wesentliches langfristiges Risiko die angestrebte Leistungsreduzierung durch die Kostenträger und die verstärkte Präsenz einiger Internetanbieter zu nennen.

Weiterhin ermöglicht uns allerdings die steigende Lebenserwartung und die Bereitschaft der Konsumenten, für Gesundheit mehr private Mittel bereitzustellen die Kompensation etwaiger Leistungsreduzierungen durch die Kostenträger.

Die andauernden Kriege, das gebremste Wirtschaftswachstum, die hohe Inflation und die Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt haben aktuell keine wesentlichen Auswirkungen auf das Unternehmen und es besteht keine Unsicherheit in Bezug auf die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens.

Aufgrund des Barvermögens zum Bilanzstichtag in Höhe von TEUR 5.678 (VJ 5.416) und eines hohen einbringlichen Debitorenstandes besteht kein Liquiditätsrisiko.

Wien, am 13. November 2025

.....
Paul Bständig
Geschäftsführer

.....
Mag. Katharina Bständig-Clementschitsch
Geschäftsführerin

.....
Mag. Jürgen Jester
Geschäftsführer