

Kurzfassung

Geschäftsbericht 2016

der Galenica Gruppe und der Galenica AG





Januar

Apothekennetz

Mit elf neuen eigenen Apotheken erweitert Galenica Santé 2016 ihr Apothekennetz deutlich. Ende 2016 umfasst es rund 500 eigene und Partner-Apotheken.



Februar

Medizintechnik-Angebot

Das Medizintechnik-Angebot «Fokus» von Galexis, das zu Europreisen angeboten wird, wird 2016 um ein umfassendes Apothekenangebot erweitert, beispielsweise für das Impfen oder für den HerzCheck®.



März

Coop Vitality Apotheken

Der Verband der Hersteller für Arzneimittel, Medizin- und Gesundheitsprodukte in der Schweiz vergibt erstmals den «OTC Fachhandels Partner Award». Den 1. Platz erringen dabei die Coop Vitality Apotheken.



April

Veltassa®

VFMCPR reicht bei der Europäischen Arzneimittelagentur einen EU-Markt-zulassungsantrag für Veltassa® für die Behandlung von erhöhtem Kaliumspiegel im Blut ein.



Mai

Ferinject®

Die ESC-Richtlinien (European Society of Cardiology) 2016 empfehlen explizit Ferinject® zur Behandlung von Eisenmangel bei Patienten mit systolischer chronischer Herzinsuffizienz.



Juni

A-Derma

Galenica Santé lanciert die Dermokosmetikmarke A-Derma aus dem Hause Pierre Fabre. A-Derma ist exklusiv in allen Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken erhältlich.



Juli

Relypsa

Den Aktionären von Relypsa wird ein Kaufangebot unterbreitet. Die Akquisition erfolgt im September; ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Aufteilung der Galenica Gruppe.



August

Galexis Niederbipp

Die Erweiterungsarbeiten des Distributionszentrums in Niederbipp für zunächst zusätzliche 6'100 Artikel, ausbaubar auf 11'000 Artikel, laufen auf Hochtouren und werden Ende 2016 abgeschlossen.



September

Neue Partnerschaften

Vifor Pharma und VFMCPR gehen neue Partnerschaften ein, wie zum Beispiel mit OPKO Health, ChemoCentryx und dem Pfizer-Unternehmen Hospira.



Oktober

15 Jahre Winconcept

Winconcept feiert das 15-jährige Bestehen und bedankt sich bei den Kunden mit verschiedenen Aktivitäten; unter anderem mit einem Kundenanlass im Raum Bern Anfang Oktober.



November

Veltassa®

Die FDA genehmigt den Zulassungsantrag für die Indikationsanpassung bei Veltassa® und streicht den Warnhinweis betreffend der zeitlich versetzten Einnahme von Veltassa® und anderen oralen Medikamenten.



Dezember

Über CHF 1 Mrd. Umsatz

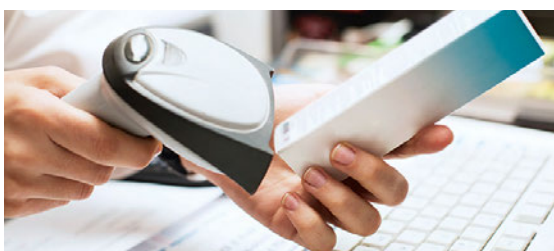
Mit einem Umsatz von CHF 1'167.0 Mio. überschreitet Vifor Pharma 2016 erstmals die Milliarden-Grenze.



Höherer Schutz dank Serialisierung

Mehr als eine Million Menschen sterben jedes Jahr an den Folgen von gefälschten Medikamenten. Vifor Pharma setzt sich aktiv für den Fälschungsschutz von Medikamenten ein und hat 2013 erfolgreich mit der Serialisierung von rezeptpflichtigen Medikamenten begonnen.

36



Höchste Sicherheit bei der Medikamentenabgabe

Die Sicherheit der Patienten steht für die Apotheken von Galenica Santé an erster Stelle. Dreh- und Angelpunkt ist ein ausgezeichnetes Qualitätsmanagementsystem, das die Mitarbeitenden in ihrer täglichen Arbeit unterstützt.

58

Information bezüglich der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Bis 2014 war der Nachhaltigkeitsbericht der Galenica Gruppe Bestandteil des Geschäftsberichts, aus Termingründen allerdings jeweils basierend auf provisorischen Daten, die per 31. Dezember hochgerechnet wurden.

Seit 2015 erscheint der Nachhaltigkeitsbericht jeweils im 2. Quartal des Folgejahres und beinhaltet die effektiven Daten per 31. Dezember. Entsprechend ist er nicht mehr Bestandteil des Geschäftsberichts und wird nur noch auf der Internetseite publiziert werden: www.galenica.com.

Im vorliegenden Geschäftsbericht 2016 finden Sie jedoch zwei Reportagen zu ausgewählten Nachhaltigkeitsthemen.

Geschäftsbericht 2016

Galenica Gruppe

4	Kennzahlen 2016
6	Statement des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten
8	2016 in Kürze
20	Vision, Mission, Werte und Strategie
24	Die Geschichte der Pharmazie
62	Corporate Governance
78	Vergütungsbericht
92	Mitarbeitende

Berichterstattung

26	Vifor Pharma: Vorwort des CEO
29	Vifor Pharma
40	Galenica Santé: Vorwort des CEO
44	Health & Beauty: Products & Brands und Retail
52	Services

Reportagen

36	Höherer Schutz dank Serialisierung
58	Höchste Sicherheit bei der Medikamentenabgabe

Jahresrechnung 2016

100	Galenica Gruppe (in Englisch) Der ausführliche Finanzteil ist unter www.galenica.com abrufbar
-----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Kennzahlen 2016

¹⁾ Die Kennzahlen sind pro Geschäftseinheit konsolidiert ohne Berücksichtigung von Corporate und Eliminationen

Nettoumsatz¹⁾

pro Geschäftseinheit
in Mio. CHF



- Vifor Pharma CHF 1'167.0 Mio.
- Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

Nettoumsatz

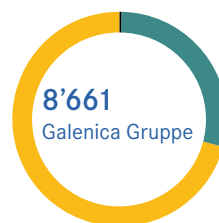
nach Regionen
in Mio. CHF



- Schweiz CHF 3'079.8 Mio.
- Amerika CHF 574.4 Mio.
- Europa CHF 334.9 Mio.
- Übrige Länder CHF 129.3 Mio.

Anzahl Mitarbeitende

Galenica Gruppe



- Galenica AG 43
- Vifor Pharma 2'487
- Galenica Santé 6'131

EBITDA¹⁾

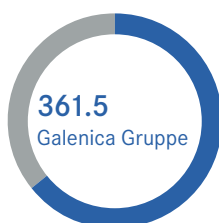
pro Geschäftseinheit
in Mio. CHF



- Vifor Pharma CHF 330.9 Mio.
- Galenica Santé CHF 177.8 Mio.

EBIT¹⁾

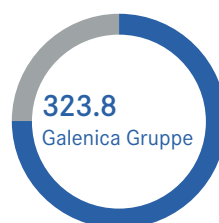
pro Geschäftseinheit
in Mio. CHF



- Vifor Pharma CHF 245.2 Mio.
- Galenica Santé CHF 136.0 Mio.

Reingewinn

Galenica Gruppe
in Mio. CHF

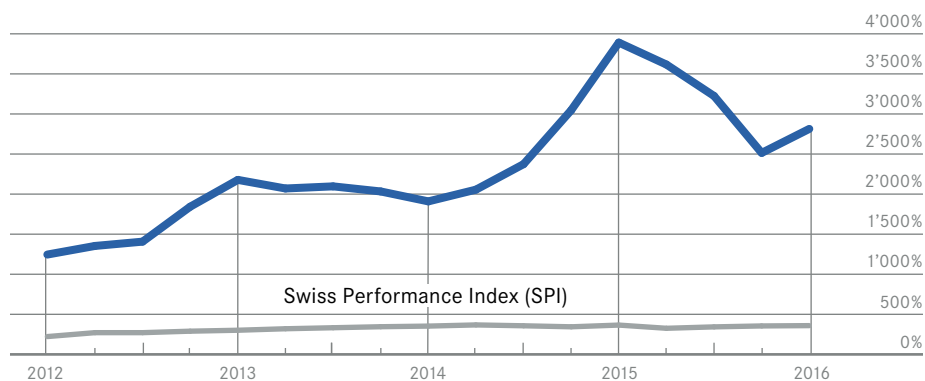


- Anteil Aktionäre der Galenica AG CHF 243.6 Mio.
- Anteil Minderheiten CHF 80.2 Mio.

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung
Nettoumsatz	4'118.4	3'791.6	+8.6%
EBITDA	489.1	537.4	-9.0%
in % vom Nettoumsatz	11.9%	14.2%	
EBIT	361.5	450.8	-19.8%
in % vom Nettoumsatz	8.8%	11.9%	
Reingewinn	323.8	370.0	-12.5%
- Anteil Aktionäre der Galenica AG	243.6	301.1	-19.1%
- Anteil Minderheiten	80.2	68.9	+16.2%
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen ¹⁾	304.6	368.6	-17.4%
Investitionen in Forschung & Entwicklung	127.1	88.8	+43.1%
Personalbestand am Bilanzstichtag in Vollzeitstellen (FTE)	7'107	6'421	+10.7%
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit (Cashflow)	257.9	522.2	-50.6%
Bilanzsumme	5'431.5	3'640.0	+49.2%
Eigenkapital	2'301.0	1'976.2	+16.4%
Eigenkapitalquote	42.4%	54.3%	
Nettoverschuldung	1'733.5	159.1	
Gearing	75.3%	8.1%	

¹⁾ Inklusive Upfront- und Milestonezahlungen aus Lizenzvereinbarungen von CHF 218.6 Mio. (Vorjahr: CHF 290.4 Mio.)

Aktienkursentwicklung in Prozent



+23%

Aktienrendite pro Jahr von 1995
(Beginn der Transformationsstrategie)
bis 2016

+2'900%

kumuliertes Wachstum des Aktienkurses
von 1995 (Beginn der Transformationsstrategie)
bis 2016

Aktieninformationen

in CHF	2016	2015
Börsenkurs am Bilanzstichtag	1'149.00	1'574.00
Börsenkurs Jahreshöchst	1'585.00	1'617.00
Börsenkurs Jahrestiefst	956.50	696.00
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag in Millionen CHF	7'442.1	10'194.6
Gewinn pro Aktie ¹⁾	37.62	46.47
Gewinn pro Aktie (ohne Einfluss aus IAS 19) ¹⁾	39.68	47.67
Eigenkapital pro Aktie ¹⁾	328.00	290.02
Bruttodividende pro Aktie	20.00 ²⁾	18.00
Ausschüttungsquote ³⁾	53.2%	38.7%
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) ⁴⁾	30.54	33.87

¹⁾ Den Aktionären der Galenica AG zuzurechnen

²⁾ Gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 11. Mai 2017

³⁾ Bruttodividende in % des Gewinns pro Aktie

⁴⁾ Börsenkurs am Bilanzstichtag im Verhältnis zum Gewinn pro Aktie

20.00

Bruttodividende pro Aktie in CHF

53.2%

Ausschüttungsquote

37.62

Gewinn pro Aktie in CHF

Wir sind bereit!



Etienne Jornod
Exekutiver Verwaltungsratspräsident

Sehr geehrte Aktionärin, Sehr geehrter Aktionär, Sehr geehrte Damen und Herren

Das Jahr 2016 stellt ein weiteres entscheidendes Kapitel der Entwicklungsgeschichte der Galenica Gruppe dar: Zum 21. Mal in 21 Jahren stieg das Betriebsergebnis, bereinigt um die bedeutende Akquisition von Relypsa. Alle Aktivitäten haben sich schneller als ihre jeweiligen Märkte entwickelt.

Im Jahresverlauf sind grosse Herausforderungen aufgetaucht:

- das Management von Vifor Pharma musste verstärkt werden;
- für den Ankeraktionär Sprint (25.5% des Aktienkapitals) galt es, eine gute Ablösung sicherzustellen;
- die Akquisition der US-amerikanischen Firma Relypsa, die dank ihrer Präsenz und ihrer Produkte am US-Markt Vifor Pharma nun effektiv eine globale Reichweite verleiht; und schliesslich
- die Übernahme des Ärztgrossisten Pharmapool zur weiteren Optimierung der Marktabdeckung von Galenica Santé.

Diese Herausforderungen wurden zu unserer grossen Zufriedenheit gemeistert: einmal mehr ein Beweis für den Unternehmmergeist und die Effizienz, zu der die Galenica Gruppe fähig ist. Die Gruppe ist nun bereit für die Aufteilung in zwei unabhängige börsennotierte Unternehmen mit eigenständigen Strategien, Projekten, Kompetenzen und Stärken wie die nachfolgenden Kurzprofile zeigen:

+13.5%

Gewinnsteigerung vor Abzug von Minderheiten (auf vergleichbarer Basis ohne negativen Einfluss von Relypsa und IAS 19)

+2'900%

kumuliertes Wachstum des Aktienkurses von 1995 (Beginn der Transformationsstrategie) bis 2016

Vifor Pharma

Der weltweite Marktführer bei Eisentherapien hat sich ein erstklassiges Produkt- und Projektportfolio zugelegt:

- Produkte und Bereiche mit einem Wachstumspotenzial von je über einer Milliarde Schweizer Franken in den nächsten Jahren:
 - Ferinject®/Injectafer® hat bereits CHF 500 Mio. (+44 %) Jahresumsatz (IMS) überschritten
 - Veltassa®
 - Das Unternehmen Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma mit den Produkten Mircera®, Retacrit™, Velphoro® usw.
- Überaus attraktive Projekte mit Patentschutz bis mindestens 2028 bzw. 2034 oder noch später:
 - CCX168 und
 - CCX140, beide vom US-Unternehmen ChemoCentryx einlizenziert
 - RAYALDEE® der US-amerikanischen Firma Opko Health
- Ein bekanntes Produktsortiment, das im jeweiligen Bereich führend ist: Venofer®, Maltofer®, Uro-Vaxom®, Broncho-Vaxom®, Doxium® usw.

Galenica Santé

Als Partner par excellence im Schweizer Gesundheitsmarkt hat Galenica Santé in all ihren Aktivitäten eine Führungsrolle inne:

- Products & Brands: bei den OTC-Medikamenten und Pflegeprodukten;
- Retail: bezüglich der Anzahl Verkaufspunkte in allen Regionen der Schweiz und
- Services: aufgrund höchst leistungsfähiger Technologien und Investitionen.

Seit über zwei Jahrzehnten behauptet sich Galenica Santé sehr geschickt im Markt. Dank dem ist es ihr gelungen, harmonisch und synergetisch mit den verschiedenen Akteuren und Kunden zusammenzuarbeiten, und sie zählt bei jedem von ihnen als Nummer eins, etwa bei:

- Apothekern, Ärzten, Drogisten;
- Pharmabranche, Spitälern, Heimen;
- Konsumenten und Patienten, sei es über den Zugang und die Versorgung durch die eigenen Apothekennetze, per Postversand oder über die Betreuung zu Hause.

Die beiden Unternehmen unterscheiden sich auch bezüglich ihrer Möglichkeiten, Wertschöpfung zu generieren sowie aufgrund ihrer spezifischen Geschäftsmodelle und der Kooperationen mit führenden Unternehmen in ihrer jeweiligen Branche. So arbeitet Vifor Pharma mit Fresenius Medical Care und Galenica Santé mit Coop zusammen.

Mit ihren jeweils eigenen Identitäten richten sich Galenica Santé und Vifor Pharma an Aktionäre mit unterschiedlichen Ansprüchen bezüglich Performance; Qualität wird indes von beiden verlangt: das heisst für die einen eine kontinuierliche Entwicklung mit attraktiver Dividendenpolitik, für die anderen ein starkes Wachstum mit einer hohen Marge.

Die beiden Unternehmen wurden von erstklassigen Führungskräften und Teams aufgebaut, denen ich im Namen des Verwaltungsrats und auch in Ihrem Namen, geschätzte Aktionärin, geschätzter Aktionär, für ihr aussergewöhnliches Engagement danke. Ich bin sicher, dass Sie mir diese Freiheit erlauben.

Bern, 14. März 2017



Etienne Jornod
Exekutiver Verwaltungsratspräsident

2016 in Kürze

Operativer und finanzieller Lagebericht



Galenica Gruppe

Höhepunkte 2016

2016 wurden die Vorbereitungen für die geplante **Aufteilung der Gruppe** weiter vorangetrieben. Die Leistungsausweise 2016 sowie neue abgeschlossene Vereinbarungen haben die beiden Geschäftseinheiten Vifor Pharma und Galenica Santé weiter gestärkt. Beide sind bereit, sich in Zukunft als eigenständige Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln.

Vifor Pharma überschreitet 2016 erstmals die Milliarden-Umsatzgrenze. Mit der Übernahme des US-Pharmaunternehmens Relypsa wurde eine bedeutende Investition zur Intensivierung des globalen Geschäfts von Vifor Pharma getätigt. Infolge dieser Übernahme kann Vifor Pharma nun auf einer voll integrierten kommerziellen Organisation im wichtigen kardioerenalen US-Markt aufbauen und dabei ihr umfangreiches und wachsendes Portfolio an pharmazeutischen Spezialitäten nutzen.

Galenica Santé ist mit Innovationen und neuen Kunden weiter gewachsen. Zur erfolgreichen Entwicklung haben alle Geschäftsbereiche beigetragen, zum Beispiel mit dem Ausbau des Apothekennetzwerks, innovativen neuen Angeboten und dem Gewinn neuer Kunden.

Geschäftseinheiten

Vifor Pharma

Galenica Santé

- Geschäftsbereiche
- Products & Brands
 - Retail
 - Services

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 4'118.4 Mio.
- EBITDA: CHF 489.1 Mio.
- EBIT: CHF 361.5 Mio.
- Reingewinn: CHF 323.8 Mio.
- Mitarbeitende: 8'661 (7'107 Vollzeitstellen)

Die **Galenica Gruppe** erwirtschaftete 2016 einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 4'118.4 Mio. (+8.6%).

Die Akquisition des US-Unternehmens Relypsa beeinflussten die Resultate der Gruppe negativ, so dass sie in der Folge rückläufig ausfielen. Das konsolidierte Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) ging um 9.0% auf CHF 489.1 Mio. zurück, das Betriebsergebnis (EBIT) um 19.8% auf CHF 361.5 Mio. sowie der Gewinn vor Abzug von Minderheiten um 12.5% auf CHF 323.8 Mio. und der Gewinn nach Abzug von Minderheiten um 19.1% auf CHF 243.6 Mio. Die erwähnte Akquisition von Relypsa reduzierte den EBITDA um CHF 103.4 Mio., den EBIT um CHF 129.4 Mio. und den Gewinn vor und nach Abzug von Minderheiten um CHF 91.6 Mio.

Auf vergleichbarer Basis, ohne negativen Einfluss aus IAS 19 sowie der Akquisition von Relypsa, erhöhte sich der EBITDA um 11.4%, der EBIT um 10.2% sowie der Gewinn vor Abzug von Minderheiten um 13.5% und der Gewinn nach Abzug von Minderheiten um 12.9%. IAS 19 reduzierte 2016 den EBITDA und EBIT mit CHF 16.0 Mio. und den Reingewinn vor und nach Abzug von Minderheiten um CHF 13.4 Mio. Die Effekte

aus IAS 19 betreffen nur das konsolidierte Gruppenergebnis, jedoch nicht die Ergebnisse der Geschäftsbereiche.

Mit CHF 127.1 Mio. (Vorjahr: CHF 88.8 Mio.) investierte Galenica weiter in Forschung und Entwicklung. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Güter beliefen sich auf CHF 304.6 Mio. (Vorjahr: CHF 368.6 Mio.).

Ausblick 2017

Im Rahmen der Prüfung verschiedener Varianten, wie die Aufteilung der Galenica Gruppe erfolgen könnte, liegt der Fokus der laufenden Vorbereitungsarbeiten auf einem Börsengang von Galenica Santé mittels öffentlicher Aktienplatzierung (IPO). Galenica geht weiterhin davon aus, dass die Aufteilung der Gruppe spätestens Ende 2017 abgeschlossen sein wird unter der Voraussetzung, dass das wirtschaftliche Umfeld bis dahin stabil bleibt.

Sondereffekte 2016

in Mio. CHF	Galenica Gruppe		Einfluss Relypsa	Einfluss IAS 19	Galenica Gruppe ¹⁾ ohne Relypsa und IAS 19	
EBITDA	489.1	-9.0%	-103.4	-16.0	608.5	+11.4%
EBIT	361.5	-19.8%	-129.4	-16.0	506.9	+10.2%
Gewinn						
– vor Abzug von Minderheiten	323.8	-12.5%	-91.6	-13.4	428.8	+13.5%
– nach Abzug von Minderheiten	243.6	-19.1%	-91.6	-13.4	348.6	+12.9%

¹⁾ Auf vergleichbarer Basis

Geschäftseinheit

Vifor Pharma



Vifor Pharma

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 1'167.0 Mio.
- EBITDA: CHF 330.9 Mio.
- EBIT: CHF 245.2 Mio.
- ROS: 21.0 %
- Investitionen: CHF 269.6 Mio.
- Mitarbeitende: 2'487 (2'410 Vollzeitstellen)

Nettoumsatz

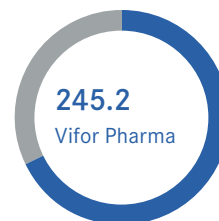
in Mio. CHF



Galenica Gruppe CHF 4'118.4 Mio.

EBIT

in Mio. CHF



Galenica Gruppe CHF 361.5 Mio.

39.3 %

Steigerung Umsatz Ferinject®/
Injectafer®

Ein eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen werden

Vifor Pharma ist ein spezialisiertes, international tätiges Pharmaunternehmen, das eigene pharmazeutische Spezialitäten erforscht, entwickelt, produziert und vermarktet. Das Unternehmen konzentriert sich auf drei Ausrichtungen: Eisenmangel mit und ohne Anämie, Nephrologie – in Partnerschaft mit Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma – und durch die Einlizenzierung von Patiomer (US Markenname: Veltassa®) 2015 und der anschließenden Akquisition von Relypsa 2016 auch im Bereich der kardierenalen Therapien.

Tätigkeit

Vifor Pharma ist mit den Eisenersatzpräparaten Ferinject®/Injectafer®, Venofer® und Maltofer® weltweit führend bei Medikamenten zur Behandlung von Eisenmangel, einem global weitverbreiteten Leiden. Ergänzt wird das Portfolio durch Velphoro®, ein von Vifor Pharma entwickeltes Arzneimittel zur wirksamen Kontrolle des Serum-Phosphatspiegels bei dialysepflichtigen Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz. Relypsa ist ein Biopharmaunternehmen mit Sitz in den USA, das sich auf die Entdeckung, Entwicklung und Vermarktung polymerer Medikamente für Patienten mit oftmals nicht bekannten oder unzureichend behandelten Erkrankungen, die über den Gastrointestinaltrakt behandelt werden können, konzentriert. 2016 wurde Relypsa zu einem Unternehmen von

Vifor Pharma. Das erste Produkt von Relypsa ist Veltassa® zur Behandlung von Hyperkaliämie. Es ist das erste Medikament für Patienten mit erhöhtem Kaliumspiegel im Blut, das seit mehr als 50 Jahren zugelassen worden ist. Für den raschen und direkten Zugang zu den internationalen Märkten arbeitet Vifor Pharma sowohl mit eigenen Vertriebsgesellschaften als auch mit Partnern zusammen. Die immunstimulierenden Produkte Broncho-Vaxom® und Uro-Vaxom® ergänzen das Portfolio von Vifor Pharma und bieten Expansionspotenzial.

Höhepunkte 2016

- Vifor Pharma bestätigte ihre globale Führungsposition bei Eisenpräparaten und sorgte gleichzeitig für eine Marktexpansion.
- Das US-amerikanische Biopharmunternehmen Relypsa wurde akquiriert und in Vifor Pharma integriert, wodurch das Produktportfolio von

Vifor Pharma dank der globalen Rechte von Veltassa® (US Markenname), ein Kaliumbinder zur Behandlung von Hyperkaliämie, weiter gestärkt wurde.

- Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma (VFMCRP), das gemeinsame Unternehmen mit Fresenius Medical Care, festigte seine Position als führender Akteur im Bereich der Nephrologie.

Ausblick 2017

- Vifor Pharma nach dem Börsengang von Galenica Santé als eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen etablieren.
- Die weltweite Präsenz von Vifor Pharma verbessern und gleichzeitig ihren Schweizer Wurzeln treu bleiben.
- Das Vertrauen privater und institutioneller Aktionäre weiter steigern.
- Den Eisenmarkt insbesondere in den USA durch weitere Aufklärungsarbeit im Bereich des Eisenmangels ausbauen.

- Die Position von VFMCRP als führender Akteur in der Nephrologie in enger Zusammenarbeit mit unserem Partner Fresenius Medical Care stärken.
- Bündelung der kommerziellen Ressourcen und der in ihrer Klasse führenden kardiorenenale Produkte von Vifor Pharma, Relypsa und VFMCRP um dadurch ein wichtiger Anbieter zu werden.

Unternehmen

- Vifor Pharma AG, www.viforpharma.com
- Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma AG
- Relypsa Inc., www.relypsa.com
- OM Pharma SA, www.viforpharma.com

Die ausführliche Berichterstattung über die Geschäftseinheit Vifor Pharma ist unter www.galenica.com abrufbar.

Geschäftsfelder von Vifor Pharma

Eisenmangel Therapien

- Fokus auf Eisenmangel mit oder ohne Anämie.
- Wichtigste Produkte: Ferinject®/Injectafer®, Venofer® und Maltofer®.
- Therapiebereiche: Hämodialyse, nichtdialysepflichtige chronische Nierenerkrankungen (ND-CKD; Non-Dialysis Chronic Kidney Disease), Kardiologie, Gastroenterologie, Onkologie, Gynäkologie und Geburtshilfe, Patientenblutmanagement, Frauengesundheit sowie Pädiatrie.
- Umfassendes klinisches und wissenschaftliches Entwicklungsprogramm vorhanden.

Nephrologie/VFMCRP

- Strategische Partnerschaft zwischen Galenica/Vifor Pharma und Fresenius Medical Care.
- Wichtigste Produkte: Velphoro®, ein kalziumfreier eisenbasierter Phosphatbinder zur besseren Kontrolle des Serum-Phosphatspiegels bei dialysepflichtigen erwachsenen Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz (CKD), Venofer® und Ferinject®/Injectafer® im Bereich der Prädialyse und Dialyse bei CKD-Patienten sowie Mircera® zur Behandlung von symptomatischer Anämie bei CKD-Patienten.

Kardiorenale Therapien/Relypsa

- 2016 wurde das US Unternehmen Relypsa akquiriert und in Vifor Pharma integriert, wodurch das Produktportfolio dank der globalen Rechte von Veltassa® weiter gestärkt wurde. Durch die Bündelung der kommerziellen Ressourcen und kardiorenenale Produkte von Vifor Pharma, Relypsa und VFMCRP entsteht ein wichtiger Anbieter.
- Wichtigstes Produkt: Veltassa®, ein oral zu verabreichender Kaliumbinder zur Behandlung von Hyperkaliämie. Veltassa® ist in den USA seit 2015 zugelassen. Die Zulassung für Patiomer orale Suspension in der EU wird 2017 erwartet.

Infektionskrankheiten/OTX

- Umfasst Medikamente unter anderem zur Behandlung von Ohrenkrankheiten, abdominaler Distension, chronisch obstruktiver Lungenerkrankung (COPD), Atemwegsinfektionen, Infektionen der unteren Harnwege, chronischer venöser Insuffizienz, diabetischer Retinopathie, Hämorrhoiden, Blutungsstörungen oder starken Menstruationsblutungen.
- Wichtigste Produkte: Broncho-Vaxom®, Uro-Vaxom®, Doxium®, Dicynone®, Otagan® und Aero-OM®.



Geschäftseinheit

Galenica Santé

Segment

Health & Beauty

Geschäftsbereiche Products & Brands und Retail

Segment Health & Beauty

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 1'437.0 Mio.
- EBITDA: CHF 118.7 Mio.
- EBIT: CHF 96.2 Mio.
- ROS: 6.7%
- Investitionen: CHF 14.9 Mio.
- Mitarbeitende: 4'637 (3'423 Vollzeitstellen)
- Davon:
 - Products & Brands: 107 (93 Vollzeitstellen)
 - Retail: 4'530 (3'330 Vollzeitstellen)

Nettoumsatz

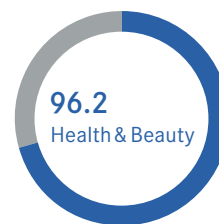
in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

EBIT

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 136.0 Mio.

Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden

Galenica Santé verfügt über das grösste Apothekennetz der Schweiz und damit über ein ausgezeichnetes Vertriebsnetz für die starken Eigenmarken ebenso wie für die Produkte ihrer Geschäftspartner. Strategisch sollen die führende Position in den Bereichen Schmerzbekämpfung, Husten, Erkältung und Atemwegserkrankungen gestärkt und die Marktsegmente Kosmetik und Schönheit erweitert werden. Das Seg-

ment Health & Beauty, das die Geschäftsbereiche Products & Brands und Retail umfasst, steigerte den Nettoumsatz 2016 um 3.1% auf CHF 1'437.0 Mio. Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um 7.2% auf CHF 96.2 Mio. Die Umsatzrentabilität (ROS) erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr auf 6.7%. Die Investitionen beliefen sich 2016 auf CHF 14.9 Mio. (Vorjahr: CHF 17.7 Mio.).

+7.2%

EBIT-Wachstum

Products & Brands

Strategie

Mit dem grössten Apothekennetz der Schweiz bietet Galenica Santé ein einzigartiges Potenzial für den Verkauf starker Marken. Rund 500 eigene Apotheken, Coop Vitality Apotheken sowie Amavita und Winconcept-Partnerapotheken an besten Standorten, an denen täglich über 100'000 Kunden bedient werden, stellen eine einmalige und attraktive Vertriebsstruktur für Drittmarken dar. Das Ziel des Geschäftsbereichs Products & Brands mit seiner aktuell führenden Position in den Bereichen Schmerzen, Husten, Erkältungen und Atemwegserkrankungen ist es, dieses Potenzial besser zu nutzen, indem die Nähe zum Konsumenten erhöht wird und wichtige Erkenntnisse erlangt werden, um auf die unterschiedlichen Kundenwünsche spezifisch eingehen zu können.

Tätigkeit

Der Geschäftsbereich Products & Brands verfügt über das Unternehmen Vifor Consumer Health über ein Portfolio aus starken Marken wie Perskindol®, Anti-Brumm®, Algifor® und Triofan®. Als Dienstleistungserbringer für Eigenmarken und kommerzielle Produkte lanciert und vertreibt der Geschäftsbereich auch pharmazeutische und parapharmazeutische Produkte.

Höhepunkte 2016

In der Schweiz hat Vifor Consumer Health das Gesamtwachstum des stabilen Markts (IMS Health 2016) klar übertroffen.

Im Berichtszeitraum gelang es Vifor Consumer Health erneut, ihre Produktpalette durch den Abschluss von Vereinbarungen mit etablierten Herstellern von Markenprodukten zu erweitern. Unter anderem übernahm sie den Exklusivvertrieb für die A-Derma-Produkte des französischen Dermokosmetika-Unternehmens Pierre Fabre. Dessen Produkte sind von den Kunden sehr gut aufgenommen worden. Ferner wurde ein Vertrag mit der französischen Alès Groupe unterzeichnet, in dessen Rahmen Anfang 2017 der Exklusivvertrieb der Hautpflegemarke Lierac und der Haarpflegemarke Phyto in der Schweiz aufgenommen wurde.

Algifor®, Marktführer bei den Schmerzmitteln in der Schweiz, erzielte im Berichtszeitraum eine überdurchschnittliche Performance, und die neu eingeführten Algifor® Liquid capsules 400 mg Ibuprofen wurden am Markt gut aufgenommen. Die Umsätze des marktführenden Insektenschutzmittels Anti-Brumm® stiegen sowohl national als auch international deutlich an, wobei die Führungsposition in Deutschland gestärkt werden konnte.

Ausblick 2017

Der Schweizer Markt für Consumer-Health-care- und Selbstmedikationsprodukte wird sich voraussichtlich positiv entwickeln.

Products & Brands beabsichtigt die Fortführung ihrer bereits bewährten Strategie: Stärkung des Gesundheitsgeschäfts am Schweizer OTC-Markt; Einführung von Produkten durch neue Partnerschaften (insbesondere Kosmetik- und Schönheitsprodukte); und Stimulation der Exportumsätze mit ausgewählten Produkten.

Die Neueinführung von Produkten wird das Wachstum bestehender Marken unterstützen und das Portfolio in neuen Kategorien stärken.

Unternehmen

- Vifor Consumer Health AG, www.viforconsumerhealth.ch
- G-Pharma AG

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 89.3 Mio.
- Mitarbeitende: 107 (93 Vollzeitstellen)

Die ausführliche Berichterstattung über den Geschäftsbereich Products & Brands ist unter www.galenica.com abrufbar.

Die Unternehmen des Geschäftsbereichs Products & Brands

Vifor Consumer Health

- Vermarktung von rezeptfreien Medikamenten (OTC; Over-the-counter-Produkte), die von Vifor Consumer Health entwickelt, unter Lizenz verkauft oder für Dritte vertrieben werden.
- Hat mit Schlüsselmarken wie Algifor®, Triofan®, Perskindol® und Anti-Brumm® eine jeweils führende Position auf dem Schweizer Heimmarkt inne.

G-Pharma

- Lancierung und Vertrieb von Consumer-Healthcare-Produkten für Eigenmarken von Retail.

Über
60

Produktmarken unter dem Dach von
Vifor Consumer Health

Retail

Strategie: Schlanke und bewegliche Organisation

Der Geschäftsbereich Retail führt das grösste Schweizer Apothekennetz. In einem sich rasch verändernden Pharmamarkt Schweiz will er die Zukunft aktiv mitgestalten und fokussiert auf die Entwicklung, Förderung und Führung starker Apothekennetze. Mit seinen Apothekenformaten ist Retail einer der wichtigsten Partner für die verschiedenen Akteure im Gesundheitsmarkt. Neue Angebote, wie beispielsweise die Grippeimpfung ohne ärztliches Rezept in der Apotheke, unterstreichen die hohe Serviceorientierung gegenüber Kunden.

Tätigkeit

Das Apothekennetz von Retail ist per 31. Dezember 2016 mit 329 eigenen und 167 Partnerapotheken das grösste in der Schweiz. Das Netz umfasst die Apotheken von **Amavita** und **Sun Store**, welche Retail selbst führt, die Amavita Partnerapotheken, die in einem Franchise-Konzept integriert sind, und die im Joint Venture mit Coop betriebenen **Coop Vitality** Apotheken. Die Spezialapotheke **MediService** ist auf die spezifische Betreuung zu Hause von Menschen mit chronischen Krankheiten ausgerichtet. Unter dem Label Feelgood's treten selbständige Apotheken auf, für die das Unternehmen **Winconcept** Dienstleistungen und Marketingkonzepte anbietet.

Höhepunkte 2016

Nachdem bereits 2015 alle Sun Store Apotheken komplett auf die Direktfakturierung an die Krankenkassen umgestellt haben, folgten 2016 sämtliche Amavita Apotheken. Dank der Plattform TriaFact® und dem direkten Austausch zwischen Apotheke und Krankenkasse werden die Kosten für die Rechnungsverarbeitung reduziert und die Datenqualität erhöht.

Mit dem Auftritt auf der Online-Plattform Siroop wurde das elektronische Angebot erweitert. Via Webshops von Sun Store, Amavita und Coop Vitality stehen den Kunden die Gesundheits- und Schönheitsprodukte jederzeit zur Verfügung.

Unterwegs sind per Amavita-App Informationen zu Aktionen und Gesundheitstipps abrufbar.

Ein weiterer Schritt Richtung eHealth wurde mit dem Pilotprojekt «Rezept-Upload» an einem Sun Store Standort in Lausanne erreicht. Neu können die Kunden den Scan eines Rezepts auf eine Plattform hochladen und elektronisch an eine Apotheke ihrer Wahl senden. Die Apotheke erhält dann eine E-Mail mit dem Rezept und kann dieses bereits vorbereiten. Damit wird die Wartezeit bei der Abholung vor Ort auf ein Minimum verkürzt. Die Dienstleistung wird mittlerweile in allen Apotheken von Sun Store, Coop Vitality und Amavita angeboten.

Rund
500

eigene und Partnerapotheken umfasst
das Apothekennetz von Retail

Im Oktober 2016 veröffentlichte der Bundesrat einen Bericht, wonach neu die Apotheken und nicht nur der Hausarzt der Bevölkerung einen «einfachen und niederschweligen Zugang» zu medizinischen Leistungen ermöglichen sollen. Auch in der Gesundheitsprävention und bei der Behandlung von chronisch Kranken soll den Apotheken eine Schlüsselrolle zukommen. Die Aufwertung der Apotheken als erste Anlaufstelle für kleinere Leiden ist zu begrüssen, die weitere Entwicklung und verbindliche Entscheide gilt es abzuwarten.

Die Nachfrage von unabhängigen Apotheken nach Process One, einem Qualitätsmanagementsystem, das sie in ihrer Planung unterstützt, ohne zusätzlichen Administrationsaufwand zu generieren, blieb hoch.

Ausblick: Wachstum aus eigener Kraft und durch Effizienzsteigerung

Der Geschäftsbereich Retail hält an seiner bisherigen Strategie fest. Wachstum soll aus eigener Kraft erreicht werden, zum Beispiel mit neuen Angeboten und Dienstleistungen, sowie durch gezielte Akquisitionen und Neueröffnungen. Gleichzeitig soll die Effizienz verbessert werden, indem Prozesse vereinfacht und vereinheitlicht werden. Die konsequente Einführung der Apothekensoftware TriaPharm® ist ein Beispiel dafür. Einheitliche Plattformen erleichtern die Zusammenarbeit im gemeinsamen Back-Office der Apothekenformate und schaffen damit Mehrwert für alle. Entsprechende Massnahmen unterstützen auch die Bestrebungen, den Spielraum für zukünftige Preissenkungsmassnahmen zu erhalten.

Unternehmen und Apothekenformate

- GaleniCare Management AG, www.galenicare.com
- Amavita Apotheken, www.amavita.com
- Sun Store SA, www.sunstore.ch
- MediService AG, www.mediservice.ch
- Winconcept AG, www.winconcept.ch
- Coop Vitality AG¹⁾, www.coopvitality.ch

¹⁾ Konsolidiert at equity

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 1'348.6 Mio.
- Mitarbeitende: 4'530 (3'330 Vollzeitstellen)

Die ausführliche Berichterstattung über den Geschäftsbereich Retail ist unter www.galenica.com abrufbar.

Die Apothekenformate des Geschäftsbereichs Retail

Amavita

- Grösstes Apothekennetz der Schweiz.
- Gegründet und geführt von GaleniCare.
- Sortimentsschwerpunkte: Verschreibungspflichtige und nichtverschreibungspflichtige Medikamente sowie Schönheitsprodukte.
- Verkaufspunkte an attraktiven Publikums-lagen.
- Starke Kundenorientierung (Mitarbeiter-schulung, Services, Eigenmarken).

Sun Store

- Erste Apothekenkette der Schweiz, gehört seit 2009 zu Galenica, unter Führung von GaleniCare.
- Sortimentsschwerpunkte: Nichtverschreibungspflichtige Medikamente, Schönheit, Wellness und Gesundheit.
- Überdurchschnittlich grosse Verkaufsflächen an Orten mit hoher Kundenfrequenz wie Einkaufszentren.

Coop Vitality

- Joint Venture von Coop und Galenica.
- Vertreten im Umfeld von grösseren Coop Einkaufszentren.
- Umfassendes Sortiment in den Bereichen Gesundheit, Prävention und Schönheit mit professioneller Beratung und weiteren Dienstleistungen.

MediService

- Spezialapotheke für die Betreuung von Patienten mit chronischen Erkrankungen.
- Therapiebegleitangebot Pharma und Home Care für die Betreuung von Langzeitpatienten zu Hause, bestehend aus fachlicher Betreuung und Medikamentendirekt-lieferung.

Winconcept

- Dienstleistungsunternehmen für selbständige und unabhängige Apotheken.
- Marktauftritt unter dem Label «Feelgood's».
- Entwickelt für Mitglieder Management- und Marketingkonzepte mit den Schwerpunkten Kommunikation und Qualität.

Geschäftseinheit

Galenica Santé

Segment

Services

Geschäftsbereich Services

Segment Services

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 2'328.9 Mio.
- EBITDA: CHF 61.7 Mio.
- EBIT: CHF 41.4 Mio.
- ROS: 1.8%
- Investitionen: CHF 20.2 Mio.
- Mitarbeitende: 1'494 (1'234 Vollzeitstellen)

Nettoumsatz

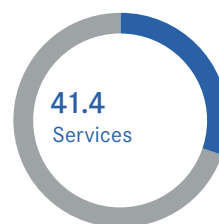
in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

EBIT

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 136.0 Mio.

Dynamisches Umsatzwachstum

Das Segment Services hat 2016 sowohl beim Geschäftsvolumen zugelegt als auch bei der Profitabilität. Der Nettoumsatz stieg um 3.8% auf CHF 2'328.9 Mio. und das Betriebsergebnis (EBIT) sogar überproportional um 11.7% auf CHF 41.4 Mio. Die Umsatzrentabilität (ROS) konnte dabei weiter auf 1.8% gesteigert werden. Die im Vergleich zum Vorjahr schwächere Grippewelle wurde überkompensiert durch den Zugewinn

neuer Kunden und Sortimente, speziell im Kosmetikmarkt. Die zunehmende Regulierung, etwa die inzwischen verbindlichen EU-GDP-Richtlinien für die «Gute Vertriebspraxis von Humanarzneimitteln», verlangt nach umfassenden Lösungen. Dafür ist das Segment Services prädestiniert. Die Investitionen beliefen sich auf CHF 20.2 Mio. (Vorjahr: CHF 26.9 Mio.) und flossen unter anderem in die letzte Bauetappe der Erweiterung des Distributionszentrums in Niederbipp.

CHF
20.2 Mio.

Investitionen, unter anderem für den Erweiterungsbau in Niederbipp

Services

Strategie: Massgeschneiderte Lösungen

Der Geschäftsbereich Services spielt eine wichtige Rolle innerhalb der schweizerischen Medikamenten-Versorgungskette und erbringt schweizweit integrierte Dienstleistungen in der Gesundheitslogistik mit erprobten modularen Lösungen, die den Erfolg der Kunden fördern. Im Zentrum der Strategie stehen die Stärkung der Marktposition und die enge Zusammenarbeit mit sämtlichen Marktakteuren mit Fokus auf eine hohe Verfügbarkeit und die konsequente Nutzung von Synergien. Produkte des gesamten Gesundheitsmarkts lagern, versenden und über die Instrumente von HCI Solutions mit den notwendigen Stammdaten und Inhalten versehen: Das sind die integralen Lösungen der Zukunft.

Tätigkeit

Alloga bietet Pharma- und Healthcare-Unternehmen eine breite Palette spezialisierter Logistikdienstleistungen an (Prewholesale).

Als führende Pharmagrossisten (Wholesale) in der Schweiz gewährleisten **Galexis** und **Unione Farmaceutica Distribuzione** die flächendeckende Versorgung aller Partner im Gesundheitswesen. Die Unternehmen beliefern Apotheken, Ärzte, Drogerien und Spitäler mit über 80'000 referenzierbaren Gesundheitsprodukten.

Medifilm verpackt im Auftrag von Apotheken Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel individuell nach dem vorgesehenen Therapieplan für Dauer- und Langzeitpatienten (Verblistierung).

HCI Solutions entwickelt Managementgesamtlösungen für Apotheken sowie Werkzeuge zur sicheren Verwaltung, Kommunikation und Verteilung sensibler Gesundheitsdaten.

Höhepunkte 2016

Galexis hat die Erweiterung des Distributionszentrums in Niederbipp abgeschlossen. Das schafft mehr Lagerplatz, zunächst für zusätzliche 6'100 Artikel, ausbaubar auf 11'000 Artikel. Zudem ist damit die stündliche Durchsatzleistung auf 4'000 Behälter respektive um über 30% gestiegen.

Im Mai 2016 hat Galenica den Aktionären der Ärzte-Grossistin Pharmapool ein Übernahmeangebot unterbreitet. Bis zur Annahmefrist Ende August 2016 hatten 100% der Aktionäre der Pharmapool AG das Kaufangebot von Galexis angenommen. Ende Dezember 2016 hat auch die Wettbewerbskommission (WEKO) die Übernahme ohne Auflagen oder Bedingungen zugelassen. Die Akquisition von Pharmapool konnte damit Anfang Januar 2017 vollzogen werden und stärkt das Logistikgeschäft von Galenica Santé.

Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) hat sich 2016 im Heimmarkt Tessin gut behauptet. Auch die Spezialisierung auf Webshops für Drittkunden, ein Angebot für die ganze Schweiz, trägt Früchte.

Alloga hat mit einem Logistikpartner eine Lösung für den Postversand entwickelt. Damit hat Alloga die GDP-Konformität über alle Absatzkanäle sichergestellt.

Medifilm hat die Kapazitäten am bestehenden Standort erweitert und kann nun schweizweit bis zu 30'000 Patienten zu betreuen. Die bestehende Softwareplattform Mediproc ist für die Direktanbindung an Heime ausgerüstet worden.

HCI Solutions hat bei den mit TriaPharm® arbeitenden Apotheken mit der Direktfakturiering an die Krankenkassen eine hohe Prozessqualität bei gleichzeitig minimalen Kosten für die Erstellung der Abrechnung realisiert. Zudem sind die digitalen Impfdossiers in die Systeme von TriaMed® und TriaPharm® eingebunden worden. Im Dezember 2016 wurden die Rechte der Praxissoftware TriaMed® an Swisscom Health verkauft. Damit wird sich HCI Solutions künftig auf die Informationslogistik und Wissensdatenbanken sowie auf die Entwicklung von Softwaretools konzentrieren.

Ausblick 2017

Ab 2017 wird die Ablösung der bestehenden ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) von Alloga und Galexis eine hohe Priorität haben. Die Selektion des Softwareanbieters ist erfolgt, als Nächstes steht die Implementierung bei Alloga an.

Galexis will die ausgebaute Logistikplattform für die Erweiterung des Angebots nutzen, zum Beispiel für den schweizerischen Exklusivvertrieb von Kosmetika, für zusätzliche Medizinaltechnologie-Produkte für Apotheken und für neue Angebote in den Bereichen Homöopathie oder Chemikalien.

Alloga beabsichtigt, in die bauliche Infrastruktur am Standort Burgdorf zu investieren. Der Kühlraum soll erweitert und via «Direct Docking» direkt mit der An- und der Auslieferung verknüpft werden.

Unternehmen

- Alloga AG, www.alloga.ch
- Galexis AG, www.galexis.ch
- Unione Farmaceutica Distribuzione SA, www.unione.ch
- Medifilm AG, www.medifilm.ch
- HCI Solutions AG, www.hcisolutions.ch

Die ausführliche Berichterstattung über den Geschäftsbereich Services ist unter www.galenica.com abrufbar.

Die Unternehmen des Geschäftsbereichs Services

Galexis	Unione Farmaceutica Distribuzione	Alloga	Medifilm	HCI Solutions
<ul style="list-style-type: none"> - Marktführerin in der Schweizer Gesundheitslogistik. - Distributionszentren in Niederbipp und Lausanne-Ecublens. - Umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot. - Beliefert Apotheken, Arztpraxen, Drogerien, Heime und Spitäler. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bedeutendste und einzige Medikamentengrossistin mit Vollsortiment im Tessin. - Distributionszentrum in Barbengo-Lugano mit starker regionaler Verankerung. - Beliefert Apotheken, Drogerien, Heime und Spitäler. 	<ul style="list-style-type: none"> - Grösstes Schweizer Prewholesale-Unternehmen. - Logistikzentrum in Burgdorf. - Modular aufgebauter, prozessgesteuerter Vollservice über die gesamte Lieferkette. - Übernimmt logistische Dienstleistungen als Partnerin der Pharma- und Gesundheitsindustrie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Schweizer Pionier im Bereich der patientenindividuellen Verblisterung von Medikamenten mit Grosshandels- und Herstellungsbewilligung. - Betreut als Kunden Apotheken und pharmazeutisch betreute Heime. 	<ul style="list-style-type: none"> - TriaMed^{®1)} und TriaPharm[®] umfassende Datenbanken. - Entwicklung von Managementgesamtlösungen für Apotheken sowie Werkzeuge zur sicheren Verwaltung, Kommunikation und Verteilung sensibler Gesundheitsdaten.

¹⁾ Rechte Ende 2016 an Swisscom Health verkauft



Alloga gehört zu den führenden Logistikdienstleistern im Schweizer Gesundheitsmarkt. Dahinter steht ein modular aufgebauter, prozessgesteuerter Full Service über die gesamte Lieferkette.

Vision, Mission, Werte und Strategie



Unsere Vision

Dank unserer Kompetenz im Gesundheitsmarkt sind wir mit unseren Aktivitäten ein führender Partner im Gesundheitswesen.

Als Gruppe repräsentieren wir ein diversifiziertes Healthcare-Unternehmen mit zwei Geschäftseinheiten: Vifor Pharma mit internationalen Pharmaaktivitäten und Galenica Santé mit Dienstleistungen primär für den Schweizer Gesundheitsmarkt.

Beide Geschäftseinheiten sind für sich selbstständig, erfolgreich und solide und weisen eine rentable Erfolgsbilanz aus. Sie entwickeln sich gezielt und mit Erfolg nachhaltig weiter, mit der Vision, als jeweils unabhängige, an der Börse kotierte Unternehmen zu bestehen.

Unsere Mission

Galenica Gruppe: Wir setzen uns täglich mit Leidenschaft für das Wohl von Patienten und die Bedürfnisse unserer Kunden ein und schaffen damit langfristig Mehrwert und Nutzen für Kunden, Patienten, Mitarbeitende, Aktionäre und Partner.

Vifor Pharma: Wir streben nach Spitzenleistungen in unseren Kerngebieten: Mit unseren führenden Eisentherapien und anderen Pharmaspezialitäten verbessern wir spürbar die Lebensqualität von Patienten auf der ganzen Welt und ermöglichen Dienstleistern im Gesundheitswesen, Krankheiten vorzubeugen und bestmöglich zu behandeln.

Galenica Santé: Wir wollen die erste Wahl sein für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden. Das ist unsere Ambition. Wir sind ein dynamisches Unternehmen, das mit Innovation den Schweizer Gesundheitsmarkt der Zukunft mitgestaltet, ein zuverlässiger, attraktiver Partner und Arbeitgeber ist und das bei überschaubaren Risiken eine verlässliche und attraktive Rendite anstrebt.

Unsere Schlüsselwerte

Unsere fünf Schlüsselwerte sind der Massstab für unser Tun und prägen tagtäglich unser Verhalten und unsere Entscheide. Sie tragen damit wesentlich zur Umsetzung der Strategie und der Ziele bei und sind ein zentrales Element für unseren Erfolg.

Eine Gruppe, zwei Strategien

Nachdem die Galenica Gruppe seit 1995 ihre Transformationsstrategie konsequent mit Erfolg umgesetzt hat, ist der Verwaltungsrat zur Überzeugung gelangt, dass die Gruppe bereit ist, sich auf eine neue Phase vorzubereiten. Mit dem Ziel, die unterschiedlichen Geschäftsmodelle von Vifor Pharma und Galenica Santé unter Berücksichtigung ihrer individuellen Wachstumsdynamik noch fokussierter weiterzuentwickeln, wurde im August 2014 eine neue Führungsstruktur mit zwei CEOs eingeführt. In der Folge wurden die Organisation der neuen Führungsstruktur angepasst und organisatorische Änderungen eingeführt.

Zwei unabhängige an der Börse kotierte Unternehmen

Im Mai 2016 gelangte der Verwaltungsrat zur Überzeugung, dass die Voraussetzungen mittlerweile gegeben waren, die Gruppe 2017 aufzuteilen, sofern das wirtschaftliche Umfeld stabil bleibt. Damit hat der Verwaltungsrat wesentliche Schritte eingeleitet, um optimale Voraussetzungen zu schaffen, damit sich die beiden Geschäftseinheiten Vifor Pharma und Galenica Santé fokussiert und nachhaltig weiterentwickeln können.

Vifor Pharma

Galenica hat in den vergangenen Jahren ihr Pharmageschäft sukzessive ausgebaut und bedeutende Investitionen in die Schaffung einer starken Struktur getätigt. Dank ihrem eigenen innovativen Produktportfolio, einem weltweiten Verkaufsnetz mit eigenen Filialen und Partnern und einer Organisation mit erstklassiger Pharmaexpertise ist Vifor Pharma heute weltweit führend im Bereich Eisenmangel und hat eine starke Marktposition in der Nephrologie und bei kardiorenalen Therapien.

Die fünf Schlüsselwerte von Galenica

Wir sind mit **Leidenschaft** dabei und handeln **unternehmerisch**.

Wir schaffen **Vertrauen** durch Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

Wir haben **Respekt** und wissen, dass wir **gemeinsam stärker** sind.

Rückblick

Vom Pharmalogistiker zum international tätigen Healthcare-Unternehmen

Galenica wurde 1927 von 16 Westschweizer Apothekern gegründet. Ihr Ziel war es, eine gemeinsame Einkaufszentrale aufzubauen. 1938 legte Galenica mit dem Aufbau eines wissenschaftlichen Dokumentationsdiensts die Basis für das heutige Informationsmanagement. Ab 1957 diversifizierte sich das Unternehmen ausserhalb seiner bestehenden Distributionsaktivitäten.

Aufgrund der sich rasch und grundlegend verändernden Marktverhältnisse erarbeitete die Unternehmensleitung 1995 eine neue Strategie, mit der Vision, Galenica zu einer Unternehmensgruppe im Gesundheitsmarkt zu entwickeln, die in der Schweiz entlang der gesamten Wertschöpfungskette tätig ist.

Deshalb weitete Galenica 1996 ihre Distributionsaktivitäten auf sämtliche Akteure im Markt aus (Apotheken, aber auch selbstdispensierende Ärzte, Drogerien und Spitäler), gründete Unternehmen im Bereich eHealth und legte im Jahr 2000 mit der Gründung von GaleniCare den Grundstein für ihre Apothekenketten.

Parallel dazu konzentrierte sich die Galenica Gruppe auf industrieller Ebene auf Nischen und begann eine internationale Expansion auf dem Gebiet der Eisenpräparate. Die entsprechenden Produkte wurden durch Forschungsteams überarbeitet und neu positioniert, sodass daraus die bewährten Marken Venofer® und Maltofer® wurden. Ergänzt wurde dieses Portfolio Ende 2007 mit der Lancierung von Ferinject®/Injectafer® sowie weiteren Produkten, darunter der neuartige Phosphatbinder Velphoro®. Mit den Akquisitionen des kanadischen Pharmaunternehmens Aspreva Pharmaceuticals (2008) und von OM Pharma (2009) sowie dem Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes entstand das heutige international tätige, vollintegrierte und spezialisierte Pharmaunternehmen Vifor Pharma mit seinem breiten Produktportfolio.

2010 gründeten Galenica und Fresenius Medical Care mit dem gemeinsamen Unternehmen Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma (VFMCRP) einen wachstumsstarken internationalen Akteur mit Fokus auf der Nephrologie. Das Unternehmen arbeitet partnerschaftlich mit Spezialkliniken, medizinischen Fachkräften, Kostenträgern und Patienten zusammen, um ihnen das umfassendste Portfolio an Nephrologieprodukten anzubieten.

2014 legte Galenica den Grundstein für die Schaffung zweier eigenständiger börsenkotierter Unternehmen: Galenica Santé und Vifor Pharma. Seither hat sich Vifor Pharma darauf konzentriert, durch die Ausweitung ihrer Führungsposition bei Eisenpräparaten ihre Organisation auf die Selbständigkeit vorzubereiten. Das Unternehmen hat zudem nichtorganische Wachstumsmöglichkeiten in verwandten Bereichen identifiziert und in diesem Zusammenhang exklusive Lizenzvereinbarungen mit mehreren hoch angesehenen Partnern abgeschlossen. Im September 2016 akquirierte Vifor Pharma Relypsa, ein Biopharmaunternehmen, das sich auf die Entdeckung, Entwicklung und Vermarktung polymerer Medikamente konzentriert. Durch diese Akquisition erhielt Vifor Pharma eine vollintegrierte kommerzielle Organisation in den USA. Die Zusammenführung der kommerziellen Ressourcen und der in ihrer Klasse führenden kardionalen Produkte von Vifor Pharma, Relypsa und VFMCRP verschafft Vifor Pharma eine gute Ausgangslage, um sich in ihren Kerntherapiebereichen als bedeutender Akteur auf dem US-Markt zu etablieren und dabei auf ihrem wachsenden Specialty Portfolio aufzubauen. Dies ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einem eigenständigen Specialty Pharmaunternehmen.

In den letzten Jahren lag der Fokus auf der Entwicklung und weltweiten Registrierung des intravenösen Eisenpräparats Ferinject® (Injectafer® in den USA) und des neuen Phosphatbinders Velphoro®. Ferinject® ist mittlerweile in über 70 Ländern auf dem Markt, seit Mitte 2013 als Injectafer® auch in den USA. Velphoro® wurde im März 2014 in den USA lanciert und erhielt im August 2014 die Zulassung für die EU-Länder. Das Produkt ist mittlerweile in über 20 Ländern auf dem Markt. Durch die Akquisition von Relypsa hat Vifor Pharma die vollständigen weltweiten Rechte an Veltassa® erhalten, einem wichtigen neuen Medikament gegen Hyperkaliämie. Zudem hat Vifor Pharma ihr Produktportfolio durch Lizenzvereinbarungen mit führenden Unternehmen wie Roche, Pfizer, Opko Health und ChemoCentryx weiter ausgebaut.

Ziel: Aufbau eines eigenständigen Specialty Pharmaunternehmens

Dank ihrer jüngsten soliden Ergebnisse und Fortschritte ist Vifor Pharma auf dem besten Weg, sich erfolgreich als eigenständiges Specialty Pharmaunternehmen mit einer unternehmerisch geprägten Kultur und einer klaren Strategie zu etablieren. Ihr einzigartiges Geschäftsmodell vereint pharmazeutisches Know-how mit innovativen Partnerschaften und einem nahen Zugang zu Patienten.

Vifor Pharma arbeitet nun daran, das Potenzial ihrer wichtigsten Wachstumstreiber Ferinject®/Injectafer® und Velphoro® voll auszuschöpfen und gleichzeitig eine konkurrenzfähige, fokussierte und flexible Organisation aufzubauen. Das organische Wachstum wurde durch die Einlizenzierung neuer Produkte und die Akquisition von Relypsa verstärkt. Das Unternehmen ist ideal positioniert, um seine Wachstums- und Zukunftschancen zu maximieren.

Galenica Santé

Galenica Santé hatte bisher die Rolle, als stabiler Pfeiler den Aufbau des Pharmageschäfts zu unterstützen. Galenica Santé verfügt über alle Voraussetzungen, sich zu einem eigenständigen börsenkotierten Unternehmen zu entwickeln. Zu ihrer nachhaltigen Entwicklung will sie eine noch aktivere und dynamischere Rolle im Markt einnehmen. Dazu wurde die Organisations- und Führungsstruktur per 1. September 2015 angepasst.

Strategie Galenica Santé:

Galenica Santé verfügt über ein einzigartiges Netzwerk im Schweizer Gesundheitsmarkt. Darauf aufbauend,

- führen wir das grösste Apothekennetz in der Schweiz und nutzen dieses konsequent für die besten Angebote;
- entwickeln und lancieren wir im Schweizer Markt neue und innovative Marken, Produkte und Dienstleistungen;
- nutzen wir konsequent die Synergien all unserer Aktivitäten;
- bilden und pflegen wir mit den verschiedenen Akteuren Partnerschaften und leisten damit einen wesentlichen Beitrag für ein gut funktionierendes Gesundheitswesen.

Basierend auf der Strategie von Galenica Santé übernehmen die Geschäftsbereiche Retail, Products& Brands und Services folgende Rollen:

Retail: Grösstes Apothekennetz mit den besten Angeboten

Retail bietet im schweizweit grössten Netz von lokal verankerten Apotheken wie auch online eine einzigartige Auswahl an Produkten und Dienstleistungen an.

In der Apotheke vor Ort stehen Beratung, Vertrauen und Kompetenz an erster Stelle, unterstützt durch die Fähigkeit, Trends mit Innovationen zu antizipieren.

Retail nutzt gezielt das Synergiepotential und richtet Systeme sowie Prozesse konsequent auf Qualität und Effizienz aus. Damit wird Mehrwert für das Unternehmen, die Kunden und die Partner geschaffen.

Products & Brands: Eigene und Partner-Marken und -Produkte

Products& Brands ist ein wesentlicher Wachstumstreiber von Galenica Santé.

Products& Brands entwickelt und lanciert eigene und Partner-Marken und -Produkte für den gesamten Schweizer Fachhandel.

Dieser wird unterstützt mit einer einzigartigen Verkaufsorganisation aus Spezialisten in den Bereichen Einkauf, Kundenberatung und Verkaufsförderung sowie hochqualifizierten Fachpersonen, die individuelle, kundenspezifische Trainings durchführen.

Services: Bestmögliche Nutzung der Synergien

Services unterstützt als führender Partner alle Teilnehmer im Schweizer Gesundheitsmarkt mit integrierten Logistik- und IT-Lösungen aus einer Hand.

Mit seinem einzigartigen Know-how festigt Services seine führende Marktposition und Kostenführerschaft dank qualitativ hochstehenden Dienstleistungen und innovativen Angeboten.

Ziel: Die heutigen Stärken gezielt weiter ausbauen

Zwischen diesen drei Geschäftsbereichen besteht ein vielversprechendes Potenzial an Synergien, das gezielt weiterentwickelt und genutzt werden soll und das Galenica Santé ermöglicht, die Herausforderungen der Gesundheitsbranche zu meistern und erfolgreich weiterzuwachsen.

Die Geschichte der Pharmazie

Die Pharmazie ist eine interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit der Beschaffenheit, Wirkung, Entwicklung, Prüfung, Herstellung und Abgabe von Arzneimitteln befasst.

Quelle: wikipedia.org

1493–1541

Paracelsus, schweizerisch-deutscher Arzt und Alchemist, der die Bedeutung der Chemie für die Medizin erkannte

Quelle: britannica.com

40–90

Pedanius Dioskurides, griechischer Arzt und Pharmakologe; «De materia medica» mit einer Beschreibung von nahezu 600 Pflanzen

Quelle: britannica.com

460–375 v. Chr.

Hippokrates, griechischer Arzt und Begründer der modernen Medizin

Quelle: britannica.com

1069–1046 v. Chr.

«Diagnostisches Handbuch» mit einer Auflistung medizinischer Symptome

Quelle: wikipedia.org

11. Jahrhundert

Tacuinum Sanitatis – mittelalterlicher Kodex über die Gesundheit

Quelle: wikipedia.org

129–216

Galenos von Pergamon, griechischer Arzt, Autor und Philosoph

Quelle: britannica.com

9. Jahrhundert

Schola Medica Salernitana – die bedeutendste medizinische Schule in Westeuropa

Quelle: wikipedia.org

Medikamentenausgabe

2.3 %

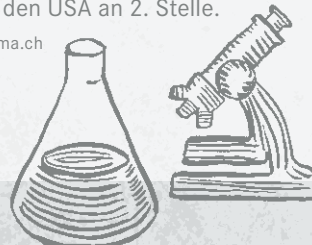
ihres verfügbaren Einkommens haben die Schweizer Haushalte 2016 für Medikamente ausgegeben.

Quelle: interpharma.ch

Forschung & Entwicklung

2015 beliefen sich die weltweiten F&E-Ausgaben von Interpharma-Firmen (dazu gehört auch Vifor Pharma) auf über CHF 20 Mrd. Die Schweiz liegt mit 34.6% hinter den USA an 2. Stelle.

Quelle: interpharma.ch



Gesundheitskosten

Der Anteil der Medikamente an den Gesundheitskosten belief sich 2013 auf 10.5% (aktuell vorhandene Daten).

Quelle: interpharma.ch



2015

400 junge Menschen haben im Herbst ihr Pharmaziestudium aufgenommen

Quelle: pharmasuisse.org

2016

Yoshinori Ohsumi erhält den Nobelpreis für Physiologie oder Medizin

Quelle: nobelprize.org

1983

Entdeckung des Human Immundeficiency Virus (HIV) als Erreger

Quelle: wikipedia.org

1941

Injizierbares Penicillin für die medizinische Behandlung verfügbar

Quelle: britannica.com

1804

Entdeckung von Morphin durch Friedrich W. Sertürner

Quelle: britannica.com

1901

Emil von Behring erhält den ersten Nobelpreis für Physiologie oder Medizin

Quelle: nobelprize.org

Äskulapstab

Der Äskulapstab ist ein von einer Schlange umwundener Stab. Ursprünglich war er ein Attribut des Asklepios, des Gottes der Heilkunde in der griechischen Mythologie. Heute ist er das Symbol des ärztlichen und pharmazeutischen Standes.

Asklepios soll zu seinen Lebzeiten, bei Wanderungen oder auf dem Weg zu Kranken, immer eine Äskulapnatter dabei gehabt haben. Im Altertum wurde die Schlange zum Symbol der Heilkunde. Ihre Charakteristika «Verjüngung durch Häutung», «Scharfsichtigkeit/Wachsamkeit» sowie «Heilkraft» machten sie zum Sinnbild ärztlicher Tugenden.

Quelle: wikipedia.org

Medizin-Nobelpreis

Erstmals wurden 1901 die vom schwedischen Industriellen Alfred Nobel gestifteten Preise für Physik, Chemie und Medizin verliehen. Die ersten Preisträger waren Wilhelm Conrad Röntgen für Physik, Jacobus Henricus van't Hoff für Chemie und Emil Adolf von Behring für Medizin.

Emil Adolf von Behring war 1901 Träger des ersten Nobelpreises für Physiologie oder Medizin. Er erhielt die Auszeichnung aufgrund «seiner Arbeit für die Entwicklung einer Serumtherapie gegen Diphtherie, mit der er neue Wege in der medizinischen Wissenschaft beging und den Ärzten ein wirksames Heilmittel zur Bekämpfung einer tödlichen Krankheit in die Hand gab».

Folgende Schweizer (oder Schweizer Doppelbürger) gewannen seit 1901 den Nobelpreis für Medizin:

- 1909: Emil Theodor Kocher
- 1948: Paul H. Müller
- 1949: Walter Rudolf Hess
- 1950: Tadeus Reichstein
- 1951: Max Theiler
- 1957: Daniel Bovet
- 1978: Werner Arber
- 1992: Edmond H. Fischer
- 1996: Rolf M. Zinkernagel

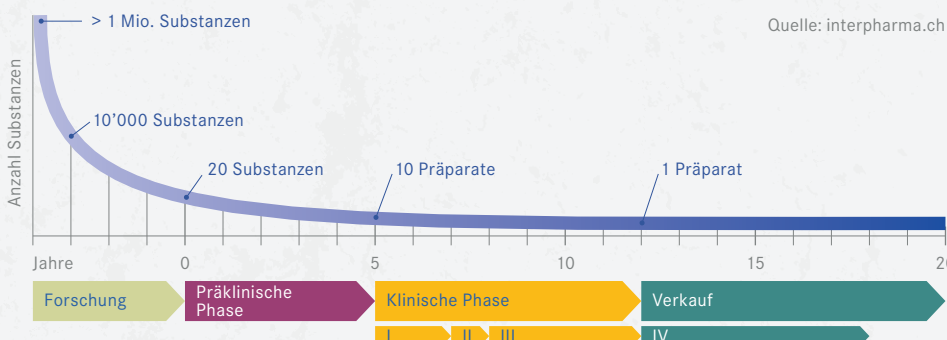
Quelle: nobelprize.org

Medikamentenzulassung

Swissmedic ist die schweizerische Zulassungs- und Kontrollbehörde für Heilmittel. 2015 wurden 28 Humanarzneimittel mit neuen Wirkstoffen zugelassen. 2015 waren insgesamt 7'593 Humanarzneimittel in der Schweiz zugelassen.

Quelle: interpharma.ch

Der Werdegang eines Medikaments



Geschäftseinheit

Vifor Pharma



Bereit und gewappnet für die Selbständigkeit

**Sehr geehrte Aktionärin,
Sehr geehrter Aktionär,
Sehr geehrte Damen und Herren**

Auch 2016 haben wir uns wieder ehrgeizige Ziele gesetzt in unserem Bestreben, Vifor Pharma zu einem eigenständigen globalen Specialty Pharmaunternehmen zu machen. Wir sind entschlossen, unsere Führungsposition bei Eisenpräparaten zu bestätigen und die Aufklärungsarbeit im Bereich des Eisenmangels – eine sehr häufige und dennoch oftmals übersehene Krankheit – weiter auszubauen. Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma (VFMCRP), unser gemeinsames Unternehmen mit Fresenius Medical Care, baut auf seiner führenden Stellung in der Nephrologie weiter auf. Und wir arbeiten hart daran, ein international konkurrenzfähiges und eigenständiges Unternehmen zu schaffen.

Wir freuen uns, dass wir bei der Umsetzung all dieser Ziele im Jahr 2016 über bedeutende Fortschritte berichten können. Neben dem Ausbau unserer Führungsposi-

tion im Bereich Eisenmangel und der Erweiterung des Gesamtmarkts durch die Optimierung der Performance bestehender Produkte haben wir mehrere Schritte unternommen, um neue Wachstumsquellen für die Zukunft zu erschliessen. Am wichtigsten war jedoch die Akquisition des US-Unternehmens Relypsa Inc., durch die Galenica Gruppe im September 2016, wodurch Vifor Pharma eine dedizierte US-Vertriebsorganisation und die weltweiten Rechte an Veltassa[®], einem Kaliumbinder zur Behandlung von Hyperkaliämie – einer potenziell lebensbedrohlichen Erkrankung – erhielt. Diese bahnbrechende Therapie ist das erste neue Medikament für Patienten mit erhöhtem Kaliumspiegel im Blut, das seit mehr als 50 Jahren zugelassen worden ist.

Insgesamt stieg der Nettoumsatz von Vifor Pharma um 24.8% auf CHF 1'167.0 Mio. Der von Vertriebsgesellschaften und Partnern von Vifor Pharma generierte Umsatz mit unserem Eisenpräparat Ferinject[®] (US-Markennamen: Injectafer[®]) erhöhte sich um 39.3% auf CHF 349.5 Mio. und zeigte damit erneut ein beeindruckendes weltweites Wachstum. Dieser beachtliche Erfolg ist auf einen Umsatzanstieg in den USA und



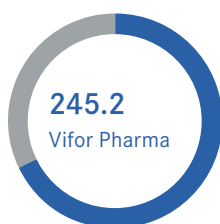
Gianni Zampieri
CEO Vifor Pharma

Nettoumsatz in Mio. CHF



Galenica Gruppe CHF 4'118.4 Mio.

EBIT in Mio. CHF



Galenica Gruppe CHF 361.5 Mio.

Anzahl Mitarbeitende



Galenica Gruppe 8'661

Australien sowie in wichtigen europäischen Ländern zurückzuführen. In Ergänzung zu verbesserten Marketing- und Vertriebsaktivitäten für Ferinject® investierten wir weiterhin in unterstützende Forschungs- und Entwicklungsmassnahmen wie die wichtige EFFECT-HF-Studie bei Patienten mit chronischer Herzinsuffizienz, deren positive Ergebnisse am Kongress der American Heart Association (AHA) im November 2016 vorgestellt wurden.

Auch die weltweite Einführung von Velphoro® wurde 2016 weiter vorangetrieben. Dieser Phosphatbinder ist mittlerweile in 37 Ländern zugelassen und in 23 Ländern – darunter die USA, die fünf grössten Märkte in Europa und Japan – lanciert. Studiendaten einer retrospektiven Analyse von Datenbanken durch Fresenius Medical Care tragen dazu bei, die Vorteile von Velphoro® für die Patienten aufzuzeigen, etwa die geringere Tablettenlast und die höhere Anzahl Patienten, die den Zielwert für ihren Serum-Phosphat Spiegel erreichen und halten können.

2016 gingen wir zudem weitere Partnerschaften mit führenden Pharma- und Biotechnologieunternehmen ein. Im Mai 2016 sicherten wir uns von ChemoCentryx die Rechte zur Vermarktung von CCX168 (internationaler Freiname: Avacopan), einem Komplement-5a-Inhibitor zur Behandlung von Orphan- und seltenen Nierenkrankheiten, der kurz vor Beginn der Phase-III-Studie steht. Basierend auf der vielversprechenden klinischen Entwicklung hat sich VFMCRP dazu entschlossen, ihre Option auszuüben und die exklusive Lizenzvereinbarung für die Entwicklung und den Vertrieb von CCX168 von Vifor Pharma per

Ende Dezember 2016 zu übernehmen. Gleichzeitig wurde die Allianz zwischen Vifor Pharma und ChemoCentryx zur Behandlung von Nierenleiden auf die Entwicklung und Vermarktung von CCX140 für Nierenerkrankungen ausgeweitet.

Ebenfalls im Mai 2016 erweiterten wir unser Produktportfolio an Erythropoese-stimulierenden Medikamenten (ESA), indem wir die Vermarktungsrechte an Pfizers eingereichtem Epoetin-Biosimilar Retacrit™ für den US-Dialysemarkt einlizenzieren haben. Darüber hinaus erwarb VFMCRP von OPKO Health die Rechte zur Vermarktung von Calcifediol-Retard-Kapseln (US-Markenname: RAYALDEE®) zur Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus (SHPT) bei Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz (CKD) und Vitamin-D-Mangel in Europa, Kanada und anderen internationalen Märkten.

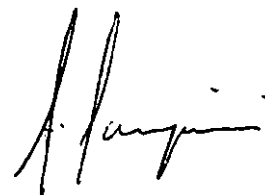
Unsere Organisation ist für ihre Zukunft als eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen und bevorzugter Partner für die weltweit führenden Pharmaunternehmen gut gerüstet. Im Zuge unserer anhaltenden Vorbereitungen auf den für 2017 geplanten Schritt in die Selbständigkeit werden wir unsere betriebliche Effizienz weiter verbessern und unsere Ressourcen auf die attraktivsten Wachstumschancen konzentrieren.

Die Geschäftsleitung von Vifor Pharma wurde mit der Ernennung von Stefan Schulze zum Chief Operating Officer und Direktionspräsidenten zusätzlich gestärkt. Er ist derzeit der CEO von VFMCRP und wird seine neue Funktion ab der Generalversammlung der Galenica AG im Mai 2017 übernehmen.

Unsere Mitarbeitenden und unsere Produkte sind die beiden wichtigsten Säulen unseres künftigen Erfolgs. Angesichts unseres differenzierten und vielversprechenden Produktportfolios, der zunehmenden Anerkennung unserer einzigartigen Kompetenzen und unserer Führungsposition sowie des Unternehmergeists und Engagements unserer Mitarbeitenden bin ich überzeugt, dass Vifor Pharma eine glänzende Zukunft bevorsteht. Unser Erfolg wird zunehmend global erzielt, doch unsere Wurzeln werden immer in unserem Schweizer Heimmarkt liegen, wo wir über Forschungs- und Entwicklungs- sowie Produktionseinrichtungen verfügen.

Ich möchte mich bei allen Mitarbeitenden dafür bedanken, dass sie das Jahr 2016 mit ihren Beiträgen zu einem so erfolgreichen Jahr gemacht haben. Wir alle freuen uns auf eine Zukunft als eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen.

Bern, 14. März 2017



Gianni Zampieri
CEO Vifor Pharma

CHF
+24.8 % 117.0 Mio.

Steigerung Nettoumsatz

Investitionen in Forschung und Entwicklung
(mit Relypsa)

Vifor Pharma

Erweiterung des Produktportfolios

«Mit Relypsa haben wir eine bedeutende Investition in unser globales Geschäft getätigt.»

Strategische Prioritäten 2017

- Vifor Pharma nach dem Börsengang von Galenica Santé als eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen etablieren
- Die weltweite Präsenz von Vifor Pharma verbessern und gleichzeitig ihren Schweizer Wurzeln treu bleiben
- Das Vertrauen privater und institutioneller Aktionäre weiter steigern
- Den Eisenmarkt insbesondere in den USA durch weitere Aufklärungsarbeit im Bereich des Eisenmangels ausbauen
- Die Position von VFMCRP als führender Akteur in der Nephrologie in enger Zusammenarbeit mit unserem Partner Fresenius Medical Care stärken
- Bündelung der kommerziellen Ressourcen und der in ihrer Klasse führenden kardierenalen Produkte von Vifor Pharma, Relypsa und VFMCRP um dadurch ein wichtiger Anbieter zu werden

Starke Betriebsergebnisse

Vifor Pharma erzielte 2016 erneut starke Ergebnisse. Die Geschäftseinheit Vifor Pharma erwirtschaftete einen Nettoumsatz von insgesamt CHF 1'167.0 Mio., ein Plus von 24.8% gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um die Währungseffekte betrug der Anstieg 23.0%. Dieses Wachstum wurde organisch erzielt. Das konsolidierte Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) erhöhte sich um 16.5% auf CHF 434.3 Mio. gegenüber 2015. Mit Einbeziehung von Relypsa lag der EBITDA für 2016 bei CHF 330.9 Mio., was einem Rückgang von 11.3% (CHF 42.0 Mio.) gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das konsolidierte Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ohne Relypsa stieg um 14.3% auf CHF 374.6 Mio. Berücksichtigt man die Akquisition von Relypsa, ging der EBIT um 25.2% (CHF 82.5 Mio.) auf das Ergebnis von CHF 245.2 Mio. zurück. Die Investitionen in F&E und in Produktionseinrichtungen, insbesondere in der Schweiz, beliefen sich auf insgesamt CHF 100.8 Mio. ohne Einbeziehung von Relypsa und auf CHF 117.0 Mio. mit Relypsa.



Gianni Zampieri
CEO Vifor Pharma

Relypsa, ein neues Unternehmen von Vifor Pharma

Relypsa ist ein Biopharmaunternehmen, das sich auf die Entdeckung, Entwicklung und Vermarktung polymerer Medikamente für Patienten mit oftmals nicht bekannten oder unzureichend behandelten Erkrankungen konzentriert, die ernsthafte Auswirkungen auf das Leben der Patienten haben und sogar lebensbedrohend sein können. Das Unternehmen hat den Kaliumbinder Veltassa® entwickelt, der in den USA zur Behandlung von Hyperkaliämie zugelassen ist.

Relypsa wurde im Oktober 2007 gegründet, mit Hauptsitz in Redwood City, Kalifornien. Im September 2016 wurde Relypsa zu einem Unternehmen von Vifor Pharma. Durch die Akquisition hat Vifor Pharma eine voll integrierte kommerzielle Organisation und eine innovative Forschungs- und Entwicklungsorganisation in den USA erhalten. Relypsa zählt über 400 Mitarbeitende, von denen rund 15% in der Forschung und Entwicklung und rund 60% im kommerziellen Bereich und bei Medical Affairs tätig sind.

«Der Umsatz von Ferinject® zeigte ein beeindruckendes weltweites Wachstum.»

Akquisition von Relypsa abgeschlossen

Durch den Zusammenschluss von Vifor Pharma und Relypsa entsteht ein bedeutender Akteur am kardiorespiratorischen Markt in den USA. Gleichzeitig wird dadurch die zunehmende internationale Führungsposition von Vifor Pharma bei Therapien in den Bereichen Kardiologie, Nephrologie und Gastroenterologie weiter gestärkt. Infolge der Übernahme von Relypsa kann Vifor Pharma auf einer voll integrierten kommerziellen Organisation am wichtigen kardiorespiratorischen US-Markt aufbauen und dabei ihr umfangreiches und wachsendes Portfolio an pharmazeutischen Spezialitäten nutzen. Dank der Zusammenführung der kommerziellen Ressourcen und der in ihrer Klasse führenden kardiorespiratorischen Produkte von Vifor Pharma, Relypsa und VFMCRP ist Vifor Pharma gut positioniert, um in ihren Kerntherapiebereichen zu einem wichtigen Akteur am US-Markt aufzusteigen.

Das erste Produkt von Relypsa ist Veltassa® (Patiomer orale Suspension), ein oral zu verabreichender Kaliumbinder, der in den USA zur Behandlung von Hyperkaliämie zugelassen ist. Hyperkaliämie ist eine potenziell lebensbedrohliche Erkrankung, die durch einen ungewöhnlich hohen Kaliumspiegel im Blut charakterisiert ist. Das Produkt widerspiegelt das erfolgreiche Erbe von Relypsa im Bereich der Polymerwissenschaft. Relypsa's Kaliumbinder Veltassa® (Markenname in den USA) erzielte 2016 in den USA einen Umsatz von CHF 12.3 Mio., davon CHF 7.4 Mio. seit der Akquisition von Relypsa im September 2016. Im April 2016 hat VFMCRP bei der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) einen EU-Marktzulassungsantrag (MAA) für Patiomer orale Suspension für die Behandlung von Hyperkaliämie eingereicht. Im November 2016 wurde das Potenzial von Veltassa® als wichtiger Wachstumstreiber für Vifor Pharma weiter erhöht, als die US-amerikanische Gesundheitsbehörde FDA eine Indikationsanpassung (sup-

plemental New Drug Application, sNDA) genehmigt hat, die mit wichtigen Änderungen der Fachinformationen verbunden ist. Insbesondere wurde das Zeitintervall zwischen der Einnahme von Veltassa® und anderen oralen Medikamenten von mindestens sechs Stunden auf drei Stunden vor oder nach der Einnahme eines anderen oralen Medikaments verkürzt. Zudem wurde der Warnhinweis (Boxed Warning) betreffend der zeitlich versetzten Einnahme von Veltassa® und anderen oralen Medikamenten gestrichen.

Vifor Pharma Rx wächst weiter

Hauptsächlich dank den Expansionen in der EU und den USA konnte das führende Eisenpräparat Ferinject® (US-Markennamen: Injectafer®) seinen weltweiten Umsatz im Jahr 2016 erneut steigern, und zwar um 39.3% auf CHF 349.5 Mio. Dieser Zuwachs setzt sich zusammen aus Verkäufen durch Vertriebsgesellschaften von Vifor Pharma und durch Partner, von denen Vifor Pharma einen Umsatzanteil erhält. Die Anzahl verkaufter Einheiten (100 mg) stieg in allen Regionen um 55%. Das Wachstum des Nettoumsatzes fiel etwas geringer aus. Dies ist auf den Preisdruck infolge des zunehmenden Wettbewerbs und die Kostensenkungsmassnahmen seitens der Kostenträger zurückzuführen.

Gemäss IMS beliefen sich die weltweiten Marktumsätze 2016 auf rund CHF 530 Mio. (2015: CHF 370 Mio.), was einer Steigerung von 44% (2015: 40%) entspricht.

In den USA stieg der Umsatz um 70.8% und damit deutlich schneller als der nationale Gesamtmarkt für Eisenpräparate. Ein Faktor für dieses erfolgreiche Ergebnis ist die anhaltend enge Zusammenarbeit zwischen Vifor Pharma und ihrem US-Partner Luitpold Pharmaceuticals, Inc. Um das Potenzial von Injectafer® zu maximieren, wurden die Sales- und Marketingaktivitäten von Luitpold per 1. Januar 2017 zu Daiichi Sankyo, Inc., transferiert. Mit über

300 Fachleuten, welche Injectafer® vorantreiben, hat sich ihre Anzahl damit vervierfacht. In der Schweiz stieg die Anzahl der verkauften 100-mg-Einheiten von Ferinject® um 8%.

Ein besonders starkes Umsatzwachstum wurde in Australien (46%), Spanien (33%), Frankreich (27%) und Deutschland (24%) verzeichnet. Das Produkt wurde zudem in einigen weiteren Ländern eingeführt, darunter die Vereinigten Arabischen Emirate, Uruguay, Marokko und Hongkong sowie Saudi-Arabien, das über das Potenzial verfügt, einer der zehn weltweit wichtigsten Märkte für Eisenpräparate zu werden.

Alle EU-Märkte erzielten ein solides zweistelliges Wachstum sowohl beim Volumen als auch beim Nettoumsatz. Dies ist nicht zuletzt einer positiven Empfehlung der Europäischen Gesellschaft für Kardiologie (ESC) zu verdanken, die sich in ihren Behandlungsrichtlinien für die Verabreichung von Ferinject® bei der Therapie von Eisenmangel ausspricht, eine wichtige Bestätigung für das Potenzial des Produkts.

Vifor Pharma stärkt zudem weiterhin ihre Stellung durch Programme zur Sensibilisierung für Eisenmangel, zusätzliche klinische Studien, medizinische Schulungen für Ärzte und die Teilnahme an wichtigen Kongressen. Das Unternehmen stellte ferner im Rahmen einer Late-Breaking-Session am Kongress der American Heart Association im November 2016 die Ergebnisse seiner EFFECT-HF-Studie bei Patienten mit chronischer Herzinsuffizienz vor. Im dritten Quartal 2016 leitete das Unternehmen verschiedene Aktivitäten im Rahmen seiner AFFIRM-AHF-Studie ein, um den Einfluss von Ferinject® auf Hospitalisierungen und die Mortalität bei eisendefizienten Patienten zu demonstrieren, die wegen ihrer akuten Herzinsuffizienz ins Krankenhaus eingewiesen wurden.

Ferinject® war auch das Thema von Präsentationen vor über 350 Gesundheitsfachleuten an der European Iron Academy in Berlin. Daneben wurde am 53. Kongress der European Renal Association and European Dialysis and Transplant Association (ERA-EDTA) in Wien – einem der weltweit führenden Nephrologie-Kongresse – über die Vorteile von Ferinject® bei der Behandlung von ND-CKD-Patienten mit Eisenmangel und Anämie berichtet.

Mircera® – rapide steigender Ergebnisbeitrag

Mircera® erzielte 2016 einen Umsatz von CHF 328.6 Mio. (+59.0%). Dabei handelt es sich um ein Erythropoese-stimulierendes Medikament mit Langzeitwirkung zur Behandlung symptomatischer Anämie bei Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz, das sich seit Mai 2015 als ideale Ergänzung des Produktportfolios von Vifor Pharma erwiesen hat. Damals hatten Galenica und Roche eine exklusive Lizenzvereinbarung für die Vermarktung von Mircera® in den USA und Puerto Rico geschlossen.

Velphoro® – wichtige Markteinführungen abgeschlossen

2016 stieg der Umsatz des Phosphatbinders Velphoro® um 25.8% auf CHF 54.4 Mio., wobei die erfolgreichen Markteinführungen sein einzigartiges Profil bestätigten. Velphoro® ist mittlerweile in 37 Ländern zugelassen und in 23 Ländern lanciert. Das Produkt steht in allen Schlüsselmärkten zur Verfügung, so etwa in Japan, den USA und den fünf wichtigsten europäischen Pharmazeutikamärkten. In der klinischen Anwendung hat eine zwölfmonatige Behandlung mit Velphoro® den Patienten

Die Behandlungsleitlinien für Herzinsuffizienz 2016 der Europäischen Gesellschaft für Kardiologie (ESC) empfehlen Ferinject® zur Therapie von Eisenmangel bei Patienten mit systolischer Herzinsuffizienz

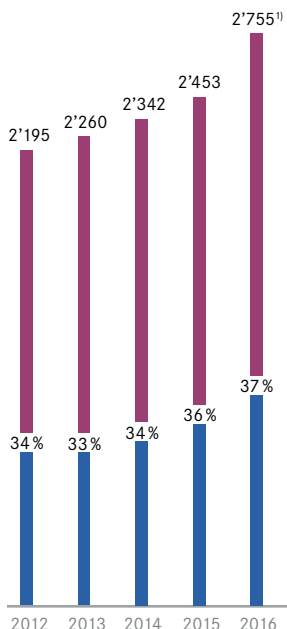
Die aktualisierten, im Mai 2016 von der ESC veröffentlichten Richtlinien für die Diagnose und Behandlung akuter oder chronischer Herzinsuffizienz, empfehlen Ferinject® zur Behandlung von Eisenmangel bei Patienten mit systolischer chronischer Herzinsuffizienz. Die Richtlinien bestätigen ausserdem, dass Eisenmangel eine wichtige Co-Morbidität darstellt, und empfehlen, dass alle Patienten mit neu diagnostizierter systolischer Herzinsuffizienz auf Eisenmangel hin untersucht und diagnostiziert werden. Diese Richtlinien untermauern die zahlreichen Belege, wonach Ferinject® für diese Patienten eine deutliche Verbesserung der durch Herzinsuffizienz bedingten Symptome, der Leistungsfähigkeit und der Lebensqualität bewirken kann, und dass das Produkt Potenzial zur Senkung der Hospitalisierungsrate hat.

«Durch den Zusammenschluss mit Relypsa entsteht ein bedeutender Akteur am kardiorenenalen Markt in den USA.»

Globaler Markt für Eisenprodukte

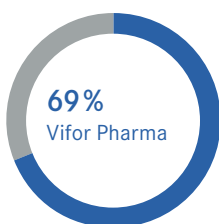
Gesamtentwicklung

in Mio. CHF¹⁾



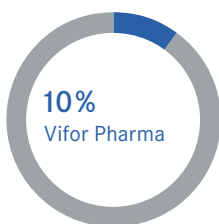
■ Marktanteil Vifor Pharma
 ■ Andere (~2'700 Marktteilnehmer)
 (Quelle: IMS Midas; CHF/MNF, MAT 2016–Q3)

Teilmarktanteil 2016 Intravenöses Eisen



Total CHF 1'336 Mio.²⁾

Teilmarktanteil 2016 Orales Eisen



Total CHF 1'419 Mio.^{1) 2)}

¹⁾ Daten für Venezuela um Hyperinflation bereinigt
²⁾ Durchschnittliche Wechselkurse 2016

«Vifor Pharma investierte weiterhin in ihre Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionseinrichtungen.»

dabei geholfen, den Zielwert für ihren Serum-Phosphat Spiegel zu erreichen. Diesen Nutzen hatte bereits eine Anwendungsstudie von Fresenius Medical Care demonstriert, deren Ergebnisse an der Kidney Week 2016 der American Society of Nephrology (ASN) vorgestellt worden waren. Vifor Pharma setzt die Weiterentwicklung von Velporo[®] fort. Im Rahmen des VERIFIE-Programms wurden 2016 Phase-IV-Studien eingeleitet, bei denen der Einsatz von Velporo[®] bei Patienten in Europa unter Praxisbedingungen beobachtet werden kann.

Venofer[®] – anhaltende Investitionen in eine zuverlässige Eisenversorgung

Venofer[®] hat sich 2016 mit einem Umsatzwachstum von 14.7% auf CHF 125.0 Mio. hervorragend entwickelt. Bisher wurden mehr als 434 Millionen 100-mg-Dosen Venofer[®] an Patienten verabreicht. Dies entspricht beinahe 22 Millionen Patientenjahren.

VFMCRP investiert derzeit in eine akademische klinische Studie zur Beurteilung einer optimierten Anämiebehandlung bei Hämodialyse-Patienten. Diese grösste prospektive klinische Studie mit der Bezeichnung PIVOTAL wird von einem Forschungsstipendium von VFMCRP an Kidney Research UK unterstützt und wird voraussichtlich Mitte 2018 abgeschlossen werden.

Maltofer[®] – anhaltend solide Geschäftsentwicklung

Der Umsatz der übrigen Eisenprodukte betrug per Ende Jahr CHF 64.2 Mio. (+1.1%). Das orale Eisenprodukt Maltofer[®] verzeichnete einen Umsatz von CHF 55.0 Mio. (+3.4%). Der Umsatz mit anderen verschreibungspflichtigen Medikamenten, die in erster Linie in der Schweiz und Spanien vermarktet werden, belief sich auf CHF 82.6 Mio. (+9.8%).

ALOXI[®] – ein neues Präparat zur Prävention von Übelkeit bei Kindern unter Chemotherapie

Im August 2016 erteilte Swissmedic in der Schweiz die Zulassung für ALOXI[®] zur Prävention von Übelkeit und Erbrechen bei Chemotherapie bei Kindern ab einem Monat und Jugendlichen bis zu 17 Jahren. Das Medikament war bereits zuvor von der EMA (2015) und der FDA (2014) zugelassen worden. Damit wurde in der Schweiz erstmals eine Therapie gegen Chemotherapie-induzierte Übelkeit bei Kindern von einem bis zu sechs Monaten genehmigt. Vifor Pharma hat mit der Schweizer Pharmagruppe Helsinn eine Promotions- und Vertriebsvereinbarung für ALOXI[®] für die Schweiz und andere Länder abgeschlossen.

Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma – der Schlüssel zum anhaltenden Erfolg

Wesentliche Elemente des anhaltenden Erfolgs von Vifor Pharma sind ihr starkes globales Netzwerk und ihre erfolgreichen Partnerschaften. VFMCRP, das gemeinsame Unternehmen mit Fresenius Medical Care, spielt eine zentrale Rolle für das Wachstum der Produkte von Vifor Pharma und deren internationale Expansion.

Im Mai 2016 erwarb VFMCRCP von OPKO Health die Rechte zur Vermarktung von Calcifediol-Retard-Kapseln (US-Markennamen: RAYALDEE®) zur Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus (SHPT) bei Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz (CKD) und Vitamin-D-Mangel in Europa, Kanada und gewissen anderen internationalen Märkten. Die beiden Unternehmen werden zudem bei der Entwicklung und Vermarktung von RAYALDEE® zur Behandlung von SHPT bei Dialysepatienten zusammenarbeiten. Darüber hinaus verfügt VFMCRCP über die Option, für die Behandlung von Dialysepatienten Rechte für den US-Markt zu erwerben.

Ebenfalls im Mai 2016 sind Vifor Pharma und ChemoCentryx eine Allianz in der Behandlung von Nierenleiden eingegangen, wobei Vifor Pharma die Vermarktungsrechte für Europa, Kanada, Mexiko, Zentral- und Südamerika sowie Südkorea an CCX168 (internationaler Freiname: Avacopan) erworben hat. CCX168 ist ein Komplement-5a-Rezeptor (C5aR)-Inhibitor zur Behandlung von Orphan- und seltenen Nierenkrankheiten, der kurz vor Beginn der Phase-III-Studie steht. CCX168 wird von ChemoCentryx unter anderem zur Behandlung von antineutrophiler zytoplasmatischer Antikörper (ANCA) assoziierter Vasculitis (AAV) entwickelt und hat in den USA und Europa den «Orphan Drug»-Status

«Die wichtigste Priorität für 2017 besteht darin, Vifor Pharma als eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen zu etablieren.»

erhalten. Basierend auf der vielversprechenden klinischen Entwicklung hat sich VFMCRCP dazu entschlossen, ihre Option auszuüben und die exklusive Lizenzvereinbarung für die Entwicklung und den Vertrieb von CCX168 von Vifor Pharma per Ende Dezember 2016 zu übernehmen. Gleichzeitig wurde die Allianz zwischen Vifor Pharma und ChemoCentryx zur Behandlung von Nierenleiden auf die Entwicklung und Vermarktung von CCX140 für Nierenerkrankungen ausgeweitet.

Im selben Monat hat Vifor Pharma ihr Produktportfolio an Erythropoese-stimulierenden Medikamenten (ESA) erweitert, indem das Unternehmen die Vermarktungsrechte an Pfizers eingereichtem Epoetin-Biosimilar Retacrit™ für den US-Dialysemarkt einlizenziert hat. Retacrit™ wird für die Behandlung von Anämie bei chronischer Niereninsuffizienz (CKD), Nierenversagen und Chemotherapie-induzierter Anämie geprüft. Durch den Zugang zu Retacrit™, sobald zugelassen, wird Vifor Pharma in der Lage sein, auch ein ESA mit Kurzzeitwirkung am US-Dialysemarkt anzubieten.

Nettoumsätze Rx-Produkte

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in %
Intravenöse (i. v.) Eisenprodukte			
Ferinject® und Injectafer®	349.5	250.9	+39.3
davon Injectafer® USA	67.4	38.5	+74.9
Venofer®	125.0	108.9	+14.7
Andere Eisenprodukte	64.2	63.5	+1.1
davon Maltofer®	55.0	53.2	+3.4
Erythropoietin (ESA/EPO)			
Mircera®	328.6	206.8	+59.0 ¹⁾
Phosphatbinder			
Velphoro®	54.4	43.2	+25.8
Kaliumbinder			
Veltassa®	7.4 ²⁾	–	–
Übrige Rx-Produkte	82.6	75.3	+9.8
Erlöse und Lizenzentnahmen			
CellCept®	86.4	88.5	-2.4

¹⁾ 12 Monate auf dem Markt in 2016, 7 Monate (ab Juni) in 2015

²⁾ 4 Monate ab Akquisition Relypsa

Nettoumsätze Produkte Infektionskrankheiten/OTX

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in %
Broncho-Vaxom®	41.4	50.5	-17.8
Doxium®	20.4	27.1	-24.7
Dicynone®	15.8	18.6	-15.4
Uro-Vaxom®	15.1	15.7	-3.5

Infektionskrankheiten/OTX – Unterstützung im Kampf gegen Antibiotika-Resistenzen

Der Bereich Infektionskrankheiten/OTX erzielte 2016 einen weltweiten Umsatz von CHF 103.1 Mio. (-15.4%). Dieser Rückgang war hauptsächlich auf Veränderungen bei kommerziellen Partnern und die generell schwierigen Wirtschaftsbedingungen in Südamerika zurückzuführen. Gemäss IMS-Daten ist der Bereich Infektionskrankheiten/OTX in den vergangenen zwei Jahren allerdings jährlich um mehr als 5% gewachsen.

Die anhaltende weltweite Zunahme von Antibiotika-Resistenzen ist für Gesundheitsbehörden und Regierungen weltweit ein Problembereich mit hoher Priorität. In diesem Zusammenhang besteht ein wachsendes medizinisches Interesse am Potenzial von Broncho-Vaxom® und Uro-Vaxom®. Diese werden nach Meinung von Vifor Pharma eine wichtige Rolle bei der Prävention wiederkehrender Infektionen spielen, sodass die Patienten weniger Antibiotika einnehmen müssen.

Investitionen in Produktionseinrichtungen

Vifor Pharma investierte weiterhin in ihre hochmodernen Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionseinrichtungen. In St.Gallen, Schweiz, wurde 2016 eine neue Verpackungslinie für Ferinject® und Venofer® installiert, die Injektionsglasfläschchen (Vials) und Ampullen automatisch verpacken und etikettieren kann. Zudem ist sie mit einem modernen «Track & Trace»-System (Rückverfolgbarkeit) ausgerüstet, um die steigenden regulatorischen Anforderungen im Bereich der Patientensicherheit zu erfüllen.

In Portugal legte Vifor Pharma den Grundstein für eine neue Produktionseinrichtung, die dereinst Veltassa® für alle Märkte ausserhalb der USA produzieren soll. Sie soll ihre Produktion im Jahr 2018 aufnehmen und Veltassa® zunächst für EU-Länder bereitstellen.

Ausblick

Die wichtigste Priorität für 2017 besteht darin, Vifor Pharma nach dem geplanten Börsengang von Galenica Santé als eigenständiges globales Specialty Pharmaunternehmen zu etablieren.

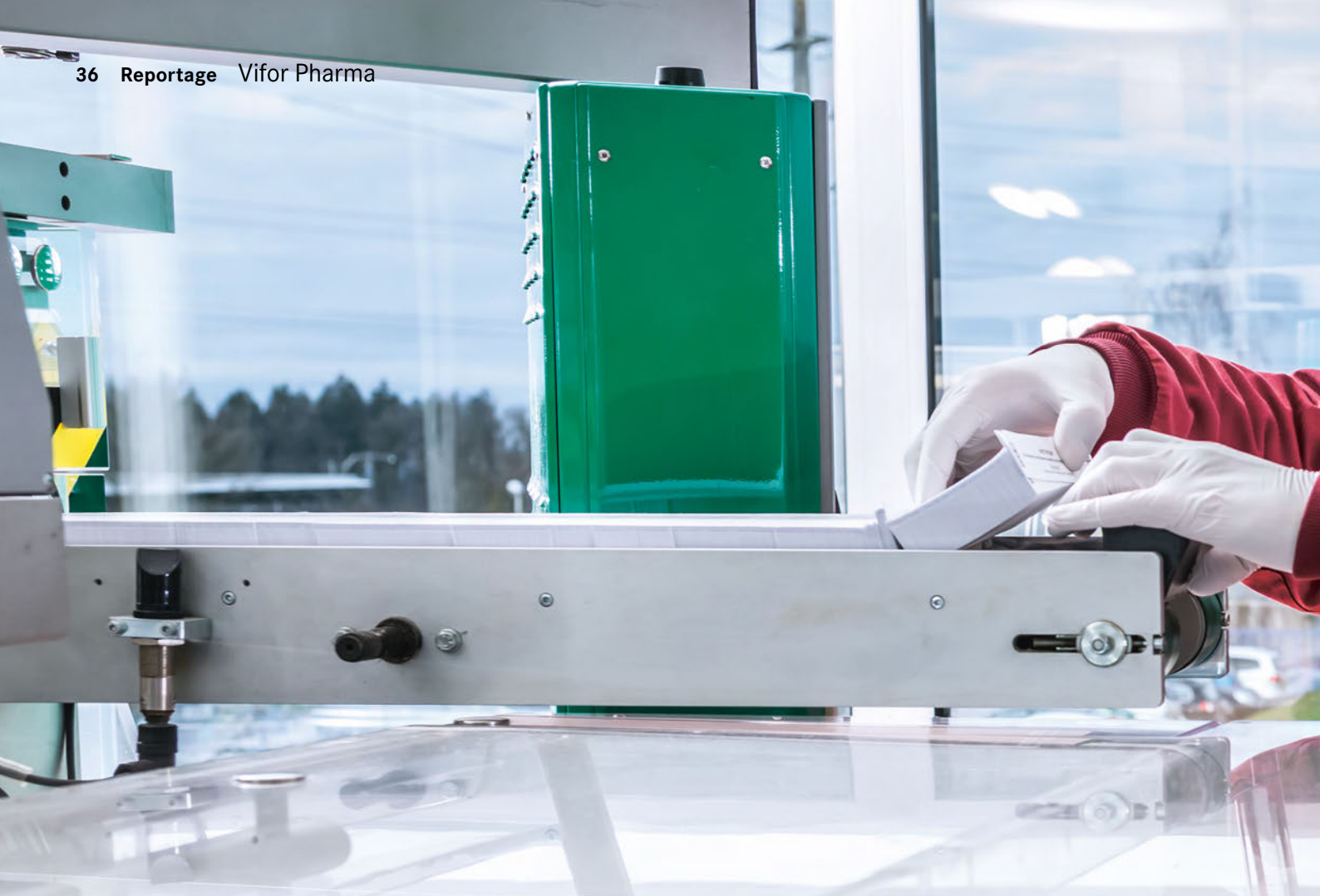
Das Unternehmen will seine weltweite Präsenz ausbauen und gleichzeitig die starke Verwurzelung in seinem Schweizer Heimmarkt beibehalten.

Vifor Pharma plant zudem, den Eisenmarkt insbesondere in den USA durch weitere Aufklärungsarbeit im Bereich des Eisenmangels auszubauen; und VFMCRP in enger Zusammenarbeit mit ihrem Partner Fresenius Medical Care noch stärker als führenden Akteur im Bereich der Nephrologie zu etablieren.

Durch die Bündelung der kommerziellen Ressourcen und der in ihrer Klasse führenden kardierenalen Produkte von Vifor Pharma, Relypsa und VFMCRP, ist Vifor Pharma gut aufgestellt ein führender Anbieter in diesem wichtigen therapeutischen Bereich zu werden.



Die Produkte von **Vifor Pharma** für die Behandlung von Eisenmangel-Therapien wurden in **St. Gallen** erforscht und entwickelt. Sie werden noch heute dort hergestellt.



Höherer Schutz dank Serialisierung

Die Verbesserung der Gesundheit von Patienten und die Qualität der Arzneimittel haben oberste Priorität für Vifor Pharma. Deshalb setzt sich das Unternehmen aktiv für den Fälschungsschutz von Medikamenten ein und hat 2013 erfolgreich mit der Serialisierung von rezeptpflichtigen Medikamenten begonnen.

Mehr als eine Million Menschen sterben jedes Jahr an den Folgen von gefälschten Medikamenten. Die Weltgesundheitsorganisation WHO schätzt, dass weltweit bis zu 10% der Medikamente gefälscht sind; in Asien, Afrika und Lateinamerika sogar bis zu 30%. In den Industriestaaten hingegen besteht aufgrund der strengen Zulassungs- und Bewilligungsverfahren von Arzneimitteln kaum Gefahr, gefälschte Medikamente aus Apotheken und Arztpraxen zu beziehen. Jedoch nimmt die Anzahl gefälschter Arzneimittel via Internethandel in Ländern wie der Schweiz stetig zu (siehe Textkasten Seite 38). Medikamentenfälschungen stellen somit eine ernste Gefahr für die Gesundheit der Patienten weltweit dar.

Fälschungen betreffen nicht nur sogenannte Lifestyle-Präparate wie Potenzförderer oder Schlankheitsmittel, sondern auch lebensrettende Produkte wie Krebsmedikamente oder Antibiotika und andere rezeptpflichtige Medikamente. Gefährlich wird es, wenn

solche Medikamente den erwarteten Wirkstoff entweder gar nicht oder aber Giftstoffe enthalten. Die Gesundheit von Patienten ist ausserdem in Gefahr, wenn die Medikamente den richtigen Wirkstoff in zu hoher oder zu niedriger Dosierung enthalten.

Medikamentenfälschungen sind nicht nur aus Sicht der Patientensicherheit problematisch, sondern sie schaden auch den Pharmaunternehmen: Ihr geistiges Eigentum wird verletzt, sie erleiden Umsatzeinbussen, stehen Haftungsklagen gegenüber und erleiden letztlich einen Reputationsverlust. Als globales Pharmaunternehmen ist auch Vifor Pharma mit den Herausforderungen im Fälschungsschutz konfrontiert. Mit gezielten Massnahmen erhöht Vifor Pharma daher die Fälschungssicherheit von Medikamenten, um den Schutz der Patienten zu gewährleisten und Vertrauen zu schaffen.

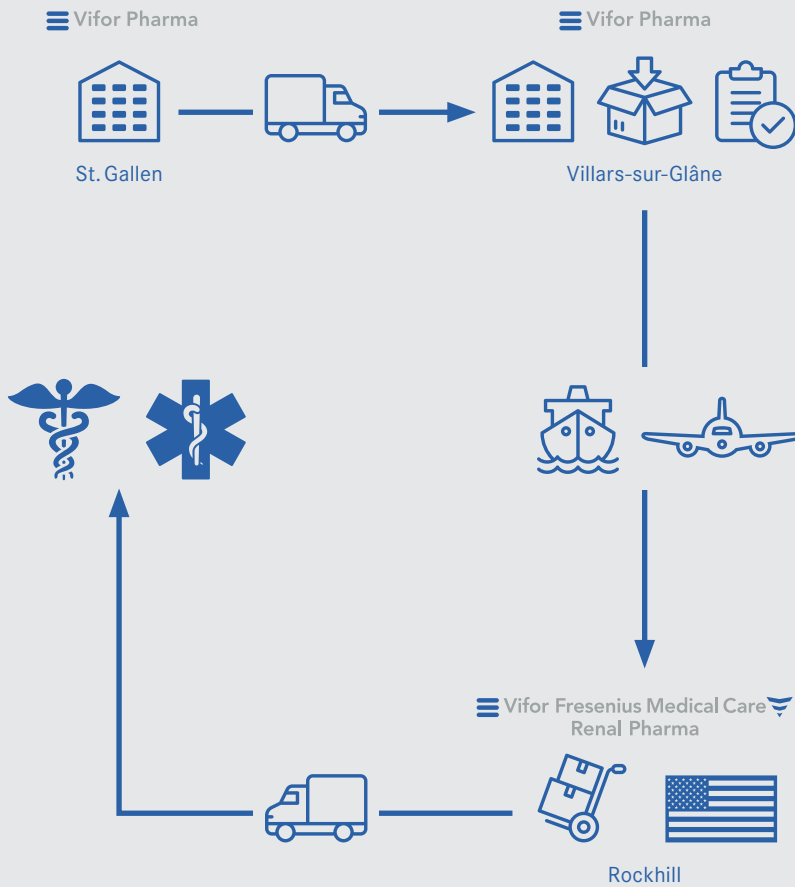


Sicherheitsmerkmale erhöhen Schutz vor Medikamentenfälschungen

Doch welchen Beitrag können Pharmaunternehmen im Kampf gegen Medikamentenfälschungen überhaupt leisten? «Arzneimittelhersteller benutzen offene und verdeckte Kennzeichen, um eine Fälschung zu erschweren», erklärt Francesco Porfido, Verpackungsexperte bei Vifor Pharma. «Dabei werden unter anderem Hologramme, farbändernde Tinte oder irisierende Oberflächen, die je nach Perspektive in anderen Farben erscheinen, eingesetzt.» Eine weitere Möglichkeit ist der Erstöffnungsschutz, auch Tamper-Evident-Merkmal genannt. «Das kann beispielsweise eine spezielle Etikette sein, die über die Laschen der Faltschachtel geklebt wird und dank der man sofort sieht, ob die Verpackung bereits geöffnet wurde», führt der Experte weiter aus. Ausserdem ist die Zusammenarbeit zwischen den Pharmaunternehmen und den Zulassungs- und Zollbehörden zentral, um Fälschungen zu identifizieren.

Serialisierung auf dem Vormarsch

In mehreren Ländern sind Gesetze in Arbeit, die bei rezeptpflichtigen Medikamenten Rückverfolgungstechnologien wie die sogenannte Serialisierung oder Track-and-Trace-Lösungen vorschreiben. Bei der Serialisierung wird eine eindeutige Seriennummer an der Verpackung angebracht, die es erlaubt, das Medikament an der Verkaufsstelle eindeutig zu identifizieren. Davon sind für Europa in erster Linie der Hersteller und die Abgabestellen am Anfang und Ende der Lieferkette betroffen. Mithilfe von Track-and-Trace-Lösungen (Beispiele: USA, Brasilien) soll zukünftig die Rückverfolgbarkeit der Medikamente über die gesamte Lieferkette sichergestellt werden (siehe Textkasten Seite 38). Hierbei wären auch Grosshändler von der Verifizierung tangiert. Serialisierung ist bereits heute in einigen Ländern wie Südkorea oder China Realität, während Track-and-Trace-Lösungen aufgrund der hohen Komplexität und des Datenschutzes noch in der Entwicklungsphase sind. ▶



Serialisierung am Beispiel von Velphoro®

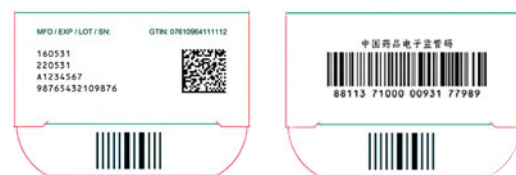
Die Grafik zeigt die Wertschöpfungskette des Arzneimittels Velphoro®. Am Standort in St. Gallen produziert Vifor Pharma den Wirkstoff (API). In Villars-sur-Glâne werden die Velphoro®-Tabletten hergestellt, in Flaschen abgefüllt und in Faltschachteln verpackt. Im internen System von Vifor Pharma ist hinterlegt, ob Velphoro® anschliessend im US-Markt vertrieben wird. Das System ordnet dementsprechend jeder Verpackung eine individuelle Seriennummer zu, die mit weiteren Angaben als 2D Data Matrix-Code auf die Faltschachtel gedruckt wird (siehe unten). Jede einzelne Schachtel hat somit ihren eigenen 2D Data MatrixCode und kann später identifiziert werden. Die Maschinen an den Produktionsstandorten wurden so eingerichtet und programmiert, dass sie alle Arten von Codes drucken können. Nach dem Druck des Codes erfolgt der Versand des Medikaments zum Partnerunternehmen Fresenius Medical Care in den USA. Fresenius Medical Care stellt die Lieferung der Medikamente bis zu den Spitälern und Apotheken sicher. Scannt nun ein Apotheker oder eine Ärztin den Code bei der Abgabe des Medikaments, erkennt das System sofort, ob der 2D Data MatrixCode tatsächlich existiert und ob diese Verpackung nicht schon einmal irgendwo über den Ladentisch ging.

In den USA will man künftig aber noch einen Schritt weitergehen: Voraussichtlich 2023 soll die Rückverfolgbarkeit (Track-and-Trace) der rezeptpflichtigen Medikamente eingeführt werden. Damit könnte der Transport jeder einzelnen Velphoro®-Verpackung mithilfe des 2D Data MatrixCodes verfolgt werden, indem der Code bei jedem Glied in der Lieferkette ein- beziehungsweise ausgelesen würde.

Import von Medikamentenfälschungen via Internet nimmt zu

Die Gefahr von Medikamentenfälschungen ist in den Industriestaaten dann am grössten, wenn die Medikamente über das Internet bestellt werden. Gemäss WHO könnten über 50% davon gefälscht sein. In der Schweiz wurde in den letzten Jahren ein Anstieg von gefälschten Medikamenten via illegalem Internethandel beobachtet. Im Jahr 2014 hat die Eidgenössische Zollverwaltung 1'225 verdächtige, potenziell illegale Arzneimittelimporte gemeldet. Swissmedic und die Zollverwaltung rechnen auf Basis eigener Kontrollaktionen hoch, dass jährlich mindestens 50'000 illegale Arzneimittelsendungen per Post in die Schweiz eingeführt werden.

Aktuelle Serialisierungs-codes im Überblick



GS1, eine weltweit tätige, privatwirtschaftlich aufgestellte Non-Profit-Organisation, die sich für die Standardisierung in der Lieferkette von Unternehmen einsetzt, empfiehlt den **2D Data MatrixCode** zur Serialisierung. Dieser Code wird auf der Verkaufsverpackung des Arzneimittels angebracht und beinhaltet folgende Informationen: die Seriennummer (SN), das Verfalldatum (EXP), das Produktionsdatum (MFD), die globale Identifikationsnummer des Produkts (GTIN) und die Chargennummer (LOT). Je nach Land können sich die Informationen ändern. Folgende Länder orientieren sich derzeit am GS1-Standard: USA, Südkorea, Saudi-Arabien und die EU.

Der in China vorgeschriebene **lineare Barcode** enthält neben dem Verfalldatum die Chargennummer und das Produktionsdatum, jedoch keine GTIN. Die Seriennummer wird von der chinesischen Gesundheitsbehörde vergeben und muss vom Hersteller auf der Verpackung angebracht werden.

- ▶ Ab November 2017 muss Vifor Pharma alle rezeptpflichtigen Medikamente für den US-Markt mit einer Serialisierung mittels 2D Data MatrixCode (siehe Textkasten Seite 38) versehen. Die Arzneimittel für den chinesischen Markt hingegen werden bereits seit Anfang 2016 mit einem linearen Barcode ausgestattet (siehe Textkasten Seite 38). Im Fall von China vergibt die staatliche Gesundheitsbehörde selber die Seriennummern. Vifor Pharma bezieht die Nummern über den lokalen Vertriebspartner in China. Für rezeptpflichtige Medikamente in der Europäischen Union (EU) gelten ab Februar 2019 die Anforderungen der EU-Richtlinie 2011/62/EU, die einen 2D Data MatrixCode und einen Erstöffnungsschutz vorschreiben. Der Code soll ausschliesslich an der Verkaufsstelle geprüft werden, das heisst Track-and-Trace wird nicht gefordert. Geplant ist, dass Hersteller wie Vifor Pharma in Zukunft einem zentralen europäischen Hub die Produktdaten zur Verfügung stellen, die dann an die nationalen Hubs in den Ländern weitergegeben werden, in denen das Produkt verkauft werden soll. Derzeit deutet vieles darauf hin, dass auch die Schweiz mittels autonomen Nachvollzugs die EU-Richtlinien übernehmen wird. «In den nächsten zehn Jahren wird wahrscheinlich für 90% aller rezeptpflichtigen Medikamente eine Serialisierung gefordert sein», schätzt Projektleiter Kai Köpke.

Serialisierung bereits 2013 gestartet

Die unterschiedlichen länderspezifischen Richtlinien und die sich im Aufbau befindenden technischen Standards stellen für Vifor Pharma mit ihrer wachsenden globalen Präsenz mit Tochtergesellschaften und Vertriebspartnern in rund 100 Ländern eine grosse Herausforderung dar. Vor diesem Hintergrund gab Vifor Pharma bereits im September 2013 den Startschuss zur Serialisierung mit einem Pilotprojekt für acht verschiedene Verpackungslinien verteilt über alle Herstellungsstandorte.

«Die Umsetzung des Projekts war überaus komplex und sowohl organisatorisch wie auch technisch sehr anspruchsvoll», meint Kai Köpke, der Anfang 2014 die Projektleitung übernahm. «Denn verschiedenste Organisationseinheiten – von der IT, der Qualitätssicherung bis hin zu den Produktionsstandorten – sind von der Umsetzung betroffen; ausserdem die Lohnhersteller von Vifor Pharma und die Partner, für die Vifor Pharma Medikamente produziert», fügt der promovierte Pharmazeut Kai Köpke hinzu. Das Serialisierungssystem von Vifor Pharma funktioniert auf verschiedenen Ebenen. Die IT dafür hat Vifor Pharma an spezialisierte externe Systemprovider ausgelagert.

Anfang 2016 konnten die ersten vier Verpackungslinien mit Serialisierung erfolgreich für die Routineproduktion freigegeben werden, zwei weitere folgten im Sommer 2016 und die beiden letzten wurden Ende 2016 implementiert. Zudem hat Vifor Pharma im September 2016 mit der Serialisierung von Produkten für den US-Markt begonnen. Eines dieser Produkte ist Velphoro®, ein kalziumfreier, eisenbasierter Phosphatbinder in Form einer Kautablette, der für Menschen mit chronischer Nierenerkrankung bestimmt ist (siehe Textkasten Seite 38). Kauft nun ein Kunde Ende 2017 in einem Drugstore irgendwo in den USA eine Schachtel Velphoro®-Tabletten, kann der Apotheker hinter der Theke dank der Serialisierung eindeutig überprüfen, ob es sich beim Arzneimittel um ein Produkt von Vifor Pharma und nicht um eine Fälschung handelt.

Obwohl das System erfolgreich implementiert ist, kommen in Zukunft neue Anforderungen, System- und Softwareupdates hinzu. «Kontinuierliches Lernen ist deshalb sehr wichtig für uns», betont Verpackungsexperte Francesco Porfido, der auch das firmeninterne Kompetenzzentrum für Serialisierung leitet, das im Rahmen des Pilotprojekts aufgebaut wurde. Francesco Porfido und sein Team begleiten künftig alle technischen Massnahmen zur Serialisierung, vom Verpackungsdesign sowie der Verpackungsspezifikation bis hin zur Infrastruktur an der Produktionslinie.

Bestens gerüstet für die Zukunft

Trotz zahlreicher Herausforderungen im Zusammenhang mit der Serialisierung ziehen der Projektleiter Kai Köpke und Francesco Porfido eine positive Zwischenbilanz. «Wir sind heute bereits im Stande, die Serialisierung der hergestellten Produkte zu gewährleisten. Der nächste Schritt wird nun die Umsetzung der EU-Richtlinie sein, die den 2D Data MatrixCode sowie den Erstöffnungsschutz verlangt», resümiert Kai Köpke. Und Francesco Porfido ergänzt: «Vifor Pharma hat bereits heute den Erstöffnungsschutz bei fast allen Verpackungen eingeführt. Dieser stellt im Gegensatz zur Serialisierung technisch keine grosse Herausforderung dar.» Vifor Pharma ist somit bestens für die Zukunft gerüstet und wird auch künftig den Gesundheitsschutz seiner Patienten gewährleisten.

Geschäftseinheit

Galenica Santé



Vertrauen schaffen mit Glaubwürdigkeit und Kompetenz

**Sehr geehrte Aktionärin,
Sehr geehrter Aktionär,
Sehr geehrte Damen und Herren**

Galenica Santé und 2016: ein Jahr voller Tatendrang! Alle Geschäftsbereiche haben sich im Jahresverlauf gut entwickelt. Die Umsatzsteigerung von Galenica Santé von 3.2% auf CHF 3'008.9 Mio. ist Ausdruck davon, dass wir unsere Kernkompetenzen richtig eingesetzt haben auf unserem Weg, schweizweit bei unseren Kunden die erste Wahl für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden zu sein. Wir haben unsere Kräfte gebündelt. Denn die Medikamentenpreise stehen weiterhin unter Druck, auch der Einkaufstourismus im Ausland ist von einem Einmaleffekt zu einem Dauerzustand geworden. Zudem war 2016 die Grippezeit vergleichsweise schwach, entsprechend wurden deutlich weniger Grippemedikamente verkauft.

Gleichwohl hat Galenica Santé den Umsatz 2016 steigern können: dank dem Gewinn neuer Kunden und dem Ausbau des Apothekennetzwerks. Wir sind zuversichtlich, weitere Potenziale erschliessen zu können. Dass wir dafür gut aufgestellt sind, zeigt das Betriebsergebnis (EBIT), welches im vergangenen Geschäftsjahr das Umsatzwachstum wiederum übertraf. Es nahm um 6.2% auf CHF 136.0 Mio. zu. 2016 tätigten wir insgesamt Investitionen in der Höhe von CHF 34.7 Mio. (Vorjahr: CHF 43.8 Mio.), die unter anderem für die Finalisierung des Erweiterungsbaus von Galexis in Niederbipp eingesetzt wurden.

Wir wollen die Umsatz- und Gewinnbasis verbreitern. Dafür müssen wir beweglich, agil bleiben. Unsere Kunden erwarten auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote. Unser Anspruch ist es, Trends vorwegzunehmen und mit Innovationen den Schweizer Gesundheitsmarkt mitzugestalten.

In der zweiten Jahreshälfte 2016 hat der Bundesrat entschieden, dass die Funktion der Apotheken als erste Anlaufstelle für medizinische Leistungen erweitert werden soll. Auch in der Gesundheitsprävention



Jörg Kneubühler
CEO Galenica Santé

Nettoumsatz in Mio. CHF



Galenica Gruppe CHF 4'118.4 Mio.

EBIT in Mio. CHF



Galenica Gruppe CHF 361.5 Mio.

Anzahl Mitarbeitende



Galenica Gruppe 8'661

und bei der Behandlung von chronisch Kranken soll den Apotheken eine Schlüsselrolle zukommen. Vorausgesetzt wird ein separater Raum in der Apotheke, in welchem Beratungsgespräche stattfinden können. Galenica Santé wird beabsichtigen, in einem Pilotprojekt 2017 zwei Apotheken mit solchen erweiterten medizinischen Dienstleistungen zu betreiben. Ziel ist es, neue Erkenntnisse über die Kundenbedürfnisse hinsichtlich Grundversorgung zu gewinnen.

Während solche Dienstleistungen wichtiger werden, bleibt das umfassende Produktsortiment mit starken Marken Kern unseres Angebots. Unsere Eigenmarken Algifor®, Anti-Brumm®, Perskindol® und Triofan® gehören in ihren Segmenten zu den marktführenden Produkten. Das Produktsortiment von Galenica Santé wird zunehmend mit exklusiven Schönheits- und Pflegeprodukten von renommierten Partnern ergänzt. So sind wir 2016 mit dem weltweit zweitgrössten dermokosmetischen Labor Pierre Fabre eine Vereinbarung über den exklusiven Vertrieb von A-Derma-Produkten eingegangen. Die Lancierung war in allen drei Apothekenformaten Amavita, Sun Store und Coop Vitality äusserst erfolgreich. Seit Anfang 2017 vertreiben wir exklusiv die Haut- und Haarpflegemarken Lierac und Phyto der französischen Alès Groupe in der Schweiz. Weitere exklusive Partnerschaften werden folgen.

Galenica Santé betreibt das grösste Apothekennetz der Schweiz und gewährleistet einen effizienten und sicheren Vertrieb an den rund 500 eigenen Standorten, Coop Vitality Apotheken sowie Amavita und Winconcept-Partnerapotheken. Das 2016 erweiterte Logistikzentrum in Nidbipp erlaubt es, hohe Volumen termingerecht abzuwickeln. Die Anfang 2017 erfolgte Akquisition der Ärztegrossistin Pharmapool wird einen Beitrag leisten, den Marktteilnehmern in der ganzen Schweiz integrierte Lösungen aus einer Hand anzubieten.

Effizienzsteigerung ist eine zentrale Zielsetzung von Galenica Santé. Zu dem Zweck haben wir das Zusammenspiel innerhalb und zwischen den drei Geschäftsbereichen 2016 weiter gefördert und die gemeinsamen Prozesse enger aufeinander abgestimmt. Die beiden Zentralen des Geschäftsbereichs Retail in St-Sulpice und Bern werden sukzessive an einem einzigen Standort in Bern zusammengeführt, das Projekt wird bis Mitte 2017 abgeschlossen sein.

Unser bisheriger Weg zeigt, dass wir die nötigen Erfahrungen und Fähigkeiten für eine erfolgreiche Zukunft mitbringen: unternehmerisches Denken, Veränderungswille und Leidenschaft. Wir stellen hohe Anforderungen an uns selbst – und an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihnen gilt der Dank, ihrer Leistung gebührt Respekt. Denn sie werden unserem Anspruch, durch

Glaubwürdigkeit und Kompetenz Vertrauen zu schaffen, jeden Tag aufs Neue gerecht. Als eingespielte Teams tragen sie ihren Teil dazu bei, dass Galenica Santé den Weg in die Zukunft erfolgreich weitergehen kann.

Bern, 14. März 2017



Jörg Kneubühler
CEO Galenica Santé

+6.2 %

EBIT-Wachstum

CHF
34.7 Mio.

Investitionen



HCI Solutions unterhält Datenbanken und entwickelt Managementlösungen, die speziell auf die Bedürfnisse für den vernetzten Gesundheitsmarkt ausgerichtet sind.



Segment

Health & Beauty

Geschäftsbereiche Products & Brands und Retail



Jörg Kneubühler
CEO Galenica Santé

Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden

Galenica Santé verfügt über das grösste Apothekennetz der Schweiz und damit über ein ausgezeichnetes Vertriebsnetz für die starken Eigenmarken ebenso wie für die Produkte ihrer Geschäftspartner. Strategisch sollen die führende Position in den Bereichen Schmerzbekämpfung, Husten, Erkältung und Atemwegserkrankungen gestärkt und die Marktsegmente Kosmetik und Schönheit erweitert werden.

Das Segment Health & Beauty, das die Geschäftsbereiche Products & Brands und Retail umfasst, steigerte den Nettoumsatz 2016 um 3.1% auf CHF 1'437.0 Mio. Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um 7.2% auf CHF 96.2 Mio. Die Umsatzrentabilität (ROS) erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr auf 6.7%. Die Investitionen beliefen sich 2016 auf CHF 14.9 Mio. (Vorjahr: CHF 17.7 Mio.).

Segment Health & Beauty

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 1'437.0 Mio.
- EBITDA: CHF 118.7 Mio.
- EBIT: CHF 96.2 Mio.
- ROS: 6.7%
- Investitionen: CHF 14.9 Mio.
- Mitarbeitende: 4'637 (3'423 Vollzeitstellen)
- Davon:
 - Products & Brands: 107 (93 Vollzeitstellen)
 - Retail: 4'530 (3'330 Vollzeitstellen)

Nettoumsatz

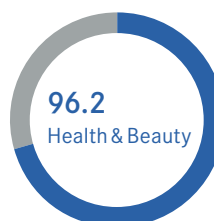
in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

EBIT

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 136.0 Mio.

Products & Brands

Gesundheit, Schönheit und Exklusivität aus einer Hand

«Wir bieten unseren Geschäftspartnern ein einzigartiges Netzwerk, umfassendes Know-how und beschleunigte Markteinführungszeiten.»

Strategische Prioritäten 2017

- Behauptung der Führungsposition in den wichtigsten OTC-Kategorien mit Fokus auf die Bereiche Schmerzen, Husten, Erkältungen und Atemwegserkrankungen
- Konsolidierung und weitere Erhöhung des Marktanteils für Consumer-Healthcare-Produkte in Apotheken und Drogerien im ganzen Land
- Expansion des Markengeschäfts in neue Bereiche und Entwicklung damit verbundener Kompetenzen
- Aufbau von Beschaffungskompetenzen, um alle Opportunitäten nutzen zu können

Starkes Gesundheitsportfolio

Der Geschäftsbereich Products & Brands erhöhte 2016 den Umsatz um 0.5% auf CHF 89.3 Mio. Das Wachstum wurde beeinflusst durch den Wegfall des Equazen™ Markenportfolios, welches Ende 2015 mit Potters an Soho Flordis International veräussert wurde. Ohne diesen Effekt ist Products & Brands um 6.2% gewachsen.

Vifor Consumer Health erwirtschaftete insgesamt mit CHF 81.4 Mio. einen Umsatz auf Vorjahreshöhe. In der Schweiz konnte das Unternehmen mit seinen renommierten OTC-Marken das Gesamtwachstum des stabilen Markts (IMS Health 2016) klar übertreffen: Der Umsatz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 3.5% auf CHF 65.6 Mio. Dazu beigetragen hat auch der Exklusivvertrieb für die A-Derma-Produkte des französischen Dermokosmetika-Unternehmens Pierre Fabre, die von den Kundinnen und Kunden in der Schweiz seit der Lancierung im Sommer 2016 sehr gut aufgenommen worden sind.

Das Exportgeschäft war mit CHF 15.8 Mio. aufgrund des bereits erwähnten Wegfalls des Equazen™ Markenportfolios um 12.6% rückläufig.

Über 60 Produkt-Marken werden von Vifor Consumer Health verwaltet, darunter die starken Marken Algifor®, Triofan®, Perskindol® und Anti-Brumm®. Algifor®, der Marktführer bei den Schmerzmitteln in der Schweiz, erzielte im Berichtszeitraum eine überdurchschnittliche Performance,



Torvald de Coverly Veale
Leiter Geschäftsbereich Products & Brands

Nettoumsatz

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

Anzahl Mitarbeitende



Galenica Santé 6'131

«Seit Januar 2017 werden die hochwertigen Hautpflegeprodukte der Marke Lierac und die Haarpflegeprodukte der Marke Phyto exklusiv in der Schweiz vertrieben.»

und die neu eingeführten Algifor® Liquid capsules 400mg Ibuprofen wurden am Markt sehr gut aufgenommen. Die Umsätze des marktführenden Insektenschutzmittels Anti-Brumm® stiegen sowohl national als auch international deutlich an, wobei die Führungsposition in Deutschland gestärkt werden konnte. Das umfassende Portfolio von rezeptfreien Medikamenten (OTC; Over-the-counter-Produkte) von Vifor Consumer Health ist in allen Apotheken und Drogerien in der Schweiz verfügbar. Das Team von Vifor Consumer Health ist zudem in der Lage, rasch auf Kundennachfragen zu reagieren, dementsprechend neue Kampagnen zu planen und Angebote einzuführen. Ein integraler und äusserst erfolgreicher Bestandteil der Unterstützungsleistungen, die Vifor Consumer Health für Apotheker erbringt, sind die regelmässigen Schulungsprogramme, die das erfahrene Beraterteam von Vifor Consumer Health durchführt und die zunehmend als Schlüsselement eines erstklassigen Kundendienstes anerkannt werden.

Export ausgewählter Marken

Vifor Consumer Health beabsichtigt, das mit ihrer starken Position am Schweizer Gesundheitsmarkt verbundene Potenzial in allen Apotheken in der Schweiz besser zu nutzen.

Zudem plant Vifor Consumer Health, ihre internationale Präsenz mit ausgewählten Produkten zu stärken.

Anti-Brumm® und Perskindol® verzeichnen bereits eine gute Nachfrage und Markenbekanntheit in Ländern wie Deutschland und Thailand.

Erstklassige Dienstleistungen für Partner

Vifor Consumer Health vertreibt auch Pharmazeutika und parapharmazeutische Artikel im Auftrag Dritter. In diesem Geschäftssegment hat sich der Umsatz dank der Einführung neuer Marken erhöht. Ein gutes Beispiel dafür ist die 2015 unterzeichnete Vereinbarung mit Procter & Gamble über die Vermarktung und den Vertrieb von Clearblue® und OralB® in allen Schweizer Apotheken.

Healthy Beauty – exklusive Marken

Products & Brands hat einen exklusiven Vertriebsvertrag mit Pierre Fabre, dem zweitgrössten Dermokosmetika-Unternehmen weltweit, unterzeichnet. Dessen A-Derma-Produktpalette wird exklusiv von Galenica Santé in der Schweiz vertrieben und ist am Markt hervorragend aufgenommen worden.

Das auf dem einzigartigen Aktivstoff Rhealba® Hafer basierende A-Derma ist die erste dermokosmetische Marke mit einem pflanzlichen Aktivstoff natürlichen Ursprungs, die irritierte und strapazierte Haut beruhigt und zarte, sensible Haut schützt und pflegt. Die Vereinbarung mit Pierre Fabre war ein erster Schritt in Richtung des Ziels, das Geschäft mit Hautpflegeprodukten am Schweizer Markt zu verstärken. Die Vertriebsvereinbarung wird durch verschiedene Marketingaktivitäten und Schulungen des Personals in den Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken unterstützt.

Mitte 2016 wurde ein Vertrag mit der französischen Alès Groupe unterzeichnet, deren Hautpflegemarke Lierac und Haarpflegemarke Phyto von Galenica Santé seit Anfang 2017 exklusiv in der Schweiz vertrieben werden.

Neues Jahr, neue Produkteinführungen

Der Geschäftsbereich Products & Brands beabsichtigt die Fortführung ihrer bereits bewährten Strategie: Stärkung des Gesundheitsgeschäfts im Schweizer OTC-Markt; Einführung von Produkten durch neue Partnerschaften (insbesondere Kosmetik- und Schönheitsprodukte); und Stimulation der Export-Umsätze mit ausgewählten Produkten.

Zu diesem Zweck hat Vifor Consumer Health 2016 einen Vertrag mit dem österreichischen Unternehmen Adler abgeschlossen. Geplant ist, die von Adler entwickelten Produkte mit «Schüssler Salzen» exklusiv in der Schweiz zu vertreiben. Diese Mineralsalze sind glutenfreie Nahrungsergänzungsmittel, die dazu dienen, das allgemeine Wohlbefinden zu fördern oder einen Mangel oder ein Ungleichgewicht an spezifischen Mineralstoffen mit assoziierter Organdysfunktion auszugleichen. Zudem ist vorgesehen, dass Vifor Consumer Health den Exklusivvertrieb des Nagelpilzmedikaments Excilor® in der Schweiz übernimmt. Die Neueinführung von Produkten wird das Wachstum bestehender Marken unterstützen und das Portfolio in neuen Kategorien stärken.

Die Unternehmen des Geschäftsbereichs Products & Brands

Vifor Consumer Health

- Vermarktung von rezeptfreien Medikamenten (OTC; Over-the-counter-Produkte), die von Vifor Consumer Health entwickelt, unter Lizenz verkauft oder für Dritte vertrieben werden.
- Hat mit Schlüsselmarken wie Algifor®, Triofan®, Perskindol® und Anti-Brumm® eine jeweils führende Position auf dem Schweizer Heimmarkt inne.

G-Pharma

- Lancierung und Vertrieb von Consumer-Healthcare-Produkten für Eigenmarken von Retail.

Retail

«Dank Effizienz beweglich bleiben.»

«Kompetenz, Glaubwürdigkeit und Leidenschaft zeichnen unseren Kundenservice aus.»

Strategische Prioritäten 2017

- Gelebter Kundenservice: mit massgeschneiderten Angeboten, neuen Serviceleistungen, innovativen Eigenmarken und einem starken Auftritt aller Apothekenformate
- Schlanke, bewegliche Organisation schaffen: Synergien beim Einkauf, der Sortimentsbewirtschaftung und sämtlichen Dienstleistungen nutzen
- Spielraum für zukünftige Preissenkungsmassnahmen: effiziente Geschäftsprozesse verbessern
- Wachstum fördern: aus eigener Kraft sowie über Akquisitionen und die Erweiterung des Netzwerks mit eigenen und unabhängigen Partnerapotheken

Umsatzwachstum in einem fordernden Marktumfeld

Der Geschäftsbereich Retail entwickelte sich 2016 im anspruchsvollen Marktumfeld weiter erfolgreich und steigerte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr auf CHF 1'348.6 Mio. (+3.1%, ohne Coop Vitality). Die Erweiterung des Apothekennetzes war der wichtigste Treiber für diese Entwicklung. Die Anzahl der eigenen Apotheken wurde um elf Standorte auf insgesamt 329 Apotheken erweitert. Auf vergleichbarer Basis betrug das Umsatzwachstum 1.6%. Zusammen mit den nichtkonsolidierten Coop Vitality Apotheken sowie den Amavita und Winconcept-Partnerapotheken umfasste das Apothekennetz von Galenica Santé Ende 2016 rund 500 Standorte.

Um die Umsatzentwicklung breiter abzustützen, wurden verschiedene strategische Massnahmen für die nächsten Monate initiiert.

Das Umfeld war auch 2016 anspruchsvoll, weil sich die Preissenkungen auf rezeptpflichtige Medikamente nach wie vor negativ auswirken. Auch der andauernde Einkaufstourismus, der Preisdruck durch die Grossverteiler und die im Vergleich zum Vorjahr schwächere Grippewelle hinterliessen ihre Spuren im Apothekenmarkt.



Jean-Claude Cléménçon
Leiter Geschäftsbereich Retail

Nettoumsatz

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

Anzahl Mitarbeitende



Galenica Santé 6'131

«Neu können die Kunden den Scan eines Rezepts auf eine Plattform hochladen und elektronisch an eine Apotheke ihrer Wahl senden. Die Apotheke erhält dann eine E-Mail mit dem Rezept und kann dieses bereits vorbereiten. Damit wird die Wartezeit bei der Abholung vor Ort auf ein Minimum verkürzt.»

Kostensenkung dank Direktfakturierung

Nachdem bereits 2015 alle Sun Store Apotheken komplett auf die Direktfakturierung an die Krankenkassen umgestellt haben, folgten 2016 sämtliche Amavita Apotheken. Dank der von HCI Solutions entwickelten Plattform TriaFact® und dem direkten Austausch zwischen Apotheke und Krankenkasse werden die Kosten für die Rechnungsverarbeitung reduziert und die Datenqualität erhöht. Das Projekt wurde planmässig umgesetzt und die Rückweisungsquote von Krankenkassen weiter gesenkt.

Erweitertes Apothekennetz

Galenica Santé hat im Berichtsjahr das Apothekennetz deutlich erweitert: Die Schliessung von drei Sun Store Apotheken wurde kompensiert mit Neuzugängen von fünf Amavita Apotheken, fünf Coop Vitality Apotheken und vier Mehrheitsbeteiligungen. Mit der Aufhebung von drei Amavita und drei Winconcept Partnerschaften umfasste das Apothekennetz per 31. Dezember 2016 insgesamt 496 Standorte.

Der Anteil an Eigenmarken im Sortiment wurde bei Amavita und Coop Vitality kontinuierlich ausgebaut. Diese helfen, die Bekanntheit und Marktpräsenz beider Apothekenformate zu erhöhen.

Die Zufriedenheit der Kunden wird von der Beratungsqualität beeinflusst. Mit dem Programm Team Performance wird sichergestellt, dass Administrationsprozesse einfach und schnell abgewickelt werden können, sodass die Mitarbeitenden ihre Zeit vor allem für Beratung und Verkauf einsetzen können. Das Programm wurde 2015 bereits bei allen Coop Vitality Verkaufspunkten eingeführt und 2016 an weiteren Standorten von Amavita und Sun Store implementiert. Das umfassende Angebot von Gesundheits- und Schönheitsprodukten steht den Kunden dank den Webshops von Sun Store, Amavita und Coop Vitality inzwischen auch ausserhalb der Öffnungszeiten zur Verfügung. Neue Einsichten zu Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten werden auch vom Auftritt von Coop Vitality auf dem Online-Marktplatz Siroop erwartet. Das Start-up Siroop wurde von Coop und Swisscom gegründet und erlaubt Anbietern aus unterschiedlichen Branchen, ihre Produkte online zu verkaufen.

Teamgeist wird auch bei der Nachwuchsförderung grossgeschrieben. Gemäss der Überzeugung «Wer sich kennt, engagiert sich stärker für seine Arbeit und die Kolleginnen und Kollegen» wird seit 15 Jahren ein dreitägiges Lehrlingslager durchgeführt. Der Erfolg des «Kuuhi» zeigt, dass dieses Engagement von den jungen Mitarbeitenden sehr geschätzt wird.

Neue Gesundheitschecks im Angebot

Die Coop Vitality Apotheken haben das Dienstleistungsangebot an Gesundheitschecks mit dem GlutenCheck erweitert. Erstmals haben Sun Store Apotheken Allergieschnelltests angeboten. Eine rege Teilnahme verzeichnete auch die von pharmaSuisse initiierte Kampagne zur Darmkrebsvorsorge, insgesamt wurden über 3'800 Tests in Amavita und Coop Vitality Apotheken durchgeführt. Ein weiterer Schritt Richtung eHealth wurde mit dem Pilotprojekt «Rezept-Upload» an einem Sun Store Standort in Lausanne erreicht. Neu können die Kunden den Scan eines Rezepts auf eine Plattform hochladen und elektronisch an eine Apotheke ihrer Wahl senden. Die Apotheke erhält dann eine E-Mail mit dem Rezept und kann dieses bereits vorbereiten. Damit wird die Wartezeit bei der Abholung vor Ort auf ein Minimum verkürzt. Die Dienstleistung wird mittlerweile bei allen Apotheken von Sun Store, Coop Vitality und Amavita angeboten.

Impfservice bleibt Dauerthema

Die 2015 eingeführte Dienstleistung «Impfen in der Apotheke ohne ärztliche Verordnung» wurde auf weitere Kantone ausgeweitet. Die Impfbewilligungen für Apothekerinnen und Apotheker vergeben die Kantone. Voraussetzung bleibt, dass die impfenden Apothekerinnen und Apotheker eine fünfjährige Ausbildung zum Erlangen des Fähigkeitsausweises FPH Impfen und Blutentnahme absolviert haben. Derzeit ist das Impfen in den Kantonen Freiburg, Neuenburg, Solothurn, Zürich, Graubünden, St. Gallen, Schwyz, Thurgau, Schaffhausen, Basel-Land, Jura und Genf möglich. Zusätzlich wurde in den Kantonen Bern, Waadt und Wallis ein Pilotprojekt zur Impfung der saisonalen Grippe in den Apotheken gestartet. Auf der von pharmaSuisse geführten Plattform www.impfapotheke.ch können alle autorisierten Apotheken – darunter viele Amavita und Coop Vitality Apotheken –, ihre Impfangebote sowie der jeweilige Standort abgerufen werden.

CardioSnip – auf den eigenen Körper hören

Das Arbeitsleben ist hektischer geworden. Die Menschen arbeiten lange, essen unterwegs, reisen zwischen Zeitzonen hin und her. Obwohl sich vermehrt ein Trend zu einer gesunden Lebensweise abzeichnet – wie beispielsweise wenig oder gar kein Fleisch essen, kein Tabak- und Alkoholkonsum, oder wenn letzteres, dann nur in moderater Masse – stossen immer mehr Menschen an ihre Belastungsgrenze. Mit manchmal schlimmen Folgen wie Herzinfarkt, Magengeschwür oder Burn-out, wenn die Warnsignale nicht rechtzeitig erkannt werden.

Ein kleines Gerät kann hier helfen: CardioSnip ist ein neuartiges System, das Signale mentaler und physischer Überbelastung erkennt. Hierfür wird während 24 Stunden ein EKG (Elektrokardiogramm) während einem normalen Tagesablauf durch die Person selber aufgezeichnet. CardioSnip wird als Patch direkt im Brustbereich angebracht, ohne Kabel oder zusätzliche Aufzeichnungsgeräte. Direkt nach der Messung kann der Anwender via App eine einfache Auswertung durchführen und erkennt mögliche Überbelastungen, sowohl physische als auch mentale. Die Auswertung basiert auf einem patentierten Algorithmus. Die Pilotphase im 4. Quartal 2016 wurde erfolgreich abgeschlossen. Die Markteinführung ist 2017 vorgesehen. Das Gerät wurde von MediService gemeinsam mit externen Partnerfirmen entwickelt und wird in der Schweiz exklusiv in den Apotheken von Sun Store, Coop Vitality und Amavita vertrieben werden.

Eigene Apotheken und Beteiligungen

	31.12.2016	31.12.2015	Veränderung
Amavita Apotheken ¹⁾	150	145	+ 5
Sun Store Apotheken ¹⁾	99	102	- 3
Coop Vitality Apotheken (Joint Venture mit Coop) ²⁾	69	64	+ 5
Spezialapotheke MediService ¹⁾	1	1	–
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹⁾	8	4	+ 4
Minderheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ²⁾	2	2	–
Total eigene Verkaufspunkte	329	318	+ 11

¹⁾ Vollkonsolidiert

²⁾ Konsolidiert at equity

Unabhängige Partner

	31.12.2016	31.12.2015	Veränderung
Amavita Partnerschaften	9	12	- 3
Winconcept-Partnerapotheken	158	161	- 3
Total unabhängige Partner	167	173	- 6

15 Jahre Winconcept

Winconcept ist eine Erfolgsgeschichte: Das Dienstleistungsunternehmen bietet per 31. Dezember 2016 158 selbstständigen, unabhängigen Apotheken Marketingkonzepte mit den Schwerpunkten Kommunikation und Qualität. Vom Qualitätsmanagementsystem über Beratungsleistungen wie Mystery Shopping, Kundenumfragen bis zu Schulungen der Mitarbeitenden – das gesamte Angebot soll Nutzen stiften und die Apotheker entlasten.

Der Auftritt erfolgt unter dem Label «Feelgood's». Mit der eigenen Zeitschrift «Feelgood's news» informieren die angeschlossenen Apotheken ihre Kunden in der Deutschschweiz, der Romandie und im Tessin regelmässig über aktuelle Themen der Medizin und Gesundheit. Mit der Kundenkarte und einem Kalender wird die Treue von Stammkunden belohnt.

Das 15-jährige Bestehen wurde im Oktober 2016 mit 130 Gästen gefeiert. Gastredner Alt Bundesrat Adolf Ogi gratulierte augenzwinkernd zur Ausdauer und dem Erreichten mit der Redewendung, die ihm sein Vater stets gepredigt hatte: «Man kann, wenn man will!».

«Teamgeist wird auch bei der Nachwuchsförderung grossgeschrieben. Der Erfolg des dreitägigen Lehrlingslagers «Kuuuli» zeigt, dass dieses Engagement von den jungen Mitarbeitenden sehr geschätzt wird.»

Bundesrat will Apotheken mehr Kompetenzen geben

Der Entscheid des Bundesrats, den Apotheken in der Schweiz mehr Kompetenzen zu geben, hat für grosse Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit gesorgt. Im Oktober 2016 veröffentlichte der Bundesrat einen Bericht, wonach neu die Apotheken und nicht nur der Hausarzt der Bevölkerung einen «einfachen und niederschweligen Zugang» zu medizinischen Leistungen ermöglichen sollen. Auch in der Gesundheitsprävention und bei der Behandlung von chronisch Kranken soll den Apotheken eine Schlüsselrolle zukommen. Vorausgesetzt wird jedoch ein separater Raum in der Apotheke, in welchem Beratungsgespräche stattfinden können. Die Aufwertung der Apotheken als erste Anlaufstelle für kleinere Leiden ist zu begrüssen, die weitere Entwicklung und verbindliche Entscheide gilt es abzuwarten. In einem nächsten Schritt wird der Bund zwei Pilotprojekte für Kinder und chronisch Kranke wissenschaftlich begleiten, in denen neuartige Zusammenarbeitmodelle erprobt werden. Die Auswertung der Ergebnisse wird voraussichtlich 2018 vorliegen. Galenica Santé wird 2017 in einem Pilotprojekt ebenfalls zwei Apotheken mit solchen erweiterten medizinischen Dienstleistungen betreiben, eine davon in der Deutschschweiz und eine in der Romandie. Ziel ist, neue Erkenntnisse über die Kundenbedürfnisse hinsichtlich der Grundversorgung zu gewinnen.

Professionalität und Qualität fördern

Die Nachfrage nach professioneller Unterstützung durch Winconcept hielt auch 2016 an. Das grösste Interesse gilt Process One, einem schlanken Qualitätsmanagementsystem für unabhängige Apotheken, das diese in ihrer Planung unterstützt, ohne hohen Administrationsaufwand zu generieren.

Ebenso der Qualität verpflichtet ist das gemeinsam mit der Universität Basel entwickelte Weiterbildungsangebot «CAS Betriebsführung für Apothekerinnen und Apotheker». Im berufsbegleitenden, zweijährigen Kurs werden die Schwerpunktthemen Führung, Personalmanagement und Betriebswirtschaft in einer Apotheke beleuchtet. Pro Durchführung nehmen durchschnittlich zehn Apothekerinnen und Apotheker teil, im aktuellen sechsten Lehrgang sind 13 Teilnehmende eingeschrieben.

Wissen und Informationen zentral zugänglich

MediService hat mit dem Ausbau verschiedener Kooperationen und Nischenprogramme zugelegt. Nach einem erfolgreichen Pilotversuch bei Sun Store 2015 wurde 2016 die Umstellung vollumfänglich vollzogen: Die zentrale Auslieferung von hochpreisigen Medikamenten erfolgt neu über MediService. Dies erlaubt es, Risiken wie beispielsweise Fehlbestellungen oder abgelaufene Verfallsdaten zu minimieren.

Mit der Einführung von SharePoint bei den drei Apothekenformaten Amavita, Sun Store und Coop Vitality wurde eine einheitliche Kommunikationsplattform geschaffen. Die Webanwendung erleichtert die Zusammenarbeit, ermöglicht den schnellen, einfachen Austausch von Informationen und dient gleichzeitig als zentrale Dateiablage.

2016 wurden die Vorbereitungsarbeiten für die Einführung der Software TriaPharm® bei Coop Vitality abgeschlossen. Die Anwendung unterstützt die Apotheker vom Verkauf und der Bestellverwaltung über den Wareneingang und die Lagerbewirtschaftung bis hin zur Preisgestaltung und administrativen Belangen. Per Ende 2017 soll auch Coop Vitality komplett auf TriaPharm® umgestellt sein.

Ausblick: Wachstum aus eigener Kraft und durch Effizienzsteigerung

Der Geschäftsbereich Retail hält an seiner bisherigen Strategie fest. Wachstum soll aus eigener Kraft erreicht werden, zum Beispiel mit neuen Angeboten und Dienstleistungen, sowie durch gezielte Akquisitionen und Neueröffnungen. Gleichzeitig soll die Effizienz verbessert werden, indem Prozesse vereinfacht und vereinheitlicht werden. Die konsequente Einführung der Apothekensoftware TriaPharm® ist ein Beispiel dafür. Einheitliche Plattformen erleichtern die Zusammenarbeit im gemeinsamen Back-Office der Apothekenformate und schaffen damit Mehrwert für alle. Entsprechende Massnahmen unterstützen auch die Bestrebungen, den Spielraum für zukünftige Preissenkungsmassnahmen zu erhalten.

Die Apothekenformate des Geschäftsbereichs Retail

Amavita	Sun Store	Coop Vitality	MediService	Winconcept
<ul style="list-style-type: none"> - Grösstes Apothekennetz der Schweiz. - Gegründet und geführt von GaleniCare. - Sortimentsschwerpunkte: Verschreibungspflichtige und nichtverschreibungspflichtige Medikamente sowie Schönheitsprodukte. - Verkaufspunkte an attraktiven Publikumlagen. - Starke Kundenorientierung (Mitarberschulung, Services, Eigenmarken). 	<ul style="list-style-type: none"> - Erste Apothekenkette der Schweiz, gehört seit 2009 zu Galenica, unter Führung von GaleniCare. - Sortimentsschwerpunkte: Nichtverschreibungspflichtige Medikamente, Schönheit, Wellness und Gesundheit. - Überdurchschnittlich grosse Verkaufsflächen an Orten mit hoher Kundenfrequenz wie Einkaufszentren. 	<ul style="list-style-type: none"> - Joint Venture von Coop und Galenica. - Vertreten im Umfeld von grösseren Coop Einkaufszentren. - Umfassendes Sortiment in den Bereichen Gesundheit, Prävention und Schönheit mit professioneller Beratung und weiteren Dienstleistungen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Spezialapotheke für die Betreuung von Patienten mit chronischen Erkrankungen. - Therapiebegleitangebot Pharma und Home Care für die Betreuung von Langzeitpatienten zu Hause, bestehend aus fachlicher Betreuung und Medikamentendirektlieferung. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dienstleistungsunternehmen für selbständige und unabhängige Apotheken. - Marktauftritt unter dem Label «Feelgood's». - Entwickelt für Mitglieder Management- und Marketingkonzepte mit den Schwerpunkten Kommunikation und Qualität.

Segment

Services

Geschäftsbereich Services



Christoph Amstutz
Leiter Geschäftsbereich Services

Dynamisches Umsatzwachstum

Das Segment Services hat 2016 sowohl beim Geschäftsvolumen zugelegt als auch bei der Profitabilität. Der Nettoumsatz stieg um 3.8% auf CHF 2'328.9 Mio. und das Betriebsergebnis (EBIT) sogar überproportional um 11.7% auf CHF 41.4 Mio. Die Umsatzrentabilität (ROS) konnte dabei weiter auf 1.8% gesteigert werden. Die im Vergleich zum Vorjahr schwächere Grippewelle wurde überkompensiert durch den Zueinn neuer Kunden und Sortimente, spezi-

ell im Kosmetikmarkt. Die zunehmende Regulierung, etwa die inzwischen verbindlichen EU-GDP-Richtlinien für die «Gute Vertriebspraxis von Humanarzneimitteln», verlangt nach umfassenden Lösungen. Dafür ist das Segment Services prädestiniert. Die Investitionen beliefen sich auf CHF 20.2 Mio. (Vorjahr: CHF 26.9 Mio.) und flossen unter anderem in die letzte Bauetappe der Erweiterung des Distributionszentrums in Niederbipp.

Segment Services

Kennzahlen 2016

- Nettoumsatz: CHF 2'328.9 Mio.
- EBITDA: CHF 61.7 Mio.
- EBIT: CHF 41.4 Mio.
- ROS: 1.8%
- Investitionen: CHF 20.2 Mio.
- Mitarbeitende: 1'494 (1'234 Vollzeitstellen)

Nettoumsatz

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

EBIT

in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 136.0 Mio.

Services

Investitionsschub zeigt Wirkung

«Der Geschäftsbereich Services operiert erfolgreich, indem er die diversen Bausteine in der Medikamentenlogistik modular, flexibel und effizient zugunsten seiner Kunden einsetzt.»

Strategische Prioritäten 2017

- Mit qualitativ hochwertigen Leistungen und innovativen Angeboten die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden stärken
- Die Kompetenzen als Grosshändler und im Prewholesale für Kunden und Lieferanten bündeln
- Zukunftsweisende eHealth-Angebote für den Schweizer Gesundheitsmarkt entwickeln
- Effizienz erhöhen durch weitere Prozessoptimierungen

Mehr Kapazität und Effizienz bei Galexis

Der Geschäftsbereich Services umfasst die Logistikunternehmen Galexis, Unione Farmaceutica Distribuzione, Alloga und Medifilm sowie die im Bereich Datenbanken und Managementlösungen tätige HCI Solutions.

Galexis hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die Erweiterung des Distributionszentrums in Niederbipp abgeschlossen. Damit ist sowohl die Kapazität als auch die Effizienz gesteigert worden: Die Kapazität, indem mehr Artikel Platz haben, zunächst für zusätzliche 6'100 Artikel, ausbaubar auf 11'000 Artikel. So kann Galexis ihr Sortiment auf die zukünftigen Bedürfnisse der Kunden ausrichten, insbesondere im Bereich der Kosmetik. Auch können dank der zusätzlichen Kapazität Trendsortimente wie vegane Produkte, Smoothies und Produkte für Tätowierte (Tattoo-Med®) geführt werden.

Mit dem Erweiterungsausbau sind überdies die baulichen Voraussetzungen für weitere Effizienzsteigerungen geschaffen worden, indem mehr Transportbehälter pro Stunde und Tag abgewickelt werden können. Die stündliche Durchsatzleistung ist auf 4'000 Behälter respektive um über 30% gestiegen. Parallel dazu hat Galexis verschiedene weitere Projekte umgesetzt, welche die Effizienz verbessern. Eine neue Dispositionssoftware bestellt rund 80% der Produkte und Medikamente automatisch

Nettoumsatz in Mio. CHF



Galenica Santé CHF 3'008.9 Mio.

Anzahl Mitarbeitende



Galenica Santé 6'131

«Stresstest» im Erweiterungsbau in Niederbipp

Mehr als 500 Mitarbeitende arbeiten im Logistikzentrum von Galexis in Niederbipp. Die Arbeitsprozesse sind klar definiert, die Betriebsabläufe eingespielt. Zur Minimierung von Unstimmigkeiten nach der Inbetriebnahme des Erweiterungsbaus hat Galexis Anfang August 2016 einen Stresstest mit allen Mitarbeitenden durchgeführt – inklusive Mitarbeitenden, die nicht direkt im Lager arbeiten, sondern zum Beispiel einen Büroarbeitsplatz haben. Alle zusammen haben im neuen manuellen Picklager kommissioniert und einen Tag die Prozesse auf Herz und Nieren geprüft. Ein Tag mit steiler Lernkurve. Als bald wurde der reguläre Betrieb aufgenommen und die Kinderkrankheiten sind bereits ausgemerzt. Ganz nach einem der fünf Schlüsselwerte von Galenica: Gemeinsam sind wir stärker!

«Dank der Erweiterung des Distributionszentrums in Niederbipp kann Galexis neue Kunden betreuen und neue Sortimente führen, etwa Exklusivsortimente wie Kosmetik oder Trendsortimente.»

bei den Herstellern und Geschäftspartnern. Damit werden der Lagerbestand optimiert und die Zahl der täglich über 50 Anlieferungen wesentlich reduziert. Eine neue IT-Plattform vereinfacht das Bestellprozedere für die Apotheken. Schliesslich können im neuen Logistikzentrum alle Produkte automatisch vom Wareneingang bis zur «Pick-Zone», der Drehscheibe für die Kommissionierung, zugeführt werden, was zahlreiche Arbeitsschritte einspart.

Apothekerinnen und Apothekern werden zunehmend mehr Möglichkeiten in der medizinischen Behandlung eingeräumt. Dank der Medizintechnik-Kompetenz kann Galexis den Kunden auch die notwendige Infrastruktur liefern. Dieses spezifische Medizintechnik-Angebot namens «Fokus», das zu Europreisen angeboten wird, wurde 2016 um ein umfassendes Apothekenangebot erweitert, beispielsweise für das Impfen oder für den HerzCheck® in Apotheken.

Im Mai 2016 hat Galenica den Aktionären der Ärzte-Grossistin Pharmapool ein Übernahmeangebot unterbreitet. Bis zur Annahmefrist Ende August 2016 hatten 100% der Aktionäre der Pharmapool AG das Kaufangebot von Galexis angenommen, und Ende Dezember 2016 hat auch die Wettbewerbskommission (WEKO) die Übernahme ohne Auflagen oder Bedingungen zugelassen. Die Akquisition von Pharmapool konnte damit Anfang Januar 2017 vollzogen werden und stärkt das Logistikgeschäft von Galenica Santé.

Unione Farmaceutica Distribuzione baut Webshop-Angebot aus

Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) hat sich 2016 im Heimmarkt Tessin gut behauptet. Auch die Spezialisierung auf Webshops für Drittkunden, ein Angebot für die ganze Schweiz, trägt Früchte. Logistik und Informatik werden ab der Bestellung im Webshop bis zur Postaufgabe nahtlos miteinander verknüpft.

Auch treibt UFD das Wachstum des Apotheken-Managementsystems pharma4.net voran, welches HCI Solutions in der Deutschschweiz und der Romandie für kleinere Apotheken und Drogerien vertreibt. Die Verkäufe werden damit rasch und effizient abgewickelt und die Verwaltung des Warenkreislaufs sowie die Fakturierung vereinfacht.

Alloga stellt GDP-Konformität über alle Absatzkanäle sicher

Die neuen europäischen Richtlinien der «guten Vertriebspraxis von Humanarzneimitteln» (Good Distribution Practice, GDP) schreiben vor, dass Medikamente bei Temperaturen von 15–25 °C gelagert und versendet werden müssen. Zum einen sind zu diesem Zweck alle 110 Lieferwagen von Galexis umgerüstet und GDP-qualifiziert worden. Zum anderen hat das Prewholesale-Unternehmen Alloga mit einem Logistikpartner eine Lösung für den Postversand entwickelt. Die Pakete werden dabei mit klimatisierten Kleintransportern zu den Ärzten und kleineren Spitälern spediert. Damit hat Alloga die GDP-Konformität über alle Absatzkanäle hinweg sichergestellt.

«Apothekerinnen und Apothekern werden zunehmend mehr Möglichkeiten in der medizinischen Behandlung eingeräumt. Galexis unterstützt sie dabei.»

Anspruchsvoller wird die Logistik auch aufgrund einer neuen Klasse von Krebsmedikamenten, für welche eine durchgehende Lieferkette bei -80°C benötigt wird. Seit Dezember 2016 sind diese Medikamente auf dem Markt. Alloga hat dafür eine durchgehende Ultra-Tiefkühllogistik aufgebaut.

Medifilm vereinfacht Bestellprozedere

Medifilm entwickelt sich weiter. Der Pionier für die patientenindividuelle Verblisterung von Medikamenten hat 2016 die Kapazitäten am bestehenden Standort erweitert. Inzwischen hat Medifilm die Kapazität, schweizweit bis zu 30'000 Patienten zu betreuen. Die bestehende Softwareplattform Mediproc ist für die Direktanbindung an Heime ausgerüstet worden, womit das Bestellprozedere vereinfacht worden ist.

HCI Solutions unterstützt Spitäler bei Medikamentendaten

Bei den mit TriaPharm® arbeitenden Apotheken hat HCI Solutions mit der Direktfakturierung an die Krankenkassen eine hohe Prozessqualität bei gleichzeitig minimalen Kosten für die Erstellung der Abrechnung realisiert. Zudem sind die digitalen Impfdossiers in die Systeme von TriaMed® und TriaPharm® eingebunden worden.

Das Pilotprojekt mit dem Kantonsspital St. Gallen für die Verwaltung der spital-eigenen Medikamentendaten verlief erfolgreich und wurde auch auf mehrere Kantone respektive zusätzliche Kantonsspitäler ausgeweitet. Weitere sollen folgen. St. Gallen ist auch für ein weiteres Pilotprojekt ausserkoren worden: Im dort ansässigen Kantonsspital prüft eine neue Softwareanwendung bei jeder Medikamentenabgabe, ob diese für den betreffenden Patienten tatsächlich geeignet ist respektive ob Kontraindikationen vorhanden sind.

Im Dezember 2016 wurden die Rechte der Praxissoftware TriaMed® an Swisscom Health verkauft. Damit wird sich HCI Solutions künftig auf die Informationslogistik und Wissensdatenbanken sowie auf die Entwicklung von Softwaretools, welche den Medikationsprozess verbessern und klinische Entscheidungsgrundlagen ermöglichen, konzentrieren. Zusätzlich betreibt sie weiterhin TriaPharm®, die Software für Apothekenketten, Einzelapotheken und Drogerien.

Investitionen für mehr Kapazität, Effizienz und Ökologie

Das Wachstum und die längere Lebenserwartung der Bevölkerung dürften auch zukünftig zwei der bestimmenden Trends im schweizerischen Gesundheitsmarkt bleiben. Das gilt auch für den Kostendruck. Die gegen Ende 2017 erwartete Preisüberprüfung wird voraussichtlich zur nächsten behördlichen Preissenkungsrunde für Medikamente führen.

Kennzahlen Wholesale/Prewholesale 2016

	Wholesale: Galexis, Unione Farmaceutica Distribuzione	Prewholesale: Alloga
Lagerung		
- Anzahl gerüsteter Boxen	> 8'010'000	—
- Anzahl gelieferter Bestellzeilen	> 37'654'000	> 1'939'000
- Anzahl gerüsteter Packungen	> 118'192'000	> 90'066'000
Distribution		
- Jahrestonnage	> 15'138	> 7'775
- Anzahl Postpakete	> 98'295	> 524'000
- Anzahl Paletten	—	> 64'674
Struktur		
- Anzahl Lagerartikel	> 45'000	> 9'560
- Anzahl Lieferanten/Partner	> 1'200	> 75
- Anzahl beliefener Verkaufspunkte	> 9'000	> 13'150
Technologie		
- Automatisierungsgrad Niederbipp	70 %	—
- Automatisierungsgrad Lausanne-Ecublens	29 %	—
- Automatisierungsgrad Barbengo-Lugano	47 %	—
- Automatisierungsgrad Burgdorf	—	36.5 %

«Alloga beabsichtigt, in die bauliche Infrastruktur am Standort Burgdorf zu investieren. Der Kühlraum soll erweitert und via «Direct Docking» direkt mit der An- und Auslieferung verknüpft werden.»

Der Geschäftsbereich Services ist mit seinen Dienstleistungen und Angeboten vorbereitet, in diesem Umfeld erfolgreich zu operieren und die diversen Bausteine in der Medikamentenlogistik modular, flexibel und effizient zugunsten seiner Kunden einzusetzen.

Ab 2017 wird die Ablösung der bestehenden ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) von Alloga und Galexis eine hohe Priorität haben. Die Selektion des Softwareanbieters ist erfolgt, als Nächstes steht die Implementierung bei Alloga an.

Galexis will die ausgebaute Logistikplattform für die Erweiterung des Angebots nutzen, zum Beispiel für den schweizerischen Exklusivvertrieb von Kosmetika, für zusätzliche Medizinaltechnologie-Produkte für Apotheken und für neue Angebote in den Bereichen Homöopathie oder Chemikalien. Darüber hinaus plant Galexis die Einführung einer durchgehenden Lieferkette, inklusive der Retourenlogistik bei Raumtemperaturen auf der Basis der Lösung von Alloga.

Alloga beabsichtigt, in die bauliche Infrastruktur am Standort Burgdorf zu investieren. Der Kühlraum soll erweitert und via «Direct Docking» direkt mit der An- und Auslieferung verknüpft werden. Zudem soll das Dach saniert werden. Im ersten Ausbauschnitt ist auf 10'000 m² eine der grössten Photovoltaikanlagen der Schweiz geplant.

Die Unternehmen des Geschäftsbereichs Services

Galexis	Unione Farmaceutica Distribuzione	Alloga	Medifilm	HCI Solutions
<ul style="list-style-type: none"> – Marktführerin in der Schweizer Gesundheitslogistik. – Distributionszentren in Niederbipp und Lausanne-Ecublens. – Umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot. – Beliefert Apotheken, Arztpraxen, Drogerien, Heime und Spitäler. 	<ul style="list-style-type: none"> – Bedeutendste und einzige Medikamentengrossistin mit Vollsortiment im Tessin. – Distributionszentrum in Barbengo-Lugano mit starker regionaler Verankerung. – Beliefert Apotheken, Drogerien, Heime und Spitäler. 	<ul style="list-style-type: none"> – Grösstes Schweizer Prewholesale-Unternehmen. – Logistikzentrum in Burgdorf. – Modular aufgebauter, prozessgesteuerter Vollservice über die gesamte Lieferkette. – Übernimmt logistische Dienstleistungen als Partnerin der Pharma- und Gesundheitsindustrie. 	<ul style="list-style-type: none"> – Schweizer Pionier im Bereich der patientenindividuellen Verblisterung von Medikamenten mit Grosshandels- und Herstellungsbewilligung. – Betreut als Kunden Apotheken und pharmazeutisch betreute Heime. 	<ul style="list-style-type: none"> – TriaMed[®] ¹⁾ und TriaPharm[®] umfassende Datenbanken. – Entwicklung von Managementgesamtlösungen für Apotheken sowie Werkzeuge zur sicheren Verwaltung, Kommunikation und Verteilung sensibler Gesundheitsdaten.

¹⁾ Rechte Ende 2016 an Swisscom Health verkauft



Mit den Distributionszentren in **Niederbipp** und **Lausanne-Ecublens** und einem umfassenden Produkte- und Dienstleistungsangebot ist **Galexis** der ideale Partner für Apotheken, Arztpraxen, Drogerien, Heime und Spitäler.

Höchste Sicherheit bei der Medikamentenabgabe

Für die Apotheken von Galenica Santé steht die Sicherheit ihrer Patienten an erster Stelle. Um diese zu gewährleisten, trifft GaleniCare entsprechende Vorkehrungen bei Prozessen, der Infrastruktur sowie bei der Aus- und Weiterbildung. Dreh- und Angelpunkt ist ein ausgezeichnetes Qualitätsmanagementsystem, das die Mitarbeitenden in ihrer täglichen Arbeit unterstützt.

In der Amavita Apotheke an der Bahnhofstrasse in Zürich herrscht am Mittag reges Treiben. Hinter den Theken stehen zwei Pharmaassistentinnen und beraten die Kunden. Das Angebot umfasst in der Winterzeit vor allem auch Medikamente gegen Erkältung und Grippe. Ein neuer Kunde betritt die Apotheke und wird von einer Pharmaassistentin begrüsst und nach seinem Anliegen gefragt. Der Kunde möchte eine Kopfschmerztablette. Die Pharmaassistentin fragt ihn, ob das Medikament für ihn sei. Der Kunde nickt. Die Pharmaassistentin will zudem wissen, ob er noch andere Medikamente einnehme, was der Kunde verneint. Als Nächstes klärt sie ab, seit wann er an Kopfschmerzen leidet und ob er noch Fragen zum Produkt hat. Der Patient hat erst seit ein paar Stunden Kopfschmerzen und keine weiteren Fragen. Die Mitarbeiterin holt das Medikament aus dem Regal, scannt dieses und erkundigt sich, ob der Kunde eine schriftliche Dosierungsanweisung wünscht. Dieser bejaht die Frage, und die

Pharmaassistentin erstellt mithilfe seiner Amavita-Kundenkarte eine personalisierte Dosierungsetikette. Auf dieser stehen der Name des Patienten, der Verwendungszweck des Medikaments und Informationen, wie dieses eingenommen werden soll. Zudem sind Name und Telefonnummer der Apotheke abgebildet. Die Pharmaassistentin erläutert dem Kunden die Dosierungsanwendung mündlich und fragt ihn nach weiteren Wünschen. Der Kunde profitiert noch von weiteren Einkäufen. Bevor die Pharmaassistentin dem Kunden das Medikament abgibt, prüft sie nochmals den Namen, die Stärke, die Form, die Packungsgrösse und die Dosierungsanweisungen des Medikaments. Zum Schluss informiert sie den Kunden darüber, dass das Team der Apotheke jederzeit bei Fragen während oder nach der Therapie zur Verfügung steht. Die Pharmaassistentin verabschiedet sich und wünscht dem Kunden gute Besserung. ▶



► Einheitliche Prozesse sorgen für Sicherheit

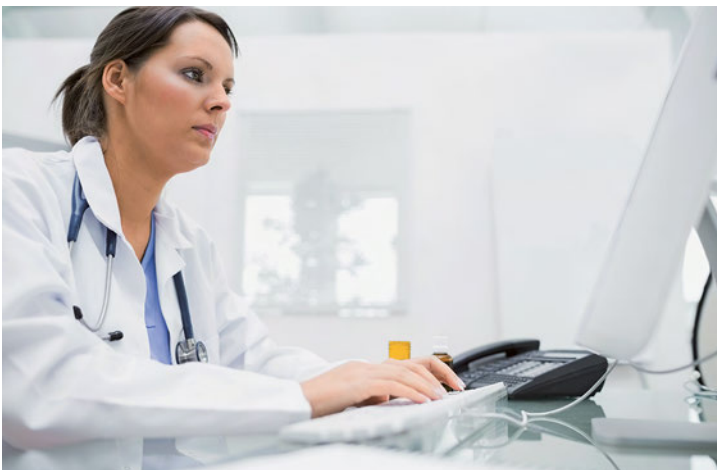
Diese Verkaufssituation eines rezeptfreien Arzneimittels – ein sogenannter OTC-Verkauf auf Kundenwunsch – ist ausführlich im Qualitätsmanagementsystem (QMS) von GaleniCare, der Managementgesellschaft für die Apothekenformate von Galenica, abgebildet. Das Dokument beschreibt genau, welche Schritte von den Pharmaassistenten und Apothekern beachtet werden müssen, um sicherzustellen, dass das Medikament dem Patienten möglichst rasch hilft, aber kein Risiko für seine Gesundheit darstellt. Das Qualitätsmanagement von GaleniCare enthält über 100 solcher Arbeitsanweisungen, auch Standard Operating Procedures (SOPs) genannt, für die meisten Tätigkeiten im Bereich der Arzneimittelherstellung und -abgabe, aber auch zu

Datenschutz und Schweigepflicht, Hygiene (beispielsweise bei Blutentnahmen) oder Entsorgung von Medikamenten. «Die Arbeitsanweisungen sind für alle unsere rund 330 Apotheken in Französisch, Deutsch und Italienisch verfügbar und erfüllen die gesetzlichen Vorlagen», erklärt Fachapotheker Daniel Hugentobler, der das Qualitätsmanagement von GaleniCare verantwortet.

Arzneimittel sicher beschaffen, lagern und herstellen

Für die Mitarbeitenden in den Apotheken stehen die Gesundheit des Patienten und die Sicherheit der Medikamente an erster Stelle. Die SOPs helfen ihnen, diese Sicherheit zu gewährleisten. GaleniCare überprüft regelmässig die Einhaltung der SOPs in den einzelnen Apotheken. Neben einem angekündigten Audit alle drei Jahre finden drei Mal pro Jahr anonyme Testkäufe und Anrufe statt, um zu prüfen, ob die SOPs eingehalten werden.

Weitere Massnahmen für die Arzneimittelsicherheit und den Patientenschutz betreffen die Arzneimittelbeschaffung, -lagerung, -herstellung und somit auch die Infrastruktur. Hugentobler betont: «Alle Apotheken kaufen die Arzneimittel ausschliesslich bei staatlich geprüften und zugelassenen Lieferanten ein, dazu gehören auch die Logistikunternehmen von Galenica Santé: Galexis und Unione Farmaceutica Distribuzione.» Die eigene Herstellung von Arzneimitteln bedarf einer kantonalen Bewilligung, wobei die gesetzlichen Anforderungen hoch sind. «Die SOPs beinhalten klare Vorschriften zur Herstellung der Arzneimittel und zum Inhalt der Etiketten. Wir überprüfen nicht nur die Einhaltung der Richtlinien, sondern auch die Geräte, die für die Herstellung notwendig sind», fügt Hugentobler hinzu. Bei der Lagerung der Medikamente hat der Apotheker die gesetzlich vorgeschriebenen Richtlinien bezüglich Temperatur der Räume oder des Kühlschranks exakt zu beachten. Zudem verfügen die meisten Apotheken über einen Beratungsraum, wo die Apotheker diskret mit dem Kunden über Gesundheitsprobleme und Medikamente sprechen können. Für ein Beratungsgespräch wie zum Beispiel zur Abgabe der «Pille danach» ist dieser Beratungsraum unerlässlich. Im Bereich Infrastruktur stellen ein modernes IT-System sowie eine angepasste Haustechnik, beispielsweise in Bezug auf Heizung, Lüftung oder Klima, weitere wichtige Sicherheitsaspekte dar.



eHealth – Digitalisierung des Gesundheitswesens

Die Mobilität der Schweizerinnen und Schweizer hat zugenommen, sie wechseln häufiger ihren Wohnkanton, die Krankenkasse, den Arzt oder machen eine Reise ins Ausland. Dies führt oft dazu, dass im entscheidenden Moment die wesentlichen Informationen zur Krankengeschichte eines Patienten fehlen. Neue Technologien bieten neue Lösungswege, um den Patientenschutz zu gewährleisten. In 2007 hat der Bundesrat die Strategie «eHealth» verabschiedet, die der Bevölkerung ein effizientes, sicheres und kostengünstiges Gesundheitswesen gewährleisten soll. Im Rahmen dieser Strategie ist auch das Bundesgesetz über das elektronische Patientendossier (EPDG) erarbeitet worden. Das Gesetz, das die Einführung, Verbreitung und Weiterentwicklung des Patientendossiers regelt, tritt 2017 in Kraft. Jede Person in der Schweiz soll die Möglichkeit erhalten, ihre medizinischen Daten über ein elektronisches Patientendossier medizinischen Fachpersonen zugänglich zu machen. Die Daten stehen so zu jeder Zeit und überall zur Verfügung. Damit können die Patienten in besserer Qualität, sicherer und effizienter behandelt werden. Das Gesetz verlangt die Einführung des elektronischen Patientendossiers vorerst nur für stationäre Anstalten wie Spitäler und Pflegeheime.

Fachliche Kompetenz der Mitarbeitenden fördern

GalenCare bietet den Mitarbeitenden in den Apotheken verschiedene Aus- und Weiterbildungen an, um ihr Wissen zu erweitern und aktuell zu halten. «Acht Mal pro Jahr führen wir in Deutsch und Französisch Kurse zum QMS von GaleniCare und zu den gesetzlichen Grundlagen zum Schutz der Patientensicherheit durch. In diesen Tageskursen werden praktische Übungen absolviert und patientenorientierte Lösungen besprochen», so Hugentobler. «Bei jeder Anstellung prüfen wir die Qualifikationen des Mitarbeitenden und entscheiden dann, ob der Besuch der Kurse notwendig ist. Bei zusätzlichen Dienstleistungen der Apotheke, wie Herz-Check® oder AllergieCheck, absolvieren die Mitarbeitenden zertifizierte Kurse, die durch die Abteilung Aus- und Weiterbildung von GaleniCare angeboten werden», fährt Hugentobler fort und ergänzt: «2016 haben über 1'000 Pharmaassistentinnen und Apotheker unsere Kurse besucht. Auch in der Grundausbildung der Pharmaassistentinnen ist das Thema Qualitätsmanagement und Patientensicherheit zentral. Jährlich schliessen rund 200 Lernende in unseren Apotheken die Ausbildung zur Pharmaassistentin oder zum Pharmaassistenten ab.»

QMS von GaleniCare geniesst hohe Anerkennung

Winconcept, das Dienstleistungsunternehmen für selbständige und unabhängige Apotheken, bietet das QMS seit 2015 auch unter dem Namen «Process One» für unabhängige Apotheken an. Mehr als 50 Partnerapotheken haben das System im Einsatz. Auch die grösste Schweizer Krankenversicherung ist vom QMS von GaleniCare überzeugt. «Gemeinsam mit der CSS Versicherung haben wir ein Qualitätslabel entwickelt, das diejenigen Apotheken auszeichnet, die besonders gute Leistungen in den Bereichen Patientenservice und professionelle Beratung aufweisen. Das Ziel ist es, die Qualität für den Kunden spürbar zu steigern. Rund 200 Apotheken von GaleniCare haben überdurchschnittlich gut abgeschnitten und konnten den Qualitätskleber in ihrer Apotheke anbringen», sagt Hugentobler stolz und ergänzt, dass auch eine kantonale Behörde das QMS von GaleniCare offiziell anerkennt.

Elektronisches Patientendossier erhöht Schutz weiter



Insbesondere für HCI Solutions, mit langjähriger Erfahrung im Bereich Datenbanken und Managementlösungen, stellt die Entwicklung im Bereich eHealth eine grosse Chance dar: «Mit unseren vernetzten Software- und Datenbankprodukten unterstützen wir eine reibungslose Zusammenarbeit der verschiedenen Leistungserbringer und tragen so zu einer erhöhten Sicherheit bei der Medikamentenabgabe bei», erläutert Ulrich Schaefer, Leiter HCI Solutions. «Insbesondere das elektronische Patientendossier leistet einen wichtigen Beitrag zum Gesundheitsschutz des Patienten», unterstreicht Schaefer weiter. HCI Solutions entwickelt basierend auf den Bedürfnissen der Leistungserbringer und Patienten die Software für die elektronische Medikation. Alle relevanten Medikamenteninformationen, die Dosierungsanwendung und weitere wichtige Angaben zum Patienten können darin digital erfasst werden.

Patrick Mathieu von der Sun Store Apotheke in Versoix (GE) meint dazu: «Dank diesen Informationen sehen wir auf Anhieb, ob der Patient weitere Medikamente einnimmt, die eine negative Wechselwirkung hervorrufen könnten. Wir haben somit die Möglichkeit, Alternativen abzuwägen oder die Dosierung des Arzneimittels adäquater zu bestimmen.» Alle Amavita und Sun Store Apotheken können auf das Patientendossier eines Kunden zugreifen. In den Worten von Schaefer: «Hat ein Kunde beispielsweise das Arzneimittelrezept in seiner Sun Store Apotheke in St. Gallen hinterlegt und vergisst, dieses in die Skiferien im Wallis mitzunehmen, kann er sein Medikament auch in der Sun Store Apotheke in Zermatt beziehen.» Ein Patientendossier kann nur mit dem Einverständnis der Kunden erstellt werden. Zudem unterstehen alle Mitarbeitenden der Schweigepflicht nach Schweizer Strafrecht.

Corporate Governance



Inhalt

63	Gruppenstruktur und Aktionariat
64	Kapitalstruktur
65	Verwaltungsrat
67	Geschäftsführung und Kompetenzregelung
72	Mitwirkungsrechte der Aktionäre
73	Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen
73	Korruptionsbekämpfung
74	Informations- und Kontrollinstrumente des Verwaltungsrats gegenüber der Geschäftsleitung
75	Revisionsstelle
75	Informationspolitik
76	Markenführung
77	Hauptmarken der Galenica Gruppe

Galenica ist den Prinzipien der Corporate Governance verpflichtet. Galenica hält sich an die Anforderungen des Schweizer Rechts, die Richtlinien der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance und folgt den Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von economiesuisse. Die Vergütungen und Beteiligungen der obersten Führungsstufe werden im separaten Vergütungsbericht offengelegt.

Gruppenstruktur und Aktionariat

Gruppenstruktur

Die Galenica AG, mit Sitz am Untermattweg 8, CH-3027 Bern, Schweiz, ist als Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht organisiert und hält als Holdinggesellschaft direkt oder indirekt alle Gesellschaften, die zur Galenica Gruppe gehören. Für die Gruppenstruktur und den Konsolidierungskreis verweisen wir auf die Seiten 165 und 166 der Jahresrechnung 2016, für die Adressen der wichtigsten Gruppengesellschaften ab Seite 188. Die Statuten der Galenica AG, das Organisationsreglement sowie die Reglemente der Ausschüsse des Verwaltungsrats können unter www.galenica.com eingesehen werden.

Die Aktien der Galenica AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Aktien von Gruppengesellschaften werden nicht öffentlich gehandelt.

Aktionariat

Galenica hatte am 31. Dezember 2016 10'838 Aktionäre, davon fünf bedeutende Aktionäre, welche gemäss den bei Galenica AG und der SIX Swiss Exchange eingereichten Dokumenten eine Beteiligung von mehr als 3% der Stimmrechte an der Galenica AG gemeldet haben:

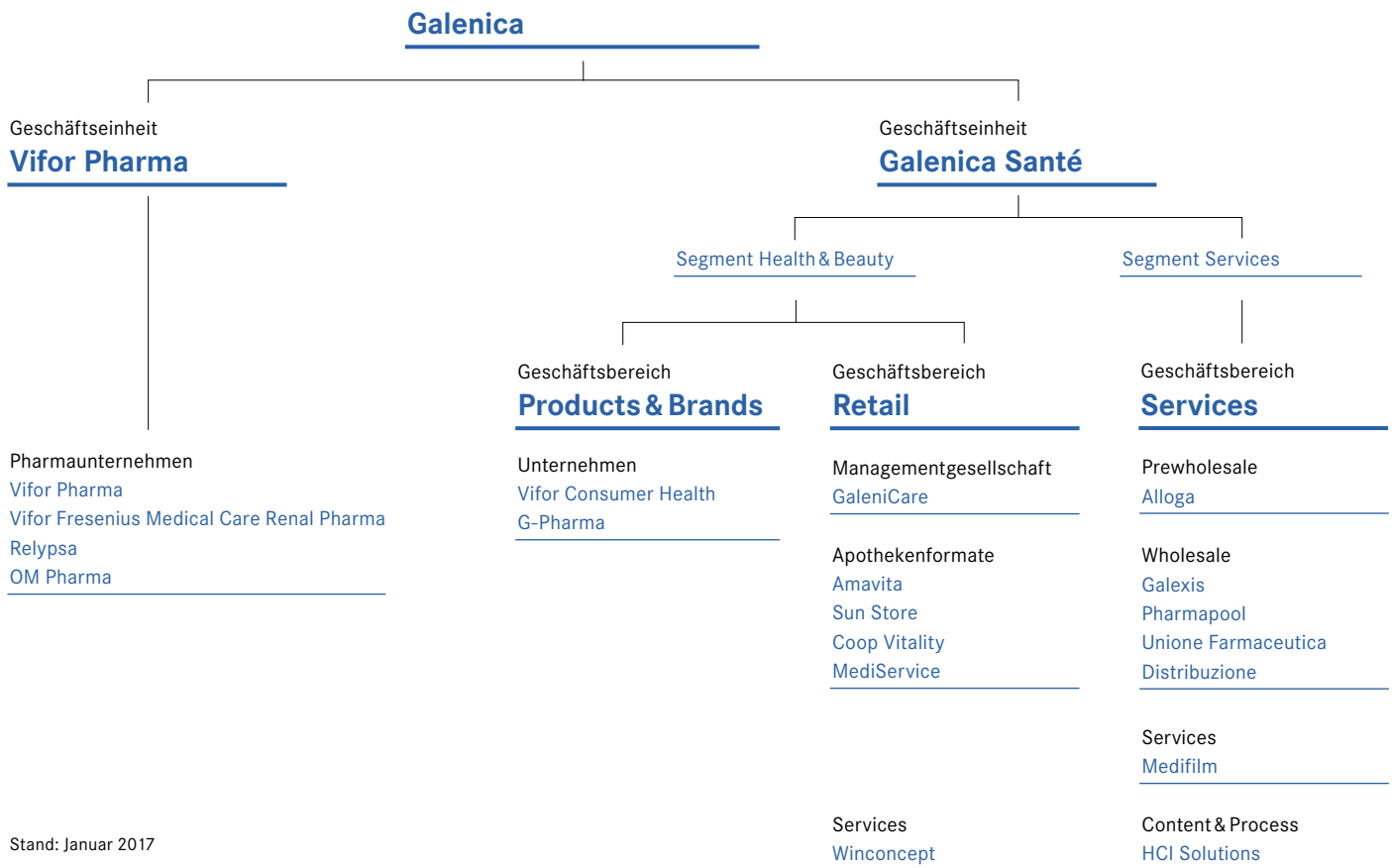
Sprint Investments 2 GmbH, Ostermündigen, Schweiz, mit 626'172 Namenaktien (wirtschaftlich Berechtigte: Stefano Pessina, Monaco, und Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York, USA).

Patinex AG, Freienbach, Schweiz, und BZ Bank Aktiengesellschaft, Freienbach, Schweiz, (wirtschaftlich Berechtigte: Martin und Rosmarie Ebner, Wilen), mit 1'122'351 Aktien; davon sind, den statutarischen Bestimmungen entsprechend, 325'000 Aktien mit Stimmrecht im Aktienregister eingetragen.

Alecta pensionsförsäkring, ömsesidigt, Stockholm, Schweden, mit 210'000 Namenaktien.

BNP PARIBAS SA, Paris, France, mit 215'249 Aktien – hierbei handelt es sich um eine zeitlich befristete Wertpapierleihe mit Rückübertragung am 7. Februar 2017.

Priora Projekt AG, Chur, Schweiz Immoport AG, Chur, VV Value Vals AG, Vals, Schweiz und Kodiak Invest AG, Chur (wirtschaftlich Berechtigte: Remo und Manuela Stoffel, Chur), mit 534'500 Namenaktien.

Struktur der Galenica Gruppe

Kein anderer Aktionär meldete eine Überschreitung der Schwelle von 3% der Namenaktien.

Die der Offenlegungsstelle der Börse gemäss Art. 20 Börsengesetz gemeldeten Transaktionen sind auf der Meldeplattform der SIX Swiss Exchange einsehbar: www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_de.html

Kreuzbeteiligungen

Galenica AG hält keine Kreuzbeteiligungen an Gesellschaften ausserhalb der Galenica Gruppe.

Änderungen seit dem Bilanzstichtag

Sprint Investments 2 GmbH hat seit dem Bilanzstichtag gegenüber der Gesellschaft und der SIX Swiss Exchange gemeldet, dass sie weniger als 3% der Stimmrechte an Galenica AG halten. Ansonsten sind keine Änderungen zu verzeichnen.

Kapitalstruktur**Aktienkapital**

Galenica hatte am 31. Dezember 2016 ein voll einbezahltes Aktienkapital von CHF 650'000, welches aufgeteilt war in 6'500'000 börsenkotierte Namenaktien zu nominal CHF 0.10. Die Aktien von Galenica (Valoren-Nr. 1'553'646) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Am 31. Dezember 2016 waren 6'477'034 Namenaktien ausstehend (ohne eigene Aktien), die Börsenkaptalisierung betrug CHF 7'442'112'066.

Genehmigtes Kapital

Gemäss Art. 3a) der Statuten ist der Verwaltungsrat ermächtigt, jederzeit bis zum 28. April 2018 das Aktienkapital von CHF 650'000 um maximal CHF 65'000 durch Ausgabe von höchstens 650'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien zu erhöhen.

Bedingtes Kapital

Galenica verfügt über kein bedingtes Kapital.

Kapitalveränderungen der letzten Jahre

Auf Seite 177 der Jahresrechnung 2016 sind Informationen über Veränderungen bei Aktienkapital und Reserven sowie beim Bilanzgewinn in den letzten Jahren ausgewiesen. Für die vorangegangenen Jahre wird auf die früheren Geschäftsberichte verwiesen.

Partizipationsscheine

Galenica verfügt über keine Partizipationsscheine.

Genussscheine

Galenica hat keine Genussscheine ausgegeben.

Eintragung von Aktionären und Beschränkung der Übertragbarkeit

Die Übertragung der Namenaktien bedarf der Genehmigung des Verwaltungsrats, die

dieser delegieren darf. Die Übertragbarkeit wird erteilt, wenn der Käufer seine Identität offenlegt und bestätigt, dass die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung gekauft werden.

Eintragungen und Stimmrechte

Jede Namenaktie gewährt dem Inhaber an der Generalversammlung eine Stimme. Bei Galenica gilt gemäss Art. 6 der Statuten eine Stimmrechtsbeschränkung auf 5 % des Aktienkapitals.

Juristische Personen und Personengesellschaften, andere Personenzusammenschlüsse oder Gesamthandverhältnisse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung dieser Bestimmung koordiniert vorgehen, gelten als eine Person.

Der Verwaltungsrat kann die Eintragung in das Aktienbuch verweigern, wenn der Erwerber auf Verlangen nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat. Der Verwaltungsrat ist zudem berechtigt, Eintragungen in das Aktienbuch, die unter Angabe von unzutreffenden Tatsachen erwirkt wurden, nach Anhörung der Betroffenen rückgängig zu machen.

Für die Beteiligung von strategischen Partnern an der Galenica AG darf der Verwaltungsrat Ausnahmen von den Stimmrechtsbeschränkungen bis zu maximal 20 % des Aktienkapitals bewilligen. Von diesem Recht hat er gegenüber Sprint Investments 2 GmbH (vormals Alliance Boots Investments 2 GmbH) Gebrauch gemacht.

Die Personalvorsorgeeinrichtungen der Gesellschaften der Galenica Gruppe können nach den Statuten im Sinne der Besitzstandsgarantie bis zu einem Maximum von insgesamt 10 % sämtlicher Aktienstimmen als Aktionäre mit Stimmrecht eingetragen werden. Die Personalvorsorgeeinrichtungen waren am 31. Dezember 2016 mit 0.09 % eingetragen.

Die Generalversammlung kann im Rahmen einer Statutenänderung mit relativer Mehrheit Ausnahmen von den Prozentgrenzen beschliessen, wobei es zur rechtsgültigen Beschlussfassung der Vertretung von

mindestens der Hälfte der im Handelsregister eingetragenen Aktien bedarf. Der Geschwister hat ein Recht auf Vorlage an die Generalversammlung. Im Geschäftsjahr 2016 wurden keine Ausnahmegesuche beantragt.

Nominee-Eintragungen

Eintragungen auf einen Nominee mit Stimmrecht sind bis zu maximal 2 % des im Handelsregister eingetragenen Kapitals möglich. Über diese Limite hinaus ist dies nur möglich, wenn der betreffende Nominee Namen, Adresse und Aktienbestand der Person bekannt gibt, für deren Rechnung er 0.5 % oder mehr des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals hält. Im Geschäftsjahr 2016 bestanden mit zwei Nominees unterzeichnete Verträge.

Wandelanleihen und Optionen

Galenica hat keine Wandelanleihen ausstehend und auch keine handelbaren Optionen ausgegeben.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat der Galenica AG legt die strategischen Ziele sowie die Art und Weise fest, wie diese zu erreichen sind, stimmt Strategie, Risiken und finanzielle Mittel aufeinander ab und nominiert und beaufsichtigt das Management, welches für die Leitung der Geschäfte der Gruppe zuständig ist. Weiter entwickelt er das Corporate-Governance-Profil der Gruppe und setzt es um.

Die Aufgaben des Verwaltungsrats der Galenica AG richten sich nach dem Schweizerischen Obligationenrecht, den Statuten und dem Organisationsreglement. Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat aus fünf bis zwölf Mitgliedern bestehen. Ende 2016 bestand der Verwaltungsrat aus neun Mitgliedern.

Bei der Zusammensetzung wird darauf geachtet, dass im Verwaltungsrat möglichst Kompetenzen aller Tätigkeitsgebiete der Galenica Gruppe durch jeweils mindestens ein Mitglied vertreten und zusätzlich die notwendigen Spezialkenntnisse vorhanden sind. Der Verwaltungsrat überprüft seine Funktionsfähigkeit jährlich.

Die Statuten der Galenica AG beschränken die Anzahl Mandate der Mitglieder des Verwaltungsrats, im Verwaltungsrat oder in der Direktion anderer gewinnorientierter Gesellschaften mitzuwirken, auf fünf Mandate in börsenkotierten und sieben in nichtbörsenkotierten Unternehmen. Kein Mitglied des Verwaltungsrats erreicht diese Limite.

Ausser dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten war im Berichtsjahr oder in den drei vorangegangenen Jahren keines der Verwaltungsratsmitglieder bei Galenica oder einer ihrer Gruppengesellschaften in operativ leitender Funktion tätig. Offenlegung möglicher Interessenbindungen: Keiner der Verwaltungsräte unterhält wesentliche Geschäftsbeziehungen zu Galenica oder einer ihrer Tochtergesellschaften. Stefano Pessina vertritt Sprint Investments 2 GmbH als Aktionärin von Galenica.

Wahl und Amtszeit

Jedes Verwaltungsratsmitglied, der Präsident, jedes Mitglied des Vergütungsausschusses sowie die unabhängige Stimmrechtsvertreterin werden einzeln durch die Generalversammlung für eine Amtsperiode von einem Jahr gewählt, das heisst von einer ordentlichen Generalversammlung bis zum Ablauf der nächsten. Eine Wiederwahl ist möglich. Eine Amtszeitbeschränkung ist in den Statuten nicht vorgesehen. Die Wahlen erfolgen jeweils einzeln für jedes zu wählende Verwaltungsratsmitglied.

Der Verwaltungsrat und seine Ausschüsse 2016

Der Verwaltungsrat besteht aus dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten, einem oder mehreren Vizepräsidenten und den übrigen Mitgliedern. Der Verwaltungsrat bildet aus seinen Mitgliedern folgende Ausschüsse:

- Oberleitungs- und Nominationsausschuss
- Vergütungsausschuss
- Revisions- und Risikoausschuss
- Wissenschafts- und Pharmaausschuss
- Ausschuss für Gesundheitsdienstleistungen Schweiz

Ausschüsse mit Präsidenten und Mitgliedern 2016

	Verwaltungsrat seit	Oberleitungs- und Nominationsausschuss	Vergütungs- ausschuss	Revisions- und Risikoausschuss	Wissenschafts- und Pharmaausschuss	Ausschuss Gesundheits- dienstleistungen Schweiz
Etienne Jornod	1996	Präsident			Mitglied	Präsident
Daniela Bosshardt-Hengartner	2008		Präsidentin		Mitglied	Mitglied
Michel Burnier	2010		Mitglied		Präsident	Mitglied
Romeo Cerutti	2015	Mitglied		Mitglied		
Marc de Garidel	2015			Präsident ²⁾	Mitglied	
Hans Peter Frick ¹⁾	2010			Präsident		
Sylvie Grégoire	2013				Mitglied	
Fritz Hirsbrunner	2012			Mitglied		Mitglied
Stefano Pessina	2000					
This E. Schneider	2004	Mitglied	Mitglied	Mitglied		Mitglied
Anzahl Sitzungen 2016		3	7	10	4	4

¹⁾ Bis Generalversammlung 2016

²⁾ Ab Generalversammlung 2016

Jeder Ausschuss hat seine Pflichten und Verantwortlichkeiten in einem eigenen Pflichtenheft schriftlich festgelegt. Die Pflichtenhefte der Ausschüsse sind auf der Internetseite von Galenica veröffentlicht (www.galenica.com).

Interne Organisation

Der Verwaltungsrat fasst bindende Beschlüsse für die Gesellschaft in all denjenigen Fällen, die durch die Statuten oder das Gesetz nicht ausdrücklich der Generalversammlung vorbehalten sind.

Der Exekutive Verwaltungsratspräsident beruft die Sitzungen des Verwaltungsrats mindestens einmal im Quartal ein, bereitet die Sitzungen vor und leitet sie. Die Traktandenliste für die Sitzungen wird vom Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten festgelegt. Er entscheidet fallweise über den Beizug weiterer Personen zu den Beratungen des Verwaltungsrats. Normalerweise nehmen zumindest während eines Teils jeder Sitzung die Mitglieder der Generaldirektion teil, um über die laufenden Geschäfte zu berichten und die Unterlagen im Hinblick auf zu fassende Beschlüsse zu erläutern. Jedes Verwaltungsratsmitglied kann die Aufnahme von Traktanden schriftlich beantragen oder mit kurzer Begründung die Einberufung einer Verwaltungsratsitzung verlangen. Die Verwaltungsräte erhalten rechtzeitig – in der Regel mindestens zehn Tage vor der Sitzung – die Unterlagen, die sie zur Vorbereitung der Traktanden benötigen. Beschlüsse werden vom Gesamtverwaltungsrat gefasst. Über sämt-

liche Verhandlungen und Beschlüsse wird ein Sitzungsprotokoll geführt.

Der Exekutive Verwaltungsratspräsident nimmt in wichtigen Angelegenheiten in Abstimmung mit den beiden CEOs die Interessen der Gruppe gegenüber Dritten wahr.

Der Verwaltungsrat hielt im Jahr 2016 13 Sitzungen ab. Der Verwaltungsrat wird auch ausserhalb der Sitzungen und des damit verbundenen Informationsflusses (Dokumentation zu einzelnen Punkten der Traktandenliste, Reporting) regelmässig über das Geschehen und die Herausforderungen der Gruppe sowie über den aktuellen Stand und die allgemeine Entwicklung der Geschäftsbereiche orientiert. Darüber hinaus wird er von der Generaldirektion oft als Ratgeber beigezogen.

Im Rahmen des Risikomanagements erhält der Verwaltungsrat von der Generaldirektion situativ, aber mindestens einmal jährlich zur Evaluation und Beschlussfassung eine Zusammenstellung der wichtigsten Risiken sowie präventiver Massnahmen, welche dann gruppenweit im Rahmen des Risikomanagementprozesses umgesetzt werden sollen. Für diesbezügliche weitere Angaben wird auf die Seite 74 verwiesen.

Ausschüsse

Die Ausschüsse bereiten die Geschäfte des Verwaltungsrats in den ihnen zugewiesenen Arbeitsbereichen vor und geben zuhanden des Gesamtverwaltungsrats eine Empfehlung ab. Mit Ausnahme des Vergütungsausschusses haben sie keine eigenen Entschei-

dungskompetenzen. Sie tagen, sooft es die Geschäfte erfordern, und berichten dem Verwaltungsrat über Tätigkeiten und Ergebnisse. Sie legen die Tagesordnung ihrer Sitzungen selber fest und führen ein Sitzungsprotokoll.

Jeder Ausschuss hat ein eigenes Pflichtenheft, welches dessen Pflichten und Verantwortlichkeiten regelt.

Oberleitungs- und Nominationsausschuss

Der Oberleitungs- und Nominationsausschuss stellt die Führung und Überwachung der Geschäfte der Gruppe durch den Verwaltungsrat (Oberleitung und Oberaufsicht nach Art. 716 a OR) sicher. Darüber hinaus hat der Oberleitungs- und Nominationsausschuss insbesondere folgende Aufgaben:

- erarbeitet in enger Zusammenarbeit mit den beiden CEOs die Werte, die kurz- und langfristigen Ziele und die Strategie der Gruppe zuhanden des Verwaltungsrats;
- vorläufige Beschlussfassung und Intervention in dringenden Fällen, wenn ein Verwaltungsratsbeschluss nicht rechtzeitig eingeholt werden kann;
- stellt Auswahlkriterien für die Nominierung von Verwaltungsrats-, Ausschuss- und Generaldirektionsmitgliedern auf und überprüft die entsprechenden Nachfolgepläne;
- evaluiert und unterbreitet Vorschläge zur Ernennung und Abwahl von Mitgliedern des Verwaltungsrats, der Ausschüsse und der Generaldirektion (inklusive der beiden CEOs).

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss besteht aus drei Mitgliedern, die unabhängig sein müssen. Der Vergütungsausschuss nimmt insbesondere die folgenden Aufgaben wahr:

- schlägt dem Verwaltungsrat die Vergütungsstrategie für die Gruppe und die Mitglieder der Generaldirektion vor;
- schlägt dem Verwaltungsrat die Honorare und Vergütungen der Verwaltungsräte und der Ausschussmitglieder sowie der beiden CEOs vor;
- beschliesst die Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion und berichtet darüber dem Verwaltungsrat.

Revisions- und Risikoausschuss

Der Revisions- und Risikoausschuss nimmt insbesondere die folgenden Aufgaben wahr:

- verifiziert stichprobenartig die Einhaltung der internen und externen Vorschriften (Compliance);
- prüft die Leistung und Unabhängigkeit der externen Revision und genehmigt deren Honorierung;
- evaluiert und unterbreitet dem Verwaltungsrat zuhanden der Generalversammlung seinen Wahlvorschlag für die externe Revision;
- bespricht mit der externen Revision Umfang und Art der Prüfung;
- definiert die Programme der internen Revisionen einschliesslich Compliance und IT-Security und prüft deren Audit-Berichte sowie die Statusrapporte bezüglich der Implementierung von Massnahmen;
- analysiert mindestens einmal jährlich das Anwendungsgebiet der internen Kontrollsysteme, der Revisionsprojekte und der betroffenen Prozesse, die Resultate der internen Revisionen sowie die Umsetzung der Empfehlungen durch die Generaldirektion;
- prüft mit den externen Revisoren die Einhaltung der Regeln der Rechnungslegung der Gruppe;
- beurteilt die Organisation des Risikomanagements;
- prüft, gegebenenfalls unter Einbezug der externen Revisoren, die Risiken, die das Resultat der Gruppe beeinflussen könnten, sowie die beabsichtigten Massnahmen zur Reduktion dieser Risiken;

- erlässt neue Richtlinien, Anweisungen oder Klarstellungen im Zusammenhang mit dem Code of Conduct;
- beurteilt die finanzielle Struktur, die Entwicklung der Investitionen und Akquisitionen sowie die Einflüsse und Massnahmen bezüglich Währungsveränderungen;
- überprüft die finanzielle Situation und die Finanzkontrolle der Gruppe;
- wird regelmässig durch die Generaldirektion über wichtige Veränderungen, welche die finanzielle Situation der Gruppe beeinflussen könnten, orientiert.

Wissenschafts- und Pharmaausschuss

Der Wissenschafts- und Pharmaausschuss dient dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten und dem Verwaltungsrat als Beratungsgremium im Bereich der gruppenweiten F & E-Strategie, des Innovationsprozesses, der Innovationspipeline, des Schutzes geistiger Eigentumsrechte und der Beurteilung, Auswahl und Priorisierung von Zielmärkten und therapeutischen Feldern.

Zudem beurteilt er Akquisitionen und Angebote, mit denen die Technologiebasis der Gruppe gestärkt oder die Marktdurchdringung beschleunigt werden sollen.

Ausschuss für Gesundheitsdienstleistungen Schweiz

Der Ausschuss für Gesundheitsdienstleistungen Schweiz dient dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten und dem Verwaltungsrat als Beratungsgremium bei Angelegenheiten, die den Markt für Gesundheitsdienstleistungen in der Schweiz betreffen, insbesondere für die Bereitstellung medizinischer Produkte, Dienstleistungen und Informationen an Apotheker und andere medizinische Fachkräfte, die Beurteilung, Auswahl und Priorisierung von Zielmärkten und die Optimierung von Logistikprozessen.

Zudem beurteilt er Akquisitions-, Fusions- und Devestitionsprojekte für Verkaufspunkte, mit denen die Marktdurchdringung und die Effizienz gesteigert werden sollen.

Sitzungsrhythmus des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse 2016

Der Verwaltungsrat hat im Berichtsjahr 2016 13 Sitzungen zusammen mit Mitgliedern der Generaldirektion durchgeführt. Der Oberleitungs- und Nominationsausschuss hat drei Mal getagt, der Vergütungsausschuss sieben Mal und der Revisions- und Risikoausschuss zehn Mal. Der Wissenschafts- und Pharmaausschuss traf sich vier und der Ausschuss für Gesundheitsdienstleistungen Schweiz vier Mal. Grundsätzlich nehmen sämtliche Mitglieder an allen Sitzungen des Verwaltungsrats teil. Unter Ausklammerung von Absenzen zur Vermeidung von Interessenkonflikten nahmen die Mitglieder an mehr als 97 % aller Sitzungen teil. Auch ausserhalb der formellen Sitzungen tauschten sich die Verwaltungsräte mit anderen Mitgliedern und dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten an zahlreichen Telefonkonferenzen aus. Die Aufgabenverteilung der Ausschüsse wird im vorliegenden Geschäftsbericht ab Seite 65 beschrieben.

Geschäftsführung und Kompetenzregelung

Dem Verwaltungsrat obliegt gemäss Gesetz die Oberleitung und die Oberaufsicht der Gruppe. Er hat die unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben nach Art. 716a, Abs.1 OR. Zusätzlich kann er in allen Angelegenheiten Beschlüsse fassen, die nicht der Generalversammlung durch Gesetz oder Statuten vorbehalten sind. Dem Verwaltungsrat obliegt insbesondere die Genehmigung von beziehungsweise die Beschlussfassung über:

- Werte, Ziele und Strategie der Gruppe;
- wesentliche Rahmenbedingungen für die Unternehmenstätigkeit;
- Planung, Budget und Vorschau der Gruppe;
- Wahl und Abwahl der Mitglieder der Ausschüsse, der beiden CEOs und der Mitglieder der Generaldirektion;
- Ausgestaltung des Vergütungssystems.

Fortsetzung auf Seite 72 ▶

Mitglieder des Verwaltungsrats



Etienne Jornod, Exekutiver Verwaltungsratspräsident, gewählt seit 1996

- geboren 1953, Schweizer Staatsbürger
- lic. oec., HEC Universität Lausanne/Senior Executive Program, Stanford (USA)
- 1975 Eintritt in die Gruppe als Junior Product Manager, verlässt die Gruppe 1978, Rückkehr nach Universitätsabschluss 1981 als Assistent der Generaldirektion, seit 1989 Mitglied der Generaldirektion, von 1996 bis 2011 Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats von Galenica, seit 2012 Exekutiver Verwaltungsratspräsident
- Verwaltungsratspräsident Aktiengesellschaft für die Neue Zürcher Zeitung (Zürich) und Mitglied des Verwaltungsrats Vaudoise Versicherungen Holding AG (Lausanne)



Daniela Bosshardt-Hengartner, gewählt seit 2008

- geboren 1972, Schweizer Staatsbürgerin
- Apothekerin, eidg. dipl. pharm. ETH Zürich
- Finanzanalystin bei der Bank am Bellevue (1998-2002) und M2 Capital (2003-2004)
- seit 2004 Unternehmensberaterin im Bereich Pharma, Medizinal- und Biotechnologie
- Mitglied des Verwaltungsrats von RepRisk AG (Zürich)



Prof. Dr. Michel Burnier, gewählt seit 2010

- geboren 1953, Schweizer Staatsbürger
- Facharzt FMH für Innere Medizin und Nephrologie
- ordentlicher Professor, Universität Lausanne
- früher Mitglied der Arzneimittelkommission Schweizerischer Apothekerverband (bis 2001), des Institutsrats von Swissmedic (2002-2010) und des Verwaltungsrats der Speedel Holding AG (2007-2009)
- Mitgliedschaft bei folgenden Fachgesellschaften: Schweizerische Gesellschaft für Nephrologie (früher Präsident), Europäische Gesellschaft für Hypertonie (Council-Mitglied und Kassier) sowie Schweizerische Gesellschaft für Hypertonie (früher Präsident)



Dr. Romeo Cerutti, gewählt seit 2015

- geboren 1962, Schweizer und italienischer Staatsbürger
- Dr. iur., Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Freiburg, Schweiz; Master of Laws an der University of California, School of Law, Los Angeles
- Anwalt bei der Anwaltskanzlei Latham & Watkins (1993-1995) und bei der Anwaltskanzlei Homburger Rechtsanwälte (1995-1999)
- Head Corporate Finance bei Lombard Odier Darier Hentsch & Cie (1999-2006), Partner der Group Holding von Lombard Odier Darier Hentsch & Cie (2004-2006)
- General Counsel der Division Private Banking Credit Suisse (2006-2009)
- seit April 2009 General Counsel und Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse Group AG und der Credit Suisse AG
- seit 2016 Mitglied des Stiftungsrats Swiss Finance Institute (SFI)
- seit 2016 Mitglied des Vorstands Zürcher Handelskammer
- seit 2016 Vizepräsident des Verwaltungsrats Savoy Hotel Baur en Ville AG



Marc de Garidel, gewählt seit 2015

- geboren 1958, französischer Staatsbürger
- Masterabschluss in Ingenieurwesen, Ecole Supérieure des Travaux Publics, Paris; Master in internationalem Management, Thunderbird School of Management, Phoenix (USA); Master in Wirtschaftswissenschaften, Universität Harvard, Boston (USA)
- verschiedene Rollen bei Lilly, als letzte diejenige des Finanzdirektors Deutschland (1983-1995)
- verschiedene Positionen bei Amgen, u.a. Vizepräsident Finanzen und Administration Europa; Vizepräsident und Chief Administration Officer sowie CEO für Frankreich und Vizepräsident von South International Region (1995-2010)
- seit 2010 Verwaltungsratspräsident und CEO von Ipsen



Dr. Sylvie Grégoire, gewählt seit 2013

- geboren 1961, kanadische und amerikanische Staatsbürgerin
- Dr. pharm. der State University of New York in Buffalo, New York (USA), Pharmaziestudium an der Université Laval, Québec City (Kanada)
- früher Präsidentin von Shire Human Genetic Therapies (2007–2013) sowie in verschiedenen Funktionen u. a. bei Merck & Company (1987–1995), Biogen Inc. (1995–2003), GlycoFi Inc. (2004–2005) und IDM Pharma (2006–2007) tätig
- Beratung von Venture Capital und Biotech-Unternehmen
- gehörte dem Verwaltungsrat verschiedener Firmen in den USA und Kanada sowie dem Vorstand diverser gemeinnütziger Organisationen an
- Mitglied des Verwaltungsrats von NovoNordisk und Perkin-Elmer Inc.
- seit 2016 Verwaltungsratspräsidentin von Corvidia Therapeutics Inc.
- seit 2016 exekutive Verwaltungsratspräsidentin von MetrioPharm AG



Fritz Hirsbrunner, gewählt seit 2012

- geboren 1949, Schweizer Staatsbürger
- lic. oec., HEC Universität Lausanne/Senior Executive Program, IMD, Lausanne
- 1972–1977 Controller bei Ciba-Geigy
- 1977 Eintritt in die Galenica Gruppe als Assistent der Generaldirektion, von 1992 bis 2011 Mitglied der Generaldirektion, Vize-CEO und CFO, bis Februar 2014 Leiter Investor Relations
- Mitglied des Verwaltungsrats von Berlac AG, Sissach, und IVF Hartmann Holding AG, Neuhausen
- Mitglied des Stiftungsrats IST Investmentstiftung, Zürich
- Mitglied des Verwaltungsrats von VenCap 6 Ltd., Jersey



Stefano Pessina, gewählt seit 2000

- geboren 1941, monegassischer Staatsbürger
- Nuklearingenieur, Polytechnikum Mailand
- ehemals Unternehmensberater, seit 1976 als Unternehmer in verschiedenen pharmazeutischen Distributionsunternehmen tätig, seit 1997 Deputy Chairman, zwischen 2001 und 2006 CEO von Alliance UniChem Plc, Weybridge (UK), und ab 2007 Exekutiver Verwaltungsratspräsident von Alliance Boots, London (UK), Exekutiver Vizepräsident des Verwaltungsrats und CEO von Walgreens Boots Alliance, Inc., seit 2012 Mitglied des Verwaltungsrats von Walgreens



This E. Schneider, Vizepräsident, gewählt seit 2004

- geboren 1952, Schweizer Staatsbürger
- lic. oec., Universität St. Gallen/Graduate School of Business, Stanford (USA)
- früher in verschiedenen leitenden Funktionen in Europa und den USA tätig, SAFAA (1991–1993), Valora (1994–1997) und Selecta-Gruppe (1997–2002). 2004 bis März 2014 Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Forbo International AG, Baar, seit April 2014 Exekutiver Verwaltungsratspräsident der Forbo Holding AG, Baar
- Rieter Holding AG, Winterthur (Vizepräsident des Verwaltungsrats), Autoneum Holding AG, Winterthur (Mitglied des Verwaltungsrats)

Dr. Hans Peter Frick, seit 2010 im Verwaltungsrat, stellte sich der Generalversammlung vom 28. April 2016 nicht mehr zur Wahl.

Mitglieder der Generaldirektion



Dr. Jörg Kneubühler, CEO Galenica Santé

- geboren 1960, Schweizer Staatsbürger
- Dr. rer. pol., Universität Bern
- vor dem Eintritt in die Gruppe in verschiedenen Finanzfunktionen bei Swatch Group tätig
- 2002 Eintritt in die Gruppe als Leiter Finanzen und Administration von Vifor Pharma, ab 2006 Leiter Controlling Galenica Gruppe, ab 2009 Leiter Corporate Finance und Controlling Galenica Gruppe und Mitglied der Generaldirektion, seit 2012 CFO und von 2012 bis August 2014 Leiter Human Resources, ab 2014 bis Ende 2016 CFO Galenica Gruppe und CEO Galenica Santé, ab 2017 CEO Galenica Santé



Felix Burkhard, CFO Galenica Gruppe und Galenica Santé

- geboren 1966, Schweizer Staatsbürger
- lic. oec. HSG/dipl. Wirtschaftsprüfer
- vor dem Eintritt in die Gruppe als Revisor bei Revisuisse Price Waterhouse in Bern und als Leiter Finanzen und Controlling bei Amidro AG in Biel tätig
- 1996 Eintritt in die Gruppe als Corporate Controller, ab 2000 stv. Leiter Geschäftsbereich Retail, ab 2008 zusätzlich Leiter der Apothekenkette Amavita, 2010 bis 2015 Leiter Geschäftsbereich Retail, seit 2010 Mitglied der Generaldirektion, ab 2015 Leiter Strategische Projekte, ab 2017 CFO Galenica Gruppe und Galenica Santé



Jean-Claude Cléménçon, Leiter Geschäftsbereich Retail

- geboren 1962, Schweizer Staatsbürger
- Abschluss Logistik an der Höheren Fachschule sfb Zürich
- Program for Executive Development (PED) am IMD Lausanne
- vor dem Eintritt in die Gruppe als Produktionsverantwortlicher in der Rheintub AG, Rheinsulz, und als Geschäftsleiter der Raintec GmbH, Dogern (D), tätig
- 1995 Eintritt in die Gruppe als Betriebsleiter Galexis Zürich, ab 1999 Leiter Distributionszentrum Schönbühl, ab 2002 Leiter Galexis und von 2005 bis 2015 Leiter Geschäftsbereich Logistics, sowie seit 2010 zusätzlich Verantwortlicher des Bereichs HealthCare Information, seit 2010 Mitglied der Generaldirektion, seit 2015 Leiter Geschäftsbereich Retail
- Verwaltungsmitglied Helvecura Genossenschaft, Bern

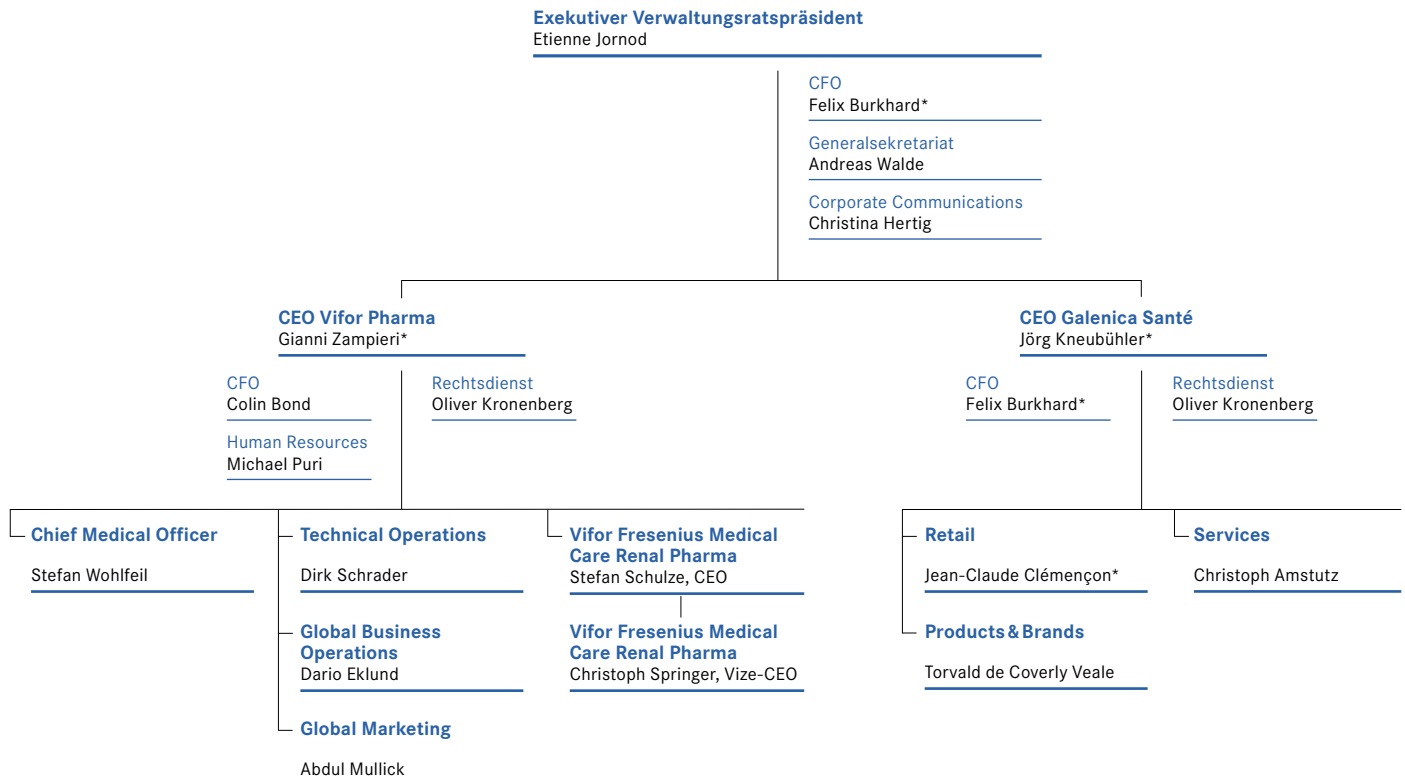


Dr. Gianni Zampieri, CEO Vifor Pharma

- geboren 1956, Schweizer Staatsbürger
- Dr. sc. nat., NDS BWI ETH Zürich/Senior Executive Program, Stanford (USA)
- vor dem Eintritt in die Gruppe bei Roche, Sandoz und Novartis tätig
- 1996 Eintritt in die Gruppe, ab 1997 Geschäftsleiter Vifor (International), seit 2002 Mitglied der Generaldirektion, von 2004 bis 2008 Leiter Pharma Galenica Gruppe, seit 2008 Leiter Industrial Operations Vifor Pharma, von 2009 bis 2010 CEO OM Pharma, seit 2011 Vize-CEO Vifor Pharma, seit 2016 CEO Vifor Pharma

Søren Tulstrup, CEO Vifor Pharma und Mitglied der Generaldirektion, trat per 24. Mai 2016 zurück.

Organisation der Geschäftsführung



* Mitglied der Generaldirektion Stand: Januar 2017

Aufgaben Exekutiver Verwaltungsratspräsident

- Führen des Verwaltungsrats
- Strategische Weiterentwicklung der Gruppe
- Betreuung von Allianzen und Akquisitionen
- Positionierung der Gruppe bezüglich Kommunikation
- Pflege von Beziehungen zu Partnern
- Gesamtverantwortung für die Unternehmenskultur (Personalpolitik, Kommunikation)
- Einbezug in die Umsetzung wichtigster strategischer Projekte
- Mitglied strategischer Verwaltungsräte der Gruppe

Aufgaben der beiden CEOs

- Führung der Geschäftseinheit Vifor Pharma beziehungsweise der Geschäftseinheit Galenica Santé
- Budgetrealisierung und -kontrolle
- Sicherstellung von Compliance, internen Kontrollsystemen und Risikomanagement
- Weiterentwicklung von Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Behörden
- Unterstützung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten bei der Vorbereitung von strategisch, personell und finanziell bedeutsamen Geschäften zur Beratung und Entscheidung

► Fortsetzung von Seite 67

Die Geschäftsführung hat der Verwaltungsrat nach Massgabe des Organisationsreglements delegiert. Einerseits übt Etienne Jornod die Funktion eines Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten mit gewissen definierten operativen Funktionen aus. Seine Aufgaben werden später in diesem Kapitel genauer umschrieben. Die beiden CEOs von Vifor Pharma und Galenica Santé sind andererseits je verantwortlich für die operative Führung ihrer jeweiligen Geschäftseinheit und leiten die Generaldirektion. Zu den beiden CEOs und zu den Mitgliedern der Generaldirektion pflegt der Verwaltungsrat einen engen Kontakt und lädt die Mitglieder, teilweise nur jeden CEO allein, im Hinblick auf die Behandlung einzelner Traktanden an seine Sitzungen ein. An jeder Sitzung werden die Mitglieder der Generaldirektion aufgefordert, über ihren Geschäftsbereich zu berichten und die wichtigen geschäftlichen Angelegenheiten mit dem Verwaltungsrat zu besprechen. Regelmässig werden auch andere Mitglieder der Direktion oder die oberste Führung der Gruppengesellschaften eingeladen, Rechenschaft über ihre Aktivitäten abzulegen oder Projekte zu präsentieren.

Aufgaben des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten

Etienne Jornod ist als Exekutiver Verwaltungsratspräsident für die Führung des Verwaltungsrats, die strategische Weiterentwicklung der Gruppe, für Allianzen und Akquisitionen, für die Positionierung der Gruppe hinsichtlich Kommunikation sowie für die Stakeholder-Beziehungen verantwortlich. Insbesondere übt er seine exekutive Rolle in wichtigen strategischen Verwaltungsräten der Galenica Gruppe aus, so zum Beispiel als Verwaltungsratspräsident von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma AG.

Der Exekutive Verwaltungsratspräsident ist auch eng in die Umsetzung der wichtigsten strategischen Projekte eingebunden. Er trägt ebenfalls die Gesamtverantwortung für die Unternehmenskultur der Gruppe – ein im Arbeitsmarkt zunehmend entscheidender Wettbewerbsfaktor. In diesem Sinne prägt er die Personalpolitik und die

Kommunikation der Galenica Gruppe mit. Die «Swissness» der Galenica Gruppe soll als Wettbewerbsvorteil gewahrt und weiterentwickelt werden. Über 7'400 der mittlerweile über 8'600 Mitarbeitenden sind in der Schweiz tätig.

Aufgaben der beiden CEOs

Die beiden Geschäftseinheiten Vifor Pharma und Galenica Santé werden jeweils durch einen eigenen CEO operativ geführt. Jeder der beiden CEOs ist verantwortlich für die Umsetzung der vom Verwaltungsrat genehmigten strategischen und operativen Ziele, das Budget und die Kontrolle der Budgeteinhaltung sowie für die Weiterentwicklung der Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Behörden. Sie setzen die Gruppenwerte um (inklusive Sicherheit, Qualität und Code of Conduct) und erlassen verbindliche Richtlinien für die Gruppe. Sie stimmen dabei in enger Zusammenarbeit mit dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten die wichtigsten Entscheidungen ab. Die beiden CEOs leiten die Generaldirektion. Jeder der beiden CEOs rapportiert direkt an den Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten und bereitet mit ihm die Informationen für die Sitzungen des Verwaltungsrats vor. An diesen Sitzungen informieren die CEOs und teilweise andere Mitglieder der Generaldirektion den Verwaltungsrat und legen diesem die strategisch, personell und finanziell bedeutsamen Geschäfte zur Beratung und Entscheidung vor.

Generaldirektion

Die Umsetzung der Aufgaben und Beschlüsse des Verwaltungsrats für jede Geschäftseinheit erfolgt unter der Führung des jeweiligen CEO durch die Generaldirektion. Der Verwaltungsrat setzt jedem CEO und den Mitgliedern der Generaldirektion der jeweiligen Geschäftseinheit entsprechende Ziele, genehmigt das Budget und kontrolliert laufend dessen Einhaltung. Diese Kontrolle erfolgt einerseits durch einen Monatsbericht zuhanden des Verwaltungsrats mit Schlüsselzahlen und der Berichterstattung über wichtige Ereignisse und Entwicklungen, andererseits durch den Planungszyklus: Im ersten Quartal wird der jeweilige Jahresabschluss mit dem Budget

verglichen. Im zweiten Quartal wird das laufende Geschäftsjahr mittels einer «Letzten Schätzung 1» beurteilt und ein Mittelfristplan für die nächsten drei Jahre erstellt. Im dritten Quartal erfolgt die Erstellung des Halbjahresabschlusses und im vierten Quartal werden das voraussichtliche Geschäftsergebnis gemäss «Letzter Schätzung 2» und das Budget des Folgejahres erstellt.

Die Statuten der Galenica AG beschränken die Anzahl Mandate der Mitglieder der Generaldirektion, im Verwaltungsrat oder in der Direktion anderer gewinnorientierter Gesellschaften mitzuwirken, auf ein Mandat, welches überdies der vorgängigen Zustimmung des Verwaltungsrats bedarf.

Weitere Aufgaben von Verwaltungsrat, Exekutivem Verwaltungsratspräsidenten und der Generaldirektion sind im Organisationsreglement auf der Internetseite von Galenica beschrieben (www.galenica.com).

Informations- und Kontrollinstrumente

Der Verwaltungsrat kontrolliert die Generaldirektion und überwacht ihre Arbeitsweise. Die Galenica Gruppe verfügt über ein umfassendes elektronisches Management-Informationssystem. Der Verwaltungsrat erhält quartalsweise einen schriftlichen Bericht und wird monatlich über die finanzielle und operative Entwicklung der Gruppe informiert. Zudem werden die operative Entwicklung, die Opportunitäten und die Risiken an den Sitzungen unter Beizug der Mitglieder der Generaldirektion ausführlich diskutiert.

Managementverträge

Im Sinne von Ziff. 4.3 der RLCG (Richtlinie der SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance) sind keine Managementverträge vorhanden.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Die ordentliche Generalversammlung findet jedes Jahr innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres statt. Ausserordentliche Generalversammlungen werden nach Bedarf einberufen durch Beschluss der Generalversammlung

oder des Verwaltungsrats, auf Antrag der Revisionsstelle oder auf schriftlich begründetes Verlangen von Aktionären, die zusammen mindestens 7 % des gesamten, im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals vertreten.

Jede mit Stimmrecht im Aktienregister eingetragene Aktie hat an der Generalversammlung eine Stimme. Aktionäre haben auch das Recht auf Dividende sowie die weiteren Rechte gemäss Schweizerischem Obligationenrecht (OR).

Die Abstimmungsergebnisse der Generalversammlung werden innerhalb einer Woche nach der Versammlung auf der Internetseite von Galenica publiziert.

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Ein eingetragener Aktionär kann sich an der Generalversammlung mittels schriftlicher Vollmacht durch einen Mitaktionär oder die unabhängige Stimmrechtsvertreterin, der die Anweisungen schriftlich oder elektronisch übermittelt werden können, vertreten lassen. Es gibt keine vom Gesetz abweichenden Regeln für die Teilnahme an der Generalversammlung.

Ein Aktionär oder Nutzniesser kann mit Stimmrecht für diejenigen Aktien eingetragen werden, mit welchen dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von 5 % aller Aktienstimmen nicht überschreitet. Für Details wird auf Seite 65 verwiesen.

Verfahren und Voraussetzungen zur Aufhebung der Stimmrechtsbeschränkung

Für die Aufhebung der Eintragungsbeschränkung für Stimmrechte müssten Aktionäre, die zusammen mindestens 0.5 % des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals vertreten, bis 40 Tage vor der Generalversammlung schriftlich und unter Angabe des Antrags die Traktandierung dieses Verhandlungsgegenstands verlangen. Die Generalversammlung muss mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Stimmen und der vertretenen Aktiennennwerte zustimmen.

Statutarische Quoren

Zusätzlich zu den in Art. 704 OR aufgezählten Fällen ist die Zustimmung von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte für folgende Fälle erforderlich:

- Änderung der Bestimmungen betreffend die Beschränkungen der Übertragung von Namenaktien, Art. 15 c der Statuten;
- Umwandlung von Namen- in Inhaberaktien und umgekehrt, Art. 15 d der Statuten.

Einberufung der Generalversammlung

Für die Einberufung der Generalversammlung und die Traktandierung weichen die Statuten nicht von den gesetzlichen Vorschriften ab. Die Generalversammlung wird mindestens 20 Tage vor dem Termin durch den Verwaltungsrat einberufen. Die Aktionäre werden durch Mitteilung in den Publikationsorganen eingeladen. Die Einberufung kann überdies durch Brief an alle Namenaktionäre an die im Aktienbuch eingetragenen Adressen erfolgen. Die Verhandlungsgegenstände sowie die Anträge des Verwaltungsrats und der Aktionäre, welche die Durchführung einer Generalversammlung oder die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangt haben, werden in der Einladung bekannt gegeben.

Traktandierung

Aktionäre, die zusammen mindestens 0.5 % des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals vertreten, können bis 40 Tage vor der Generalversammlung schriftlich und unter Angabe der Anträge die Traktandierung von Verhandlungsgegenständen verlangen. Verhandlungsgegenstände mit Bezug auf das Geschäftsjahr 2016, die an der Generalversammlung vom 11. Mai 2017 behandelt werden sollen, müssen bis zum 31. März 2017 eingereicht werden. Dabei sind die zu traktandierenden Verhandlungsgegenstände ebenso aufzuführen wie der vom Aktionär eingereichte Antrag, über den abgestimmt werden soll.

Aktienbuch

Es gibt keine statutarischen Regeln bezüglich eines Stichtags der Eintragung ins Aktienregister. Aus praktischen Gründen

bleibt das Aktienregister jedoch jeweils einige Tage vor einer Generalversammlung für Eintragungen geschlossen. Für das Geschäftsjahr 2016 gilt dies ab Dienstag, 2. Mai 2017, und für das Geschäftsjahr 2017 ab Montag, 30. April 2018. Aktionäre, welche bis Montag, 1. Mai 2017, beziehungsweise Freitag, 27. April 2018, im Aktienregister eingetragen sind, können an der entsprechenden Generalversammlung ihr Stimmrecht ausüben.

Weisungen an die unabhängige Stimmrechtsvertreterin können schriftlich oder seit 2014 auch elektronisch über die durch Galenica eingesetzte Plattform Nimbus ShApp® erteilt werden. Die Einladung zur Generalversammlung, die um den 13. April 2017 allen Aktionären zugestellt wird, beinhaltet die notwendigen Zugangsdaten, um ein persönliches Benutzerprofil zu erstellen. Die Weisungen müssen jeweils bis am Abend des vorletzten Tages vor der Generalversammlung, also für die Generalversammlung 2017 bis am Dienstag, 9. Mai 2017, beziehungsweise für die Generalversammlung 2018 bis am Sonntag, 6. Mai 2018, bei der unabhängigen Stimmrechtsvertreterin eingehen.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Die Angebotspflicht nach Art. 22 BEHG (Bundesgesetz über die Börsen und den Effektenhandel; Börsengesetz) wird in den Statuten nicht abgeändert. In den Arbeitsverträgen der Mitglieder der Generaldirektion und der Mitglieder der Direktion sind ebenfalls keine diesbezüglichen Bestimmungen enthalten.

Korruptionsbekämpfung

Galenica legt grossen Wert auf eine ethisch korrekte und den geltenden rechtlichen Vorschriften entsprechende Abwicklung der Geschäfte. Galenica bekennt sich dazu, die gesetzlichen und ethischen Standards einzuhalten. Dies muss sich in jedem Aspekt des Verhaltens der Mitarbeitenden reflektieren. In Bezug auf Korruption und Bestechung durch Mitarbeitende, Partner, Liefere-

ranten oder Vertreter von Drittparteien herrscht bei Galenica ein Nulltoleranz-Ansatz. In zahlreichen Ländern bestehen Gesetze, welche die Bestechung von öffentlichen Amtsträgern unter Strafe stellen. Verstösse gegen diese Bestimmungen oder andere Gesetze, die unlauteren Wettbewerb verbieten, können zu Straf- und Zivilverfahren sowohl gegen Galenica als auch gegen die verantwortlichen Mitarbeitenden führen.

Um sicherzustellen, dass diese Regeln eingehalten werden, hat Galenica einen Anti-Bestechungs-Check erarbeitet. Dieser wird dann eingesetzt, wenn mit einem Dritten eine neue Geschäftsbeziehung aufgenommen wird. Die Einführung des Checks erfolgt schrittweise und nach bestimmten Dringlichkeitskriterien.

Informations- und Kontrollinstrumente des Verwaltungsrats gegenüber der Geschäftsleitung

Risikomanagementprozess

Galenica verfügt über einen Risikomanagementprozess, durch den der Verwaltungsrat, die Generaldirektion sowie weitere verantwortliche Führungskräfte der Gruppengesellschaften darin unterstützt werden, potenzielle Risiken rechtzeitig zu erkennen und alle notwendigen antizipierenden Massnahmen zu ergreifen. Ziel ist, dass auf allen Führungsebenen die wesentlichen Risiken erkannt, beurteilt und chancenbewusst gehandhabt werden.

Im Rahmen des gruppenweiten Galenica Risikomanagements (GRM) führen die Gruppengesellschaften mindestens einmal jährlich eine Risikobeurteilung durch. Der standardisierte Prozess basiert auf einem Risikoraster, in welchem nach vordefinierten Kriterien die wichtigsten strategischen und operativen Risiken sowie ihre möglichen finanziellen Auswirkungen identifiziert und nach deren Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet werden. Diese Risiken werden pro Geschäftsbereich in eine Risikomatrix einge-

tragen und, je nach Ausprägung, auch in die Risikomatrix der Gruppe aufgenommen.

Der Verwaltungsrat der Galenica AG erhält von der Generaldirektion situativ, aber mindestens einmal jährlich eine Zusammenstellung der wichtigsten Risiken. Diese beurteilt und ergänzt er allenfalls und beschliesst gegebenenfalls geeignete präventive Massnahmen, welche dann gruppenweit im Rahmen des Risikomanagementprozesses umgesetzt werden.

Galenica definiert als Risiko die Möglichkeit, dass ein Ereignis oder eine Handlung zu unmittelbaren finanziellen Verlusten oder anderen Nachteilen führt.

Das GRM definiert folgende drei Hauptzielsetzungen:

- Schaffung eines Rahmens zur effektiven Handhabung der Risiken innerhalb der Galenica Gruppe, der dank Einbettung in die bestehenden Führungs- und Planungsprozesse effizient das Risikobewusstsein aller Managementstufen stärkt;
- Aufbau und Sicherstellung eines schlanken und pragmatischen Risikomanagements, das bestehende Geschäftsfelder und ihre Ertragskraft zweckmässig schützt;
- glaubhafte Darstellung gegenüber den am Unternehmen interessierten Kreisen, dass Galenica ihre Risiken effektiv handhabt.

Das Risikomanagement auf Stufe Galenica Gruppe erfasst die strategischen Risiken, die auf Gruppenstufe oder zumindest auf Geschäftsbereichsstufe wesentliche Konsequenzen haben können. Das operative Risikomanagement wird spezifisch von den einzelnen operativ tätigen Gruppengesellschaften definiert und geführt, wobei Ereignisse in den Gruppengesellschaften durchaus Einfluss auf die Ermittlung strategischer Risiken haben können. Die Risiken werden stufengerecht durch die dafür am besten geeignete Management-Hierarchieebene behandelt. Dadurch werden in effizienter Weise angemessene Massnahmen getroffen und Erfahrungen in der Gruppe breit abgestützt.

Der systematische Überblick über die Schlüsselrisiken ermöglicht dem Verwaltungsrat von Galenica die Abstimmung mit der gewählten Strategie, die Priorisierung der Risiken, die Allokation von Ressourcen und die allfällige Festlegung von Massnahmen.

Die Generaldirektion sowie weitere verantwortliche Führungskräfte der Gesellschaften kennen die Risiken der Gruppe, ihres Geschäftsbereichs beziehungsweise ihrer Gruppengesellschaft. Sie setzen allfällig beschlossene Massnahmen um und sind für den zweckmässigen Betrieb des Risikomanagementprozesses verantwortlich. Sie machen umgekehrt aber auch aufmerksam auf neu aufgetretene Risiken oder eine sonst veränderte Risikosituation und stellen, neben dem Umsetzen von Massnahmen zur Risikovermeidung und -minimierung, deren Erfassung im Risikomanagementprozess sicher.

Ergänzende Informationen zum Management von Finanzrisiken sind im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung auf den Seiten 121 und 122 beschrieben.

Internes Kontrollsystem

Im Rahmen des Risikomanagements betreibt Galenica ein internes Kontrollsystem (IKS), um eine zuverlässige interne und externe Finanzberichterstattung sicherzustellen und falsche Angaben und Irrtümer über Geschäftsfälle zu verhindern. Das IKS stellt die nötigen Abläufe und Kontrollen sicher, damit Risiken im Zusammenhang mit der Qualität der Rechnungslegung rechtzeitig erkannt und gesteuert werden können. Das Vorhandensein der Abläufe und Kontrollen des IKS von Galenica wird jährlich anlässlich der Zwischenrevision durch die externe Revisionsstelle eingehend geprüft. Die Ergebnisse dieser Überprüfungen werden dem Revisions- und Risikoausschuss rapportiert, und vom Management werden Massnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung der Abläufe in den Bereichen Buchführung, Rechnungslegung und Finanzberichterstattung erlassen.

Interne Revision

Die interne Revision führt gemäss dem vom Revisions- und Risikoausschuss bestimmten Revisionsplan Revisionen in den Bereichen des operativen und strategischen Risikomanagements sowie des IKS durch. Sie führt gruppenweit Prüfungen, Analysen und Interviews durch und unterstützt die Geschäftsbereiche bei der Erreichung der Ziele, indem sie eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollprozesse sicherstellt. Die interne Revision erstellt Berichte über die durchgeführten Revisionen und rapportiert regelmässig in schriftlicher Form direkt an den Revisions- und Risikoausschuss. Die Tätigkeit der internen Revision erfolgt durch Vergabe von Mandaten an externe Stellen.

Revisionsstelle

Revisionsstelle der Gruppe ist seit 1992 Ernst & Young AG, Bern. Mandatsleiter ist seit dem Geschäftsjahr 2015 Roland Ruprecht, Dipl. Wirtschaftsprüfer, Partner bei Ernst & Young. Das Honorar 2016 der Revisionsstelle Ernst & Young für ihre Revisionstätigkeit bei Galenica und den Gruppengesellschaften belief sich auf rund CHF 1'525'000.

Die Honorare von Ernst & Young und ihr nahe stehender Personen für weitere Dienstleistungen zugunsten von Galenica oder ihrer Tochtergesellschaften betragen für die Berichtsperiode CHF 651'000. Sie teilen sich wie folgt auf:

- revisionsnahe Zusatzleistungen CHF 237'000;
- Steuer- und Rechtsberatung CHF 203'000;
- Transaktionsberatung inkl. Due Diligence CHF 211'000.

Roland Ruprecht nahm 2016 an zwei Sitzungen des Revisions- und Risikoausschusses teil. Weiter präsentierte die Revisionsstelle ihren Bericht an der Verwaltungsratssitzung vom 10. März 2017.

Die Revisionsstelle wird vom Verwaltungsrat regelmässig im Hinblick auf neue Projekte informiert. Die Tätigkeit der Revisionsstelle wird mindestens einmal pro Jahr vom Revisions- und Risikoausschuss

analysiert. Dabei werden insbesondere folgende Kriterien berücksichtigt: Fachkompetenz in Rechnungslegungsfragen, Verständnis der komplexen Gruppenstruktur, Qualität der Berichterstattung, Einhaltung der Fristen, Unabhängigkeit und Kosten. Die Mitwirkung beim finanziellen Teil der Due-Diligence-Prüfungen im Vorfeld von Akquisitionen und bei der diesbezüglichen Rechtsberatung dient der Effizienz.

Informationspolitik

Galenica und ihre Gesellschaften pflegen eine aktive und transparente Informationspolitik gegenüber allen Anspruchsgruppen. Konsequenz und Glaubwürdigkeit sind zwei grundlegende Werte, die sich in einer faktenbezogenen, umfassenden und sachlichen Kommunikation widerspiegeln.

Ad-hoc-Publizität

Wichtige und kursrelevante Ereignisse werden zeitgerecht über elektronische Medien kommuniziert, immer unter Einhaltung der Richtlinie der SIX Swiss Exchange. Betroffene Mitarbeitende werden als Erste informiert, wenn dies in der entsprechenden Situation möglich und zulässig ist.

Periodische Publikationen

Galenica publiziert einmal jährlich einen Geschäftsbericht und einen Halbjahresbericht. Die Vollversionen dieser Publikationen stehen auf der Internetseite von Galenica zur Verfügung. Zudem druckt Galenica eine Kurzfassung des Geschäftsberichts, die den Aktionären auf Wunsch per Post zugestellt wird.

Die Einladung zur Generalversammlung wird den Aktionären elektronisch oder per Post zugestellt, zudem wird die Einladung auch im Schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert.

Internet

Alle Publikationen von Galenica, sämtliche Medienmitteilungen sowie weitere ergänzende Informationen über die Gruppe können auf der Internetseite von Galenica abgerufen werden: www.galenica.com.

Ansprechpersonen und wichtige Publikationsdaten

Für Aktionäre

Für die Aktionäre betreffend Corporate Governance:
Andreas Walde, Generalsekretär
Telefon +41 58 852 81 11
info@galenica.com

Für Investoren

Julien Vignot, Leiter Investor Relations
Telefon +41 58 852 85 29
investors@galenica.com

Für Medienschaffende

Christina Hertig,
Leiterin Kommunikation
Telefon +41 58 852 85 17
media@galenica.com

Termine 2017/2018

- Generalversammlung 2017:
11. Mai 2017
- Halbjahresbericht 2017:
8. August 2017
- Generalversammlung 2018:
8. Mai 2018

Weitere Termine sind auf der Internetseite www.galenica.com aufgeführt.

Markenführung

Philosophie und Umsetzung

Kompetenz im Gesundheitsmarkt

Galenica will als vertrauenswürdige und leistungsfähige Unternehmensgruppe im Gesundheitsmarkt wahrgenommen werden, die mit qualitativ hochstehenden Produkten und Dienstleistungen Mehrwert für alle ihre Bezugsgruppen schafft. Dafür engagiert sich Galenica auch bei der Markenpflege. Galenica steht für Qualität und Professionalität, für Glaubwürdigkeit und Transparenz, für Zuverlässigkeit und Kontinuität. Der Kompetenz wird im Stützungsprinzip «Galenica – Kompetenz im Gesundheitsmarkt» ein besonderer Stellenwert eingeräumt. Für die Umsetzung der Markenkommunikation von Galenica ist insbesondere die Abteilung Corporate Communications der Gruppe verantwortlich.

Unternehmenspersönlichkeit

Galenica ist eine breit gefächerte Unternehmensgruppe, welche gut etablierte Gesellschafts-, Produkt- und Dienstleistungsmarken im Gesundheitsbereich führt. Produkte und Dienstleistungen unter der Marke Galenica garantieren hochstehende Qualität. Die Kommunikationsphilosophie «So zentral wie nötig und so dezentral wie möglich» widerspiegelt sich auch in der Markenführung. Dazu gehört, den einzelnen Unternehmen unter dem Dach von Galenica Raum zu bieten, um je nach Marktsegment und Produkt die Zielgruppe optimal ansprechen zu können. Daher treten die Unternehmen von Galenica auf dem Markt unter eigenem Namen auf. Gleichzeitig ist die Galenica Gruppe ob dieser Diversität besonders bestrebt, die Zusammengehörigkeit der Gesellschaften von Galenica klar zum Ausdruck zu bringen. Ein homogenes Erscheinungsbild ist deshalb zentral, es zeigt sich in der einheitlich definierten Identität (Corporate Identity) und dem einheitlich definierten visuellen Auftritt (Corporate Design). Das konsistente Erscheinungsbild aller Gruppengesellschaften unterstützt die Positionierung der Gruppe und ihrer Unternehmen.

Gesellschaftsmarken der Gruppe

Organisatorische Grundlage

Die Galenica Gruppe ist in zwei Geschäftseinheiten gegliedert: Vifor Pharma und Galenica Santé. Galenica Santé wiederum ist in die zwei Segmente Health & Beauty, mit den beiden Geschäftsbereichen Products & Brands und Retail, sowie Services aufgeteilt. Die Gruppengesellschaften sind nach ihren Kernkompetenzen den Geschäftseinheiten zugeordnet. Die Marke Galenica wird auf allen Ebenen mit einem erläuternden Zusatz zum Logo unterstützt (Stützungsprinzip). Auf Gruppenebene wird die breit gefächerte Kompetenz kommuniziert, auf Gesellschaftsebene die Zugehörigkeit zur Galenica Gruppe signalisiert.

Auf Basis dieser Strategie führen die meisten Gesellschaften, an denen Galenica zu mehr als 50% beteiligt ist, das gemeinsame Erscheinungsbild (Corporate Design). Die Integration neuer Gesellschaften erfolgt schrittweise nach einem definierten Prozess. Bei gut eingeführten und bekannten Marken werden wichtige marktstrategische Überlegungen berücksichtigt.

Die Grundlagen zum Corporate Design sind in zwei Handbüchern für Mitarbeitende und externe Partner zusammengefasst und decken sämtliche Anwendungen ab, wie zum Beispiel Briefschaften, Drucksachen, Gebäudebeschriftungen oder Internetauftritte. Das Handbuch für Mitarbeitende steht in gedruckter und elektronischer Form zur Verfügung und dasjenige für externe Partner in elektronischer Form. Ausserdem finden für neue Mitarbeitende regelmässig interne Schulungen zur Anwendung des Galenica Corporate Designs statt; die Schulungen stehen auch interessierten Mitarbeitenden offen, die eine Wiederholung oder Vertiefung zum Thema wünschen.

Schutz der Gesellschaftsmarken der Gruppe

Galenica pflegt und schützt ihre Gesellschaftsmarken systematisch in allen Ländern, in denen sie selbst tätig ist, und gewährleistet einen hohen Qualitätsstandard.

Produkt- und Dienstleistungsmarken

Die Gesellschaftsmarken von Galenica werden ergänzt durch Produkt- und Dienstleistungsmarken der jeweiligen Unternehmen der Gruppe, die sich direkt an die Kunden der entsprechenden Geschäftseinheit richten: zum Beispiel die Präparate von Vifor Pharma, die Angebote der Apothekenformate Amavita und Sun Store sowie die Dienstleistungen von Services mit der Logistik sowie den Datenbanken und Softwareprodukten aus dem Bereich des Informationsmanagements. Diese Auftritte sind auf die spezifischen Märkte und Kunden der Gesellschaften zugeschnitten und unterscheiden sich deshalb vom Corporate Design der Gruppe. Das Erscheinungsbild und die betreffenden Kommunikations- und Marketingmassnahmen werden von den Gesellschaften definiert und umgesetzt. Spezielle Ereignisse und Aktivitäten im Zusammenhang mit Produkt- und Dienstleistungsmarken sowie Kundenumfragen während des Berichtsjahres werden im Kapitel Geschäftseinheiten der Galenica Gruppe ab Seite 26 aufgeführt.

Schutz von Produkt- und Dienstleistungsmarken

Die Produkt- und Dienstleistungsmarken werden von den jeweiligen Gesellschaften systematisch in allen Ländern, in denen sie eingesetzt werden, gepflegt und geschützt.

Hauptmarken der Galenica Gruppe

Dachmarke



Gesellschaftsmarken der Gruppe

Vifor Pharma

Vifor Pharma

Vifor Fresenius Medical Care
Renal Pharma

relypsa

OM Pharma

Galenica Santé Products & Brands

Vifor Consumer Health

G-Pharma

Retail

GaleniCare

Winconcept
Healthy Marketing Solutions

Apothekenformate

AMAVITA+

APOTHEKE
SUN STORE

coop
vitality+

MEDI SERVICE

Winconcept
Healthy Marketing Solutions

Services

Alloga

Galaxis

ufd

medifilm®

HCI Solutions

Produkt- und Dienstleistungsmarken

Eisen- und Rx-Produkte

ferinject

venofer®
IRON SUCROSE

Maltofer®

VELPHORO®

Veltassa®
(patiromer) for oral suspension
Zurzeit nur in den USA erhältlich

OTX-Produkte

BRONCHO-VAXOM®

URO-VAXOM®

dicynone®

DOXIUM®

Consumer Health-Produkte

PERSKINDOL

ANTI
BRUMM®

Algifor®

Triofan®

Triomer®

Otalgan®

Itinerol B6®

MAGNESIUM
VITAL

Services

STAR-CARD Analtix+

SUN STORE
SUN STORE
10% IMMEDIAT

MEDI PASS

Services

TOP MEDICAL

TOP HOMECARE

GALecoline®

Pharm Update

Handelswaren

Beauty nail

Information Solutions

compendium.ch®
by HCI Solutions


pharmaVISTA®
by HCI Solutions

vita VISTA.ch
Gesundheit, Schönheit, Leben

hospINDEX®

triaPHARM®

Vergütungsbericht



Inhalt

79	Vergütungsleistungen und Philosophie
85	Jahresbezüge 2016
88	Jahresbezüge 2015
89	Vergütungstendenzen
89	Entwicklung der maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen und der effektiven Auszahlung
90	Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts an die Generalversammlung der Galenica AG, Bern

Vergütungsleistungen und Philosophie

Die Salärpolitik von Galenica dient dem Ziel, erstklassige Mitarbeitende anzuziehen, zu motivieren und an das Unternehmen zu binden, die unternehmerisch denken, erfolgsorientiert sind und sich an hohen persönlichen Standards orientieren. Das Vergütungssystem ist so konzipiert, dass es in einem hochkompetitiven Arbeitsmarkt und in einer komplexen Industrie Arbeitsleistungen angemessen honoriert. Es ist auf die langfristige Strategie der Gruppe und ihre Philosophie einer leistungs-basierten Vergütung abgestimmt. Das Vergütungssystem von Galenica soll die generelle Branchenposition des Unternehmens zum Wohle seiner Kunden und Patienten stärken und dazu beitragen, die erwartete Rendite für seine Aktionäre zu erzielen.

Das Vergütungssystem von Galenica ist Bestandteil einer nachhaltigen, langfristigen Entwicklungspolitik, mit der die vom Verwaltungsrat festgelegten strategischen Ziele unterstützt werden sollen. Dabei wird die Tatsache berücksichtigt, dass sich der ökonomische Erfolg unter Umständen erst längerfristig einstellen wird. Deshalb verzichtet die Gesellschaft auf Vergütungen in Form von handelbaren Optionen. Vielmehr beteiligt sie die Mitglieder der Generaldirektion und die Mitglieder der Direktion in Form von gesperrten Aktien an der Wertschöpfung des Unternehmens und sorgt so für eine Ausrichtung an den Interessen der Aktionäre.

Eckpunkte der Vergütung

Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder

Die Vergütung der nichtexekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats ist nicht vom Unternehmenserfolg abhängig und besteht aus einem fixen Honorar, dessen Höhe von ihrer Funktion im Verwaltungsrat und ihrer Tätigkeit als Mitglied oder Präsident eines Ausschusses bestimmt wird. Dieses Honorar kann wahlweise ganz oder zur Hälfte in (für fünf Jahre gesperrten) Namenaktien von Galenica bezogen werden. Zudem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrats verpflichtet, nach Ablauf von zwei Jahren Aktien im Gegenwert von mindestens einem fixen Jahreshonorar zu halten, die während der Dauer seines Mandats gesperrt bleiben.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats mit Ausnahme des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten nehmen nicht an den Personalvorsorgeplänen teil. Aus diesem Grund ist die Vergütung des Verwaltungsrats nicht pensionsfähig.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats wird regelmässig mit den vorherrschenden Vergütungspraktiken bei anderen in der Schweiz kotierten multinationalen Industrieunternehmen und mit Daten von Ethos, der Stiftung für nachhaltiges Investment und aktives Aktionariat, verglichen. Die letzte Überprüfung wurde 2014 von Hostettler Kramarsch Partner, Zürich, vorgenommen.

Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion

Die Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion und der Direktion ist eng mit den Finanzergebnissen der Gruppe und in geringerem Masse mit ihren individuellen Leistungen und der Entwicklung des Aktienkurses verknüpft. Überdurchschnittliche Ergebnisse werden anerkannt und belohnt.

Das Vergütungssystem honoriert sowohl kurzfristige Erfolge als auch die Langzeitperformance und eine nachhaltige Wertschöpfung für die Kunden und Aktionäre auf ausgewogene Weise. Um die Interessen der Mitglieder der Generaldirektion und der Direktion mit denjenigen der Aktionäre in Einklang zu bringen, werden ein Teil des Bonus (bis zu 32 %) und die Langfristvergütung in Aktien des Unternehmens entrichtet. Zudem ist jedes Mitglied der Generaldirektion verpflichtet, nach Ablauf von fünf Jahren Aktien im Gegenwert von mindestens 75 % seines fixen Grundsalärs und des Zielbonus zu halten.

Um die anhaltende Attraktivität von Galenica für erstklassige Talente sicherzustellen, vergleicht die Gruppe ihre Vergütungsniveaus regelmässig mit denjenigen relevanter Mitbewerber. Die Gruppe strebt generell mittlere Vergütungsniveaus in Form eines wettbewerbsfähigen Angebots an.

Vergütung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten

Seit 2012 erhält Etienne Jornod für seine gesamte Tätigkeit als Exekutiver Verwaltungsratspräsident ausschliesslich Namenaktien von Galenica. Dieses aktienbasierte Vergütungssystem widerspiegelt die hohe Identifikation von Etienne Jornod mit den Aktionären und stellt seine Überzeugung hinsichtlich der Strategie und des Managements der Gruppe unter Beweis. Zudem hat Etienne Jornod einen Betrag von CHF 150'000 pro Jahr in bar erhalten, welcher für die Bezahlung der Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung verwendet wird. 2015 vereinbarten der Verwaltungsrat und Etienne Jornod, den Vertrag bis zur Generalversammlung 2020 zu verlängern und die Vergütung weiterhin ausschliess-

lich in Namenaktien auszurichten; wobei die von der Generalversammlung jährlich zu genehmigende Zahlung jeweils zum Jahresende erfolgen wird. Die künftig auszurichtenden Namenaktien sind über die gesamte Vertragsdauer bis zur Generalversammlung 2020 gesperrt. Ebenfalls wurde vereinbart, dass die Verkaufssperre für 20'000 der bereits erworbenen Aktien bis zur Generalversammlung 2020 verlängert wird. Sodann wurde der Vertrag 2016 dahingehend ergänzt, dass Etienne Jornod auch nach der für 2017 geplanten Aufteilung der Gruppe weiterhin für Vifor Pharma als Exekutiver Verwaltungsratspräsident tätig sein wird. Sollte der Arbeitsvertrag vor Ende vorzeitig aufgelöst oder von einer Exekutivfunktion in eine nichtexekutive Funktion umgewandelt werden, sieht der Arbeitsvertrag detailliert vor, wie viele Aktien zu welchem Preis Etienne Jornod zu diesem Zeitpunkt pro rata temporis zustehen. Dies ist insbesondere davon abhängig, ob der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer die vorzeitige Auflösung herbeigeführt hat. Bei Vertragsende oder Aufgabe der Exekutivfunktion wird die Sperrung der zuvor zugeteilten Aktien aufgehoben, sodass Etienne Jornod nach eigenem Ermessen über sie verfügen kann. Es wurde keine Abgangsvergütung vereinbart.

Vergütungsbericht

Mit diesem Bericht bietet Galenica einen Überblick über die Vergütungsgrundsätze und -programme innerhalb der Gruppe sowie Informationen über den Prozess, mit dem die Vergütung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten sowie die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion festgelegt wird. Das Vergütungssystem und die entsprechende Berichterstattung erfüllen die Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts, der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Gesellschaften, der Richtlinie der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance und der Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von economiesuisse. Die Revisionsstelle verifiziert, ob der Vergütungsbericht die gesetz-

lichen Bestimmungen und die Artikel 14 bis 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Gesellschaften erfüllt, und stellt der Generalversammlung einen schriftlichen Bericht darüber aus.

Festlegung der Vergütung

Im Einklang mit den Statuten und dem Organisationsreglement von Galenica besteht der Vergütungsausschuss (vormals Entlohnungsausschuss genannt) aus drei Mitgliedern des Verwaltungsrats, die alle unabhängig von Galenica sind und jährlich von der Generalversammlung gewählt werden. Der Vergütungsausschuss prüft und genehmigt die Vergütungsgrundsätze und -programme der Galenica Gruppe, evaluiert die Messkriterien für die Erreichung der vom Verwaltungsrat gesetzten Ziele durch die CEOs und die Mitglieder der Generaldirektion und beurteilt, in welchem Masse sie diese Ziele erreicht haben. Zudem schlägt er der Generalversammlung die maximale Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats (einschliesslich des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten) und der Mitglieder der Generaldirektion (einschliesslich der CEOs) zur Genehmigung vor. Eine solche Genehmigung wird prospektiv für das auf die Generalversammlung folgende Geschäftsjahr ausgesprochen. Weitere Informationen über die Zusammensetzung und die Verantwortlichkeiten des Vergütungsausschusses enthalten das Kapitel Corporate Governance des Geschäftsberichts sowie das Reglement des Vergütungsausschusses, die auf der Internetseite von Galenica eingesehen werden können.

Festlegungsmethode

Damit Galenica talentierte Mitarbeitende anziehen und an sich binden kann, muss die Gruppe eine wettbewerbsfähige Vergütung anbieten können. Der Vergütungsausschuss überprüft die Vergütung der CEOs und der Mitglieder der Generaldirektion jährlich und vergleicht sie mit den Vergütungsniveaus ähnlicher Positionen bei Unternehmen mit vergleichbarer Grösse, geografischer Lage und geschäftlicher

Komplexität – das heisst Unternehmen, mit denen Galenica um Talente konkurriert. Bei Bedarf werden dabei externe Berater beigezogen, die dabei helfen, die Mischung aus kurz- und langfristiger beziehungsweise bar- und aktienbasierter Vergütung sowie die Vergütungsniveaus zu prüfen. Sie werden auch bei der Erarbeitung der Strategie hinzugezogen, auf der das Vergütungssystem aufbaut. Im Jahr 2012 wurde durch Kienbaum Consultants International eine Benchmark-Studie für die Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion und gewisser weiterer Funktionen durchgeführt. Diese wurde für die Leitungsfunktionen von Vifor Pharma im Jahr 2016 aktualisiert. Im Übrigen wurden in der Berichtsperiode keine weiteren externen Mandate erteilt.

Die Vergütung der Mitarbeitenden basiert generell auf einem fixen Grundsatz, welches von der Funktionsstufe abhängig ist, und bei den CEOs, den Mitgliedern der Generaldirektion sowie den Mitgliedern der Direktion und des Kaders zusätzlich auf einem Bonus. Im Rahmen des Bonussystems werden die Mitglieder der Generaldirektion, der Direktion und des Kaders an den Resultaten der jeweiligen Geschäftseinheit und der Gruppe beteiligt. Auch die Erreichung von individuellen, zu Beginn des Geschäftsjahres festgelegten Zielen wird nach Ende des Geschäftsjahres überprüft und entsprechend honoriert. Bei den CEOs,

den Mitgliedern der Generaldirektion und einigen Mitgliedern der Direktion kommt zusätzlich eine Langfristvergütung hinzu, welche teilweise von der Erreichung spezifischer Ziele (wie z. B. der erfolgreichen Integration von Grossakquisitionen) abhängig ist. Mit dem Bonussystem sollen alle Direktions- und Kadermitglieder veranlasst werden, durch ihre Entscheide und ihr Handeln die Zielerreichung auf allen Stufen zu unterstützen und damit zu nachhaltig guten Resultaten der Gruppe beziehungsweise der Geschäftseinheit und der Gesellschaft, der sie angehören, beizutragen. Damit sollen die Interessen der Aktionäre mit den Interessen der Gruppe und der Führung in Einklang gebracht werden. Mit der Aktienbeteiligung wird die Identifikation mit dem Unternehmen weiter verbessert. Schliesslich werden den Mitgliedern der Generaldirektion, der Direktion und des Kaders Beiträge an Personalvorsorgeeinrichtungen vergütet.

Massgebend sind – beim Bonus wie auch bei der Langfristvergütung – primär die Erreichung der vorgegebenen finanziellen Ziele der gesamten Gruppe beziehungsweise teilweise der Geschäftseinheit Vifor Pharma oder Galenica Santé. Diese wurde in den vergangenen Jahren vor dem Hintergrund eines überschaubaren stabilen Wachstums als relative Steigerung des Galenica Economic Profit (GEP) bestimmt. Im Hinblick auf eine Aufteilung der Gruppe

lässt sich eine relative Steigerung des Economic Profit auf Gruppenebene nicht mehr über einen Dreijahreszeitraum festlegen und überprüfen. Zudem verzerren Grosstransaktionen wie der Erwerb der US Firma Relypsa Inc., die Ergebnisse und erschweren die Nachvollziehbarkeit. Der Verwaltungsrat hat daher auf Empfehlung des Vergütungsausschusses beschlossen, ab dem Geschäftsjahr 2016 das gruppenweite GEP-Ziel für die Langfristvergütung durch separate Ziele für die Kapitalrendite (ROIC) für die beiden Geschäftseinheiten zu ersetzen. Diese werden wiederum jährlich für den Bonus sowie fortlaufend für einen Dreijahreszeitraum für die Langfristvergütung festgelegt. Für die laufenden Perioden der Langfristvergütung erfolgt eine Pro-rata-Aufteilung der beiden Bemessungssysteme. Der GEP ist eine Messgrösse, welche den Grundsätzen der wertorientierten Führung basierend auf einem Economic-Value-Added-Ansatz (EVA) Rechnung trägt, indem die Galenica Gruppe im Interesse der Aktionäre wie auch anderer wichtiger Anspruchsgruppen eine langfristige Gesamtrendite erwirtschaften will, welche die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten übersteigt. Er wird berechnet aus dem operativen Nettoergebnis (vor Zinsen und nach Amortisation und Steuern) abzüglich der gewichteten Kapitalkosten (WACC) auf dem durchschnittlich investierten Kapital. Der Grad der Zielerreichung der Kapital-

Verantwortlichkeit für den Vergütungsprozess

Befugnis	CEOs	Exekutiver Verwaltungsrats- präsident	Vergütungs- ausschuss	Verwaltungsrat	Generalversammlung
Vergütung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten			schlägt vor	genehmigt	Genehmigt den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats, einschliesslich des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten, für das folgende Jahr
Vergütung des Verwaltungsrats			schlägt vor	genehmigt	Genehmigt den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats für das folgende Jahr
Vergütung des Vergütungsausschusses		schlägt vor		genehmigt	
Vergütung der CEOs		schlägt vor	empfiehlt	genehmigt	Genehmigt den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung der Generaldirektion, einschliesslich der CEOs, für das folgende Jahr
Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion	schlagen vor		genehmigt	wird informiert	

Der Exekutive Verwaltungsratspräsident wird zu allen Sitzungen des Vergütungsausschusses eingeladen, mit Ausnahme jener, in denen seine eigene Vergütung behandelt wird. Die CEOs werden fallweise zu den Gesprächen eingeladen.

rendite (beziehungweise der relativen GEP-Steigerung) beeinflusst den Bonus zu 75% und die Anzahl zugeteilter Aktien der Langfristvergütung zu 100%; die individuellen Ziele können daher maximal 12.5% der Vergütung der CEOs oder der Mitglieder der Generaldirektion bestimmen (2016 betrug dieser Anteil für die Mitglieder der Generaldirektion (ohne die CEOs) im Durchschnitt 9.0%). Eine schlechte Performance schlägt sich zwangsläufig in einer rückläufigen Gesamtvergütung nieder (weniger Aktien mit einem jeweils möglicherweise geringeren Wert). Das Vergütungssystem enthält aber keine spezielle Malusbestimmung.

Die Gewichtung der einzelnen Vergütungskomponenten ist abhängig von der Funktionsstufe. Massgebend sind Kriterien wie zum Beispiel die Budgetverantwortung. Je mehr der Berechtigte direkten Einfluss auf diese Faktoren hat, umso stärker wird die variable Komponente der Vergütung gewichtet. Bei der Gewichtung, Festlegung und Bemessung hat das zuständige Organ bei der Anwendung der in diesem Bericht erwähnten Kriterien immer einen gewissen Ermessensspielraum, selbst wenn es im Einzelfall nicht speziell erwähnt ist.

Die variable Vergütung, welche aus dem Bonus und – bei den berechtigten Mitgliedern der Generaldirektion und der Direktion – zusätzlich aus der Auszahlung gemäss Long-Term Incentive Programm (LTI) besteht, beträgt jeweils zwischen 0% und 200% des fixen Lohnbestandteils. Der jährliche Bonus und die variable Langfristvergütung stellen aber zwei voneinander unabhängige Elemente dar und werden separat berechnet und gewichtet.

In geringerem Masse, aber entsprechend den vorstehend beschriebenen Prinzipien wird auch den Mitgliedern des Kaders ein leistungsabhängiger Bonus ausbezahlt.

Unabhängig von der Vergütung haben die Mitarbeitenden im Rahmen des Aktienerwerbsplans für Mitarbeitende das Recht, jährlich eine reglementarisch bestimmte Zahl gesperrter Aktien zu einem reduzierten Preis zu erwerben (weitere Informationen auf den Seiten 119, 161 und 162 in der Jahresrechnung 2016).

Zuständigkeiten

Die Gesamtverantwortung für das Vergütungssystem von Galenica und insbesondere die Leitprinzipien für die Vergütung des Verwaltungsrats, der CEOs und der Mitglieder der Generaldirektion sind in den Statuten von Galenica definiert. Auf dieser Grundlage entscheidet der Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses über die Vergütungsstrategie und das darauf aufbauende Vergütungssystem für die Mitglieder des Verwaltungsrats sowie der Generaldirektion und der Direktion (einschliesslich Prinzipien für die Beteiligungsprogramme).

Zudem entscheidet der Verwaltungsrat jährlich auf Antrag des Vergütungsausschusses über die individuelle Vergütung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten und der CEOs sowie über die gesamtartige Vergütung der anderen Mitglieder der Generaldirektion. Der Vergütungsausschuss entscheidet über die individuelle Vergütung und Teilnahme an Beteiligungsprogrammen der Mitglieder der Generaldirektion, exklusive der CEOs, und informiert den Verwaltungsrat mindestens einmal jährlich über seine Entscheide und den Verlauf des Vergütungsprozesses.

Die Vergütung und Teilnahme an Beteiligungsprogrammen der CEOs und der Mitglieder der Generaldirektion wie auch der Direktion sowie die entsprechenden Zielsetzungen werden zu Beginn des Berichtsjahres innerhalb der von der Generalversammlung gesetzten Grenzen festgelegt. Bei den Mitgliedern der Generaldirektion ist der Vergütungsausschuss für die Festlegung des Zielbonus, die Gewichtung der einzelnen Komponenten sowie die Bewertung der individuellen Zielerreichung zuständig. Für die CEOs entscheidet der Verwaltungsrat auf Empfehlung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten und des Vergütungsausschusses.

Die Ziele umfassen sowohl finanzielle als auch qualitative Anteile (zum Beispiel Umsatzsteigerung für ein bestimmtes Produkt oder eine Produktgruppe, Einführen eines bestimmten Produkts, Umsetzen eines bestimmten Prozesses). Bei den Mitgliedern

der Direktion erfolgt die Festlegung des Bonus durch die Generaldirektion auf Basis der Beurteilung des direkten Vorgesetzten.

Am LTI-Programm sind die Mitglieder der Generaldirektion und bestimmte Mitglieder der Direktion beteiligt. Über die Berechtigung, am LTI-Programm zu partizipieren, entscheidet nach eigenem Ermessen für die Mitglieder der Generaldirektion der Vergütungsausschuss beziehungsweise für die Mitglieder der Direktion die Generaldirektion. Für das LTI-Programm werden ausschliesslich finanzielle Ziele festgelegt, die als Steigerung des GEP der Gruppe über drei Jahre beziehungsweise als eine für diese Periode zu erzielende durchschnittliche Kapitalrendite definiert sind, wobei die massgebenden Zielwerte für das LTI-Programm vom Verwaltungsrat auf Empfehlung des Vergütungsausschusses festgelegt werden.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats, welche in Form von gesperrten Aktien ausbezahlt werden kann, legt der Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses und innerhalb der von der Generalversammlung bestimmten Grenzen fest.

Vergütungselemente der CEOs und der Mitglieder der Generaldirektion

Um gute Leistungen zu honorieren, die Treue wichtiger Talente zu fördern und ihren langfristigen Einsatz für Galenica sicherzustellen, umfasst das konsistent angewandte Vergütungssystem ein jährliches Grundsalar, einen kurzfristigen Bonus, eine Langfristvergütung und übliche Nebenleistungen. Das Verhältnis zwischen jährlichem Grundsalar und den variablen Vergütungselementen ist in den Statuten von Galenica definiert. Der maximale Gesamtbetrag der variablen Vergütungselemente darf ungeachtet der effektiven Auszahlungshöhe 300% des Grundsalar für jeden CEO und 250% des Grundsalar für jedes Mitglied der Generaldirektion nicht übersteigen. Innerhalb dieses Rahmens darf der kurzfristige Bonus 200% des Grundsalar jedes CEOs und 150% des Grundsalar jedes Mitglieds der Generaldirektion nicht überschreiten.

Jährliches Grundsalar

Das jährliche Grundsalar ist die fixe Vergütung, die den Umfang und die wesentlichen Verantwortlichkeiten einer Funktion, das erforderliche Fähigkeitsprofil sowie die individuelle Erfahrung und die Kompetenzen der jeweiligen Führungskraft widerspiegelt. Das Grundsalar wird anhand der marktüblichen Vergütungspraktiken (externer Benchmark) und der internen Salärstruktur der Gruppe festgelegt. Ein dem mittleren Vergütungsniveau des Benchmarks entsprechendes Grundsalar wird als ausreichend wettbewerbsfähig betrachtet, um die erwarteten Fähigkeiten und Kompetenzen zu honorieren. Das Grundsalar wird in der Regel jährlich anhand der Salärentwicklung am Markt, der Fähigkeit des Unternehmens, aufgrund seiner finanziellen Performance Saläre in einer gewissen Höhe zu entrichten, und anhand der wachsenden Erfahrung des jeweiligen Funktionsinhabers überprüft. Das jährliche Grundsalar wird monatlich in bar ausbezahlt.

Kurzfristiger Bonus

Mit dem kurzfristigen Bonus sollen die Erreichung der Finanzziele des Unternehmens und die individuellen Beiträge zu den Gesamtergebnissen des Unternehmens in einem Geschäftsjahr honoriert werden. Der Zielbonus wird als Prozentsatz des jährlichen Grundsalarers ausgedrückt und variiert je nach Funktion im Unternehmen und deren Bedeutung für das gesamte Geschäftsergebnis. In der Regel beträgt der Zielbonus 60% bis 80% des jährlichen Grundsalarers für die CEOs und zwischen 30% und 60% für die Mitglieder der Generaldirektion.

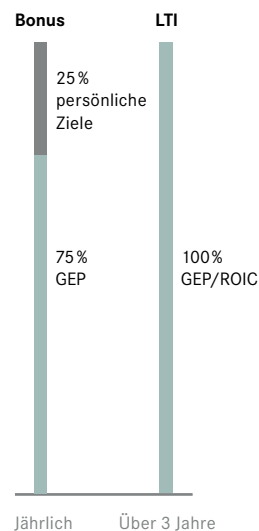
Zu Beginn des Berechnungszeitraums wird der Zielbonus definiert, das heisst der auszuzahlende Betrag, falls die Zielwerte für alle Bonuskomponenten zu 100% (Zielbonus) erreicht werden, wobei die Erreichung der Finanzziele der Gruppe und der Geschäftseinheiten mit 75% und die individuellen Zielsetzungen mit 25% gewichtet werden. Der Zielbonus wird grundsätzlich jährlich, zusammen mit dem für die nächste Jahresperiode massgebenden fixen Lohn, individuell als absoluter Betrag festgelegt.

Sowohl für die finanziellen als auch für die individuellen Zielsetzungen werden ein Zielwert, eine Schwelle und eine Auszahlungskurve definiert, an denen die Ergebnisse gemessen werden, woraus sich ein Gesamtbonus von höchstens 200% des Zielbonus ergibt.

Nach Genehmigung der Geschäftsergebnisse durch den Verwaltungsrat kann die Erreichung des GEP in den finanziellen Komponenten «Gruppe» und «Geschäftseinheiten» in Prozenten berechnet werden. Die Erreichung der finanziellen und individuellen Zielkomponenten, welche zu Beginn des Geschäftsjahres sowohl in quantitativer als auch qualitativer Form festgelegt wurden, wird für die CEOs durch den Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten und den Vergütungsausschuss beurteilt und dem Verwaltungsrat zur Genehmigung vorgelegt. Für die Mitglieder der Generaldirektion wird die Erreichung dieser Zielkomponenten vom zuständigen CEO und dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten beurteilt und dem Vergütungsausschuss zur Genehmigung vorgelegt. Der Verwaltungsrat kann innerhalb der von der Generalversammlung gesetzten Grenzen den errechneten Bonus um einen individuellen Zuschlag ergänzen, wenn ein CEO seine Leistung gegenüber dem Vorjahr wesentlich übertrifft. Ebenso kann der Vergütungsausschuss einem Mitglied der Generaldirektion einen solchen individuellen Zuschlag für besondere Leistungen gewähren.

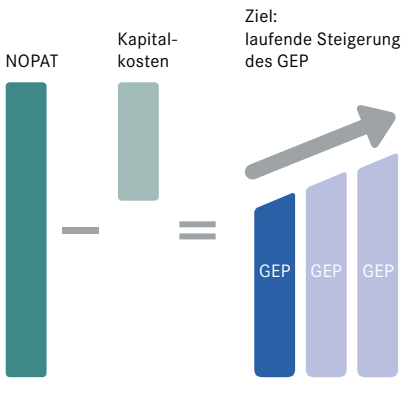
Die Ausrichtung des Bonus erfolgt im Folgejahr nach der Publikation der Geschäftsergebnisse. Die CEOs, die Mitglieder der Generaldirektion und die Mitglieder der Direktion müssen 32% ihres Bonus in Aktien der Galenica AG beziehen, der Rest wird in bar ausbezahlt. Da die Aktien während einer fünfjährigen Sperrfrist nicht verkauft werden dürfen, wird auf den Abgabepreis ein Rabatt von 25% auf den durchschnittlichen Börsenkurs des Monats Januar im Auszahlungsjahr des Bonus gewährt. Die CEOs und die Mitglieder der Generaldirektion müssen innerhalb von fünf Jahren einen Bestand an Galenica Aktien aufbauen, der 75% ihres jährlichen Grundsalarers und Zielbonus entspricht.

Einfluss des GEP/ROIC auf die variable Vergütung

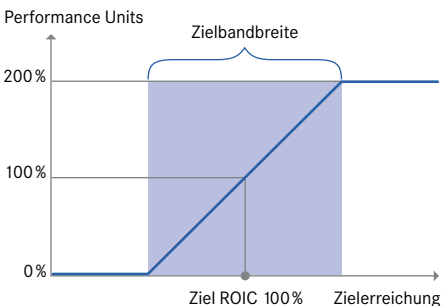


Relevante Parameter: Galenica Economic Profit (GEP)

GEP: operatives Nettoergebnis nach Steuern (NOPAT) abzüglich der gewichteten Kapitalkosten auf dem durchschnittlich investierten Kapital



Relevante Parameter: Kapitalrendite (ROIC) der Geschäftseinheiten



Long-Term Incentive Programm

Mit dem Long-Term Incentive Programm (LTI) sollen berechnete Führungskräfte motiviert werden, durch ihre Entscheidungen und ihr Handeln die Erreichung der mittel- bis langfristigen Wertsteigerungsziele auf allen Stufen zu unterstützen. Auch mit diesem Instrument will Galenica die Interessen des Managements und der Gruppe mit den Interessen der Aktionäre in Einklang bringen und einen nachhaltigen Mehrwert für Patienten, Kunden und Aktionäre erzielen. Zudem soll mit dem LTI-Programm die Treue der Führungskräfte gegenüber Galenica, ihre Identifikation mit dem Unternehmen sowie die Bindung wichtiger Talente an Galenica weiter gestärkt werden.

Am LTI-Programm sind die CEOs, die Mitglieder der Generaldirektion und ausgewählte Mitglieder der Direktion beteiligt. Über die Berechtigung, am LTI-Programm teilzunehmen, und den Umfang der Teilnahme entscheidet für die CEOs der Verwaltungsrat beziehungsweise für die Mitglieder der Generaldirektion der Vergütungsausschuss.

Das LTI-Programm basiert auf sogenannten Performance Units, die den Teilnehmenden nach der Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse des Vorjahres gewährt und in Aktien von Galenica umgewandelt werden, sofern das vom Vergütungsausschuss festgelegte Leistungsziel über einen Zeitraum von drei Jahren erreicht wird. Performance Units sind virtuell ausgestaltet, das heisst, es werden keine realen Anteile ausgegeben. Die Anzahl der zu Beginn der Programmperiode zugeteilten Performance Units ist von einem definierten Prozentsatz des jährlichen Grundsalärs sowie vom durchschnittlichen Aktienkurs während dem letzten Monat vor der Zuteilung abhängig. Das Leistungsziel für jedes dreijährige LTI-Programm wird vom Vergütungsausschuss als eine Steigerung des GEP beziehungsweise ab 2016 als anvisierte durchschnittliche Kapitalrendite definiert, welche die Risiko- und Renditeanforderungen der Aktionäre während der Programmperiode reflektiert. Die Anzahl der ursprünglich zugeteilten Performance Units erhöht oder verringert sich je nach proportionaler Erreichung des festgelegten

GEP- beziehungsweise ROIC-Ziels. Nach Ende der dreijährigen Programmperiode werden diese Performance Units in eine entsprechende Anzahl Aktien von Galenica umgewandelt, um die Interessen der Teilnehmenden mit denjenigen der Aktionäre in Einklang zu bringen. Dementsprechend ist der wichtigste Einflussfaktor für die Umwandlung von Performance Units in Galenica Aktien die operative Entwicklung der Galenica Gruppe über den entsprechenden Dreijahreszeitraum, wobei zwischen der Schwelle, die dem GEP zum Zeitpunkt der Zuteilung der Performance Units entspricht, und einer maximalen Zielerreichung von 200% beziehungsweise zwischen dem unteren und oberen Ende des ROIC-Zielbandes eine lineare Interpolation angewendet wird. Zu Beginn jedes Geschäftsjahres wird ein neues LTI-Programm mit einer neuen Zielfestlegung und Bemessungsperiode für drei Jahre ausgegeben.

Personalvorsorge und andere Leistungen an die Mitarbeitenden

Die Personalvorsorge umfasst im Wesentlichen Pensions-, Versicherungs- und Krankenversicherungspläne, die den Mitarbeitenden Schutz gegen die Risiken des Lebens bieten sollen. Die Personalvorsorge wird länderspezifisch, gemäss den lokalen gesetzlichen Bestimmungen und mit lokal wettbewerbsfähigen Leistungen ausgestaltet. Die CEOs und die Mitglieder der Generaldirektion sind der Personalvorsorgelösung angeschlossen, die alle Mitarbeitenden in der Schweiz absichert. Die Schweizer Personalvorsorgestiftung von Galenica übertrifft die Vorgaben des Schweizerischen Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) und bietet Leistungen an, die denjenigen bei anderen börsenkotierten Unternehmen von vergleichbarer Grösse in der Schweiz entsprechen.

Ausser einer Spesenpauschale und dem Recht auf Benutzung eines Firmenwagens im Einklang mit der für alle Führungskräfte in der Schweiz geltenden Richtlinie für Firmenfahrzeuge erhalten die CEOs und die Mitglieder der Generaldirektion keine weiteren besonderen Zusatzleistungen (ausser Umzugskostenvergütung sowie Steuer-/

Rechtsberatung bei Zuzug aus dem Ausland). Der monetäre Wert dieser Leistungen ist zum Marktwert in der Vergütungstabelle offengelegt.

Arbeitsverträge

Die CEOs und die Mitglieder der Generaldirektion verfügen über einen Arbeitsvertrag von unbestimmter Dauer mit einer Kündigungsfrist von maximal zwölf Monaten. Sie haben kein Anrecht auf Abgangvergütungen, Abfindungszahlungen oder Kontrollwechselzahlungen.

Jahresbezüge 2016

Die Aktionäre von Galenica entscheiden seit 2015 gemäss den Statuten jährlich prospektiv über die maximalen Gesamtbeträge der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion für das folgende Geschäftsjahr. Um bei dieser prospektiven Abstimmung eine vergleichbare Basis zu schaffen, werden die

2016 bezahlten oder zugeteilten Vergütungen sowie diejenigen des Vorjahres auf einheitlicher Basis aus der Perspektive der Kosten für das Unternehmen dargestellt. Dementsprechend weist Galenica für das Jahr 2016 die Vergütung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten zu den nach IFRS erfassten Kosten aus, wie sie auch in der konsolidierten Jahresrechnung verbucht sind. Zudem werden die als Vergütungsbestandteil zugeteilten Aktien zum Marktwert am Zuteilungsdatum offengelegt, ohne den Rabatt von 25% zu berücksichtigen, der aus steuerlichen Gründen im Zusammenhang mit der Sperrfrist von fünf Jahren gewährt wurde.

Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats, ohne den Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten, dessen Entlohnung separat beschrieben wird, ist nicht vom Unternehmenserfolg abhängig und besteht aus einem fixen Honorar, dessen Höhe von ihrer Funktion im Verwaltungsrat und ihrer

Tätigkeit als Mitglied oder Präsident eines Ausschusses bestimmt wird. Mindestens 50% ihrer Vergütung wird in Aktien von Galenica ausgerichtet (mit einer Sperrfrist von fünf Jahren).

Die Vergütung in Form von Namenaktien von Galenica erfolgte zum Durchschnittskurs des Monats Dezember 2016 (das heisst CHF 1'116.38 je Aktie).

Exekutiver Verwaltungsratspräsident

Für seine Dienste im Zeitraum vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2016 erhielt Etienne Jornod am 1. Januar 2012 eine einmalige Vergütung in Form von 40'000 Namenaktien von Galenica. Zum Ausgleich des Verzichts auf periodische Entlohnung während dieses Zeitraums von fünf Jahren (Lohn, Prämien, Aktien oder andere) wurden dem Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten diese Aktien zum Tageskurs im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zugeteilt (CHF 528.00). Nach den Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) wird der Aufwand für die-

Entschädigung der Verwaltungsratsmitglieder im Jahr 2016

in Tausend CHF	Honorar in bar	Honorar im Gegenwert von Aktien	Übrige Entschädigungen ¹⁾	Total	Anzahl Namenaktien	
					Bestand per 31.12.2016	Zuteilung für 2016
Etienne Jornod, Exekutiver Verwaltungsratspräsident	150	3'670	341	4'161	20'050	8'000
Exekutives Mitglied des Verwaltungsrats	150	3'670	341	4'161	20'050	8'000
Daniela Bosshardt-Hengartner	50	213	14	277	1'008	191
Michel Burnier	75 ²⁾	100	10	185	542	90
Romeo Cerutti	–	173	9	182	38	155
Marc de Garidel ³⁾	12	200	10	222	71	179
Hans Peter Frick (bis Generalversammlung 2016)	20	27	1	48	–	24
Sylvie Grégoire	60	80	8	148	293	72
Fritz Hirsbrunner ³⁾	35	173	7	215	6'448	155
Stefano Pessina	–	146	5	151	1'975	131
This E. Schneider	–	227	10	237	3'670	203
Nichtexekutive Mitglieder des Verwaltungsrats	252	1'339	74	1'665	14'045	1'200
Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats	402	5'009	415	5'826	34'095	9'200

¹⁾ Die übrigen Entschädigungen entsprechen den vom Verwaltungsratsmitglied geschuldeten, aber von Galenica getragenen Beiträgen an die Sozialversicherungen sowie dem Arbeitgeberbeitrag an die Personalvorsorgeeinrichtungen. Die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen betragen TCHF 352

²⁾ Der Betrag wird dem Centre Hospitalier Universitaire Vaudois (CHUV) in Lausanne ausbezahlt

³⁾ In der Entschädigung ist ebenfalls ein Honorar für geleistete Dienstleistungen an Gruppengesellschaften und die Galenica Personalvorsorgestiftungen enthalten

Im Aktienbestand der Mitglieder des Verwaltungsrats sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Namenaktien enthalten.

ses Aktienpaket über die gesamte Vertragsdauer (69 Monate) ausgewiesen und belastet dementsprechend die konsolidierte Jahresrechnung 2016 der Galenica Gruppe mit CHF 3'670'000. Zudem erhält Etienne Jornod einen Betrag von CHF 150'000 pro Jahr, welcher für die Bezahlung der Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung verwendet wird. Der Vertrag wurde aufgrund der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Gesellschaften (VegüV) für das Jahr 2016 angepasst, sodass die Zahlung nun nicht mehr vorab, sondern zum Jahresende erfolgt, wobei die wirtschaftlichen Grundlagen des Vertrags unverändert blieben. 2015 vereinbarten der Verwaltungsrat und Etienne Jornod, den Vertrag bis zur Generalversammlung 2020 zu verlängern und die Vergütung weiterhin ausschliesslich in Namenaktien auszurichten; wobei die von der Generalversammlung jährlich zu genehmigende Zahlung nicht mehr vorab, sondern wie bereits für 2016 zum Jahresende erfolgen wird. Die künftig auszurichtenden Namenaktien sind über die gesamte Vertragsdauer bis zur Generalversammlung 2020 gesperrt. Ebenfalls wurde vereinbart, dass die Verkaufssperre für 20'000 der bereits erworbenen Aktien bis zur Generalversammlung 2020 verlängert wird, im Gegenzug die übrigen Aktien aber bereits im laufenden Geschäftsjahr veräussert werden dürfen. Sollte der Arbeitsvertrag vorzeitig aufgelöst werden, sieht der Arbeitsvertrag detailliert vor, wie viele Aktien zu welchem Preis Etienne Jornod zu diesem Zeitpunkt pro rata temporis zustehen. Dies ist insbesondere davon abhängig, ob der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer die vorzeitige Auflösung herbeigeführt hat.

Generaldirektion

Die Mitglieder der Generaldirektion der Galenica AG erhalten ein fixes Grundsalär, variable Vergütungselemente und gewisse Personalvorsorgeleistungen. Zudem nehmen sie an bestimmten aktienbasierten Beteiligungsprogrammen teil.

Die Bonuszahlung für das Geschäftsjahr 2016 wurde anhand einer Zielerreichung von 214.0% der Zielwerte für die Geschäftseinheit Vifor Pharma und von 137.5% für die Geschäftseinheit Galenica Santé durch den jeweiligen CEO und die Mitglieder der Generaldirektion errechnet. Dies entspricht 68.75% des maximal möglichen Bonus für das Jahr. Für das LTI-Programm 2016 bis 2018 wird die Zuteilung von Performance Units auf Basis des durchschnittlichen Aktienkurses vom Januar 2017 und der vom Vergütungsausschuss festgelegten Kapitalrenditeziele für Vifor Pharma und Galenica Santé gesondert definiert. Die Zielerreichung der Ende 2016 zur Zahlung fälligen LTI-Programme 2014 bis 2016 betrug 167.1%.

Im Geschäftsjahr 2016 war Gianni Zampieri als CEO Vifor Pharma das Mitglied der Generaldirektion mit der höchsten Entlohnung. Im Geschäftsjahr 2015 war Søren Tulstrup das Mitglied der Generaldirektion mit der höchsten Entlohnung; er trat im Mai 2016 von seiner Funktion als CEO und Mitglied der Generaldirektion zurück.

Optionen

Weder die Mitglieder des Verwaltungsrats noch die Mitglieder der Generaldirektion besitzen handelbare Optionen.

Darlehen und Kredite

Galenica hat im Berichtsjahr keine Darlehen oder Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrats, an Mitglieder der Generaldirektion oder an ihnen nahestehende Personen gewährt.

Ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion

Galenica hat im Berichtsjahr keine Entschädigungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Generaldirektion ausbezahlt, ausgenommen an Søren Tulstrup, der per 24. Mai 2016 zurückgetreten ist.

Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion im Jahr 2016

in Tausend CHF	Total	Davon Gianni Zampieri	Davon Jörg Kneubühler
Grundsalar	2'621	554	504
Beteiligung in bar	1'543	504	539
Beteiligung in Aktien	734	316	213
Long-Term Incentive Programm ¹⁾	874	201	209
Beiträge an Personalvorsorgeeinrichtungen	406	89	87
Sonstige Entschädigungen ²⁾	16	–	2
Erhaltene Entschädigungen	6'194	1'664	1'554
Sozialversicherungskosten	432	114	107
Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion³⁾	6'626	1'778	1'661

¹⁾ Performance Share Units, die nach drei Jahren fällig werden, werden per Zuteilungsdatum und nach der voraussichtlichen Zielerreichung bewertet (IFRS 2)

²⁾ Inklusive Privatnutzung eines Firmenwagens, Umzugskostenvergütung sowie Steuer- und Rechtsberatung

³⁾ Die Vergütung an Søren Tulstrup, ehemaliger CEO Galenica Gruppe, als Entgelt für erbrachte Leistungen an Gesellschaften der Galenica Gruppe betrug TCHF 1'387

Beteiligungen und Anrechte auf Performance Share Units der Mitglieder der Generaldirektion

	Anzahl Namenaktien per 31.12.2016 ¹⁾	Long-Term Incentive Programme (LTI) Performance Share Units (PSU) ²⁾			Ausstehende PSU
		Zuteilung PSU in 2016 (mögliche Erdienung per 31.12.2018) ³⁾	Zuteilung PSU in 2015 (mögliche Erdienung per 31.12.2017) ³⁾	Zuteilung PSU in 2014 (mögliche Erdienung per 31.12.2016) ³⁾	
Felix Burkhard	911	66	118	165	349
Jean-Claude Cléménçon	488	85	144	165	394
Jörg Kneubühler	672	142	250	273	665
Gianni Zampieri	3'598	137	167	251	555

¹⁾ Im Aktienbestand der Mitglieder der Generaldirektion sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Namenaktien ebenfalls enthalten

²⁾ Jede Performance Share Unit wird nach Ablauf des Erdienungszeitraums in eine Namenaktie umgewandelt

³⁾ Die den PSU entsprechenden Aktien werden den Empfängern im Folgejahr übertragen

Für eine bessere Vergleichbarkeit werden Performance Share Units bereits bei der Zuteilung und nicht erst nach Ablauf des dreijährigen Erdienungszeitraums ausgewiesen. Zudem enthält die oben stehende Tabelle die voraussichtliche Anzahl Performance Share Units, die nach aktueller Beurteilung der Zielerreichung verdient werden.

Jahresbezüge 2015

Entschädigung der Verwaltungsratsmitglieder im Jahr 2015

in Tausend CHF	Honorar in bar	Honorar im Gegenwert von Aktien	Übrige Entschädigungen ¹⁾	Total	Anzahl Namenaktien Bestand per 31.12.2015	Zuteilung in 2015
Etienne Jornod, Exekutiver Verwaltungsratspräsident	150	3'670	341	4'161	20'518	–
Exekutives Mitglied des Verwaltungsrats	150	3'670	341	4'161	20'518	–
Daniela Bosshardt-Hengartner	80	107	11	198	937	71
Michel Burnier	72 ²⁾	95	10	177	616	63
Romeo Cerutti (ab Generalversammlung 2015)	43	57	6	106	–	38
Marc de Garidel (ab Generalversammlung 2015)	–	107	5	112	–	71
Hans Peter Frick	70	93	7	170	963	62
Sylvie Grégoire	70	93	9	172	231	62
Fritz Hirsbrunner ³⁾	31	173	7	211	6'333	115
Stefano Pessina	–	146	5	151	1'878	97
This E. Schneider	–	226	11	237	3'520	150
Nichtexekutive Mitglieder des Verwaltungsrats	366	1'097	71	1'534	14'478	729
Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats	516	4'767	412	5'695	34'996	729

¹⁾ Die übrigen Entschädigungen entsprechen den vom Verwaltungsratsmitglied geschuldeten, aber von Galenica getragenen Beiträgen an die Sozialversicherungen sowie dem Arbeitgeberbeitrag an die Personalvorsorgeeinrichtungen. Die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen betragen TCHF 350

²⁾ Der Betrag wird dem Centre Hospitalier Universitaire Vaudois (CHUV) in Lausanne ausbezahlt

³⁾ In der Entschädigung von Fritz Hirsbrunner ist ebenfalls ein Honorar für geleistete Dienstleistungen an die Galenica Personalvorsorgestiftungen enthalten

Im Aktienbestand der Mitglieder des Verwaltungsrats sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Namenaktien enthalten.

Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion im Jahr 2015

in Tausend CHF	Total	Davon Søren Tulstrup	Davon Jörg Kneubühler
Grundsalar	2'246	580	500
Beteiligung in bar	1'321	492	313
Beteiligung in Aktien	829	309	196
Long-Term Incentive Programm ¹⁾	722	216	186
Beiträge an Personalvorsorgeeinrichtungen	359	71	83
Sonstige Entschädigungen ²⁾	70	50	2
Erhaltene Entschädigungen	5'547	1'718	1'280
Sozialversicherungskosten	380	116	87
Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion³⁾	5'927	1'834	1'367

¹⁾ Performance Share Units, die nach drei Jahren fällig werden, werden per Zuteilungsdatum und nach der voraussichtlichen Zielerreichung bewertet (IFRS 2)

²⁾ Inklusive Privatnutzung eines Firmenwagens, Umzugskostenvergütung sowie Steuer- und Rechtsberatung

³⁾ Die Vergütung an David Ebsworth, ehemaliger CEO Galenica Gruppe, als Entgelt für erbrachte Leistungen an Gesellschaften der Galenica Gruppe betrug TCHF 1'086

Beteiligungen und Anrechte auf Performance Share Units der Mitglieder der Generaldirektion

	Anzahl Namenaktien per 31.12.2015 ¹⁾	Zuteilung PSU in 2015 (mögliche Erdienung per 31.12.2017) ³⁾	Long-Term Incentive Programme (LTI) Performance Share Units (PSU) ²⁾			Total Zuteilung PSU
			Zuteilung PSU in 2014 (mögliche Erdienung per 31.12.2016) ³⁾	Zuteilung PSU in 2013 (mögliche Erdienung per 31.12.2015) ³⁾		
Felix Burkhard	843	118	125	225	468	
Jean-Claude Clémenton	549	144	125	225	494	
Jörg Kneubühler	826	250	206	286	742	
Søren Tulstrup	119	291	128	–	419	
Gianni Zampieri	4'376	167	190	356	713	

¹⁾ Im Aktienbestand der Mitglieder der Generaldirektion sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Namenaktien ebenfalls enthalten

²⁾ Jede Performance Share Unit wird nach Ablauf des Erdienungszeitraums in eine Namenaktie umgewandelt

³⁾ Die den PSU entsprechenden Aktien werden den Empfängern im Folgejahr übertragen

Für eine bessere Vergleichbarkeit werden Performance Share Units bereits bei der Zuteilung und nicht erst nach Ablauf des dreijährigen Erdienungszeitraums ausgewiesen. Zudem enthält die oben stehende Tabelle die voraussichtliche Anzahl Performance Share Units, die nach aktueller Beurteilung der Zielerreichung erdient werden.

Vergütungstendenzen

Die Gesamtvergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats erhöhte sich gegenüber 2015 leicht um TCHF 131. Dieser Anstieg ist hauptsächlich die Folge einer ganzjährigen Erfassung zweier Verwaltungsräte sowie erhöhten Aufgaben infolge des CEO-Wechsels und der Vorbereitungen im Hinblick auf eine mögliche Separierung der Gruppe.

Die Vergütung des Exekutiven Verwaltungsratspräsidenten wurde bereits für den Zeitraum von 2012 bis 2020 festgelegt und bleibt daher unverändert.

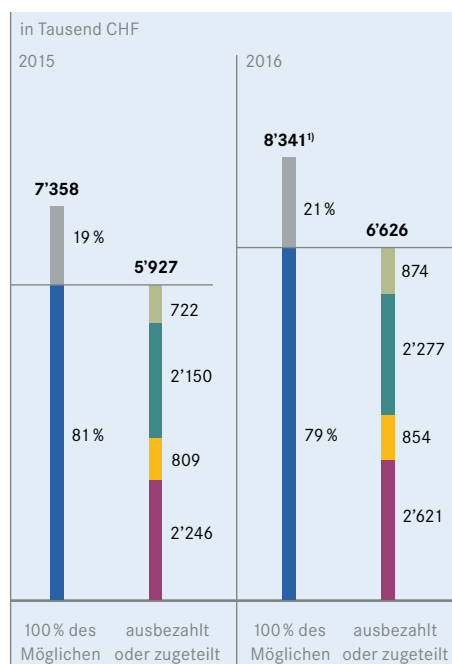
Die Gesamtvergütung an die Mitglieder der Generaldirektion ist um TCHF 699 höher als im Vorjahr als Folge höherer variabler Vergütungen aufgrund des guten Ergebnisses 2016 sowie aufgrund der Beförderung von Gianni Zampieri zum CEO von Vifor Pharma zusätzlich zur vertraglich vereinbarten Lohnfortzahlung beim Austritt von Søren Tulstrup.

Entwicklung der maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen und der effektiven Auszahlung

An der nächsten Generalversammlung werden wiederum die maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen der Mitglieder des Verwaltungsrats, der CEOs und der Mitglieder der Generaldirektion gemäss Artikel 19b der Statuten von Galenica den Aktionären für das nach der Generalversammlung beginnende Geschäftsjahr zur Genehmigung vorgelegt. Dadurch wird eine Obergrenze für die maximal mögliche Vergütung gesetzt, die auch alle variablen Vergütungselemente wie insbesondere den Bonus und das LTI-Programm (mit zum Zuteilungsdatum bewerteten gesperrten Aktien und Performance Units) mit einbezieht. Um die Beurteilung einer solchen prospektiven Vergütung zu erleichtern, sind die entsprechenden Beträge für die

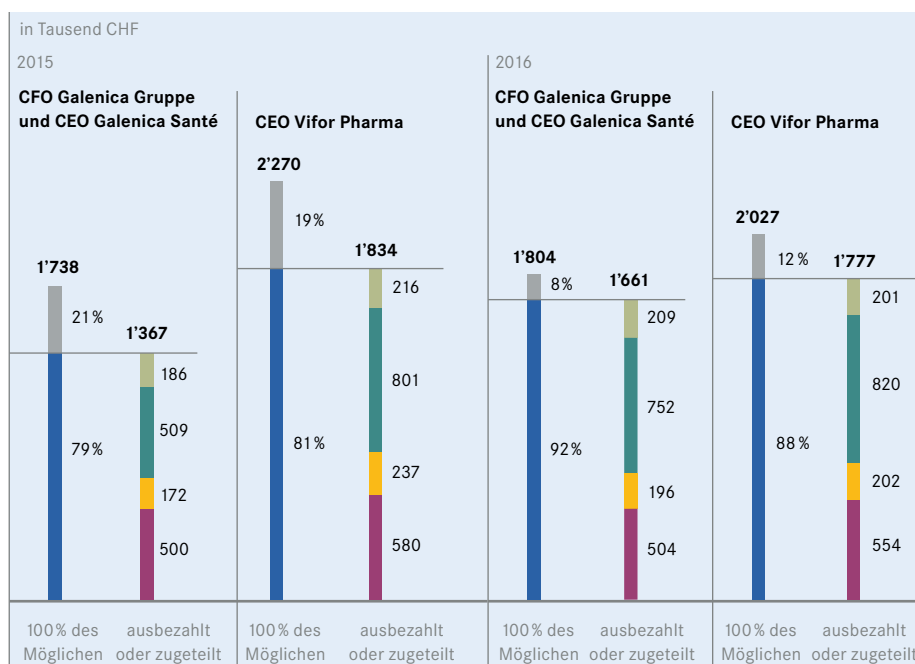
Jahre 2016 und 2015 in der nachfolgenden Tabelle auf vergleichbarer Basis aufgeführt. Die effektive Auszahlungshöhe (inklusive der zum Zuteilungsdatum bewerteten ursprünglich zugeteilten Anzahl Performance Units und der aufgeschobenen Boni) für den Zeitraum von 2015 bis 2016 ist wesentlich tiefer als die maximalen Vergütungsbeträge in den beiden Jahren und bildet die Grundlage für die der Generalversammlung beantragten maximalen Gesamtbeträge. Die Vergütung der CEOs in den Jahren 2015 und 2016 erreichte durchschnittlich 84.3% des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung und die Vergütungen der Mitglieder der Generaldirektion betragen für diese Jahre insgesamt 75.8% der maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen.

Entwicklung der Vergütung aller Mitglieder der Generaldirektion



¹⁾ Von der Generalversammlung genehmigter Betrag infolge Beförderung und gemäss Statuten erhöht

Entwicklung der Vergütung der höchstbezahlten Mitglieder der Generaldirektion bzw. der CEOs



Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts an die Generalversammlung der Galenica AG, Bern

Wir haben den beigefügten Vergütungsbericht (Seiten 85 bis 87) der Galenica AG für das am 31. Dezember 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14–16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14–16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Galenica AG für das am 31. Dezember 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14–16 der VegüV.

Bern, 9. März 2017

Ernst & Young AG

Roland Ruprecht
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

Julian Fiessinger
Zugelassener Revisionsexperte



Seit Anfang 2017 werden Lierac und Phyto von der französischen Alès Groupe von **Galenica Santé** exklusiv in der Schweiz vertrieben.

Mitarbeitende



Inhalt

93	Kultur und Werte
93	Ausbildung und Entwicklung
94	Vifor Pharma Leadership Academy
94	Investitionen in die Mitarbeitenden
95	Kreative Köpfe
96	Gesundheit und Sicherheit
96	Mitarbeitende am Erfolg beteiligen
96	Personalvorsorge
97	Betriebskommission
98	Soziale Verantwortung

Kultur und Werte

Mit vereinten Kräften in die Zukunft

Die Galenica Gruppe hat sich zum Ziel gesetzt, zukünftig mit zwei starken, unabhängigen an der Börse kotierten Unternehmen – Galenica Santé und Vifor Pharma – im Markt tätig zu sein. Auf dem Weg dorthin braucht es insbesondere Ausdauer, die Bereitschaft zur Veränderung und einen beständigen Innovationsgeist. Der Einsatz der 8'661 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigt, dass sie diese Eigenschaften gezielt einbringen. Ihre Kompetenz und Glaubwürdigkeit schaffen zudem gefestigtes Vertrauen in die Produkte und Dienstleistungen von Galenica.

7'458 Mitarbeitende aus 92 Nationen sind in der Schweiz tätig. Mit der Akquisition von Relypsa sind im September 2016 rund 400 Mitarbeitende aus dem wichtigen nordamerikanischen Markt in die Galenica Gruppe aufgenommen worden.

Ausbildung und Entwicklung

Mitarbeiterentwicklung

Entscheidend für eine fruchtbare Zusammenarbeit ist der regelmässige Austausch von Wissen unter den Mitarbeitenden und insbesondere den Mitgliedern der Direktion (MDI) und des Kaders (MKA). Zur Förderung dieses Dialogs hat das Unternehmen verschiedene Instrumente entwickelt. Den Kern bildet dabei die Unternehmensmanagement-Entwicklung (UME). Sie setzt sich aus Events (EVE), spezifischen Ausbildungen für Mitarbeitende (SAM) und einer Führungsausbildung (FAB) zusammen.

Events

EVE ist eine Plattform zur Vermittlung der strategischen Ziele. Aufgrund der geplanten Veränderungen der Galenica Gruppe wurde im Frühjahr 2016 zweimal eingeladen: Beim EVE-1-Anlass im März 2016 wurden 225 Teilnehmende von internen Referenten über die Ende 2016 geplante Aufteilung in zwei unabhängige an der Börse kotierte Unternehmen informiert. Beim EVE-1-Anlass im Mai 2016 richtete sich das Management per Videokonferenz an die Mitarbeitenden in der Schweiz und im Ausland. Inhalt war der Führungswechsel bei Vifor Pharma und die damit auf 2017 verschobenen Pläne zur Aufteilung. Zum EVE-2-Anlass im August 2016 kamen 800 Mitglieder der Direktion und des Kaders der Schweizer Standorte und Geschäfts-

Die fünf Schlüsselwerte von Galenica

Wir sind mit **Leidenschaft** dabei und handeln **unternehmerisch**.

Wir schaffen **Vertrauen** durch Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

Wir haben **Respekt** und wissen, dass wir **gemeinsam stärker** sind.

Vifor Pharma Leadership Academy

In der Vifor Pharma Leadership Academy werden Nachwuchstalente und Führungskräfte von Vifor Pharma in ihrer Entwicklung unterstützt und auf neue Aufgaben vorbereitet. Die Leadership Academy ist in drei Stufen aufgebaut. Die Stufe 1, das Management Programm VPMP, richtet sich an Teamleiter und thematisiert grundlegende Fragen der Personalführung: Welche Aspekte gilt es in der Mitarbeiterführung zu beachten? Welche Führungsinstrumente gibt es, und wie setzt man sie ein? Wie wirkt sich das eigene Verhalten auf die Umgebung beziehungsweise die Mitarbeitenden aus, und wie erstellt man einen Entwicklungsplan? Der Kurs erstreckt sich über sechs Monate und besteht aus einem Mix aus Selbststudium, Teamwork-Aufgaben und Präsenzunterricht an den Standorten Genf und Glattbrugg. Die Kandidaten nehmen bereits eine Führungsrolle ein oder werden in Kürze eine solche Aufgabe übernehmen. Das Programm ist international ausgerichtet, ausgezeichnete Englischkenntnisse sind daher Voraussetzung. Der erste Lehrgang mit 22 Teilnehmerinnen und Teilnehmern fand von Juni bis November 2016 statt, ein zweiter Lehrgang startete im September 2016 mit 24 Führungskräften und dauert bis April 2017. Bei diesem Lehrgang sind bereits vier Teilnehmer von Relypsa involviert.

Die Lancierung der Stufe 2, das Leadership Programm VLP, ist für 2017 vorgesehen. Es richtet sich an erfahrene Führungskräfte beziehungsweise Leiter von Geschäftseinheiten und ist auf die Umsetzung der Geschäftsstrategie ausgerichtet. Die Vorbereitungen für die Stufe 3, das Executive Programm VPEP, sind ebenfalls weit fortgeschritten; die Einführung ist per 2017, spätestens 2018 geplant.

fürher der Apotheken zusammen. Zentrales Thema war auch hier die geplante Aufteilung. Die Teilnehmenden wurden ausserdem über den aktuellen Geschäftsverlauf informiert und erhielten einen Ausblick. Das Comité des Jeunes präsentierte seine Zukunftsvisionen zum Gesundheitsmarkt in zehn Jahren und wie sich Vifor Pharma respektive Galenica Santé in diesem Umfeld präsentieren werden. Zum Thema Gesundheitsmarkt in der Zukunft wurde auch Stephan Sigrist, Futurist, Gründer und Leiter des Thinktanks W.I.R.E, befragt.

Modulare Ausbildungsformate für Mitarbeitende

Um die Kultur, die Entwicklung und die Strategie von Galenica und ihren Gesellschaften zu vermitteln, werden alle neuen Mitarbeitenden zu einem Einführungstag (SAM 1) eingeladen. Ergänzende SAM-Seminare schulen die Teilnehmenden in verschiedenen Fach- und Methodikthemen. 2016 nahmen über 460 Mitarbeitende am Einführungstag teil.

Führungsausbildung

Die Führungsausbildung FAB 1 ist modular aufgebaut, bestehend aus drei Schwerpunkten: Selbstführung und Führungsinstrumente, Mitarbeiter- und Gesprächsführung sowie Teamführung und -entwicklung. FAB 2 vertieft die Themen Leistung und

Gesundheit und FAB 3 die unternehmerische Führung und das Change Management. Diese Weiterbildungsangebote richten sich an die Mitglieder der Direktion und des Kaders und werden mit externen Partnern durchgeführt. 2016 besuchten über 200 Mitarbeitende die Kurse. Unerlässlich für eine starke Unternehmenskultur sind gelebte Werte; das Vermitteln der fünf Schlüsselwerte ist daher in allen FAB-Modulen fester Bestandteil.

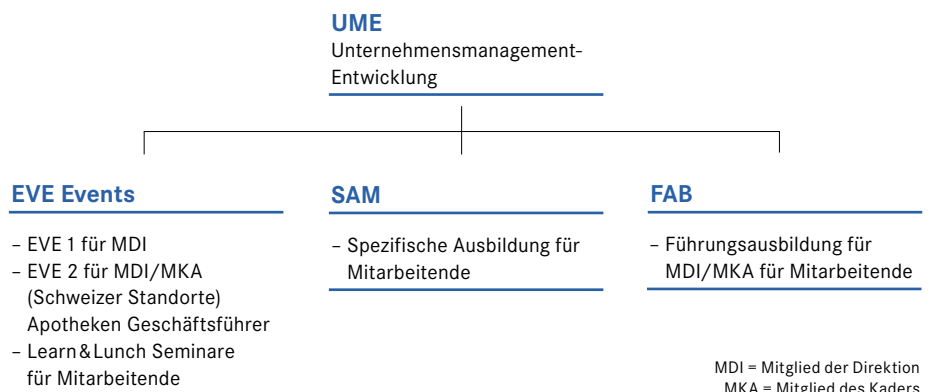
Investitionen in die Mitarbeitenden

Galenica bietet ihren Mitarbeitenden verschiedene Lohnnebenleistungen. Der strukturierten Aus- und Weiterbildung kommt dabei grosses Gewicht zu. 2016 wurden CHF 7.3 Mio. die Weiterbildung investiert (Vorjahr: CHF 5.3 Mio.).

Talente weiterentwickeln

Das zweijährige Talent-Management-Programm findet grossen Zuspruch. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer (Mentees) erhalten eine Plattform, um sich bereichsübergreifend auszutauschen. Gleichzeitig werden das Wissen und Können von erfahrenen Mitarbeitenden für die Weiterentwicklung von Nachwuchstalente genutzt. Den Mentees wird ein persönlicher Mentor

Unternehmensmanagement-Entwicklung mit System



Die UME umfasst die gesamten gruppenweiten Aktivitäten für die Weiterentwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften.

zur Seite gestellt. Im Berichtsjahr 2016 besuchten 26 Mentees das Programm. Galenica Santé und Vifor Pharma führten während des Jahres verschiedene Organisationsworkshops durch, um die individuellen Personalentwicklungsmassnahmen zu besprechen. Ab 2017 wird das Talent-Management-Programm für Vifor Pharma und Galenica Santé separat geführt werden.

Mitarbeitergewinnung

In den letzten beiden Jahren hatten einzelne Unternehmen der Gruppe ihre Aktivitäten auf Online-Plattformen ausgebaut. Die geplanten Neuerungen betreffend einer zentralen Rekrutierung bei Galenica Santé wurden mit Blick auf die Separierung in Form eines Pilotprojekts im Geschäftsbereich Retail auf 2017 verschoben. Aufgrund des Mangels an Apothekerinnen und Apothekern in der Schweiz werden Rekrutierungsmassnahmen nach wie vor auch auf das umliegende Ausland ausgeweitet.

Ausbildung von Lernenden

Galenica engagiert sich intensiv für den Fachkräftenachwuchs. 2016 bildete die Gruppe 805 Lernende – 736 junge Frauen und 69 junge Männer – in ihren Unternehmen aus. Davon schlossen 257 die Lehre ab, viele mit Bravour. Nach Abschluss der Ausbildung erhielten 100 Lehrabgänger einen Arbeitsvertrag innerhalb der Gruppe.

Verschiedene Kommunikationsplattformen

Der persönliche, direkte Austausch unter den Mitarbeitenden steht im Zentrum. Ergänzend dazu wird das Intranet eingesetzt, um die Mitarbeitenden rasch und umfassend über Änderungen und Entwicklungen aus sämtlichen Gruppenbereichen zu informieren. Das Symbol für die fünf Schlüsselwerte der Galenica Gruppe wurde von 13 Mitarbeitenden in einer Schreinerei in Bern aus Holz umgesetzt, und das «Kunstwerk» fand einen prominenten Platz beim Empfang am Hauptsitz der Galenica AG. Die Erstellung des Werks wurde in einem Video mit Statements von den Beteiligten zu den Schlüsselwerten festgehalten. Der Film kann auch auf der Internetseite von

Galenica gesehen werden. Gruppenrelevante Themen werden auch in der Mitarbeiterzeitschrift Spot vertieft. In der Januarausgabe 2016 standen «Strategie und Veränderung» im Zentrum, während in der Juliausgabe 2016 das Jahresmotto «Bleib einfach und fokussiert!» vorgestellt wurde. In der Schweiz erhalten die Mitarbeitenden das Magazin nach Hause zugestellt, den Mitarbeitenden an den internationalen Standorten wird eine Online-Ausgabe angeboten.

Kreative Köpfe

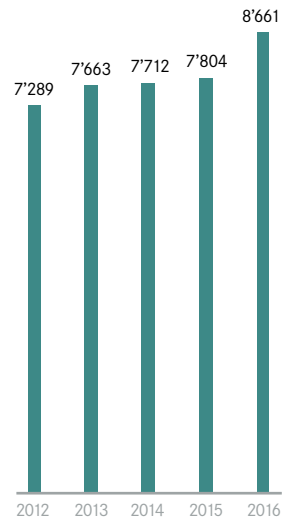
Comité des Jeunes

Mit dem internen Thinktank «Comité des Jeunes» fördert Galenica den Austausch unter jungen, vielversprechenden Mitarbeitenden und mit der Unternehmensleitung. Die Mitglieder, rund 35 potenzielle künftige Führungskräfte und Spezialisten aus den verschiedenen Unternehmen der Gruppe, tragen dazu bei, die Unternehmenskultur zu verankern und weiter zu gestalten. Zu den Aufgaben des Comité des Jeunes gehören auch die Wahl des jeweiligen Jahresmottos für die Galenica Gruppe und die Lancierung von Massnahmen, um dieses bei den Mitarbeitenden zu verankern.

Bleib einfach und fokussiert!

Je komplexer die Umwelt, umso entscheidender ist die Fähigkeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Um den Mitarbeitenden das Jahresmotto «Bleib einfach und fokussiert!» näherzubringen und sie im Alltag daran zu erinnern, wurden Magneten verteilt mit der Aufforderung, den Grundsatz «Bleib einfach und fokussiert!» im Arbeitsbereich zu beherzigen. Das Jahresmotto 2016 wird auch für 2017 eingesetzt werden.

Personalentwicklung 2012–2016



Anzahl Mitarbeitende 2016



- Galenica AG 43
- Vifor Pharma 2'487
- Galenica Santé 6'131
 - Products & Brands 107
 - Retail 4'530
 - Services 1'494

Anzahl Frauen und Männer 2016



- Frauen 6'143 (71%)
- Männer 2'518 (29%)

Gesundheit und Sicherheit

Gesundheit

Die Gesundheit der Mitarbeitenden ist Galenica wichtig. In der Gruppe werden entsprechende Informationsanlässe durchgeführt, unter anderem wurde im Frühjahr eine Präventionskampagne zur Hautkontrolle angeboten. Galenica trifft Vorkehrungen zum Schutz der Gesundheit und für die Sicherheit der Mitarbeitenden am Arbeitsplatz, entsprechend den Richtlinien der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS).

Neue Krankentaggeldversicherung

2016 wechselte die Galenica Gruppe für die Krankentaggeldversicherung zum neuen Partner Helsana. Der Übergang verlief reibungslos.

Gemeinsam mit Helsana wurde Ende 2016 erstmals ein Online-Training angeboten, welches sich dem Thema «Wertschätzung» und seiner Bedeutung für die Gesundheit der Mitarbeitenden widmete.

Krankheiten

Auch 2016 konnten die Mitarbeitenden erneut auf das Care Management von Galenica zurückgreifen. Betreut werden erkrankte und gefährdete Mitarbeitende, bevor sie krankgeschrieben werden müssen. Eine rasche Rückkehr nach Krankheit und Unfall ist oberstes Ziel. 2016 wurde mit 1'039 Krankheitsfällen ein starker Rückgang gegenüber dem Vorjahr verzeichnet.

Unfälle

Basierend auf den Angaben der Suva sowie der Privatversicherer weist die Unfallstatistik von Galenica einen Anstieg an Berufsunfällen auf. 2015 (aktuell verfügbare Daten) waren 168 Vorfälle zu verzeichnen.

Mitarbeitende am Erfolg beteiligen

Auch 2016 wurden weltweit sämtliche Mitarbeitenden direkt am Erfolg der Gruppe beteiligt. Die Höhe der Beteiligung wird jeweils auf der Basis des Gruppenergebnisses im Vergleich zum Vorjahr ermittelt.

Mitarbeitende von Galenica in der Schweiz können jährlich bis zu zehn Namenaktien zu einem Vorzugspreis kaufen. Die erworbenen Mitarbeiteraktien sind während drei Jahren ab Kaufdatum für einen Verkauf gesperrt. 2016 haben sich über 10% der bezugsberechtigten Mitarbeitenden am Aktienerwerbsprogramm beteiligt.

Beim Kader ist die Erfolgsbeteiligung anteilmässig im jährlichen Bonus integriert. Dieser ist abhängig von quantitativen und qualitativen Zielen.

Das aktienbasierte Vergütungsprogramm LTI (siehe Vergütungsbericht Seite 84) für Mitglieder der Generaldirektion sowie bestimmte Mitglieder der Direktion orientiert sich an der Langzeitperformance, wobei die Vergütung über einen Zeitraum von drei Jahren zurückbehalten wird.

Personalvorsorge

Galenica unterhält zur Personalvorsorge verschiedene Vorsorgeeinrichtungen, die sich nach den örtlichen Verhältnissen und den gesetzlichen Vorschriften in den entsprechenden Ländern richten. Diese Einrichtungen und Stiftungen sind von Galenica rechtlich und finanziell unabhängig.

Personalvorsorge nach schweizerischem BVG

Die überwiegende Mehrheit der Mitarbeitenden von Galenica ist in der Schweiz bei Personalvorsorgestiftungen versichert. Diese Vorsorgeeinrichtungen decken die Risiken beziehungsweise die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod nach den Vorgaben des schweizerischen Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) ab.

Prinzip des Beitragsprimats

Diese Personalvorsorgestiftungen werden nach dem Prinzip des Beitragsprimats geführt. Dabei erfolgt die Finanzierung in der Regel durch Beiträge der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber. Mit den geleisteten Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen wird für jeden Mitarbeitenden ein individuelles Sparkapital angesammelt. Das Sparkapital wird im Normalfall zum Zeitpunkt des Erreichens des ordentlichen Rentenalters ausbezahlt oder in eine Rente umgewandelt oder bei Auflösung des Arbeitsverhältnisses als Freizügigkeitsleistung übertragen.

Anzahl Mitarbeitende weltweit

	2016	2015
Schweiz	7'458	7'084
Europa	712	632
Nordamerika	418	10
Südamerika	47	53
Asien	26	25
Total	8'661	7'804

Rechnungslegung der Personalvorsorgestiftungen

Die Jahresrechnungen der Personalvorsorgestiftungen der Galenica Gruppe in der Schweiz vermitteln ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (true & fair view).

Die Buchführungs- und Bewertungsgrundsätze der schweizerischen Personalvorsorgestiftungen entsprechen der Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVV2) und den schweizerischen Fachempfehlungen zur Rechnungslegung Swiss GAAP FER. Die Bilanzierung der Aktiven und Passiven erfolgt alleine auf Basis der wirtschaftlichen Situation der Personalvorsorgestiftungen per Bilanzstichtag.

Rechnungslegung in der konsolidierten Jahresrechnung, Prinzip des Leistungsprimats

Die Erfassung und Bewertung der Vorsorgeverpflichtungen in der konsolidierten Jahresrechnung erfolgt nach den Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS). Dabei werden die schweizerischen Personalvorsorgeeinrichtungen als Leistungsprimatpläne qualifiziert. Für diese Vorsorgepläne werden nebst der Erfassung von kurzfristigen Leistungen an die Mitarbeitenden auch die Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ermittelt. Diese versicherungsmathematischen Berechnungen ergeben in der Regel einen tieferen Deckungsgrad (Verhältnis von Vermögen zu Verbindlichkeiten), haben jedoch keinen Einfluss auf die reglementarischen Leistungen der Personalvorsorgestiftungen. Eine mögliche Nachschuss- oder Sanierungspflicht durch die Arbeitnehmer und den Arbeitgeber ist nach den Bestimmungen des BVG jedoch erst zu beurteilen, sollte der Deckungsgrad unter 100% fallen. Das ist vorwiegend dann der Fall, wenn die Verbindlichkeiten der Personalvorsorgeeinrichtungen nicht mehr voll durch das Vermögen der Personalvorsorgeeinrichtungen gedeckt sind. Weitere Angaben zur Rechnungslegung und zum aktuellen Deckungsgrad sind im Anhang der konsolidierten Jahresrechnung enthalten.

Betriebskommission

Die Vertreter der Generaldirektion und der HR-Leitung Galenica AG trafen sich im Berichtsjahr 2016 zweimal mit der Betriebskommission, der gruppenweiten Mitarbeitervertretung. Dabei kamen Themen zur Sprache, die über die lokalen Anliegen der Personalkommissionen in den einzelnen Geschäftsbereichen hinausgingen. Diese Personalkommissionen kommen mehrmals jährlich zusammen.

Personalentwicklung

	Anzahl Mitarbeitende		davon Teilzeitbeschäftigte <90%		Vollzeitstellen	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Galenica AG	43	45	8	7	40	41
Vifor Pharma	2'487	1'825	151	195	2'410	1'752
Galenica Santé	6'131	5'934	2'511	2'391	4'657	4'628
– Products & Brands	107	85	38	27	93	75
– Retail	4'530	4'447	2'073	1'993	3'330	3'377
– Services	1'494	1'402	400	371	1'234	1'176
Total	8'661	7'804	2'670	2'593	7'107	6'421
Anzahl Mitarbeitende in %			30.8%	33.2%		

Anzahl Kadermitarbeitende

	Kadermitarbeitende		davon Frauen		davon Männer	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Galenica AG	31	33	14	14	17	19
Vifor Pharma	750	604	319	240	431	364
Galenica Santé	553	535	272	264	281	271
– Products & Brands	37	28	17	11	20	17
– Retail	375	372	210	208	165	164
– Services	141	135	45	45	96	90
Total	1'334	1'172	605	518	729	654
Anzahl Mitarbeitende in %	15.4%	15.0%	7.0%	6.6%	8.4%	8.4%

Soziale Verantwortung

Soziales Engagement

Als starke Akteurin im nationalen Gesundheitsmarkt setzt sich Galenica auf allen Ebenen für das Wohl von Patienten ein. Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen auch für Organisationen und Projekte. Nachfolgend ein paar Beispiele:

Ruedi Lüthy Foundation (ehemals Swiss Aids Care International). Seit 2005 unterstützt die Galenica Gruppe die Stiftung regelmässig mit Spendenzahlungen und Naturalbeiträgen. Die Stiftung wurde 2003 von Prof. Ruedi Lüthy gegründet. In Simbabwes Hauptstadt Harare betreibt die Stiftung die ambulante Newlands Clinic mit mobilen Aussenstationen, wo rund 6'000 HIV-Patientinnen und -Patienten aus ärmsten Verhältnissen behandelt und einheimische Fachleute ausgebildet werden. Simbabwe ist eines der Länder, das von der Aids-Pandemie am stärksten betroffen ist: Bis heute leben dort 1.6 Millionen Menschen mit HIV, schätzungsweise eine Million Kinder wurden wegen der Krankheit zu Waisen, und immer noch sterben jedes Jahr 40'000 Menschen an den Folgen von Aids.

Die Newlands Clinic in Simbabwe erhielt 2016 wiederum von GaleniCare Gebrauchsmaterial für die Spitalmitarbeitenden vor Ort.

Agua Viva. Seit 2009 unterstützt Galenica den im Osten Brasiliens tätigen Verein «Agua Viva, das kleine Kinderhilfswerk» finanziell. Dieser hilft Not leidenden Kindern und vermittelt Patenschaften für Kinder aus den Armenvierteln der Städte Olinda und Paulista. Die Patenschaftsbeiträge ermöglichen es, die Kinder mit Grundnahrungsmitteln zu versorgen. Ein Teil der Beiträge fliesst in einen Pool, um ärztliche Behandlungen und Medikamente finanzieren zu können. In Olinda bietet der Verein mit der «Oficina Agua Viva» eine Informations- und Kontaktstelle für alle Patenkinder und ihre Angehörigen. Hier erhalten die Kinder Lebensmittel und sie bekommen die Chance, täglich Schulunterricht zu besuchen. Agua Viva organisiert

auch berufsbildende und -begleitende Kurse sowie Schnupperlehren für Kinder und Jugendliche aus sozial benachteiligtem Umfeld und bietet mit der Oficina eine Anlaufstelle für hilfsbedürftige Menschen aus der Region.

Weihnachts- und Neujahrskarte 2016.

Mit der Weihnachts- und Neujahrskarte 2016 unterstützte die Galenica Gruppe die Stiftung «Sternschnuppe». Die Kinderhilfe Sternschnuppe ist eine schweizweit tätige Non-Profit-Organisation, die Herzenswünsche von Kindern und Jugendlichen bis 18 Jahre erfüllt, die mit einer Krankheit, einer Behinderung oder mit den Folgen einer schweren Verletzung leben.

La Boule de Neige. Der Geschäftsbereich Retail und HCI Solutions bieten «IT-Support» für eine Berufsschule in Burkina Faso mit rund 60 Computern, die nicht auf dem Ökohof entsorgt wurden, sondern den Weg ins ferne Burkina Faso, genauer in eine Berufsschule in Komienga, fanden.

GEWA. Die GEWA Stiftung für berufliche Integration ist ein sozialwirtschaftliches Unternehmen mit dem Ziel, Menschen, die aus psychischen Gründen besonders herausgefordert sind, beruflich zu integrieren. Die Alloga SC Box wurde anfangs von Alloga Mitarbeitenden zusammengesetzt und repariert. Seit 2012 wird diese Aufgabe von der GEWA Stiftung übernommen.

Berufliche Wiedereingliederung. Vifor Pharma engagiert sich seit Jahren für die berufliche Wiedereingliederung von Mitarbeitenden, die aufgrund eines Gesundheitsschadens voraussichtlich bleibend oder für längere Zeit erwerbsunfähig sind. Ende 2015 erhielt Vifor AG in Freiburg den «Preis der beruflichen Eingliederung» von der Freiburger Invalidenversicherung.



Die Sortimentsschwerpunkte in den **Sun Store** Apotheken sind nichtverschreibungspflichtige Medikamente – wie **Perskindol®**, **Anti-Brumm®**, **Algifor®** und **Triofan®** – sowie Produkte aus den Bereichen Schönheit und Wellness.

Financial statements (in Englisch)



Consolidated financial statements 2016

102	Consolidated statement of income
103	Consolidated statement of comprehensive income
104	Consolidated statement of financial position
105	Consolidated statement of cash flows
106	Consolidated statement of changes in equity

Der ausführliche Finanzteil ist unter www.galenica.com abrufbar

Consolidated statement of income

in thousand CHF	Notes	2016	2015
Net sales	7	4,118,370	3,791,586
Other income	8	157,093	153,572
Operating income		4,275,463	3,945,158
Cost of goods and materials		(2,492,905)	(2,333,566)
Personnel costs	9, 25	(777,176)	(659,154)
Other operating costs	10	(516,292)	(415,081)
Depreciation and amortisation	17, 18	(127,571)	(86,599)
Operating costs		(3,913,944)	(3,494,400)
Earnings before interest and taxes (EBIT)		361,519	450,758
Financial income	11	5,735	10,546
Financial expenses	11	(36,418)	(35,783)
Share of result of associates and joint ventures	19	4,695	3,457
Earnings before taxes (EBT)		335,531	428,978
Income tax	12	(11,766)	(58,975)
Net profit		323,765	370,003
Attributable to:			
– Shareholders of Galenica Ltd.		243,627	301,060
– Non-controlling interests		80,138	68,943
in CHF			
Earnings per share	13	37.62	46.47
Diluted earnings per share	13	37.56	46.38

Consolidated statement of comprehensive income

in thousand CHF	Notes	2016	2015
Net profit		323,765	370,003
Hedge transactions			
– change in fair value	29	2,980	(465)
– realised in profit or loss		1,472	3,026
Financial assets available for sale			
– change in fair value	29	15,665	1,372
– realised in profit or loss		–	–
Translation differences		48,511	(30,133)
Income tax		(3,193)	–
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss		65,435	(26,200)
Remeasurements of the net defined benefit liability / (asset)	25	51,672	(21,439)
Income tax from remeasurements of the net defined benefit liability / (asset)	12	(11,368)	4,717
Share of other comprehensive income from joint ventures	19	2,371	(3,856)
Items that will not be reclassified to profit or loss		42,675	(20,578)
Other comprehensive income		108,110	(46,778)
Comprehensive income		431,875	323,225
Attributable to:			
– Shareholders of Galenica Ltd.		351,730	254,285
– Non-controlling interests		80,145	68,940

Consolidated statement of financial position

Assets

in thousand CHF	Notes	31.12.2016	31.12.2015
Cash and cash equivalents		180,914	422,196
Securities		2,141	246
Trade and other receivables	14	699,312	581,172
Tax receivables		4,317	634
Inventories	15	432,499	383,807
Prepaid expenses and accrued income		39,964	33,661
Assets held for sale	16	29,574	—
Current assets		26 % 1,388,721	39 % 1,421,716
Property, plant and equipment	17	475,095	450,202
Investment properties	17	4,107	34,722
Intangible assets	18	3,403,126	1,601,416
Investments in associates and joint ventures	19	43,518	40,736
Financial assets	20	87,279	64,971
Deferred tax assets	12	29,655	26,233
Non-current assets		74 % 4,042,780	61 % 2,218,280
Assets		100 % 5,431,501	100 % 3,639,996

Liabilities and shareholders' equity

in thousand CHF	Notes	31.12.2016	31.12.2015
Financial liabilities	22	1,829,387	144,892
Trade and other payables	21	511,159	444,302
Tax payables		58,546	47,728
Accrued expenses and deferred income		234,493	164,723
Provisions	24	3,685	2,257
Current liabilities		49 % 2,637,270	22 % 803,902
Financial liabilities	23	275,147	668,799
Deferred tax liabilities	12	150,802	86,420
Employee benefit liabilities	25	65,870	100,559
Provisions	24	1,382	4,154
Non-current liabilities		9 % 493,201	24 % 859,932
Liabilities		58 % 3,130,471	46 % 1,663,834
Share capital	26	650	650
Reserves		2,123,703	1,878,443
Equity attributable to shareholders of Galenica Ltd.		2,124,353	1,879,093
Non-controlling interests	27	176,677	97,069
Shareholders' equity	28	42 % 2,301,030	54 % 1,976,162
Liabilities and shareholders' equity		100 % 5,431,501	100 % 3,639,996

Consolidated statement of cash flows

in thousand CHF	2016	2015
Net profit	323,765	370,003
Income tax	11,766	58,975
Depreciation and amortisation	127,571	86,599
(Gain)/loss on disposal of non-current assets	(179)	49
(Gain)/loss on disposal of subsidiaries	–	(273)
Increase/(decrease) in provisions and employee benefit assets and liabilities	14,839	9,227
Net financial result	30,683	25,237
Share of result of associates and joint ventures	(4,695)	(3,457)
Other non-cash items	19,227	16,953
Change in trade and other receivables	(116,014)	(36,886)
Change in inventories	1,908	(10,566)
Change in trade and other payables	41,556	14,784
Change in other net current assets	(117,003)	47,346
Interest received	875	1,553
Interest paid	(23,498)	(19,832)
Other financial receipts/(financial payments)	(2,336)	(1,596)
Dividends received	4,815	5,270
Income tax paid	(55,386)	(41,184)
Cash flow from operating activities	257,894	522,202
Investments in property, plant and equipment and investment properties	(78,072)	(68,535)
Investments in intangible assets	(205,089)	(96,342)
Investments in associates and joint ventures	(531)	(1,973)
Investments in financial assets and securities	(10,873)	(4,795)
Proceeds from property, plant and equipment and investment properties	1,921	1,045
Proceeds from intangible assets	–	353
Proceeds from financial assets and securities	5,300	42,544
Purchase of subsidiaries (net cash flow)	(1,254,154)	(42,659)
Sale of subsidiaries (net cash flow)	–	8,223
Cash flow from investing activities	(1,541,498)	(162,139)
Dividends paid	(116,550)	(102,424)
Purchase of treasury shares	(18,111)	(20,264)
Sale of treasury shares	9,788	10,088
Proceeds from financial liabilities	1,490,832	40,594
Repayment of financial liabilities	(323,298)	(101,194)
Purchase of non-controlling interests	(307)	(2,751)
Cash flow from financing activities	1,042,354	(175,951)
Effects of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(32)	(442)
Increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(241,282)	183,670
Cash and cash equivalents as at 1 January	422,196	238,526
Cash and cash equivalents as at 31 December	180,914	422,196

Consolidated statement of changes in equity

in thousand CHF	Share capital	Treasury shares	Fluctuation in value of financial instruments	Retained earnings	Accumulated translation differences	Equity attributable to shareholders of Galenica Ltd.	Non-controlling interests	Equity
Balance as at 31 December 2014	650	(16,968)	(5,234)	1,827,827	(93,924)	1,712,351	38,143	1,750,494
Net profit				301,060		301,060	68,943	370,003
Other comprehensive income			3,933	(20,578)	(30,130)	(46,775)	(3)	(46,778)
Comprehensive income			3,933	280,482	(30,130)	254,285	68,940	323,225
Dividends				(97,213)		(97,213)	(5,220)	(102,433)
Transactions on treasury shares		(4,976)		(5,655)		(10,631)		(10,631)
Share-based payments				18,258		18,258		18,258
Change in non-controlling interests				2,043		2,043	(4,794)	(2,751)
Balance as at 31 December 2015	650	(21,944)	(1,301)	2,025,742	(124,054)	1,879,093	97,069	1,976,162
Net profit				243,627		243,627	80,138	323,765
Other comprehensive income			16,924	42,675	48,504	108,103	7	108,110
Comprehensive income			16,924	286,302	48,504	351,730	80,145	431,875
Dividends				(116,569)		(116,569)		(116,569)
Transactions on treasury shares		(1,752)		(7,643)		(9,395)		(9,395)
Share-based payments				19,264		19,264		19,264
Change in non-controlling interests				230		230	(537)	(307)
Balance as at 31 December 2016	650	(23,696)	15,623	2,207,326	(75,550)	2,124,353	176,677	2,301,030

Der ausführliche Finanzteil ist unter www.galenica.com abrufbar

Impressum

Herausgeber

Galenica AG
Corporate Communications
Untermattweg 8
CH-3027 Bern
Telefon +41 58 852 81 11
Fax +41 58 852 81 12
info@galenica.com
www.galenica.com

Gesamtverantwortung

Corporate Communications und Corporate Finance

Mit Unterstützung von

Text: IRF Communications, Zürich
Übersetzungen: CLS Communication AG, Basel
Publishing System: EditorBox, Stämpfli AG, Bern

Layout und Realisation

Werbelinie AG, Bern und Thun

Lithos

Form AG, Bern

Druck

Stämpfli AG, Bern

Bilder

Jean-Jacques Ruchti, Schönenwerd
Paul F. Talman, Ueberstorf

Dieser Geschäftsbericht wurde klimaneutral gedruckt.

Die Vollversion des Geschäftsberichts, inklusive der Jahresrechnungen (in Englisch) und der Berichte der Revisionsstelle, ist als PDF unter www.galenica.com abrufbar.

Galenica AG

Untermattweg 8 · Postfach · CH-3001 Bern
Telefon +41 58 852 81 11 · Fax +41 58 852 81 12
info@galenica.com · www.galenica.com

Kontaktperson für Aktionäre: Andreas Walde, Generalsekretär, info@galenica.com
Kontaktperson für Investor Relations: Julien Vignot, Leiter Investor Relations, investors@galenica.com
Kontaktperson für Medien: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, media@galenica.com