

MEDIENMITTEILUNG

Datum 16. März 2010
Kontakt Investor Relations: Fritz Hirsbrunner, Vize-CEO und CFO, Leiter Generaldirektion Finanzen & Corp. Services, Galenica Gruppe
Medien: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, Galenica Gruppe
Thema Resultate 2009 der Galenica Gruppe

((zur Veröffentlichung freigegeben am 16. März 2010 ab 07.30 Uhr CET))

Zweistelliges Wachstum trotz hohen Investitionen und schwierigem Marktumfeld: Gewinnsteigerung um 11%

2009 erwirtschaftete Galenica zum vierzehnten Mal in Folge ein zweistelliges Gewinnwachstum: Der konsolidierte Reingewinn der Galenica Gruppe beläuft sich auf CHF 210,4 Mio. (+11,2%). Galenica ist das einzige an der Schweizer Börse kotierte Unternehmen mit einem derartigen Leistungsausweis.

Das Ergebnis ist beeinflusst durch die stark erhöhten Investitionen in die klinische Entwicklung (R&D: +34,7%) und die Vermarktung von Ferinject®. Für 2010 ist eine weitere markante Erhöhung der Investitionen in Forschung und Entwicklung vorgesehen.

Anlässlich der nächsten Generalversammlung werden Professor Michel Burnier (international anerkannter Facharzt im Bereich Nephrologie, CHUV) und Hans Peter Frick (Group General Counsel, Leiter Rechtsabteilung, Nestlé) zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Weiter wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividendenausschüttung von CHF 7.50 (+7,1%) beantragen.

Galenica erwirtschaftete 2009 einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 2'911,2 Mio., was einer Steigerung von 7,7% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das damit verbundene Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) ging um 14,6% auf CHF 401,1 Mio. zurück, während das Betriebsergebnis (EBIT) um 1,1% auf CHF 266,1 Mio. zunahm. Der konsolidierte Reingewinn 2009 steigerte sich um 11,2% auf CHF 210,4 Mio.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen betragen CHF 70,3 Mio. (Vorjahr: CHF 79,4 Mio.), diejenigen in Forschung und Entwicklung erhöhten sich um 34,7% auf CHF 114,1 Mio.

Generalversammlung vom 6. Mai 2010

Anlässlich der Generalversammlung vom 6. Mai 2010 beantragt der Verwaltungsrat die Wiederwahl der Herren Kurt W. Briner und This E. Schneider für eine weitere Amtsdauer von drei Jahren. Carl M. Meyer, welcher grosse Verdienste für das Unternehmen geleistet hat, hat die Altersgrenze erreicht und wird aus dem Verwaltungsrat austreten. Neu werden zwei neue Mitglieder zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Es sind dies Professor Michel Burnier, Leiter Abteilung Nephrologie Centre Hospitalier Universitaire Vaudois (CHUV), sowie Hans Peter Frick, Group General Counsel, Leiter Rechtsabteilung, Nestlé. Der Verwaltungsrat beantragt ausserdem die Ausschüttung einer ordentli-

Galenica AG

Postfach · Untermattweg 8 · CH-3001 Bern
Telefon +41 58 852 85 17 · Fax +41 58 852 85 58
media@galenica.com · www.galenica.com

Datum 16. März 2010
Seite 2/7
Thema Resultate 2009 der Galenica Gruppe

chen Dividende von CHF 7.50 pro Namenaktie (+7,1%). Weiter wird auch dieses Jahr eine Konsultativabstimmung über den Entschädigungsbericht durchgeführt werden.

PHARMA

Der 2009 erarbeitete Nettoumsatz des Geschäftsbereichs Pharma betrug CHF 444,7 Mio. (+2,5%). Bereinigt um Währungseinflüsse und Veränderungen im Portfolio entspricht dies einer Steigerung von 4,5% gegenüber Vorjahr. OM Pharma, die auf 1. November 2009 in Vifor Pharma integriert wurde, trug mit CHF 16,6 Mio. zum Umsatz bei.

Während sich der Erfolg der Eisenpräparate positiv auf den EBITDA auswirkte, wurde dieser durch verschiedene Faktoren negativ beeinflusst: die Investitionen in Forschung und Entwicklung in der Höhe von CHF 107,0 Mio. (+35,7%), den Aufbau der Vertriebsgesellschaften sowie Aufwände für Marketing und Verkauf. Gleichzeitig gingen die Lizenzeinnahmen von CellCept mit CHF 302,6 Mio. (-14,6%) wie erwartet zurück, da das Patent in den USA seit Mai 2009 abgelaufen ist. Dadurch verringerte sich der EBITDA um 22,7% auf CHF 308,7 Mio. Durch tiefere Abschreibungen auf immaterielle Anlagen sank der EBIT lediglich um 6,4% auf CHF 209,7 Mio.

Eisenpräparate

Die weltweiten Verkäufe der injizierbaren Eisenpräparate Ferinject® und Venofer® nahmen um 8,9% auf CHF 225,0 Mio. zu, in lokaler Währung sogar um 11,6%. Der Umsatz des oralen Eisenprodukts Maltofer® ging um 8,8% auf CHF 44,4 Mio. zurück, weil verschiedene internationale Vertriebspartner ihre Lagerbestände abgebaut haben und sich der Wettbewerb verschärft hat.

Ende 2009 war Ferinject® in 18 europäischen Ländern sowie in der Schweiz registriert und in 13 Ländern auf dem Markt eingeführt. Die Resonanz ist durchwegs positiv. Eisenmangelanämie ist eine Begleiterscheinung zahlreicher chronischer Erkrankungen. Die Symptome sind häufig diffus und schwierig zu diagnostizieren. Dadurch bleiben viele Patienten unbehandelt. Erst mit wachsendem Verständnis für die Mechanismen, verbesserten Diagnosemethoden und der Aufklärung des medizinischen Fachpersonals nimmt das Bewusstsein für das Krankheitsbild und die entsprechende Behandlung zu. In der Schweiz erreichte Ferinject® erstmals einen höheren Umsatz als Venofer®. Insgesamt stiegen die Verkäufe der beiden Produkte um 10,4% auf CHF 32,2 Mio. Dies ist ein klarer Hinweis dafür, dass der Schweizer Markt die Vorteile von Ferinject® erkannt hat und die Strategie der Expansion in neue Indikationsbereiche erfolgreich umgesetzt werden konnte.

Venofer® ist weiterhin der Goldstandard für die Behandlung der Eisenmangelanämie in der Dialyse. Der Anteil von Venofer® im US-amerikanischen Markt stieg weiter von 63% auf 67% – ein Indiz dafür, dass die Zusammenarbeit mit Fresenius Medical Care (FMC) und Luitpold Pharmaceuticals Früchte trägt und die führende Marktstellung von Venofer® weiter ausgebaut werden konnte.

Aufbau Vertriebsgesellschaften

Teil der Strategie von Vifor Pharma ist es, in Schlüsselmärkten eine eigene Präsenz mit Vertriebsgesellschaften aufzubauen, welche für die lokale Kommerzialisierung der Produkte verantwortlich sind. Mittlerweile verfügt Vifor Pharma über 9 Vertriebsgesellschaften in Europa sowie weitere Vertriebsgesellschaften in Peru und Singapur.

Datum 16. März 2010
Seite 3/7
Thema Resultate 2009 der Galenica Gruppe

Klinische Studien Ferinject®

Im Rahmen der strategischen Fokussierung hat Vifor Pharma diejenigen therapeutischen Bereiche definiert, in denen das Marktpotenzial für Ferinject® besonders vielversprechend ist: chronische Nierenerkrankung vor der Dialysepflicht, chronische Herzinsuffizienz, Onkologie/Hämatologie, Gynäkologie, entzündliche Darmerkrankung und ‚Patient Blood Management‘ (Reduktion von Bluttransfusionen). In diesen Therapiefeldern leiden allein in Europa rund acht Millionen Patienten an therapiebedürftigem Eisenmangel. Mit einem umfassenden Programm an klinischen Studien mit Ferinject® will Vifor Pharma die medizinische Evidenz in therapeutischen Bereichen ausserhalb der Dialyse aufbauen.

Im November 2009 wurden am Kongress der American Heart Association in Orlando die Resultate der gross angelegten FAIR-HF-Studie präsentiert und im Fachmagazin New England Journal of Medicine publiziert. Bei rund einem Viertel der Patienten, die unter chronischer Herzinsuffizienz leiden, wird auch Eisenmangel diagnostiziert. Die mit Ferinject® behandelten Patienten zeigten eine signifikante Verbesserung der Lebensqualität und eine Abschwächung des Schweregrades der Herzinsuffizienz. Mit FIND CKD ist eine grosse Studie angelaufen, in der untersucht wird, welche Vorteile Ferinject® gegenüber oralen Eisenpräparaten bei der Behandlung von Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz hat. Die Studie umfasst rund 1'000 Patienten bei weltweit 250 Zentren.

Zwei gastroenterologische Studien gehen der Wirkung von Ferinject® bei der entzündlichen Darmerkrankung und der damit verbundenen Blutarmut nach.

Zwei weitere Studien sind der Anämie bei Krebspatienten und deren Behandlung mit Ferinject® gewidmet.

In der Anfangsphase befinden sich ebenfalls Studien zur Untersuchung des Einsatzes von Ferinject® bei Schwangeren, bei Eisenmangel ohne Blutarmut sowie vor Operationen zur Einsparung von Blutkonserven.

Nach intensiven Gesprächen mit der amerikanischen Zulassungsbehörde FDA hat der amerikanische Partner Luitpold Pharmaceuticals in enger Zusammenarbeit mit Vifor Pharma zwei Studien gestartet, um für Injectafer® (Markenname von Ferinject® in den USA) eine ähnlich breite Indikation wie in Europa zu erlangen. Nach Abschluss dieser Studien wird das Registrierungs-gesuch für die USA ergänzt und erneut eingereicht.

Klinische Studie PA21

Die klinische Studie der Phase II des Phosphatbinders PA21 wurde erfolgreich abgeschlossen. Eine erste Analyse der Ergebnisse zeigt, dass sowohl die primären wie die sekundären Endpunkte erreicht wurden und PA21 sich als sicher und gut verträglich erwies. Die Auswertung sämtlicher Daten soll bis Mitte Jahr abgeschlossen sein. Vifor Pharma ist daran, Partner für die Weiterentwicklung von PA21 zu suchen.

Klinische Studien CellCept

Die laufenden Studien mit CellCept und die Zusammenarbeit mit Roche werden wie geplant weitergeführt. 2009 fand eine klinische Studie der Phase III ihren Abschluss, die den Einsatz von CellCept bei der schweren Hauterkrankung Pemphigus vulgaris untersuchte. Die Ergebnisse der Aspreva Lupus Maintenance Study ALMS – eine der grössten Phase-III-Studie, die im Bereich von Lupus nephritis je durchgeführt wurde – deutet darauf hin, dass es Unterschiede bei den mit CellCept behandelten Patienten betreffend Rasse, Ethnie und geografische Herkunft gibt. Die Studie befindet sich nun in der Erhaltungsphase; Resultate sind auf Ende 2010 zu erwarten.

Datum 16. März 2010
Seite 4/7
Thema Resultate 2009 der Galenica Gruppe

Consumer-Healthcare-Produkte

Insgesamt ging der konsolidierte Gesamtumsatz von Vifor Pharma Consumer Healthcare um 11,7% auf CHF 107,9 Mio. zurück, bereinigt um Währungseinflüsse und Veränderungen im Portfolio beträgt der Rückgang 4,7%. Inklusive OM Pharma, die per 1. November 2009 integriert wurde, erhöhte sich der Umsatz um 1,9% auf CHF 124,5 Mio.

Der Umsatz in der Schweiz verringerte sich um 6,0% auf CHF 79,7 Mio., beeinflusst durch den Rückgang der Produktion für Dritte im Bereich Tender-Aufträge und die Beendigung der Zusammenarbeit mit 3M. Gleichzeitig konnte der Vertrag mit IVF Hartmann erweitert und verlängert werden. Die daraus resultierenden Dienstleistungshonorare schlugen sich nicht im Umsatz, aber im Betriebsergebnis nieder. Um diese Dossiers bereinigt liegt der Umsatz auf Vorjahresniveau.

Die Einnahmen aus dem Export der Produkte von Vifor Pharma Consumer Healthcare waren im Vergleich zum Vorjahr um 24,5% rückläufig. Ausschlaggebend hierfür waren die schwierige wirtschaftliche Situation in verschiedenen Exportländern sowie ungünstige Wechselkurse. Währungsbereinigt ging der Umsatz von CHF 28,2 Mio. um 14,9% zurück.

Die umsatzstärksten OTC-Produkte zeigten unterschiedliche Entwicklungen. Die Verkäufe von Equazen eye q™ litten unter der schlechten Wirtschaftslage, insbesondere in Grossbritannien. Ebenso wurde der Umsatz in Schweizer Franken durch Währungseinflüsse negativ beeinflusst. Insgesamt ging der Umsatz von Equazen eye q™ um 16,2% auf CHF 14,6 Mio. zurück; die Verkäufe in Einheiten konnten jedoch gehalten werden.

Perskindol® erreichte mit CHF 13,7 Mio. einen Umsatz, der sich in etwa auf Vorjahreshöhe bewegte. Vifor Pharma ist in der Schweiz die Partnerin der Wahl für eine Reihe professioneller Sportteams, beispielsweise im Eishockey und im Fussball. Perskindol® vermochte auch in wichtigen internationalen Märkten Anteile hinzuzugewinnen.

Algifor® konnte den Umsatz aufgrund von Neueinführungen und einer Werbekampagne um 10,3% auf CHF 10,4 Mio. steigern, die Verkäufe von Triofan® stiegen leicht um 1,7% auf CHF 9,7 Mio. Die neue Formulierung ohne Konservierungsmittel stiess auf eine grosse Nachfrage. Perskindol®, Algifor® und Triofan® gehören zu den 15 bestverkauften OTC-Marken in der Schweiz.

Mit der Übernahme von OM Pharma kamen auch neue OTX-Medikamente ins Portfolio. Die vier wichtigsten Produkte von OM Pharma, Broncho-Vaxom®, Uro-Vaxom®, Doxium® und Dicynone®, gehören neu zu den zehn umsatzstärksten Produkten von Vifor Pharma.

LOGISTICS

Die Anstrengungen von Galexis, den Betrieb des Distributionszentrums in Niederbipp zu stabilisieren und weiter zu optimieren, haben Erfolg gezeigt. Nach anfänglichen Schwierigkeiten konnte bis Mitte 2009 eine Verfügbarkeit von über 98% erreicht werden, was auch im europäischen Vergleich von höchster Qualität zeugt. Um künftig die Rentabilität zu verbessern und das Automatisierungspotenzial in Niederbipp voll ausschöpfen zu können, wurden Massnahmen ergriffen, die allerdings punktuell mit Zusatzkosten verbunden waren und das Betriebsergebnis insbesondere im ersten Halbjahr belasteten. Während der EBIT 2008 mit CHF 17,3 Mio. durch den Verkauf einer Liegenschaft beeinflusst war, betrug er 2009 CHF 10,6 Mio., und dies trotz Integrationsaufwendungen für die Anfang 2009 akquirierte Globopharm. Auf vergleichbarer Basis entspricht dies einem leichten Rückgang von 5,4%, was

Datum 16. März 2010
Seite 5/7
Thema Resultate 2009 der Galenica Gruppe

zeigt, dass die Rentabilität im zweiten Halbjahr massgeblich verbessert werden konnte. Der Umsatz stieg um 1,4% von CHF 2'034,4 Mio. auf CHF 2'062,3 Mio.

Galexis und Alloga bauen Dienstleistungen weiter aus

Entsprechend einem wachsenden Kundenbedürfnis hat Galexis die Tiefkühlkette bis -40°C ausgebaut. Um mehr Transparenz zu schaffen, wurde zudem ein neues Preismodell entwickelt, das sich stärker an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen orientiert.

Die validierten Kühlkapazitäten von Alloga wurden 2009 verdoppelt. Das war mit ein Grund dafür, dass Alloga als ein Partner der Wahl vom Bundesamt für Gesundheit sowie von der Armeepothek für Massnahmen gegen eine mögliche A H1N1-Pandemie beauftragt wurde. Die Integration der Anfang 2009 akquirierten Globopharm in Alloga verläuft planmässig und wird bis Mitte 2010 abgeschlossen sein. Damit werden sich die Volumina bei Alloga beinahe verdoppeln.

RETAIL

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Retail wurde 2009 um 50,4% auf CHF 837,7 Mio. markant gesteigert. Wesentlich dazu beigetragen hat die Übernahme der Apothekenkette Sun Store. Sie allein hat ab 1. Juli 2009 mit 39,0% zum Umsatzwachstum beigetragen. Nicht im Umsatz enthalten ist derjenige von Coop Vitality von CHF 105,6 Mio. (+23,9%), deren Resultate at equity konsolidiert werden. Das Betriebsergebnis des Geschäftsbereichs Retail betrug CHF 41,8 Mio. (+82,8%).

Sun Store komplettiert die Palette der Apothekenformate

Die Akquisition der Apothekenkette Sun Store mit über 100 Verkaufspunkten in der ganzen Schweiz war 2009 ohne Zweifel das herausragende Ereignis für GaleniCare. Damit und mit weiteren Übernahmen sowie neuen Partnerschaften wurde die Zahl der Standorte per Ende Berichtsjahr um 118 auf 377 gesteigert, davon 268 eigene Apotheken.

Die Zahl der Amavita Verkaufspunkte stieg von 125 auf 133 (121 eigene, 12 Amavita Partnerapotheken). 2009 wurde zudem die Marke Amavita unter dem Slogan „Experten für Gesundheit und Schönheit“ neu positioniert. Dazu gehörte auch eine Revitalisierung des visuellen Auftritts. Zum mittlerweile breiten Standardangebot von Dienstleistungen kamen 2009 die Grathörtests hinzu. Für leichte bis mittlere Hörverluste bieten die Apotheken von GaleniCare zudem ein leistungsfähiges und preisattraktives Hörgerät an.

Weiterhin als Erfolgsmodell erwies sich das Joint Venture mit Coop. Besonders die Marketingplattformen wie Coop Zeitung und Coop Supercard wirken sich positiv auf die Entwicklung der Coop Vitality Apotheken aus, was sich in einem starken inneren Wachstum von 6,7% niederschlug.

Mit einem Umsatzplus von 47,4%, wovon rund 20% auf die Integration von Globocare (Globopharm) zurückzuführen sind, übertraf das Therapiebegleitangebot Pharma Care der Spezialapotheke Medi-Service das Wachstum des Pharmamarktes bei Weitem. Pharma Care konnte ihre Marktposition in den bestehenden Therapiesegmenten weiter ausbauen und neue Nischen etwa in den Bereichen Dermatologie, Neurologie und Autoimmunkrankheiten erfolgreich erschliessen.

Datum 16. März 2010
Seite 6/7
Thema Resultate 2009 der Galenica Gruppe

ÜBRIGE: HEALTHCARE INFORMATION

Die Tatsache, dass der Bund 2009 seine eHealth-Strategie intensiviert hat, hat allgemein die Sensibilität gegenüber dem Thema der elektronischen Vernetzung im Gesundheitswesen verstärkt. Vor diesem Hintergrund vermochte sich der Geschäftsbereich HealthCare Information mit seinen über die vergangenen Jahre getätigten Investitionen hervorragend zu positionieren. Mit CHF 43,0 Mio. lag der Umsatz im Bereich des Vorjahres (+3,8%). Dank geringeren Ausgaben und einer optimierten Kostenstruktur konnte das Betriebsergebnis von CHF 0,2 Mio. auf CHF 2,2 Mio. deutlich gesteigert werden.

Gefragte Lösungen für Content- und Process-Management

e-mediat erweiterte die Produkte seiner erfolgreichen INDEX-Palette um weitere Komponenten, darunter eine Bilddatenbank mit den am häufigsten nachgefragten Medikamenten. Dies trägt wesentlich zu einer eindeutigen Identifikation und damit zu einer erhöhten Medikationssicherheit bei. compendiumPORTAL von Documed automatisiert die Prozesse zur Erstellung des Arzneimittel-Kompodiums der Schweiz[®] und wurde auf die Druckvorstufe sowie auf die Registrierung ausgedehnt, was bei den Kunden auf grosses Interesse stiess.

Im Auftrag der Stiftung RefData und in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Gesundheit entwickelte Documed 2009 ausserdem ein System zur Referenzierung medizinisch ausgebildeter Personen in der Schweiz. Bis Ende Jahr waren annähernd 100'000 Fachpersonen erfasst.

TriaPharm[®] von Triamun wurde um weitere Funktionalitäten wie etwa OLPFact, die Direktfakturierung an Krankenkassen, ausgebaut. Per Ende 2009 war die Arztpraxensoftware TriaMed[®] bei rund 500 Ärzten auf über 1'000 Arbeitsstationen installiert. Um den Absatz zu intensivieren, wurden bis Ende 2009 drei Partner für Vertrieb und Support von TriaMed[®] unter Vertrag genommen.

STRATEGIE GALENICA GRUPPE - AUSBLICK

Die Strategie der Galenica Gruppe zeichnet sich durch zwei zentrale Elemente aus: einerseits die konsequente Fokussierung auf ein Tätigkeitsgebiet – den Gesundheitsmarkt; andererseits die über die Jahre kontinuierlich entwickelte Diversifikation der Aktivitäten und damit die sinnvolle Verteilung von Risiken. Dabei sind strategische Entscheide immer auf die langfristige Entwicklung der Gruppe ausgerichtet.

2009 hat der Verwaltungsrat von Galenica die strategischen Prioritäten überprüft und neu gewichtet. Oberste Priorität haben das Schaffen des Bewusstseins für die Eisenmangelanämie ausserhalb der Dialyse und das Erbringen des Beweises, dass Ferinject[®] dafür die beste verfügbare Therapie ist. Die gleichzeitige Weiterentwicklung aller anderen Aktivitäten der Gruppe – die Apothekenketten, die OTX- und OTC- Produkte, die Logistik und das Informationsmanagement – trägt zu einer ausgeglichenen Verteilung der Risiken und zur Unterstützung der Finanzierung der Gruppenaktivitäten bei.

Das Jahr 2009 war geprägt durch eine sehr bedeutende Erhöhung der Investitionen in Forschung und Entwicklung. Galenica sieht für 2010 eine weitere markante Verstärkung dieser Anstrengungen vor. Der Verwaltungsrat hat diesen Entscheid getroffen, auch wenn er kurzfristig die Entwicklung des Gewinnwachstums der Galenica Gruppe beeinflussen kann. Er ist überzeugt, dass Galenica in der vorteilhaften Situation ist, mit Ferinject[®] über ein neues Medikament zu verfügen, das ein sehr grosses Potenzial hat. Bedingung ist, dass es gelingt, die medizinische Fachwelt bezüglich der bedeutenden Eisenmangelerscheinungen zu sensibilisieren. Eisenmangel ist für verschiedene Symptome verantwortlich, die oft unterschätzt werden, jedoch die Lebensqualität der Patienten vielfach dramatisch be-

einträchtigen. Die Herausforderung, dass sich die medizinische Fachwelt über den Nutzen der Behandlung mit Ferinject[®] bewusst wird, ist zwar ein langer und kostspieliger Prozess, der sich für Galenica jedoch sehr positiv auswirken kann. Galenica wird deshalb das 2010 budgetierte Wachstum des Reingewinns von rund 20% in zusätzliche klinische Studien und in die Vermarktung von Ferinject[®] investieren.

EBIT, EBITDA und konsolidierter Reingewinn der Galenica Gruppe (in Mio. CHF)

	2009	2008	in %
Pharma	209,7	224,0	-6,4
Logistics	10,6	17,3	-38,9
Retail	41,8	22,9	82,8
Übrige	5,9	4,2	42,8
Eliminationen	(1,9)	(5,2)	
EBIT Gruppe	266,1	263,2	1,1
EBITDA Gruppe	401,1	469,5	-14,6
Reingewinn Gruppe	210,4	189,2	11,2

Weiterführende Informationen sind im Geschäftsbericht 2009 der Galenica Gruppe enthalten. Die PDF-Version kann auf www.galenica.com, Rubrik „Investor Relations - Publikationen“, heruntergeladen werden. (<http://www.galenica.com/Galenica/de/media/releases.php>)

Für ergänzende Auskünfte:

Investor Relations:

Fritz Hirsbrunner, Vize-CEO und CFO
Tel. +41 58 852 85 29
E-Mail: investors@galenica.com

Media Relations:

Christina Hertig, Leiterin Kommunikation
Tel. +41 58 852 85 17
E-Mail: media@galenica.com

Galenica ist eine diversifizierte Unternehmensgruppe im Gesundheitsmarkt, die unter anderem Pharmazeutika entwickelt, produziert und vertreibt, Apotheken führt, Logistikdienstleistungen anbietet sowie Datenbanken offeriert und Netzwerke etabliert. In allen ihren Geschäftsbereichen – Pharma, Logistics und Retail – hat die Galenica Gruppe eine führende Position inne. Sie realisiert einen grossen Teil ihres Ertrags im internationalen Umfeld.

Zusätzliche Informationen über die Galenica Gruppe finden Sie auf www.galenica.com.