

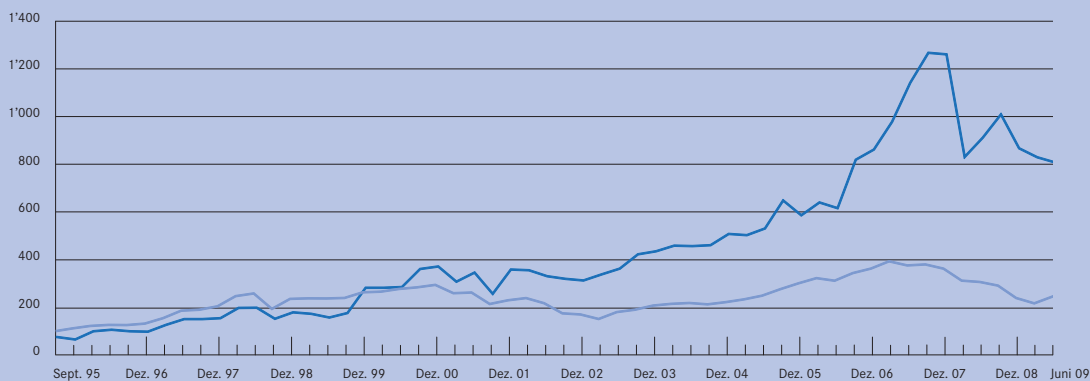
HALBJAHRESBERICHT 2009

der Galenica Gruppe



AKTIENKURS

in % **Aktienkursentwicklung 1995–2009** _Veränderung in Prozenten jeweils per Ende Quartal



Kumuliertes Wachstum: 732 %
 Durchschnittliche Wachstumsrate pro Jahr: 19 %
 Aktienrendite pro Jahr: 21 %

— Galenica
 — Swiss Performance Index (SPI)

KENNZAHLEN

in Mio. CHF

	1.1.–30.6.2009	1.1.–30.6.2008
Galenica Gruppe		
Nettoumsatz	1'357,2	1'338,4
_Vifor Pharma	211,1	211,1
_Logistics	1'011,3	1'010,8
_Retail	292,6	268,9
_Übrige	23,3	24,1
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung, Amortisation (EBITDA)	211,3	231,7
EBITDA in % vom Nettoumsatz	15,6%	17,3%
Betriebsergebnis (EBIT)	147,4	123,7
_Vifor Pharma	133,2	98,1
_Logistics	2,2	13,3
_Retail	13,3	9,9
_Übrige	0,9	1,5
EBIT in % vom Nettoumsatz	10,9%	9,2%
Reingewinn	115,9	104,8
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	31,5	30,9
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit (Cash Flow)	100,1	88,8
	30.6.2009	31.12.2008
Flüssige Mittel am Bilanzstichtag	47,4	95,2
Personalbestand am Bilanzstichtag in Vollzeitstellen (FTE)	3'538	3'431
Bilanzsumme	2'218,1	2'101,6
Eigenkapital	677,9	599,3
Eigenkapitalquote	30,6%	28,5%
Nettoverschuldung	778,3	641,2
Gearing	114,8%	107,0%

Halbjahresbericht 2009

- 3 _Vorwort
- 5 _Berichterstattung
- 10 _Ausblick 2009

Halbjahresrechnung 2009

- 12 _Konsolidierte Erfolgsrechnung
- 13 _Konsolidierte Bilanz
- 14 _Konsolidierte Mittelflussrechnung
- 15 _Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
- 16 _Konsolidierter Eigenkapitalnachweis
- 17 _Anhang zur konsolidierten Halbjahresrechnung
- 19 _Erläuterungen zur konsolidierten Halbjahresrechnung



VORWORT

**SEHR GEEHRTE AKTIONÄRIN,
SEHR GEEHRTER AKTIONÄR,
SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN**

_Trotz der aktuellen Wirtschaftslage und grosser Herausforderungen stieg der konsolidierte Gewinn um 10,5%. Der Gruppenumsatz entwickelte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 1,4% und der EBIT stieg um 19,1%.

_Die Transformation von Vifor Pharma in ein voll integriertes und spezialisiertes Pharmaunternehmen haben wir abgeschlossen. Jetzt gilt es, die Strategie rasch und mit voller Kraft umzusetzen. Dabei fokussieren wir uns mit hoher Priorität auf unser Kerngeschäft – die Eisenmangelanämie. Wir sehen vor, weitere beträchtliche Mittel für Forschung, klinische Entwicklung und Vermarktung zu investieren. Höchste Priorität hat die Behandlung von Krankheiten in neuen Indikationen, die mit Eisenmangel verbunden sind. Es geht dabei um die Erarbeitung von Grundlagen, wie es bis anhin nur in der Schweiz systematisch in den vergangenen zehn Jahren gemacht wurde. Wir haben eine langfristig ausgerichtete Strategie lanciert und investieren heute für die Zukunft.

_Fokus auf unser Kerngeschäft Eisenmangelanämie bedeutet, dass wir das Potenzial von Ferinject® maximieren und Venofer® mit Blick auf Nachahmerprodukte stärken wollen. Der kontinuierliche Ausbau der Partnerschaft mit Fresenius Medical Care spielt dabei eine sehr wichtige Rolle.

_Ferinject® ist mittlerweile in 12 europäischen Ländern auf dem Markt, und die positiven Rückmeldungen der Anwender bestätigen das grosse Potenzial. In der Schweiz werden weniger als 10% der intravenösen Eisenprodukte bei der Dialyse verabreicht, denn die Erkenntnisse, wie diese Medikamente erfolgreich in anderen Indikationen eingesetzt werden können, sind in diesem Markt sehr gross. Je höher dieses Bewusstsein ist, umso schneller



und breiter kann sich Ferinject® auch in anderen Märkten etablieren. Die Lancierung von Ferinject® in weiteren Ländern und der gleichzeitige Know-how-Aufbau in Fachkreisen für den Einsatz von Eisenprodukten ausserhalb der Dialyse haben deshalb höchste Priorität. Dabei setzen wir auf folgende therapeutischen Gebiete: Onkologie, Chirurgie, Gastroenterologie, Kardiologie und Prä-Dialyse. Wir wollen unsere Chancen nutzen. Aber wir wissen auch, dass die Entwicklung neuer Märkte und der Wissensaufbau viel Zeit benötigen werden.

_Die Umsätze der Consumer-Healthcare-Produkte bewegen sich auf Vorjahresniveau. Einerseits wurden die Verkäufe in verschiedenen Ländern durch die zurückhaltende Konsumstimmung beeinträchtigt und in der Schweiz wurde die Zusammenarbeit mit 3M beendet. Gleichzeitig konnte der Vertrag mit IVF Hartmann erweitert und verlängert werden. Die Einkünfte dieser Kooperation schlagen sich jedoch nicht mehr im Umsatz, sondern nur noch im Ergebnis nieder.

_Das wichtigste Ereignis für Galenica im ersten Halbjahr 2009 waren die erfolgreich abgeschlossenen Verhandlungen zum Kauf der Sun Store Apotheken. Seit 1. Juli 2009 führt die Galenica Gruppe mehr als 260 eigene Apotheken. Der Geschäftsbereich Retail, der sich im ersten Halbjahr äusserst erfreulich entwickelt hat, wird damit weiter gestärkt.

_Die Startschwierigkeiten bei der Inbetriebnahme des neuen Distributionszentrums in Niederbipp haben die Dienstleistungsqualität beeinträchtigt und die damit verbundenen Massnahmen beeinflussen die Rentabilität. Die Qualität entspricht heute wieder den Kundenerwartungen, allerdings konnte das Automatisierungspotenzial noch nicht genügend ausgeschöpft werden. Wir haben Verzug, aber wir sind auf dem richtigen Weg.

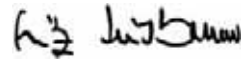
_Aufgrund neuer Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS) zur Bestimmung der operativen Segmente wird der Geschäftsbereich HealthCare Information nicht mehr als eigenständiges Segment aufgeführt, sondern ist neu im Segment «Übrige» enthalten. Die strategische Bedeutung des Informationsmanagements bleibt indessen unverändert, und wir werden auch in Zukunft unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich weiterentwickeln. Der EBIT aus diesen Aktivitäten (Documed, e-mediart und Triamun) hat die Marke von CHF 2 Mio. überschritten.

_Auch Galenica spürt die aktuell verlangsamte Konjunkturentwicklung und die aktuelle Wirtschaftslage sowie der wachsende Druck in den Gesundheitsmärkten machen es schwierig, verlässliche Prognosen zu erstellen. Doch wir bestätigen unsere Prognose: Die Galenica Gruppe erwartet 2009 einen konsolidierten Gewinn, der in der Grössenordnung von 10% über dem Vorjahresergebnis liegen sollte.

Bern, 18. August 2009

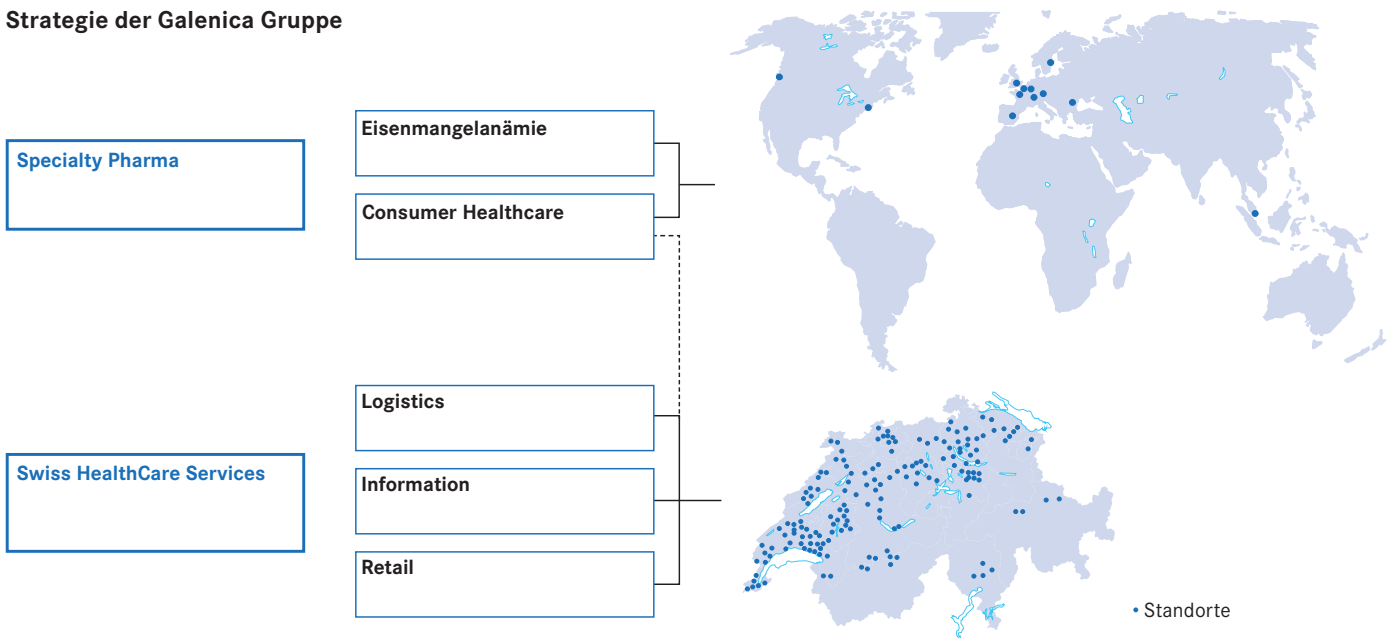


Etienne Jornod
Präsident und Delegierter
des Verwaltungsrats



Fritz Hirsbrunner
Vize-CEO, CFO,
Leiter Generaldirektion
Finanzen und Corporate Services

Strategie der Galenica Gruppe



BERICHTERSTATTUNG

GALENICA GRUPPE

Ergebnis durch Zukunftsinvestitionen beeinflusst

„Schlüsselereignis der Galenica Gruppe im ersten Halbjahr waren die erfolgreich abgeschlossenen Verhandlungen zum Erwerb der Sun Store Apotheken, die ab Mitte 2009 das Apothekennetz von GaleniCare um mehr als 100 Standorte erweitern: ein bedeutender Schritt zur Stärkung und zum Ausbau des Geschäftsbereichs Retail.

„Der Beginn der Zusammenarbeit mit Fresenius Medical Care zur Vermarktung der parenteralen Eisenprodukte in der Hämodialyse war ein weiterer wichtiger Meilenstein. Die Kooperation ist insbesondere in den USA sehr erfolgreich gestartet. Die vor allem für die USA und für Europa abgeschlossene Vereinbarung ermöglicht es, die führende Marktposition von Venofer® in diesem wichtigen Segment trotz aufkommender Kopien zu erhalten und zu stärken. Mit der Gründung weiterer Verkaufsorganisationen in Frankreich, in den Niederlanden und in Österreich wurde die Marktpräsenz in europäischen Schlüsselmärkten ausgebaut.

„Die Transformation der Generaldirektion Pharma in ein voll integriertes und spezialisiertes Pharmaunternehmen ist mittlerweile vollzogen. Damit tritt Vifor Pharma in eine neue Phase: die zügige Umsetzung der Strategie mit Fokus auf das Kerngeschäft Eisenmangelanämie wird mit voller Kraft vorangetrieben. Im Zentrum stehen die Marktentwicklung und der Marktausbau von Ferinject®, dies sowohl geografisch wie auch bezüglich Indikationen.

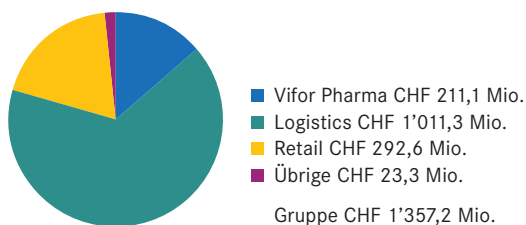
„Anthony Coombs, der den Integrationsprozess von Vifor Pharma geleitet hatte, trat im Mai von seiner Funktion als CEO Vifor Pharma zurück, ist aber weiterhin für die Gruppe tätig. Der Rekrutierungsprozess für einen neuen CEO Vifor Pharma wurde gestartet und wird parallel zur Suche nach einem neuen CEO für die Galenica Gruppe geführt. Etienne Jornod, der als exekutiver Verwaltungsratspräsident von Vifor Pharma amtiert, übernimmt während der Interimszeit den Vorsitz der Direktion von Vifor Pharma.

„Die Inbetriebnahme des neuen Distributionszentrums in Niederbipp von Galexis war mit grossen Herausforderungen verbunden, die nicht ungewöhnlich für derart komplexe Logistikprojekte sind. Dies hatte entsprechende Auswirkungen auf die Rentabilität. Die Dienstleistungsqualität erfüllt mittlerweile die Ansprüche der Kunden. In der Folge müssen nun das Automatisierungspotenzial voll ausgeschöpft und die Rentabilität verbessert werden.

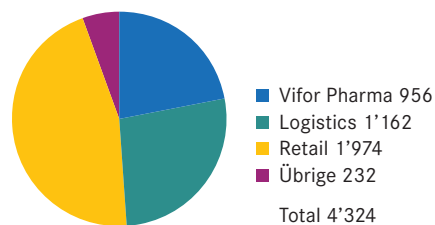
„Trotz grosser Herausforderungen Gewinn um 10,5% gesteigert. Das wirtschaftliche wie auch das politische Umfeld setzen die Gesundheitsmärkte unter Druck und auch Galenica spürt diese sowie die verlangsamte Konjunkturentwicklung. Trotz dieser Herausforderungen erhöhte sich der Gruppengewinn um 10,5% auf CHF 115,9 Mio. Der Nettoumsatz stieg auf CHF 1'357,2 Mio., was gegenüber der vorjährigen Vergleichsperiode einem Wachstum von 1,4% entspricht. Das konsolidierte Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) betrug CHF 211,3 Mio. Das Betriebsergebnis nach Abschreibungen (EBIT) wurde um 19,1% auf CHF 147,4 Mio. gesteigert. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Güter beliefen sich im ersten Halbjahr 2009 auf CHF 31,5 Mio. gegenüber CHF 30,9 Mio. in der Vergleichsperiode 2008.

„Aufgrund neuer Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS) zur Bestimmung der operativen Segmente wird der Geschäftsbereich HealthCare Information nicht mehr als eigenständiges Segment aufgeführt, sondern ist neu im Segment «Übrige» enthalten.

Nettoumsatz pro Geschäftsbereich per 30. Juni 2009



Anzahl Mitarbeitende per 30. Juni 2009



Ergebnisse der Geschäftsbereiche per 30. Juni

in Mio. CHF	Nettoumsatz		Total Betriebsertrag		EBITDA		EBIT	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Vifor Pharma	211,1	211,1	413,3	397,7	181,7	190,6	133,2	98,1
ROS ¹					44,0%	47,9%	32,2%	24,7%
Logistics	1'011,3	1'010,8	1'016,8	1'021,0	10,1	19,0	2,2	13,3
ROS					1,0%	1,9%	0,2%	1,3%
Retail	292,6	268,9	306,5	281,0	17,9	16,2	13,3	9,9
ROS					6,1%	6,0%	4,6%	3,7%

¹ in % des Betriebsertrages

VIFOR PHARMA

Eintritt in eine neue Phase

Der Integrationsprozess von Vifor Pharma und die Transformation zu einem marktorientierten Unternehmen sind abgeschlossen. Damit tritt Vifor Pharma in eine neue Phase, in der sich das Unternehmen auf die Umsetzung der Strategie konzentriert und dabei klare Prioritäten setzt. Kerngeschäft ist die Eisenmangelanämie. Vifor Pharma will das Potenzial von Ferinject® ausschöpfen und maximieren. Dazu werden beträchtliche Mittel in klinische Studien und in die Vermarktung eingesetzt. Ausserdem investiert Vifor Pharma in den Aufbau einer Produktpipeline mit Medikamenten zur Behandlung von Anämie. So wird auch die Entwicklung des Phosphatbinders PA21 zügig vorangetrieben. Gleichzeitig werden Massnahmen ergriffen, die Position der bewährten Eisenprodukte Venofer® und Maltofer® gegenüber aufkommenden Nachahmerprodukten zu festigen. Die Partnerschaft mit Fresenius Medical Care für die parenteralen Eisenprodukte ist dabei ein zentrales Element. Die Partnerschaft mit Roche und die laufenden Projekte für CellCept werden weiter gepflegt. Die starken Consumer-Healthcare-Marken werden mit Fokus auf den Schweizer Markt weiterentwickelt. Wo sinnvoll soll das Potenzial in ausländischen Schlüsselmärkten durch Export und lokale Partnerschaften genutzt werden.

Investitionen beeinflussen Ergebnis. Die globale Wirtschaftskrise beeinflusste die Umsätze bei den rezeptpflichtigen Medikamenten kaum, jedoch je nach Land die Verkäufe der Consumer-Healthcare-Produkte. Der Umsatz von Vifor Pharma im ersten Halbjahr 2009 liegt mit CHF 211,1 Mio. auf Vorjahreshöhe. Die Lizenzeinnahmen von CellCept beliefen sich auf CHF 175,5 Mio. Zielgerichtete Investitionen in die Forschung, klinische Entwicklung und die Kommerzialisierung von Produkten wirken sich auf das Ergebnis aus: Der EBITDA belief sich auf CHF 181,7 Mio., während der EBIT aufgrund der tieferen Abschreibungen der immateriellen Anlagen um 35,8% auf CHF 133,2 Mio. anstieg.

Vifor Pharma Rx

Die Verkäufe der intravenösen Eisenprodukte Ferinject® und Venofer® betragen CHF 109,0 Mio. (+11,6%), diejenigen oraler Produkte CHF 23,7 Mio. (-4,9%). In der Schweiz erzielte Ferinject® erstmals höhere Umsätze als Venofer®; die Verkäufe der parenteralen Eisenprodukte stiegen um 27,3% auf CHF 16,7 Mio. Auch in anderen europäischen Ländern entwickelten sich die Verkäufe von Ferinject® kontinuierlich. Um einen ähnlichen Erfolg wie in der Schweiz zu erzielen, bedarf es jedoch einer langfristigen Marktvorbereitung sowie weiteren klinischen Studien in Therapiegebieten ausserhalb der Dialyse. Neben den Eisenpräparaten erzielte die Geschäftseinheit Rx in der Schweiz Umsätze in der Höhe von CHF 29,6 Mio. (+16,1%).

Ferinject®: Vielversprechendes Marktpotenzial, das es nun aufzubauen gilt. Bislang wurden intravenöse Eisenpräparate schwerpunktmässig zur Behandlung von Dialysepatienten eingesetzt. Eisenmangel ist jedoch auch bei zahlreichen anderen Krankheiten existent. Für die Produkte von Vifor Pharma bietet sich somit ein vielversprechendes Marktpotenzial. Die Marktdurchdringung von Ferinject® verläuft umso schneller, je grösser das Wissen um den Einsatz von i.v. Eisen ausserhalb der Dialyse ist. In der Schweiz werden weniger als 10% bei Dialysepatienten eingesetzt, der grösste Teil kommt in verschiedenen anderen therapeutischen Indikationen wie Gynäkologie oder Eisenmangelsyndrom zur Anwendung. Die Lancierung von Ferinject® in weiteren Ländern und der gleichzeitige Know-how-Aufbau in Fachkreisen für die Anwendung des Medikaments ausserhalb der Dialyse (Nephrologie) werden deshalb mit absoluter Priorität vorangetrieben. Im Zentrum stehen die therapeutischen Indikationen Nephrologie (nicht dialyseabhängige CKD Patienten), Onkologie, Gastroenterologie, Kardiologie und Chirurgie. Um das Bewusstsein für intravenöse Eisentherapien gezielt zu erhöhen, nahm Vifor Pharma allein im ersten Halbjahr 2009 an vier verschiedenen internationalen Fachkongressen teil (Nephrologie, Kardiologie, Chirurgie und Hämatologie). Das Interesse und das Wissensbedürfnis der medizinischen Fachwelt ist gross; die verschiedenen Symposien waren jeweils sehr gut besucht und Vifor Pharma konnte sich als seriöse und professionelle Partnerin etablieren.

Total Umsätze Vifor Pharma Rx

in Mio. CHF	30.6.2009	30.6.2008	Veränderung in %
Intravenöse Eisenprodukte:			
Venofer®, Ferinject®	109,0	97,7	11,6
Orale Eisenprodukte:			
Maltofer®	23,7	25,0	-4,9
Übrige Rx Präparate in der Schweiz	29,6	25,5	16,1
Erlöse und Lizenzeinnahmen:			
CellCept, andere	190,9	182,3	4,8

_Mittlerweile befindet sich Ferinject® in 12 europäischen Ländern auf dem Markt; im ersten Halbjahr 2009 sind Österreich, Holland und Spanien neu hinzugekommen. Im Frühjahr nahmen neue Tochtergesellschaften in Österreich und Holland (verantwortlich für die Benelux-Staaten) ihre Tätigkeit auf. Im Juli wurde ein Joint-Venture-Vertrag mit dem spanischen Lizenzpartner Uriach abgeschlossen. Am neu gegründeten Unternehmen Vifor Uriach Pharma, das künftig primär die Eisenprodukte von Vifor Pharma in Spanien vermarktet, sind beide Partner zu je 50% beteiligt.

_Venofer®: Zusammenarbeit mit FMC angelaufen. Im Januar ist die exklusive Lizenzvereinbarung mit Fresenius Medical Care (FMC) in Kraft getreten. Diese umfasst die Vermarktung von Venofer® und Ferinject® in der Hämodialyse. Mit ihrer Fachkompetenz und ihrer führenden Stellung in der Dialyse wird FMC die starke Marktposition der parenteralen Eisenpräparate weiter ausbauen und Venofer® gegenüber verschiedenen Nachahmerprodukten verteidigen. FMC betreut allein in Nordamerika 60% aller Dialysezentren.

_Orale Eisenpräparate. Maltofer® befindet sich weltweit in einem stark segmentierten Umfeld mit vielen Konkurrenzprodukten. Zusätzlich haben verschiedene internationale Vertriebspartner im ersten Halbjahr 2009 Lagerbestände abgebaut. Die weltweiten Verkäufe beliefen sich auf CHF 23,7 Mio. (-4,9%).

_CellCept. Die Erlöse für CellCept beliefen sich im ersten Halbjahr 2009 auf CHF 175,5 Mio. Im Mai ist das Patent für CellCept in den USA abgelaufen, was die Erlöse im ersten Halbjahr kaum beeinflusste. Allerdings werden sich der Markteintritt von Nachahmerprodukten in den USA und der bevorstehende Patentablauf in Europa Ende 2010 künftig auf die Lizenzeinnahmen von CellCept auswirken. Diese Entwicklung wurde in der langfristigen Planung berücksichtigt.

_Die Ergebnisse der Induktionsphase der ALMS-Studie (Aspreva Lupus Maintenance Study), eine der grössten Phase III Studien, die jemals im Bereich Lupus Nephritis durchgeführt wurde, wurden im Mai im Journal of the American Society of Nephrology publiziert. Die Studie wird weitergeführt und befindet sich derzeit in der Erhaltungphase.

_Eine klinische Studie der Phase III im Bereich Pemphigus Vulgaris, einer schwerwiegenden Hauterkrankung, wurde Anfang Jahr fertiggestellt. Es war die erste placebo-kontrollierte Studie ihrer Art. Die Ergebnisse werden nun medizinischen Fachkreisen vorgestellt und publiziert. Pemphigus Vulgaris Patienten werden derzeit mit hohen Dosen an Corticosteroiden behandelt. Ziel der Studie war es zu belegen, dass durch den Einsatz von CellCept die Dosis an Corticosteroiden herabgesetzt werden kann, ohne dass neue Hautentzündungen auftreten. Obwohl die Studie den primären Endpunkt nicht erreicht und keine statistisch signifikanten Ergebnisse geliefert hat, hat sie dennoch klinisch bedeutende Ergebnisse über den Einsatz von Mycophenolat-Mofetil, dem Wirkstoff von CellCept, im Vergleich zu Corticosteroiden geliefert. Patienten, die mit CellCept behandelt wurden, schlugen schneller und nachhaltiger auf die Therapie an und konnten länger auf einer niedrigen Corticosteroid-Dosis gehalten werden.

_Phosphatbinder PA21. Das klinische Entwicklungsprogramm für den Phosphatbinder PA21 wurde beschleunigt. Die Studie der Phase II läuft derzeit an 75 Standorten in neun Ländern. Erste Resultate werden im ersten Quartal 2010 erwartet.

_Erweiterung der Lagerkapazität am Produktionsstandort in St. Gallen. Vifor Pharma in St. Gallen erwarb das Logistikgebäude der Braun Medical AG mit dem dazugehörigen Areal von rund 8'000 Quadratmetern. Damit sicherte sich Vifor Pharma notwendige Lagerkapazität in unmittelbarer Nähe zum Produktionsbetrieb und schafft optimale Rahmenbedingungen für eine potenzielle Expansion.

Vifor Pharma Consumer Healthcare

_Der Gesamtumsatz von Vifor Pharma Consumer-Healthcare-Produkten ging im ersten Halbjahr um -14,0% auf CHF 63,7 Mio. zurück, beeinflusst durch den Verlust der Vertretung der 3M-Produkte, durch die insbesondere im Ausland negative Konsumstimmung sowie durch Währungsschwankungen. Der in der Schweiz erreichte Umsatz betrug CHF 31,9 Mio. (-2,3% auf vergleichbarer Basis). Allgemein wurde beobachtet, dass die Grossisten im ersten Halbjahr 2009 ihre per Ende 2008 aufgebauten Lagerbestände zuerst abverkauften, was sich entsprechend auf die Umsatzentwicklung auswirkte.

Die umsatzstärksten OTC-Produkte von Vifor Pharma Consumer Healthcare

in Mio. CHF	30.6.2009	30.6.2008	Veränderung in %
Equazen eye q™	7,6	9,2	-17,3
Perskindol®	6,7	6,9	-3,0
Algifor®	4,7	4,2	12,9
Triofan®	3,9	4,0	-1,5
Otalgan®	3,8	4,1	-8,5
Antibrumm®	2,2	3,1	-27,5

_Schweiz. Während die Zusammenarbeit mit 3M beendet wurde, konnte der Vertrag mit IVF Hartmann erweitert und um fünf Jahre verlängert werden. Da Vifor Pharma aus dieser Kooperation neu ein Dienstleistungshonorar erhält, schlagen sich diese Einkünfte nicht mehr im Umsatz, sondern nur noch im Betriebsergebnis nieder.

_Die umsatzstärksten OTC-Produkte entwickelten sich unterschiedlich (vgl. Tabelle). Das Wachstum bei Algifor® ist sowohl auf eine Werbekampagne als auch auf die erfolgreiche Lancierung von Algifor® Dolo Junior zurückzuführen. Im letzten Jahr profitierte Perskindol® sehr stark von der Euro 08 – ein ausserordentlicher Effekt, der im ersten Semester 2009 fehlte.

_International. Der Export von Vifor Pharma Consumer Healthcare belief sich auf CHF 10,0 Mio. (-12,8%). Die internationalen Aktivitäten konzentrieren sich zurzeit auf die Einführung von Equazen eye q™ in europäischen Schlüsselländern, zudem wurde in Mexiko ein Vertrag mit einem Grossverteiler abgeschlossen. Der britische Markt steht weiterhin unter starkem Druck, dem sich auch Potters nicht entziehen kann. Darunter litten insbesondere auch die Verkäufe von Equazen eye q™. Der Umsatzrückgang bei Equazen eye q™ ist darüber hinaus auch auf Währungseinflüsse zurückzuführen. Ausserdem waren in der Schweiz Anpassungen des Marketingmaterials notwendig, wodurch im ersten Halbjahr kaum Promotionsaktivitäten durchgeführt wurden.

LOGISTICS

Projekte auf Kurs

_Die Behörden haben weitere Kostensenkungsmassnahmen im Gesundheitswesen angekündigt, wodurch die Unsicherheit betreffend Zeitpunkt und Dimension ihrer Einführung bei den Partnern im Gesundheitsmarkt weiter anhält.

_Mit CHF 1'011,3 Mio. blieb der Umsatz von Galexis, Alloga, Globopharm und Unione Farmaceutica Distribuzione auf Vorjahresniveau. Der Teilverlust einer grossen Kundengruppierung konnte durch den Umsatz von Globopharm kompensiert werden. Hingegen litten einige Sortimentsumsätze – wie etwa Kosmetika – unter den Folgen der schlechten Konsumstimmung. Der EBIT belief sich auf CHF 2,2 Mio. (-83,8%), nach wie vor beeinflusst durch die Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums in Nie-

derbipp sowie den Wegfall des Erlöses aus einem Immobilienverkauf im ersten Halbjahr 2008 und die mit der Integration von Globopharm verbundenen Kosten.

_Niederbipp mittlerweile gut unterwegs. Die Inbetriebnahme des Distributionszentrums Niederbipp gestaltete sich schwieriger als erwartet. In der Zwischenzeit sind jedoch die Prozesse stabil; aktuell weist das Zentrum eine Verfügbarkeit von über 98,5% auf. Es gilt nun, die Rentabilität zu verbessern, indem insbesondere das Automatisierungspotential voll genutzt wird. Die ehemaligen Standorte in Schönbühl und Zürich wurden komplett geräumt; der Transfer aller Kunden und Waren nach Niederbipp ist abgeschlossen. Teile der Liegenschaften der ehemaligen Standorte wurden bereits vermietet; beide Gebäude stehen zum Verkauf.

_Im Bereich der Tiefkühllogistik (bis -40°C) entwickeln sich neue Bedürfnisse. Nach einer erfolgreichen Pilotphase konnte der Geschäftsbereich Logistics seine Leistungsfähigkeit in diesem neuen Service unter Beweis stellen. Zudem baute Galexis die Dienstleistungen für die Industrie aus. Ein neuer E-Newsletter informiert die Lieferanten zeitgerecht über Neuerungen. Die Produktlinie von Investitionsgütern für die Arztpraxen unter der Marke GALecoline wurde vom Markt positiv aufgenommen und um Artikel wie GALecoline Sleeper kiddy (Kinderuntersuchungsliege), GALecoline Doppler (Geräte zu Durchführung von Gefäss-Sonographien), GALecoline Medikeeper (Medikamentenschrank) erweitert. Die elektronische Vernetzung des Lagers von Unione Farmaceutica Distribuzione mit dem Distributionszentrum Niederbipp wurde fertiggestellt. Heute können die Kunden im Tessin auf das Vollsortiment von rund 65'000 Artikel in Niederbipp zugreifen.

_Alloga stärkt Position. Mit der Integration der per Anfang 2009 übernommenen Globopharm stärkte Alloga ihre Position im Prewholesalebereich weiter. Die Integration soll bis Mitte 2010 abgeschlossen sein. Das Projekt zur Erhöhung des Automatisierungsgrades wurde beendet. Ausserdem gewann Alloga weitere Grosskunden – beispielsweise die Doetsch Grether AG – dazu.

GalenCare Apotheken und Beteiligungen

	30.6.2009	31.12.2008	Veränderung
Eigene Amavita Apotheken ¹	118	116	+2
MediService ¹	1	1	–
Coop Vitality Apotheken ²	35	31	+4
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹	3	5	-2
Minderheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ²	2	2	–
Total eigene Verkaufspunkte	159	155	+4

¹ Vollkonsolidiert
² At-equity-konsolidiert

Unabhängige Partner von GaleniCare

	30.6.2009	31.12.2008	Veränderung
Amavita Partnerschaften	10	9	+1
Winconcept Partner Apotheken	95	95	–
Total unabhängige Partner	105	104	+1

RETAIL

Konsolidiertes Wachstum

_Der Geschäftsbereich Retail blickt auf ein sehr erfreuliches erstes Halbjahr zurück: Mit einem Betriebsergebnis von CHF 13,3 Mio. vermochte er das Vorjahresergebnis um 34,6% zu übertreffen. Der Umsatz stieg um 8,8% auf CHF 292,6 Mio., wobei 5,2% aus Akquisitionen und 3,6% aus innerem Wachstum stammen. Letzteres wurde vor allem in der Deutschschweiz erzielt, während die Verkäufe in der Westschweiz und im Tessin nur leicht zunahmten. Dies ist vor allem auf ein härteres Konkurrenzumfeld zurückzuführen. Die Folgen der rückläufigen Konsumstimmung machten sich insbesondere bei Kosmetika und Parfümerie bemerkbar.

_Im schweizerischen Apothekenmarkt waren keine grösseren strukturellen Veränderungen zu beobachten, wohl auch weil die Massnahmen zur Reduktion der Vertriebsmarge noch nicht beschlossen und umgesetzt wurden. Allerdings erweist es sich als zunehmend schwierig, Apotheken an aussichtsreichen Standorten zu erwerben. Vor diesem Hintergrund zeigte sich die eingeschlagene Strategie – eine Kombination von Expansion und Konzentration – als erfolgreich.

_Mehr Apotheken mit mehr Services. Insgesamt ist das Apothekennetz von GaleniCare trotz des Konzentrationsprozesses leicht gewachsen und umfasste Ende Juni 159 eigene Verkaufspunkte und 105 unabhängige Partnerapotheken (siehe obenstehende Tabellen). Die verschiedenen Spezialservices – Diavita-Programm für Diabetiker, Gratis-Hörtests und Osteoporose-Check – fanden bei den Kunden weiterhin grossen Anklang und wurden rege genutzt.

_Hohe Kundenzufriedenheit bei MediService. Das Konzept Pharma Care von MediService entwickelte sich weiterhin sehr erfreulich. Neue medizinische Dienstleistungen für ausgewählte Patientengruppen wurden im Bereich Onkologie und Dermatologie eingeführt. Teile der Direktversorgungsdienstleistungen für chronisch kranke Patienten von Globopharm wurden im Zuge der Integration zu MediService überführt. Seit Anfang Jahr setzt Medi-

Service die Software TriaMed[®] zur Verwaltung und Betreuung im Pharma Care beziehungsweise Homecare Bereich ein. Im Fokus stehen dabei die voll- und teilelektronische Rezeptierung sowie der Einsatz der elektronischen Krankengeschichte. Eine im Frühjahr durchgeführte Befragung ergab für die Dienstleistungen von MediService eine weit überdurchschnittliche Zufriedenheit der Kunden.

ÜBRIGE: HEALTHCARE INFORMATION

Weiterhin stabiles Wachstum

_Der Umsatz von HealthCare Information betrug CHF 23,3 Mio. (+2,1%). Der EBIT belief sich auf CHF 2,2 Mio.

_Mehr Sicherheit. Die eHealth-Strategie des Bundes trug massgeblich zur Nachfrage nach Produkten von e-mediat bei. So zahlten sich auch die langfristigen Investitionen in den Ausbau der INDEX-Palette aus. Vor allem Spitäler verlangten vermehrt Produkte, welche die Arzneimittelsicherheit verbessern. Diesem Zweck dient auch der Aufbau einer Datenbank mit Bildern von allen wichtigen Medikamenten und deren galenischen Formen. Ausserdem wurde im Auftrag des Bundes ein System zur Referenzierung und zentralen Erfassung der medizinisch ausgebildeten Personen in der Schweiz entwickelt.

_Vernetzung wirkungsvoll unterstützen. TriaMed[®] verzeichnete eine erfreuliche Nachfrage: Annähernd 1'400 Ärzte und Gemeinschaftspraxen haben sich bislang für dieses System entschieden. Mit dem neu lancierten TriaMed TS[®] haben Praxen die Möglichkeit, ihre Applikationen über einen externen Server von Triamun laufen zu lassen. Die Apothekenmanagementsoftware TriaPharm[®] bietet neu die Option der elektronischen Abrechnung mit den Kassen. Ebenso wurde das System mit einer automatisierten Validierung der Rezeptinhalte ausgerüstet.

AUSBLICK 2009

Galenica Gruppe

_Obwohl das 1. Halbjahr 2009 für die Galenica Gruppe positiv verlief, ist die zukünftige Entwicklung mit Vorsicht zu betrachten. Der Druck der Behörden auf die Gesundheitskosten – und insbesondere auf die Medikamentenpreise und Vertriebsmargen – nimmt erneut zu. Die globale Wirtschaftskrise und die damit verbundene negative Konsumstimmung werden zumindest einzelne Geschäfte von Galenica weiterhin beeinflussen. Wie erwartet wird sich der Patentablauf von CellCept in den USA in der zweiten Jahreshälfte auf die Lizenzeinnahmen auswirken. Die grösseren Investitionen in Forschung, Entwicklung und Vermarktung zur Sicherung des langfristigen Erfolgs der Gruppe werden das Betriebsergebnis ebenfalls beeinflussen.

_Auf der anderen Seite werden sich die Verkäufe von Ferinject® weiter entwickeln. Die Akquisition der Sun Store Apotheken wird in der zweiten Jahreshälfte zur Verbesserung des Ergebnisses der Gruppe beitragen. Seit 1. Juli 2009 verfügt Galenica über mehr als 260 eigene Apotheken an ausgezeichneten Standorten.

_Im Ganzen gesehen erwartet die Galenica Gruppe 2009 ein Wachstum des konsolidierten Gewinns, das in der Grössenordnung von 10% gegenüber Vorjahr liegen wird.

Vifor Pharma

_Auch das 2. Halbjahr 2009 steht ganz im Zeichen der Markteinführung von Ferinject® in verschiedenen europäischen Ländern. Dabei prüft Vifor Pharma unterschiedliche Geschäftsmodelle für die Vermarktung. Zudem ist eine Vertretung in Lateinamerika im Gespräch.

_Mit der Bereitstellung von Einzeldosisampullen von Ferinject® erfüllt Vifor Pharma erklärte Bedürfnisse der Patienten. Eine Studie im Bereich der chronischen Herzinsuffizienz findet Ende 2009 ihren Abschluss. Bei einer Gastroenterologie-Studie sind die klinischen Arbeiten beendet, die Publikation der Ergebnisse wird noch in diesem Jahr erwartet. Nach Kontakten mit der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA laufen derzeit in den USA fünf Studien zur Erhebung von Sicherheitsdaten in Bezug auf die Behandlung von Frauen, chronischen Nierenerkrankungen (CKD) sowie Eisenmangelanämie. Ausserhalb der USA befinden sich Studien für die Indikationen CKD ohne Dialyse, Onkologie, Hämatologie, Gynäkologie und Eisenmangel ohne Anämie in Vorbereitung.

_Im Vordergrund der Aktivitäten von Vifor Pharma Consumer Healthcare stehen die Weiterentwicklung der Schlüsselmarken in der Schweiz, die Rückführung der Herstellung wichtiger Produkte – beispielsweise von Equazen eye q™ Blister und flüssig oder von Triofan® ohne Konservierungsmittel – sowie der selektive Ausbau des Exports

von Schlüsselprodukten fokussiert auf die wichtigen europäischen Märkte. Die Einführung von Equazen eye q™ in Deutschland ist in Vorbereitung. Für den Ausbau der Produktionskapazitäten in Villars-sur-Glâne werden verschiedene Varianten geprüft. Die Lancierung von Anti-brumm® **Après-Pic zur Linderung von Juckreiz nach Insektenstichen** ist im Sommer vorgesehen.

Logistics

_Der Geschäftsbereich Logistics wird alles daran setzen, die Rentabilität im zweiten Halbjahr 2009 zu steigern. Dazu werden im Distributionszentrum Niederbipp die Abläufe weiter optimiert. Alloga wird den Transfer von bisherigen Globopharm-Kunden weiter vorantreiben und bereitet die Verlegung der Aktivitäten der ehemaligen Globopharm Logistikzentren in Stäfa und Villmergen nach Burgdorf vor.

Retail

_Die Akquisition der Apothekenkette Sun Store wurde von der Wettbewerbskommission genehmigt, was die Übernahme per 1. Juli 2009 ermöglichte. Dadurch stieg die Zahl der GaleniCare Apotheken um mehr als 100 Apotheken an attraktiven Standorten, die das bestehende Netzwerk in idealer Weise ergänzen. Dennoch wird GaleniCare den eingeschlagenen Expansions- und Konzentrationsprozess weiterverfolgen.

_Um die Beratungskompetenz auf allen Stufen zu fördern sowie die Gratis-Hörtests auf weitere Standorte auszuweiten, investiert GaleniCare verstärkt in die gezielte Schulung ihrer Mitarbeitenden. Zudem wird Amavita in der zweiten Jahreshälfte ihr Branding erneuern und die Kommunikationsaktivitäten intensivieren. MediService wird ihre Dienstleistungen auf die neuen Therapiebereiche Hämatologie und Hämatonkologie ausdehnen.

Übrige: HealthCare Information

_Das Referenzierungssystem für medizinisch ausgebildete Fachkräfte wird im Verlaufe des zweiten Halbjahres eingeführt. Der Pilot für die neue Lösung von TriaPharm® mit der Integration von ActivPOS® verlief erfolgreich. Das bedienerfreundliche System mit optimaler Backoffice-Lösung hat damit Produktionsreife erlangt; die Auslieferung beginnt im Laufe des zweiten Halbjahres.



HALBJAHRESRECHNUNG 2009

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

in Tausend CHF	1.1.–30.6.2009	1.1.–30.6.2008
Betriebsertrag		
Nettoumsatz ¹	1'357'179	1'338'421
Übriger Betriebsertrag	216'282	210'879
Total Betriebsertrag	1'573'461	1'549'300
Betriebsaufwand		
Warenaufwand	(984'974)	(980'474)
Personalaufwand	(197'522)	(173'400)
Übriger Betriebsaufwand	(179'636)	(163'766)
Abschreibungen	(63'973)	(107'913)
Total Betriebsaufwand	(1'426'105)	(1'425'553)
Betriebsergebnis (EBIT)	147'356	123'747
Finanzertrag	6'281	26'454
Finanzaufwand	(25'648)	(32'735)
Ergebnis aus assoziierten Gesellschaften	887	609
Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT)	128'876	118'075
Ertragssteuern	(12'998)	(13'250)
Reingewinn	115'878	104'825
davon:		
_Anteil Aktionäre Galenica AG	115'654	104'005
_Anteil Minderheitsaktionäre	224	820
in CHF		
Reingewinn pro Aktie	17.87	16.05
Verwässerter Reingewinn pro Aktie	17.81	15.99

¹Vorjahr aufgrund IFRIC 13 angepasst (siehe Seite 17).

KONSOLIDIERTE BILANZ

Aktiven

in Tausend CHF	30.6.2009	31.12.2008
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	47'397	95'234
Wertschriften ¹	14'329	13'556
Forderungen	695'816	523'031
Steuerforderungen	891	788
Vorräte	212'529	231'134
Aktive Rechnungsabgrenzungen	33'910	23'402
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	–	3'558
Total Umlaufvermögen	45% 1'004'872	42% 890'703
Anlagevermögen		
Sachanlagen	357'465	338'254
Renditeliegenschaften	53'652	54'220
Immaterielle Anlagen	710'389	728'032
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	10'824	9'950
Finanzanlagen ¹	65'760	67'362
Latente Steuerforderungen	9'831	7'761
Forderungen aus Personalvorsorge	5'297	5'297
Total Anlagevermögen	55% 1'213'218	58% 1'210'876
Total Aktiven	100% 2'218'090	100% 2'101'579

Passiven

in Tausend CHF	30.6.2009	31.12.2008
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten ¹	311'358	271'510
Übrige Verbindlichkeiten ²	392'247	423'594
Steuerverbindlichkeiten	46'746	40'433
Passive Rechnungsabgrenzungen	126'805	124'645
Rückstellungen	56'544	60'097
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	42% 933'700	44% 920'279
Langfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten ¹	544'888	519'159
Latente Steuerverbindlichkeiten	37'126	43'627
Verbindlichkeiten aus Personalvorsorge	12'169	8'685
Rückstellungen	12'277	10'518
Total langfristige Verbindlichkeiten	27% 606'460	27% 581'989
Eigenkapital		
Aktienkapital	650	650
Gewinnreserven ²	666'127	587'773
Eigenkapital vor Anteil Minderheitsaktionäre	666'777	588'423
Anteil Minderheitsaktionäre	11'153	10'888
Total Eigenkapital	31% 677'930	29% 599'311
Total Passiven	100% 2'218'090	100% 2'101'579

¹Vorjahr aufgrund IAS 1R angepasst (siehe Seite 17).

²Vorjahr aufgrund IFRIC 13 angepasst (siehe Seite 17).

KONSOLIDIERTE MITTELFLUSSRECHNUNG

in Tausend CHF	1.1.-30.6.2009	1.1.-30.6.2008
Reingewinn ¹	115'878	104'825
Ertragssteuern	12'998	13'250
Abschreibungen Sachanlagen/Renditeliegenschaften und immaterielle Anlagen	63'973	107'913
(Gewinn)/Verlust aus Verkauf von Anlagevermögen	(169)	(80)
(Gewinn)/Verlust aus Verkauf von zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	(2'542)	(6'996)
Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen/Personalvorsorge	(5'485)	(2'691)
Finanzergebnis, netto	19'367	6'281
Ergebnis aus assoziierten Gesellschaften	(887)	(609)
Übrige nicht liquiditätswirksame Veränderungen	3'695	1'461
Veränderung Forderungen	10'236	(50'829)
Veränderung Vorräte	22'597	21'132
Veränderung Verbindlichkeiten	(111'628)	(40'886)
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen	1'294	(71'455)
Erhaltene Zinsen	757	3'365
Bezahlte Zinsen	(11'874)	(13'758)
Sonstige Finanzeinnahmen/(-ausgaben)	(4'100)	35'329
Erhaltene Dividenden	14	14
Bezahlte Ertragssteuern	(14'062)	(17'509)
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	100'062	88'757
Investitionen in Sachanlagen/Renditeliegenschaften	(27'692)	(26'259)
Investitionen in immaterielle Anlagen	(3'758)	(3'746)
Investitionen in Finanzanlagen	(3'907)	(7'148)
Investitionen in Wertschriften	–	(377)
Devestitionen von Sachanlagen/Renditeliegenschaften	467	301
Devestitionen von immateriellen Anlagen	–	410
Devestitionen von Finanzanlagen	7	97
Devestitionen von Wertschriften	3	254'551
Devestitionen von zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	5'800	13'225
Kauf von konsolidierten Beteiligungen (Nettomittelfluss) ²	(103'321)	(876'180)
Kauf von Minderheitsanteilen	–	(5'407)
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	(132'401)	(650'533)
Dividendenzahlung	(45'739)	(42'136)
Kauf von eigenen Aktien	(997)	(9'852)
Verkauf von eigenen Aktien	6'450	6'824
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	34'801	1'290'801
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten	(10'583)	(664'179)
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	(16'068)	581'458
Umrechnungsdifferenzen	570	(6'185)
Zunahme/(Abnahme) der flüssigen Mittel	(47'837)	13'497
Flüssige Mittel 1. Januar	95'234	40'739
Flüssige Mittel 30. Juni	47'397	54'236

¹ Vorjahr aufgrund IFRIC 13 angepasst (siehe Seite 17).

² Inklusive Anzahlung für den Kauf von Sun Store von CHF 100,0 Mio.

KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Tausend CHF	1.1.-30.6.2009	1.1.-30.6.2008
Reingewinn	115'878	104'825
Sonstiges Gesamtergebnis		
Absicherungsgeschäfte		
_Veränderung des Marktwertes	(15'128)	5'628
_In der konsolidierten Erfolgsrechnung realisiert	—	—
Finanzinstrumente «available-for-sale»		
_Veränderung des Marktwertes	(4'847)	(2'649)
_In der konsolidierten Erfolgsrechnung realisiert	394	—
Umrechnungsdifferenzen	19'338	(34'880)
Gesamtergebnis	115'635	72'924
davon:		
_Anteil Aktionäre Galenica AG	115'411	72'104
_Anteil Minderheitsaktionäre	224	820

KONSOLIDIERTER EIGENKAPITALNACHWEIS

in Tausend CHF	Aktienkapital	Eigene Aktien	Wertschwankungen Finanzinstrumente	Gewinnreserven	Kumulierte Umrechnungsdifferenzen	Eigenkapital vor Anteil Minderheitsaktionäre	Anteil Minderheitsaktionäre	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar 2008¹	650	(11'077)	(6'291)	503'366	(5'571)	481'077	11'864	492'941
Gesamtergebnis ¹			2'979	104'005	(34'880)	72'104	820	72'924
Dividende				(38'788)		(38'788)	(482)	(39'270)
Transaktionen mit eigenen Aktien		(2'820)		(49)		(2'869)		(2'869)
Aktienbasierte Vergütungen				471		471		471
Änderung Konsolidierungskreis				(4'210)		(4'210)	(1'197)	(5'407)
Stand 30. Juni 2008	650	(13'897)	(3'312)	564'795	(40'451)	507'785	11'005	518'790
Stand 1. Januar 2009¹	650	(13'175)	657	650'178	(49'887)	588'423	10'888	599'311
Gesamtergebnis			(19'581)	115'654	19'338	115'411	224	115'635
Dividende				(45'369)		(45'369)	(401)	(45'770)
Transaktionen mit eigenen Aktien		6'500		(1'047)		5'453		5'453
Aktienbasierte Vergütungen				3'301		3'301		3'301
Änderung Konsolidierungskreis				(442)		(442)	442	–
Stand 30. Juni 2009	650	(6'675)	(18'924)	722'275	(30'549)	666'777	11'153	677'930

¹Vorjahr aufgrund IFRIC 13 angepasst (siehe Seite 17).

_Am 14. Mai 2009 hat die Generalversammlung der Galenica AG für das Geschäftsjahr 2008 die Ausschüttung einer Dividende von CHF 45,5 Mio., entsprechend CHF 7.00 je Namenaktie, beschlossen (Vorjahr: CHF 39,0 Mio., entsprechend CHF 6.00 je Namenaktie). Die Dividende wurde den Aktionären am 19. Mai 2009 ausbezahlt.

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN HALBJAHRESRECHNUNG

KONSOLIDIERUNGS- UND RECHNUNGSLEGUNGS-GRUNDSÄTZE

Allgemeine Grundlagen

Die vorliegende ungeprüfte konsolidierte Halbjahresrechnung der Galenica Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Gruppengesellschaften per 30. Juni 2009. Mit Ausnahme der unten aufgeführten geänderten Rechnungslegungsvorschriften, wurde die konsolidierte Halbjahresrechnung nach den selben Bewertungsrichtlinien wie die Jahresrechnung per 31. Dezember 2008 erstellt und entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS) in Übereinstimmung mit IAS 34 – Zwischenberichterstattung und den Anforderungen der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange. Die konsolidierte Halbjahresrechnung sollte in Verbindung mit der konsolidierten Jahresrechnung 2008 gelesen werden, da sie eine Aktualisierung früher veröffentlichter Informationen darstellt. Die detaillierten Konsolidierungs- und Rechnungslegungsgrundsätze sind im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung 2008 aufgeführt.

Die vorliegende konsolidierte Halbjahresrechnung ist in den Sprachen Deutsch, Französisch und Englisch verfügbar. Massgebend ist jedoch die konsolidierte Halbjahresrechnung in deutscher Sprache.

Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze bleiben gegenüber dem Vorjahr mit nachfolgenden Ausnahmen unverändert. Die Galenica Gruppe hat per 1. Januar 2009 die anschliessend aufgeführten neuen und geänderten Standards und Interpretation umgesetzt. Diese Anpassungen haben keine, oder keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Galenica Gruppe.

IFRS 2 – Aktienbasierte Vergütungen – Übertragungsbedingungen und Annullation

Der angepasste Standard führt den neuen Begriff «non vesting condition» ein und erläutert die Definition von «vesting condition». Zudem wird geregelt, wie die Verbuchung stattfinden muss, falls aktienbasierte Vergütungen annulliert werden, weil eine «non vesting condition» nicht erfüllt wurde. Aus der Anwendung dieser Änderung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Galenica Gruppe.

IFRS 8 – Operative Segmente

IFRS 8 ersetzt den bisherigen Standard IAS 14 – Segmentberichterstattung. Segmentinformationen werden nicht mehr nach Geschäftsfeldern und geografischen Regionen offengelegt werden, sondern basieren auf der internen Berichterstattung der operativen Bereiche an das Management. Galenica hat die Segmente und die Offenlegung von finanziellen Informationen entsprechend angepasst.

IAS 1R – Darstellung der Jahresrechnung

Der revidierte Standard regelt die Darstellung von Transaktionen mit Aktionären und anderen Transaktionen, die direkt im Eigenkapital verbucht werden. Transaktionen, die direkt im Eigenkapital verbucht werden, aber nicht mit Aktionären stattfanden, sind neu in einem separaten Element der Jahresrechnung, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung, dargestellt. Zudem wird die Klassifikation von derivativen Finanzinstrumenten präzisiert. Der Ausweis soll als kurz- oder langfristig erfolgen. Galenica hat aufgrund der präzisierten Bestimmungen im Zusammenhang mit der Absicherung der Fremdfinanzierung abgeschlossenen derivativen Finanzinstrumenten umklassiert und als langfristig ausgewiesen. Die Umklassierung führte zu einer Abnahme der Wertschriften im Umlaufvermögen und zu einer Zunahme der Finanzanlagen im Anlagevermögen von CHF 9,0 Mio. per 30. Juni 2008 und von CHF 8,8 Mio. per 31.12.2008 sowie zu einer Verschiebung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten in langfristige Finanzverbindlichkeiten von CHF 32,5 Mio. per 30. Juni 2008 und von CHF 51,6 Mio. per 31. Dezember 2008.

IAS 23R – Fremdkapitalkosten

Der überarbeitete Standard verlangt, dass Fremdkapitalzinsen, die direkt mit dem Bau oder dem Erwerb von qualifizierenden Vermögenswerten zugeordnet werden können, als Teil der Kosten dieses Vermögenswertes aktiviert werden und schafft damit das Wahlrecht zur erfolgswirksamen Erfassung ab. Da die Rechnungslegungsgrundsätze der Galenica Gruppe die Aktivierung von Fremdkapitalkosten auf qualifizierenden Vermögenswerten bereits vorsahen, hat der angepasste Standard keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Galenica Gruppe.

IFRIC 13 – Programme zur Kundenbindung

Die Interpretation enthält Richtlinien zur Bilanzierung von Kundenbindungsprogrammen, die von Herstellern bzw. Dienstleistungsanbietern selbst oder durch Dritte betrieben werden. Die aus der erstmaligen Anwendung von IFRIC 13 entstandene Anpassung, die per 1. Januar 2008 und in den Folgeperioden in den Gewinnreserven verbucht wurde, führte zu einer Zunahme der Anderen Verbindlichkeiten per 1. Januar 2008 um CHF 2,0 Mio., um CHF 2,3 Mio. per 30. Juni 2008 und um CHF 2,2 Mio. per 31. Dezember 2008. In der konsolidierten Halbjahresrechnung per 30. Juni 2008 führte die Anpassung zu einer Zunahme der Erlösminderungen um CHF 0,3 Mio. und in der konsolidierten Jahresrechnung per 31. Dezember 2008 um CHF 0,2 Mio.

IFRIC 16 – Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb

Die Interpretation gilt für Gesellschaften, die Fremdwährungsrisiken aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe absichern und diese als «hedge accounting» gemäss IAS 39 – Finanzinstrumente bilanzieren. Diese Interpretation hat keine Auswirkungen, da die Gruppe keine Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe vornimmt.

Schätzungsunsicherheiten und Annahmen

Die Erstellung von konsolidierten Halbjahresrechnungen in Übereinstimmung mit allgemein anerkannten Rechnungslegungsprinzipien erfordert vom Management die Anwendung von Schätzwerten und Annahmen, welche die ausgewiesenen Beträge von Aktiven und Verbindlichkeiten, die Offenlegung von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag sowie die ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzungen und Annahmen mit grösster Sorgfalt auf Basis aller verfügbaren Informationen vorgenommen bzw. getroffen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse davon abweichen. Änderungen von Schätzwerten und Annahmen werden in der Berichtsperiode angepasst, in der sich die ursprünglichen Schätzwerte und Annahmen geändert haben.

Saisoneinflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Die Galenica Gruppe ist in Geschäftsbereichen tätig, in denen die Verkäufe keine bedeutenden saisonalen oder zyklischen Schwankungen innerhalb des Geschäftsjahres aufweisen.

Konsolidierungskreis

Die konsolidierte Halbjahresrechnung der Galenica Gruppe umfasst die Galenica AG und alle ihre Tochtergesellschaften, inklusive assoziierte Unternehmen und Joint Ventures.

Detaillierte Angaben zu den im Verlaufe des ersten Halbjahres 2009 neu erworbenen Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen sind im Abschnitt Unternehmenszusammenschlüsse und Erwerb von Minderheitsanteilen auf den Seiten 22 und 23 aufgeführt.

Konzernwährung und Umrechnung von Fremdwährungen

Die konsolidierte Halbjahresrechnung der Galenica Gruppe wird in Schweizer Franken (CHF) erstellt und wenn nichts anderes angegeben auf Tausend Schweizer Franken gerundet.

Die für die konsolidierte Halbjahresrechnung wichtigsten Währungsumrechnungskurse gegenüber dem Schweizer Franken sind:

Umrechnungskurse	Bilanz*		Erfolgsrechnung**	
	30.6.2009	31.12.2008	2009	2008
1 EUR	1.5250	1.4888	1.5059	1.6060
1 GBP	1.7934	1.5286	1.6845	2.0747
1 USD	1.0856	1.0561	1.1297	1.0508
1 CAD	0.9396	0.8640	0.9382	1.0437

*Stichtagskurse **Durchschnittskurse 1.1.-30.6.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONSOLIDIERTEN HALBJAHRESRECHNUNG

Segmentinformationen

_Die Festlegung der berichtspflichtigen operativen Segmente basiert auf dem Management-Ansatz. Danach erfolgt die externe Segmentberichterstattung auf Basis der gruppeninternen Organisations- und Führungsstrukturen sowie der internen Finanzberichterstattung an das oberste Führungsorgan und Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker). Das oberste Führungsorgan der Galenica Gruppe ist der Verwaltungsrat der Galenica AG. Dieser bestimmt die Geschäftsaktivitäten und überwacht das interne Reporting zur Beurteilung der Performance und der Ressourcenzuteilung.

_Zur Unternehmensführung ist die Galenica Gruppe nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftsbereichen organisiert und verfügt über folgende vier berichtspflichtige Segmente:

Vifor Pharma

_Unter dem Dach von Vifor Pharma führt Galenica eine integrierte und spezialisierte Pharmagruppe, welche eigene Medikamente erforscht, entwickelt, produziert und weltweit vertreibt.

_Vifor Pharma konzentriert ihre Tätigkeit auf die Kernkompetenzen Eisenmangelanämie (Blutarmut) und Consumer Healthcare (rezeptfreie Produkte). Für den raschen und direkten Zugang zu den verschiedenen globalen Märkten führt das Unternehmen eigene Tochtergesellschaften und arbeitet mit Vertretungspartnern zusammen.

_Vifor Pharma ist weltweit führend im Markt der pharmazeutischen Eisenpräparate. Aus der Schweiz beliefert sie ihre Partner in mehr als 100 Länder. Vifor Pharma stellt ein umfassendes Produktesortiment an Verschreibungsspezialitäten (Rx), rezeptfreien Medikamenten (OTC) und Phytopharmaka (Arzneimittel auf pflanzlicher Basis) her. Zudem übernimmt Vifor Pharma die Vermarktung von Vertretungsprodukten (Parapharmazie). Vifor Pharma besitzt ausserdem die weltweiten Rechte (ohne Japan) zur Entwicklung und Vermarktung für das von Roche entwickelte Medikament CellCept für alle Anwendungen bei Autoimmunkrankheiten ausser bei Transplantationen.

Logistics

_Der Geschäftsbereich Logistics bietet im Bereich des Prewholesale pharmazeutischen Unternehmen von der Lagerung und der Verteilung ihrer Produkte in der Schweiz bis zum Inkasso eine breite Palette spezialisierter Dienstleistungen an.

_Zusätzlich zum Warenhandel erbringt der Geschäftsbereich integrierte Dienstleistungen in der Gesundheitslogistik für Apotheken, Ärzte, Drogerien und Spitäler und stellt damit die Medikamentenversorgung in der Schweiz flächendeckend sicher.

Retail

_GalenCare ist die bedeutendste Retailstruktur im Schweizer Markt der Apotheken. Unter der Marke Amavita besteht eine Apothekenkette mit 128 Standorten. In Zusammenarbeit mit Coop wird unter der Marke Coop Vitality eine Apothekenkette mit 35 Verkaufspunkten geführt.

_Zum Apothekennetz gehört auch die Spezialapotheke MediService, welche auf die spezifische Betreuung von Patienten zu Hause spezialisiert ist.

Übrige operative Segmente

_Die im Segment «Übrige» vereinten Geschäftsbereiche HealthCare Information sowie Finanzen und Corporate Services erfüllen die Schwellenkriterien nach IFRS 8 nicht und werden deshalb zusammengefasst.

_Die Unternehmen im Bereich HealthCare Information bieten Lösungen für den vernetzten Gesundheitsmarkt. Sie unterhalten umfassende Datenbanken, die das Wissen sämtlicher Leistungserbringer im schweizerischen Gesundheitsmarkt erweitern, entwickeln und vermarkten die Apothekenmanagementsoftware TriaPharm® sowie TriaMed® für die Arztpraxen.

_Die Unternehmen im Bereich Finanzen und Corporate Services umfassen im Wesentlichen die zentralen Dienste der Gruppe.

_Für die organisatorische und finanzielle Führung verrechnet der Bereich Finanzen und Corporate Services den operativen Segmenten Management Fees. Die übrigen Leistungen zwischen den Segmenten werden zu marktkonformen Konditionen (at arm's length) verrechnet. Aus der Verrechnung von Leistungen und Verkäufen von Vermögenswerten zwischen den einzelnen Segmenten können unrealisierte Gewinne oder Verluste entstehen. Diese werden eliminiert und in den Segmentinformationen in der Spalte «Eliminationen» ausgewiesen.

Segmentinformationen per 30.6.2009

Produkte und Dienstleistungen

in Tausend CHF	Vifor Pharma	Logistics	Retail	Übrige	Eliminationen	Gruppe
Nettoumsatz	211'112	1'011'253	292'617	23'325	(181'128)	1'357'179
Übriger Betriebsertrag	202'219	5'520	13'913	15'768	(21'138)	216'282
Ertrag mit anderen Segmenten	(30'533)	(147'077)	(11'252)	(15'024)	203'886	–
Total Betriebsertrag Dritte	382'798	869'696	295'278	24'069	1'620	1'573'461
EBITDA	181'690	10'064	17'914	3'898	(2'237)	211'329
Abschreibungen	(48'512)	(7'906)	(4'603)	(3'039)	87	(63'973)
Betriebsergebnis (EBIT)	133'178	2'158	13'311	859	(2'150)	147'356
Zinsertrag	2'121	941	409	7'371	(9'902)	940
Zinsaufwand	(1'247)	(2'496)	(3'796)	(14'023)	9'902	(11'660)
Übriges Finanzergebnis (netto)	(972)	85	(49)	(7'711)	–	(8'647)
Ergebnis aus assoziierten Gesellschaften	–	–	892	(5)	–	887
Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT)	133'080	688	10'767	(13'509)	(2'150)	128'876
Ertragssteuern	(11'094)	(30)	(475)	(1'205)	(194)	(12'998)
Reingewinn	121'986	658	10'292	(14'714)	(2'344)	115'878
Aktiven	1'110'619	759'971	355'602	2'230'005	(2'238'107)	2'218'090
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	–	–	10'667	157	–	10'824
Fremdkapital	337'579	488'425	372'839	1'124'437	(783'120)	1'540'160
Investitionen in Sachanlagen/Renditeliegenschaften	16'222	6'773	3'260	1'437	–	27'692
Investitionen in immaterielle Anlagen	997	329	1'390	1'241	(158)	3'799
Personalbestand am Bilanzstichtag (FTE)	899	997	1'433	209	–	3'538

Geografische Bereiche

in Tausend CHF	Schweiz	Europa	Amerika	Übrige Länder	Eliminationen	Gruppe
Nettoumsatz	1'420'715	67'531	58'445	18'439	(207'951)	1'357'179
Übriger Betriebsertrag	243'889	23'862	4'820	831	(57'120)	216'282
Ertrag mit anderen Segmenten	(249'875)	(14'374)	–	(822)	265'071	–
Total Betriebsertrag Dritte	1'414'729	77'019	63'265	18'448	–	1'573'461
Aktiven	1'784'374	167'195	265'193	1'328	–	2'218'090

Segmentinformationen per 30.6.2008

Produkte und Dienstleistungen

in Tausend CHF	Vifor Pharma	Logistics	Retail	Übrige	Eliminationen	Gruppe
Nettoumsatz ¹	211'095	1'010'780	268'921	24'118	(176'493)	1'338'421
Übriger Betriebsertrag	186'559	10'177	12'102	15'012	(12'971)	210'879
Ertrag mit anderen Segmenten	(31'724)	(138'326)	(8'389)	(16'000)	194'439	–
Total Betriebsertrag Dritte	365'930	882'631	272'634	23'130	4'975	1'549'300
EBITDA	190'565	19'035	16'246	4'854	960	231'660
Abschreibungen	(92'504)	(5'713)	(6'357)	(3'401)	62	(107'913)
Betriebsergebnis (EBIT)	98'061	13'322	9'889	1'453	1'022	123'747
Zinsertrag	3'630	1'747	503	6'989	(8'580)	4'289
Zinsaufwand	(1'143)	(2'446)	(3'540)	(22'850)	8'580	(21'399)
Übriges Finanzergebnis (netto)	(5'560)	38	(527)	16'878	–	10'829
Ergebnis aus assoziierten Gesellschaften	–	–	577	32	–	609
Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT)	94'988	12'661	6'902	2'502	1'022	118'075
Ertragssteuern	(9'353)	(1'939)	(401)	(1'270)	(287)	(13'250)
Reingewinn	85'635	10'722	6'501	1'232	735	104'825
Aktiven²	1'298'071	697'247	336'938	2'037'907	(2'268'584)	2'101'579
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften ²	–	–	9'787	163	–	9'950
Fremdkapital²	290'336	422'549	363'520	1'247'642	(821'779)	1'502'268
Investitionen in Sachanlagen/Renditeliegenschaften	11'270	10'833	4'475	213	(3)	26'788
Investitionen in immaterielle Anlagen	961	545	2'228	535	(145)	4'124
Personalbestand am Bilanzstichtag (FTE) ²	805	988	1'429	209	–	3'431

Geografische Bereiche

in Tausend CHF	Schweiz	Europa	Amerika	Übrige Länder	Eliminationen	Gruppe
Nettoumsatz	1'399'138	69'688	52'097	18'904	(201'406)	1'338'421
Übriger Betriebsertrag	261'030	968	10'344	–	(61'463)	210'879
Ertrag mit anderen Segmenten	(262'795)	(74)	–	–	262'869	–
Total Betriebsertrag Dritte	1'397'373	70'582	62'441	18'904	–	1'549'300
Aktiven²	1'693'797	148'117	259'523	142	–	2'101'579

¹ Retail aufgrund IFRIC 13 angepasst (siehe Seite 17).

² Werte per 31.12.2008.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE UND ERWERB VON MINDERHEITSANTEILEN

Im ersten Halbjahr 2009 wurde der Konsolidierungskreis durch im Folgenden beschriebene Unternehmenszusammenschlüsse und andere wesentliche Transaktionen erweitert:

Geschäftsbereich Vifor Pharma

Erwerb der Pharmasolutions B.V. Am 1. Januar 2009 hat Galenica 100% der Anteile der Niederländischen Pharmasolutions B.V. übernommen.

Die Kaufpreisleistung von TEUR 128 (TCHF 200) beinhaltet Transaktionskosten von TEUR 68 und wurde durch Bargeldleistung abgegolten. Der Marktwert der Nettopassiven unmittelbar vor der Übernahme betrug TEUR 218 (TCHF 342) und setzt sich zusammen aus flüssigen Mitteln von TEUR 37, Forderungen und übrigem Umlaufvermögen von TEUR 122, Anlagevermögen von TEUR 2 sowie Verbindlichkeiten von TEUR 379. Der Goodwill von TEUR 345 (TCHF 542) ist dem bestehenden Kundenstamm und der Sicherstellung des Zugangs zum niederländischen Markt zuzuschreiben.

Pharmasolutions B.V. wurde im Verlauf des 1. Quartals 2009 in Vifor Pharma Nederland B.V. umfirmiert.

Erwerb der Nefro Medizintechnik Grosshandelsgesellschaft m.b.H. Am 1. April 2009 hat Galenica 100% der Anteile der Österreichischen Nefro Medizintechnik Grosshandelsgesellschaft m.b.H. übernommen. Nefro Medizintechnik Grosshandelsgesellschaft m.b.H. ist auf den Handel mit pharmazeutischen Spezialitäten und sonstigen pharmazeutischen Erzeugnissen spezialisiert.

Die Kaufpreisleistung von TEUR 562 (TCHF 857) wurde durch Bargeldleistung abgegolten. Der Marktwert der provisorischen Nettoaktiven unmittelbar vor der Übernahme betrug TEUR 101 (TCHF 154) und setzt sich zusammen aus flüssigen Mitteln von TEUR 514, Forderungen und übrigem Umlaufvermögen von TEUR 73 sowie Verbindlichkeiten von TEUR 486. Der Goodwill von TEUR 461 (TCHF 703) ist dem unverzüglichen Zugang zum österreichischen Markt zuzuschreiben. Die Kaufpreiszuweisung wurde noch nicht definitiv abgeschlossen.

Nefro Medizintechnik Grosshandelsgesellschaft m.b.H. wurde im Verlauf des 2. Quartals 2009 in Vifor Pharma Österreich GmbH umfirmiert.

Geschäftsbereich Logistics

Erwerb der Globopharm AG. Am 5. Januar 2009 hat Galenica 100% des Aktienkapitals der Schweizer Globopharm AG und ihrer Tochtergesellschaften übernommen. Globopharm ist auf die Pharmadistribution spezialisiert und in verschiedenen Geschäftsfeldern aktiv. Das Kerngeschäft umfasst Logistikdienstleistungen für Pharmaunternehmen (Prewholesale). Darüber hinaus beliefert Globopharm Fachpersonen und Patienten mit ihrem eigenen Sortiment an Gesundheitsprodukten und betreibt eine Apotheke.

Die Kaufpreisleistung beträgt CHF 7,3 Mio., wovon CHF 5,0 Mio. durch Bargeldleistung abgegolten wurde. Die Kaufpreisrezessanz von CHF 2,0 Mio. wird im Februar 2011 fällig. Die Transaktionskosten von CHF 0,3 Mio. sind in der Kaufpreisleistung enthalten.

Der Goodwill von CHF 6,5 Mio. wird den käuferspezifisch erwarteten Synergien aus der Akquisition zugeschrieben. Die Kaufpreiszuweisung wurde noch nicht definitiv abgeschlossen.

Auskauf von Minderheiten der Farmagest Holding SA, Biopharm SA und Farmacia Centro Breggia SA. Am 1. Januar 2009 erwarb Galenica von der Tochterfirma Unione Farmaceutica Distribuzione SA die restlichen 26,74% der stimmberechtigten Aktien der oben erwähnten Firmen. Mit diesen Transaktionen wurden Minderheiten von CHF 0,2 Mio. ausgekauft. Da Galenica an der Verkäuferin Unione Farmaceutica Distribuzione SA nur zu 73,26% beteiligt ist und die Transaktionen zu Marktwerten erfolgten, führt die Bezahlung des Kaufpreises zu einer Erhöhung der Minderheitsanteile um CHF 0,6 Mio. Schlussendlich resultiert netto eine Erhöhung der Minderheiten im Eigenkapital um CHF 0,4 Mio.

Geschäftsbereich Retail

GaleniCare Holding AG hat im ersten Halbjahr 2009 Stimmrechtsanteile zwischen 50% und 100% an mehreren Apotheken zu einem Gesamtpreis von CHF 1,1 Mio. erworben. Mit der Akquisition wurden diese Apotheken, mehrheitlich Personengesellschaften (Asset Deals), mit der GaleniCare AG fusioniert. Der bezahlte Goodwill von total CHF 1,0 Mio. wurde auf die GaleniCare Holding AG übertragen.

Die Kaufpreisleistung von CHF 1,1 Mio. wurde durch Barzahlungen abgegolten.

Der Goodwill von CHF 1,0 Mio. widerspiegelt den bezahlten Mehrwert der Apotheken aufgrund deren Standorte und der bestehenden Kundenstämme. Diese Kundenstämme erfüllen die Bilanzierungskriterien von IAS 38 nicht.

Pro-Forma-Zahlen der 2009 getätigten Akquisitionen für das erste Halbjahr 2009

Die akquirierten Gesellschaften haben seit ihrem Einbezug in den Konsolidierungskreis der Galenica mit einem Nettoumsatz von insgesamt rund CHF 39,4 Mio. und mit einem negativen Betriebsergebnis von CHF 0,9 Mio., zum Gruppenergebnis per 30. Juni 2009 beigetragen. Weil im Geschäftsbereich Retail mehrheitlich Personengesellschaften akquiriert wurden, können weder das Betriebsergebnis noch der Nettoumsatz ermittelt werden, die sich bei einem Abschluss der Akquisitionen per 1. Januar 2009 ergeben hätten.

_Die Veränderungen im Konsolidierungskreis haben zu folgenden Zugängen von Aktiven und Verbindlichkeiten sowie den entsprechenden Mittelflüssen geführt:

in Tausend CHF	Globopharm		Übrige		1.1.-30.6.2009	
	Buchwerte	Marktwerte	Buchwerte	Marktwerte	Buchwerte	Marktwerte
Flüssige Mittel	3'325	3'325	842	842	4'167	4'167
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	76'951	76'951	133	133	77'084	77'084
Vorräte	2'562	2'562	255	255	2'817	2'817
Übriges Umlaufvermögen	927	927	32	32	959	959
Sachanlagen	8'910	8'910	3	3	8'913	8'913
Immaterielle Anlagen	151	151	–	–	151	151
Finanzanlagen	12	12	–	–	12	12
Latente Steuerforderungen	2'248	2'248	–	–	2'248	2'248
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(65'205)	(65'205)	(267)	(267)	(65'472)	(65'472)
Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten	(22'578)	(22'578)	(418)	(418)	(22'996)	(22'996)
Latente Steuerverbindlichkeiten	(325)	(325)	(74)	(74)	(399)	(399)
Verbindlichkeiten aus Personalvorsorge	(3'925)	(3'925)	–	–	(3'925)	(3'925)
Übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	(2'285)	(2'285)	(576)	(576)	(2'861)	(2'861)
Marktwert der Nettoaktiven	768	768	(70)	(70)	698	698
Goodwill		6'533		2'257		8'790
Kaufpreisleistung		7'301		2'187		9'488
Zukünftige Bargeldleistungen		(2'000)		–		(2'000)
Erworbene flüssige Mittel		(3'325)		(842)		(4'167)
Nettomittelfluss		1'976		1'345		3'321

_Aufgrund von noch nicht abgeschlossenen Bewertungsarbeiten sind die Angaben der erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nicht definitiv.

Eventualverbindlichkeiten

_Die Eventualverbindlichkeiten aus Bürgschaften zugunsten von Kunden und Zahlungsverpflichtungen für den Erwerb von Wertpapieren haben sich im ersten Halbjahr 2009 nicht wesentlich verändert.

_Galenica ist Kaufverpflichtungen zum Erwerb von Apotheken eingegangen. Diese Kaufrechte bzw. -verpflichtungen werden zwischen 2010 und 2013 fällig. Aus den Kaufverpflichtungen werden Zahlungen von maximal CHF 17,9 Mio. erwartet. Die Kaufrechte belaufen sich auf ein geschätztes Volumen von CHF 18,4 Mio.

_Bei den laufenden Administrativ- und Rechtsverfahren haben sich im ersten Halbjahr 2009 keine Veränderungen ergeben. Galenica erwartet weiterhin, dass der Ausgang dieser Verfahren keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags- und Finanzlage der Gruppe haben wird.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

_Nach dem 30. Juni 2009 und bis zur Freigabe der konsolidierten Halbjahresrechnung zur Veröffentlichung wurden nachfolgende Unternehmen erworben.

Akquisition im Geschäftsbereich Vifor Pharma

_Erwerb der Vifor Uriach Pharma S.L. Am 1. Juli 2009 hat Galenica 50% plus eine Aktie des Aktienkapitals der Spanischen Vifor Uriach Pharma S.L. übernommen. Das Joint Venture wird zusammen mit der Spanischen J. Uriach Y Compañía SA betrieben. Durch die vertraglich vereinbarte Mehrheit im Management, wird Vifor Uriach Pharma S.L. von Galenica kontrolliert, geführt und ab dem Übernahmedatum vollkonsolidiert. Die Vifor Uriach Pharma S.L. ist auf den Verkauf von Medikamenten für die Therapie von Eisenmangel spezialisiert.

_Der Erwerbspreis für die Aktien betrug EUR 2,6 Mio. (CHF 4,0 Mio.). Zum Zeitpunkt der Genehmigung der konsolidierten Halbjahresrechnung lag lediglich eine provisorische Bilanz vor. Der Marktwert der provisorischen Nettoaktiven unmittelbar vor der Übernahme betrug EUR 0,2 Mio. (CHF 0,3 Mio.). Der Goodwill von EUR 2,4 Mio. (CHF 3,7 Mio.) ist dem bestehenden Kundentamm und der Sicherstellung des unmittelbaren Zugangs zum spanischen Markt zuzuschreiben.

Akquisition im Geschäftsbereich Retail

_Erwerb der Sun Store SA. Am 3. März 2009 hat Galenica bekannt gegeben, dass sie eine Vereinbarung zur Übernahme der Apothekenkette Sun Store mit mehr als 100 Verkaufsstellen in der ganzen Schweiz unterzeichnet hat. Sun Store Apotheken sind vor allem in Einkaufszentren und an Orten mit hoher Kundenfrequenz gut vertreten. Die Apotheken verfügen typischerweise über Ladenflächen bis 600 m², so dass sie ein sehr grosses Sortiment an Schönheits-, Wellness- und Gesundheitsartikeln bieten können. Mit der Erweiterung auf über 260 Apotheken kann die Generaldirektion Santé ihre führende Position im Markt, der sich in einem Konsolidierungsprozess befindet, weiter ausbauen. Eine getrennte Führung ist nicht vorgesehen. Die Übernahme bedurfte der Zustimmung der Wettbewerbskommission. Der Vollzug der Transaktion erfolgte am 1. Juli 2009.

_Der Erwerbspreis für das gesamte Aktienkapital der Sun Store betrug CHF 436,5 Mio., wofür Galenica eine Anzahlung von CHF 100,0 Mio. leistete und beinhaltet Transaktionskosten von CHF 0,5 Mio. Aufgrund der erst kurz vor Fertigstellung und Freigabe der konsolidierten Halbjahresrechnung erfolgten Übernahme konnten die Berechnungen für die nach IFRS geforderten Angaben noch nicht abgeschlossen werden. Der aus der Akquisition von Sun Store erwartete Goodwill wird dem Mehrwert aufgrund der Standorte und der bestehenden Kundenstämme zugeordnet.

Freigabe der konsolidierten Halbjahresrechnung zur Veröffentlichung

_Die Halbjahresrechnung wurde vom Verwaltungsrat der Galenica AG am 4. August 2009 zur Veröffentlichung freigegeben.

BILDERLÄUTERUNGEN

_In der Bildwelt des Geschäftsberichts 2008 hat Galenica das Thema Integration aufgenommen. Die Galenica Gruppe vereint Menschen und Unternehmen unterschiedlichster Herkunft und Kulturen, unterschiedlichster Fachkompetenzen und Tätigkeiten. Diese Vielfalt gilt es zu einem erfolgreich funktionierenden Ganzen zusammenzufügen.

_Das lässt sich kaum treffender zeigen als am Beispiel eines Orchesters. Jedes einzelne Mitglied des Orchesters ist eine spezialisierte Spitzenkraft auf seinem Instrument, doch nur gemeinsam vollbringen sie im Team etwas, wozu der Einzelne nicht imstande wäre.

_Nebenstehend die Bilderläuterungen zu den Aufnahmen im vorliegenden Halbjahresbericht 2009, welche in Zusammenarbeit mit dem Berner Symphonie-Orchester (BSO) entstanden sind.



_Die Bezeichnung **Violine** bedeutet eigentlich «kleine Viola»; das Wort «Geige» stammt aus dem deutschen Sprachraum. Dazu schrieb Leopold Mozart: «...dass es folglich nur von einem Missbrauche herrühret, wenn man die Violin platterdings die Geige nennet». Das BSO zählt 17 erste und 14 zweite Violinen.



_Das **Waldhorn** hat im Orchester seit dem 18. Jahrhundert einen festen Platz. Seine Wurzeln liegen in der Urzeit, als die Hörner vor allem aus Tierhorn bestanden und als Signalinstrumente benutzt wurden.



_Die **Tuba** ist das tiefste aller gängigen Blechblasinstrumente. Sie besitzt drei bis sechs Ventile und zählt infolge ihrer weiten und der entsprechend stark konisch verlaufenden Bohrung zur Familie der Bügelhörner. Tuba war im Römischen Reich die Bezeichnung für ein Blasinstrument aus Messing oder Bronze. Es besaß die Form einer geraden, langgestreckten Röhre mit schmalen Schallbecher, ähnlich einer Fanfare, und entsprach wahrscheinlich der griechischen Salpinx. Das BSO zählt 1 Tuba.

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 Investor Relations: Fritz Hirsbrunner, Vize-CEO und CFO, investors@galenica.com
Kontaktperson für Medien: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, media@galenica.com