

MEDIENMITTEILUNG

Datum 13. März 2018
Kontakt Investor Relations: Felix Burkhard, CFO, Galenica Gruppe
Media Relations: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, Galenica Gruppe
Thema Jahresergebnisse 2017 der Galenica Gruppe

Galenica 2017: IPO-Versprechen gehalten Umsatz über Markt – Resultat deutlich gesteigert – Bilanz gestärkt

Mit der Publikation der ersten Jahresergebnisse nach dem IPO (Börsengang) vom 7. April 2017 hat die Galenica Gruppe ihre Versprechen gehalten und in einem anspruchsvollen Marktumfeld die ambitionierten Zielsetzungen für 2017 erreicht: Der Umsatz entwickelte sich deutlich über dem Markt, die Rentabilität konnte gesteigert und die Bilanz gestärkt werden. Der Verwaltungsrat der Galenica Gruppe wird der Generalversammlung vom 9. Mai 2018 eine Dividende von CHF 1.65 pro Aktie beantragen. Dies entspricht wie geplant einer voraussichtlichen Ausschüttung von CHF 80.9 Mio.

Erfreuliche Entwicklung 2017

Mit einem Umsatzwachstum von 6.8% auf CHF 3'214.2 Mio. entwickelte sich die Galenica Gruppe deutlich über dem Schweizer Pharmamarkt (+4.2%, IQVIA 2017).

Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 14.5% auf CHF 141.8 Mio. und entwickelte sich auf vergleichbarer Basis (ohne Einfluss aus IAS 19) um 10.5% auf CHF 148.2 Mio. Darin enthalten sind einmalige Effekte in der Höhe von CHF 7.0 Mio.

Galenica weist einen Reingewinn von CHF 118.9 Mio. aus. Auf vergleichbarer Basis (ohne Einfluss aus IAS 19) resultierte ein Reingewinn von CHF 124.4 Mio. Der Reingewinn beinhaltet einmalige Effekte in der Höhe von CHF 10.6 Mio.

Ausblick 2018

Mit weiteren Preissenkungen auf Medikamente, anhaltendem Einkaufstourismus und der allgemein stagnierenden Entwicklung im Schweizer Detailhandel ist der Schweizer Gesundheitsmarkt nach wie vor von Herausforderungen geprägt. Trotzdem setzt sich das Management von Galenica auch für 2018 ambitionierte Ziele: Galenica strebt ein Umsatzwachstum von 2% bis 3% an und einen EBIT (ohne Einfluss aus IAS 19) im Rahmen von 2017. Ohne die Einmaleffekte aus dem Jahr 2017 von CHF 7.0 Mio. entspricht dies einer operativen Steigerung von rund 5%. Ausserdem plant Galenica, der Generalversammlung 2019 eine Dividende mindestens auf Vorjahreshöhe zu beantragen.

Kennzahlen Galenica Gruppe 2017

| (in Mio. CHF) | 2017 | 2016 ¹⁾ | Veränderung ¹⁾ |
|--|----------------|--------------------|---------------------------|
| Nettoumsatz | | | |
| Segment Health & Beauty | 1'483.5 | 1'437.0 | +3.2% |
| - Retail | 1'390.1 | 1'348.6 | +3.1% |
| - Products & Brands | 94.7 | 89.3 | +6.0% |
| Segment Services | 2'501.8 | 2'328.9 | +7.4% |
| Corporate und Eliminationen | (771.1) | (757.0) | |
| Galenica Gruppe | 3'214.2 | 3'008.9 | +6.8% |
| EBIT adjusted²⁾ | | | |
| Segment Health & Beauty | 99.7 | 93.5 | +6.7% |
| Segment Services | 50.6 | 39.9 | +26.7% |
| Corporate und Eliminationen | (2.1) | 0.8 | |
| Galenica Gruppe | 148.2 | 134.2 | +10.5% |
| Reingewinn adjusted^{2) 3)} | 124.4 | 92.1 | +35.0% |

¹⁾ Im Hinblick auf das IPO vom 7. April 2017 hat die Geschäftseinheit Galenica Santé der damaligen Galenica Gruppe die Finanzdaten ab 2014 neu so erstellt, als ob sie eine eigenständige Einheit gewesen wäre (Combined Financial Statements für 2014-2016). Diese Combined Financial Statements bilden die Basis für den Vergleich mit den Vorjahreszahlen.

²⁾ Ohne Einfluss aus IAS 19

³⁾ Aufgrund der unterschiedlichen Finanzierungsstruktur nicht mit dem Vorjahr vergleichbar

GALENICA GRUPPE

Ambitiöse Zielsetzungen 2017 erreicht

Mit ihren rund 6'400 Mitarbeitenden steigerte die Galenica Gruppe den konsolidierten Nettoumsatz im Geschäftsjahr 2017 um 6.8% auf CHF 3'214.2 Mio. und entwickelte sich damit deutlich über dem Schweizer Pharmamarkt (+4.2%, IQVIA 2017). Das Umsatzwachstum wurde einerseits mit dem erweiterten Apothekennetz und der überdurchschnittlichen Entwicklung bei der Spezialapotheke Mediservice erreicht. Andererseits haben Lancierungen von eigenen, Partner-Marken und -Produkten, die erfolgreiche Integration von Pharmapool sowie der Gewinn von neuen Kunden und Partnern zur erfreulichen Entwicklung beigetragen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 14.5% auf CHF 141.8 Mio. und entwickelte sich auf vergleichbarer Basis (ohne Einfluss aus IAS 19) um 10.5% auf CHF 148.2 Mio. Darin enthalten sind einmalige Effekte in der Höhe von CHF 7.0 Mio. aus den Verkäufen der Rechte der Ärztepraxis-Software Triamed[®] an Swisscom und einem nichtbetrieblichen Gebäude in Schönbühl (Kanton Bern).

2017 weist Galenica einen Reingewinn von CHF 118.9 Mio. aus. Auf vergleichbarer Basis (ohne Einfluss aus IAS 19) resultierte ein Reingewinn von CHF 124.4 Mio. Der Reingewinn beinhaltet einmalige Effekte in der Höhe von CHF 10.6 Mio. Nebst dem Reingewinn-Effekt von CHF 6.3 Mio. aus den Verkäufen von Triamed[®] und dem nichtbetrieblichen Gebäude in Schönbühl resultierte ein einmaliger Steuergewinn von CHF 4.3 Mio. aus der Neubewertung der Rückstellung für latente Steuern insbesondere aufgrund der beschlossenen Reduktion des Steuersatzes im Kanton Waadt ab 2019.

Die Investitionen erhöhten sich um 59.4% auf CHF 55.8 Mio. (Vorjahr: CHF 35.0 Mio.), insbesondere aufgrund der Akquisition der Marken Merfen® und Vita-Merfen® sowie der Arbeiten für die Implementierung der neuen ERP-Software, die in den nächsten Jahren schrittweise bei Alloga und Galaxis eingeführt werden soll.

Per Ende 2017 verfügte die Galenica Gruppe über eine starke und nachhaltige Bilanz, so betragen die Eigenkapitalquote 48% und der Nettoverschuldungsgrad 1.6 x EBITDA (ohne Einfluss IAS 19).

Generalversammlung 2018

Anlässlich der Generalversammlung vom 9. Mai 2018 wird der Verwaltungsrat der Galenica Gruppe eine Dividende von CHF 1.65 pro Aktie beantragen. Dies entspricht wie geplant einer voraussichtlichen Ausschüttung von CHF 80.9 Mio.

Zudem wird der Verwaltungsrat Bertrand Jungo zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen. Die Expertise von Bertrand Jungo, die er während 26 Jahren bei der Warenhausgruppe Manor erworben hat, davon 11 Jahre als CEO, wird das Retail-Know-How im Verwaltungsrat stärken.

SEGMENT HEALTH & BEAUTY

Das Segment Health & Beauty erwirtschaftete 2017 einen Nettoumsatz von CHF 1'483.5 Mio. Das Umsatzwachstum von 3.2% resultierte vor allem aus dem gestärkten Apothekennetz, dem starken Wachstum der Spezialapotheke Mediservice und dem ausgebauten Produktportfolio.

Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich unter anderem dank weiterer erzielter Effizienzsteigerungen um 6.7% auf CHF 99.7 Mio. Die Umsatzrentabilität (ROS) des Segments Health & Beauty verbesserte sich auf 6.7% (Vorjahr: 6.5%), unter anderem dank der Akquisition und Einlizenzierung mehrerer Marken. Die Investitionen summierten sich auf CHF 28.9 Mio. (Vorjahr: CHF 15.2 Mio.) und wurden insbesondere für die Akquisition der Marken Merfen® und Vita-Merfen®, die Entwicklung und Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie für Umbauten und Erneuerungen von Apotheken eingesetzt.

Retail

Der Geschäftsbereich Retail steigerte den Nettoumsatz 2017 um 3.1% auf CHF 1'390.1 Mio. (ohne Coop Vitality). Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz (Rx- und OTC-Produkte) im Schweizer Apothekenmarkt wuchs 2017 um 2.3% (IQVIA, Swissmedic Heilmittel-Listen A, B, C, D). Hingegen war der Umsatz der anderen Produkte (nicht Medikamente) um 3.5% rückläufig (IQVIA, Personal-, Patient-Care und Nutrition). Obwohl das Volumen an hochpreisigen Medikamenten weiter zugenommen hat, wies der Apothekenmarkt im Vergleich zu anderen Segmenten eine abgeflachte Entwicklung aus, beeinflusst durch den anhaltenden Einkaufstourismus im nahen Ausland, die Verlagerung zum Online-Shopping sowie rückläufige Frequenzen in vielen Einkaufszentren.

Die Anzahl der eigenen Apotheken stieg im Berichtsjahr auf insgesamt 337 Standorte (Vorjahr: 329) an. Die Zunahme der Anzahl Apotheken trug 1.1% zum Umsatzwachstum bei. Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich der Umsatz um insgesamt 2.0%.

Products & Brands

Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds im Jahr 2017 erwirtschaftete der Geschäftsbereich Products & Brands, der hauptsächlich die Geschäftsaktivitäten von Vifor Consumer Health umfasst, einen Nettoumsatz von CHF 94.7 Mio. (+6.0%). Dank der Lancierung neuer Produkte im Bereich Schönheit und höheren Umsätzen mit Marken wie Trioфан® konnte Products & Brands den Nettoumsatz in der Schweiz in einem stagnierenden OTC-Markt (-0.4%, IQVIA, Swissmedic OTC-Heilmittel-Listen C und D) um 4.0% auf CHF 76.4 Mio. steigern. Die Exportumsätze stiegen um 15.6% auf CHF 18.3 Mio., wobei insbesondere Anti-Brumm® in Deutschland ein dynamisches Wachstum und in Italien eine erfolgreiche Wiedereinführung verzeichnete.

SEGMENT SERVICES

Das Segment Services erwirtschaftete 2017 einen Nettoumsatz von CHF 2'501.8 Mio. Das Umsatzwachstum von 7.4% ist insbesondere auf die erfolgreiche Integration von Pharmapool zurückzuführen, welche mit 6.3% zur Umsatzentwicklung beitrug. Dies in einem Gesamtmarkt, dessen Wachstum (+4.2%, IQVIA) vor allem durch die Umsatzentwicklung bei den Spitälern (Spitäler: +8.1%, IQVIA) getrieben wurde und von hochpreisigen Spezialmedikamenten, die meistens nicht über den Grosshandel, sondern direkt an die Fachärzte geliefert werden (Ärzte: +4.9%, IQVIA).

Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um 26.7% auf CHF 50.6 Mio. Im EBIT sind einmalige positive Effekte aus den Verkäufen der Rechte der Ärztepraxis-Software Triamed® an Swisscom und einem nichtbetrieblichen Gebäude in Schönbühl (Kanton Bern) von CHF 7.0 Mio. enthalten. Die Umsatzrentabilität (ROS) belief sich auf 2.0%. Ohne die erwähnten einmaligen Effekte blieb der ROS gegenüber dem Vorjahr unverändert bei 1.7%.

Die Investitionen summierten sich auf CHF 27.0 Mio. (Vorjahr: CHF 20.2 Mio.). Die Zusatzinvestitionen gegenüber dem Vorjahr wurden insbesondere für die neue ERP-Software eingesetzt, die bei Alloga und Galaxis in den nächsten Jahren schrittweise eingeführt wird.

Weiterführende Informationen sind im Geschäftsbericht 2017 der Galenica Gruppe enthalten. Die PDF-Version steht auf der Internetseite von Galenica zur Verfügung:

[Download Geschäftsbericht 2017](#)

AUSBLICK 2018

GALENICA GRUPPE

Mit weiteren Preissenkungen auf Medikamente, anhaltendem Einkaufstourismus und der allgemein stagnierenden Entwicklung im Schweizer Detailhandel ist der Schweizer Gesundheitsmarkt nach wie vor von Herausforderungen geprägt. Dennoch setzt sich das Management von Galenica auch für 2018 ambitionöse Ziele:

- ein Umsatzwachstum von 2% bis 3%;
- ein Betriebsergebnis (EBIT ohne Einfluss aus IAS 19) im Rahmen von 2017. Ohne die Einmaleffekte aus dem Jahr 2017 von CHF 7.0 Mio. entspricht dies einer operativen Steigerung von rund 5%;
- einen Antrag an die Generalversammlung 2019 für eine Dividende mindestens auf Vorjahreshöhe.

Die 2017 lancierten Initiativen und Projekte werden konsequent weiter vorangetrieben. Gleichzeitig will sich Galenica auf den drei Entwicklungs-Achsen Expansion, Innovation und Effizienz weiterentwickeln.

RETAIL

Übernahme Bahnhof Apotheke Zürich

Per 1. Juli 2018 übernimmt Galenicare 100% der Bahnhof Apotheke Zürich. Damit integriert die Galenica Gruppe die umsatzstärkste Apotheke in der Schweiz in ihr Apothekennetz und erweitert dieses mit einem sehr erfolgreichen und strategisch ausgezeichnet positionierten Standort.

Bereits 2013 beteiligte sich Galenicare mit 49% an der Bahnhof Apotheke Zürich mit der Absicht, im Rahmen der Nachfolgeregelung zum gegebenen Zeitpunkt eine Mehrheitsbeteiligung zu übernehmen.

Weiterentwicklung und Positionierung der E-Shop-Angebote

Im Januar 2018 übernahm Galenicare das Unternehmen Careproduct, welches on- und offline Rollatoren, Rollstühle, Inkontinenzprodukte und andere Hilfsmittel vertreibt. Das Sortiment ist insbesondere auf ältere Menschen und Menschen mit einer Behinderung ausgerichtet, die ihre Mobilität erhalten oder verbessern möchten. Mit Careproduct kann der Geschäftsbereich Retail sein Kundenangebot erweitern und seine Marktposition im Onlinevertrieb stärken.

Die Weiterentwicklung und Positionierung der E-Shops sowie weiteres Wachstum mit den bestehenden und mit neuen Apotheken sind weitere Treiber für die Expansion bei Retail. So soll im Verlaufe von 2018 das Produkte-Angebot auf der Bestellplattform «Click & Collect» bei Amavita, Sun Store und Coop Vitality kontinuierlich ausgebaut werden.

Auch Mediservice plant nächste Entwicklungsschritte, insbesondere im Bereich «Distance Healthcare». Dies beinhaltet Dienstleistungen für chronisch Kranke zu Hause, die von einer zentralen Stelle aus erbracht werden, wie zum Beispiel Video-Nursing. Die Betreuung von chronisch kranken Patienten ausserhalb stationärer und ambulanter Spitäler und medizinischer Institutionen gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Die Apotheke als erste Anlaufstelle für kleinere Leiden

2018 werden erste Erkenntnisse des Pilotprojekts mit der «Walk-in»-Klinik Aprioris erwartet, bei der eine Pflegefachperson in der Apotheke in einem eigens dafür abgetrennten Raum medizinische Soforthilfe anbietet. 2017 wurde diese neue Dienstleistung bei der Amavita Apotheke in Adliswil bei Zürich sowie bei der Sun Store Apotheke Métropole in Lausanne lanciert. Das Konzept ermöglicht einen einfachen und schnellen Zugang zu einer ersten Beratung bei leichten Krankheitsfällen, die von einer Pflegefachperson betreut werden können. Aprioris unterstützt die Position der Schweizer Regierung, die den Apotheken mehr Kompetenzen geben und sie in der Rolle als erste Anlaufstelle für kleinere Leiden stärken will. Das Projekt wird von einer unabhängigen wissenschaftlichen Untersuchung inklusive Expertenbeirat begleitet und beaufsichtigt.

PRODUCTS & BRANDS

Vifor Consumer Health wird Verfora® - auch in Zukunft der starke Partner für Apotheken und Drogerien

Im Zuge der im April 2017 erfolgten Aufteilung der damaligen Galenica Gruppe haben Galenica und Vifor Pharma vereinbart, dass das Unternehmen Vifor Consumer Health den Namen ändern wird, um im Markt klar zu signalisieren, dass das Unternehmen nicht mehr Teil von Vifor Pharma ist. Das Unternehmen wird ab Mitte 2018 neu unter dem Namen Verfora® auftreten. Mit dem neuen Namen und mit neuem Erscheinungsbild wird sich Verfora® noch besser als eigenständiger, starker Fachhandelspartner mit seinen bekannten Marken und Produkten positionieren können. Die Strategie des Unternehmens ändert sich nicht. Verfora® wird auch in Zukunft mit einem attraktiven Produktportfolio und fachspezifischen Schulungen ein starker Partner für Apotheken und Drogerien sein.

Wachstum mit eigenen und Partner-Marken

Weiter wird bei Products & Brands der Fokus einerseits auf dem Life-Cycle-Management der eigenen Produkte und der Partner-Marken liegen sowie auf dem Ausbau dieser Portfolios durch Akquisitionen und neue Produkt-Vertretungen.

Ausserhalb des Schweizer Marktes sollen mit Perskindol® und Anti-Brumm® neue internationale Märkte erschlossen werden, gestützt auf die erwiesene Nachfrage nach «Swissness» im Ausland, insbesondere im Consumer Healthcare-Bereich.

SERVICES

Mehr Effizienz

Die Implementierung der neuen «Enterprise Resource Planning»-Lösung (ERP) soll 2018 zügig weitergeführt werden. In der zweiten Jahreshälfte ist der Betrieb mit Pilotkunden bei Alloga geplant, gefolgt vom vollen Roll-out bis Ende 2019.

Hochwertige Leistungen und Angebote

Mit qualitativ hochwertigen Leistungen und innovativen, massgeschneiderten Angeboten will der Geschäftsbereich Services die Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden stärken und sein Kundenportfolio erweitern, zum Beispiel mit einem neuen modularen Dienstleistungspaket für Apotheken.

Medifilm entwickelt sich stetig weiter und betreut mittlerweile über 8'000 Patienten. Aufgrund des erfreulichen Wachstums wird Medifilm 2018 die Kapazitäten ausbauen und eine neue Generation Blistermaschinen in Betrieb nehmen. Die neue Maschine verdoppelt die Leistung der verblisterten Einheiten pro Stunde, ist präziser als die bisher eingesetzten Apparate und kann die Medifilme®, in denen die Medikamente für die Patienten verpackt werden, dreisprachig produzieren.

Für ein sicheres und effizientes Gesundheitswesen

Ein wichtiger Beitrag zu einem sicheren und effizienten Gesundheitswesen leistet Galenica auch mit der eMedikationslösung Documedis®. Das Software-Modul von HCI Solutions erhöht die Transparenz bei der Abgabe von Medikamenten, verbessert die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Leistungserbringern und verhindert damit Medikationsfehler. Nach erfolgreicher Pilotphase soll Documedis® 2018 weiter im Markt eingeführt und als Medizinprodukt der Klasse I zertifiziert werden.

NÄCHSTE TERMINE:

Generalversammlung Galenica AG: 9. Mai 2018 im Kursaal in Bern

Publikation Halbjahresbericht 2018: 7. August 2018

Webcast

Die Finanzanalystenkonferenz von Galenica, welche heute Dienstag, 13. März 2018, um 13.00 Uhr (mitteleuropäische Zeit, MEZ) stattfindet, kann live über einen Webcast mitverfolgt werden. Der [Link](#) zum Webcast ist auch über die Website www.galenica.com in der Rubrik «Investoren» zugänglich. Die Konferenzsprache ist Englisch.

Für ergänzende Auskünfte:

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

Felix Burkhard, CFO
Tel. +41 58 852 85 29
E-Mail: investors@galenica.com

*Galenica ist der führende vollständig integrierte Gesundheitsdienstleister in der Schweiz. Mit rund 500 eigenen, als Joint Venture sowie von unabhängigen Partnern betriebenen Apotheken führt Galenica das schweizweit grösste Apothekennetzwerk. Zudem entwickelt und führt Galenica bekannte eigene Marken und Produkte sowie exklusive Marken und Produkte von Geschäftspartnern und bietet ihren Kunden vor Ort diverse Gesundheitsdienstleistungen und -checks an. Galenica ist zudem der führende Anbieter von Prewholesale- und Wholesale-Distributionsdienstleistungen sowie Datenbankservices für den Schweizer Gesundheitsmarkt. Galenica ist an der Schweizer Börse kotiert (SIX Swiss Exchange, GALE, Valorenummer 36'067'446).
Zusätzliche Informationen über Galenica finden Sie auf www.galenica.com.*