

## MEDIENMITTEILUNG

Datum 22. Januar 2019  
 Kontakt Investor Relations: Felix Burkhard, CFO, Galenica Gruppe  
 Media Relations: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, Galenica Gruppe  
 Thema Umsatz 2018 der Galenica Gruppe

### Solides Umsatzwachstum und Bestätigung der Ergebnisprognose 2018

2018 hat die Galenica Gruppe den konsolidierten Nettoumsatz um 0.8% auf CHF 3'165.5 Mio. erhöht. Diese im aktuellen Marktumfeld solide Entwicklung konnte dank organischem Wachstum in allen Geschäftsbereichen und der Expansion des Apothekennetzes erzielt werden. Insbesondere der Geschäftsbereich Retail hat sich mit einer Umsatzzunahme von +3.1% sehr erfreulich entwickelt. Gebremst wurde das Wachstum von zusätzlichen und höher als ursprünglich von den Behörden angekündigten Preissenkungsmassnahmen bei Medikamenten.

Gleichzeitig hat das Unternehmen 2018 nachhaltig wirkende Rentabilitäts-Verbesserungen erzielt. Das Management der Galenica Gruppe ist deshalb zuversichtlich, das angekündigte EBIT-Wachstum (ohne Einfluss aus IAS 19) für das Geschäftsjahr 2018 zu erreichen. Dementsprechend unverändert bleibt der Ausblick, der Generalversammlung 2019 eine Dividendenausschüttung mindestens auf Vorjahreshöhe zu beantragen.

#### Nettoumsatz 2018 Galenica Gruppe:

(in Mio. CHF)	2018	2017 <sup>1)</sup>	Veränderung
Segment Health & Beauty	1'524.8	1'478.8	+3.1%
- Retail	1'430.5	1'387.3	+3.1%
- Products & Brands	91.7	89.3	+2.7%
Segment Services	2'370.3	2'362.4	+0.3%
Corporate und Eliminationen	(729.6)	(-700.0)	
<b>Galenica Gruppe</b>	<b>3'165.5</b>	3'141.2	+0.8%

<sup>1)</sup> Die Umsatzzahlen 2017 wurden an die neuen Rechnungslegungsvorschriften von IFRS 15, die am 1. Januar 2018 in Kraft traten, angepasst.

## GALENICA GRUPPE

### Solides Umsatzwachstum in anspruchsvollem Marktumfeld

Trotz den höher als ursprünglich angekündigten Preissenkungsmassnahmen wuchs der Schweizer Pharmamarkt um 2.2% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018). Galenica schätzt, dass der Markt ohne die behördlich verfügten Preissenkungen um rund 5% gewachsen wäre, obwohl die Volumina nur leicht zugenommen haben (+0.8%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018). Ein klares Zeichen, dass das Marktwachstum durch steigende Absätze der hochpreisigen Medikamente insbesondere im Spitalkanal angetrieben wurde. Im Gegensatz dazu war der Markt für Schönheits- und Pflegeprodukte in Apotheken und Drogerien in der gleichen Periode weiterhin rückläufig.

In diesem anspruchsvollen Marktumfeld erhöhte die Galenica Gruppe den konsolidierten Nettoumsatz im Geschäftsjahr 2018 um 0.8% auf CHF 3'165.5 Mio. Zu dieser im aktuellen Marktumfeld soliden Entwicklung haben sowohl organisches Wachstum in allen Geschäftsbereichen als auch die Expansion

des Apothekennetzes beigetragen. Insbesondere der Geschäftsbereich Retail hat sich mit einer Umsatzzunahme von +3.1% sehr erfreulich entwickelt. Das Wachstum wurde allerdings von zusätzlichen und höher als ursprünglich von den Behörden angekündigten Preissenkungsmassnahmen bei Medikamenten wesentlich gebremst.

Dieser Effekt hat sich im 2. Halbjahr 2018 aufgrund der gestaffelten und zusätzlichen Preissenkungen insbesondere bei hochpreisigen Medikamenten verstärkt. Prägend waren ferner der anhaltende Einkaufstourismus und die steigende Bedeutung des Onlinegeschäfts im Detailhandel.

### **Nachhaltig verbesserte Rentabilität**

Die im 1. Halbjahr 2018 ausgewiesene Rentabilitäts-Verbesserung wirkt nachhaltig weiter. Trotz abgeschwächter Umsatzentwicklung ist Galenica deshalb nach wie vor zuversichtlich, 2018 mindestens einen EBIT (ohne Einfluss aus IAS 19) auf Vorjahreshöhe zu erreichen. Ohne die Einmaleffekte aus dem Jahr 2017 von CHF 7.0 Mio. entspricht dies einer operativen Steigerung von mindestens 5%. Dementsprechend unverändert bleibt der Ausblick, der Generalversammlung 2019 eine Dividendenausschüttung mindestens auf Vorjahreshöhe beantragen zu können.

### **Neuorganisation der Galenica Personalvorsorge**

Per 1. Januar 2019 wurde die Neuorganisation der Galenica Personalvorsorge erfolgreich umgesetzt. Alle Versicherten und Rentner der Galenica Gruppe sind neu in der Galenicare Personalvorsorgestiftung integriert, welche im Laufe 2019 in Galenica Pensionskasse unbenannt wird. Damit konnte der juristisch notwendige Schritt vollzogen werden, dass die beiden seit April 2017 getrennten Unternehmen Galenica und Vifor Pharma je eine eigenständige und unabhängige Personalvorsorge führen. Dank tieferen Versicherungsprämien können in der neuen Galenica Pensionskasse Leistungsverbesserungen für Teilzeitmitarbeitende und langjährige Mitarbeitende ohne zusätzliche Kosten für den Arbeitgeber finanziert werden.

### **Einmaliger, nicht cash-wirksamer IAS-19-Effekt auf Ergebnis 2018**

Obwohl auch die neue Galenica Pensionskasse rechtlich selbständig und von der Galenica Gruppe unabhängig ist und sämtliche Vorsorgepläne reine Beitragsprimats-Lösungen sind, müssen diese gemäss dem internationalen Rechnungslegungs-Standard IAS 19 in der Konzernrechnung als Leistungsprimats-Pläne berücksichtigt werden. Die per 1. Januar 2019 erfolgte Neuorganisation der Galenica Personalvorsorge wird daher in der Jahresrechnung 2018 einen einmaligen, negativen Effekt zwischen CHF 40 Mio. und CHF 45 Mio. auf Stufe EBIT und zwischen CHF 30 Mio. und CHF 35 Mio. auf Stufe Reingewinn haben. Dieser einmalige IAS-19-Effekt wird rein buchhalterischer Natur und nicht cash-wirksam sein und hat keinen Einfluss auf die Ergebnis- und Dividenden-Prognose der Galenica Gruppe.

### **Neuer Leiter Products & Brands**

Wie bereits im September 2018 mitgeteilt, hat der Verwaltungsrat der Galenica Gruppe im Rahmen einer frühzeitigen Nachfolgeregelung Thomas Szuran zum neuen Leiter des Geschäftsbereichs Products & Brands und zum Mitglied der Generaldirektion ernannt. Thomas Szuran hat seine Funktion am 14. Januar 2019 angetreten.

## **SEGMENT HEALTH & BEAUTY**

Das Segment Health & Beauty erhöhte den Nettoumsatz 2018 um 3.1% auf CHF 1'524.8 Mio. Davon entfielen CHF 1'430.5 Mio. auf den Geschäftsbereich Retail und CHF 91.7 Mio. auf den Geschäftsbereich Products & Brands. Diese Entwicklung basiert neben dem organischen Wachstum vor allem auf dem Ausbau des Apothekennetzes.

## **RETAIL**

Der Geschäftsbereich Retail steigerte den Nettoumsatz 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 3.1% auf CHF 1'430.5 Mio. (ohne Coop Vitality). Die Expansion des Apothekennetzes hat 2.6% zum Wachstum beigetragen. Auf vergleichbarer Basis konnte der Nettoumsatz 2018 um 0.5% gesteigert werden. Die behördlich verordneten Preissenkungsmassnahmen auf Medikamenten haben das Wachstum mit 1.6% negativ beeinflusst. Ohne diese Preissenkungen hätte das organische Wachstum (ohne Expansionseffekte) erfreuliche 2.1% betragen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz (Rx- und OTC-Produkte) im Schweizer Apothekenmarkt wuchs um 1.0% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018). Hingegen war der Umsatz der anderen Produkte (nicht Medikamente) um 0.9% rückläufig (IQVIA, Personal-, Patient-Care und Nutrition, bis September 2018).

## **Stärkung des Apothekennetzes**

2018 kamen 13 Apotheken zum eigenen Apothekennetz neu dazu, darunter zehn Übernahmen, inklusive der im 2. Halbjahr 2018 voll integrierten Bahnhofapotheke Zürich, und drei Neueröffnungen. Gleichzeitig wurden fünf Standorte im Rahmen von Optimierungsmassnahmen aufgehoben, so dass die Anzahl der eigenen Apotheken 2018 netto um acht auf insgesamt 345 Standorte (Vorjahr: 337) anstieg. Zusammen mit den Partnerapotheken von Amavita und Winconcept umfasste das schweizweite Apothekennetz von Galenica per Ende 2018 erstmals über 500 Verkaufspunkte.

Der Geschäftsbereich Retail hat 2018 viel in die weitere Stärkung und Optimierung der eigenen Verkaufspunkte investiert. Dazu gehörte etwa das neue, moderne Ladenlayout für Coop Vitality, welches sukzessive bei sämtlichen Standorten umgesetzt wird.

## **Ausbau der Geschäftstätigkeiten im Online-Bereich**

Die 2017 bei allen drei Apotheken-Formaten lancierte Online-Bestell- und Abholmöglichkeit «Click & Collect» wurde 2018 weiter ausgebaut: Ende 2018 standen bereits rund 40'000 Produkte zur Verfügung (gegenüber 10'000 Ende 2017).

Zudem hat Galenica 2018 in weitere E-Commerce-Aktivitäten investiert: Einerseits mit der Übernahme von Careproduct, ein Unternehmen, das on- und offline Gehhilfen und medizinische Hilfsmittel vertreibt, sowie mit einer Minderheitsbeteiligung am Online-Shop Puresense, der mit mehr als 3'000 Produkten von führenden Herstellern im Bereich naturnaher oder zertifizierter Naturkosmetik in diesem Segment zu den führenden Online-Shops in der Schweiz gehört.

Auch die Spezialapotheke Mediservice hat 2018 ihre führende Stellung als Dienstleistungs-Plattform für die Versorgung und Begleitung von Patienten mit chronischen oder seltenen Krankheiten weiter gestärkt, insbesondere durch die Einführung neuer «Distance Healthcare»-Angebote. Bei dieser Therapiebegleitung werden chronisch Kranke via Telefon, Video-Telefon oder E-Mail durch speziell geschulte Fachpersonen betreut.

## **Beiträge zur Dämpfung der Gesundheitskostenentwicklung**

Die Generika-Substitution ist ein aktiver Beitrag von Galenica zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen. So konnte der Generika-Umsatz auf vergleichbarer Basis 2018 erneut gesteigert werden (+8.1%). Die Substitutionsrate bei Medikamenten, für die ein Generikum zur Verfügung steht und bei denen eine Substitution auch möglich ist, erhöhte sich damit von 68% auf 70%. Ein erfreulich hoher Anteil, bei dem auch berücksichtigt werden muss, dass die Verschreiber bei gewissen Krankheitsbildern, wie zum Beispiel psychischen Krankheiten, das Originalmedikament bevorzugen.

### Eigene Apotheken und Beteiligungen

	31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
Amavita Apotheken <sup>1)</sup>	163	157	+6
Sun Store Apotheken <sup>1)</sup>	97	97	-
Coop Vitality Apotheken <sup>2)</sup>	78	75	+3
Spezialapotheke Mediservice <sup>1)</sup>	1	1	-
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken <sup>1)</sup>	5	5	-
Minderheitsbeteiligungen an anderen Apotheken <sup>2)</sup>	1	2	-1
<b>Total eigene Verkaufspunkte</b>	<b>345</b>	<b>337</b>	<b>+8</b>

1) Vollkonsolidiert 2) Konsolidiert at equity

### Unabhängige Partner

	31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
Amavita Partnerschaften	7	8	-1
Winconcept Partner Apotheken	149	152	-3
<b>Total unabhängige Partner</b>	<b>156</b>	<b>160</b>	<b>-4</b>

### PRODUCTS & BRANDS

Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds erwirtschaftete der Geschäftsbereich Products & Brands, der hauptsächlich die Geschäftsaktivitäten von Verfora umfasst, 2018 insgesamt einen Nettoumsatz von CHF 91.7 Mio. (+2.7%). Unter anderem durch die starke Grippe- und Heuschnupfensaison im 1. Halbjahr 2018 sowie aufgrund von Lieferengpässen von anderen Produkten im Markt, entwickelten sich Algifor® und Triofan® ausgezeichnet. In der Folge übertraf Products & Brands das Wachstum des OTC-Markts (0.3%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018, Swissmedic OTC-Heilmittel-Listen C und D) und steigerte seinen Nettoumsatz in der Schweiz um 3.8% auf CHF 73.7 Mio. Verfora übernahm dadurch im dritten Quartal erstmals die Führungsposition am gesamten Schweizer Consumer-Health-Markt (IQVIA, Consumer-Health-Markt Schweiz, bis September 2018). Die Exportumsätze waren mit CHF 18.0 Mio. um 1.6% rückläufig, insbesondere zurückzuführen auf die 2017 realisierten Zusatzumsätze mit der Einführung von Anti-Brumm Sun® in Deutschland und Österreich.

### Verfora: Neuer Name, gleiche Strategie

Vifor Consumer Health wurde am 1. Juni 2018 in Verfora umbenannt. Mit dieser neuen Identität positioniert sich Verfora mit ihren bekannten Marken und Produkten nach wie vor klar als starker Fachhandelspartner für Apotheken und Drogerien, der für ein attraktives Produktportfolio steht und sich für fachspezifische Schulungen und Kunden-Support engagiert.

### Starker OTC-Umsatz

Das marktführende systemische Schmerzmittel Algifor® entwickelte sich ausgezeichnet und wuchs deutlich stärker als der OTC-Markt. Hauptgründe dafür waren die starke Grippezeit Anfang 2018 sowie Lieferengpässe von anderen Produkten im Markt. Algifor® Dolo forte Sachets und Algifor® Dolo forte Suspension, eine konzentriertere flüssige Formulierung, wurden auf dem Schweizer Markt lanciert.

Triofan® behauptete seine starke Marktposition als Nummer eins unter den abschwellenden Nasenmitteln in der Schweiz und übertraf den Markt für Heuschnupfenmedikamente. Merfen®, die Schweizer Traditionsmarke im Bereich der Wundbehandlung, schnitt im Jahr 2018 gut ab und brachte Verfora in eine führende Position in der wichtigen Consumer-Healthcare-Kategorie «Wunddesinfektion». Zudem wurden 2018 mehrere neue Perskindol® Produkte lanciert, darunter ein wärmender Thermo Hot Roll-on-Applikator und ein Thermo Hot Gel, ein Classic Roll-on-Applikator und eine Kühlbandage.

Darüber hinaus wurde die kinderfreundliche und hochwirksame Formulierung Anti-Brumm® Kids eingeführt, die bei Eltern auf grossen Anklang stiess.

### **Erweitertes Angebot an komplementärmedizinischen Arzneimitteln**

Um der wachsenden Nachfrage nach komplementärmedizinischen Arzneimitteln entgegenzukommen, ging Verfora 2018 eine strategische Partnerschaft mit dem Schweizer Unternehmen Spagyros ein. Spagyros ist ein GMP-zertifiziertes Pharmaunternehmen, das all seine Medikamente ausschliesslich in Handarbeit in der Schweiz herstellt.

### **Dermafora®: Neue eigene Dermokosmetik-Linie ab 2019**

2018 erweiterte Verfora das Portfolio von Gesundheits- und Schönheitsprodukten; so wurden ein neues Serum von Lierac gegen Pigmentflecken sowie das Produkt RE30 von Phyto gegen graue Haare erfolgreich eingeführt. Auch 2019 sind mehrere neue Produkte-Lancierungen geplant, etwa die neue eigene Dermokosmetik-Marke Dermafora®, welche ab Anfang 2019 in Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken angeboten wird. Diese Hautpflegeprodukte basieren auf einer Kombination von traditionell in der Schweiz verwendeten Heilmittelpflanzen und modernster Hauptpflege-Erkenntnissen.

### **SEGMENT SERVICES**

Das Segment Services hat 2018 einen Nettoumsatz von CHF 2'370.3 Mio. (+0.3%) erwirtschaftet. Ohne den Einfluss der behördlichen Preissenkungen auf Medikamenten (-2.4%) hätte das Umsatzwachstum 2.7% betragen. Dies in einem Gesamtmarkt, dessen Wachstum (+2.2%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018) vor allem durch die Umsatzentwicklung bei den Spitälern (Spitäler: +5.5%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018) getrieben wurde und von hochpreisigen Spezialmedikamenten, die meistens nicht über den Grosshandel, sondern direkt an die Fachärzte geliefert werden (Ärzte: +1.9%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2018).

### **Neue Partner und Dienstleistungsangebote**

Das Pre-Wholesale-Unternehmen Alloga hat 2018 in Burgdorf einen dritten Kühlraum in Betrieb genommen und so die hauseigenen Kapazitäten zur gekühlten Lagerung von Medikamenten um ein Drittel erweitert. Zudem wurde die Transportlogistik bei den Impfstoffen effizienter gestaltet, so dass grössere Impfstoff-Mengen in kürzerer Zeit transportiert werden können und die Verfügbarkeit der Impfstoffe während der Grippezeit besser gewährleistet werden kann. Ausserdem konnte das Unternehmen weitere renommierte Pharmapartner als neue Kunden und verschiedene grosse Spitäler für die Einführung der elektronischen Verrechnung gewinnen.

Auch Galexis konnte neue Partner gewinnen, welche in der Schweiz auf die Effizienz und Kompetenzen von Galexis setzen. Im Herbst 2018 hat Galexis zudem das neue Eigenmarken-Sortiment «Felan» lanciert. Das Sortiment von Felan umfasst kostengünstige Pharma- und OTC-Produkte für unabhängige Apotheken, wobei die Verpackung individuell mit dem Logo der jeweiligen Apotheke gestaltet werden kann.

### **Modernisierung Distributionszentrum in Lausanne-Ecublens**

Das Projekt für die Sanierung und Modernisierung des Distributionszentrums von Galexis am Standort Ecublens wurde weiter vorangetrieben, so dass das Baugesuch Ende Januar 2019 eingereicht werden kann. Geplant ist, mit den Bauarbeiten im dritten Quartal 2019 zu starten und das Projekt im Laufe 2021 abzuschliessen. Galenica investiert rund CHF 30 Mio. in die Modernisierung des Gebäudes und in Anlagen mit einem höheren Automatisierungsgrad. Dies beinhaltet einerseits potentiell eine Reduktion von rund 45 Vollzeitstellen in Lausanne-Ecublens. Andererseits werden gewisse Bestellungen künftig vom Distributionszentrum von Galexis in Niederbipp übernommen verbunden mit einer

entsprechenden Personalaufstockung. Der Personalabbau soll parallel zu den Bauphasen gestaffelt und insbesondere über natürliche Abgänge und Pensionierungen erfolgen. Im Rahmen eines Konsultationsverfahrens werden Massnahmen geprüft, um Kündigungen zu vermeiden beziehungsweise deren Folgen zu mindern.

#### **HCI Solutions unterstützt Online-Ausbau**

HCI Solutions hat sich zum zentralen Stammdaten-Spezialisten innerhalb der Galenica Gruppe entwickelt. In dieser Funktion hat sie 2018 die Weiterentwicklung der Online-Shops und von «Click & Collect» unterstützt. Die Anmeldung der E-Medikationslösung Documedis® als Medizinprodukt der Klasse I wurde im Geschäftsjahr 2018 vom Schweizerischen Heilmittelinstitut Swissmedic bestätigt. Mittlerweile ist Documedis® in verschiedenen Spitälern und Heimen in der ganzen Schweiz im Einsatz und inzwischen auch vollständig in die Apothekensoftware Triapharm® integriert und so in allen Verkaufspunkten von Amavita, Sun Store und Coop Vitality im Einsatz. Ausserdem wurde Ende Oktober 2018 die neue Smartphone-App von Amavita um das Modul «E-Mediplan» erweitert.

#### **Nächste Termine:**

- 12. März 2019: Publikation der Resultate des Geschäftsjahres 2018 der Galenica Gruppe
- 2. Mai 2019: ordentliche Generalversammlung der Galenica AG (Kursaal, Bern)
- 25. Juni 2019: Investoren-Tag
- 6. August 2019: Publikation Halbjahresbericht 2019 der Galenica Gruppe

#### **Für ergänzende Auskünfte:**

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

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

*Galenica ist der führende vollständig integrierte Gesundheitsdienstleister in der Schweiz. Mit 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 Pre-Wholesale- und Wholesale-Distributionsdienstleistungen sowie Datenbankservices für den Schweizer Gesundheitsmarkt. Galenica ist an der Schweizer Börse kotiert (SIX Swiss Exchange, GALE, Valorennummer 36'067'446).*

Zusätzliche Informationen über Galenica finden Sie auf [www.galenica.com](http://www.galenica.com).