

MEDIENMITTEILUNG

Datum 19. Januar 2017
Kontakt Investor Relations: Julien Vignot, Leiter Investor Relations, Galenica Gruppe
Media Relations: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, Galenica Gruppe
Thema Umsatz 2016 der Galenica Gruppe

Galenica 2016: Erneute Umsatzsteigerung und Bestätigung der Gewinn-Prognosen

Die Galenica Gruppe ist 2016 einmal mehr dynamisch gewachsen und hat den konsolidierten Nettoumsatz um 8.6% auf CHF 4'118.4 Mio. erhöht. Beide Geschäftseinheiten Vifor Pharma und Galenica Santé haben zum Wachstum beigetragen.

Das Management bestätigt die im Oktober 2016 kommunizierten Gewinn- und EBIT-Prognosen für das Geschäftsjahr 2016.

Die Galenica Gruppe bestätigt ihre Absicht, Vifor Pharma und Galenica Santé 2017 zu zwei eigenständigen und börsenkotierten Unternehmen zu entwickeln. Zum Stand der aktuellen Vorbereitungsarbeiten wurde heute eine separate Medienmitteilung veröffentlicht.

Vifor Pharma: Milliarden-Umsatzgrenze überschritten

2016 war für Vifor Pharma ein weiteres erfolgreiches Jahr. Der Nettoumsatz erhöhte sich um 24.8% auf CHF 1'167.0 Mio. Dieses Wachstum wurde organisch erzielt.

Der von Vifor Pharma Vertriebsgesellschaften und mit Partnern erzielte Umsatz mit dem Präparat Ferinject®/Injectafer® gegen Eisenmangel erhöhte sich um 39.3% auf CHF 349.5 Mio., ein erneut beeindruckendes weltweites Wachstum. Die Vertriebsvereinbarung mit Roche für Mircera® trug einen Umsatzbeitrag von CHF 328.6 Mio. bei. Durch den Zusammenschluss mit Relypsa, der im 2. Halbjahr planmässig abgeschlossen wurde, wird Vifor Pharma zu einem bedeutenden Akteur am kardioresalen Markt in den USA.

Galenica Santé: Wachstum dank Innovationen und neuen Kunden

Mit einer Umsatzsteigerung von 3.2% auf CHF 3'008.9 Mio. hat sich Galenica Santé 2016 erfolgreich im Markt behauptet. Das Segment Health & Beauty hat mit CHF 1'437.0 Mio. (+3.1%) dazu beigetragen, das Segment Services mit CHF 2'328.9 Mio. (+3.8%). Das Wachstum basiert auf dem Ausbau des Apothekennetzwerkes, innovativen neuen Angeboten und dem Gewinn neuer Kunden. So hat Galenica Santé das Produktsortiment mit exklusiven Schönheits- und Pflegeprodukten von renommierten Partnern wie etwa dem dermokosmetischen Labor Pierre Fabre ergänzt. Zur weiteren Steigerung der Effizienz wurde der Austausch innerhalb aller Segmente und Bereiche von Galenica Santé noch enger aufeinander abgestimmt und das Logistikzentrum von Galexis in Niederbipp zur termingerechten Abwicklung noch höherer Volumen erweitert.

Konsolidierter Nettoumsatz 2016 Galenica Gruppe

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in %
Vifor Pharma	1'167.0	935.4 ¹⁾	+24.8%
Galenica Santé	3'008.9	2'914.9 ²⁾	+3.2%
Health & Beauty	1'437.0	1'393.3 ³⁾	+3.1%
- Products & Brands	89.3	88.8 ⁴⁾	+0.5%
- Retail	1'348.6	1'307.6	+3.1%
Services	2'328.9	2'244.5 ⁵⁾	+3.8%
Nettoumsatz innerhalb Galenica Santé	(757.0)	(722.9)	
Nettoumsatz mit anderen Geschäftseinheiten	(57.5)	(58.7)	
GALENICA GRUPPE	4'118.4	3'791.6	+8.6%

Restatements:

- 1) Vifor Pharma exklusive 6 Monate Vifor Consumer Health, welche per 1.7.2015 von Vifor Pharma zu Galenica Santé transferiert wurden
- 2) Galenica Santé inklusive 12 Monate Vifor Consumer Health, welche per 1.7.2015 von Vifor Pharma zu Galenica Santé transferiert wurden
- 3) Health & Beauty inklusive 12 Monate Vifor Consumer Health sowie Transfer von G-Pharma-Aktivitäten zu Services
- 4) Products & Brands inklusive Transfer von G-Pharma-Aktivitäten zu Services
- 5) Services inklusive von G-Pharma-Aktivitäten

VIFOR PHARMA

Vifor Pharma blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. Das Unternehmen erwirtschaftete einen Nettoumsatz von insgesamt CHF 1'167.0 Mio., ein Plus von 24.8% gegenüber dem Vorjahr. Dieses Wachstum wurde organisch erzielt. Bereinigt um Währungseffekte betrug der Anstieg 23.0%.

Unterstützt durch die Expansion in Europa und den USA, erhöhte sich der globale Umsatz des führenden Eisenprodukts **Ferinject®/Injectafer®** um 39.3% auf CHF 349.5 Mio. Dieser setzt sich aus eigenen Verkäufen durch Vifor Pharma Vertriebsgesellschaften und aus Verkäufen durch Partner zusammen, wobei Vifor Pharma von den Partnern einen Umsatzanteil erhält. Gemäss den Marktforschungsdaten von IMS beliefen sich die weltweiten Marktumsätze von Ferinject®/Injectafer® (Dezember 2015 bis November 2016) auf rund CHF 520 Mio., eine Steigerung von fast 50%. Die Anzahl der verkauften Einheiten stieg in allen Regionen insgesamt um 55%.

Injectafer® (Name von Ferinject® in den USA) trägt weiterhin massgeblich zum Wachstum des US-Marktes für intravenöses Eisen bei. Der US-Partner Luitpold Pharmaceuticals, Inc. verzeichnete 2016 einen Nettoumsatz von USD 200.6 Mio., eine Steigerung von 70.8%. Um das Potenzial von Injectafer® zu maximieren, wurden die Sales und Marketing Aktivitäten von Luitpold per 1. Januar 2017 zu Daiichi Sankyo, Inc., transferiert. Mit über 300 Fachleuten, welche Injectafer® vorantreiben, hat sich ihre Anzahl damit vervierfacht.

Mit der Übernahme **des US-Pharmaunternehmens Relypsa** wurde eine bedeutende Investition zur Intensivierung des globalen Geschäftes von Vifor Pharma getätigt. Infolge dieser Übernahme kann Vifor Pharma nun auf einer voll integrierten kommerziellen Organisation im wichtigen kardierenalen US-Markt aufbauen und dabei ihr umfangreiches und wachsendes Portfolio an pharmazeutischen Spezialitäten nutzen. Relypsa's Kaliumbinder Veltassa® (Markenname in den USA) erzielte 2016 in den USA einen Umsatz von CHF 12.3 Mio., davon CHF 7.4 Mio. seit der Akquisition von Relypsa im September 2016.

2016 ging Vifor Pharma zudem weitere **Partnerschaften** mit führenden Pharma- und Biotechnologieunternehmen ein. Im Mai 2016 sicherte sich das Unternehmen von ChemoCentryx die Rechte zur

Vermarktung von CCX168 (internationaler Freiname: Avacopan), einem Komplement-5a-Inhibitor zur Behandlung von Orphan- und seltenen Nierenkrankheiten, der kurz vor Beginn der Phase-III-Studie steht. Basierend auf der vielversprechenden klinischen Entwicklung hat sich Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma (VFMCRP) dazu entschlossen, ihre Option auszuüben und die exklusive Lizenzvereinbarung für die Entwicklung und den Vertrieb von CCX168 von Vifor Pharma per Ende Dezember 2016 zu übernehmen. Gleichzeitig wurde die Allianz zwischen Vifor Pharma und ChemoCentryx zur Behandlung von Nierenleiden auf die Entwicklung und Vermarktung von CCX140 für Nierenerkrankungen ausgeweitet.

Das Produktportfolio an Erythropoese-stimulierenden Medikamenten (ESA) wurde durch den Erwerb der Vermarktungsrechte an Pfizers eingereichtem Epoetin-Biosimilar Retacrit™ für den US-Dialysemarkt erweitert. Darüber hinaus erwarb VFMCRP von OPKO Health die Rechte zur Entwicklung und Vermarktung von Calcifediol-Retard-Kapseln (US-Markennamen: RAYALDEE®) zur Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus (SHPT) bei Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz (CKD) und Vitamin-D-Mangel in Europa, Kanada und anderen internationalen Märkten.

Mit dem Phosphatbinder **Velphoro**® erzielte Vifor Pharma 2016 einen Umsatz von CHF 54.4 Mio. (+25.8%). Das Präparat wurde 2014 in den USA von Vifor Pharma's Partner Fresenius Medical Care lanciert und die Einführung 2016 weiter fortgesetzt. Velphoro® ist mittlerweile in 37 Ländern zugelassen und in 23 Ländern eingeführt; das Produkt steht in allen Schlüsselmärkten zur Verfügung, darunter in Japan, den USA und in den fünf wichtigsten europäischen Pharmazeutika-Ländern.

Venofer® hat sich 2016 mit einem Umsatzwachstum von 14.7% auf CHF 125.0 Mio. hervorragend entwickelt. Der Umsatz der **übrigen Eisenprodukte** betrug im Berichtsjahr CHF 64.2 Mio. (+1.1%); davon verzeichnete das orale Eisenprodukt Maltofer® einen Umsatz von CHF 55.0 Mio. (+3.4%).

Der Umsatz von **Mircera**® zur Behandlung symptomatischer Anämie mit Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz betrug 2016 CHF 328.6 Mio. (12 Monate auf dem Markt in 2016, gegenüber 7 Monaten in 2015, da Mircera® im Juni 2015 integriert wurde). Das Produkt ergänzt das Portfolio von Vifor Pharma ideal. Galenica und Roche hatten im Mai 2015 eine exklusive Lizenzvereinbarung zur Vermarktung von Mircera® in den USA und Puerto Rico abgeschlossen.

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

Nettoumsätze 2016 Rx-Produkte Vifor Pharma

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

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

Erlöse und Lizenzeneinnahmen

CellCept®	86.4	88.5	-2.4%
-----------	------	------	-------

GALENICA SANTÉ

Trotz anhaltend hohem Einkaufstourismus und schwächerer Grippewelle im ersten Quartal steigerte Galenica Santé 2016 den Umsatz gegenüber Vorjahr um 3.2% auf CHF 3'008.9 Mio. Zu diesem erfreulichen Wachstum haben sowohl das Segment Health & Beauty – mit den beiden Geschäftsbereichen Products & Brands und Retail – als auch das Segment Services beigetragen.

Segment Health & Beauty

Das Segment Health & Beauty steigerte den Nettoumsatz um 3.1% auf CHF 1'437.0 Mio. Bei Health & Beauty wurde im Berichtsjahr viel Wert auf Agilität und Innovationen gelegt: sowohl Products & Brands als auch Retail haben neue Produkt- und Service-Angebote für die Apothekenkunden lanciert.

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

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

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

Über 60 Produkt-Marken werden von Vifor Consumer Health verwaltet, darunter die starken Marken Algifor[®], Triofan[®], Perskindol[®] und Anti-Brumm[®]. Algifor[®], der Marktführer bei den Schmerzmitteln in der Schweiz, erzielte im Berichtszeitraum eine überdurchschnittliche Performance, und die neu eingeführten Algifor[®] Liquid caps 400 wurden am Markt sehr gut aufgenommen. Die Umsätze des marktführenden Insektenschutzmittels Anti-Brumm[®] stiegen sowohl national als auch international deutlich an, wobei die Führungsposition in Deutschland gestärkt werden konnte. Das umfassende Portfolio von rezeptfreien Medikamenten (OTC; Over-the-counter-Produkten) von Vifor Consumer Health ist in allen Apotheken und Drogerien in der Schweiz verfügbar.

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

Das umfassende Angebot an Gesundheits- und Schönheitsprodukten steht den Kunden mit den Webshops von Sun Store, Amavita und Coop Vitality inzwischen auch ausserhalb der Öffnungszeiten zur Verfügung.

Die Coop Vitality Apotheken haben das Dienstleistungsangebot an Gesundheitschecks mit dem GlutenCheck erweitert, und die Sun Store Apotheken haben erstmals Allergieschnelltests angeboten. Eine rege Teilnahme verzeichnete auch die von pharmaSuisse initiierte Kampagne zur Darmkrebsvorsorge.

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

Segment Services

Das Segment Services steigerte 2016 seinen Nettoumsatz um 3.8% auf CHF 2'328.9 Mio. Die im Vergleich zum Vorjahr schwächere Grippewelle wurde überkompensiert durch den Zugewinn neuer Kunden und Sortimente, speziell im Kosmetikmarkt.

Der Erweiterungsbau des Distributionszentrums in Niederbipp konnte 2016 abgeschlossen werden. Galexis kann damit ihr Sortiment noch besser auf die zukünftigen Bedürfnisse der Kunden ausrichten, zum Beispiel mit Trendsportimenten wie veganen Produkten. Neu können bis zu 4'000 Transportbehälter pro Stunde abgewickelt werden, was einer Steigerung von 30% entspricht.

Bis Ende August 2016 hatten 100 Prozent der Aktionäre der Pharmapool AG das Kaufangebot von Galexis angenommen, und Ende Dezember 2016 hat auch die Wettbewerbskommission (WEKO) die Übernahme ohne Auflagen oder Bedingungen zugelassen. Die Akquisition von Pharmapool konnte damit Anfang Januar 2017 vollzogen werden und stärkt das Logistikgeschäft von Galenica Santé.

Datum 19. Januar 2017
Seite 6/6
Thema Umsatz 2016 der Galenica Gruppe

Mit dem Verkauf der Rechte von TriaMed[®] an Swisscom Health wird sich HCI Solutions künftig noch fokussierter auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, also auf die Wissensdatenbanken, die Informationslogistik sowie auf die Entwicklung von Software-Tools, welche den Medikationsprozess verbessern und klinische Entscheid-Unterstützungen ermöglichen. HCI Solutions unterstützt weiterhin die Apothekensoftware TriaPharm[®], die bis Ende 2017 auch in allen Coop Vitality Apotheken eingeführt sein wird.

Nächste Termine

Am 14. März 2017 wird die Galenica Gruppe Medien und Finanzanalysten über die Resultate des Geschäftsjahres 2016 informieren.

Die ordentliche Generalversammlung der Galenica AG wird am 11. Mai 2017 stattfinden.

Für ergänzende Auskünfte:

Media Relations:

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

Investor Relations:

Julien Vignot, Leiter Investor Relations
Tel. +41 58 852 85 29
E-Mail: investors@galenica.com

***Galenica** ist eine diversifizierte Unternehmensgruppe im Gesundheitsmarkt, die unter anderem Pharmazeutika entwickelt, produziert und vertreibt, Apotheken führt, Logistikdienstleistungen anbietet sowie Datenbanken offeriert und Netzwerke etabliert. Mit ihren beiden Geschäftseinheiten Vifor Pharma und Galenica Santé hat die Galenica Gruppe bei all ihren Kernaktivitäten eine führende Position inne. Sie realisiert einen grossen Teil ihres Ertrags im internationalen Umfeld. Galenica ist an der Schweizer Börse kotiert (SIX Swiss Exchange, GALN, Valorenummer 1'553'646).*

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