

MEDIENMITTEILUNG

Datum 18. Januar 2018
 Kontakt Investor Relations: Felix Burkhard, CFO, Galenica Gruppe
 Media Relations: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, Galenica Gruppe
 Thema Umsatz 2017 der Galenica Gruppe

Galenica 2017: Erfreuliches Umsatzwachstum – Ergebnis-Prognose bestätigt

Im ersten Geschäftsjahr nach dem Börsengang (IPO) hat sich die Galenica Gruppe erfreulich weiterentwickelt: Sie erhöhte den konsolidierten Nettoumsatz um 6.8% auf CHF 3'214.2 Mio. und ist damit deutlich stärker als der Markt gewachsen.

Treiber für das Umsatzwachstum waren das erweiterte Apothekennetz und die überdurchschnittliche Entwicklung bei der Spezialapotheke Mediservice, die Lancierung und Weiterentwicklung von eigenen und Partner-Marken und -Produkten, die erfolgreiche Integration von Pharmapool sowie der Gewinn von neuen Kunden und Partnern.

Galenica bestätigt die im August mit dem Halbjahresbericht 2017 kommunizierten Prognosen für das Geschäftsjahr 2017, das heisst ein Wachstum des Betriebsergebnisses (EBIT) (ohne Einfluss aus IAS 19) zwischen 7% und 12% gegenüber Vorjahr, inklusive einmaliger Effekte von CHF 7.0 Mio. Dementsprechend unverändert bleibt auch der Ausblick bezüglich der Dividende mit dem Ziel, der Generalversammlung 2018 eine Dividendenausschüttung von CHF 80 Mio. zu beantragen.

Nettoumsatz 2017 Galenica Gruppe

(in Mio. CHF)	2017	2016 ¹⁾	Veränderung ¹⁾
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%

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.

GALENICA GRUPPE

Erfreuliches Umsatzwachstum in anspruchsvollem Marktumfeld

Angetrieben durch die steigenden Absätze der hochpreisigen Medikamente wuchs der Schweizer Pharmamarkt 2017 um 4.5%, obwohl die Volumen leicht rückläufig waren (-0.7%, IQVIA, bis November 2017). Im Gegensatz dazu war der Markt für Schönheits- und Pflegeprodukte in der gleichen Periode rückläufig.

Das Marktumfeld war und bleibt anspruchsvoll: Anhaltender Einkaufstourismus, wachsendes Online-Shopping und rückläufige Frequenzen in Einkaufszentren prägen den Schweizer Detailhandel. Dennoch konnte die Galenica Gruppe den Nettoumsatz um 6.8% auf CHF 3'214.2 Mio. erhöhen und ist damit stärker als der Markt gewachsen. Treiber für das Umsatzwachstum waren das erweiterte Apothekennetz und die überdurchschnittliche Entwicklung bei der Spezialapotheke Mediservice, die Lancierung und Weiterentwicklung von eigenen und Partner-Marken und -Produkten, die erfolgreiche Integration von Pharmapool sowie der Gewinn von neuen Kunden und Partnern.

Verstärkung der Generaldirektion

Im Dezember 2017 hat Daniele Madonna, Leiter der Coop Vitality Apotheken, wie angekündigt die Leitung des Geschäftsbereichs Retail von Jean-Claude Clémenton übernommen, der sich nun voll auf seine Aufgaben als CEO der Galenica Gruppe konzentrieren kann. Als Leiter Retail ist Daniele Madonna Mitglied der Generaldirektion.

SEGMENT HEALTH & BEAUTY

Das Segment Health & Beauty mit den Geschäftsbereichen Retail und Products & Brands steigerte den Nettoumsatz im Geschäftsjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um 3.2% auf CHF 1'483.5 Mio.

RETAIL

Der Geschäftsbereich Retail erhöhte den Nettoumsatz 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 3.1% auf CHF 1'390.1 Mio. (ohne Coop Vitality). Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz (Rx- und OTC-Produkte) im Schweizer Apothekenmarkt wuchs bis Ende November 2017 um 2.6% (IQVIA, Swiss-medical Heilmittel-Listen A, B, C, D). Hingegen war der Umsatz der anderen Produkte (nicht Medikamenten) um 3.0% rückläufig (IQVIA, Personal-, Patient-Care und Nutrition, bis September 2017). 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.

Wachstum dank Expansion Apothekennetz und Spezialapotheke Mediservice sowie neuen Produkten

Die Anzahl der eigenen Apotheken erhöhte sich 2017 auf insgesamt 337 Standorte (Vorjahr: 329). Zusammen mit den Partnerapotheken von Amavita und Winconcept umfasste das schweizweite Apothekennetz von Galenica per Ende 2017 rund 500 Verkaufspunkte.

Die Zunahme der Anzahl Apotheken trug 1.1% zum Umsatzwachstum bei. Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich der Umsatz um insgesamt 2.0%. Weitere Wachstumstreiber waren nebst der Expansion des Apothekennetzwerks der Anstieg von hochpreisigen Spezialmedikamenten, welche durch Mediservice abgegeben werden, sowie die erfolgreiche Lancierung von neuen Partner-Produkten und -Marken wie Lierac oder Phyto. Sehr erfreulich hat sich auch die 2016 lancierte Produktlinie A-Derma weiterentwickelt.

Mit neuen Dienstleistungen die Servicequalität und die Angebotsbreite erweitert

2017 führten die Apothekenformate von Galenicare neue Dienstleistungen ein wie zum Beispiel den Diabetes-Check bei Amavita und Sun Store und den Ohr-Check bei Coop Vitality.

Die Servicequalität und die Angebotsbreite wurden 2017 auch mit dem neuen Online-Angebot «Click & Collect» in den E-Shops bei Amavita, Sun Store und Coop Vitality erweitert: So können Kunden via «Click & Collect» bequem per Mausklick Produkte bestellen und anschliessend in der Apotheke ihrer Wahl abholen. Das Angebot umfasst rund 10'000 Produkte (Stand Ende 2017) – darunter rezeptfreie Medikamente (OTC) sowie Parfüms, Schönheits- und Gesundheitsprodukte. Dazu kommen rezeptpflichtige Medikamente, die via Rezept-Upload bestellt werden können.

Winconcept führte im Berichtsjahr erste Betriebsprüfungen mit dem eigens entwickelten Qualitätsmanagementsystem «Process One» durch. Bei 70%-Zielerreichung wird ein Qualitäts-Label verliehen, womit sich die Winconcept Partner gegenüber ihren Kunden stärker positionieren können. Mit 152 Apotheken war die Anzahl der Winconcept Partnerapotheken 2017 leicht rückläufig, insbesondere da einige Partner eine Nachfolgeregelung gesucht und ihre Apotheke verkauft haben.

Mediservice, die auf die Medikamenten-Versorgung und Therapie-Begleitung von Patienten mit chronischen und seltenen Krankheiten spezialisiert ist, wuchs 2017 über 20%. Diese überdurchschnittliche Entwicklung wurde unterstützt durch den wachsenden Anteil hochpreisiger Medikamente, die im Geschäftsbereich Retail vermehrt zentral durch Mediservice abgegeben werden, und durch die generell steigende Nachfrage nach den Dienstleistungen. Mediservice wurde im Berichtsjahr auf die neue Norm ISO 9011:2015 zertifiziert, welche insbesondere die neuen strengeren Qualitätsvorschriften beinhaltet. Die Betreuung dieser Patienten ausserhalb stationärer und ambulanter Spitäler und medizinischer Institutionen gewinnt immer mehr an Bedeutung und damit einhergehend auch die Abgabe von Spezialmedikamenten begleitet von spezifischen pharmazeutischen Dienstleistungen.

Akquisition von Careproduct

Anfang 2018 hat Galenica Careproduct übernommen. Das Unternehmen vertreibt on- und offline Rollatoren, Rollstühle, Inkontinenzprodukte und andere Hilfsmittel. 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.

Eigene Apotheken und Beteiligungen

	31.12.2017	31.12.2016	Veränderung
Amavita Apotheken ¹⁾	157	150	+7
Sun Store Apotheken ¹⁾	97	99	-2
Coop Vitality Apotheken ²⁾	75	69	+6
Spezialapotheke Mediservice ¹⁾	1	1	-
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹⁾	5	8	-3
Minderheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ²⁾	2	2	-
Total eigene Verkaufspunkte	337	329	+8

¹⁾ Vollkonsolidiert ²⁾ Konsolidiert at equity

Unabhängige Partner

	31.12.2017	31.12.2016	Veränderung
Amavita Partnerschaften	8	9	-1
Winconcept Partner Apotheken	152	158	-6
Total unabhängige Partner	160	167	-7

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 Triofan[®], konnte Products & Brands den Nettoumsatz in der Schweiz in einem stagnierenden OTC-Markt (+0.3%, IQVIA, bis November 2017, Swiss-medic 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.

Starkes OTC-Portfolio weiter ausgebaut

Mit den Anfang 2017 akquirierten Schweizer Traditionsmarken Merfen[®] und Vita-Merfen[®] konnte das OTC-Portfolio weiter ausgebaut werden. Seit Mai 2017 vertreibt Vifor Consumer Health Merfen[®] auf dem Schweizer Markt und hat damit eine führende Position im Bereich der Wunddesinfektion, einer der wichtigsten Consumer-Healthcare-Kategorien, eingenommen.

Darüber hinaus hat sich das marktführende systemische Schmerzmittel Algifor[®] trotz einer kurzen Grippezeit Anfang 2017 gut entwickelt. Auch Triofan[®] behauptete 2017 seine starke Marktposition als Nummer eins unter den abschwellenden Nasenmitteln in der Schweiz.

Wachstum mit internationalen Gesundheits- und Schönheitsmarken

2017 wurden die Adler Schüssler Salze in der Schweiz exklusiv lanciert. Weiter übernahm Vifor Consumer Health auch den Vertrieb von Excilor[®], einer führenden Marke im Bereich der Nagelpilzbehandlung, und lancierte einen neuen 3-in-1-Schutzspray.

Das A-Derma-Hautpflegesortiment erwies sich seit seiner exklusiven Einführung in der Schweiz 2016 als grosser Erfolg. 2017 wurde die Produktpalette um ein neues Sortiment von Sonnenschutzprodukten erweitert. Zudem wurde in der Schweiz der exklusive Vertrieb der globalen Marken Lierac (Hautpflege) und Phyto (Haarpflege), beide von der französischen Alès Groupe, übernommen, und die Marken erfolgreich wiedereingeführt.

SEGMENT SERVICES

Das Segment Services hat 2017 einen Nettoumsatz von CHF 2'501.8 Mio. erwirtschaftet. Das Umsatzwachstum von 7.4% ist insbesondere auf die erfolgreiche Integration der Ärztgrossistin Pharmapool zurückzuführen, welche mit 6.3% zum Umsatzwachstum beitrug. Dies in einem Gesamtmarkt, dessen Wachstum (+4.5%, IQVIA, bis November 2017) vor allem durch die Umsatzentwicklung bei den Spitälern (+8.4%, IQVIA, bis November 2017) getrieben wurde und von hochpreisigen Spezialmedikamenten, die meistens nicht über den Grosshandel, sondern direkt an die Fachärzte geliefert werden (Ärzte: +5.4%, IQVIA, bis November 2017).

Temperaturgeführte Logistik bis zu -80°C

Um die steigenden Kunden-Anforderungen zu erfüllen, hat Alloga die hauseigenen Kapazitäten zur gekühlten Lagerung bei 2–8°C um rund einen Drittel erweitert. Zudem wurde ein sogenanntes «Direct Docking» zum Kühlraum realisiert, womit die Lastwagen ihre Ware über einen direkten Zugang zur gekühlten Zone liefern und abholen können.

Die gesetzlichen Auflagen nehmen weiter zu, etwa was die Einhaltung der Temperatur auf dem Transportweg von Medikamenten betrifft. Alloga und Galaxis bieten ihren Kunden eine durchgehende Lieferkette für temperaturgeführte Transporte an. Bei Alloga gilt das seit Herbst 2017 auch für die sogenannte Ultratiefkühllogistik, das heisst die Lagerung und den Versand bei -80°C, wie sie für eine neue Generation von Krebsmedikamenten notwendig sind.

Erfolgreiche Übernahme von Pharmapool

Galexis hat Anfang 2017 die Ärztgrossistin Pharmapool übernommen und damit das Angebot für selbstdispensierende Ärzte erweitert. Dank der erfolgreichen Integration hat Pharmapool auch in der zweiten Jahreshälfte zum Wachstum von Services beigetragen. Überdies hat Galexis im Frühjahr für den Schweizer Markt Exklusiv-Vereinbarungen mit den renommierten Anbietern von Schönheitsprodukten wie Clarins und Coty abgeschlossen.

Medikamente für rund 8'000 Patienten verblister

Die in der Medikamentenverblisterung führende Medifilm bediente Ende 2017 schweizweit rund 8'000 Patienten und entlastet damit immer mehr Pflegepersonal vom Bereitstellen der Medikamente «von Hand». Das Unternehmen wächst stetig und hat 2017 einen Neubau mit einer dreimal grösseren Produktionsfläche bezogen.

Zukunftsweisende eHealth-Angebote

Die Apothekensoftware Triapharm[®] von HCI Solutions, die unter anderem die Direktfakturierung an die Krankenkassen ermöglicht, wurde 2017 auch bei Coop Vitality eingeführt. Somit operieren nun alle Apothekenformate von Galenica auf dem gleichen System, was Synergien ermöglicht. In den Spitälern des Kantons St. Gallen wurde die eMedikationslösung Documedis[®] ab dem vierten Quartal 2017 schrittweise eingeführt. Parallel dazu erproben weitere Systemanbieter und Dienstleister die Integration von Documedis[®]. Das Software-Modul von HCI Solutions stellt Gesundheitsfachleuten alle notwendigen Informationen zur Verfügung, die sie bei der Medikamentenabgabe benötigen.

Nächste Termine:

Am 13. März 2018 wird die Galenica Gruppe über die Resultate des Geschäftsjahres 2017 informieren.

Die ordentliche Generalversammlung der Galenica AG wird am 9. Mai 2018 im Kursaal in Bern stattfinden.

Der Halbjahresbericht 2018 der Galenica Gruppe wird am 7. August 2018 publiziert.

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.