

Segment Services



Vielseitige Dienstleistungen

Das Segment Services beinhaltet die Logistik-Leistungen für den Schweizer Gesundheitsmarkt von Alloga (Pre-Wholesale), Galexis, Unione Farmaceutica Distribuzione und Pharmapool (Wholesale) sowie der in der Medikamenten-verblistering tätigen Medifilm. Ergänzt werden diese Angebote durch die Dienstleistungen von HCI Solutions, welche Stammdaten für den Schweizer Gesundheitsmarkt und Software-Gesamtlösungen für das Management von Apotheken anbietet. Zudem entwickelt HCI Solutions Werkzeuge zur sicheren Verwaltung, Kommunikation und Verteilung sensibler Gesundheitsdaten und zur Verbesserung der Patientensicherheit.

Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Das Segment Services hat 2018 einen Nettoumsatz von CHF 2'372.3 Mio. (+0.4%) erwirtschaftet. Ohne den Einfluss der behördlichen Preissenkungen auf Medikamente (-2.4%) hätte das Umsatzwachstum 2.8% 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). Gleichzeitig beeinflussten die höher als angekündigt ausgefallenen Preissenkungen der Behörden und ein starkes Generikawachstum den Umsatz von Services.

Das Betriebsergebnis (EBIT) von CHF 44.2 Mio. war um 12.5% rückläufig, beeinflusst durch Einmaleffekte in der Höhe von CHF 7.0 Mio. aus dem Jahr 2017 (Verkauf der Rechte der Ärztepraxis-Software Triamed® und einem nichtbetrieblichen Gebäude in Schönbühl), welche im Berichtszeitraum nicht mehr anfielen. Ohne diese Einmaleffekte hat sich der EBIT um 1.4% erhöht, und die Umsatzrentabilität (ROS) stieg von 1.8% auf 1.9%. Die Investitionen summierten sich auf CHF 36.1 Mio. (Vorjahr: CHF 27.0 Mio.). Sie wurden insbesondere für die neue ERP-Software (Enterprise Resource Planning) eingesetzt, die bei Alloga und Galexis schrittweise eingeführt wird.

«Der Markt wurde unter anderem durch die Umsatzentwicklung von hochpreisigen Spezialmedikamenten und durch Preissenkungsmassnahmen der Behörden geprägt.»

Kennzahlen 2018

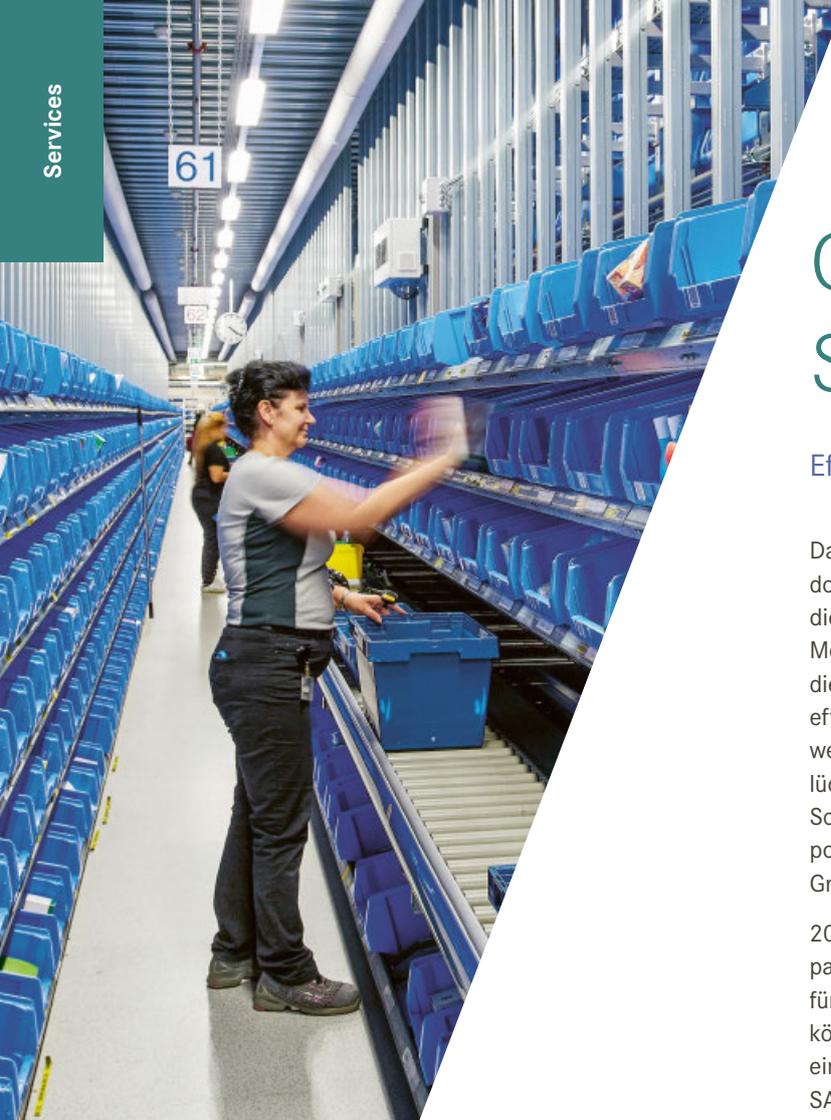
- Nettoumsatz: CHF 2'372.3 Mio.
- EBIT: CHF 44.2 Mio.
- ROS: 1.9%
- Investitionen: CHF 36.1 Mio.
- Mitarbeitende: 1'671 (1'388 Vollzeitstellen)

2'372.3 Nettoumsatz
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'165.0 Mio.

44.2 EBIT
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 154.1 Mio. (adjusted)



Geschäftsbereich Services

Effizientere Prozesse, neue Produkte

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 einen Drittel erweitert. Auch hat Alloga die Transportlogistik im Berichtsjahr bei den Impfstoffen effizienter gestaltet: Während Impfstoffe bisher palettenweise in Kühlboxen transportiert wurden, stehen dafür neu lückenlos temperaturkontrollierte Lastwagen zur Verfügung. So können grössere Impfstoff-Mengen in kürzerer Zeit transportiert und die Verfügbarkeit der Impfstoffe während der Grippesaison besser gewährleistet werden.

2018 hat Alloga ausserdem weitere renommierte Pharmapartner als neue Kunden und verschiedene grosse Spitäler für die Einführung der elektronischen Verrechnung gewinnen können. Das laufende Projekt «Modulo» zur Umstellung auf ein neues ERP-System (Enterprise Resource Planning) von SAP wurde im Berichtsjahr ebenfalls weiter vorangetrieben.

Die Photovoltaik-Anlage auf dem Gebäudedach von Alloga in Burgdorf wurde im November 2018 planmässig fertiggestellt. Mit einer Leistung von durchschnittlich 1 Megawatt Strom produziert sie nicht nur Strom für den eigenen Betrieb – die Solarpanels werden im Sommer dank ihrem Schattenwurf auch den Energiebedarf für die Kühlung des Gebäudes reduzieren. Mit einer Fläche von rund 10'000 m² ist es eine der grössten Anlagen der Region. Die Betreiberin Solarstadt Burgdorf AG kann damit ihre Produktionskapazität vervielfachen.

Neue Eigenmarke von Galexis

Trotz anspruchsvollem Marktumfeld konnte auch Galexis neue Partner gewinnen: unter anderem das japanische Unternehmen Shiseido, welches Kosmetikprodukte für den Fachhandel herstellt und in der Schweiz neu auf die Effizienz und Kompetenzen – genauer die Lagerbewirtschaftung, Versandvorbereitungen und den Vertrieb – von Galexis setzt. Ausserdem hat Galexis eine neue, optimierte Kühlbox in Betrieb genommen, welche die erforderliche Temperatur über 30 Stunden garantiert. Damit leistet Galexis einen weiteren Beitrag zur Arzneimittelsicherheit und hat gleichzeitig eine Vorreiterrolle beim Transport moderner, kühl zu lagern-der Medikamente übernommen. Diese Produkte werden mit Mitteln der Biotechnologie hergestellt und stellen ein stark wachsendes Marktsegment dar («Biologicals»).

Strategische Prioritäten

- Mit qualitativ hochwertigen Leistungen und innovativen, massgeschneiderten Angeboten die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden stärken.
- Die Kompetenzen in den Bereichen Pre-Wholesale und Wholesale zugunsten der Kunden und Lieferanten bündeln.
- Zukunftsweisende E-Health-Angebote für den Schweizer Gesundheitsmarkt entwickeln.
- Effizienz durch weitere Prozessoptimierungen erhöhen.
- Wachstum fördern: aus eigener Kraft sowie über die Erweiterung des Kundenportfolios bei den Apotheken und Ärzten, sowie durch die Übernahme von Direktlieferungen der Hersteller.

«Galexis hat 2018 die neue Pharma- und OTC-Eigenmarke «Felan» für unabhängige Apotheken lanciert und unterstützt damit diese, sich gegenüber ihren Kunden zu positionieren und die Kundenbindung zu stärken.»

Im Herbst 2018 hat Galexis zudem das neue Eigenmarken-Sortiment «Felan» lanciert. Das Sortiment von «Felan» umfasst kostengünstige Pharma- und OTC-Produkte, wie beispielsweise Arzneimittel mit dem Wirkstoff Paracetamol, für unabhängige Apotheken, wobei die Verpackung individuell mit dem Logo der jeweiligen Apotheke gestaltet werden kann. Mit diesem neuen Angebot unterstützt Galexis die unabhängigen Apotheker, sich gegenüber ihren Kunden zu positionieren und die Kundenbindung zu stärken.

Hohe Nachfrage nach Dienstleistungen im Tessin

Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) verzeichnete 2018 ein sehr gutes Geschäftsjahr. Einerseits konnte UFD dank der hohen Qualität ihrer Serviceleistungen, zusätzlicher Dienstleistungen und hoher Kundenbindung mehr als zehn neue Kunden und lokale Exporteure gewinnen. Andererseits hat im Tessin die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen zugenommen. Entsprechend hat UFD im zweiten Halbjahr seine Liefertouren optimiert, um die Pünktlichkeit zu erhöhen und gleichzeitig die Zahl der gefahrenen Kilometer zu reduzieren.

Medifilm: Entwicklung neuer Blistermaschinen

Medifilm bediente per Ende 2018 schweizweit rund 9'000 Patienten und entlastet damit immer mehr Pflegepersonal in Heimen oder Spitälern vom Bereitstellen der Medikamente «von Hand». Das Unternehmen wird 2019 mit etwas Verspätung eine neue Generation Blistermaschinen einführen. Diese neuen Maschinen verdoppeln die Leistung der verblisterten Einheiten pro Stunde, sind präziser als die jetzigen Apparate und können dreisprachig beschriftete Beutelchen produzieren. Um die starke Nachfrage und hohe Qualität sicherzustellen, hat Medifilm im Berichtsjahr zwei zusätzliche, herkömmliche Maschinen eingesetzt.

Unternehmen

- Alloga AG, www.alloga.ch
- Galexis AG, www.galexis.com
- HCI Solutions AG, www.hcisolutions.ch
- Medifilm AG, www.medifilm.ch
- Pharmapool AG, www.pharmapool.ch
- Unione Farmaceutica Distribuzione AG, www.ufd.swiss

Wichtige Fortschritte bei HCI Solutions

HCI Solutions hat sich zum zentralen Stammdaten-Spezialisten innerhalb der Galenica Gruppe entwickelt. In dieser Funktion wurde die Weiterentwicklung der Online-Shops und von «Click & Collect» unterstützt. Ausserdem wurde der Ausbau der Bilddatenbank intensiv vorangetrieben, damit die nötigen Bilder für die Online-Angebote von Amavita, Sun Store und Coop Vitality zur Verfügung stehen. Dabei werden die Produkte nach einem definierten Standard fotografiert. Ende 2018 standen bereits rund 50'000 Bilder zur Verfügung. Es ist geplant, diese Bilder zu einem späteren Zeitpunkt auch weiteren interessierten Kunden im Online-Absatzmarkt anzubieten.

Die Anmeldung der E-Medikationslösung Documedis® von HCI Solutions als Medizinprodukt der Klasse I wurde im Berichtsjahr vom Schweizerischen Heilmittelinstitut Swissmedic bestätigt. Dies dank seiner Clinical Decision Support-Funktionen (CDS), welche eine detaillierte, patientenspezifische Risikobeurteilung einer Medikation ermöglichen sowie Hinweise für die Anpassung der Arzneimitteltherapie geben. Nach einer ersten Pilotphase in der Spitalregion St. Gallen ist Documedis® mittlerweile in verschiedenen Spitälern und Heimen in der ganzen Schweiz im Einsatz.

Ausserdem ist Documedis® vollständig in die Apothekensoftware Triapharm® integriert und so in allen Verkaufspunkten von Amavita, Sun Store und Coop Vitality im Einsatz.

2'372.3 Nettoumsatz
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'165.0 Mio.



1'671 Anzahl
Mitarbeitende

Galenica Gruppe 6'580

Ausblick

Investitionen in Software, Produkte und Standorte

Bei Alloga steht 2019 die Implementierung des neuen ERP-Systems im Vordergrund. Mit dem ersten Pilotkunden soll im ersten Halbjahr 2019 gestartet werden. Die vollständige Implementierung soll bis 2020 erfolgen.

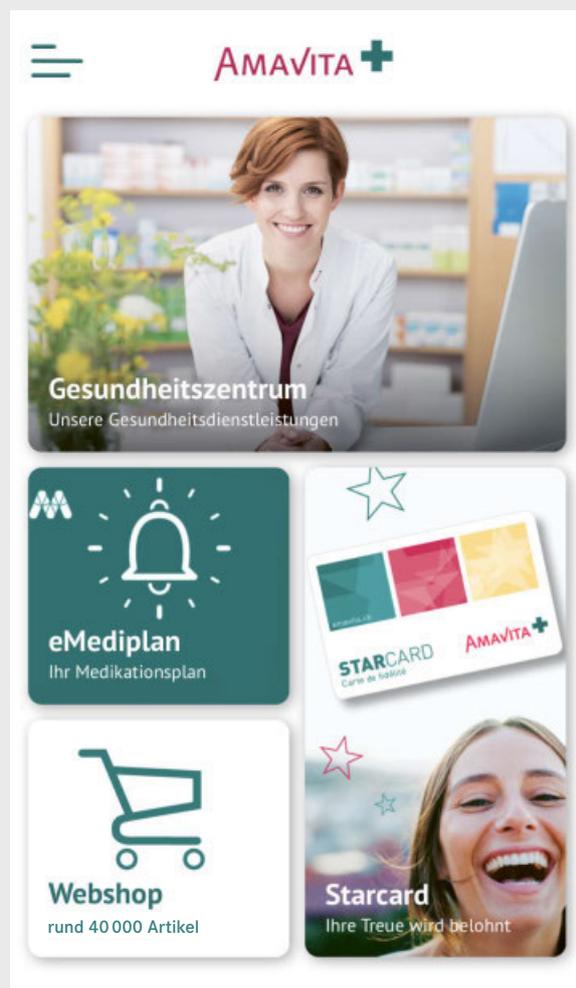
UFD konnte die Gruppe Pedroni mit 16 Apotheken Anfang 2019 wieder als Kunden gewinnen.

Modernisierung Distributionszentrum in Lausanne-Ecublens

Das Projekt für die Sanierung und Modernisierung des Distributionszentrums von Galenix am Standort Lausanne-Ecublens wurde weiter vorangetrieben, so dass das Baugesuch Ende Januar 2019 eingereicht werden konnte. 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 Galenix in Niederbipp übernommen,

Digitalisierter Medikationsplan neu auch in einer Patienten-App

Ende Oktober 2018 wurde die neue Smartphone-App von Amavita um das Modul «E-Mediplan» erweitert. Dieses Galenica intern von HCI Solutions entwickelte Modul ist die smartphone-taugliche Version des bestehenden, in Documedis® integrierten E-Mediplans und bietet Kunden mehrere praktische Funktionen: zum Beispiel einen digitalisierten Medikationsplan, Einnahme-Erinnerungen per automatisierter Nachricht, eine Gesamtübersicht über den Medikamentenvorrat sowie dessen schnelle Verwaltung, gezielte Vorschläge für preiswertere Generika-Alternativen zum Medikamentenplan sowie Kontaktinformationen für Arztpraxen und Apotheken. Dieses neue Angebot richtet sich insbesondere an Patienten, die gleichzeitig auf mehrere Medikamente angewiesen sind, und fasst deren gesamte, aktuelle Medikation übersichtlich zusammen. Nach dem Pilot mit Amavita ist geplant, E-Mediplan im Laufe 2019 auch auf Smartphone-Apps von Sun Store und Coop Vitality anzubieten und danach auch Kunden ausserhalb der Galenica Gruppe zur Verfügung zu stellen.



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.

Zudem soll das neue Eigenmarken-Sortiment «Felan» für unabhängige Apotheker um weitere Produkte wie etwa Schwangerschaftstests, Pflaster oder Fiebermesser ausgebaut werden.

HCI Solutions wird ihre Produkte sukzessive weiterentwickeln und damit auch einen Beitrag leisten, die digitale Vernetzung aller Beteiligten im Gesundheitsmarkt zu fördern.

Kennzahlen Wholesale/Pre-Wholesale 2018

	Wholesale: Galexis, Unione Farmaceutica Distribuzione	Pre-Wholesale: Alloga
Lagerung		
- Anzahl gerüsteter Boxen	>9'062'000	–
- Anzahl gelieferter Bestellzeilen	>39'825'000	>1'760'000
- Anzahl gerüsteter Packungen	>119'802'000	>83'800'000
Distribution		
- Jahrestonnage	>13'750	>7'230
- Anzahl Pakete	>161'000	>557'600
- Anzahl Paletten	–	>63'450
Struktur		
- Anzahl Lagerartikel	>47'000	>9'460
- Anzahl Lieferanten/Partner	>1'200	>75
- Anzahl belieferteter Verkaufspunkte	>9'200	>11'430
Technologie		
- Automatisierungsgrad Niederbipp	66%	–
- Automatisierungsgrad Lausanne-Ecublens	29%	–
- Automatisierungsgrad Barbengo-Lugano	45%	–
- Automatisierungsgrad Burgdorf	–	35%