



Kurzfassung

Geschäftsbericht 2019

der Galenica Gruppe und der Galenica AG

 **GALENICA**

Galenica – die erste Wahl für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden

Januar


Gestärkte Partnerschaft

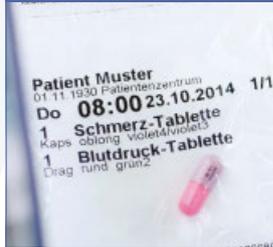
Verfora übernimmt von Procter & Gamble den Vertrieb der Vicks® Produkte und von Metamucil® in der Schweiz.

Februar


Neue Eigenmarke

Ab Februar ist die Eigenmarke Dermafora® exklusiv in Amavita, Sun Store und grösseren Coop Vitality Apotheken erhältlich.

März


Innovative Dienstleistung

Die Medifilme können neu auch mit Informationen zu Medikamenten bedruckt werden, die nicht im Beutel enthalten sind.

April


Weitere Spezialisierung

Mediservice übernimmt Curarex Swiss, die auf Therapiebegleitung zu Hause von Parkinson-Patienten spezialisiert ist.

Mai

Stärkung von Home Care

Galenica übernimmt die Bichsel Gruppe, die auf Home Care und die Herstellung individueller Arzneimittel spezialisiert ist.

Juni


Erfolgreicher Pilot

Alloga startet mit dem ersten Pilotkunden auf dem neuen ERP-System. Ein wichtiger Meilenstein im Projekt.

Juli


Planmässiger Baustart

Die Baugenehmigung für die Sanierung und Modernisierung des Distributionszentrums von Galexis in Lausanne-Ecublens trifft ein.

August


Erweiterte Angebote

Die Apotheken-Formate erweitern ihr Angebot: Alle Formate bieten nun FSME- und Grippeimpfungen an.

September


Online zum Ersten

HCI Solutions lanciert «Quatron», mit dem Apotheken und Drogerien schnell und preiswert einen Online-Shop eröffnen können.

Oktober

>60'000


Online zum Zweiten

Das Angebot in den Online-Shops der Apotheken wird laufend erweitert auf über 60'000 Produkte Ende 2019.

November


Online zum Dritten

Galexis lanciert den Online-Shop «Fokus Medtech» für Praxis-einrichtung, Medizintechnik und Instrumente.

Dezember


Nachhaltiger Strom

Ein Jahr nach Inbetriebnahme erzeugt die Photovoltaik-Anlage auf dem Dach von Alloga Ökostrom für rund 270 Haushalte.

Geschäftsbericht 2019



Mehr Lebensqualität im Alltag dank Home Care

Die Galenica Gruppe bietet ein einzigartiges und spezialisiertes Dienstleistungsangebot im Bereich Home Care, das die Gesundheit, das Wohlbefinden wie auch die Sicherheit und Selbstständigkeit der Patienten deutlich stärkt.

37

Bildwelt

Im vorliegenden Geschäftsbericht lassen wir unsere Mitarbeitenden und Kunden zu Wort kommen. Auf den Bildern sehen Sie Beispiele dafür, wie wir uns auf der Basis unserer strategischen Entwicklungs-Achsen Expansion, Innovation und Effizienz entwickelt haben – die Kunden dabei immer im Zentrum! Entdecken Sie, wie unsere Mitarbeitenden und Kunden ihre Partnerschaft und unsere Produkte und Dienstleistungen wahrnehmen und schätzen. Eine vollständige Übersicht der Bilder mit allen Zitaten der abgebildeten Personen finden Sie auf den Seiten 98 bis 102.

Information bezüglich der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Da zum Erscheinungszeitpunkt des Geschäftsberichts die definitiven Daten für die Berichterstattung über die Nachhaltigkeit noch nicht vorliegen, erscheint der Nachhaltigkeitsbericht jeweils im zweiten Quartal des Folgejahres. Entsprechend ist er nicht Bestandteil des Geschäftsberichts und wird zum gegebenen Zeitpunkt auf der Internetseite publiziert: www.galenica.com. Im vorliegenden Geschäftsbericht 2019 finden Sie jedoch eine Reportage zu einem ausgewählten Nachhaltigkeitsthema.

4	Kennzahlen 2019
6	Vorwort
10	Was wir anbieten
12	Ambition und Strategie
15	Segment Health & Beauty
16	Geschäftsbereich Retail
22	Geschäftsbereich Products & Brands
27	Segment Services
28	Geschäftsbereich Services
32	Marktpolitisches Umfeld
37	Reportage Nachhaltigkeit
	Mehr Lebensqualität im Alltag dank Home Care
42	Illustration
	Home Care in der Galenica Gruppe
45	Mitarbeitende
57	Corporate Governance
75	Vergütungsbericht
91	Jahresrechnung 2019 Galenica Gruppe (in Englisch)
	Der ausführliche Finanzteil ist unter www.galenica.com abrufbar
96	Anhang
96	Adressen von Gesellschaften der Galenica Gruppe
98	Bildübersicht

Kennzahlen 2019

Nettoumsatz

in Mio. CHF



● Health & Beauty ¹⁾	1'620.8
● Services ¹⁾	2'441.0

EBIT adjustiert²⁾

in Mio. CHF



● Health & Beauty ¹⁾²⁾	123.7
● Services ¹⁾²⁾	44.7

Anzahl Mitarbeitende

per 31. Dezember 2019



● Galenica AG	39
● Health & Beauty	5'274
● Services	1'758

in Mio. CHF	2019	2018	Veränderung
Nettoumsatz	3'301.0	3'165.0	+4.3%
Health & Beauty ¹⁾	1'620.8	1'524.8	+6.3%
Services ¹⁾	2'441.0	2'372.3	+2.9%
EBITDA	260.3	154.0	+69.0%
EBITDA adjustiert²⁾	210.4	195.1	+7.9%
Health & Beauty ¹⁾²⁾	146.5	130.4	+12.3%
Services ¹⁾²⁾	65.8	65.6	+0.3%
EBIT	169.5	113.0	+50.0%
EBIT adjustiert²⁾	166.9	154.1	+8.3%
in % Nettoumsatz	5.1%	4.9%	
Health & Beauty ¹⁾²⁾	123.7	110.4	+12.1%
in % Nettoumsatz	7.6%	7.2%	
Services ¹⁾²⁾	44.7	44.2	+1.1%
in % Nettoumsatz	1.8%	1.9%	
Reingewinn	125.3	147.7	-15.1%
Reingewinn vergleichbar²⁾³⁾	134.2	124.7	+7.7%
Bilanzsumme	2'209.6	1'860.1	+18.8%
Eigenkapital	999.5	933.6	+7.1%
Eigenkapitalquote	45.2%	50.2%	
Kapitaleinlagereserve	396.1	479.9	-17.5%
Nettoverschuldung adjustiert²⁾	326.1	300.4	+8.5%
Debt coverage adjustiert ²⁾	1.5 ×	1.5 ×	
Gearing adjustiert ²⁾	31.0%	30.2%	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	53.0	50.0	+6.0%
Geldfluss aus operativer Tätigkeit adjustiert²⁾	202.8	173.5	+16.9%
Free cash flow²⁾	67.9	86.0	-21.0%
Personalbestand am Bilanzstichtag in Vollzeitstellen (FTE)	5'449	5'106	+6.7%

¹⁾ Pro Segment konsolidiert ohne Berücksichtigung von Corporate und Eliminationen

²⁾ Details zu den adjustierten Kennzahlen sind im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) im Kapitel Alternative performance measures ab Seite 92 aufgeführt

³⁾ Reingewinn adjustiert und ohne Einmaleffekte aus Veränderungen der Rückstellungen für latente Steuern von CHF +56.2 Mio. im Jahr 2018 und CHF -8.4 Mio. im Jahr 2019 aufgrund der Steuerreform (STAF)

Aktienkursentwicklung in Prozent



Über
3.0 % **14'000**

Dividendenrendite

Aktionäre

Aktieninformationen

in CHF	2019	2018
Börsenkurs am Bilanzstichtag	59.85	43.28
Börsenkurs Jahreshöchst	61.30	58.95
Börsenkurs Jahrestiefst	42.80	42.16
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag in Millionen CHF	2'952.9	2'128.4
Gewinn pro Aktie ¹⁾	2.54	3.00
Gewinn pro Aktie vergleichbar ¹⁾²⁾	2.72	2.54
Eigenkapital pro Aktie ¹⁾	20.16	18.93
Bruttodividende pro Aktie ³⁾	1.80	1.70
– davon Ausschüttung aus Gewinnreserven	0.90	–
– davon Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven	0.90	1.70
Dividendenrendite ⁴⁾	3.0%	3.9%
Ausschüttungsquote vergleichbar ⁵⁾	66.2%	66.9%
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) vergleichbar ⁶⁾	22.0	17.0

¹⁾ Den Aktionären der Galenica AG zuzurechnen

²⁾ Reingewinn vergleichbar dividiert durch die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien

³⁾ Gemäss Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 19. Mai 2020

⁴⁾ Bruttodividende pro Aktie im Verhältnis zum Börsenkurs am Bilanzstichtag

⁵⁾ Bruttodividende pro Aktie im Verhältnis zum Gewinn pro Aktie vergleichbar

⁶⁾ Börsenkurs am Bilanzstichtag im Verhältnis zum Gewinn pro Aktie vergleichbar

1.80

Bruttodividende pro Aktie in CHF

66.2 %

Ausschüttungsquote
(vergleichbar)

2.72

Gewinn pro Aktie in CHF
(vergleichbar)

Erfreuliche Geschäftsentwicklung trotz herausforderndem Markt



Daniela Bosshardt, Verwaltungsratspräsidentin, Jean-Claude Cléménçon, CEO

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär Sehr geehrte Damen und Herren

2019 prägten wiederum verschiedene anspruchsvolle Herausforderungen den Schweizer Gesundheitsmarkt – auch regulatorische wie die 2018 und 2019 behördlich verordneten Senkungen der Medikamentenpreise. Die aktuell laufenden Diskussionen zu verschiedenen regulatorischen Rahmenbedingungen werden das Marktumfeld auch künftig prägen (mehr dazu im Kapitel «Marktpolitisches Umfeld» ab Seite 32). Ihrem Einfluss konnte sich auch Galenica im Berichtsjahr nicht vollends entziehen.

Dank gezielter Expansionstätigkeit und Akquisitionen, der Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie Massnahmen zur Steigerung der gruppenübergreifenden Effizienz, haben wir 2019 gleichwohl gute Fortschritte gemacht und das Ergebnis wesentlich verbessert. Entsprechend wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung 2020 eine gegenüber Vorjahr 5.9% höhere Dividende von CHF 1.80 vorschlagen (Vorjahr: CHF 1.70).

Wachstumsfeld Home Care

2019 haben wir uns im attraktiven und wachsenden Markt für die Betreuung von Patienten zu Hause verstärkt, insbesondere mit der Übernahme der Bichsel Gruppe, einem spezialisierten Schweizer Unternehmen mit einer starken Ausrichtung auf Home-Care-Dienstleistungen im Bereich Heimernährung und Heimdialyse sowie auf die Herstellung individueller Arzneimittel und Medizinprodukte. Zum Ausbau

Kennzahlen 2019

- Nettoumsatz: CHF 3'301.0 Mio.
- EBIT adjustiert¹⁾: CHF 166.9 Mio.
- Reingewinn vergleichbar²⁾: CHF 134.2 Mio.
- Investitionen: CHF 53.0 Mio.
- Mitarbeitende: 7'071 (5'449 Vollzeitstellen)

¹⁾ Siehe Kapitel Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) ab Seite 92

²⁾ Reingewinn adjustiert (Details zu den adjustierten Kennzahlen in der Vollversion des Geschäftsberichts 2019 ab Seite 92) und ohne Einmaleffekte aus Veränderungen der Rückstellungen für latente Steuern aufgrund der Steuerreform (STAF)

trägt auch die Übernahme von Curarex Swiss bei, ein Unternehmen, das auf die Therapiebegleitung von Patienten mit Parkinson im fortgeschrittenen Stadium spezialisiert ist. Welchen Mehrwert die Dienstleistungen der Home-Care-Betreuung bringen können, beschreiben wir im Beitrag «Mehr Lebensqualität im Alltag dank Home Care» ab Seite 37.

Apothekennetz überdurchschnittlich gewachsen

Gleichzeitig haben wir auch unser Apothekennetz in der ganzen Schweiz 2019 überdurchschnittlich weiterentwickelt. Zusammen mit den unabhängigen Partner-Apotheken von Winconcept und Amavita waren per Ende 2019 513 Apotheken unserem Apothekennetz angeschlossen. Parallel dazu haben wir unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich E-Commerce weiter ausgebaut: So umfasst das Online-Angebot von Amavita, Sun Store und Coop Vitality mittlerweile über 60'000 Artikel und erfreut sich bei den Kunden steigender Beliebtheit.

Gewachsen sind wir auch in den anderen Geschäftsbereichen, bei Products & Brands zum Beispiel mit der erweiterten Partnerschaft mit Procter & Gamble und bei Services mit neuen Kunden, welche insbesondere die einzigartige Sortimentsgrösse und die Zuverlässigkeit unserer Logistik-Unternehmen schätzen.

Verfora als starker Fachhandelspartner

Im Zuge der 2018 erfolgten Umfirmierung von Vifor Consumer Health zu Verfora wurden die Verpackungen der Produkte neu gestaltet und sogar mit dem «European Launch of the Year Award» ausgezeichnet. Begleitend dazu wurde eine Werbe-Kampagne lanciert, die 2019 erfolgreich weitergeführt wurde. Mit der neuen Identität hat sich Verfora mit ihren bekannten Marken und Produkten klar als starker Fachhandelspartner für Apotheken und Drogerien positioniert. Dadurch konnte Verfora die 2018 erstmals erreichte Führungsposition am gesamten Schweizer Consumer-Health-care-Markt im Berichtsjahr nicht nur halten, sondern sogar weiter ausbauen.

8.3 %

EBIT-Wachstum
(auf vergleichbarer Basis)

Kennzahlen Galenica Gruppe 2019

Die Galenica Gruppe erhöhte den konsolidierten **Nettoumsatz** 2019 um 4.3% auf CHF 3'301.0 Mio. Galenica hat sich in allen Geschäftsbereichen deutlich stärker als der Markt entwickelt (Markt: +2.8%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2019). Dies, obwohl die Umsatzentwicklung nach wie vor durch die 2018 und 2019 erfolgten Preissenkungen des Bundes negativ beeinflusst wurde.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** konnte um 50.0% auf CHF 169.5 Mio. gesteigert werden. Der EBIT wurde durch die Einflüsse aus dem neuen Leasing-Accounting-Standard IFRS 16 um CHF +2.7 Mio. und von IAS 19 (Personalvorsorge) um CHF -0.1 Mio. beeinflusst. Auf vergleichbarer Basis, also ohne diese Einflüsse, betrug das adjustierte¹⁾ Betriebsergebnis CHF 166.9 Mio. (8.3% mehr als im Vorjahr). Die adjustierte¹⁾ Umsatzrentabilität (ROS) konnte von 4.9% in 2018 auf 5.1% gesteigert werden.

Der **Reingewinn** reduzierte sich aufgrund von Einmal-effekten gegenüber Vorjahr um 15.1% auf CHF 125.3 Mio. Ohne die einmaligen Effekte aus den Veränderungen der Rückstellungen für latente Steuern von CHF +56.2 Mio. im Jahr 2018 und CHF -8.4 Mio. im Jahr 2019 aufgrund der Steuerreform (STAF), und ohne Einflüsse aus dem neuen Leasing-Accounting-Standard IFRS 16 und von IAS 19 (Personalvorsorge), hätte sich der Reingewinn auf vergleichbarer Basis um 7.7% auf CHF 134.2 Mio. verbessert.

Die **Investitionen** im Geschäftsjahr 2019 betrugen CHF 53.0 Mio. und wurden vor allem für die Einführung des neuen ERP-Systems bei Alloga, die Sanierung und Modernisierung des Distributionszentrums von Galaxis in Lausanne-Ecublens sowie im Geschäftsbereich Retail für die Weiterentwicklung des Apothekennetzes verwendet.

Trotz reger Akquisitionstätigkeit, unter anderem mit der Übernahme der Bichsel Gruppe, konnte die adjustierte¹⁾ **Nettoverschuldung** mit CHF 326.1 Mio. gegenüber Vorjahr unverändert auf 1.5× dem adjustierten¹⁾ EBITDA gehalten werden.

¹⁾ Siehe Kapitel Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) ab Seite 92

Kundennähe und Innovationen

Bei all unseren Tätigkeiten steht der Kunde mit seinen sich wandelnden Bedürfnissen und Anforderungen im Zentrum. Dazu gehört, dass wir nicht nur in neue Produkte und Dienstleistungen, sondern auch in die systematische Schulung und Weiterbildung sowie hohe Beratungskompetenz aller Mitarbeitenden investieren. So haben sich auch 2019 weitere Apotheker für die Grippe- und FSME-Impfungen (Zeckenzephalitis) ausgebildet und 100 Apotheker haben den Fähigkeitsausweis Anamnese in der Grundversorgung erlangt. Damit sind sie befähigt, Diagnosen für Bagatellerkrankungen zu stellen und ein entsprechendes rezeptpflichtiges Medikament abzugeben.

Zu den Innovationen zählen die neue eigene Dermokosmetik-Linie Dermafora®, welche Verfora Anfang 2019 lancierte, oder der Ausbau des Eigenmarken-Sortiments «Felan» von

Galexis mit kostengünstigen OTC- und Non-Pharma-Produkten für unabhängige Apotheker. Hinzu kommen neue digitale Angebote, wie die Lancierung und Weiterentwicklung der Smartphone-Apps von Amavita, Sun Store und Coop Vitality. Und schliesslich leistet HCI Solutions mit der Digitalisierung des Medikationsplans einen massgeblichen Beitrag für das Elektronische Patientendossier (EPD), das bis im Herbst 2020 bei allen Spitälern eingeführt werden soll.

Interne Effizienz erhöht

In der gesamten Gruppe arbeiten wir kontinuierlich daran, Routineabläufe zu vereinfachen und zu standardisieren. So werden die Bestellungen der meistverkauften Produkte in den Apotheken neu automatisch ausgelöst, wodurch die Mitarbeitenden entlastet werden. 2019 wurden auch erste Apotheken mit einem Scanner ausgerüstet, um Rezepte direkt vor Ort digital einlesen zu können, was bisher in

Wechsel im Verwaltungsrat und in der Generaldirektion

Fritz Hirsbrunner hat entschieden, sich an der Generalversammlung vom 19. Mai 2020, nach über 40 Jahren Verbundenheit mit Galenica, nicht mehr zur Wahl zu stellen. Er trat 1977 in die Galenica Gruppe ein und war bis 2014 in verschiedenen Finanz-Funktionen tätig. Er war 20 Jahre als CFO und drei Jahre als Vize-CEO (2009–2011) Mitglied der Generaldirektion, bevor er sich aus dem operativen Geschäft zurückzog und 2012 in den Verwaltungsrat der Galenica Gruppe eintrat. Der Verwaltungsrat dankt Fritz Hirsbrunner für sein wertvolles Engagement. Als langjähriger Wegbegleiter hat er die erfolgreiche Unternehmensentwicklung entscheidend mitgeprägt. Die Galenica Gruppe verdankt seiner soliden, loyalen und konsequenten Unterstützung die zielführende Umsetzung vieler wegweisender Etappen der Strategie.

Anlässlich der Generalversammlung vom 19. Mai 2020 wird der Verwaltungsrat den Aktionären Pascale Bruderer zur Wahl als neues Mitglied in den Verwaltungsrat vorschlagen. Pascale Bruderer war für die Sozialdemokratische Partei der Schweiz (SP) von 2002 bis 2011 Nationalrätin – 2009/2010 als Nationalratspräsidentin – sowie ab 2011 Ständerätin, bevor sie sich im Dezember 2019 aus der Politik zurückzog. Mit ihrer langjährigen Mitgliedschaft in der Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit setzte sie ihre politischen Schwerpunkte unter anderem bei der Gesundheitspolitik, wodurch sie in diesem Bereich wichtiges ergänzen-

des Wissen in den Verwaltungsrat trägt. Pascale Bruderer sitzt zudem im Verwaltungsrat der Mobilier Genossenschaft sowie der Bernexpo AG und ist für die Wahl in den Verwaltungsrat der TX Group nominiert.

Nach 25 Jahren Firmenzugehörigkeit hat sich Jean-Claude Cléménçon entschieden, 2020 in den frühzeitigen Ruhestand zu treten. Der Verwaltungsrat dankt Jean-Claude Cléménçon für sein aussergewöhnliches Engagement und seine grossen Verdienste, die massgeblich zur erfolgreichen Positionierung der Galenica Gruppe beigetragen haben.

Am 1. April 2020 übernimmt Marc Werner die Nachfolge von Jean-Claude Cléménçon als CEO. Mit Marc Werner, zuvor Leiter Geschäftsbereich Sales & Services und Mitglied der Konzernleitung von Swisscom, übernimmt eine unternehmerische und erfahrene Führungspersönlichkeit die Leitung der Galenica Gruppe. Marc Werner zeichnet sich nicht nur durch eine hohe digitale Affinität aus, sondern auch durch einen starken Fokus auf Marktentwicklungen, Trends und Kundenbedürfnisse. Dieses ergänzende Wissen wird für die weitere Umsetzung der bisherigen Strategie künftig immer mehr an Bedeutung gewinnen. Dabei kann Marc Werner auf das bewährte Führungsteam mit langjähriger Erfahrung bei Galenica und im Gesundheitsmarkt zählen.

einem zeitaufwendigen Prozess an zentraler Stelle gemacht wurde. Die neue Möglichkeit führt nicht nur zu mehr Effizienz, sie erhöht auch die Sicherheit und den Kundenservice.

Gleichzeitig wurde fokussiert an der Einführung des neuen ERP-Systems bei Alloga gearbeitet, und die Arbeiten für die Modernisierung des Distributionszentrums von Galaxis in Lausanne-Ecublens konnten planmässig gestartet werden. Beide Projekte werden mittelfristig ihren Beitrag zur Effizienzsteigerung leisten.

Nachhaltigkeit und Beitrag zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen

Nachhaltigkeit erhält bei Galenica vertiefte Beachtung. Unsere Rolle als Arbeitgeberin, das langfristige Wohl unserer Kunden und Patienten und unsere Auswirkungen auf die Umwelt stehen dabei im Zentrum. Es ist unser Anspruch, hier kontinuierlich Fortschritte zu machen. Wir sind überzeugt, dass Galenica bei der Ausgestaltung eines zukunftsgerichteten schweizerischen Gesundheitswesens eine wichtige Rolle einnimmt.

So zum Beispiel mit der Generika-Substitution, einem von mehreren Beiträgen unserer Gruppe zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen. Die Substitutionsrate bei Medikamenten, für die ein Generikum zur Verfügung steht und bei denen eine Substitution auch möglich ist, konnte trotz Lieferengpässen 2019 auf hohen 70% gehalten werden, dies im Vergleich zum Gesamtmarkt mit 57%. Dadurch haben die Apotheken der Galenica Gruppe (inklusive Coop Vitality) wiederum einen Beitrag zur Senkung der Gesundheitskosten von über CHF 60 Mio.¹⁾ zugunsten der Patienten und Krankenkassen geleistet.

Für die Kunden des Anfang 2020 eingeführten Grundversicherungsmodells «Prima Pharma» der Krankenversicherung Groupe Mutuel sind die Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken die erste Anlaufstelle für eine medizinische Erstbeurteilung. Auch mit solchen Kooperationen will Galenica einen Beitrag zur Dämpfung des Kostenanstiegs im Gesundheitswesen leisten (siehe Kasten auf Seite 19).

Ausblick

Wir wollen die Veränderungen des Markts weiterhin als Chance nutzen und ihnen mit agilen, kundenorientierten und unternehmensübergreifend vernetzten Lösungen begegnen. Im Geschäftsbereich Retail wollen wir unser Apothekennetz weiter stärken und das online verfügbare Angebot gezielt weiter ausbauen – mit unseren eigenen Online-Shops ebenso wie mit Plattformen von Drittanbietern. Gleichzeitig haben wir mit den Vorbereitungen gestartet, dass die Apotheken von Amavita, Sun Store und Coop Vitality ihren Kunden voraussichtlich im 2. Halbjahr 2020 auch die Dienstleistungen einer Versandapotheke anbieten können.

Im Geschäftsbereich Services stehen die Implementierung des neuen ERP-Systems bei Alloga im Vordergrund sowie die Modernisierung des Distributionszentrums von Galaxis in Lausanne-Ecublens. Zudem sollen die Kapazitäten der Spedition erweitert werden, um der gestiegenen Kundennachfrage gerecht zu werden.

Dank an die Aktionäre, Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeitenden

Wir danken für das entgegengebrachte Vertrauen und die Unterstützung, die wir auch im Berichtsjahr erfahren durften. Insbesondere danken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrem persönlichen Engagement und täglichen Einsatz die Umsetzung der Strategie und das Erreichen der Ziele möglich machten. Nur gemeinsam sind wir stärker.

Bern, 10. März 2020



Daniela Bosshardt
Verwaltungsratspräsidentin



Jean-Claude Cléménçon
CEO

¹⁾ Berechnet mit durchschnittlichem Preisabstand zwischen Original und Generikum von 29.9%, gemäss der Studie «Effizienzbeitrag der Generika», Edition 2019, bwa Consulting Bern

Was wir anbieten

Was wir anbieten



Galenica ist der führende vollständig integrierte Gesundheitsdienstleister in der Schweiz und trägt im weitverzweigten schweizerischen Gesundheitssystem dazu bei, dass Medikamente, Gesundheitsprodukte oder auch Kosmetika zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind: in Apotheken und Drogerien, in Arztpraxen, Spitälern und Heimen oder direkt beim Kunden zu Hause. Dafür betreibt Galenica das grösste Apothekennetz der Schweiz, vier Logistikzentren sowie spezifische IT-Plattformen.

Im Durchschnitt

9'000 Produkte vor Ort
in einer Apotheke

und bis zu

100'000 Produkte bestellbar

Insgesamt

35 Dienstleistungen
in den Apothekenformaten

Geschäftsbereich Retail

Retail betreibt über das Unternehmen **Galenicare** das grösste Apothekennetz der Schweiz mit über 500 eigenen, Joint Venture- und Partnerapotheken. Dazu gehören die Apotheken von **Amavita** und **Sun Store** sowie die im Joint Venture betriebenen **Coop Vitality** Apotheken. Das Unternehmen **Winconcept** betreut überdies die unter der Marke **Feelgood's** auftretenden selbstständigen Apotheken.

Ergänzt wird das Angebot mit der Spezialapotheke **Mediservice**, welche sich auf die Betreuung von Menschen mit chronischen und seltenen Krankheiten spezialisiert hat, **Curarex Swiss**, die in der Therapiebegleitung von Patienten mit Parkinson im fortgeschrittenen Stadium tätig ist, und der **Bichsel Gruppe**, die auf Home-Care-Dienstleistungen im Bereich Heimernährung und Heimdialyse sowie auf die Herstellung individueller Arzneimittel und Medizinprodukte spezialisiert ist. Und schliesslich das Unternehmen **Careproduct**, welches insbesondere für ältere Menschen und Menschen mit einer Behinderung Mobilitäts-Hilfsmittel wie Rollstühle, aber auch Inkontinenzprodukte vertreibt.

Die Apotheken-Formate bauen auch ihr Online-Angebot stetig aus. So haben die Kunden bei den Online-Shops von Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken eine Auswahl von über 60'000 Produkten und können ihre Bestellungen direkt nach Hause liefern lassen oder via **«Click & Collect»** in der Apotheke abholen. Ausserdem bieten die Apotheken ergänzende Dienstleistungen auf ihren **Smartphone-Apps** an.

Unternehmen und Formate

- Amavita Apotheken, www.amavita.ch
- Bichsel Gruppe, www.bichsel.ch
- Careproduct AG, www.careproduct.ch
- Coop Vitality AG, www.coopvitality.ch
- Curarex Swiss AG, www.curarex.ch
- Galenicare Management AG, www.galenicare.com
- Mediservice AG, www.mediservice.ch
- Sun Store Apotheken, www.sunstore.ch
- Winconcept AG, www.winconcept.ch



Geschäftsbereich Products & Brands

Der Geschäftsbereich Products & Brands bietet dem Schweizer Gesundheitsmarkt verschiedenste Medikamente, Medizinprodukte, Nahrungsergänzungen sowie Gesundheits- und Schönheitsprodukte an. Dazu erbringt Products & Brands Dienstleistungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb, aber auch Produkte-Zulassung und Qualitätskontrolle sowie Supply Chain Management. Über das Unternehmen Verfora unterstützt der Geschäftsbereich zudem den Schweizer Fachhandel mit einer einzigartigen Verkaufsorganisation und individuellen, kundenspezifischen Trainings.

Rund

40 eigene Marken

Rund

25 Partner-Marken

Verfora führt ein Portfolio aus starken eigenen Marken wie beispielsweise **Algifor**[®], **Perskindol**[®], **Anti-Brumm**[®], **Triofan**[®] oder **Merfen**[®]. Weiter lanciert und vertreibt Verfora pharmazeutische und parapharmazeutische Produkte und Marken von internationalen Unternehmen, wie zum Beispiel **Vicks**[®] von Procter & Gamble oder die **Schüssler Salze** von Adler. Zudem vermarktet Products & Brands exklusive Schönheitsmarken von internationalen Unternehmen, wie **A-Derma** von Pierre Fabre und **Lierac** und **Phyto** von der Alès Groupe und hat 2019 ihre erste eigene Dermokosmetik-Linie **Dermaforma**[®] auf den Markt gebracht.

Unternehmen

- G-Pharma AG
- Verfora AG, www.verfora.ch



Geschäftsbereich Services

Services bietet Logistikdienstleistungen sowie Datenbanklösungen für den Schweizer Gesundheitsmarkt an.

Alloga ist das grösste Schweizer Pre-Wholesale-Unternehmen und bietet rund 80 Pharma- und Gesundheitsunternehmen eine breite Palette spezialisierter Logistikdienstleistungen an. Rund die Hälfte aller Packungen, die an einen Patienten in der Schweiz abgegeben werden, lagerten zuvor bei Alloga.

Galexis beliefert als führende Pharmagrossistin Schweizer Apotheken, Drogerien, Heime und Spitäler sowie rund 5'500 Ärzte mit über 90'000 referenzierten Gesundheitsprodukten. **Unione Farmaceutica Distribuzione** und **Pharmapool** verstärken das Wholesale-Angebot von Galexis im Tessin respektive für selbst-dispensierende Ärzte.

Medifilm verpackt als Schweizer Pionierin in der individuellen Medikamentenverblisterung im Auftrag von Apotheken Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel für Dauer- und Langzeitpatienten in Heimen, Spitälern, anderen Institutionen und Einzelpatienten der Apotheken.

HCI Solutions entwickelt Software-Gesamtlösungen für das Management von Apotheken sowie Tools zur sicheren Verwaltung, Kommunikation und Verteilung sensibler Gesundheitsdaten.

70'000

Besucher pro Tag
auf compendium.ch

120'000

Medikamente pro Tag
bei Medifilm verblister

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

Unsere Ambition

Die erste Wahl für
Gesundheit, Schönheit
und Wohlbefinden



Unsere Strategie

Galenica verfügt über ein einzigartiges Netzwerk im Schweizer Gesundheitsmarkt. Darauf aufbauend

- ▶ **führen** wir das grösste **Apothekennetz** in der Schweiz und nutzen dieses konsequent für die besten Angebote;
- ▶ **entwickeln** und lancieren wir im Schweizer Markt neue und innovative **Marken, Produkte und Dienstleistungen**;
- ▶ **nutzen** wir konsequent die **Synergien** all unserer Aktivitäten;
- ▶ **bilden und pflegen** wir mit den verschiedenen Akteuren **Partnerschaften** und leisten damit einen wesentlichen Beitrag für ein gut funktionierendes Gesundheitswesen.

Unser Selbstverständnis

Galenica ist ein dynamisches Unternehmen, das ...

... mit Innovation den Schweizer Gesundheitsmarkt der Zukunft mitgestaltet, ...



... ein zuverlässiger, attraktiver Partner und Arbeitgeber ist und ...



... bei überschaubaren Risiken eine verlässliche und attraktive Rendite anstrebt.



Strategie der drei Geschäftsbereiche

Retail

Grösstes Apothekennetz mit den besten Angeboten

Retail bietet seinen Kunden und Patienten eine einzigartige Auswahl an Produkten und Dienstleistungen an, wo und wann immer sie wollen: im schweizweit grössten Netz von lokal verankerten Apotheken, online, wie auch bei den Patienten zu Hause.

In der Apotheke vor Ort stehen Beratung, Vertrauen und Kompetenz an erster Stelle, unterstützt durch die Fähigkeit, Trends mit Innovationen zu antizipieren.

Retail nutzt gezielt das Synergiepotenzial und richtet Systeme sowie Prozesse konsequent auf Qualität und Effizienz aus. Damit wird Mehrwert für das Unternehmen, die Kunden und die Partner geschaffen.

Products & Brands

Eigene sowie Partner-Marken und -Produkte

Products & Brands ist ein wesentlicher Wachstumstreiber von Galenica.

Products & Brands entwickelt und lanciert eigene sowie Partner-Marken und -Produkte für den gesamten Schweizer Fachhandel.

Diese werden unterstützt mit einer einzigartigen Verkaufsorganisation aus Spezialisten in den Bereichen Einkauf, Kundenberatung und Verkaufsförderung sowie hochqualifizierten Fachpersonen, die individuelle kundenspezifische Trainings durchführen.

Services

Bestmögliche Nutzung der Synergien

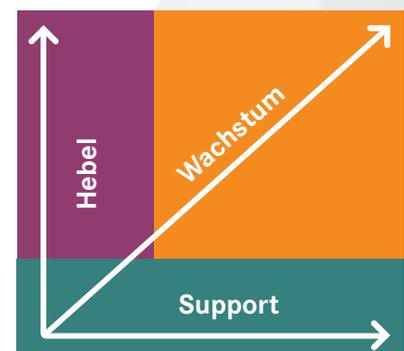
Services unterstützt als führender Partner alle Teilnehmer im Schweizer Gesundheitsmarkt mit integrierten Logistik- und IT-Lösungen aus einer Hand.

Mit seinem einzigartigen Know-how festigt Services seine führende Marktposition und Kostenführerschaft dank qualitativ hochstehenden Dienstleistungen und innovativen Angeboten.

Zudem leistet Services mit der Bereitstellung von Stammdaten sowie Werkzeugen zur Vernetzung einen Beitrag zur Erhöhung der Patientensicherheit und Effizienz im Schweizer Gesundheitswesen.

Das Team ist der Star

Das Geschäftsmodell von Galenica mit seinen drei Wachstumsachsen **Retail**, **Products & Brands** und **Services** bietet eine einzigartige Ausgangsbasis, um durch Innovation und Agilität den Schweizer Gesundheitsmarkt der Zukunft mitzugestalten.





Abholfächer der Apotheke

«Endlich kann ich meine Bestellungen auch ausserhalb der Apothekenöffnungszeiten abholen. So kann ich mich besser organisieren und Zeit sparen. Tolle Idee!»

Edyta L., Kundin

Segment Health & Beauty

Solide Entwicklung trotz anspruchsvollem Marktumfeld

Das Segment Health & Beauty beinhaltet die Geschäftsbereiche Retail und Products & Brands. Im Geschäftsbereich Retail betreibt Galenica mit über 500 eigenen und Partner-Apotheken das grösste Apothekennetz der Schweiz. Es umfasst die beiden Apothekenketten Amavita und Sun Store, die im Joint Venture betriebenen Coop Vitality Apotheken sowie das Apothekennetz der unabhängigen Partner von Winconcept. Die Produkte und Dienstleistungen von Retail werden sowohl in den Apotheken als auch online und bei den Patienten zu Hause (Home Care) angeboten.

Der Geschäftsbereich Products & Brands entwickelt und vermarktet sowohl eigene wie auch Partner-Produkte und -Marken im Fachhandel des Schweizer Gesundheitsmarkts und bietet verschiedene Dienstleistungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Produkte-Zulassung und Qualitätskontrolle sowie Supply Chain Management oder Trainings an.

Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Das Segment Health & Beauty erhöhte 2019 den Nettoumsatz um 6.3% auf CHF 1'620.8 Mio. Davon entfielen CHF 1'515.7 Mio. auf den Geschäftsbereich Retail und CHF 102.1 Mio. auf den Geschäftsbereich Products & Brands. Zur Umsatzentwicklung beigetragen haben vor allem die weitere Stärkung des Apothekennetzes sowie die im Mai 2019 erfolgte Akquisition der Bichsel Gruppe.

Das adjustierte¹⁾ Betriebsergebnis (EBIT) des Segments Health & Beauty, das heisst ohne Einfluss aus dem neuen Leasing-Accounting-Standard IFRS 16, verbesserte sich um 12.1% auf CHF 123.7 Mio. Die Erstanwendung von IFRS 16 erhöhte den EBIT zusätzlich um CHF 2.6 Mio. auf CHF 126.3 Mio.

Die adjustierte¹⁾ Umsatzrentabilität (ROS) konnte um 0.4 Prozentpunkte auf 7.6% (Vorjahr: 7.2%) erhöht werden. Entscheidend dazu beigetragen hat neben der Expansion und Optimierung des Apothekennetzes die enge Zusammenarbeit

innerhalb der Galenica Gruppe, etwa zwischen den Geschäftsbereichen Retail und Products & Brands. Die Geschäftsbereiche Retail und Services wiederum haben die Belieferungen der drei eigenen Apothekenformate durch täglich vier automatische Nachbestellungen der meistverkauften Produkte effizienter gestaltet, sodass diese Bestellungen nicht mehr manuell ausgelöst werden müssen.

Die Investitionen im Segment Health & Beauty beliefen sich auf CHF 22.5 Mio. (Vorjahr: CHF 14.1 Mio.). Sie wurden insbesondere für die Entwicklung und Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen, Umbauten und Erneuerungen von Apotheken sowie IT-Projekte verwendet.

Der Geschäftsbereich Retail hat sich 2019 auf ein starkes Wachstum fokussiert und das Apothekennetz überdurchschnittlich auf neu insgesamt 513 Standorte ausgebaut. Zudem hat sich die Galenica Gruppe mit den Akquisitionen der Bichsel Gruppe und von Curarex Swiss im attraktiven und wachsenden Markt für die Betreuung von Patienten zu Hause verstärkt.

Zu den wichtigsten Projekten des Geschäftsbereichs Products & Brands gehörten 2019 die Lancierung der neuen, eigenen Dermokosmetik-Linie Dermafora[®], die in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich Retail erfolgte, sowie der von Procter & Gamble übernommene exklusive Vertrieb der Marken Vicks[®] und Metamucil[®]. Dank dieses Ausbaus der Produkte-Palette und des starken Wachstums der bestehenden Produkte und Marken, gelang es Verfora, ihre führende Position am Schweizer Consumer-Healthcare-Markt weiter auszubauen.

Kennzahlen 2019

- Nettoumsatz: CHF 1'620.8 Mio.
- EBIT adjustiert¹⁾: CHF 123.7 Mio.
- ROS adjustiert¹⁾: 7.6%
- Investitionen: CHF 22.5 Mio.
- Mitarbeitende: 5'274 (3'975 Vollzeitstellen)

1'620.8 Nettoumsatz
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'301.0 Mio.

123.7 EBIT adjustiert¹⁾
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 166.9 Mio.

¹⁾ Siehe Kapitel Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) ab Seite 92



Akquisition Apotheke in Payerne

«Das Team von Galenicare war sehr professionell. Es garantierte mir einen reibungslosen Übergang und Kontinuität sowohl für den Betrieb der Apotheke als auch für die Kundschaft und mein Team.»

Isabelle Viret, Geschäftsführerin
Alpha Apotheke Payerne

Geschäftsbereich Retail

Markante Verstärkung des Apothekennetzes

Entwicklung Nettoumsatz

Der Geschäftsbereich Retail steigerte den Nettoumsatz 2019 um 6.0% auf CHF 1'515.7 Mio. (ohne Coop Vitality).

Die Anzahl der eigenen Apotheken umfasste per Ende 2019 insgesamt 356 Standorte (+11 gegenüber Ende 2018). Die Expansion des Apothekennetzes und Akquisitionen trugen mit 5.6% zum Umsatzwachstum bei. Auf vergleichbarer Basis konnte der Nettoumsatz 2019 um 0.4% gesteigert werden. Die behördlich verordneten Medikamenten-Preissenkungen haben das Umsatzwachstum mit 1.8% negativ beeinflusst. Ohne diese Preissenkungen hätte das organische Wachstum (ohne Expansion) erfreuliche 2.2% betragen. Auch die von Galenica bewusst geförderte Generika-Substitution von gut 70% wirkte sich aufgrund der tieferen Medikamentenpreise dämpfend auf den Umsatz aus.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz (verschreibungspflichtige (Rx-) ebenso wie OTC-Produkte) im Schweizer Apothekenmarkt war um 0.2% rückläufig (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2019) und die Umsatzentwicklung der anderen Produkte (nicht Medikamente) betrug im gleichen Zeitraum -0.7% (IQVIA, Personal Care, Patient Care und Nutrition 2019).

Strategische Prioritäten

- Kundenservice leben: mit massgeschneiderten Angeboten, neuen Serviceleistungen, innovativen Eigenmarken und einem starken Auftritt aller Apothekenformate.
- Weiterentwicklung des Omni-Channel-Angebots.
- Schlanke, bewegliche Organisation schaffen: Synergien beim Einkauf, der Sortimentsbewirtschaftung und sämtlichen Dienstleistungen nutzen zur Kompensation der anhaltenden Preissenkungs-Massnahmen der Behörden.
- Wachstum fördern: aus eigener Kraft sowie über die Erweiterung des Apothekennetzes mit Akquisitionen und Eröffnungen sowie unabhängigen Partnerapotheken.

Dynamischer Ausbau des Apothekennetzes

Im Berichtsjahr wuchs das Apothekennetz des Geschäftsbereichs Retail überdurchschnittlich stark. Insgesamt wurden 11 Standorte akquiriert und 8 Apotheken neu eröffnet. Gleichzeitig wurden im Rahmen von Optimierungsmassnahmen 8 Standorte geschlossen und die Kunden sowie das Personal in nahe gelegene Amavita, Sun Store oder Coop Vitality Apotheken transferiert. Entsprechend wuchs die Anzahl eigener Apotheken per Ende 2019 um 11 Standorte auf 356. Zusammen mit den 157 Verkaufspunkten der unabhängigen Partner von Winconcept und Amavita umfasste das schweizweite Apothekennetz der Galenica Gruppe Ende 2019 513 Apotheken (siehe Tabelle auf Seite 18).

Investitionen in Mitarbeitende und Standorte

Gemeinsam mit HCI Solutions konnte das Projekt «Primary Care» gestartet werden. Mit dieser Initiative werden die Apotheker aller Formate darin unterstützt, die erweiterten Anforderungen bezüglich der Dokumentation ihrer Beratung von Patienten gut und effizient erfüllen zu können. 2019 wurden in diesem Zusammenhang 100 Galenica Apotheker in der Deutschschweiz für den neuen Fähigkeitsausweis Anamnese in der Grundversorgung geschult.

Gleichzeitig hat Galenica im Berichtsjahr erneut in die Verkaufspunkte investiert. Weitere Coop Vitality Apotheken sind in das 2018 neu eingeführte, moderne Ladenlayout überführt worden. Auch verschiedene Amavita und Sun Store Apotheken wurden neu gestaltet oder vollständig umgebaut. Amavita hat sich 2019 noch stärker als Dermo-Expertin positioniert. So wurde in der Amavita Apotheke in Lausanne-

Ecublens ein zweites Dermo-Kompetenzzentrum eröffnet. Dieses basiert auf den Erfahrungen von Kunden aus dem «Derma-Center» in der Amavita Apotheke Metro-Shopping in Genf, welches 2017 in Zusammenarbeit mit L'Oréal Cosmétique Active eröffnet wurde.

Am Puls der Kundenbedürfnisse

Nahe an den Kunden zu sein, ist für den Geschäftsbereich Retail mehr als nur ein Motto. Neue Produkte und Dienstleistungen sind dafür zentral. Im Berichtsjahr konnten in allen Apotheken-Formaten FSME- (Zeckenenzephalitis) und Grippeimpfungen angeboten werden. Für die Sun Store Apotheken wurde ein Eigenmarken-Portfolio mit aktuell rund zehn OTC-Produkten, darunter auch ein Sun Store Ibuprofen, entwickelt. Im Rahmen des Talent-Management-Programmes des Geschäftsbereichs Retail wurden 2019 zwei weitere Neuerungen entwickelt und implementiert: Taping-Pflaster als Alternative zu Schmerzmitteln in den Verkaufspunkten von Coop Vitality sowie ein Sortiment an glutenfreien Nahrungsmitteln in den Sun Store Apotheken. Auch die Kundentreue-Programme, beispielsweise die «Suncard» von Sun Store oder die «Starcard» von Amavita, werden seit 2019 von Galenicare selber betrieben, um die Nähe zum Kunden sicherzustellen und Kosten einzusparen.

Unternehmen und Formate

- Amavita Apotheken, www.amavita.ch
- Bichsel Gruppe, www.bichsel.ch
- Careproduct AG, www.careproduct.ch
- Coop Vitality AG, www.coopvitality.ch
- Curarex Swiss AG, www.curarex.ch
- Galenicare Management AG, www.galenicare.com
- Mediservice AG, www.mediservice.ch
- Sun Store Apotheken, www.sunstore.ch
- Winconcept AG, www.winconcept.ch

1'515.7 Nettoumsatz
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'301.0 Mio.



5'134 Anzahl
Mitarbeitende

Galenica Gruppe 7'071

Weiter in Richtung Omni-Channel

Das Angebot in den Online-Shops von Amavita, Sun Store und Coop Vitality mit der integrierten Online-Bestell- und Abholmöglichkeit «Click & Collect» wurde im Berichtsjahr ebenfalls weiter ausgebaut und erfreut sich steigender Beliebtheit. Per Ende 2019 standen über 60'000 Produkte zur Verfügung (Ende 2018: 40'000) – eine Erweiterung des Angebots, die zur Stärkung der Apotheken vor Ort beiträgt. In diesem Zusammenhang wurde auch das Angebot der 2018 akquirierten Firma Careproduct besser in die Online-Shops von Amavita und Sun Store integriert, und es wurde in die Benutzerfreundlichkeit investiert. In Zusammenarbeit mit HCI Solutions arbeitete Galenicare weiter an der Qualität der Inhalte in den Online-Shops, sodass von jedem Produkt Bildmaterial sowie ein vollständiger Beschrieb mit allen relevanten Informationen verfügbar sind. Das Angebot «Click & Collect» wurde 2019 sowohl in der Apotheke vor Ort als auch in einer breiteren Werbe-Kampagne mit TV-Spots beworben.

Alle drei Apothekenformate haben nun ihre eigenen Smartphone-Apps, und das bisher nur in der App von Amavita inkludierte Modul «E-Mediplan» wurde 2019 auch in die neuen Apps von Sun Store und Coop Vitality integriert. «E-Mediplan» bietet mehrere praktische Funktionen für Anwender, etwa Einnahmeerinnerungen für Medikamente per automatisierter Nachricht oder die Gesamtübersicht über den persönlichen Medikamentenvorrat.

Schliesslich wurde im Berichtsjahr mit den Vorbereitungen begonnen, dass die Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken ihren Kunden voraussichtlich im 2. Halbjahr 2020 auch die Dienstleistungen einer Versandapotheke anbieten können.

2019 wurden auch die Profile der Apotheken-Formate Amavita und Sun Store weiter geschärft, um ihnen jeweils einen klaren Auftritt am Markt zu geben. In diesem Zusammenhang tritt Amavita seit 2019 mit dem neu entwickelten Slogan «Amavita, meine Apotheke» auf und hat das Magazin «Meine Haut» lanciert, um sich noch stärker als fachkundiger Dermo-Experte zu positionieren.

Winconcept mit neuem Auftritt

Winconcept – das Dienstleistungsunternehmen der Galenica Gruppe für inhabergeführte Apotheken und Drogerien – präsentiert sich seit Anfang 2019 mit einem neuen, frischen Auftritt. Das neue Logo steht für Dynamik, Bewegung und den umfassenden Service von Winconcept. Das von Galenicare entwickelte Qualitätsmanagement-System «Process One», das auch den Winconcept Partnern zur Verfügung steht, erfreut sich einer anhaltend hohen Beliebtheit und wird inzwischen auch weiteren unabhängigen Drittapotheken, die nicht Partner von Winconcept sind, angeboten. Gute Resonanz fanden 2019 erneut die individualisierten Websites für Winconcept Partner. Ende 2019 zählten 150 Apotheken zu den Winconcept Partnern (+1).

Eigene Apotheken und Beteiligungen

	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung
Amavita Apotheken ¹⁾	171	163	+8
Sun Store Apotheken ¹⁾	94	97	-3
Coop Vitality Apotheken ²⁾ (Joint Venture mit Coop)	84	78	+6
Spezialapotheke Mediservice ¹⁾	1	1	-
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹⁾	6	5	+1
Minderheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ²⁾	-	1	-1
Total eigene Verkaufspunkte	356	345	+11

¹⁾ Vollkonsolidiert

²⁾ Konsolidiert at equity

Unabhängige Partner

	31.12.2019	31.12.2018	Veränderung
Amavita Partner	7	7	-
Winconcept Partnerapotheken	150	149	+1
Total unabhängige Partner	157	156	+1

Expansion im Bereich der Home-Care-Dienstleistungen ...

Am 1. Mai 2019 übernahm die Galenica Gruppe die Mehrheit an der Bichsel Gruppe. Das Unternehmen mit Sitz in Interlaken ist spezialisiert auf die Herstellung individueller Arzneimittel und Medizinprodukte sowie auf Dienstleistungen im Bereich Heimernährung und Heimdialyse. Die Unternehmen der Bichsel Gruppe treten weiterhin unter ihrem bisherigen Namen am Markt auf. Das gilt auch für die Apotheke in Interlaken, welche in der Schweiz zu den grössten Herstellern von Magistral-Rezepturen – für einen bestimmten Patienten hergestellte Arzneimittel – gehört. Die Integration in den Geschäftsbereich Retail verläuft planmässig. Galenica hat mit dieser Transaktion ihre führende Position im wachsenden Markt für die Betreuung von Patienten zu Hause ausgebaut (siehe Reportage Nachhaltigkeit ab Seite 37).

... und Weiterentwicklung der bestehenden Angebote

Die Spezialapotheke Mediservice ist ebenfalls auf den Bereich Home Care spezialisiert, konkret auf die Therapiebegleitung von chronisch kranken Patienten zu Hause. 2019 verstärkte sich Mediservice im Bereich Neurologie durch die Akquisition von Curarex Swiss, welche auf die Therapiebegleitung von Patienten mit fortgeschrittener Parkinson-Krankheit fokussiert. Das Unternehmen ermöglicht den Betroffenen ein selbstständiges Leben im Alltag zu Hause. Mediservice verzeichnete im Berichtsjahr auch eine steigende Nachfrage nach dem neuen Therapiebegleitungsangebot, chronisch Kranke via Video-Telefon zu begleiten. Inzwischen machen rund ein Drittel aller Neukunden von dieser Dienstleistung Gebrauch.

Auch Careproduct hat im Berichtsjahr ihr Angebot erweitert und führt nun zum Beispiel auch die Produkt-Kategorie «Wundversorgung», und hat einen Rollator als Eigenmarke lanciert.

Beitrag zur Senkung der Gesundheitskosten

Die Generika-Substitution ist einer von mehreren Beiträgen der Galenica Gruppe zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen. Die Substitutionsrate bei Medikamenten, für die ein Generikum zur Verfügung steht und bei denen eine Substitution auch möglich ist, konnte 2019 auf hohen 70% gehalten werden, dies im Vergleich zum Gesamtmarkt mit 57%. Damit haben die Apotheken der Galenica Gruppe (inklusive Coop Vitality) wiederum einen Beitrag zur Senkung der Gesundheitskosten von über CHF 60 Mio.¹⁾ zugunsten der Patienten und Krankenkassen geleistet.

Für die Kunden des Anfang 2020 eingeführten Grundversicherungsmodells «Prima Pharma» der Krankenversicherung Groupe Mutuel sind die Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken die erste Anlaufstelle für eine medizinische Erstbeurteilung. Auch mit solchen Kooperationen möchte Galenica einen Beitrag zur Dämpfung des Kostenanstiegs im Gesundheitswesen leisten (siehe Kasten rechts).



Neue Kooperationen mit Krankenkassen

Anfang 2020 hat Groupe Mutuel «Prima Pharma» eingeführt, ein alternatives Modell der Grundversicherung mit eingeschränkter Wahl des Leistungserbringers. Es ist vergleichbar mit dem Hausarzt-Modell. Alle Amavita, Sun Store und Coop Vitality Apotheken sind für die Kunden dieses Modells erste Anlaufstelle bei gesundheitlichen Problemen. Die Apotheker nehmen die Erstbeurteilung vor und empfehlen eine Medikation oder – wenn notwendig – eine Überweisung an einen Arzt oder an ein Spital. Ebenfalls seit 2020 bietet die CSS in den Kantonen Luzern, Bern, Basel-Stadt und Basel-Landschaft «Multimed» an, auch ein alternatives Modell der Grundversicherung, welches die verschiedenen Leistungserbringer digital integriert um insbesondere die Versorgung bei chronisch Kranken zu verbessern. Mediservice ist als Partnerin in dieses Modell als Versandapotheke eingebunden. Schliesslich haben sich per 1. Januar 2020 52 Galenicare Apotheken an das bestehende Modell «Medpharm Favorit» von Swica angeschlossen. Alle diese Kooperationen haben zum Ziel, einen Beitrag zur Dämpfung des Kostenanstiegs im Gesundheitswesen zu leisten.

¹⁾ Berechnet mit durchschnittlichem Preisabstand zwischen Original und Generikum von 29.9%, gemäss der Studie Effizienzbeitrag der Generika, Edition 2019, bwa Consulting Bern

Ausblick

Weiterentwicklung der Kundennähe, on- und offline

Galenica will die führende Stellung im Schweizer Apothekenmarkt mit der Weiterentwicklung aller Kanäle stetig ausbauen. Zum einen wird das Apothekennetz laufend erweitert und optimiert und neue, innovative Dienstleistungen und Produkte mit Mehrwert für die Kunden werden lanciert, und zum anderen wird das in den Online-Shops verfügbare Angebot weiter kontinuierlich ausgebaut. Dazu gehören neue Bereiche auf den Webseiten von Amavita, Sun Store und Coop Vitality, auf denen insbesondere Prestige-Kosmetikprodukte speziell attraktiv dargestellt werden, sowie die geplante Versandapotheke für rezeptpflichtige Medikamente. Die Vernetzung der Angebote online wie auch offline trägt massgeblich zur erfolgreichen Realisierung des Omni-Channel-Ansatzes bei.

2020 hat die zweite Phase der Sanierung des Zürcher Hauptbahnhofs begonnen. Bis 2023 soll der gesamte Südtrakt erneuert werden. Davon betroffen ist auch die Bahnhof Apotheke Zürich. Während der Umbauarbeiten wird die Apotheke in einem provisorischen Verkaufsraum unter dem Amavita Markennamen geführt und alle Amavita Dienstleistungen anbieten.

Bisher wurden die Medikamentenrezepte von Kunden aus allen drei Apotheken-Formaten zentral in Lausanne-Ecublens eingescannt und für die weitere Speicherung und Verwendung digital aufbereitet. Um diesen zeitaufwendigen Prozess zu optimieren, werden im Laufe des Jahres 2020 alle Filialen mit kleinen Scannern ausgerüstet, damit die Rezepte direkt vor Ort digital eingelesen werden können. Dies führt zu mehr Sicherheit, einer höheren Effizienz und einem verbesserten Kundenservice.

Mediservice hat das Ziel, 2020 die Angebote für die Therapiebegleitung zu erweitern. Damit soll es zum Beispiel möglich werden, Patienten beim Messen von Vitalparametern, wie Temperatur oder Blutdruck, zu unterstützen. Um die Koordination zwischen den verschiedenen an der Pflege beteiligten Parteien zu verbessern, soll in einem Pilotprojekt die datenschutzkonforme Einbindung getestet werden.

Des Weiteren wird die Integration der Bichsel Gruppe 2020 planmässig weiter vorangetrieben.



Digitalisierung am POS

«Dank des neuen Bildschirms bekommen die Kunden einen visuellen Ansatz, der ihnen beim Entscheiden hilft. Zudem ist der Bildschirm elegant und platzsparend. Ein praktisches und innovatives Hilfsmittel!»

Karo Issa, Geschäftsführer Coop Vitality
Apotheke Zürich Flughafen



Geschäftsbereich Products & Brands

Anhaltende Spitzenposition im Schweizer Consumer-Healthcare-Markt

Entwicklung Nettoumsatz

Der Geschäftsbereich Products & Brands, der hauptsächlich die Aktivitäten von Verfora umfasst, erwirtschaftete 2019 einen Nettoumsatz von CHF 102.1 Mio. (+11.3%). Dieses erfreuliche Wachstum ist unter anderem auf solid gestiegene Verkäufe bei Algifor®, Triofan®, Triomer® und den Magnesium-Präparaten sowie der Lancierung der neuen, eigenen Dermokosmetik-Linie Dermafora® zurückzuführen. Auch die Anfang 2019 von Procter & Gamble erfolgreich übernommenen Vertriebsaktivitäten für die bekannten Vicks® Produkte sowie von Metamucil® in der Schweiz, trugen zum Erfolg bei.

Im Schweizer Markt konnte Products & Brands den Nettoumsatz um 11.4% auf CHF 82.1 Mio. steigern und übertraf damit das Wachstum des Consumer-Healthcare-Markts von 1.0% deutlich (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz 2019). Damit konnte Verfora die Führungsposition im Schweizer Consumer-Healthcare-Markt in der Berichtsperiode erfolgreich weiter ausbauen.

Die Exportumsätze stiegen um 11.0% auf CHF 20.0 Mio. Zu dieser positiven Entwicklung haben insbesondere die guten Umsätze von Perskindol® in Asien und Anti-Brumm® in Europa beigetragen.

Partnerschaft mit Procter & Gamble

«Diese starke Partnerschaft mit Verfora basiert auf Vertrauen, Zusammenarbeit und Effizienz. Ich bin sehr zuversichtlich, dass sie unseren Produkten in der Schweiz zu neuen Höhenflügen verhelfen wird.»

Michael Mignonat, Commercial Associate Director Europe, Asia Pacific, Middle East & Africa, P&G

Strategische Prioritäten

- Ausbau der Führungsposition in den wichtigsten OTC-Kategorien mit Fokus auf die Indikationen Schmerzen, Schnupfen, Grippe/Erkältung, Husten, Wunddesinfektion, Mineralstoffe und Mücken-/Zeckenschutz.
- Konsolidierung und weitere Erhöhung des Marktanteils für Consumer-Healthcare-Produkte in Apotheken und Drogerien schweizweit, gestützt auf die guten Partnerschaften und Dienstleistungen mit Mehrwert von Verfora.
- Expansion des Markengeschäfts in neue Bereiche wie beispielsweise Dermokosmetik oder Komplementärmedizin und Entwicklung damit verbundener Kompetenzen.

Verfora: Positionierung am Markt gelungen

Im Zuge der 2018 erfolgten Umfirmierung von Vifor Consumer Health zu Verfora wurden die Verpackungen der Produkte neu gestaltet und ein neuer Werbe-Auftritt lanciert. Für das neue Verpackungsdesign gewann die Agentur, mit der Verfora arbeitete, den «European Launch of the Year Award» 2019 am Consumer Healthcare Marketing Event in London. Die Werbekampagne lief schwergewichtig in der ersten Jahreshälfte 2019 und fokussierte auf TV-Spots, Online-Videos und starke Präsenz an den Verkaufspunkten. Mit der neuen Identität positioniert sich Verfora mit ihren bekannten Marken und Produkten erfolgreich als starker Fachhandelspartner für Apotheken und Drogerien in der Schweiz.

Dermafora® lanciert

Zu den wichtigsten Projekten von Products & Brands im Berichtsjahr gehörte die Lancierung der neuen, eigenen Dermokosmetik-Linie Dermafora®. Die Hautpflegeprodukte basieren auf einer Kombination von traditionell in der Schweiz verwendeten Heilmittelpflanzen und Erkenntnissen modernster Hauptpflegeforschung und werden auch in der Schweiz hergestellt. Die Markteinführung in den Amavita, Sun Store und ausgewählten Coop Vitality Apotheken und die entsprechenden Schulungen für die Mitarbeitenden waren vor allem dank der engen Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich Retail erfolgreich.

Populäre Komplementärmedizin

Neben der Dermokosmetik verzeichnete der Bereich der Komplementärmedizin eine steigende Nachfrage. Dies betraf einerseits die ausschliesslich in Handarbeit in der Schweiz gefertigten Produkte der Arzneimittelherstellerin Spagyros, mit der die Galenica Gruppe seit 2018 eine strategische Partnerschaft führt. Andererseits entwickelte sich auch das durch Products & Brands in der Schweiz vertriebene Portfolio der Adler Schüssler Salze im Berichtsjahr weiterhin sehr positiv und verzeichnete vor allem in der Westschweiz eine stark gestiegene Nachfrage. Dies ist besonders erfreulich, denn die Schüssler Salze waren bisher in der Westschweiz erst wenig bekannt. Auch dieser Erfolg ist ein Beweis dafür, wie gut die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsbereichen Products & Brands und Retail und die Schulungen des Fachpersonals in den Apotheken funktionieren.

Unternehmen

- G-Pharma AG
- Verfora AG, www.verfora.ch

Algifor®, Triofan® und Triomer®: anhaltend starke Marktpositionen

Das systemische Schmerzmittel Algifor® verzeichnete im Geschäftsjahr ein Wachstum deutlich über demjenigen des gesamten OTC-Schmerzmarktes. Dies ist umso beachtlicher, da Algifor® bereits seit längerer Zeit die Nummer 1 in diesem Markt ist. Obwohl die Allergiesaison 2019 sehr schwach ausfiel, konnten auch Triofan® und Triomer® ihre starken Marktpositionen unter den abschwellenden Nasenmitteln in der Schweiz halten. Gründe dafür sind vor allem die Werbemassnahmen in Zusammenhang mit der Lancierung der neuen Marke Verfora sowie erfolgreiche Neulancierungen wie etwa ein Triomer® Spray.

Erfreuliche Entwicklung von Perskindol®

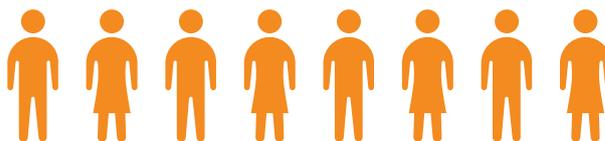
In den letzten Jahren hat Products & Brands intensiv daran gearbeitet, die traditionsreiche Marke Perskindol® zu revitalisieren und am Markt für Schmerzmittel zu positionieren. Diese Schärfung des Markenbildes und die Erweiterung des Portfolios auf heute sechs Bereiche haben sich 2019 positiv in der Entwicklung von Perskindol® niedergeschlagen. Die Produkte erzielten erstmals seit Längerem wieder ein über dem Markt liegendes Wachstum. 2019 wurden die Mitarbeitenden an den Verkaufspunkten zu Sportmassagen oder Kinesio-Taping geschult und neue Produkte eingeführt, darunter Perskindol® Cool Down Shower Gel, und Perskindol® Cool Down Massage-Öl sowie Perskindol® Infrared Patches, welche die vom menschlichen Körper natürlich abgegebe-

102.1

Nettoumsatz

in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'301.0 Mio.



140

Anzahl Mitarbeitende

Galenica Gruppe 7'071

Segment Health & Beauty – Geschäftsbereich Products & Brands

nen Infrarotstrahlen reflektieren und so die Durchblutung der Blutgefässe erhöhen, was zu einer Linderung der Schmerzen an Rücken, Nacken oder Schultern führt.

Aufgrund der schwachen Mückensaison blieben die Umsätze von Anti-Brumm® insgesamt stabil. Merfen® trug auch 2019 zur anhaltend starken Position von Products & Brands im Bereich der Wundbehandlungen bei. Das Fusspflege-Portfolio von Excilor® wurde durch die Lancierung von Excilor® forte und Excilor® Warts erweitert. Eine erfreulich starke Nachfrage verzeichneten auch die verschiedenen Magnesium Vital Produkte.

Gesundheits- und Schönheitsprodukte bleiben gefragt

Apotheken und Drogerien geniessen bei den Kunden weiterhin ein hohes Vertrauen als Beratungsquelle für Gesundheits- und Schönheitsprodukte. Die von Products & Brands exklusiv in der Schweiz vertriebenen Produkte von Lierac, Phyto und A-Derma wurden im Berichtsjahr stark nachgefragt, nicht zuletzt dank der kompetenten Beratung des Fachpersonals.

Ausblick

Stärkung von Verfora, Erweiterung der Portfolios

Verfora will auch in Zukunft ein starker und verlässlicher Partner für den gesamten Fachhandel sein. Dazu gehört, die Dienstleistungen zur Verkaufsförderung für den Fachhandel weiterzuent-

wickeln und die gute Zusammenarbeit mit den Partnern weiter auszubauen. Gleichzeitig wird der Geschäftsbereich Products & Brands das bestehende Produktportfolio konsequent ausbauen und ergänzen. So wird Verfora gegen Ende 2020 Vita-Merfen®, die bekannte und beliebte Marke für Desinfektion und Wundheilung, wieder zurück auf den Markt bringen. Vita-Merfen® wurde wegen Produktionsschwierigkeiten im Jahr 2015 vom damaligen Markeninhaber vom Markt genommen. Im Mai 2017 hat Verfora die Marke zusammen mit der Marke Merfen® übernommen und seither mit Hochdruck an einer Wiedereinführung gearbeitet.

Seit März 2020 läuft zudem die Einführung des ersten Multivitamin- und Mineralstoff-Heissgetränks Veractiv® in Kapselform.

Neue Partner bei Products & Brands

Anfang 2020 konnte Verfora den Vertrieb der wichtigen Marke Bucco Tantum® vom italienischen Pharmaunternehmen Angelini übernehmen. Damit verstärkt der Geschäftsbereich Products & Brands seine Präsenz im Erkältungsmarkt.

Zudem konnte Verfora eine Partnerschaft mit dem österreichischen Institut Allergosan eingehen. Das Institut Allergosan ist seit über 25 Jahren eines der weltweit führenden Kompetenzzentren im Bereich der Mikrobiomforschung und entwickelt basierend auf diesem Wissen herausragende Pro- und Präbiotika. Dieses Marktsegment ist heute das am stärksten wachsende Segment im Consumer-Healthcare-Markt. Verfora hat im ersten Quartal 2020 den Vertrieb der Marke Omni-Biotic® des Instituts Allergosan übernommen und schliesst damit eine wichtige Lücke in ihrem Portfolio.

Auf der anderen Seite konnte der Vertrag mit Soho Flordis International (SFI) zum Vertrieb der Produktgruppen Ginsana®, Gincosan® und Equazen® nicht verlängert werden und fällt 2020 weg.



Dermafora®

«Ich bin stolz darauf, Dermafora®
mitentwickeln zu können und
der Marke ihre Identität zu geben.»

Nadine Zosso, Brand Manager Verfora



Modernisierung Distributionszentrum Lausanne-Ecublens

«Galexis arbeitet hart daran, die Nachteile dieses Projekts zu begrenzen. Mit dem (noch besser für die Zukunft)-Ansatz ist für mich nur normal, dass wir nicht alles infrage stellen sollten.»

Michaël Haroun, Apotheker, Apotheke des Bergières Lausanne

Segment Services

In die Zukunft investieren

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-verblistung 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 im Geschäftsjahr 2019 einen Nettoumsatz von CHF 2'441.0 Mio. erwirtschaftet, was einem Wachstum von 2.9% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die gute Umsatzentwicklung ist besonders erfreulich, da die 2018 und 2019 verordneten Preissenkungen des Bundes den Umsatz von Services im Berichtsjahr erneut negativ beeinflusst haben. Ohne den Einfluss dieser Preissenkungen auf Medikamente (-2.3%) hätte die Umsatzentwicklung des Segments 5.2% betragen.

Dies in einem Gesamtmarkt, dessen Wachstum von 2.8% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2019) vor allem durch die positiven Umsatzentwicklungen von 6.1% bei den Spitälern (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2019) und von hochpreisigen Spezialmedikamenten getrieben wird. Letztere werden in der Regel nicht über den Grosshandel, sondern direkt an die Spitäler und Fachärzte geliefert (Ärzte: +5.5%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz 2019).

Das adjustierte¹⁾ Betriebsergebnis (EBIT), das heisst ohne Einfluss aus dem neuen Leasing-Accounting-Standard IFRS 16, betrug CHF 44.7 Mio. (+1.1%). Die Erstanwendung von IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019 hatte mit CHF 0.1 Mio. allerdings keinen wesentlichen Einfluss auf den EBIT von CHF 44.8 Mio. (2018: CHF 44.2 Mio.) des Segments Services.

Die adjustierte¹⁾ Umsatzrentabilität (ROS) betrug 1.8% (Vorjahr: 1.9%). Die Investitionen von Services im Geschäftsjahr 2019 betrugen CHF 31.0 Mio. (Vorjahr: CHF 36.1 Mio.). Sie wurden schwergewichtig für die schrittweise Einführung und Implementierung der neuen ERP-Software (Enterprise Resource Planning) bei Alloga sowie für die Modernisierung und Sanierung des Distributionszentrums von Galexis in Lausanne-Ecublens eingesetzt.

Kennzahlen 2019

- Nettoumsatz: CHF 2'441.0 Mio.
- EBIT adjustiert¹⁾: CHF 44.7 Mio.
- ROS adjustiert¹⁾: 1.8%
- Investitionen: CHF 31.0 Mio.
- Mitarbeitende: 1'758 (1'440 Vollzeitstellen)

2'441.0 Nettoumsatz
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'301.0 Mio.

44.7 EBIT adjustiert¹⁾
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 166.9 Mio.

¹⁾ Siehe Kapitel Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) ab Seite 92



Geschäftsbereich Services

In allen Bereichen auf Kurs

ERP-Ablösung im Fokus von Alloga

Das Pre-Wholesale-Unternehmen Alloga hat sich im Berichtsjahr auf die schrittweise Einführung der neuen ERP-Software (Enterprise Resource Planning) fokussiert und hat den ersten Pilotpartner erfolgreich migriert. Bis Mitte 2020 wechseln bei diesem für die gesamte Galenica Gruppe strategisch und operativ bedeutsamen Projekt bei Alloga weitere Pilotpartner auf das neue System.

Gleichzeitig konnte Alloga 2019 neue Partner gewinnen. Insbesondere hat die schweizerische Niederlassung eines grösseren Pharmaunternehmens ihre Distribution Alloga übergeben. Zudem wird die lückenlos temperaturkontrollierte Kühllogistik von Alloga, welche in den letzten Jahren gezielt ausgebaut wurde, vermehrt von den Partnern genutzt.

Bei grösseren Kunden wie Spitälern, Grossisten oder Ärztezentren wiederum hat die Umstellung auf die elektronische Verrechnung (E-Invoicing) einen positiven Einfluss auf die effiziente Ausgestaltung der Prozesse. Der Effekt: eine tiefere Fehlerquote und ein geringerer Papierverbrauch.

Die Photovoltaik-Anlage auf dem Dach von Alloga in Burgdorf erzeugte 2019 mit ihren fast 4'700 Solarmodulen rund 1'300 Megawattstunden Strom. Dadurch konnte rechnerisch der gesamte Jahresstromverbrauch von Alloga gedeckt werden. Die Anlage wurde gemeinsam mit der Solarstadt Burgdorf AG installiert und 2018 in Betrieb genommen.

Pedroni Gruppe: neue Kunden bei UFD

«UFD ist ein lokaler, zuverlässiger und flexibler Partner, sowohl in Bezug auf die Qualität der Lieferungen als auch auf die Entwicklung von Synergien mit unserer Gruppe auf kantonaler und nationaler Ebene.»

Familie Pedroni, Kunde

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, Drogerien und Spitälern sowie durch die Übernahme von Direktlieferungen der Hersteller.

Galexis: Modernisierungsarbeiten in Lausanne-Ecublens sind angelaufen

Trotz anspruchsvollem Marktumfeld konnte Galexis 2019 stärker als der Markt wachsen und Marktanteile gewinnen. Grund dafür waren einerseits die weitere Expansion des Galenica eigenen Apothekennetzes, andererseits konnten neue Kunden (z.B. Ärztezentren) gewonnen und frühere Kunden zurückgewonnen werden. Vor dem Hintergrund der steigenden regulatorischen Anforderungen und des Kostendrucks, haben 2019 zudem zwei Partner den Vertrieb ihrer Produkte an Galexis übergeben.

Auch hat Galexis neue Produkte und Dienstleistungen eingeführt. So hat das Unternehmen sein bestehendes Qualitätsmanagement-System für Ärzte überarbeitet und erweitert, damit diese den zunehmenden behördlichen Auflagen besser und schneller gerecht werden können. Alle Arztpraxen mit einer Praxisapotheke müssen über ein solches Qualitätsmanagement-System verfügen. Die Kunden von Galexis profitieren von hilfreichen Checklisten sowie einem einfachen Zugriff auf alle wichtigen Gesetzesartikel und kantonalen Vorgaben zur Führung einer Praxisapotheke. Das Online- und Informationssystem E-Galexis für Kunden und Industriepartner wurde 2019 überarbeitet und wartet nun mit frischem Design und vereinfachter Struktur auf. Ausserdem hat Galexis den neuen Online-Shop «Fokus Medtech» eröffnet, wo Arztpraxen und Apotheken Einrichtungsgegenstände für Untersuchungszimmer (z.B. Liegen oder Infusionsständer) und Labor (z.B. Medikamentenkühlschränke oder Mikroskope) sowie Medizintechnikprodukte (z.B. Blutdruckmesser oder Stethoskope) zu attraktiven Preisen bestellen können.

Das für die Galenica Gruppe strategisch und operativ wichtige Modernisierungs- und Sanierungsprojekt des Distributionszentrums in Lausanne-Ecublens kam im Berichtsjahr wie geplant voran. Die Sanierungsarbeiten starteten im September 2019. Bis Ende 2021 wird das Gebäude für ins-

gesamt CHF 30 Mio. modernisiert und die logistische Infrastruktur auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Alle Arbeiten werden bei laufendem Betrieb durchgeführt, um die Versorgung der Kunden während der gesamten Umbauphase zu gewährleisten.

Anhaltend positive Entwicklungen im Tessin

Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) verzeichnete auch 2019 ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Dazu beigetragen haben einerseits neue Kunden und andererseits stieg die Nachfrage nach der sogenannten «E-Box», einer seit 2017 landesweit angebotenen Logistikköpfung für Online-Shops. Mit der «E-Box» übernimmt UFD für die angeschlossenen Online-Shops alle logistischen Prozesse, von der Bearbeitung der Bestellung des Kunden bis zur Übergabe des Pakets an den Kurier.

Um die Qualität der Logistikdienstleistungen auch bei steigendem Bestellvolumen zu gewährleisten, hat UFD im Sommer 2019 die Fördertechnik für den Warenausgang im Vertriebszentrum in Barbengo-Lugano modernisiert. Mit der neuen Rollenbahn können mehr Warenkisten transportiert werden, die Arbeitsplätze für die Sortierung von sperrigen Waren sind ergonomischer, und die Wartung der neuen Förderanlage ist einfacher geworden.

2'441.0 Nettoumsatz
in Mio. CHF

Galenica Gruppe CHF 3'301.0 Mio.



1'758 Anzahl
Mitarbeitende

Galenica Gruppe 7'071

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

Medifilm: neue Kunden dank modernisierter Software

Medifilm bediente per Ende 2019 mehr als 10'000 Patienten und entlastet damit immer mehr Pflegepersonal in Heimen oder Spitälern vom Bereitstellen der Medikamente «von Hand». Gleichzeitig leistet Medifilm damit einen wichtigen Beitrag zur korrekten Verabreichung und Einnahme von Medikamenten und somit zur Therapietreue der Patienten.

Im Berichtsjahr wurde die Software von Medifilm dahingehend erweitert, dass mit ihr jetzt auch Medikamente verwaltet werden können, welche selber nicht im Medifilm enthalten sind, zum Beispiel Augentropfen oder Salben. Diese zusätzlichen Informationen werden ebenfalls auf den Medifilm aufgedruckt. Dieses neue Angebot führte dazu, dass seit 2019 neu auch Heime für Menschen mit Behinderung zu den Kunden von Medifilm gehören.

Ausserdem hat Medifilm die internen Abläufe weiter gestrafft, zum Beispiel bei der Ausblisterung (dem Auspacken) der Medikamenten-Handelspackungen, und zusätzliche Kapazitäten zur Lagerung von Medikamenten geschaffen. Damit kann das Unternehmen die Versorgung der Kunden mit verblisterten Medikamenten sicherstellen, auch wenn die originalen Handelspackungen für eine gewisse Zeit nicht verfügbar sein sollten.

Fortschritte bei HCI Solutions

HCI Solutions hat sich zum zentralen Stammdaten-Spezialisten innerhalb der Galenica Gruppe entwickelt. So ist beispielsweise seit 2019 Bildmaterial von mehr als 60'000 Artikeln nach einheitlichem Standard vollständig erstellt und steht als Webindex allen Kunden von HCI Solutions zur Verfügung.

Im Zusammenhang mit dem EPD (elektronisches Patientendossier) werden 2020 in der Schweiz mehrere sogenannte «Stammgemeinschaften» ihren Betrieb aufnehmen. Diese werden momentan vom Bund zertifiziert und können dann ein elektronisches Patientendossier nach Bundesgesetz anbieten. Aufgebaut werden diese Stammgemeinschaften von kantonalen und überregionalen Gesundheits-Netzwerken wie beispielsweise Cara (Kantone Freiburg, Genf, Jura, Waadt und Wallis) und Axsana (Zürich, Bern, Nordwestschweiz, Zentralschweiz, St. Gallen und Schaffhausen). Aufgrund der 2019 erfolgten Verhandlungen und Gesprächen von HCI Solutions, wird die E-Medikationslösung Documedis® in fast allen E-Health-Plattformen dieser Gesundheits-Netzwerke integriert sein.

Ausblick

ERP-Ablösung, Standort-Modernisierung und Start des elektronischen Patientendossiers (EPD)

Bei Alloga steht 2020 die weitere Implementierung des neuen ERP-Systems im Vordergrund. Die Pilotprojekte mit verschiedenen Kunden laufen noch bis im Sommer 2020 und bilden die Basis für den nachfolgenden Rollout.

Galexis wird sich 2020 auf die Modernisierung und Sanierung des Distributionszentrums in Lausanne-Ecublens fokussieren. Gleichzeitig beginnen die Arbeiten für die ERP-Einführung. Die strukturellen Veränderungen im Ärztemarkt, wo vermehrt Gruppenpraxen und Ärztezentren an die Stelle von Einzelpraxen treten, will Galexis aktiv begleiten und mitgestalten

Online-Shop und OTC-Eigenmarke für unabhängigen Fachhandel

2019 hat Services nicht nur die interne Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichen Retail und Products & Brands weiter verbessert, sondern gezielt auch Innovationen für den unabhängigen Fachhandel lanciert: So hat HCI Solutions im 2. Halbjahr 2019 den Online-Shop «Quatron» lanciert, über den die unabhängigen Apotheken allgemeine Sortimente aus dem Web-Index von HCI Solutions und zusätzlich Eigenprodukte oder Hausspezialitäten anbieten können. Die Software enthält alle relevanten Tools und Funktionen wie Navigationspunkte, Produktkategorien, Warenkorbfunktionen und eine Navigation, sodass der Shop

in kurzer Zeit erstellt werden kann. Gleichzeitig wurde das im Herbst 2018 von Galexis lancierte Eigenmarken-Sortiment «Felan» für kostengünstige OTC-Produkte 2019 um Nonpharma-Produkte wie Schwangerschaftstests, Pflaster und Fiebermesser sowie Kalt-Warm-Kompressen erweitert. Die Verpackung kann mit dem Logo der jeweiligen Apotheke versehen werden und ermöglicht dem Apotheker, ein individuelles und preiswertes Eigenmarken-Sortiment aufzubauen, sich zu positionieren und die Kundenbindung zu stärken.

Medifilm

«Durch die Auslagerung der zeitintensiven und anspruchsvollen Rüstarbeit sparen wir enorm Zeit. Wir würden uns immer wieder für die Zusammenarbeit mit Medifilm entscheiden.»

Sonja Leuenberger, Geschäftsleiterin
Alterszentren Kastels/am Weinberg

und ihre Kunden beim Aufbau von Gruppenpraxen und Ärztezentren aktiv unterstützen. Zudem sollen die Kapazitäten der Spedition in Niederbipp erweitert werden.

Medifilm arbeitet daran, im 2. Halbjahr 2020 die neue Generation Blistermaschinen einzuführen. Um die Apotheken noch besser bei der Optimierung ihrer Kosten zu unterstützen, hat Medifilm ihr Angebot überarbeitet und per 1. Januar 2020 ein neues, aufwandbasiertes Konditionenmodell eingeführt. Zudem will Medifilm neu auch Einzelpatienten von Apotheken als Zielgruppe ansprechen und hat vor diesem Hintergrund eine neue Kommunikationsstrategie und einen neuen visuellen Auftritt inklusive eines neuen Logos ausgearbeitet. Das neue Logo wird im 1. Quartal 2020 eingeführt und die Vorbereitungen für eine neue Website und die Kommunikation an Markt und Kunden werden gestartet.

HCI Solutions wird die Einführung von Documedis® bei Stammgemeinschaften begleiten und, sobald diese vom Bund zertifiziert sind, sie so unterstützen, dass sie elektronische Patientendosiers anbieten können.

Kennzahlen Wholesale/Pre-Wholesale 2019

	Wholesale: Galaxis, Unione Farmaceutica Distribuzione	Pre-Wholesale: Alloga
Lagerung		
- Anzahl gerüsteter Boxen	> 9'994'000	–
- Anzahl gelieferter Bestellzeilen	> 41'495'000	> 1'683'000
- Anzahl gerüsteter Packungen	> 121'905'000	> 86'998'000
Distribution		
- Jahrestonnage	> 13'700	> 7'700
- Anzahl Pakete	> 129'800	> 551'100
- Anzahl Paletten	–	> 69'800
Struktur		
- Anzahl Lagerartikel	> 50'200	> 10'000
- Anzahl Lieferanten/Partner	> 950	> 75
- Anzahl beliefener Verkaufspunkte	> 7'600	> 11'800
Technologie		
- Automatisierungsgrad Niederbipp	65 %	–
- Automatisierungsgrad Lausanne-Ecublens	31 %	–
- Automatisierungsgrad Barbengo-Lugano	43 %	–
- Automatisierungsgrad Burgdorf	–	31 %

Marktpolitisches Umfeld

Die Gesundheitsausgaben stiegen im Jahr 2019 laut der Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich um 3.7%. Dies ist ein weiteres Wachstum gegenüber den letzten zwei Jahren. Verantwortlich dafür sind unter anderem die leicht steigenden Löhne im Gesundheitswesen und die Zunahme der Zahl älterer Personen. Gleichzeitig fiel der Prämienanstieg bei der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) für das Jahr 2020 sehr moderat aus, diese wurden im Schnitt nur um 0.2% erhöht. Gemäss Bundesamt für Gesundheit (BAG) werden die Gesundheitskosten aufgrund der demografischen Entwicklung und des medizinisch-technischen Fortschritts auch in Zukunft weiter ansteigen. Der Bundesrat möchte deshalb mit verschiedenen Massnahmen dazu beitragen, den Anstieg in Grenzen zu halten, und hat zu diesem Zweck das sogenannte Kostendämpfungsprogramm entwickelt.

Programm des Bundesrates zur Dämpfung des Kostenwachstums im Gesundheitswesen

Auch wenn der Anstieg der Krankenkassenprämien für das Jahr 2020 geringer ausfällt, wird die Kostendämpfung in den nächsten Jahren weiterhin im gesundheitspolitischen Fokus bleiben. Mit dem Bericht der Expertengruppe zur Dämpfung des Kostenwachstums im Gesundheitswesen hat der Bundesrat 2017 die gesundheitspolitische Diskussion in der Schweiz angestossen.

Das Programm zur Kostendämpfung wurde in zwei Massnahmenpakete aufgeteilt. Das erste Massnahmenpaket wurde im August 2019 mit der bundesrätlichen Botschaft in die parlamentarische Beratung gegeben. Diese startet in der Frühjahrssession 2020.

Ein Referenzpreissystem zur Förderung der Abgabe von Generika

Als Teil des ersten Massnahmenpakets soll unter anderem ein Referenzpreissystem für patentabgelaufene Arzneimittel eingeführt werden. Befinden sich mindestens drei Arzneimittel mit gleicher Wirkstoffzusammensetzung auf der Spezialitätenliste (SL), soll für den betreffenden Wirkstoff ein Referenzpreis festgelegt werden. Die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) würde höchstens diesen Referenzpreis vergüten. Einen den Referenzpreis übersteigender Betrag müssten die Versicherten selbst bezahlen.

Die Einführung eines Referenzpreissystems hat zum Ziel, dass vermehrt Generika und Biosimilars abgegeben und Einsparungen zugunsten der OKP erzielt werden. Der Bundesrat schätzt, dass mit der Einführung des Referenzpreissystems jährlich zwischen CHF 300 Mio. und CHF 500 Mio. eingespart werden können. Für die Einführung eines Referenzpreissystems ist eine Änderung des Bundesgesetzes über die Krankenversicherung (KVG) notwendig. Aufgrund einer breit abgestützten Opposition, unter anderem sämtlicher relevanter Verbände im Gesundheitsmarkt, ist mit längeren kontroversen Diskussionen im Parlament zu rechnen. Als eines der Hauptargumente gegen das Referenzpreissystem werden die zunehmenden Lieferengpässe bei der Medikamentenversorgung aufgeführt. Aufgrund noch tieferer Preise, würde insbesondere im Bereich der Generika das bereits heute beschränkte Angebot im kleinen Markt Schweiz weiter gefährdet.

Weitere Massnahmen zur Entlastung von Prämienzahlenden

Das erste Massnahmenpaket beinhaltet auch den Vorschlag, einen sogenannten Experimentierartikel einzuführen, der es erlauben würde, innovative, kostendämpfende Pilotprojekte zur Entlastung von Prämienzahlenden umzusetzen. Damit würde die gesetzliche Basis geschaffen, dass Kantone und Tarifpartner solche Pilotprojekte im Rahmen des KVG durchführen könnten.

Zusätzlich sollen die Tarifpartner, bestehend aus Ärzteschaft, Spitälern und Krankenkassen, eine nationale Tariforganisation für den ambulanten ärztlichen Bereich schaffen, wie sie bereits für den stationären Bereich besteht. Die Leistungserbringer sollen verpflichtet werden, der Tariforganisation diejenigen Daten kostenlos bekannt zu geben, die sie für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben benötigt. Diese Massnahme soll dazu beitragen, das Mengenwachstum bei den ärztlichen Leistungen in Arztpraxen und Spitalambulatorien auf das medizinisch erforderliche Mass zu beschränken.

Anzahl Beschäftigte im Gesundheitswesen Schweiz



325'908

Beschäftigte in
Vollzeitäquivalenten

(2017, Quelle BFS)

Als weitere Massnahme sollen die Leistungserbringer neu auf Gesetzesstufe verpflichtet werden, der versicherten Person in jedem Fall eine Rechnungskopie zuzustellen. Die Übermittlung der Rechnungskopie könnte auch elektronisch erfolgen. Damit soll das Kostenbewusstsein der Patienten gestärkt werden.

Zweites Massnahmenpaket angekündigt

Das zweite Massnahmenpaket des Programms zur Dämpfung des Kostenwachstums im Gesundheitswesen soll im Jahr 2020 in die Vernehmlassung geschickt werden. Es wird voraussichtlich weitere Massnahmen bezüglich Arzneimittelpreisen, einer angemessenen Distributionsmarge und mehr Transparenz im Gesundheitswesen enthalten.

Anpassung der Distributionsmarge

Mit einer Anpassung des Vertriebsanteils bei der Preisfestsetzung von Medikamenten (Distributionsmarge) sollen Fehlanreize bei der Medikamentenabgabe vermindert und Einsparungen zu Gunsten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) von jährlich rund CHF 50 Mio. realisiert werden. Ziele sind die Verminderung von negativen Anreizen bei der Abgabe und beim Verkauf von Arzneimitteln und die Förderung der Abgabe von preiswerten Generika.

Stufenweise Umsetzung des revidierten HMG

Die ordentliche Revision des Heilmittelgesetzes (2. Etappe) ist am 1. Januar 2019 in Kraft getreten. Die wichtigsten Umsetzungsschritte können wie folgt zusammengefasst werden:

Listenumteilung von Arzneimitteln

Mit Inkrafttreten des neuen Heilmittelrechts gibt es seit Januar 2019 neu die Abgabekategorien A (einmalige Abgabe auf ärztliche Verschreibung), B (Abgabe auf ärztliche Verschreibung), D (Abgabe nach Fachberatung durch medizinische Fachpersonen) und E (Abgabe ohne Fachberatung).

Die Abgabekategorie C (Abgabe nach Fachberatung durch Medizinalpersonen) wurde aufgehoben und die Abgabekategorien D und E evaluiert beziehungsweise erweitert. Die Abgabe von Arzneimitteln der Abgabekategorie B wurde erleichtert sowie die Grenze zwischen den Kategorien von Arzneimitteln mit und ohne Verschreibungspflicht flexibler ausgestaltet. Apotheker können nun bestimmte Arzneimittel der Abgabekategorie B ohne ärztliche Verschreibung an Patienten abgeben.

Verordnung über die Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich (VITH)

Die Verordnung spezifiziert die Details des revidierten Heilmittelgesetzes (HMG), das die Bestimmungen zu den geldwerten Vorteilen für Leistungserbringer neu regelt. Die Verschreibung oder Abgabe von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln darf nicht durch finanzielle Anreize jeglicher Art beeinflusst werden. Der Bundesrat hat die VITH am 10. April 2019 verabschiedet. Sie trat am 1. Januar 2020 in Kraft.

Weiter sind Leistungserbringer nach dem Krankenversicherungsgesetz verpflichtet, die ihnen gewährten Vergünstigungen im Bereich SL und MiGeL (Mittel- und Gegenständeliste), wie Preisrabatte und Rückvergütungen, an die Patienten beziehungsweise Versicherer weiterzugeben.



1'806

Apotheken
in der Schweiz

(2019, Quelle: Pharmasuisse)



281

Spitäler mit insgesamt
580 Standorten in der Schweiz

(2018, Quelle: BFS)



37'525

Ärztinnen und Ärzte
in der Schweiz

(2018, Quelle: FMH)

Elektronisches Patientendossier: zusätzliche Finanzhilfen für die Einführung

Der Bundesrat hat im Frühjahr 2019 die Finanzhilfen für Stammgemeinschaften erhöht, um das elektronische Patientendossier (EPD) 2020 einzuführen. In verschiedenen dezentralen Stammgemeinschaften schliessen sich Gesundheitsfachpersonen und deren Einrichtungen zusammen, um den Patienten die Eröffnung eines EPD zu ermöglichen. Bis im Herbst 2020 müssen alle Spitäler der Schweiz einer zertifizierten Stammgemeinschaft angeschlossen sein, um das EPD anbieten zu können.

Leistungsorientierte Abgeltung: neues Tarifmodell LOA V in Arbeit

Die aktuellen Tarife aus der leistungsorientierten Abgeltung für Apotheker (LOA IV) waren ursprünglich vom Bundesrat bis Mitte 2019 befristet. Auf Wunsch der Verhandlungspartner hat der Bundesrat 2019 den Tarif-Vertrag bis Ende 2021 verlängert. Entsprechend haben der Apothekerverband Pharmasuisse und die Krankenkassenverbände mehr Zeit für die Detailausarbeitung zur Verfügung.

Periodische Überprüfung der Arzneimittelpreise

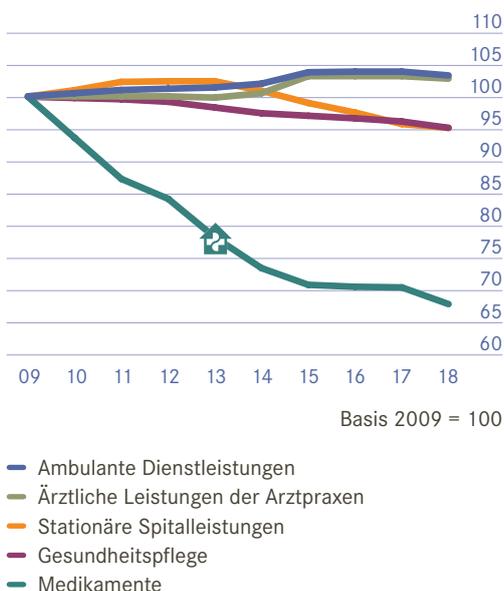
Jedes Medikament, das von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) vergütet wird und entsprechend in der sogenannten Spezialitätenliste (SL) aufgeführt ist, wird drei Jahre nach Aufnahme in die SL einer Preisüberprüfung durch das Bundesamt für Gesundheit (BAG) unterzogen. Die Beurteilung stützt sich auf die sogenannten WZW-Kriterien (Wirksamkeit, Zweckmässigkeit und Wirtschaftlichkeit) sowie seit wenigen Jahren auch auf einen Auslandspreisvergleich (APV) und einen therapeutischen Quervergleich (TQV).

Im Rahmen der Dreijahres-Überprüfungsperiode (2017–2019) hat das BAG 2019 das letzte Drittel überprüft; dabei handelt es sich unter anderem um Arzneimittel aus den Bereichen Herz und Kreislauf, Infektiologie und Ophthalmologie. In dieser Überprüfungsperiode hat das BAG die Preise von 257 Originalpräparaten um durchschnittlich 16.3% gesenkt, was zu Einsparungen von zusätzlichen rund CHF 100 Mio. in den Folgejahren führen dürfte. In der Überprüfungsperiode 2017 bis 2019 ergeben sich somit gesamthaft jährliche Einsparungen von über CHF 450 Mio. Im Jahr 2020 beginnt die dreijährliche Überprüfungsperiode von Neuem.

Ausblick

Die beiden Massnahmenpakete werden Diskussionen auslösen über grundsätzliche Themen wie Versorgungssicherheit, Qualität und Patientensicherheit oder Finanzierbarkeit des Gesundheitswesens. Die jeweilige Ausgestaltung einzelner Massnahmen wird entscheidend dafür sein, wie und in welchem Umfang Leistungserbringer und die gesamte Versorgungskette betroffen sein werden.

Preisindex Medikamente und Dienstleistungen der Gesundheitspflege



Quelle: Bundesamt für Statistik, Landesindex der Konsumentenpreise, IQVIA, Umrechnung Basis 2009 Pharmasuisse



Solardach bei Alloga

«Unsere Energieproduktion durch Photovoltaik wurde durch diese Solaranlage um das Vierfache gesteigert – ein echter Erfolg! Wir schätzen die angenehme Zusammenarbeit mit Alloga sehr.»

Beat Ritler, Geschäftsführer Solarstadt Burgdorf



Video-Therapiebegleitung bei Mediservice

«Wie die Video-Therapiebegleitung eingesetzt wird, ist immer auf die Bedürfnisse des Patienten angepasst. Sie kann von überall gemacht werden und erhöht die Flexibilität, Sicherheit und Effizienz.»

Gabriëlle Duiker, Therapiebegleitung bei Mediservice

Mehr Lebensqualität im Alltag dank Home Care

Die Betreuung und Beratung in den eigenen vier Wänden steigert die Lebensqualität von Patienten mit schweren Erkrankungen bedeutend und hilft ihnen, mit der oft schwierigen Situation besser umzugehen. Dank Mediservice und dem 2019 ausgebauten Angebot mit der Bichsel Gruppe und Curarex Swiss, bietet die Galenica Gruppe ein einzigartiges und spezialisiertes Dienstleistungsangebot im Bereich Home Care. Die Gesundheit, das Wohlbefinden wie auch die Sicherheit und Selbstständigkeit der Patienten werden damit deutlich gestärkt.

Manchmal muss es schnell gehen. Der Patient sitzt zu Hause und versucht mithilfe eines sogenannten Pens – eines Injektionshilfsmittels in Form eines Stiftes –, sein Medikament zu injizieren, wie es ihm die Pflegefachperson von Mediservice vor einer Woche erklärt hat. Zuerst die Pen-Kappe abnehmen, den Patronenhalter abschrauben, die Gewindestange zurückdrehen und dann erst die Patrone in den Halter setzen, bis es klickt. Doch das Klicken bleibt aus. Der Patient nimmt sein Smartphone hervor, wählt den Link, den er erhalten hat, und startet einen Videoanruf. Auf seinem Bildschirm erscheint die Pflegefachperson, die ihn besucht hatte. Sie hat den gleichen Pen und hält diesen nahe an die Kamera, um gemeinsam mit dem Patienten den Ablauf nochmals Schritt für Schritt durchzugehen. Sie kontrolliert über Video, ob das Gewinde bis zum Anschlag gedreht ist und die Patrone richtig sitzt, und dann klickt es endlich. Der Patient schraubt die Nadel auf das Gewinde und zieht die Schutzkappe ab. Jetzt ist der Pen zur Medikamenteninjektion bereit. Damit der Patient im Umgang mit dem Pen sicherer wird, führt die Pflegefachfrau mithilfe einer Übungshaut die Injektion vor und beobachtet anschliessend den Patienten bei der Medikamenteninjektion. Bevor das Videogespräch zu Ende ist, tauschen sie sich nochmals über die wichtigsten Ablaufschritte aus.

Persönliche Beratung via Video-Telefonie

Mit dieser sogenannten Video-Therapiebegleitung hat Mediservice ihre Dienstleistung im Bereich Home Care erweitert und zusätzliche Vorteile für den Patienten geschaffen. Das Unternehmen ist in der ganzen Schweiz tätig und spezialisiert auf Patienten mit chronischen und seltenen Krankheiten, die auf spezifische Medikamente und anspruchsvolle Therapien angewiesen sind. Neben der Betreuung zu Hause gehört auch der Direktversand von rezeptpflichtigen Medikamenten an die Patienten zum Angebot von Mediservice.

«Unser Ziel ist es, dass der Patient die verordneten Medikamente selbstständig und korrekt zu Hause anwenden kann und sich dadurch auch sein Wohlbefinden verbessert. Die neue Video-Therapiebegleitung leistet einen wesentlichen Beitrag dazu», erklärt Miriam James, Leiterin Distance Health Care bei Mediservice, und weist auf die positiven Erfahrungen und Nutzen des neuen Kontaktkanals hin: «Die Patienten schätzen die einfache Anwendung der Video-Telefonie und die Möglichkeit, sich bei Fragen und Unsicherheit innerhalb kurzer Zeit mit der Pflegefachperson auszutauschen oder

die einzelnen Schritte nochmals durchzugehen. Die Video-Telefonie ist jedoch immer nur eine Ergänzung zum persönlichen Kontakt und auch nicht für alle Patienten gleichermassen geeignet.»

Aus Datenschutzgründen ist die Videoverbindung verschlüsselt, und es werden keine Daten aufgezeichnet oder gespeichert. Der Anruf, den die Pflegefachperson erhält, ist somit anonym. Der Patient muss auch keine App herunterladen oder ein Programm installieren, sondern kann einfach auf den Link klicken, der ihm per E-Mail zugeschickt wird.

Betreuung hängt von der Krankheit und der gewählten Therapie ab

Die Anmeldung eines Patienten für eine Therapiebegleitung erfolgt durch den Arzt oder das Spital. Bei einem ersten Besuch zu Hause instruiert die spezialisierte Pflegefachkraft von Mediservice den Patienten und die Angehörigen in der korrekten Anwendung der Medikamente, bespricht mit ihnen Fragen rund um das Krankheitsbild oder den Umgang mit Nebenwirkungen und bringt die benötigten Materialien mit. Dieser Erstkontakt ist wichtig für eine vertrauensvolle

Beziehung. Der weitere Verlauf und die Intensität der Betreuung hängen von der Krankheit und der gewählten Therapie ab. Bei Patienten mit chronischer Migräne beispielsweise reicht ein Besuch bei Therapiestart oft aus, um zu zeigen, wie die neue Therapie anzuwenden ist. Danach findet die Betreuung hauptsächlich per Video-Telefonie oder Telefon statt. «Für das Wohlbefinden von chronischen Schmerzpatienten ist es jedoch zentral, dass die Patienten sich regelmässig mit uns austauschen können», meint Gabriëlle Duiker, spezialisierte Pflegefachfrau bei Mediservice. Anders verläuft die Therapiebegleitung bei Patienten mit einem Immundefekt. Diese werden im ersten Monat bis drei Mal pro Woche von der zuständigen Pflegefachperson besucht, bis sie sich bei der Anwendung der Infusion sicher fühlen. Danach findet nur noch alle drei oder sechs Monate ein Austausch per Video statt, um allfällige Probleme oder Fragen im Umgang mit der Therapie im Alltag zu besprechen. Ausserdem tauscht sich die Pflegefachfrau regelmässig mit dem verordnenden Arzt aus und informiert ihn über Besonderheiten im Therapieverlauf. Dank der Home-Care-Therapiebegleitung können die Patienten die Infusion selber zu Hause

Drei Fragen an Gabriëlle Duiker, Therapiebegleitung Home Care, Mediservice



Frau Duiker, was zeichnet eine Pflegefachperson Home Care aus?

Wir haben alle Erfahrungen mit Akutsituationen, beispielsweise in der Notfall- oder Intensivmedizin, sowie in der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Ärzten und Dienstleistern. Neben den fachlichen Kompetenzen ist das selbstständige Arbeiten zentral, da man oft alleine unterwegs ist und sich selten mit anderen Fachpersonen austauschen kann. Bei Mediservice findet deshalb einmal pro Monat ein Treffen aller Pflegefachkräfte statt. Der Job ist auf jeden Fall anspruchsvoll und verlangt eine hohe Flexibilität. Zu sehen, dass es den Patienten dank unserer Betreuung besser geht, gibt mir jedoch viel zurück.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag aus?

Den gibt es nicht. Kein Tag gleicht dem anderen. Während meiner Arbeitszeiten können meine Patienten mich jederzeit bei Fragen und Unklarheiten kontaktieren. Ich versuche dann, zeitnah ein Gespräch per Video-Telefonie aufzusetzen. Solche Gespräche versuche ich wenn möglich an einem ruhigen Ort, vorzugsweise zu Hause, zu führen und nicht von

durchführen und müssen dafür nicht mehr ins Spital. «Auf Wunsch des Patienten oder bei Schwierigkeiten, gehen wir natürlich auch beim Patienten vorbei. Zudem gibt es eine 24-Stunden-Telefonhotline, die der Patient jederzeit anrufen kann», fügt Miriam James hinzu.

Galenica erweitert Dienstleistungen in der Heimernährung

Mit der Übernahme der Bichsel Gruppe und Curarex Swiss verstärkt die Galenica Gruppe 2019 das Angebot im Home-Care-Bereich. Die Bichsel Gruppe ist spezialisiert auf die Herstellung individueller Arzneimittel und Medizinprodukte sowie auf Home-Care-Dienstleistungen in der Heimernährung und Heimdialyse. Zusätzlich bietet die Bichsel Gruppe auch Schmerz-, Infusions- und Antibiotikatherapiebegleitung an.

Die Betreuungsangebote im Bereich Heimernährung richten sich an Patienten, die auf eine künstliche Ernährung angewiesen sind, da sie keine normale Kost einnehmen können oder diese nicht ausreicht. Andrea Rohrbach, Leiterin Home Care der Bichsel Gruppe, erklärt, dass beispielsweise Krebs-

patienten oft auf orale Nahrungsergänzungsmittel angewiesen sind, da sie nicht mehr alle lebenswichtigen Nährstoffe wie Proteine, Kohlenhydrate, Fette, Vitamine oder Mineralstoffe über die feste Nahrung aufnehmen können. Die Nahrungsergänzungsmittel sind in der Regel flüssig und können vom Patienten getrunken werden. Einmal im Monat beliefert Bichsel diese Patienten mit der vom Arzt verschriebenen Trinknahrung. Vor der Erstlieferung findet oft ein telefonisches Gespräch statt, und auch danach stehen die Fachpersonen von Bichsel bei Fragen oder Unklarheiten zur Verfügung. «Patienten, bei denen die Nahrungsaufnahme direkt über den Magen-Darm-Trakt mithilfe einer Ernährungs-sonde (enterale Ernährung) verläuft oder welche die Nahrung über die Blutbahn durch eine Infusion aufnehmen (parenterale Ernährung), werden von unseren Fachpersonen eng begleitet. Nach der Anmeldung durch den Arzt oder das Spital erfolgt der Erstbesuch zu Hause. Dabei klären wir auch den Zustand, die Befindlichkeit und den Betreuungsbedarf ab und schulen meist auch Familienangehörige oder Spitexfachpersonen.» Je nach Patientensituation gibt es entweder regelmässige Folgebesuche durch das Fachpersonal

unterwegs. Klar habe ich auch Termine, die ich im Voraus vereinbare, vor allem wenn es sich um einen Erstbesuch beim Patienten oder ein Nachfolgegespräch handelt.

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Video-Therapiebegleitung bisher gemacht?

Am Anfang mussten wir, die Pflegefachkräfte und auch die Patienten, uns an die Video-Telefonie gewöhnen. Doch inzwischen schätzen wir alle die Vorzüge der Video-Telefonie sehr. Dank der Video-Therapiebegleitung ist es möglich, dem Patienten bei Unsicherheiten zu helfen, indem wir den Ablauf nochmals vorzeigen oder ihn bei der Ausführung beobachten. Zudem können wir uns bei Problemen viel schneller einen ersten Eindruck verschaffen. Was wiederum bedeutet, dass wir Pflegefachkräfte weniger oft unterwegs sein müssen. Die Video-Telefonie ersetzt jedoch nicht die fachliche Beurteilung, dazu ist es teilweise notwendig, die Patienten zu besuchen und beispielsweise deren Haut anzufassen.

Patientensicherheit und -gesundheit haben oberste Priorität

Die Gesundheit und Sicherheit der Patienten stehen bei Galenica an erster Stelle. Im Home-Care-Bereich spielen die Pflegefachkräfte eine zentrale Rolle, um diese zu gewährleisten. Sie sorgen dafür, dass sich der Patient im Umgang mit der Therapie sicher fühlt und die verordneten Medikamente selbstständig und korrekt anwendet, sie stehen jederzeit bei Unklarheiten und Notfällen zur Verfügung und nehmen bei Fragen und Problemen eine beratende Funktion ein. Die Home-Care-Teams von Mediservice, Bichsel und Curarex Swiss bestehen hauptsächlich aus diplomierten Pflegefachpersonen, die über qualifizierte Weiterbildungen und langjährige Erfahrungen in den relevanten Fachbereichen verfügen. Bei der Bichsel Gruppe spielen in der Betreuung von Patienten mit oraler und enteraler Ernährung zudem Ernährungsberater eine wichtige Rolle. Das Expertenteam von Curarex Swiss besteht aus ausgebildeten Parkinson Nurses und Parkinsonassistenten mit wertvollen Erfahrungen in der neurologischen Pflege und Behandlung. Bei Mediservice sind insbesondere Fachpersonen mit klinischer Erfahrung und einer Zusatzausbildung in Anästhesie-, Intensiv- oder Notfallpflege engagiert. Da es in der Schweiz keine spezifische Aus- oder Weiterbildung für Home Care gibt, werden die Pflegefachkräfte intern von den einzelnen Unternehmen ausgebildet. Aufgrund der anspruchsvollen Tätigkeit dauert es in der Regel ein halbes Jahr, bis die Pflegefachpersonen ihre Patienten eigenständig betreuen können. Durch regelmässige externe und interne Weiterbildungen sowie spezifische Schulungen wird sichergestellt, dass die Fachpersonen ihr Wissen laufend aktualisieren und erweitern. Zudem verfügen alle drei Unternehmen über ein Qualitätsmanagementsystem, das die Mitarbeitenden in ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Überdies tragen schriftliche Anleitungen sowie der Einbezug von Angehörigen zu einer erhöhten Patientensicherheit bei.

oder die Folgebetreuung findet telefonisch statt. Bei Problemen steht den Patienten eine 24-Stunden-Notfallnummer zur Verfügung. «Das schafft für alle Sicherheit und Vertrauen», erläutert Andrea Rohrbach und fügt hinzu: «Mit unserem Betreuungsangebot können wir den Patienten eine gewisse Normalität im Alltag zurückgeben und massiv zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen.»

Einzigtagesbetreuung für Parkinsonpatienten

Curarex Swiss ist spezialisiert auf die Betreuung von Patienten mit einem fortgeschrittenen Parkinsonsyndrom. «Wir unterstützen und begleiten Parkinsonpatienten bei der medikamentösen Pumpentherapie, sodass sie zu Hause bleiben können und nicht ins Spital müssen. Unser kleines Team von Pflegefachpersonen ist in der ganzen Schweiz tätig», erklärt Silke Feldmann, Gründerin und Geschäftsführerin von Curarex Swiss. Bei der Pumpentherapie wird das Medikament Duodopa® direkt in den Darm abgegeben und kann somit eine kontinuierliche Wirkung am Zielort, dem Gehirn, erreichen. Curarex Swiss ist spezialisiert auf die sogenannte Duodopa-Therapie.

Nach der Anmeldung durch den zuständigen Arzt oder Neurologen findet ein erster persönlicher Austausch statt. Ein Gespräch vor Therapiebeginn ist zentral, damit der Patient abschätzen kann, ob die Therapie wirklich für ihn geeignet ist. «Wir besprechen mit dem Patienten und seinen Angehörigen die Tragemöglichkeiten der Pumpe, den Tagesablauf sowie weitere relevante Aspekte im Umgang mit der Pumpe.» Entscheidet sich der Patient für die Pumpentherapie, wird er in den ersten Wochen der Therapie sehr intensiv begleitet. Dazu gehören Schulungen mit dem Patienten wie auch mit Angehörigen oder unterstützenden Pflegeorganisationen. «Wir besuchen alle unsere Patienten einmal pro Halbjahr, denn allfällige Probleme sind oft nur bei einem persönlichen Besuch erkennbar. In der Zwischenzeit stehen wir den Patienten jedoch rund um die Uhr für Notfälle telefonisch und persönlich für Hausbesuche zur Verfügung. Und auch mit den Angehörigen sind wir in engem Kontakt», führt Silke Feldmann aus und betont: «Unser Angebot ist einzigartig in der Schweiz und trägt zu einer erhöhten Lebensqualität unserer Patienten bei.» In einem nächsten Schritt wird auch bei Curarex Swiss die Video-Therapiebegleitung lanciert. Silke Feldmann ist überzeugt, dass die Video-Telefonie sowohl bei den Patienten als auch beim Pflegefachpersonal dank der grossen Vorteile schnell Anklang finden wird.



Akquisition der Bichsel Gruppe

«Ich schätze die Zusammenarbeit mit der Laboratorium Dr. G. Bichsel AG sehr. Die individuell hergestellten Lösungen reduzieren Fehlerquellen in der Anwendung, was die Patientensicherheit erhöht.»

Dr. pharm. Enea Martinelli, Chefapotheker
Spitäler fmi AG

Home Care in der Galenica Gruppe

54 Mitarbeitende
betreuen
**8'500
Patienten**
aller Therapieklassen

Home-Care-
Dienstleistungen
seit
1966

Betreuung der
Patienten von zwei
Wochen bis über
mehrere Jahre hinweg

Persönliche Betreuung
der Patienten während
durchschnittlich
4 Jahren

Medikamentöse
Pumpentherapie
zu Hause statt
im Spital

Orale Nahrungssupplemente, enterale und parenterale Ernährung, Schmerz-, Infusions- und Antibiotikatherapie, Heimhämo- und Peritonealdialyse, Stoffwechselerkrankung, Trachestoma, individuelle Spezialprodukte

bichsel

Medikamentenversand nach Hause, Home Care, Distance Healthcare

MEDI SERVICE

Betreuung von Patienten mit einem fortgeschrittenen Parkinsonsyndrom

CURAREX
Healthcare Consulting
SWISS AG



1

Anmeldung des
Patienten durch den
Arzt oder das Spital

Belieferung mit Nahrungs-
ergänzungsmitteln einmal
im Monat

4



5

24-Stunden-
Notfallnummer

4

Folgebetreuung durch
persönliche Besuche,
via Video-Telefonie
oder Telefon



3

Instruktion des Patienten,
Schulung von Angehörigen
oder Betreuungspersonal



4

Intensive Begleitung in den ersten
Wochen, persönliche Besuche
anschliessend mindestens einmal
pro Halbjahr

2

Erstbesuch beim
Patienten zu Hause



Seit 2007
mehr als

11'000
Patienten

persönlich
betreut

Durchschnittliches
Patientenalter zwischen

55-70
Jahre

Fachpersonen mit
klinischer Erfahrung,
Zusatzausbildung in
Anästhesie-, Intensiv-
oder Notfallpflege



Personaleinsatz-Planung (PEP)

«Dank der Innovationen von PEP bin ich effizienter. Die Übermittlung von Spesenabrechnungen oder Arztzeugnissen ist jetzt für das gesamte Team sehr einfach und schnell gemacht!»

Lauranne Campagnoli, Geschäftsführerin
Amavita Apotheke Granges-Paccot

Mitarbeitende

Gemeinsam für mehr Effizienz

Die Zahl der Mitarbeitenden von Galenica wuchs auch im Berichtsjahr, insbesondere aufgrund der Expansionsstätigkeiten im Geschäftsbereich Retail, weiter. So waren per Ende 2019 7'071 Mitarbeitende für Galenica tätig. Effizienz ist bei der steigenden Anzahl Mitarbeitenden auch bei den HR-Prozessen ein wichtiges Thema. 2019 wurden verschiedene Projekte lanciert, weitergeführt und auch abgeschlossen, mit dem Ziel, Synergiepotenzial noch besser zu nutzen und effizienter zu werden. Die Harmonisierung von gruppenweit unterschiedlichen HR-Reglementen stand dabei im Zentrum. Entsprechend wurden verschiedene HR-Reglemente überarbeitet und, wo möglich und sinnvoll, harmonisiert, sodass per 1. Januar 2020 ein gruppenweit gültiges Personalreglement und überarbeitete Arbeitszeitreglemente sowie ein für alle gültiges Home-Office-Reglement eingeführt werden konnten. Auch dass nun alle Unternehmen der Galenica Gruppe über ein digitales Bewerbungsmanagementsystem verfügen oder die elektronische Spesenabrechnung im Geschäftsbereich Retail, sind Beispiele für mehr Effizienz im Bereich Human Resources. Schliesslich konnte auch die Umsetzung der gemeinsamen Pensionskasse für alle Mitarbeitenden und Rentner der Galenica Gruppe mit der Namensänderung von «Galenicare Personalvorsorgestiftung» zu «Galenica Pensionskasse» per 1. Januar 2020 abgeschlossen werden.

Anzahl Mitarbeitende

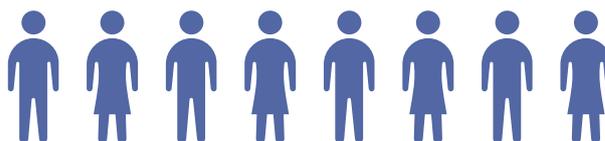


● Galenica AG	39
● Retail	5'134
● Products & Brands	140
● Services	1'758

Ausbildung und Entwicklung

Mitarbeiterentwicklung

Entscheidend für eine fruchtbare Zusammenarbeit ist der regelmässige Austausch von Wissen unter den Mitarbeitenden und insbesondere auch den Mitgliedern der Direktion (MDI) und des Kaders (MKA). Zur Förderung dieses Dialogs hat Galenica verschiedene Instrumente entwickelt. Den Kern bildet dabei die Unternehmensmanagement-Entwicklung (UME). Sie setzt sich aus Events (EVE), spezifischen Ausbildungen für Mitarbeitende (SAM) und einer Führungsausbildung (FAB) zusammen. 2019 wurde das UME-Konzept überarbeitet, sodass 2020 im Rahmen von Pilot-Veranstaltungen mit dem neuen Personalentwicklungs-Programm «Move» gestartet werden kann. Während sich das bisherige Angebot hauptsächlich auf neue Führungskräfte konzentrierte, wird der Fokus im neuen Programm auf die flächendeckende, kontinuierliche Personalentwicklung ausgeweitet.



7'071 Anzahl Mitarbeitende

Anzahl Frauen und Männer



5'268 Frauen (75%) 1'803 Männer (25%)

E-Learning und Veranstaltungen

Auch 2019 wurden gruppenweite E-Learning-Module durchgeführt, in denen alle Mitarbeitenden mit einem geschäftlichen E-Mail-Account zu den Themen «Informationssicherheit» und «Anti-Korruption» geschult wurden. Der Geschäftsbereich Retail startete zudem 2019 als Pilotprojekt ein E-Learning-Modul zum Thema «Kultur und Werte», in dem neue Mitarbeitende mit den fünf Schlüsselwerten der Galenica Gruppe vertraut gemacht werden (siehe Seite 50). Auch die anderen Geschäftsbereiche führen auf ihre operativen Bedürfnisse zugeschnittene E-Learning-Module durch.

Um die Kultur, die Entwicklung und die Strategie der Galenica Gruppe und ihrer Gesellschaften zu vermitteln, wurden die neuen Mitarbeitenden auch 2019 zu einem Einführungstag (SAM 1) eingeladen. Im Berichtsjahr nahmen 195 Mitarbeitende an diesem Einführungstag teil. Ergänzende SAM-Seminare schulen die Teilnehmenden in verschiedenen Fach- und Methodik-Themen.

Führungsausbildung

Die Führungsausbildung FAB 1 ist modular aufgebaut und besteht aus den drei Schwerpunkten «Selbstführung und Führungsinstrumente», «Mitarbeiter- und Gesprächsführung» sowie «Teamführung und -entwicklung». Die FAB-2-Seminare vertiefen anschliessend die Themen «Leistung» und «Gesundheit», das FAB-3-Seminar das Thema «Fokus und Energie» und FAB 4 das «Führen von Veränderungsprozessen». Diese Weiterbildungsangebote richten sich an die Mitglieder der Direktion (MDI) und des Kaders (MKA).

2019 besuchten 100 Kader diese Kurse. Unerlässlich für eine starke Unternehmenskultur sind gelebte Werte; das Vermitteln der Schlüsselwerte von Galenica ist daher fester Bestandteil in allen FAB-Modulen.

Events

Der Event EVE 1 ist eine Kader-Plattform zur Vermittlung strategischer Ziele. So erhielten am EVE-1-Anlass im März 2019 120 Mitglieder der Direktion (MDI) Informationen zur Strategie der Galenica Gruppe sowie, durch verschiedene Kurzreferate, zum Thema Digitalisierung.

Zum EVE-2-Anlass im August 2019 kamen rund 500 Mitglieder der Direktion (MDI) und des Kaders (MKA) sowie Geschäftsführer der Apotheken zusammen. Zentrale Themen waren die drei strategischen Entwicklungs-Achsen von Galenica: Expansion, Innovation und Effizienz. In Referaten und Podiumsgesprächen wurde ausgiebig über Beispiele in der Galenica Gruppe diskutiert und informiert. Als Gastrednerin erzählte die Sportlerin Chantal Cavin, die seit ihrem 14. Lebensjahr blind ist, wie sie sich nach diesem Rückschlag wieder motivieren konnte und es im Team zu Höchstleistungen gebracht hat und wie ihr digitale Innovationen den Alltag erleichtern. Die Teilnehmenden hatten wie schon im Vorjahr die Gelegenheit, über eine Web-App Fragen zu den Programmpunkten zu stellen, und nutzten diese Möglichkeit wiederum intensiv.

Unternehmensmanagement-Entwicklung mit System



Die UME umfasst die gesamten gruppenweiten Aktivitäten für die Weiterentwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften.

Expansion, Innovation und Effizienz – unsere Mitarbeitenden

Die Mitarbeitenden von Galenica leisten mit ihren Kompetenzen, ihrem Engagement und ihren Ideen einen wichtigen Beitrag, dass sich die Gruppe erfolgreich entlang der drei strategischen Entwicklungs-Achsen Expansion, Innovation und Effizienz weiterentwickeln kann.

Um bei der steigenden Zahl der Mitarbeitenden das Zugehörigkeitsgefühl zur Gruppe zu stärken, und um Synergien besser zu nutzen, wurden verschiedene Harmonisierungs-Massnahmen ins Leben gerufen, zu deren erfolgreicher Umsetzung die Mitarbeitenden mit viel Einsatz beigetragen haben. So wurden die Personal- und Arbeitszeitreglemente wo möglich und sinnvoll harmonisiert. Die Personalkommissionen sowie die Betriebskommission arbeiteten eng und intensiv mit den HR-Verantwortlichen der Gesellschaften zusammen, um das bestmögliche Ergebnis für alle Mitarbeitenden zu erreichen.

Die Mitarbeitenden der Galenica Gruppe sind aber auch äusserst innovativ! Ein Beispiel dafür sind die Initiativen, die aus dem Talent-Management-Programm des Geschäftsbereichs Retail entstehen: So zum Beispiel die Idee eines Hautanalyse-Geräts, welches dem Dermo-Experten in der Apotheke erlaubt, Kunden gezielt zu beraten und spezifische Produkteempfehlungen abzugeben. Oder die Integration der Produktlinie «Ma vie sans Gluten» in ausgewählten Sun Store Apotheken, ebenfalls die Idee einer Mitarbeiterin im Talent Management. Im Fokus steht dabei die Erweiterung des Sortiments in der Apotheke, in diesem immer wichtiger werdenden Bereich, der einem wachsenden Kundenbedürfnis entspricht. Und auch das Taping, welches heute flächendeckend bei Coop Vitality angeboten wird, hat seinen Ursprung in einem Talent-Management-Projekt. Dabei wird ein elastisches Tape auf die Haut geklebt, um z.B. bei Muskelschmerzen oder Verspannungen zu helfen.



Schliesslich spielen die Mitarbeitenden auch eine zentrale Rolle bei der Umsetzung der Massnahmen zur Steigerung der Effizienz, die aktuell laufen – der Einführung eines neuen ERP-Systems bei Alloga und Galexis oder der Modernisierung des Distributionszentrums von Galexis in Lausanne-Ecublens, um nur zwei Beispiele zu nennen. Für die Mitarbeitenden bedeuten solche Gross-Projekte viel zusätzlichen Aufwand zu ihrer täglichen Arbeit, bevor sich das Zusatzengagement auszahlt und effizienter gearbeitet werden kann. Die Mitarbeitenden der Galenica Gruppe setzen sich täglich mit viel Elan und Tatendrang für all diese Projekte ein und tragen damit zum Erfolg bei. Denn sie alle wissen: Gemeinsam sind wir stärker!

Investitionen in die Mitarbeitenden

Galenica bietet ihren Mitarbeitenden verschiedene Lohnnebenleistungen. Der strukturierten Aus- und Weiterbildung kommt dabei grosses Gewicht zu. 2019 wurden CHF 4.0 Mio. in die Weiterbildung investiert (Vorjahr: CHF 4.4 Mio.).

Weiterbildung in Apotheken

Zusätzlich zu den Angeboten auf Stufe Galenica Gruppe bietet insbesondere der Geschäftsbereich Retail den Mitarbeitenden in den Apotheken spezifische Weiterbildungsmodulen an, wie zum Beispiel den CAS-Studiengang «Betriebsführung für Apotheker/innen», welcher in Zusammenarbeit mit der Universität Basel angeboten wird.

Weiter übernimmt der Geschäftsbereich Retail die Kosten für die Weiterbildung zum «Fachapotheker in Offizinpharmazie» (FPH Offizin) für seine Apotheker. Aufgrund der Revision des Medizinalberufegesetzes (MedBG) müssen diplomierte Apotheker neu diesen eidgenössischen Weiterbildungstitel erwerben, wenn sie als Verantwortliche in einer Apotheke tätig sein wollen. Galenicare setzt sich dafür ein, dass möglichst alle Apotheker aller Formate diese Weiterbildung absolvieren.

Ebenfalls vor dem Hintergrund der Gesetzesrevision hat Galenicare gemeinsam mit einem externen Anbieter die Weiterbildung FPH Fähigkeitsausweis Anamnese in der Grundversorgung entwickelt. Mit dieser Weiterbildung werden die Kompetenzen der Apotheker im Bereich der Grundversorgung gestärkt und sie werden befähigt, Diagnosen für Bagatellerkrankungen zu stellen und ein entsprechendes rezeptpflichtiges Medikament abzugeben.

Talente weiterentwickeln

Das zweijährige Talent-Mentoring-Programm findet anhaltend grossen Zuspruch. Die Teilnehmenden (Mentees) erhalten eine Plattform, um sich bereichsübergreifend auszutauschen. Gleichzeitig werden das Wissen und Können von erfahrenen Mitarbeitenden für die Weiterentwicklung von Nachwuchstalente genutzt. Jedem Mentee wird ein persönlicher Mentor zur Seite gestellt. Im Berichtsjahr 2019 nahmen elf Mentees am Programm teil. Der Geschäftsbereich Retail betreibt zusätzlich dazu ein eigenes Talent-Management-Programm (siehe Seite 47).

641

Kader-
mitarbeitende



52 %

Frauen



48 %

Männer

Personalentwicklung

	Anzahl Mitarbeitende		davon Teilzeit- beschäftigte <90%		Vollzeitstellen	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Galenica AG	39	37	10	10	34	33
Retail	5'134	4'739	2'433	2'149	3'855	3'573
Products & Brands	140	133	56	56	120	112
Services	1'758	1'671	398	388	1'440	1'388
Total	7'071	6'580	2'897	2'603	5'449	5'106
Anzahl Mitarbeitende in %			41.0%	39.6%		

Anzahl Kadermitarbeitende

	Kadermitarbeitende		davon Frauen		davon Männer	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Galenica AG	25	28	11	13	14	15
Retail	394	378	238	225	156	153
Products & Brands	52	49	27	23	25	26
Services	170	160	59	52	111	108
Total	641	615	335	313	306	302
Anzahl Mitarbeitende in %	9.1%	9.3%	4.7%	4.8%	4.3%	4.6%

Mitarbeitergewinnung

Seit 2019 verfügen alle Unternehmen der Gruppe über ein Bewerbungsmanagementsystem, mit dem der gesamte Bewerbungsprozess digitalisiert abgewickelt werden kann, was erhebliche Zeiteinsparungen mit sich bringt.

Die Geschäftsbereiche Retail und Services setzten bei der Rekrutierung neuer Mitarbeitenden auch im vergangenen Jahr vermehrt auf soziale Medien, insbesondere auf die Plattformen Xing und LinkedIn. Nach wie vor werden Stellen in Apotheken auch im umliegenden Ausland ausgeschrieben, was jedoch aufgrund der Revision des Medizinalberufegesetzes (MedBG) mit der Bedingung der Erlangung des FPH Offizin für Apotheker (siehe Seite 48) zusätzlich aufwendiger geworden ist. Galenicare war auch verstärkt an den schweizerischen Universitäten vertreten, um Pharmaziestudierende im direkten Kontakt für den Beruf des Apothekers zu begeistern. Die Studenten sollen bereits während des Studiums abgeholt und für eine Karriere bis hin zum Geschäftsführer in einer Apotheke der Galenica Gruppe motiviert werden.

Die Rekrutierung von Fachkräften ist und bleibt in allen Geschäftsbereichen anspruchsvoll, weshalb Galenicare und Galexis 2020 zusätzlich in die Anstellung von Spezialisten in den Bereichen Personalmarketing und Rekrutierung investieren.

Ausbildung von Lernenden

Galenica engagiert sich intensiv für den Fachkräftenachwuchs: 2019 bildete die Gruppe 841 Lernende – 757 junge Frauen und 84 junge Männer – in ihren Unternehmen aus. Davon schlossen 265 die Lehre ab, viele mit Bravour. Nach Abschluss der Ausbildung erhielten 125 Lehrabgänger einen Arbeitsvertrag innerhalb der Gruppe. Galenicare hat 2019 zudem drei neue Lehrstellen-Plätze geschaffen und bildet nun auch KV-Lernende aus. Darüber hinaus organisieren die Gruppengesellschaften Lager für ihre Lernenden und veranstalten Einführungstage für neue Lernende, wobei sie teilweise auch mit anderen Unternehmen ausserhalb der Gruppe zusammenarbeiten, zum Beispiel Galexis mit dem Getränke-Produzent Rivella.

Verschiedene Kommunikationsplattformen

Der persönliche, direkte Austausch unter allen Mitarbeitenden aus insgesamt 83 Nationen steht im Zentrum der Kommunikationsbestrebungen von Galenica. Dafür bieten die verschiedenen Informationsveranstaltungen und Kader-Meetings der Geschäftsbereiche und Unternehmen eine gute Gelegenheit. Änderungen und Entwicklungen aus allen

Unternehmensbereichen werden an den EVE-Anlässen sowie über digitale Medien wie Intranet, E-Kaderbrief und E-Informationsschreiben kommuniziert. Im Berichtsjahr startete ein Programm mit der Vision, eine neue, interne digitale Kommunikationsplattform zu schaffen, auf die einmal alle Mitarbeitenden geräteunabhängig Zugriff haben, unabhängig davon, ob sie an einem Schreibtisch arbeiten oder im Betrieb. Das Programm ist in verschiedene Projekte gegliedert, das erste Projekt soll in der zweiten Hälfte 2020 abgeschlossen sein.

Weiter erhalten alle Mitarbeitenden zweimal pro Jahr die Mitarbeiterzeitschrift Spot, welche in gedruckter Form nach Hause zugestellt wird und es damit auch Partnern und Familienangehörigen ermöglicht, an der Galenica Welt teilzuhaben. Der Spot im Sommer 2019 erschien unter dem Dachthema «Innovation» und die Ausgabe im Dezember widmete sich vertieft dem Thema «Effizienz».

Harmonisierung der Personalreglemente abgeschlossen

Nach intensiven Arbeiten konnten die Mitarbeitenden im Sommer 2019 über das harmonisierte neue Personal- und Arbeitszeitreglement informiert werden. Ziel der Harmonisierung ist es einerseits, Synergien zu nutzen und den gruppenübergreifenden Austausch zu fördern, indem für gleiche Funktionen gleiche Anstellungsbedingungen angestrebt wurden. Andererseits soll spezifischen Bedürfnissen von gewissen Funktionsgruppen Rechnung getragen werden, die spezielle Anforderungen erfüllen müssen, wie beispielsweise Verkauf oder Betrieb. Die neuen Reglemente traten am 1. Januar 2020 in Kraft.

Personalentwicklung 2015–2019



Die fünf Schlüsselwerte von Galenica

Wir sind mit **Leidenschaft** dabei und handeln **unternehmerisch**.

Wir schaffen **Vertrauen** durch Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

Wir haben **Respekt** und wissen, dass wir **gemeinsam stärker** sind.

Neuer Personalausweis und einfachere Spesenerfassung

2019 liefen die Vorbereitungen für die Umsetzung des neuen Personalausweises, den alle Mitarbeitenden der Galenica Gruppe Ende 2019 nach Hause geschickt bekamen. Die Mitarbeitenden können damit den Mitarbeiterrabatt nun auch bei Bestellungen in den Online-Shops der eigenen Apothekenformate einlösen.

Der Geschäftsbereich Retail schliesslich digitalisierte seinen gesamten Spesenprozess. Die Mitarbeitenden scannen nun direkt via App ihre Belege, die vom Vorgesetzten ebenfalls elektronisch visiert werden, und die Spesenvergütung erfolgt automatisch mit dem nächsten Monatslohn. Dies führt zu erheblichen Zeiteinsparungen für alle Beteiligten. Zudem können auch bei Retail Zugtickets nun online bestellt werden, sodass sie direkt der richtigen Kostenstelle verrechnet werden und die individuelle Rückerstattung entfällt.

Mitarbeitermotivation

Das «Comité de Réflexion»

Mit dem internen Thinktank «Comité de Réflexion» fördert Galenica den Austausch unter Mitarbeitenden aller Gesellschaften der Galenica Gruppe und mit der Unternehmensleitung. Die mehr als 20 Mitarbeitenden aus allen Landes- und Sprachregionen tragen unter anderem dazu bei, die Unternehmenskultur zu verankern und weiter zu gestalten. Im Berichtsjahr traf sich das Gremium zweimal und diskutierte unter anderem das Thema E-Health.

Jahresmotto 2019: Gemeinsam unsere Chancen nutzen

«Gemeinsam unsere Chancen nutzen» war das Jahresmotto der Galenica Gruppe für 2018 und 2019. Es baute auf dem Schlüsselwert «Gemeinsam sind wir stärker» auf und zeigte Entschlossenheit und Optimismus. Die Mitarbeitenden sollten ermutigt werden, sich positiv auf die Zukunft einzustellen und Veränderungen und damit einhergehende Chancen gemeinsam mit anderen Teams innerhalb der Gruppe, aber auch zusammen mit Partnern und Kunden zu nutzen. Die Aktivität zum Jahresmotto war ein Austauschprogramm, das jedem Mitarbeitenden die Möglichkeit bot, einen anderen Mitarbeitenden der Gruppe an dessen Arbeitsplatz zu besuchen. So sollten der Austausch und die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit gefördert werden. Mehrere Teams und Mitarbeitende nutzten das Angebot und gaben äusserst positives Feedback.

Jahresmotto 2020: Vertraue, verändere, verbinde!

Das Jahresmotto für die Jahre 2020 und 2021 lautet «Vertraue, verändere, verbinde!». Es passt mit diesen drei Aufforderungen perfekt zum herausfordernden, sich wandelnden Umfeld der Galenica Gruppe. Der Schlüsselwert «Wir schaffen Vertrauen» wird dabei erweitert, und die Mitarbeitenden werden bestärkt, mit Vertrauen die Zukunft zu gestalten. So können sie Veränderungen in ihrem Arbeitsalltag positiv aufnehmen und aktiv begleiten. Das Jahresmotto nimmt ausserdem Bezug zur Digitalisierung, in der die Vernetzung von Systemen zentral ist, und die durch zahlreiche Projekte und Innovationen unterstützt wird.

Wie in den vergangenen Jahren wird das «Comité de Réflexion» die Mitarbeitenden mit Aktivitäten motivieren, das Motto umzusetzen.

Mitarbeiterumfrage «Opinio»

Auch 2019 wurden die Massnahmen, die sich aus der letzten Mitarbeiterbefragung «Opinio» 2017 ergaben, weiter umgesetzt. So wurde zum Beispiel das Thema persönliche Perspektiven, das den Mitarbeitenden ein grosses Anliegen war, bei der Überarbeitung des UME-Programms aufgenommen und im Geschäftsbereich Retail wurde eine Stelle für die interne Kommunikation geschaffen, damit diese aktiver angegangen werden kann. Zudem wurden im Geschäftsbereich Services zusätzliche Kommunikationsplattformen für die Mitglieder der Direktion geschaffen, um diese stärker in den Zielsetzungsprozess miteinzubeziehen.

Die nächste «Opinio»-Umfrage wird im Herbst 2020 durchgeführt.

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

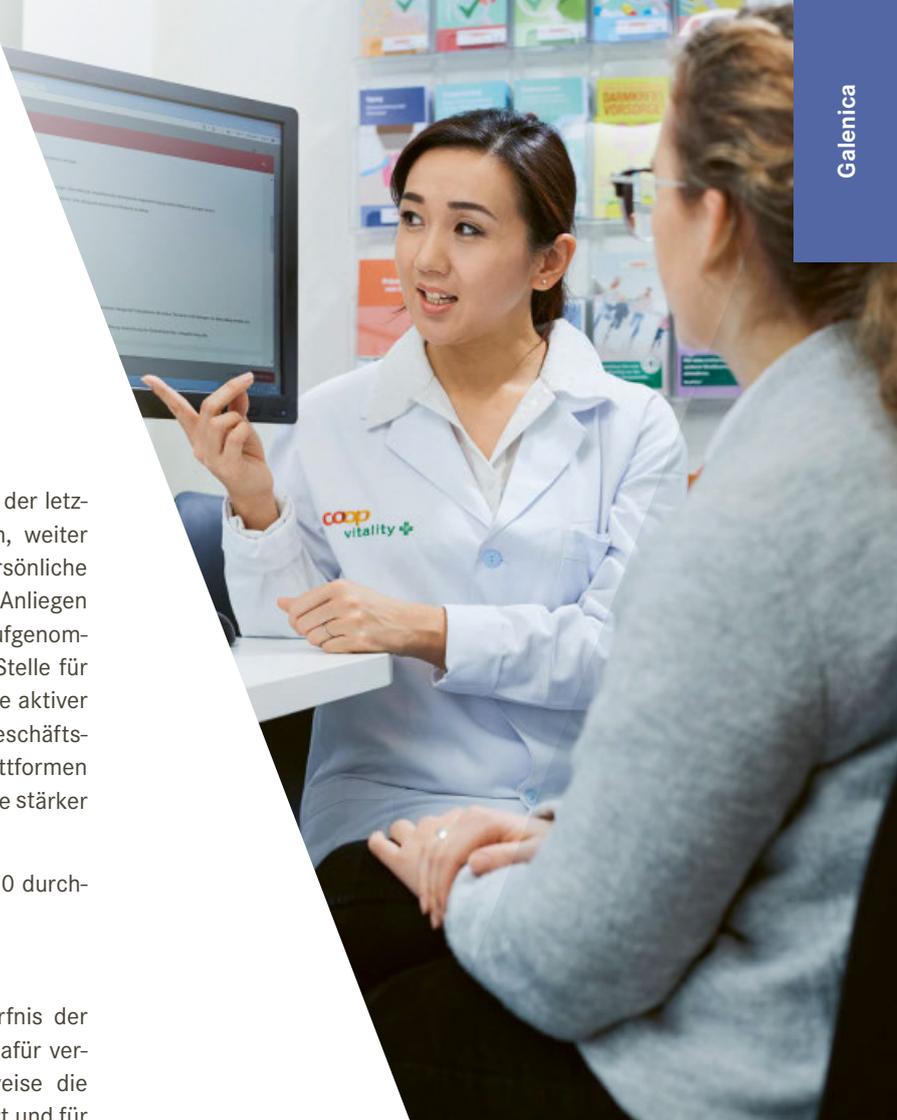
Flexible Arbeitszeitgestaltung ist heute ein Bedürfnis der Mitarbeitenden, und die Galenica Gruppe bietet dafür verschiedene Möglichkeiten. So wurden beispielsweise die Home-Office-Richtlinien in der Gruppe harmonisiert und für alle Unternehmen der Galenica Gruppe per 1. Januar 2020 eingeführt. Die Möglichkeit der Teilzeitbeschäftigung wird von den Mitarbeitenden ebenfalls geschätzt (41.0% der Mitarbeitenden arbeiten Teilzeit; siehe Seite 48). Mit der Harmonisierung der Personal- und Arbeitszeitreglemente wurde ausserdem der Vaterschaftsurlaub auf 10 Tage verdoppelt, und die Mitarbeitenden haben neu die Möglichkeit, Ferien zu kaufen.

Ausserdem hat Galenica mit einem externen Partner eine qualitative Umfrage zum Thema «Gender Diversity» in der Galenica Gruppe gemacht. Mit diesem Partner werden 2020 aufgrund der Umfrageresultate Massnahmen für die gesamte Gruppe ausgearbeitet.

Gesundheit und Sicherheit

Gesundheit

Die Gesundheit der Mitarbeitenden ist Galenica wichtig. Entsprechend werden regelmässige Informationsanlässe durchgeführt. So organisierte zum Beispiel der Geschäftsbereich Services in Zusammenarbeit mit der Suva verschiedene Unfallpräventionsschulungen und führte das strukturierte Absenzenmanagement weiter fort. In den Geschäftsbereichen Retail und Products & Brands wurde den Mitarbeitenden die Grippeimpfung offeriert. Zudem hat der Geschäftsbereich Retail 2019 ein Grobkonzept zum



Neue Kompetenzen der Apotheker

«Das Tool Apohealth unterstützt mich optimal dabei, in komplexeren Fällen eine Entscheidung zu treffen – gerade wenn es darum geht, ein rezeptpflichtiges Medikament abzugeben.»

Vivian Vu-Lam, Geschäftsführerin Coop Vitality Apotheke Silbern, Dietikon

Mitarbeitende

Thema «Gesundheit am Arbeitsplatz» entwickelt; erste Massnahmen werden 2020 umgesetzt. Galenica trifft Vorkehrungen zum Schutz der Gesundheit und für die Sicherheit der Mitarbeitenden am Arbeitsplatz entsprechend den Richtlinien der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS).

Krankheiten

Auch 2019 konnten die Mitarbeitenden erneut auf das Case Management von Galenica zurückgreifen. Betreut werden erkrankte sowie gefährdete Mitarbeitende, bevor diese krankgeschrieben werden müssen. Eine rasche Rückkehr nach Krankheit und Unfall ist oberstes Ziel. 2019 wurde mit 315 neuen Krankheitsfällen ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr verzeichnet.

Unfälle

Basierend auf den Angaben der Suva sowie der Privatversicherer weist die Unfallstatistik von Galenica einen Anstieg von Berufsunfällen auf. 2019 waren 191 Vorfälle zu verzeichnen.

Mitarbeitende am Erfolg beteiligen

Auch 2019 wurden alle Mitarbeitenden direkt am Erfolg der Gruppe beteiligt. Die Höhe der Beteiligung wird jeweils auf der Basis des Gruppenergebnisses im Vergleich zum Vorjahr ermittelt.

In der Schweiz wohnhafte Mitarbeitende von Galenica können jährlich zwischen 20 und 80 Aktien von Galenica zu einem Vorzugspreis kaufen, unabhängig vom Beschäftigungsgrad. 2019 nahmen 18.7% der Mitarbeitenden an diesem Programm teil (Vorjahr: 19.1%). Die erworbenen Mitarbeiteraktien sind während drei Jahren ab Kaufdatum gesperrt.

Bei den Mitgliedern der Direktion (MDI) und des Kaders (MKA) ist die Erfolgsbeteiligung anteilmässig im jährlichen Bonus integriert. Dieser ist abhängig von quantitativen und qualitativen Zielen. Das aktienbasierte Vergütungsprogramm LTI (siehe Vergütungsbericht Seite 81) für Mitglieder der Generaldirektion sowie bestimmte Mitglieder der Direktion orientiert sich an der Langzeitperformance, wobei die Vergütung über einen Zeitraum von drei Jahren zurückbehalten wird.

Personalvorsorge

Im Berichtsjahr wurden die letzten Schritte bezüglich der Aufteilung der Galenica Personalvorsorgestiftung abgeschlossen, sodass das Projekt einer einheitlichen und gemeinsamen Pensionskasse für alle Mitarbeitenden der Gruppe per Ende 2019 abgeschlossen werden konnte. Seit dem 1. Januar 2020 tritt die neue Galenica Pensionskasse unter diesem neuen Namen auf. Damit wurde der logische und juristisch notwendige Schritt vollzogen, dass die beiden



Unternehmen Galenica und Vifor Pharma nach dem IPO von Galenica 2017 je eine eigenständige und unabhängige Personalvorsorge führen.

Neue Galenica Pensionskasse

Bereits per 1. Januar 2019 trat das neue Vorsorgereglement in Kraft, welches allen Mitarbeitenden, unabhängig von ihrer bisherigen Personalvorsorgestiftung, eine vergleichbare Vorsorgedeckung bietet, und von den Stiftungsräten der Galenica Personalvorsorgestiftung und der Galenicare Personalvorsorgestiftung sowie den zuständigen Vertretern der Personal- und Betriebskommissionen angenommen wurde. Im September 2019 erfolgten die Genehmigung des Vermögensübertragungs-Vertrages durch die Aufsichtsbehörde und im Anschluss die Anmeldung im Handelsregister und der Eintrag ins Grundbuch. Ende 2019 konnte dann der Namenswechsel von Galenicare Personalvorsorgestiftung zu Galenica Pensionskasse beschlossen werden.

Auch die neue Pensionskasse deckt die Risiken beziehungsweise die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod nach den Vorgaben des schweizerischen Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) ab. Sie ist, wie die bisherige Stiftung von Galenica, rechtlich, organisatorisch und finanziell unabhängig.

Die Versicherten und Rentner der Galenica Gruppe wurden im Berichtsjahr regelmässig über die neue Pensionskasse informiert.

Prinzip des Beitragsprimats

Die Pensionskasse wird nach dem Prinzip des Beitragsprimats geführt. Dabei erfolgt die Finanzierung in der Regel durch Beiträge der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber. Mit den geleisteten Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen wird für jeden Mitarbeitenden ein individuelles Sparkapital angesammelt. Das Sparkapital wird im Normalfall zum Zeitpunkt des Erreichens des ordentlichen Rentenalters ausbezahlt, in eine Rente umgewandelt oder bei Auflösung des Arbeitsverhältnisses als Freizügigkeitsleistung übertragen.

Rechnungslegung der Pensionskasse

Die Jahresrechnung der Pensionskasse vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (True and fair view). Die Buchführungs- und Bewertungsgrundsätze der schweizeri-

schen Vorsorgeeinrichtungen entsprechen der Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVV2) und den schweizerischen Fachempfehlungen zur Rechnungslegung Swiss GAAP FER. Die Bilanzierung der Aktiven und Passiven erfolgt alleine auf Basis der wirtschaftlichen Situation der Pensionskasse per Bilanzstichtag.

Rechnungslegung in der konsolidierten Jahresrechnung, Prinzip des Leistungsprimats

Die Erfassung und Bewertung der Vorsorgeverpflichtungen in der konsolidierten Jahresrechnung der Galenica Gruppe erfolgt nach den Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS). Dabei wird die Vorsorgeeinrichtung als Leistungsprimatplan qualifiziert. Für diesen Vorsorgeplan werden nebst der Erfassung von kurzfristigen Leistungen an die Mitarbeitenden auch die Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ermittelt. Diese versicherungsmathematischen Berechnungen ergeben in der Regel einen tieferen Deckungsgrad (Verhältnis von Stiftungsvermögen zu Verbindlichkeiten). Diese Resultate haben jedoch keinen Einfluss auf die reglementarischen Leistungen der Pensionskasse. Weitere Angaben zur Rechnungslegung und zum aktuellen Deckungsgrad sind im Anhang der konsolidierten Jahresrechnung enthalten (siehe Seite 134).

Betriebskommission

Die Vertreter der Generaldirektion und der HR-Leitungen aller Geschäftsbereiche trafen sich im Berichtsjahr zweimal mit der Betriebskommission, der gruppenweiten Mitarbeitervertretung, welche sich aus den Präsidenten aller Personalkommissionen zusammensetzt. Dabei kamen Themen zur Sprache, die über die lokalen Anliegen der Personalkommissionen in den einzelnen Geschäftsbereichen hinausgingen. Im Berichtsjahr betraf dies insbesondere die laufende Harmonisierung der verschiedenen Personal- und Arbeitszeitreglemente sowie die Überarbeitung des Reglements für die Mitglieder der Personal- und Betriebskommissionen.

Die Personalkommissionen kommen mehrmals jährlich zusammen und werden auch über die Themen und Beschlüsse der Sitzungen der Betriebskommission informiert.

Soziale Verantwortung

Soziales Engagement

Als starke Akteurin im nationalen Gesundheitsmarkt setzt sich Galenica auf allen Ebenen für das Wohl von Patienten ein. Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen auch für verschiedene soziale Projekte und unterstützt karitative Organisationen.

I care for you. Seit 2018 ist die Galenica Gruppe Hauptpartnerin der Crowdfunding-Plattform «I care for you». Dadurch kann Galenica mit einem fokussierten Engagement dazu beitragen, dass zahlreiche verschiedene Projekte die Möglichkeit haben, finanzielle Mittel zu beschaffen. Die Stiftung mit Sitz in der Schweiz wurde 2015 gegründet und ist die erste Schweizer Crowdfunding-Plattform für rein soziale und humanitäre Projekte. Auf einfache und günstige Weise ermöglicht die Plattform gemeinnützigen Organisationen und Privatpersonen, online finanzielle Mittel für ein konkretes Projekt zu sammeln. Die Spender können dadurch genau nachvollziehen, wie ihre Spende eingesetzt wird. Jedes Projekt wird im Vorfeld von der Stiftung sorgfältig auf Seriosität und Integrität überprüft. Die Projektinitianten werden professionell beraten und bei der Umsetzung begleitet. Ausserdem verlangt die Stiftung bei erfolgreichen Projekten einen Nachweis für die Umsetzung.

Auch mit der Weihnachts- und Neujahrskarte 2019 unterstützte die Galenica Gruppe «I care for you». Pro Karte wurde ein Franken an die Stiftung gespendet, die den Gesamtbetrag einem Crowdfunding-Projekt zugutekommen liess.

Neben diesem Hauptengagement unterstützt Galenica punktuell weitere Projekte im Gesundheitsbereich. Darüber hinaus engagieren sich die Unternehmen der Galenica Gruppe ihrerseits im sozialen Bereich. Nachfolgend einige Beispiele.

Gewa. Die Gewa Stiftung für berufliche Integration ist eine sozialwirtschaftliche Organisation mit dem Ziel, Menschen, die aus psychischen Gründen besonders herausgefordert sind, beruflich zu integrieren. Die Alloga SC Box wurde anfangs von Alloga Mitarbeitenden zusammengesetzt und repariert. Seit 2012 wird diese Aufgabe von der Gewa Stiftung übernommen.

2 × Weihnachten. Die Mitarbeitenden von Galenicare nahmen im Dezember 2019 an der Aktion «2 × Weihnachten» des Schweizerischen Roten Kreuzes (SRK) teil. Sie stellten Pakete mit haltbaren Lebensmitteln und Hygieneartikeln zusammen, die anschliessend sortiert und an bedürftige Menschen und soziale Institutionen in der Schweiz verteilt wurden.

Computer für den guten Zweck. Sowohl Galexis als auch HCI Solutions stellen nicht mehr benötigtes IT-Material für den guten Zweck zur Verfügung. Galexis spendet ihre alten Computer seit 2013 dem Berner Hilfswerk Bär und Leu. Der Verein sammelt Hilfsgüter für verschiedenste humanitäre Projekte und verteilt die Computer an Schulen und ein Familienzentrum in der Ukraine. Die nicht mehr gebrauchten Computer von HCI Solutions werden über den Verein «Quorum» für Entwicklungsprojekte in Afrika wiederverwendet, zum Beispiel in Schulen in Kamerun.

Winds of Hope. Die Hilfsorganisation «Winds of Hope» von Dr. Bertrand Piccard engagiert sich für Kinder, die an Wangenbrand (Noma) leiden. Die schwere bakterielle Erkrankung zerfrisst Knochen des Gesichtes und kommt vorwiegend bei Kleinkindern vor. Sun Store verkauft das ganze Jahr über Portemonnaies und spendet den Erlös der Organisation. Mit den Spendengeldern bildet die Stiftung Gesundheitspersonal in den betroffenen Entwicklungsländern aus.

Casa Santa Elisabetta. Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) verteilte anlässlich des Frauentags am 8. März 2019 nicht wie üblich Blumen, sondern verkaufte Karten und spendete den Ertrag der Vereinigung «Casa Santa Elisabetta» in Lugano, die sich für Frauen und Mütter in Schwierigkeiten einsetzt.

A photograph of a woman and a young boy smiling and holding a green and blue plush toy monster. The woman is on the right, and the boy is on the left. They are both looking at the toy with interest. The background shows a display with a sign that says "Schmerzmittel mit entzündungshemmender und febrifenwirkender Wirkung".

Verfora Werbe-Kampagne

«Mit unserer Grundhaltung
«Fürs Leben» wollen wir von Verfora
über den Fachhandel bis in den
Alltag der Konsumenten auf positive
Art und Weise präsent sein.»

Nicole Hochstrasser, Marketing Manager Verfora,
Pain, Merfen



Der E-Medioplan

«Der E-Medioplan ist ein Baustein in Richtung Omni-Channel! Die App bietet Kunden vor allem Komfort und mehr Sicherheit dank Erinnerungen oder direkter Kontaktaufnahme mit dem Arzt, und auch sparen kann man dank Generika-Empfehlung.»

Damaris Aeschlimann, Leiterin E-Business Galenicare

Corporate Governance

Der Corporate-Governance-Bericht erläutert die Strukturen, Prozesse und Regeln, die Galenica einer gut funktionierenden Unternehmensführung zugrunde legt. Galenica hält sich an die Anforderungen des Schweizer Rechts, die Richtlinie der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance) und folgt den Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von Economie-suisse. Der Aufbau des vorliegenden Corporate-Governance-Berichts orientiert sich am Anhang zur Corporate-Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange. Die Vergütungen und Beteiligungen der obersten Führungsstufe werden im separaten Vergütungsbericht offengelegt (ab Seite 75).

Gruppenstruktur und Aktionariat

Gruppenstruktur

Die Galenica AG hat ihren Sitz am Untermattweg 8 in 3027 Bern, Schweiz. Sie ist als Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht organisiert und hält als Holdinggesellschaft direkt oder indirekt alle Gesellschaften, die zur Galenica Gruppe gehören. Die Galenica AG ist seit dem 7. April 2017 an der SIX Swiss Exchange kotiert (Valorensymbol: GALE). Die Aktien von Gruppengesellschaften werden nicht öffentlich gehandelt.

Für die Gruppenstruktur und den Konsolidierungskreis verweisen wir auf Seite 149 der Jahresrechnung 2019; die Adressen der wichtigsten Gruppengesellschaften sind auf den Seiten 96 und 97 aufgeführt. Die Statuten der Galenica AG, das Organisationsreglement sowie die Reglemente der Ausschüsse des Verwaltungsrats können auf der Internetseite von Galenica eingesehen werden (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Aktionariat

Galenica hatte am 31. Dezember 2019 14'452 Aktionäre, davon fünf bedeutende Aktionäre, welche gemäss den bei der Galenica AG und der SIX Swiss Exchange eingereichten Dokumenten eine Beteiligung von 3% und mehr der Stimmrechte an der Galenica AG gemeldet haben:

- UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel, Schweiz, mit 2'482'860 Aktien
- Black Rock, Inc., New York, USA, mit 2'239'120 Aktien
- Alecta Pensionsförsäkring, Ömsesidigt, Stockholm, Schweden, mit 2'000'000 Aktien

- Credit Suisse Funds AG, Zürich, Schweiz, mit 1'626'752 Aktien
- Rudolf Maag, Binningen, Schweiz, mit 1'500'000 Aktien

Zudem meldete Norges Bank (Central Bank of Norway), Oslo, Norwegen, verschiedene Über- und Unterschreitungen der Schwelle von 3% der Aktien. Ansonsten meldete kein anderer Aktionär eine Überschreitung der Schwelle von 3% der Aktien.

Die der Offenlegungsstelle der Börse gemäss Art. 120 Finanzmarktinfrastrukturgesetz (FinfraG) gemeldeten Transaktionen sind auf der Meldeplattform der SIX Swiss Exchange einsehbar (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Die Personalvorsorgeeinrichtung der Galenica Gruppe war am 31. Dezember 2019 mit 0.39% eingetragen.

Kreuzbeteiligungen

Die Galenica AG hält keine Kreuzbeteiligungen an Gesellschaften ausserhalb der Galenica Gruppe.

Änderungen seit dem Bilanzstichtag

Seit dem Bilanzstichtag und bis 24. Februar 2020 sind keine weiteren Offenlegungen gemäss Art. 120 FinfraG zu verzeichnen.

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Galenica hatte am 31. Dezember 2019 ein voll einbezahltes Aktienkapital von CHF 5'000'000, welches aufgeteilt war in 50'000'000 Aktien zu nominal CHF 0.10. Die Aktien von Galenica (Valoren-Nr. 36 067 446, ISIN CH036 067 446 6) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Am 31. Dezember 2019 waren 49'339'150 Aktien ausstehend (ohne eigene Aktien), die Börsenkapitalisierung betrug CHF 2'952.9 Mio.

Genehmigtes Kapital

Gemäss Art. 3a der Statuten ist der Verwaltungsrat ermächtigt, jederzeit bis am 2. Mai 2021 das Aktienkapital von CHF 5'000'000 um maximal CHF 500'000 durch Ausgabe von höchstens 5'000'000 vollständig zu liberierenden Aktien zu erhöhen.

Struktur der Galenica Gruppe

Stand: Dezember 2019

**Bedingtes Kapital**

Gemäss Art. 3b der Statuten kann sich das Aktienkapital bei Ausübung von Wandel- und/oder Optionsrechten um maximal CHF 500'000 erhöhen. Galenica verfügte per 31. Dezember 2019 über kein bedingtes Kapital.

Kapitalveränderungen

Informationen über Veränderungen bei Aktienkapital und Reserven sowie beim Bilanzgewinn sind auf den Seiten 160 und 161 der Jahresrechnung 2019 ausgewiesen.

Partizipationsscheine und Genussscheine

Galenica verfügt weder über Partizipationsscheine noch über Genussscheine.

Eintragung von Aktionären

Erwerber von Aktien werden auf Gesuch hin als Aktionäre mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, falls sie ausdrücklich erklären, diese Aktien in eigenem Namen und auf eigene Rechnung erworben zu haben.

Eintragungen und Stimmrechte

Jede Namenaktie gewährt dem Inhaber an der Generalversammlung eine Stimme. Bei Galenica gilt gemäss Art. 13 der Statuten eine Stimmrechtsbeschränkung auf 5% des Aktienkapitals.

Juristische Personen und Personengesellschaften, andere Personenzusammenschlüsse oder Gesamthandverhältnisse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung dieser Bestimmung koordiniert vorgehen, gelten als eine Person.

Der Verwaltungsrat kann die Eintragung in das Aktienbuch verweigern, wenn der Erwerber auf Verlangen nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien in eigenem Namen und auf eigene Rechnung erworben hat. Der Verwaltungsrat ist zudem berechtigt, Eintragungen in das Aktienbuch, die unter falschen Angaben zustande gekommen sind, zu streichen respektive auf eine Eintragung ohne Stimmrecht zu mutieren und umgekehrt.

Für die Beteiligung von strategischen Partnern an der Galenica AG darf der Verwaltungsrat Ausnahmen von den Stimmrechtsbeschränkungen bis zu maximal 20% des Aktienkapitals bewilligen. Von diesem Recht hat der Verwaltungsrat im Berichtsjahr keinen Gebrauch gemacht.

Nominee-Eintragungen

Eintragungen auf einen Nominee mit Stimmrecht sind bis zu maximal 2% des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals möglich. Über diese Limite hinaus ist dies nur möglich, wenn der betreffende Nominee Namen, Adresse und Aktienbestand der Person bekannt gibt, für deren Rechnung er 0.5% oder mehr des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals hält. Galenica hat mit drei Nominees eine Vereinbarung abgeschlossen.

Wandelanleihen und Optionen

Galenica hat keine Wandelanleihen ausstehend und auch keine handelbaren Optionen ausgegeben.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat der Galenica AG ist für die Oberleitung und die Oberaufsicht der Gruppe verantwortlich. Er legt die strategischen Ziele sowie die Art und Weise fest, wie diese zu erreichen sind, stimmt Strategie, Risiken und finanzielle Mittel aufeinander ab, erteilt Weisungen und beaufsichtigt das Management, welches für die Leitung der Geschäfte der Gruppe zuständig ist. Der Verwaltungsrat verfolgt das Ziel einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes und sorgt für ein ausgewogenes Verhältnis von Führung und Kontrolle (Corporate Governance). Er beschliesst über die Mittelfristplanung, das Budget und die Jahresziele der Gruppe. Auch die Werte und die wesentlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmenstätigkeit werden vom Verwaltungsrat festgelegt. Für den Verwaltungsrat ist dabei die Nachhaltigkeit von zentraler Bedeutung (zur Nachhaltigkeit siehe auch Reportage ab Seite 37). In personeller Hinsicht ist er für die Wahl und Abwahl der Mitglieder der Verwaltungsrats-Ausschüsse, des CEO und der Mitglieder der Generaldirektion sowie die Ausgestaltung des Vergütungssystems zuständig.

Die Aufgaben des Verwaltungsrats der Galenica AG im Einzelnen richten sich nach dem Obligationenrecht (insbesondere Art. 716a OR), den Statuten und dem Organisationsreglement (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat aus fünf bis neun Mitgliedern bestehen. Ende 2019 bestand der Verwaltungsrat aus sieben Mitgliedern. An der Generalversammlung 2019 erfolgte die Zuwahl von Markus R. Neuhaus in den Verwaltungsrat. Auf diesen Zeitpunkt ausgeschieden ist der bisherige Verwaltungsratspräsident Jörg Kneubühler. Als neue Verwaltungsratspräsidentin wurde Daniela Bosshardt gewählt.

Bei der Zusammensetzung wird darauf geachtet, dass im Verwaltungsrat möglichst Kompetenzen aller wesentlichen Tätigkeitsgebiete der Galenica Gruppe vertreten und zusätzlich die notwendigen Spezialkenntnisse vorhanden sind. Mit der Wahl von Markus R. Neuhaus konnten die Kompetenzen im Bereich Finanzen, Unternehmensstrategie und -führung sowie Corporate Governance/Compliance weiter verstärkt werden. Der Verwaltungsrat wird sich weiterhin aktiv mit der Frage der Nachfolgeplanung und der Zusammensetzung des Rates auseinandersetzen. Dabei soll insbesondere den Aspekten der Diversität und der Komplementarität Beachtung geschenkt werden. Neue Verwaltungsratsmitglieder werden in ihre Tätigkeit eingeführt und erhalten an einer eintägigen Veranstaltung einen Überblick über aktuelle Herausforderungen der Gruppe und der Geschäftsbereiche. An der Generalversammlung vom 19. Mai 2020 wird Pascale Bruderer als neues Mitglied des Verwaltungsrats vorgeschlagen werden. Fritz Hirsbrunner wird auf diesen Zeitpunkt aus dem Verwaltungsrat ausscheiden. Pascale Bruderer wird wichtiges ergänzendes Wissen in den Bereichen Gesundheitspolitik, Home Care und Digitalisierung in den Verwaltungsrat bringen. Der Verwaltungsrat überprüft seine Funktionsfähigkeit jährlich. Im Jahr 2019 wurde ein Self-Assessment aufgrund eines standardisierten Fragebogens durchgeführt. Der Verwaltungsrat sieht sich als gut zusammengestelltes Team in optimaler Grösse, mit unterschiedlichen Erfahrungen, komplementärem Wissen und einer guten Kombination unterschiedlicher Persönlichkeiten. Auch die Verwaltungsrats-Ausschüsse führten 2019 ein Self-Assessment durch. Der Verwaltungsrat plant, bis im Jahr 2021 wiederum ein Assessment mit externer Unterstützung durchzuführen.

Die Statuten der Galenica AG beschränken die Anzahl Mandate der Mitglieder des Verwaltungsrats in den obersten Leitungs- und Verwaltungsorganen von anderen Rechtseinheiten ausserhalb der Gruppe (Art. 17 Abs. 3 der Statuten). Dies beinhaltet insbesondere die Beschränkung auf fünf Mandate in börsenkotierten und sieben Mandate in gewinnorientierten, nicht börsenkotierten Rechtseinheiten. Kein Mitglied des Verwaltungsrats erreichte 2019 diese Limite.

Ausser dem per Generalversammlung vom 2. Mai 2019 ausgedienten Verwaltungsratspräsidenten Jörg Kneubühler, war im Berichtsjahr oder in den drei vorangegangenen Jahren keines der Verwaltungsratsmitglieder bei Galenica oder einer ihrer Gruppengesellschaften in operativ leitender Funktion tätig. Nach den Kriterien des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance sind somit alle Mitglieder unabhängig.

Aufgaben der Verwaltungsratspräsidentin

Die Verwaltungsratspräsidentin ist für die Führung des Verwaltungsrats und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Strategie der Gruppe verantwortlich. Zu den Aufgaben der Verwaltungsratspräsidentin gehören das Hinterfragen und Unterstützen des CEO und der Generaldirektion bei der Entwicklung von strategischen Geschäftsplänen und Finanzziele der Gruppe sowie die Vertretung des Verwaltungsrats und, in Abstimmung mit dem CEO, von Galenica nach aussen. Die Verwaltungsratspräsidentin überwacht den Vollzug der Beschlüsse der Generalversammlung und des Verwaltungsrats. Sie stellt darüber hinaus die Nachfolgeplanung auf oberster Führungsstufe sicher.

Offenlegung möglicher Interessenbindungen

Keiner der Verwaltungsräte unterhält wesentliche Geschäftsbeziehungen zu Galenica oder einer ihrer Tochtergesellschaften. Philippe Nussbaumer ist Apotheker im Kanton Neuenburg und Kunde von Galaxis sowie Partner bei Winconcept. Die Geschäftsbeziehungen zwischen den Unternehmen der Galenica Gruppe und Philippe Nussbaumer sind «at arm's length».

Wahl und Amtszeit

Jedes Verwaltungsratsmitglied, die Präsidentin, jedes Mitglied des Vergütungsausschusses sowie die unabhängige Stimmrechtsvertreterin werden einzeln durch die Generalversammlung für eine Amtsperiode von einem Jahr gewählt, das heisst von einer ordentlichen Generalversammlung bis zum Ablauf der nächsten. Eine Wiederwahl ist möglich.

Interne Organisation

Die Verwaltungsratspräsidentin beruft die Sitzungen des Verwaltungsrats mindestens viermal pro Jahr ein, bereitet die Sitzungen vor und leitet sie. Die Traktandenliste für die Sitzungen wird von der Verwaltungsratspräsidentin festgelegt. Sie entscheidet fallweise über den Beizug weiterer Personen zu den Beratungen des Verwaltungsrats. Während eines Teils jeder Sitzung nehmen auch die Mitglieder der Generaldirektion teil, um über die laufenden Geschäfte zu berichten und die Unterlagen im Hinblick auf zu fassende

Beschlüsse zu erläutern. Jedes Verwaltungsratsmitglied kann von der Verwaltungsratspräsidentin die Einberufung einer Sitzung und die Traktandierung von Geschäften verlangen. Die Verwaltungsräte erhalten rechtzeitig – in der Regel zehn Tage vor der Sitzung – die Unterlagen, die sie zur Vorbereitung der Traktanden benötigen. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Über sämtliche Verhandlungen und Beschlüsse wird ein Protokoll geführt.

Der Verwaltungsrat hielt im Jahr 2019 sechs Sitzungen ab. Der Verwaltungsrat wird auch ausserhalb der Sitzungen regelmässig über die allgemeine Entwicklung der Geschäftsbereiche orientiert.

Im Rahmen des Risikomanagements erhält der Verwaltungsrat von der Generaldirektion situativ, aber mindestens zweimal jährlich eine Zusammenstellung der wichtigsten Risiken sowie präventiver Massnahmen, welche dann gruppenweit im Rahmen des Risikomanagementprozesses umgesetzt werden sollen. Für diesbezügliche weitere Angaben wird auf Seite 70 verwiesen.

Ausschüsse

Der Verwaltungsrat bildet aus seinen Mitgliedern folgende Ausschüsse:

- Oberleitungs- und Nominationsausschuss
- Vergütungsausschuss
- Revisions- und Risikoausschuss
- Strategieausschuss

Seit der Generalversammlung vom 2. Mai 2019 wird der Oberleitungs- und Nominationsausschuss als ständiges Komitee geführt (zuvor ad hoc).

Die Ausschüsse bereiten die Geschäfte des Verwaltungsrats in den ihnen zugewiesenen Arbeitsbereichen vor und geben zuhanden des Gesamtverwaltungsrats eine Empfehlung ab. Sie tagen, sooft es die Geschäfte erfordern, und berichten dem Verwaltungsrat über Tätigkeiten und Ergebnisse. Sie legen die Tagesordnung ihrer Sitzungen selber fest und führen ein Protokoll.

Jeder Ausschuss hat seine Pflichten und Verantwortlichkeiten in einem Reglement schriftlich festgelegt. Die Reglemente der Ausschüsse sind auf der Internetseite von Galenica veröffentlicht (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Oberleitungs- und Nominationsausschuss

Der Oberleitungs- und Nominationsausschuss besteht aus vier Mitgliedern. Dieser Ausschuss unterstützt die Verwal-

Verwaltungsratsausschüsse mit Präsidenten und Mitgliedern 2019

	Name	Mitglied seit	Unabhängig	Vergütungs- ausschuss	Revisions- und Risikoausschuss	Strategie- ausschuss	Oberleitungs- und Nominations- ausschuss ¹⁾
Verwaltungsrat	Daniela Bosshardt Verwaltungsratspräsidentin ²⁾	2017	Ja			Mitglied	Präsidentin
	Bertrand Jungo Vize-Präsident ³⁾	2018	Ja			Präsident	Mitglied
	Michel Burnier	2017	Ja	Mitglied			
	Fritz Hirsbrunner	2017	Ja	Präsident	Mitglied		Mitglied
	Markus R. Neuhaus	2019	Ja		Mitglied	Mitglied	Mitglied
	Philippe Nussbaumer	2017	Ja			Mitglied	
	Andreas Walde	2017	Ja		Mitglied	Präsident	
Anzahl Sitzungen 2019	6			4	5	5	7
Ehrenpräsident	Etienne Jornod						
Generalsekretär	Markus Dill						

¹⁾ Der Oberleitungs- und Nominationsausschuss wird seit der Generalversammlung vom 2. Mai 2019 als ständiger Ausschuss geführt (zuvor ad hoc)

²⁾ Verwaltungsratspräsidentin seit der Generalversammlung vom 2. Mai 2019, zuvor Jörg Kneubühler, ausgeschieden aus dem Verwaltungsrat per 2. Mai 2019

³⁾ Vize-Präsident des Verwaltungsrates seit 2. Mai 2019

tungsratspräsidentin und den Verwaltungsrat bei der obersten Leitung und Überwachung des Unternehmens (Corporate Governance). Er beurteilt zudem die Ernennung und den Wechsel von Verwaltungsrats- und Ausschussmitgliedern, des CEO und von Mitgliedern der Generaldirektion und unterbreitet entsprechende Vorschläge an den Verwaltungsrat.

2019 hat der Oberleitungs- und Nominationsausschuss an sieben Sitzungen und mehreren Telefonkonferenzen insbesondere die Nomination eines neuen CEO sowie eine Nachfolge im Verwaltungsrat vorbereitet. Mitglieder waren Daniela Bosshardt (Präsidentin), Bertrand Jungo, Fritz Hirsbrunner und Markus R. Neuhaus. Marc Werner, der neue CEO, wird seine Funktion per 1. April 2020 übernehmen. Der Generalversammlung vom 19. Mai 2020 soll Pascale Bruderer als neues Mitglied des Verwaltungsrates zur Wahl vorgeschlagen werden.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss besteht aus drei Mitgliedern, deren Mehrheit unabhängig sein muss. Der Vergütungsausschuss nimmt insbesondere die folgenden Aufgaben wahr:

- schlägt dem Verwaltungsrat die Vergütungsstrategie und die Leistungsziele für die Gruppe und die Mitglieder der Generaldirektion vor;

- schlägt dem Verwaltungsrat die Honorare und Vergütungen der Verwaltungsräte, der Verwaltungsratspräsidentin, des CEO und der Generaldirektion als Ganzes vor;
- genehmigt die Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion (ohne CEO), entsprechend dem Vorschlag des CEO und in Abstimmung mit der Verwaltungsratspräsidentin.

Zu den statutarischen Regeln betreffend Vergütungen siehe Seite 65 und Vergütungsbericht ab Seite 75. Die Tätigkeiten und Schwerpunkte des Vergütungsausschusses im Berichtsjahr sind im Vergütungsbericht ersichtlich (siehe Seite 77).

Revisions- und Risikoausschuss

Der Revisions- und Risikoausschuss besteht aus drei Mitgliedern und unterstützt den Verwaltungsrat bei der Erfüllung seiner Aufgaben im Hinblick auf Rechnungslegung, Finanzberichterstattung, Risikomanagement, Compliance sowie interne und externe Revision. Der Revisions- und Risikoausschuss nimmt insbesondere die folgenden Aufgaben wahr:

- überprüft die Berichte der Generaldirektion über den Compliance- und Risikomanagementprozess des Unternehmens;
- überwacht die Massnahmen der Generaldirektion zur Einhaltung der internen und externen Vorschriften;

Fortsetzung auf Seite 64 ►

Mitglieder des Verwaltungsrats



Daniela Bosshardt, Verwaltungsratspräsidentin, gewählt seit 2017

- geboren 1972, Schweizer Staatsbürgerin
- Apothekerin, eidg. dipl. pharm., ETH Zürich
- Finanzanalystin bei der Bank am Bellevue (1998–2002) und M2 Capital (2003–2004)
- seit 2004 Unternehmensberaterin im Bereich Pharma, Medizinal- und Biotechnologie
- Mitglied des Verwaltungsrats der Reprisk AG
- Frühere Verwaltungsratsmandate bei der Vifor Pharma AG (2008–2019), investiere.ch – Verve Capital Partners AG (2017–2019) und Nobel Biocare AG (2010–2014)



Bertrand Jungo, Vize-Präsident des Verwaltungsrats, gewählt seit 2018

- geboren 1965, Schweizer Staatsbürger
- Betriebswirtschafter, lic.rer.pol., Universität Freiburg
- 2006 bis 2017 CEO der Schweizer Warenhausgruppe Manor
- Seit 2017 bei der Admeira AG, bis Februar 2020 als CEO, seither Mitglied des Verwaltungsrats
- Mitglied des Advisory Boards der Internationalen Handelstagung (IHT) des Gottlieb Duttweiler Instituts (GDI)



Prof. Dr. Michel Burnier, gewählt seit 2017

- geboren 1953, Schweizer Staatsbürger
- Facharzt FMH für Innere Medizin und Nephrologie
- Honorarprofessor, Universität Lausanne
- Mitgliedschaft Fachgesellschaften: Schweizerische Gesellschaft für Nephrologie (früher Präsident), Europäische Gesellschaft für Hypertonie (früher Council-Mitglied und Kassier) sowie Schweizerische Gesellschaft für Hypertonie (früher Präsident)
- Mitglied der Arzneimittelkommission Schweizerischer Apothekerverband (bis 2001) und des Institutsrats von Swissmedic (2002–2010)
- von 2007 bis 2009 Mitglied des Verwaltungsrats der Speedel Holding AG
- Mitglied des Verwaltungsrats der Vifor Pharma AG



Fritz Hirsbrunner, gewählt seit 2017

- geboren 1949, Schweizer Staatsbürger
- lic. oec., HEC Universität Lausanne / Senior Executive Program am IMD Lausanne
- 1972–1977 Controller bei Ciba-Geigy
- 1977 Eintritt in die damalige Galenica Gruppe als Assistent der Generaldirektion, von 1992 bis 2011 Mitglied der Generaldirektion, Vize-CEO und CFO. 2012 bis 2014 Leiter Investor Relations (Mandatsbasis)
- Mitglied des Stiftungsrats IST Investmentstiftung
- Mitglied des Verwaltungsrats der Berlac AG, der IVF Hartmann Holding AG, und der Vencap 6 Ltd.
- Früheres Verwaltungsratsmandat bei der Vifor Pharma AG (2012–2019)



Dr. Markus R. Neuhaus, gewählt seit 2019

- geboren 1958, Schweizer Staatsbürger
- Dr. iur., dipl. Steuerexperte
- Ab 1985 bei PwC in verschiedenen Funktionen, von 2003 bis 2012 als CEO von PwC Schweiz, von 2005 bis 2007 als Mitglied des Global Board von PwC, von 2010 bis 2013 Mitglied des PwC Network Executive Team und von 2013 bis 2016 als Mitglied des Office of the Global Chairman von PwC, 2012 bis 2019 Präsident des Verwaltungsrates von PwC Schweiz
- Diverse weitere Funktionen, unter anderem als Präsident der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft, Vizepräsident der Zürcher Handelskammer, Vizepräsident von Avenir Suisse, Präsident der Finanz- und Steuerkommission von Economiesuisse
- Mitglied der Verwaltungsräte von Barry Callebaut AG (Vizepräsident), Baloise Holding AG, Orior AG (Vizepräsident), Jacobs Holding AG



Dr. Philippe Nussbaumer, gewählt seit 2017

- geboren 1969, Schweizer Staatsbürger
- Apotheker FPH, eidg. dipl. pharm. / Dr. der Pharmazie, Universität Genf / dipl. oec. HEC, Universität Lausanne
- Schneesportlehrer mit eidg. Fachausweis sowie J+S-Experte; seit 2004 Vizepräsident der Skischule Neuenburg / Les Bugnens
- Eigentümer und Präsident der Apotheken Centrale und de la Gare in La Chaux-de-Fonds
- seit 2007 Gründer und Geschäftsführer des Franchise Ecopharma
- seit 2014 Gründer und Mitglied des Verwaltungsrats des medizinischen Zentrums Medi-Centre SA in La Chaux-de-Fonds
- Mitglied des Verwaltungsrats der Veripharm AG

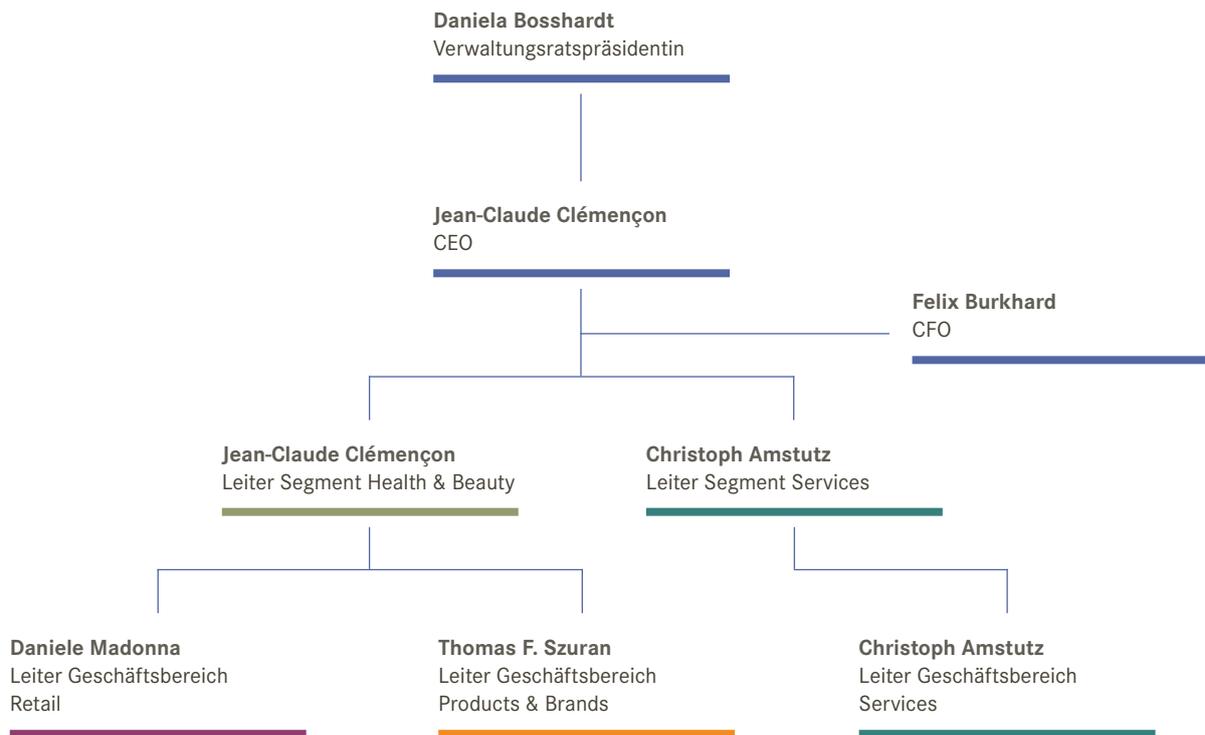


Dr. Andreas Walde, gewählt seit 2017

- geboren 1962, Schweizer Staatsbürger
- Rechtsanwalt und Doktorat in Rechtswissenschaften, Universität Basel
- während über 30 Jahren in Geschäftsleitungsfunktionen und als Unternehmensjurist mit Tätigkeitsschwerpunkt Finanz- und Konzernstrukturen, M&A, Risk Management, Compliance und Corporate Governance in der chemischen und Pharmaindustrie: 1988–1996 bei Roche, 1998–2010 bei Clariant und 2012–2013 bei Petroplus – bei den beiden Letzteren u.a. als Group General Counsel –, seit 2013 Generalsekretär der Vifor Pharma AG, vormalige Galenica Gruppe
- Mitglied des Vorstands von Swiss-Holdings sowie des Vorstands von Science-industries
- frühere (Verwaltungsrats-)Mandate bei verschiedenen privatwirtschaftlichen und (nicht schweizerischen) börsenkotierten Unternehmen sowie ehemaliges Mitglied des Vorstands der Vereinigung Schweizerischer Unternehmen in Deutschland

Führungsorganisation

Stand: Dezember 2019



- beurteilt die Wirksamkeit der externen Revision und genehmigt deren Honorare;
- überprüft das interne Revisionsprogramm, nimmt Berichte der internen Revision entgegen und überprüft, ob die Generaldirektion die Empfehlungen der internen Revision mit geeigneten Massnahmen umgesetzt hat;
- gibt dem Verwaltungsrat Empfehlungen ab über die Kapitalstruktur der Gruppe, die Finanzierung von Investitionen und Akquisitionen sowie die Festlegung langfristiger Ziele.

Strategieausschuss

Der Strategieausschuss besteht aus vier Mitgliedern und nimmt folgende Aufgaben wahr:

- überwacht zuhanden des Verwaltungsrats die Umsetzung der vom Verwaltungsrat beschlossenen Strategie;
- unterstützt den Verwaltungsrat und die Generaldirektion bei der Überprüfung und Weiterentwicklung der Strategie;
- beurteilt Vorschläge der Generaldirektion zu strategischen Themen und gibt dem Verwaltungsrat Empfehlungen ab.

Sitzungsrhythmus des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse 2019

Der Verwaltungsrat hat 2019 sechs Sitzungen zusammen mit Mitgliedern der Generaldirektion durchgeführt. Der Vergütungsausschuss hat vier Mal getagt, der Revisions- und Risikoausschuss fünf Mal und der Strategieausschuss fünf Mal. Der Oberleitungs- und Nominationsausschuss hat sich zu sieben Sitzungen getroffen und daneben mehrere Telefonkonferenzen durchgeführt. Grundsätzlich nehmen jeweils alle Mitglieder an allen Sitzungen des Verwaltungsrats teil. Die Präsenz an den Verwaltungsrats-Sitzungen 2019 betrug 93%, jene an den Ausschuss-Sitzungen 96%.

Geschäftsleitung

Die Geschäftsführung hat der Verwaltungsrat nach Massgabe des Organisationsreglements an den CEO delegiert. Der CEO ist verantwortlich für die operative Führung der Galenica Gruppe und leitet die Generaldirektion. Zum CEO und zu den Mitgliedern der Generaldirektion pflegt der Verwaltungsrat einen regelmässigen Kontakt und lädt die Mitglieder, teilweise nur den CEO allein, im Hinblick auf die Behandlung einzelner Traktanden an seine Sitzungen ein. An jeder Sitzung werden die Mitglieder der Generaldirektion aufgefordert, über ihren Geschäftsbereich zu berichten und die wichtigen geschäftlichen Angelegenheiten mit dem Verwaltungsrat zu besprechen.

Aufgaben des CEO

Der CEO ist verantwortlich für die Umsetzung der vom Verwaltungsrat genehmigten strategischen und operativen Ziele, für das Budget und die Kontrolle der Budgeteinhaltung sowie für die Geschäftsführung der Gruppe. Der CEO leitet die Generaldirektion und berichtet an die Verwaltungsratspräsidentin. Er bereitet mit der Verwaltungsratspräsidentin die Informationen für die Sitzungen des Verwaltungsrats vor. An diesen Sitzungen legt der CEO dem Verwaltungsrat die strategisch, personell und finanziell bedeutsamen Geschäfte zur Beratung und Entscheidung vor. Zudem vertritt der CEO Galenica gegen aussen.

Generaldirektion

Die Umsetzung der Aufgaben und Beschlüsse des Verwaltungsrats für jeden Geschäftsbereich erfolgt unter der Führung des CEO durch die Generaldirektion. Der Verwaltungsrat setzt dem CEO und den Mitgliedern der Generaldirektion der jeweiligen Geschäftsbereiche entsprechende Ziele und genehmigt das Budget. Die Kontrolle der Ziele erfolgt einerseits durch einen Monatsbericht zuhanden des Verwaltungsrats mit Schlüsselzahlen und der Berichterstattung über wichtige Ereignisse und Entwicklungen, andererseits durch den Planungszyklus: Im ersten Quartal wird der jeweilige Jahresabschluss mit der Planung verglichen. Im zweiten Quartal wird das laufende Geschäftsjahr mittels einer «Letzten Schätzung 1» beurteilt und ein Mittelfristplan für die nächsten drei Jahre erstellt. Im dritten Quartal erfolgt die Erstellung des Halbjahresabschlusses und im vierten Quartal werden das voraussichtliche Geschäftsergebnis gemäss «Letzter Schätzung 2» besprochen und das Budget des Folgejahres erstellt.

Die Statuten der Galenica AG beschränken die Anzahl Mandate der Mitglieder der Generaldirektion, in den obersten Leitungs- und Verwaltungsorganen anderer Gesellschaften mitzuwirken, auf ein Mandat bei börsenkotierten Gesellschaften und auf drei Mandate insgesamt, welche überdies der vorgängigen Zustimmung des Verwaltungsrats bedürfen (Art. 20 Abs. 3 der Statuten). Kein Mitglied der Generaldirektion erreichte 2019 diese Limite.

Weitere Aufgaben von Verwaltungsrat, Verwaltungsratspräsidentin und Generaldirektion sind im Organisationsreglement auf der Internetseite von Galenica beschrieben (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Informations- und Kontrollinstrumente

Der Verwaltungsrat kontrolliert die Generaldirektion und überwacht ihre Arbeitsweise. Die Galenica Gruppe verfügt über ein umfassendes elektronisches Management-Informationssystem. Der Verwaltungsrat erhält quartalsweise einen schriftlichen Bericht und wird monatlich über die finanzielle und operative Entwicklung der Gruppe informiert. Zudem werden die operative Entwicklung, die Opportunitäten und die Risiken an den Sitzungen unter Beizug der Mitglieder der Generaldirektion ausführlich diskutiert.

Managementverträge

Im Sinne von Ziff. 4.4 des Anhangs zur Richtlinie der SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance) sind keine Managementverträge vorhanden.

Vergütungen

Die statutarischen Regeln betreffend Vergütungen (inkl. Beteiligungen, Darlehen, Kredite und Vorsorgeleistungen) an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion sowie betreffend die Abstimmungen der Generalversammlung über die Vergütungen finden sich im Vergütungsbericht ab Seite 75.

Fortsetzung auf Seite 68 ►

Mitglieder der Generaldirektion



Jean-Claude Cléménçon,
CEO

- geboren 1962, Schweizer Staatsbürger
- Abschluss Logistik an der Höheren Fachschule sfb Zürich
- Program for Executive Development (PED) am IMD Lausanne
- 1988–1995 Produktionsverantwortlicher der Rheintub AG (Rheinsulz) und Geschäftsleiter der Raintec GmbH (Dogern [D])
- 1995 Eintritt in die damalige Galenica Gruppe als Betriebsleiter Galexis Zürich, ab 1999 Leiter Distributionszentrum Schönbühl, ab 2002 Leiter Galexis und von 2005 bis 2015 Leiter Geschäftsbereich Logistics sowie ab 2010 zusätzlich Verantwortlicher des Bereichs Healthcare Information, ab 2010 Mitglied der Generaldirektion Galenica Gruppe, 2015 bis 2017 Leiter Geschäftsbereich Retail
- seit 2017 CEO Galenica Gruppe



Felix Burkhard,
CFO

- geboren 1966, Schweizer Staatsbürger
- lic. oec. HSG/dipl. Wirtschaftsprüfer
- von 1991 bis 1995 Revisor bei Revisuisse Price Waterhouse (Bern) und Leiter Finanzen und Controlling bei der Amidro AG (Biel)
- 1996 Eintritt in die damalige Galenica Gruppe als Corporate Controller, ab 2000 stv. Leiter Geschäftsbereich Retail, ab 2008 zusätzlich Leiter der Apothekenkette Amavita, 2010 bis 2015 Leiter Geschäftsbereich Retail, seit 2010 Mitglied der Generaldirektion Galenica Gruppe, 2015 bis 2017 Leiter Strategische Projekte
- seit 2017 CFO Galenica Gruppe



Christoph Amstutz,
Leiter Geschäftsbereich Services

- geboren 1963, Schweizer Staatsbürger
- Teilstudium in Pharmazie, ETH Zürich
- Abschluss in Marketing Management an der Universität Bern, GfM/IBM
- 1988 bis 2004 Pharmavertreter und Produktmanager bei der UCB-Pharma AG (Zürich), Leiter Marketing bei der UCB-Pharma GmbH (Kerpen, Deutschland), General Manager bei der UCB-Pharma AG (Zürich), 2004 bis 2007 Business Unit Manager CNS/Pain und Mitglied der Geschäftsleitung von Bristol-Myers Squibb GmbH (Baar), 2007 bis 2010 CEO der Globopharm AG (Egg/ZH)
- 2010 bis 2011 Leiter der G-Pharma AG, 2011 Leiter der Alloga AG, seit 2015 Leiter Geschäftsbereich Services
- seit 2017 Mitglied der Generaldirektion Galenica Gruppe



Daniele Madonna,
Leiter Geschäftsbereich Retail

- geboren 1977, Schweizer Staatsbürger
- Pharmaziestudium an der ETH Zürich
- Weiterbildung FPH in Offizinpharmazie
- CAS in General Management an der Universität St. Gallen (HSG) und Program for Executive Development (PED) am IMD Lausanne
- 2003 bis 2004 Apotheker in der Olympia Apotheke und der Victoria Apotheke (Zürich)
- 2004 Eintritt in die damalige Galenica Gruppe als Geschäftsführer der Coop Vitality Apotheke in Tenero, 2010 bis 2014 regionaler Verkaufsleiter bei Coop Vitality und 2014 bis 2017 CEO der Coop Vitality AG in Bern
- seit 2017 Leiter Geschäftsbereich Retail und Mitglied der Generaldirektion Galenica Gruppe



Dr. Thomas F. Szuran,
Leiter Geschäftsbereich Products & Brands

- geboren 1967, Schweizer Staatsbürger
- Dr. sc. nat., ETH Zürich
- 1997 bis 2002 verschiedene Stationen bei Abbott Laboratories, u.a. als Sales & Marketing Manager für die Eastern European & Mediterranean Region
- 2002 bis 2005 Verkaufsdirektor von Pfizer Schweiz (Zürich) und 2005 bis 2007 Country Manager (Geschäftsführer) von Pfizer in Israel
- 2008 Eintritt in die Biomed AG (Dübendorf) als Marketing Director und von 2011 bis 2018 CEO der Biomed AG
- seit 2012 Mitglied des Vorstandes und seit 2013 Präsident ASSGP, Verband der OTC Industrie in der Schweiz
- seit 2019 Leiter Geschäftsbereich Products & Brands und Mitglied der Generaldirektion Galenica Gruppe

Mitglieder der Generaldirektion

Name	Mitglied seit	Funktion
Jean-Claude Cléménçon ¹⁾	2017	CEO
Marc Werner ²⁾	2020	CEO
Felix Burkhard	2017	CFO
Christoph Amstutz	2017	Leiter Geschäftsbereich Services
Daniele Madonna	2017	Leiter Geschäftsbereich Retail
Thomas F. Szuran	2019	Leiter Geschäftsbereich Products & Brands

¹⁾ CEO bis 31. März 2020

²⁾ CEO ab 1. April 2020

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Die ordentliche Generalversammlung findet jedes Jahr innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres statt. Ausserordentliche Generalversammlungen werden nach Bedarf einberufen durch Beschluss der Generalversammlung oder des Verwaltungsrats, auf Antrag der Revisionsstelle oder auf schriftlich begründetes Verlangen von Aktionären, die zusammen mindestens 7 % des gesamten, im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals vertreten.

Jede mit Stimmrecht im Aktienregister eingetragene Aktie hat an der Generalversammlung eine Stimme. Aktionäre haben auch das Recht auf Dividende sowie die weiteren Rechte gemäss Obligationenrecht (OR).

Die Abstimmungsergebnisse der Generalversammlung werden nach der Versammlung auf der Internetseite von Galenica publiziert (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Ein eingetragener Aktionär kann sich an der Generalversammlung mittels schriftlicher Vollmacht durch einen Vertreter oder die unabhängige Stimmrechtsvertreterin, der die Anweisungen schriftlich oder elektronisch übermittelt werden können, vertreten lassen. Es gibt keine vom Gesetz abweichenden Regeln für die Teilnahme an der Generalversammlung.

Ein Aktionär oder Nutzniesser kann mit Stimmrecht für diejenigen Aktien eingetragen werden, mit welchen dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von 5 % aller Aktienstimmen nicht überschreitet. Für Details wird auf die Seiten 58 und 59 verwiesen.

Verfahren und Voraussetzungen zur Aufhebung der Stimmrechtsbeschränkung

Für die Aufhebung der Stimmrechtsbeschränkung müssten Aktionäre, die zusammen mindestens 5 % des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals vertreten, bis 40 Tage vor der Generalversammlung schriftlich und unter Angabe des Antrags die Traktandierung dieses Verhandlungsgegenstands verlangen. Die Generalversammlung muss mit mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen und der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte zustimmen.

Statutarische Quoren

Zusätzlich zu den in Art. 704 OR aufgezählten Fällen ist die Zustimmung von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte für folgende Fälle erforderlich:

- Änderung der Bestimmungen betreffend die Beschränkungen der Übertragung von Namensaktien (Art. 15 lit. c der Statuten);
- Umwandlung von Namen- in Inhaberaktien und umgekehrt (Art. 15 lit. d der Statuten).

Einberufung der Generalversammlung

Für die Einberufung der Generalversammlung und die Traktandierung weichen die Statuten nicht von den gesetzlichen Vorschriften ab. Die Generalversammlung wird mindestens 20 Tage vor dem Termin durch den Verwaltungsrat einberufen. Die Aktionäre werden durch Mitteilung in den Publikationsorganen eingeladen. Die Einberufung kann überdies durch Brief oder elektronisch an alle Aktionäre an die im Aktienbuch eingetragenen Adressen erfolgen. Die Verhandlungsgegenstände sowie die Anträge des Verwaltungsrats und der Aktionäre, welche die Durchführung einer Generalversammlung oder die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangt haben, werden in der Einladung bekannt gegeben.

Traktandierung

Aktionäre, die zusammen mindestens 5 % des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals vertreten, können bis 40 Tage vor der Generalversammlung schriftlich und unter Angabe der Anträge die Traktandierung von Verhandlungs-

gegenständen verlangen. Verhandlungsgegenstände mit Bezug auf das Geschäftsjahr 2019, die an der Generalversammlung vom 19. Mai 2020 behandelt werden sollen, müssen bis zum 9. April 2020 eingereicht werden, jene für die Generalversammlung vom 12. Mai 2021 bis zum 9. April 2021. Dabei sind die zu traktandierenden Verhandlungsgegenstände ebenso aufzuführen wie der vom Aktionär eingereichte Antrag, über den abgestimmt werden soll.

Aktienbuch

Es gibt keine statutarischen Regeln bezüglich eines Stichtags der Eintragung ins Aktienregister. Aus praktischen Gründen bleibt das Aktienregister jedoch jeweils einige Tage vor einer Generalversammlung für Eintragungen geschlossen. Für das Geschäftsjahr 2019 gilt dies ab Dienstag, 12. Mai 2020, und für das Geschäftsjahr 2020 ab Mittwoch, 5. Mai 2021. Aktionäre, welche bis Montag, 11. Mai 2020, beziehungsweise Dienstag, 4. Mai 2021, im Aktienregister eingetragen sind, können an der entsprechenden Generalversammlung ihr Stimmrecht ausüben.

Weisungen an die unabhängige Stimmrechtsvertreterin können schriftlich oder auch elektronisch über die durch Galenica eingesetzte Plattform Nimbus Shapp® erteilt werden. Die Einladung zur Generalversammlung, die um den 20. April 2020 allen Aktionären zugestellt wird, beinhaltet die notwendigen Zugangsdaten, um ein persönliches Benutzerprofil zu erstellen. Die Weisungen müssen jeweils bis am Abend des vorletzten Tages vor der Generalversammlung, also für die Generalversammlung 2020 bis am Freitag, 15. Mai 2020, beziehungsweise für die Generalversammlung 2021 bis am Montag, 10. Mai 2021, bei der unabhängigen Stimmrechtsvertreterin eingehen.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Die Angebotspflicht nach Art. 125ff. FinfraG (Bundesgesetz über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel; Finanzmarktinfrastrukturgesetz) wird in den Statuten nicht abgeändert. In den Arbeitsverträgen der Mitglieder der Generaldirektion und der Mitglieder der Direktion sind ebenfalls keine diesbezüglichen Bestimmungen enthalten.

Revisionsstelle

Revisionsstelle der Galenica Gruppe ist seit 2017 die Ernst & Young AG, Bern. Mandatsleiter ist seit 2017 Roland Ruprecht, Dipl. Wirtschaftsprüfer, Partner bei Ernst & Young. Das Honorar 2019 der Revisionsstelle Ernst & Young für ihre Revisionstätigkeit bei Galenica und den Gruppengesellschaften belief sich auf CHF 800'000.

Die Honorare von Ernst & Young und ihr nahestehenden Personen für weitere Dienstleistungen zugunsten von Galenica oder ihrer Tochtergesellschaften betragen für die Berichtsperiode CHF 193'000 und betrafen revisionsnahe Zusatzleistungen.

Roland Ruprecht nahm 2019 an zwei Sitzungen des Revisions- und Risikoausschusses teil. Weiter präsentierte die Revisionsstelle ihren Bericht an der Verwaltungsratssitzung vom 3. März 2020.

Die Revisionsstelle wird regelmässig im Hinblick auf neue Projekte informiert. Die Tätigkeit der Revisionsstelle wird mindestens einmal pro Jahr vom Revisions- und Risikoausschuss analysiert. Dabei werden insbesondere folgende Kriterien berücksichtigt: Fachkompetenz in Rechnungslegungsfragen, Verständnis der Gruppenstruktur, Qualität der Berichterstattung, Einhaltung der Fristen, Unabhängigkeit und Kosten.

Compliance und Verhaltenskodex

Das Bekenntnis zu Gesetzes- und Richtlinientreue (Compliance) sowie zu integrem Verhalten ist grundlegender Teil der Unternehmenskultur der Galenica Gruppe und ein beständiger Fokus der Unternehmensführung. Galenica legt grossen Wert auf eine ethisch korrekte und den geltenden rechtlichen Vorschriften entsprechende Abwicklung der Geschäfte. Die Compliance-Bestrebungen von Galenica fassen auf den drei Säulen Prävention, Aufdeckung und Reaktion. Auch 2019 wurden verschiedene Compliance-Schulungen durchgeführt, unter anderem gruppenweit zum Thema Antikorruption. In Bezug auf Korruption und Bestechung durch Mitarbeitende, Partner, Lieferanten oder Vertreter von Drittparteien herrscht bei Galenica ein Null-Toleranz-Ansatz. In allen Gruppengesellschaften wurden 2019 vor Ort Kartellrechts-Schulungen durchgeführt. Der Verwaltungsrat hat sich im Berichtsjahr an einer Sitzung über den Stand der verschiedenen Compli-

ance-Massnahmen orientieren lassen. Für den Verwaltungsrat besonders wichtig ist der Verhaltenskodex der Galenica Gruppe. Darin sind für alle Mitarbeitenden die wichtigsten Grundsätze im Zusammenhang mit Korruption, Bestechung, Geschenken und Einladungen festgehalten. Galenica fordert auch ihre Lieferanten auf, ihre Bemühungen um eine nachhaltige Entwicklung zu unterstützen, und hat dazu einen Verhaltenskodex für Lieferanten erlassen. Der Verhaltenskodex der Galenica Gruppe sowie der Verhaltenskodex für Lieferanten sind auf der Internetseite von Galenica publiziert (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Die Galenica Gruppe ist in der Schweiz tätig. Dementsprechend ist der Aktionsplan der OECD betreffend Steuern bei multinationalen Unternehmen (BEPS-Aktionsplan) auf Galenica nicht anwendbar.

Informations- und Kontrollinstrumente des Verwaltungsrats gegenüber der Geschäftsleitung

Risikomanagementprozess

Galenica verfügt über einen Risikomanagementprozess, durch den der Verwaltungsrat, die Generaldirektion sowie weitere verantwortliche Führungskräfte der Gruppengesellschaften darin unterstützt werden, potenzielle Risiken rechtzeitig zu erkennen, zu gewichten und die notwendigen antizipierenden Massnahmen zu ergreifen. Ziel ist, dass auf allen Führungsebenen die wesentlichen Risiken erkannt, beurteilt und chancenbewusst gehandhabt werden.

Im Rahmen des gruppenweiten Galenica Risikomanagements (GRM) führen die Gruppengesellschaften mindestens zweimal jährlich eine Risikobeurteilung durch. Der standardisierte Prozess basiert auf einem Risikoraster, in welchem nach vordefinierten Kriterien die wichtigsten strategischen und operativen Risiken sowie ihre möglichen Auswirkungen – insbesondere in finanzieller und reputationsmässiger Hinsicht – identifiziert und nach deren Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet werden. Diese Risiken werden pro Geschäftsbereich in eine Risikomatrix eingetragen und, je nach Bedeutung, auch in die Risikomatrix der Gruppe aufgenommen.

Der Verwaltungsrat der Galenica AG erhält von der Generaldirektion situativ, aber mindestens zweimal jährlich eine Zusammenstellung der wichtigsten Risiken. Diese beurteilt und ergänzt er allenfalls und beschliesst gegebenenfalls geeignete präventive Massnahmen, welche dann gruppenweit im Rahmen des Risikomanagementprozesses umgesetzt werden.

Galenica definiert als Risiko die Möglichkeit, dass ein Ereignis oder eine Handlung zu unmittelbaren finanziellen Verlusten oder anderen Nachteilen führt.

Ergänzende Informationen zum Management von Finanzrisiken sind im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung 2019 auf den Seiten 143 und 144 beschrieben.

Internes Kontrollsystem

Im Rahmen des Risikomanagements betreibt Galenica ein internes Kontrollsystem (IKS), um eine zuverlässige interne und externe Finanzberichterstattung sicherzustellen und falsche Angaben und Irrtümer über Geschäftsfälle zu verhindern. Das IKS stellt die nötigen Abläufe und Kontrollen sicher, damit Risiken im Zusammenhang mit der Qualität der Rechnungslegung rechtzeitig erkannt und gesteuert werden können. Das Vorhandensein der Abläufe und Kontrollen des IKS von Galenica wird jährlich anlässlich der Zwischenrevision durch die externe Revisionsstelle eingehend geprüft. Die Ergebnisse dieser Überprüfungen werden dem Revisions- und Risikoausschuss rapportiert. Vom Management werden Massnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung der Abläufe in den Prozessbereichen Einkauf, Beschaffung, Investitionen, Verkauf, Personal, allgemeine finanzielle Führung und Berichterstattung sowie IT-Kontrollen erlassen.

Interne Revision

Die interne Revision führt gemäss dem vom Revisions- und Risikoausschuss bestimmten Revisionsplan Audits in den Bereichen des operativen und strategischen Risikomanagements sowie des IKS durch. Sie führt gruppenweit Prüfungen, Analysen und Interviews durch und unterstützt die Geschäftsbereiche bei der Erreichung der Ziele, indem sie eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollprozesse sicherstellt. Die interne Revision erstellt Berichte über die durchgeführten Revisionen und rapportiert regelmässig in schriftlicher Form direkt an den Revisions- und Risikoausschuss. Die Tätigkeit der internen Revision erfolgt durch Vergabe von Mandaten an externe Stellen.

Informationspolitik

Galenica und ihre Gesellschaften pflegen eine aktive und transparente Informationspolitik gegenüber allen Anspruchsgruppen. Konsequenz und Glaubwürdigkeit sind zwei grundlegende Werte, die sich in einer faktenbezogenen, umfassenden und sachlichen Kommunikation widerspiegeln.

Ad-hoc-Publizität

Wichtige und kursrelevante Ereignisse werden zeitgerecht über elektronische Medien kommuniziert, immer unter Einhaltung der Richtlinie der SIX Swiss Exchange. Betroffene Mitarbeitende werden als Erste informiert, wenn dies in der entsprechenden Situation möglich und zulässig ist.

Periodische Publikationen

Galenica publiziert einmal jährlich einen Geschäftsbericht und einen Halbjahresbericht. Die Vollversionen dieser Publikationen stehen auf der Internetseite von Galenica zur Verfügung (siehe weiterführende Links auf Seite 72). Zudem druckt Galenica eine Kurzfassung des Geschäftsberichts, die den Aktionären auf Wunsch per Post zugestellt wird.

Die Einladung zur Generalversammlung wird den Aktionären elektronisch oder per Post zugestellt, zudem wird die Einladung auch im Schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert.

Internet

Alle Publikationen von Galenica, sämtliche Medienmitteilungen sowie weitere ergänzende Informationen über die Gruppe können auf der Internetseite von Galenica abgerufen werden (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Ansprechpersonen und wichtige Publikationsdaten Für Aktionäre

Für die Aktionäre betreffend Corporate Governance:
Markus Dill, Generalsekretär
Telefon +41 58 852 81 11, aktienregister@galenica.com

Für Investoren

Felix Burkhard, CFO
Telefon +41 58 852 85 29, investors@galenica.com

Für Medienschaffende

Christina Hertig, Leiterin Kommunikation
Telefon +41 58 852 85 17, media@galenica.com

Termine 2020/2021

- Generalversammlung 2020: 19. Mai 2020
- Halbjahresbericht 2020: 4. August 2020
- Geschäftsbericht 2020: 9. März 2021
- Generalversammlung 2021: 12. Mai 2021

Weitere Termine sind auf der Internetseite von Galenica aufgeführt (siehe weiterführende Links auf Seite 72).

Markenführung

Philosophie und Umsetzung

Die erste Wahl für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden

Galenica will als vertrauenswürdige und leistungsfähige Unternehmensgruppe im Gesundheitsmarkt wahrgenommen werden, die mit qualitativ hochstehenden Produkten und Dienstleistungen Mehrwert für alle ihre Bezugsgruppen schafft. Dafür engagiert sich Galenica auch bei der Markenpflege. Galenica steht für Qualität und Professionalität, für Glaubwürdigkeit und Transparenz, für Zuverlässigkeit und Kontinuität. Der Ambition, die erste Wahl für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden zu sein, wird im Stützungsprinzip ein besonderer Stellenwert eingeräumt. Für die Umsetzung der Corporate-Markenkommunikation von Galenica ist die Abteilung Corporate Communications der Gruppe verantwortlich.

Unternehmensidentität

Galenica ist eine breit gefächerte Unternehmensgruppe, welche gut etablierte Gesellschafts-, Produkt- und Dienstleistungsmarken im Gesundheitsbereich führt. Produkte und Dienstleistungen unter der Marke Galenica garantieren hochstehende Qualität. Die Kommunikationsphilosophie «So zentral wie nötig und so dezentral wie möglich» widerspiegelt sich auch in der Markenführung. Dazu gehört, den einzelnen Unternehmen unter dem Dach von Galenica Raum zu bieten, um je nach Marktsegment und Produkt die Zielgruppe optimal ansprechen zu können. Daher treten die Unternehmen von Galenica auf dem Markt unter eigenem Namen auf. Gleichzeitig ist die Galenica Gruppe ob dieser Diversität besonders bestrebt, die Zusammengehörigkeit der Gesellschaften von Galenica klar zum Ausdruck zu bringen. Die Galenica Gruppe strebt daher im visuellen Auftritt (Corporate Design) wo möglich und sinnvoll einen einheitlichen Auftritt an.

Gesellschaftsmarken der Gruppe

Organisatorische Grundlage

Die Galenica Gruppe ist in die zwei Segmente Health & Beauty – mit den beiden Geschäftsbereichen Retail und Products & Brands – sowie Services aufgeteilt. Die Gruppengesellschaften sind nach ihren Kernkompetenzen den Geschäftsbereichen zugeordnet. Die Marke Galenica wird auf allen Ebenen mit einem erläuternden Zusatz zum Logo unterstützt (Stützungsprinzip). Auf Gruppenebene wird die breit gefächerte Ambition kommuniziert, auf Gesellschaftsebene die Zugehörigkeit zur Galenica Gruppe signalisiert.

Auf Basis dieser Strategie führen viele der Gesellschaften, an denen Galenica zu mehr als 50% beteiligt ist, das gemeinsame Erscheinungsbild (Corporate Design). Die Integration neuer Gesellschaften erfolgt schrittweise nach einem definierten Prozess. Bei gut eingeführten und bekannten Marken werden wichtige marktstrategische Überlegungen berücksichtigt.

Weiterführende Links

www.galenica.com

- **Organisation:** Über Galenica / Organisation
- **Verwaltungsrat:** Über Galenica / Organisation / Verwaltungsrat
- **Publikationen:** Publikationen
- **Statuten:** Publikationen / Downloadcenter / Corporate Governance
- **Organisationsreglement:** Publikationen / Downloadcenter / Corporate Governance
- **Verwaltungsratsausschüsse:** Über Galenica / Organisation / Verwaltungsrat / Downloads
- **Generalversammlung:** Investoren / Informationen für Aktionäre / Generalversammlung
- **Verhaltenskodex der Galenica Gruppe:** Publikationen / Downloadcenter / Gesamtunternehmen
- **Verhaltenskodex für Lieferanten:** Publikationen / Downloadcenter / Gesamtunternehmen
- **Medienmitteilungen:** Medien / Medienmitteilungen
- **Termine:** Investoren / Investorenkalender

www.six-exchange-regulation.com

- **SIX Swiss Exchange; Bedeutende Aktionäre:** News / Veröffentlichte Meldungen / Bedeutende Aktionäre
-

Die Grundlagen zum Corporate Design sind in zwei Handbüchern für Mitarbeitende und externe Partner zusammengefasst und decken sämtliche Anwendungen ab, wie zum Beispiel Briefschaften, Drucksachen, Gebäudebeschriftungen oder Internetauftritte. Das Handbuch für Mitarbeitende steht in gedruckter und elektronischer Form zur Verfügung und dasjenige für externe Partner in elektronischer Form. Ausserdem finden für neue Mitarbeitende nach Bedarf interne Schulungen zur Anwendung des Galenica Corporate Designs statt; die Schulungen stehen auch interessierten Mitarbeitenden offen, die eine Wiederholung oder Vertiefung zum Thema wünschen.

Schutz der Gesellschaftsmarken der Gruppe

Galenica pflegt und schützt ihre Gesellschaftsmarken systematisch in allen Ländern, in denen sie selbst tätig ist, und gewährleistet einen hohen Qualitätsstandard.

Produkt- und Dienstleistungsmarken

Die Gesellschaftsmarken von Galenica werden ergänzt durch Produkt- und Dienstleistungsmarken der jeweiligen Unternehmen der Gruppe, die sich direkt an die Kunden der entsprechenden Geschäftsbereiche richten: zum Beispiel die Produkte von Verfora, die Angebote der Apothekenformate Amavita und Sun Store sowie die Dienstleistungen von Services mit der Logistik sowie den Datenbanken und Softwareprodukten aus dem Bereich des Informationsmanagements. Diese Auftritte sind auf die spezifischen Märkte und Kunden der Gesellschaften zugeschnitten und unterscheiden sich deshalb vom Corporate Design der Gruppe. Das Erscheinungsbild und die betreffenden Kommunikations- und Marketingmassnahmen werden von den Gesellschaften definiert und umgesetzt. Spezielle Ereignisse und Aktivitäten im Zusammenhang mit Produkt- und Dienstleistungsmarken sowie Kundenumfragen während des Berichtsjahres werden in den Kapiteln zu den Geschäftsbereichen der Galenica Gruppe ab Seite 15 aufgeführt.

Schutz von Produkt- und Dienstleistungsmarken

Die Produkt- und Dienstleistungsmarken werden von den jeweiligen Gesellschaften systematisch in allen Ländern, in denen sie eingesetzt werden, gepflegt und geschützt.

Hauptmarken der Galenica Gruppe

Dachmarke

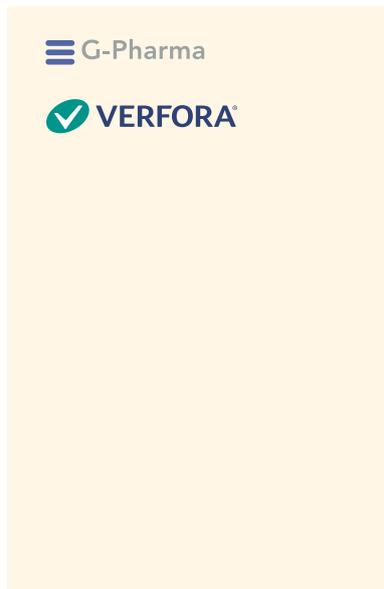


Gesellschaftsmarken der Galenica Gruppe

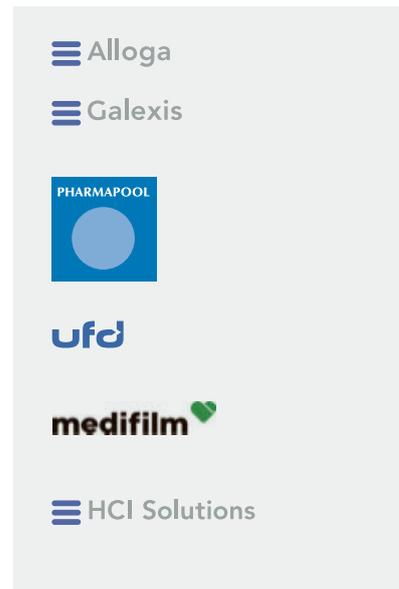
Retail



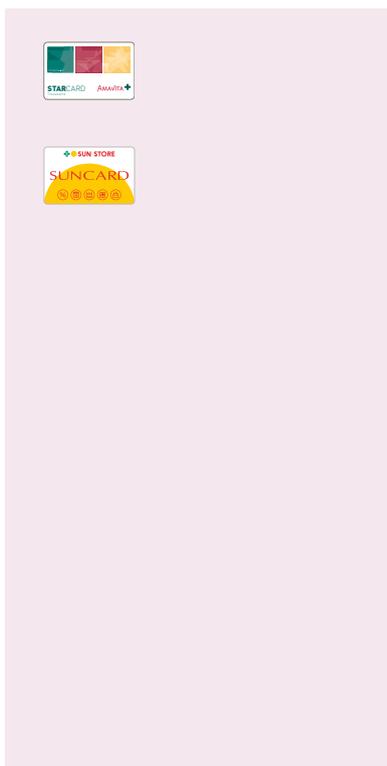
Products & Brands



Services



Produkt- und Dienstleistungsmarken





Generika-Substitution durch Apotheken

«Indem wir regelmässig Generika-Produkte anbieten und unsere Kunden damit über mögliche Alternativen informieren, leisten wir einen Beitrag zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen.»

Jeannette Zavodny, Geschäftsführerin
Sun Store Apotheke Bern Storchengässchen

Vergütungsbericht

Brief des Präsidenten des Vergütungsausschusses

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre

Im Namen des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses von Galenica freue ich mich, Ihnen den Vergütungsbericht für das Jahr 2019 vorzulegen.

Die Vergütungspolitik von Galenica dient dem Ziel, erstklassige Mitarbeitende, die unternehmerisch denken, erfolgsorientiert sind und sich an hohen persönlichen Standards orientieren, zu gewinnen, zu motivieren und an das Unternehmen zu binden. Das Vergütungssystem ist so konzipiert, dass es in einem kompetitiven Arbeitsmarkt und in einer komplexen Branche Arbeitsleistungen angemessen honoriert. Es ist auf die langfristige Strategie der Gruppe und ihre Philosophie einer leistungsbasierten Vergütung abgestimmt. Das Vergütungssystem von Galenica soll die generelle Marktposition des Unternehmens stärken und dazu beitragen, die erwartete Rendite für seine Aktionäre zu erzielen.

Das Vergütungssystem von Galenica ist Bestandteil einer nachhaltigen und langfristigen Unternehmenspolitik, mit der die vom Verwaltungsrat festgelegten strategischen Ziele unterstützt werden sollen. Galenica beteiligt die Mitglieder der Generaldirektion und die Mitglieder der Direktion in Form von gesperrten Aktien an der Wertschöpfung und sorgt so für eine Ausrichtung an den Interessen der Aktionäre.

Die Galenica Gruppe hat sich im Jahr 2019 in einem herausfordernden Marktumfeld sehr erfreulich entwickelt. Entsprechend wurden die kurzfristigen Bonusziele mit einer Zielerreichung von 132.0% übertroffen und die Zielerreichung des im Jahr 2020 zur Zahlung fälligen LTI-Plans 2017–2019 betrug 121.1%.

Im Jahr 2019 hat sich unser Vergütungssystem nicht verändert. Es wurden aber weitere Bemühungen für eine noch transparentere Offenlegung unternommen, darunter zusätzliche Erläuterungen zum erreichten Galenica Economic Profit (GEP), inklusive Verweis auf das neue Kapitel Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) ab Seite 92, neue Grafik mit dem Verhältnis fixe zu variable Vergütung sowie neue Tabelle mit den Tätigkeiten des Vergütungsausschusses im Jahresablauf.

Im vorgelegten Bericht finden Sie detaillierte Informationen zu unserem Vergütungssystem und den Vergütungen 2019 für den Verwaltungsrat und für die Generaldirektion. Der Vergütungsbericht wird den Aktionären an der Generalversammlung vom 19. Mai 2020 zu einer nicht bindenden Konsultativabstimmung vorgelegt.

Wir werden unsere Vergütungen auch künftig regelmässig beurteilen und überprüfen, um eine angemessene und nachhaltige Vergütungspolitik sicherzustellen.

Unseren Mitarbeitenden möchten wir für ihr Engagement und ihre Leistungen und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen danken.



Fritz Hirsbrunner
Präsident des Vergütungsausschusses

Allgemeines

Vergütungsbericht

Mit diesem Bericht bietet Galenica einen Überblick über ihr Vergütungsmodell und ihre Vergütungsgrundsätze. Aufgezeigt werden der Prozess und die Verantwortlichkeiten, mit denen die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion festgelegt werden, sowie die Komponenten der Vergütung auf oberster Führungsstufe. Das Vergütungssystem und die entsprechende Berichterstattung erfüllen die Bestimmungen des Obligationenrechts, der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Gesellschaften (VegüV), der Richtlinie der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance) und der Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von Economiesuisse.

Berichtsjahr 2019

Die heutige Galenica wurde 2017 an der Schweizer Börse SIX kotiert. Das 2017 eingeführte Vergütungsmodell und die Vergütungskomponenten haben sich aus Sicht des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses bewährt. Sie sind zweckmässig, marktkonform und geeignet, das Ziel der Vergütungspolitik zu erreichen sowie sicherzustellen, dass die Unternehmensstrategie nachhaltig unterstützt und die Interessen der Aktionäre verfolgt werden. Die maximale Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat wurde für das Jahr 2019 von der Generalversammlung 2018 von CHF 1.65 Mio. auf CHF 1.9 Mio. erhöht. Damit wird der Erhöhung der Zahl der Mitglieder von sechs auf sieben Rechnung getragen. Jene für die Generaldirektion beträgt für 2019 unverändert CHF 5.8 Mio. Der Verwaltungsrat hat auf Antrag des Vergütungsausschusses 2019 die Vergütungen des Verwaltungsrats angepasst. Die Vergütung für das Verwaltungsratspräsidium wurde neu auf CHF 350'000 (Vorjahr: CHF 490'000) festgelegt. Das Präsidium eines Ausschusses wird mit CHF 30'000 entschädigt.

Im Jahr 2018 hatte der Vergütungsausschuss einen Marktvergleich der Vergütungen (Benchmark) der Generaldirektion und der Mitglieder der Direktion durchgeführt. Dabei wurde der Verwaltungsrat durch Klingler Consultants unterstützt. Der Benchmark hatte insgesamt gezeigt, dass die aktuellen Vergütungen der Generaldirektion und der Mitglieder der Direktion in Struktur und Höhe marktkonform sind. Für einen Benchmark werden kotierte und private Unternehmen herangezogen, mit ähnlicher Grösse (Marktkapitalisierung), die in der Schweiz in vergleichbaren Bran-

chen (Fokus: Gesundheit, Logistik und Retail) tätig sind. Auch die Honorare des Verwaltungsrates waren im Jahr 2018 überprüft worden. Dieser Marktvergleich war durch A. Blust Consulting durchgeführt worden. Als Benchmark wurden rund 20 an der SIX Swiss Exchange kotierte Schweizer Industrieunternehmen mit ähnlicher Grösse wie Galenica hinsichtlich Marktkapitalisierung (zwischen CHF 1 Mia. bis CHF 4 Mia.), Umsatz und Anzahl Mitarbeitende herangezogen (unter Ausschluss der Finanzbranche). Auch die Honorare des Verwaltungsrates wurden als marktkonform beurteilt. Der Vergütungsausschuss plant, bis im Jahr 2021 wiederum einen externen Benchmark der Vergütungen der Generaldirektion und der Honorare des Verwaltungsrats durchzuführen. Die Generalversammlung vom 2. Mai 2019 hat mit deutlicher Mehrheit (80.5%) dem Vergütungsbericht 2018 zugestimmt. Dennoch hat der Verwaltungsrat auf Empfehlung des Vergütungsausschusses entschieden, im vorliegenden Vergütungsbericht 2019 eine noch transparentere Offenlegung vorzunehmen.

Daneben nahm der Vergütungsausschuss im Berichtsjahr seine regelmässigen Aufgaben wahr, wie insbesondere die Vorbereitung des Vergütungsberichts für die Generalversammlung, die Leistungsbeurteilung des CEO sowie die Festlegung der Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion und des Verwaltungsrats. Zudem führte der Vergütungsausschuss eine Selbstbeurteilung seiner Funktionsweise durch. Die Diskussionen und die Entscheidungsfindung werden als effizient und zielgerichtet erachtet. Die Unterstützung des Verwaltungsrats bezüglich Vergütungsthemen wird als wirksam erachtet.

Grundsätze und Verantwortlichkeiten

Die Leitprinzipien für die Vergütung des Verwaltungsrats, des CEO und der anderen Mitglieder der Generaldirektion sowie die Verantwortlichkeiten für das Vergütungssystem von Galenica sind in den Statuten von Galenica definiert. Dort finden sich die Bestimmungen zum Vergütungsausschuss (Art. 21 der Statuten) und zu den Vergütungen (Art. 22 der Statuten; siehe weiterführende Links auf Seite 88). Der Verwaltungsrat legt der Generalversammlung jährlich die maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen des Verwaltungsrats und der Generaldirektion zur verbindlichen Genehmigung vor. Eine solche Genehmigung wird prospektiv für das auf die Generalversammlung folgende Geschäftsjahr ausgesprochen. Zudem stimmt die Generalversamm-

lung jährlich und konsultativ über den Vergütungsbericht des abgelaufenen Geschäftsjahres ab (Art. 22 Abs. 1 der Statuten).

Auf Basis der Statuten und der Entscheide der Generalversammlung legt der Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses die Vergütungsstrategie und das darauf aufbauende Vergütungssystem für die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion fest. Zudem entscheidet der Verwaltungsrat jährlich auf Antrag des Vergütungsausschusses über die individuelle Vergütung der Verwaltungsratspräsidentin und des CEO sowie über die gesamthafte Vergütung der anderen Mitglieder der Generaldirektion. Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats, welche in Form von für fünf Jahre gesperrten Aktien ausbezahlt werden kann, legt der Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses und innerhalb der von der Generalversammlung bestimmten Grenzen fest.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss besteht aus drei Mitgliedern des Verwaltungsrats, die alle unabhängig von Galenica sind und jährlich von der Generalversammlung gewählt werden. An der Generalversammlung 2019 wurden Fritz Hirsbrunner (Präsident), Michel Burnier und neu Andreas Walde als Mitglieder des Vergütungsausschusses gewählt. Andreas Walde verfügt aufgrund seiner Managementfunktionen in verschiedenen kotierten Unternehmen über grosse und langjährige Erfahrung im Bereich Vergütungs- und Anreizsysteme. Daniela Bosshardt ist mit Übernahme des Verwaltungsratspräsidiums per Generalversammlung 2019 aus dem Vergütungsausschuss ausgetreten. Sie wird regelmässig als Gast an die Sitzungen des Vergütungsausschusses eingeladen, mit Ausnahme jener, in der ihre eigene Vergütung behandelt wird. Der CEO wird nur fallweise zu den Sitzungen eingeladen, nicht aber zu Traktanden, die ihn betreffen. Der Vergütungsausschuss prüft und genehmigt die Vergütungsgrundsätze und -programme der Galenica Gruppe, evaluiert die Messkriterien für die Erreichung der vom Verwaltungsrat gesetzten Ziele durch den CEO und die Mitglieder der Generaldirektion und beurteilt, in welchem Masse sie diese Ziele erreicht haben. Der Vergütungsausschuss entscheidet über die individuelle Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion und schlägt dem Verwaltungsrat, in Absprache mit der Verwaltungsratspräsidentin, jene des CEO vor. Um die anhaltende Attraktivität als Arbeitgeberin sicherzustellen, vergleicht Galenica ihre Vergütungsniveaus regelmässig mit denjenigen relevanter Mitbewerber. Galenica strebt generell mittlere Vergütungsniveaus in Form eines wettbewerbsfähigen Angebots an.

Der Präsident des Vergütungsausschusses berichtet an jeder Sitzung des Verwaltungsrates über die aktuellen Themen und Entscheide des Vergütungsausschusses.

Weitere Informationen zum Vergütungsausschuss finden sich im Kapitel Corporate Governance (siehe Seite 61) sowie im Reglement des Vergütungsausschusses, das auf der Internetseite von Galenica eingesehen werden kann (siehe weiterführende Links auf Seite 88).

Vergütungskomponenten

Um talentierte Mitarbeitende zu gewinnen, gute Leistungen zu honorieren, die Treue wichtiger Talente zu fördern und deren langfristigen Einsatz für Galenica sicherzustellen, bietet Galenica eine wettbewerbsfähige Vergütung an. Das Vergütungsmodell basiert auf den drei Komponenten fixes Grundsalär, kurzfristiger Bonus und Langfristvergütung.

Überblick Vergütungskomponenten

Die Vergütung der Mitarbeitenden basiert auf einem **fixen Grundsalär**, welches von der Funktionsstufe abhängig ist, und zusätzlich auf einem **Bonus**. Im Rahmen des Bonussystems werden die Mitglieder der Generaldirektion, der Direktion und des Kaders an den Resultaten der Galenica Gruppe beteiligt. Auch die Erreichung von persönlichen Zielen wird jeweils nach Ende eines Geschäftsjahres überprüft und entsprechend honoriert. Beim CEO, den anderen Mitgliedern der Generaldirektion und einigen Mitgliedern der Direktion kommt zusätzlich eine **Langfristvergütung (Long-Term Incentive Programme, LTI)** hinzu. Mit diesem System der variablen Vergütung sollen alle Direktions- und Kadermitglieder veranlasst werden, durch ihre Entscheide und ihr Handeln die Zielerreichung auf allen Stufen zu unterstützen und damit zu nachhaltig guten Resultaten der Gruppe beziehungsweise der Gesellschaft, der sie angehören, beizutragen. Damit sollen die Interessen der Aktionäre mit den Interessen von Galenica und der Führung in Einklang gebracht werden. Mit der Aktienbeteiligung wird die Identifikation mit dem Unternehmen weiter gestärkt.

Die Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion ist eng mit den Finanzergebnissen der Gruppe und in geringerem Masse mit ihren individuellen Leistungen und der Entwicklung des Aktienkurses verknüpft. Überdurchschnittliche Ergebnisse werden anerkannt und belohnt.

Das Vergütungssystem honoriert sowohl kurzfristige Erfolge als auch die Langzeitperformance und eine nachhaltige Wert-

Überblick Vergütungskomponenten



Fixes Grundsalär



Bonus
(Short-Term Incentive Programme, STI)



Langfristvergütung
(Long-Term Incentive Programme, LTI)

schöpfung für die Kunden und Aktionäre auf ausgewogene Weise. Um die Interessen der Mitglieder der Generaldirektion mit denjenigen der Aktionäre in Einklang zu bringen, werden ein Teil des Bonus (32%) und die Langfristvergütung (LTI) in Aktien von Galenica entrichtet. Zudem ist jedes Mitglied der Generaldirektion verpflichtet, nach Ablauf von fünf Jahren Aktien von Galenica im Gegenwert von mindestens 75% seines fixen jährlichen Grundsalärs und des Zielbonus zu halten.

Die Gewichtung der einzelnen Vergütungskomponenten ist abhängig von der Funktionsstufe und insbesondere von der Budgetverantwortung. Je mehr der Berechtigte direkten Einfluss auf das Budget hat, umso stärker wird die variable Komponente der Vergütung gewichtet. Bei der Gewichtung, Festlegung und Bemessung hat das zuständige Organ (Vergütungsausschuss beziehungsweise Verwaltungsrat) bei der Anwendung der in diesem Bericht erwähnten Kriterien immer einen gewissen Ermessensspielraum, selbst wenn es im Einzelfall nicht speziell erwähnt ist.

Die variable Vergütung besteht aus dem Bonus und – bei den Mitgliedern der Generaldirektion und den berechtigten Mitgliedern der Direktion – zusätzlich aus der Langfristvergütung (LTI). Der jährliche Bonus und die Langfristver-

gütung (LTI) stellen aber zwei voneinander unabhängige Elemente dar und werden separat berechnet und gewichtet.

Unabhängig von der Vergütung haben die Mitarbeitenden im Rahmen des Aktienerwerbsplans für Mitarbeitende das Recht, jährlich eine reglementarisch bestimmte Zahl gesperrter Aktien von Galenica zu einem reduzierten Preis zu erwerben, sogenannte Mitarbeiteraktien (Sperrfrist drei Jahre; weitere Informationen auf Seite 147 im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung 2019 und im Kapitel Mitarbeitende auf Seite 52).

Schliesslich werden allen Mitarbeitenden, einschliesslich der Mitglieder der Generaldirektion, Arbeitgeberbeiträge an die Personalvorsorgeeinrichtung vergütet.

Galenica Economic Profit (GEP)

Massgebend ist – beim Bonus wie auch bei der Langfristvergütung (LTI) – primär die Erreichung der vorgegebenen finanziellen Ziele der gesamten Gruppe. Als Messgrösse wird die Steigerung des Galenica Economic Profit (GEP) verwendet. Der GEP ist eine Messgrösse, welche den Grundsätzen der wertorientierten Führung basierend auf einem Economic-Value-Added-Ansatz (EVA) Rechnung trägt. Galenica will damit im Interesse der Aktionäre wie auch anderer wichtiger Anspruchsgruppen eine langfristige Gesamt-

Vergütungselemente

	Fixum	Bonus (kurzfristig)	LTI (langfristig)
Mitglied des Verwaltungsrats	ja	nein	nein
CEO und Mitglied der Generaldirektion	ja	ja	ja
Mitglied der Direktion	ja	ja	ja (einzelne)

Tätigkeiten Vergütungsausschuss im Jahresablauf

Betrifft	1. Quartal	2./3. Quartal	4. Quartal
Vergütungspolitik		- Benchmarking	
Verwaltungsrat		- Überprüfung Reglemente	- Überprüfung Honorare (Folgejahr)
Generaldirektion	- Leistungsbeurteilung (Vorjahr) - Bonus (STI, Vorjahr) - LTI (Berechnung LTI effektiv und Festlegung GEP-Ziel)		- Zielvergütung (Basissalär Folgejahr) - Zielbonus (STI, Folgejahr)
Governance	- Vergütungsbericht - GV-Vorbereitungen (max. Gesamtvergütungen für Verwaltungsrat und Generaldirektion sowie Erläuterungen zu vergütungsbezogenen Abstimmungen)		- Vorbereitung Vergütungsbericht - Festlegung Themen (Folgejahr) - Lohnrunde Galenica Gruppe (Folgejahr) - Selbstbeurteilung Vergütungsausschuss

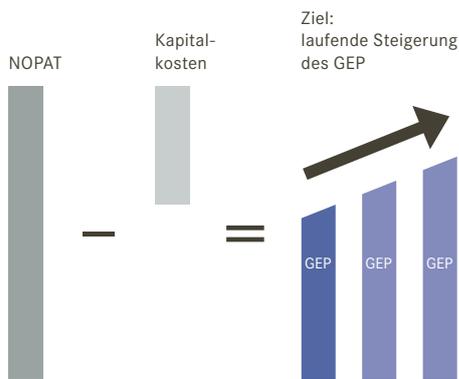
Verantwortlichkeit für den Vergütungsprozess

Befugnis	CEO	Verwaltungsratspräsidentin (VRP)	Vergütungsausschuss	Verwaltungsrat	Generalversammlung
Vergütung der Verwaltungsratspräsidentin			schlägt vor	genehmigt	genehmigt den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats, einschliesslich der Verwaltungsratspräsidentin, für das folgende Jahr
Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats			schlägt vor	genehmigt	
Vergütung des CEO		empfiehlt	schlägt vor (in Abstimmung mit VRP)	genehmigt	genehmigt den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung der Generaldirektion, einschliesslich des CEO, für das folgende Jahr
Vergütung der Mitglieder der Generaldirektion	schlägt vor (in Abstimmung mit VRP)	empfiehlt	genehmigt (Vergütung pro Mitglied)	wird informiert, genehmigt (Gesamtbetrag)	

Die Verwaltungsratspräsidentin wird zu allen Sitzungen des Vergütungsausschusses eingeladen (Einsitzrecht, kein Stimmrecht) mit Ausnahme jener, in denen ihre eigene Vergütung behandelt wird. Der CEO wird fallweise zu den Gesprächen eingeladen, nicht aber zu Traktanden, bei denen es um seine Leistung oder Vergütung geht.

Relevanter Parameter: Galenica Economic Profit (GEP)

GEP: operatives Nettoergebnis nach Steuern (NOPAT) abzüglich der gewichteten Kapitalkosten auf dem durchschnittlich investierten Kapital



rendite erwirtschaften, welche die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten übersteigt. Der GEP ist die massgebende Kennzahl im Value Based Management-Konzept von Galenica. Er beinhaltet verschiedene Grössen, wie Ergebnis (NOPAT), Kapitalkosten (WACC) und investiertes Kapital. Der Verwaltungsrat erachtet den Economic Value-Added-Ansatz (EVA) als gutes, anerkanntes und sinnvolles Konzept, welches auf eine nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtet ist. Der GEP wird berechnet aus dem operativen Nettoergebnis (vor Zinsen und nach Amortisation und Steuern; NOPAT) abzüglich der gewichteten Kapitalkosten (WACC) auf dem durchschnittlich investierten Kapital. Der Grad der GEP-Steigerung, beziehungsweise der Zielerreichung der Kapitalrendite (ROIC; für den LTI-Plan vor 2018), beeinflusst den Bonus zu 75% und die Anzahl zugeteilter Aktien der Langfristvergütung (LTI) zu 100%. Eine schlechte Performance schlägt sich somit zwangsläufig in einer rückläufigen Gesamtvergütung nieder (weniger Aktien mit einem jeweils möglicherweise geringeren Wert). Das Vergütungssystem enthält aber keine spezielle Malusbestimmung. Weitere Informationen zum GEP finden sich im Teil Value Based Management im Kapitel Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 (Vollversion) ab Seite 92.



Jährliches Grundsalar (fix)

Das jährliche Grundsalar ist die fixe Vergütung, die den Umfang und die wesentlichen Verantwortlichkeiten einer Funktion, das erforderliche Fähigkeitsprofil sowie die individuelle Erfahrung und die Kompetenzen der jeweiligen Führungskraft widerspiegelt. Das Grundsalar wird anhand der marktüblichen Vergütungspraktiken (externer Benchmark) und der internen Salärstruktur der Gruppe festgelegt. Ein dem mittleren Vergütungsniveau des Benchmarks entsprechendes Grundsalar wird als wettbewerbsfähig betrachtet und damit als geeignet, um die erwarteten Fähigkeiten und Kompetenzen zu honorieren. Das Grundsalar wird in der Regel jährlich anhand der Salärentwicklung am Markt, der Fähigkeit des Unternehmens, aufgrund seiner finanziellen Performance Saläre in einer gewissen Höhe zu entrichten, und anhand der wachsenden Erfahrung des jeweiligen Funktionsinhabers überprüft. Das jährliche Grundsalar wird monatlich, in 13 Raten, in bar ausbezahlt.



Short-Term Incentive Programme (STI bzw. Bonus, variabel)

Mit dem jährlichen Bonus sollen die Erreichung der Finanzziele und die individuellen Beiträge zu den Unternehmensergebnissen in einem Geschäftsjahr honoriert werden. Der Zielbonus wird als Prozentsatz des jährlichen Grundsalar ausgedrückt und variiert je nach Funktion im Unternehmen und deren Bedeutung für das gesamte Geschäftsergebnis.

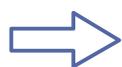
Zu Beginn des Berechnungszeitraums wird der Zielbonus definiert, das heisst der auszuzahlende Betrag, falls die Zielwerte für alle Bonuskomponenten zu 100% (Zielbonus) erreicht werden, wobei die Erreichung der Finanzziele der Gruppe mit 75% und die individuellen Zielsetzungen mit 25% gewichtet werden. Der Zielbonus wird grundsätzlich jährlich, zusammen mit dem für die nächste Jahresperiode massgebenden fixen Lohn, individuell als absoluter Betrag festgelegt.

Sowohl für die finanziellen als auch für die individuellen Zielsetzungen werden eine Schwelle, ein Zielwert, eine Auszahlungskurve und eine Obergrenzung (Cap) definiert, an denen die Ergebnisse gemessen werden. Die Bonuskurve startet sowohl bei der GEP-Zielerreichung als auch bei der Erreichung der individuellen Ziele bei einem Schwellenwert,

der zu 50% des Zielbonus berechtigt. Die Erreichung des Zielwertes führt zu einer Bonusauszahlung von 100%. Der Gesamtbonus ist nach oben begrenzt (Cap) und kann höchstens 200% des Zielbonus betragen.

Nach Genehmigung der Geschäftsergebnisse durch den Verwaltungsrat kann die Erreichung des GEP der Gruppe in Prozenten berechnet werden. Die Erreichung der finanziellen und individuellen Zielkomponenten wird für den CEO durch den Vergütungsausschuss beurteilt und dem Verwaltungsrat zur Genehmigung vorgelegt. Für die anderen Mitglieder der Generaldirektion wird die Erreichung dieser Zielkomponenten vom CEO beurteilt und in Absprache mit der Verwaltungsratspräsidentin dem Vergütungsausschuss zur Genehmigung vorgelegt.

Die Ausrichtung des Bonus erfolgt im Folgejahr nach der Publikation der Geschäftsergebnisse. Der CEO und die anderen Mitglieder der Generaldirektion müssen 32% ihres Bonus in Aktien von Galenica beziehen, der Rest wird in bar ausbezahlt. Da die Aktien während einer fünfjährigen Sperrfrist nicht verkauft werden dürfen, wird auf den Abgabepreis ein Rabatt von 25% auf den durchschnittlichen Börsenkurs des Monats Dezember des Vorjahres gewährt. Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses infolge Kündigung erfolgt die Berechnung und Auszahlung für eine abgeschlossene Bemessungsperiode (=Kalenderjahr) aufgrund der effektiven Leistungs- und Erfolgsresultate. Für eine noch laufende Bemessungsperiode erfolgt eine Auszahlung von 80% pro rata temporis.



Long-Term Incentive Programme (Langfristvergütung, LTI, variabel)

Ziel der variablen Langfristvergütung ist es, die Strategie der Galenica Gruppe zu unterstützen. Mit dem Long-Term Incentive Programme (LTI) sollen berechnete Führungskräfte motiviert werden, durch ihre Entscheidungen und ihr Handeln die Erreichung der mittel- bis langfristigen Wertsteigerungsziele auf allen Stufen zu fördern. Auch mit diesem Instrument will Galenica die Interessen des Managements und der Gruppe mit den Interessen der Aktionäre in Einklang bringen und einen nachhaltigen Mehrwert für Kunden und Aktionäre erzielen. Zudem soll mit dem LTI-Programm die Treue der Führungskräfte gegenüber Galenica, ihre Identifikation mit dem Unternehmen sowie die Bindung wichtiger Talente an Galenica gestärkt werden. Mit dem LTI-Programm wird der kurzfristige Bonus durch eine varia-

ble, langfristig orientierte Vergütung in Form eines Aktienplans ergänzt. Das GEP-Ziel für die Langfristvergütung (LTI) wird jeweils für einen Dreijahreszeitraum festgelegt.

Am LTI-Programm sind der CEO, die Mitglieder der Generaldirektion und ausgewählte Mitglieder der Direktion beteiligt.

Massgebliche Einflussfaktoren auf den Wert des LTI sind die betriebliche Performance der Galenica Gruppe sowie der Börsenkurs der Galenica Aktie. Das LTI-Programm basiert auf sogenannten Performance Share Units (PSU), die den Teilnehmenden nach der Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse des Vorjahres gewährt und in Aktien von Galenica umgewandelt werden, sofern das vom Vergütungsausschuss festgelegte Leistungsziel über einen Zeitraum von drei Jahren erreicht wird. PSU sind virtuell ausgestaltet, das heisst, es werden keine realen Anteile ausgegeben. Die Anzahl der zu Beginn der Planperiode zugeteilten PSU ist von einem definierten Prozentsatz des jährlichen Grundsahrs sowie vom durchschnittlichen Aktienkurs während des letzten Monats vor der Zuteilung, das heisst Februar, abhängig. Das Leistungsziel für jeden dreijährigen LTI-Plan wird vom Vergütungsausschuss als eine Steigerung des GEP definiert, welche die Risiko- und Renditeanforderungen der Aktionäre während der Planperiode reflektiert. Die Anzahl der ursprünglich zugeteilten PSU erhöht oder verringert sich je nach proportionaler Erreichung des festgelegten GEP-Ziels am Ende der dreijährigen Planperiode. Nach Ende der dreijährigen Planperiode werden diese PSU in eine entsprechende Anzahl Aktien von Galenica umgewandelt. Dementsprechend ist der wichtigste Einflussfaktor auf die Umwandlung von PSU in Galenica Aktien die operative Entwicklung der Galenica Gruppe über den entsprechenden Dreijahreszeitraum. Dabei wird zwischen der Schwelle, die dem GEP zum Zeitpunkt der Zuteilung der PSU entspricht, und einer maximalen Zielerreichung von 200% (Cap) eine lineare Interpolation angewendet. Eine Zielerreichung von 100% berechtigt zu 100% der zugeteilten PSU. Zu Beginn jedes Geschäftsjahres wird ein neuer LTI-Plan mit einer neuen Zielfestlegung und Bemessungsperiode für drei Jahre ausgegeben.

Grundsätzlich muss die Bemessungsperiode von drei Jahren abgeschlossen sein, damit ein Anspruch auf eine Ausrichtung von Aktien entsteht. Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses infolge Kündigung während einer laufenden, noch nicht publizierten Bemessungsperiode erfolgt eine LTI-Auszahlung von 80% des Pro-rata-Zielanspruchs der laufenden Zyklen. Für eine abgeschlossene noch nicht publizierte Periode findet die effektive Berechnung und Aus-

zahlung nach der Publikation der Geschäftsergebnisse statt. Bei einem Kontrollwechsel (Change of Control) bei der Galenica AG werden die zugeteilten Performance Share Units (PSU) so behandelt, als wäre der LTI abgeschlossen und eine Zielerreichung von 100% erfolgt.

Darstellung Gesamtbeträge

Um bei der prospektiven Abstimmung der Aktionäre über die maximalen Gesamtbeträge der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion eine vergleichbare Basis zu schaffen, werden die für 2019 bezahlten (STI) oder zugeteilten (LTI) Vergütungen auf einheitlicher Basis aus der Perspektive der Kosten für das Unternehmen dargestellt. Dementsprechend werden die als Vergütungsbestandteil zugeteilten Galenica Aktien zum Marktwert am Zuteilungsdatum offengelegt. Der Mehrwert des Rabatts von 25% beim STI, der im Zusammenhang mit der Sperrfrist von fünf Jahren gewährt wurde, wird aufgerechnet und ist im Gesamtbetrag integriert (siehe Tabellen auf Seite 85).

Personalvorsorge und andere Leistungen an die Mitarbeitenden

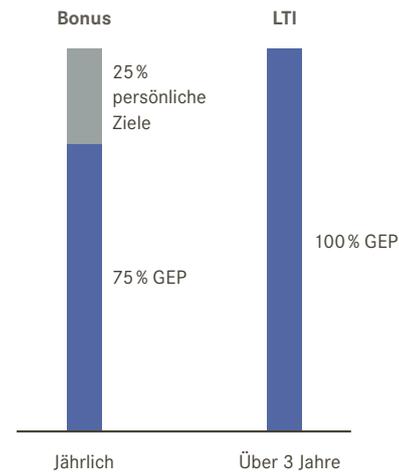
Die Personalvorsorge umfasst im Wesentlichen Pensionspläne sowie Versicherungspläne, die den Mitarbeitenden Schutz gegen die Risiken Invalidität und Tod bieten sollen. Der CEO und die Mitglieder der Generaldirektion sind der Personalvorsorgelösung angeschlossen, die alle Mitarbeitenden absichert. Die Personalvorsorgelösung von Galenica entspricht den Vorgaben des Schweizerischen Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) und bietet marktübliche Leistungen an.

Ausser einer Spesenpauschale und dem Recht auf Benutzung eines Firmenwagens im Einklang mit der für alle Führungskräfte geltenden Richtlinie für Firmenfahrzeuge, erhalten der CEO und die Mitglieder der Generaldirektion keine

LTI 3-Jahres-Programm

2017	2018	2019	2020	
	2018	2019	2020	2021
		2019	2020	2021
			2020	2021
ROIC	GEP	GEP	GEP	GEP

Einfluss der GEP-Steigerung auf die variable Vergütung



weiteren besonderen Zusatzleistungen. Die Benutzung des Firmenwagens hat Lohncharakter und ist zum Marktwert in der Vergütungstabelle unter sonstige Entschädigungen enthalten.

Vergütung des Verwaltungsrats 2019

Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats ist nicht vom Unternehmenserfolg abhängig und besteht aus einem fixen Honorar, dessen Höhe von ihrer Funktion im Verwaltungsrat und ihrer Tätigkeit als Mitglied oder Präsident eines Ausschusses bestimmt wird. Dieses Honorar kann wahlweise ganz oder zur Hälfte in für fünf Jahre gesperrten Aktien von Galenica bezogen werden. Zudem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrats verpflichtet, nach Ablauf von zwei Jahren Aktien von Galenica im Gegenwert von mindestens einem fixen Jahreshonorar zu halten, die während der Dauer seines Mandats gesperrt bleiben. Die Vergütung in Form von Aktien von Galenica erfolgte zum Durchschnittskurs des Monats Dezember 2019, entsprechend CHF 60.07 je Aktie, gerechnet abzüglich eines Rabatts von 25%.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats nehmen nicht an den Personalvorsorgeplänen teil. Einzige Ausnahme war Jörg Kneubühler, der als ehemaliger CEO der vormaligen Geschäftseinheit Galenica Santé noch bei der Personalvorsorge

Entschädigung der Verwaltungsratsmitglieder im Jahr 2019

in Tausend CHF	Anzahl Monate	Honorar			Total	Anzahl Aktien	
		Honorar in bar	Gegenwert von Aktien ¹⁾	Übrige Entschädigungen ²⁾		Bestand per 31.12.2019 ³⁾	Zuteilung für 2019
Präsidium des Verwaltungsrats							
Jörg Kneubühler, Präsident (bis 2. Mai 2019) ⁴⁾	4	82	109	11 ⁵⁾	202	n/a	1'813
Daniela Bosshardt, Präsidentin (ab 3. Mai 2019)	8	–	311	12	323	7'822	5'179
Mitglieder des Verwaltungsrats							
Daniela Bosshardt (bis 2. Mai 2019)	4	–	71	6	77	n/a ⁶⁾	1'184
Michel Burnier	12	–	160	6	166	4'239	2'664
Fritz Hirsbrunner	12	–	200	7	207	7'157	3'330
Bertrand Jungo	12	80	107	11	198	1'187	1'776
Markus R. Neuhaus (ab 3. Mai 2019)	8	–	124	7	131	1'740	2'072
Philippe Nussbaumer	12	–	160	8	168	7'605	2'664
Andreas Walde	12	–	196	10	206	7'023	3'256
Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats⁷⁾		162	1'438	78	1'678	36'773	23'938
<i>Maximalbetrag gemäss GV-Beschluss</i>					<i>1'900</i>		

¹⁾ Die Beträge beinhalten den aufgerechneten Rabatt von 25%, der aufgrund der fünfjährigen Sperrfrist gewährt wird

²⁾ Die übrigen Entschädigungen entsprechen den vom Verwaltungsratsmitglied geschuldeten, aber von Galenica getragenen Beiträgen an die Sozialversicherungen. Die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen für 2019 betragen CHF 78'000

³⁾ Im Aktienbestand der Mitglieder des Verwaltungsrats sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Aktien enthalten

⁴⁾ Jörg Kneubühler erhielt für erbrachte Beratungsleistungen ab 3. Mai 2019 CHF 300'000

⁵⁾ Sowohl der Arbeitgeber- als auch der Arbeitnehmerbetrag an die Personalvorsorgeeinrichtung wurden von Jörg Kneubühler bezahlt

⁶⁾ Im Bestand oben enthalten (7'822 Aktien)

⁷⁾ Zur Funktion und Mitgliedschaft in den Ausschüssen siehe Kapitel Corporate Governance ab Seite 60

Entschädigung der Verwaltungsratsmitglieder im Jahr 2018

in Tausend CHF	Honorar				Total	Anzahl Aktien	
	Honorar in bar	Gegenwert von Aktien	Übrige Entschädigungen ¹⁾	Bestand per 31.12.2018 ²⁾		Zuteilung für 2018	
Jörg Kneubühler, Verwaltungsratspräsident	245	326	30 ³⁾	601	29'250	7'270	
Daniela Bosshardt	–	213	11	224	3'074	4'748	
Michel Burnier	60	80	6	146	2'459	1'780	
Fritz Hirsbrunner	–	173	6	179	3'299	3'858	
Bertrand Jungo	40	53	5	98	–	1'187	
Philippe Nussbaumer	–	160	8	168	4'044	3'561	
Andreas Walde	–	187	9	196	2'869	4'154	
Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats⁴⁾	345	1'192	75	1'612	44'995	26'558	
<i>Maximalbetrag gemäss GV-Beschluss</i>				<i>1'650</i>			

¹⁾ Die übrigen Entschädigungen entsprechen den vom Verwaltungsratsmitglied geschuldeten, aber von Galenica getragenen Beiträgen an die Sozialversicherungen. Die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen für 2018 betragen CHF 75'000

²⁾ Im Aktienbestand der Mitglieder des Verwaltungsrats sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Aktien enthalten

³⁾ Sowohl der Arbeitgeber- als auch der Arbeitnehmerbetrag an die Personalvorsorgeeinrichtung wurden von Jörg Kneubühler bezahlt

⁴⁾ Zur Funktion und Mitgliedschaft in den Ausschüssen siehe Kapitel Corporate Governance ab Seite 52 (Geschäftsbericht 2018)

stiftung versichert ist. Für ihn finanziert Galenica jedoch keine Beiträge an die Personalvorsorge. Jörg Kneubühler ist per Generalversammlung vom 2. Mai 2019 aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden.

Das jährliche Honorar für das Verwaltungsratspräsidium wurde vom Verwaltungsrat mit Wirkung ab der Generalversammlung vom 2. Mai 2019 auf CHF 350'000 festgesetzt (2018: CHF 490'000). Im Übrigen sind die Ansätze der Vergütungsbeträge des Verwaltungsrats 2019 gegenüber dem Vorjahr gleich geblieben.

Ansätze Vergütungsbeträge Verwaltungsrat (in Tausend CHF, pro Jahr)

Verwaltungsratspräsidium	350 ¹⁾
Mitglied des Verwaltungsrats	110
Vizepräsidium	20
Präsidium Ausschuss	30
Mitglied Ausschuss	10

¹⁾ Bis 2. Mai 2019 CHF 490'000

Vergütung der Generaldirektion 2019

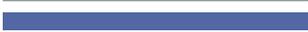
Vergütung des CEO und der Mitglieder der Generaldirektion

Der CEO und die Mitglieder der Generaldirektion erhalten ein **fixes Grundsalär**, einen **kurzfristigen Bonus** und eine **Langfristvergütung (LTI)**; (siehe zu den Vergütungskomponenten Seite 77). Hinzu kommen übliche Nebenleistungen, wie Beiträge an Personalvorsorgeeinrichtungen und Sozialversicherungen. Das Verhältnis zwischen jährlichem Grundsalär und den variablen Vergütungselementen für die Generaldirektion ist in den Statuten von Galenica definiert: Der maximale Gesamtbetrag der variablen Vergütungselemente darf ungeachtet der effektiven Auszahlungshöhe 300% des Grundsalärs für den CEO und 250% des Grundsalärs für jedes Mitglied der Generaldirektion nicht übersteigen. Innerhalb dieses Rahmens darf der kurzfristige Bonus 200% des Grundsalärs des CEO und 150% des Grundsalärs jedes Mitglieds der Generaldirektion nicht überschreiten (Art. 22 Abs. 7 Statuten Galenica AG; siehe weiterführende Links auf Seite 88).

2019 ist ein GEP von CHF 48.0 Mio. erwirtschaftet worden (siehe Kapitel Value Based Management im Teil Alternative performance measures im Geschäftsbericht 2019 [Vollversion] ab Seite 92). Das entspricht einer Steigerung des GEP

Zielerreichungsgrad 2018 und 2019

Zielerreichungsgrad für Bonus (STI, Basis ein Jahr)

2018		131.2%
2019		132.0%

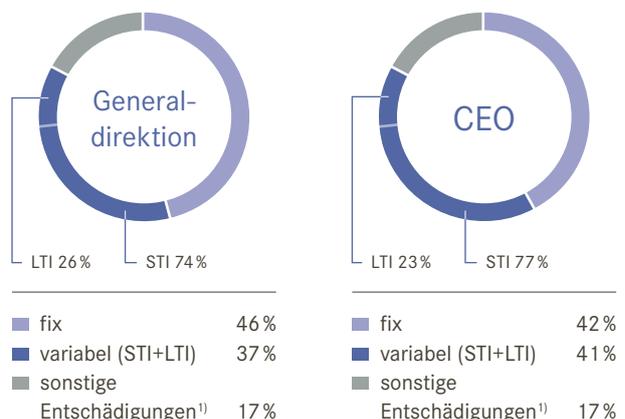
Zielerreichungsgrad für LTI (Basis drei Jahre)

2016–2018		117.3%
2017–2019		121.1%

gegenüber dem Vorjahr um 9.0%. Für die Bonuszahlung (STI) ergibt dies für das Geschäftsjahr 2019 eine Zielerreichung von 132.0%. Das heisst, die kurzfristigen Bonusziele wurden übertroffen. Dies entspricht 60.0% des maximal möglichen Bonus für das Jahr. Für den LTI-Plan 2019–2021 wurde die Zuteilung von PSU auf Basis des durchschnittlichen Aktienkurses vom Februar 2019 und des vom Vergütungsausschuss festgelegten GEP-Ziels definiert. Für den 2020 zur Zahlung fälligen LTI-Plan 2017–2019 ergibt der erwähnte GEP eine Zielerreichung von 121.1%. Das heisst, der Erreichungsgrad bei den langfristigen Zielen ist leicht höher gegenüber dem Vorjahr. Für den Vorjahresvergleich ist beim CEO auf den tieferen LTI-Betrag (zufolge Austritt im Jahr 2020) und beim Total auf den Wechsel bei der Leitung des Geschäftsbereichs Products & Brands hinzuweisen.

Fortsetzung auf Seite 87 ►

Verhältnis fix – variabel 2019



¹⁾ Inklusiv Personalvorsorge- und Sozialversicherungskosten

Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion im Jahr 2019

in Tausend CHF	Total	Davon Jean-Claude Cléménçon, CEO
Grundsalar	2'029	450
Beteiligung in bar (STI)	792	206
Beteiligung in Aktien (STI) ¹⁾	437	129
Long-Term Incentive Programme ²⁾	430	99
Beiträge an Personalvorsorgeeinrichtungen	387	103
Sonstige Entschädigungen ³⁾	57	11
Erhaltene Entschädigungen⁴⁾	4'132	998
Sozialversicherungskosten	292	68
Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion⁴⁾	4'424	1'066
<i>Maximalbetrag gemäss GV-Beschluss</i>	<i>5'800</i>	

Fünf Mitglieder im Jahr 2019

¹⁾ Die Beträge beinhalten den aufgerechneten Rabatt von 25%, der aufgrund der fünfjährigen Sperrfrist gewährt wird

²⁾ Performance Share Units, die nach drei Jahren fällig werden, werden per Zuteilungsdatum und nach der voraussichtlichen Zielerreichung bewertet (IFRS 2).
Die Gesamtvergütung des LTI-Plans 2019–2021 für die Generaldirektion beträgt CHF 430'000, davon für Jean-Claude Cléménçon CHF 99'000. Berechnet für den CEO mit 19/36 Monate, da Austritt per 31. Juli 2020

³⁾ Inklusive Privatnutzung eines Firmenwagens

⁴⁾ Inklusive Vergütung Torvald de Coverly Veale, Mitglied der Generaldirektion und Leiter Geschäftsbereich Products & Brands bis 13. Januar 2019

Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion im Jahr 2018

in Tausend CHF	Total	Davon Jean-Claude Cléménçon, CEO
Grundsalar	1'795	450
Beteiligung in bar (STI)	745	225
Beteiligung in Aktien (STI) ¹⁾	424	122
Long-Term Incentive Programme ²⁾	579	217
Beiträge an Personalvorsorgeeinrichtungen	291	80
Sonstige Entschädigungen ³⁾	36	11
Erhaltene Entschädigungen	3'870	1'105
Sozialversicherungskosten	278	77
Entschädigung der Mitglieder der Generaldirektion	4'148	1'182
<i>Maximalbetrag gemäss GV-Beschluss</i>	<i>5'800</i>	

Fünf Mitglieder im Jahr 2018

¹⁾ Die Aktien sind während fünf Jahren gesperrt

²⁾ PSU, die nach drei Jahren fällig werden, werden per Zuteilungsdatum und nach der voraussichtlichen Zielerreichung bewertet (IFRS 2).
Die Gesamtvergütung des LTI-Plans 2018–2020 für die Generaldirektion beträgt CHF 579'000, davon für Jean-Claude Cléménçon CHF 217'000

³⁾ Inklusive Privatnutzung eines Firmenwagens

Beteiligungen und Anrechte auf Performance Share Units der Mitglieder der Generaldirektion 2019

	Anzahl Aktien per 31.12.2019 ¹⁾	Long-Term Incentive Programme (LTI) Performance Share Units (PSU) ²⁾			Ausstehende PSU
		Zuteilung PSU in 2019 (mögliche Erdienung per 31.12.2021) ³⁾	Zuteilung PSU in 2018 (mögliche Erdienung per 31.12.2020) ³⁾	Zuteilung PSU in 2017 (abgerechnet per 31.12.2019) ³⁾	
Jean-Claude Cléménçon	5'191	2'634	4'152	5'739	12'525
Felix Burkhard	14'080	3'028	2'925	3'527	9'480
Christoph Amstutz	5'779	1'719	1'661	1'980	5'360
Daniele Madonna	3'690	1'612	1'529	1'467	4'608
Thomas F. Szuran	80	1'983	—	—	1'983

¹⁾ Im Aktienbestand der Mitglieder der Generaldirektion sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Aktien ebenfalls enthalten

²⁾ Jede Performance Share Unit wird nach Ablauf des Erdienungszeitraums in eine Aktie umgewandelt

³⁾ Die zugeteilten PSU werden mit dem Zielwert abgerechnet. Die den PSU entsprechenden Aktien werden den Empfängern im Folgejahr übertragen

Beteiligungen und Anrechte auf Performance Share Units der Mitglieder der Generaldirektion 2018

	Anzahl Aktien per 31.12.2018 ¹⁾	Long-Term Incentive Programme (LTI) Performance Share Units (PSU) ²⁾			Ausstehende PSU
		Zuteilung PSU in 2018 (mögliche Erdienung per 31.12.2020) ³⁾	Zuteilung PSU in 2017 (mögliche Erdienung per 31.12.2019) ³⁾	Zuteilung PSU in 2016 (abgerechnet per 31.12.2018) ³⁾	
Jean-Claude Cléménçon	7'944	4'821	4'739	2'450	12'010
Felix Burkhard	15'807	2'925	2'913	1'910	7'748
Christoph Amstutz	3'356	1'661	1'635	868	4'164
Torvald de Coverly Veale	3'542	1'928	1'898	1'012	4'838
Daniele Madonna	1'849	1'529	1'212	385	3'126

¹⁾ Im Aktienbestand der Mitglieder der Generaldirektion sind die von ihnen nahestehenden Personen gehaltenen Aktien ebenfalls enthalten

²⁾ Jede Performance Share Unit wird nach Ablauf des Erdienungszeitraums in eine Aktie umgewandelt

³⁾ Die zugeteilten PSU werden mit dem Zielwert abgerechnet. Die den PSU entsprechenden Aktien werden den Empfängern im Folgejahr übertragen

Im Geschäftsjahr 2019 war Jean-Claude Cléménçon als CEO das Mitglied der Generaldirektion mit der höchsten Entschädigung. Für den CEO beträgt der Zielbonus (STI) 50% des jährlichen Grundsälars. Für die anderen Mitglieder der Generaldirektion beträgt der Zielbonus (STI) zwischen 40% und 45%. Diese Werte sind gegenüber 2018 unverändert. Weitere Informationen zum Bonus finden sich auf Seite 80 des Vergütungsberichts. Das LTI-Target für den CEO beträgt 50% des jährlichen Grundsälars. Für die anderen Mitglieder der Generaldirektion beträgt das LTI-Target zwischen 25% und 35%. Diese Werte sind gegenüber 2018 unverändert. Weitere Informationen zum LTI finden sich auf den Seiten 81 und 82 des Vergütungsberichts.

Der Anteil der individuellen Ziele am Total der variablen Vergütung (Bonus und LTI) betrug 2019 für die Mitglieder der Generaldirektion (ohne CEO) im Durchschnitt 10.2%.

Sonstige Vergütungen

Arbeitsverträge

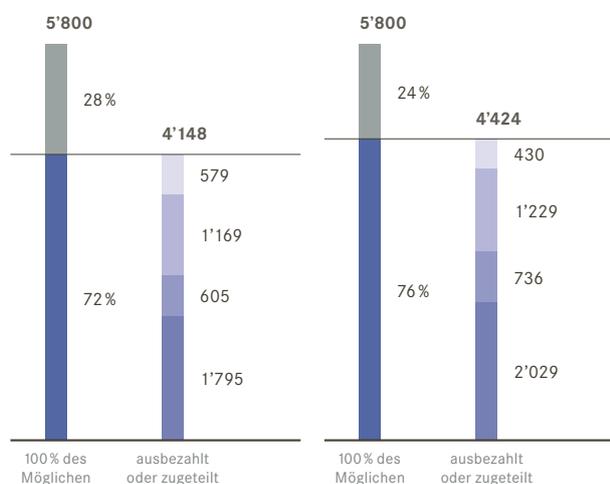
Der CEO und die Mitglieder der Generaldirektion verfügen über einen Arbeitsvertrag von unbestimmter Dauer mit einer Kündigungsfrist von maximal zwölf Monaten. Sie haben kein Anrecht auf Abgangsvergütungen, Abfindungszahlungen oder Kontrollwechselzahlungen. Bezüglich Rückforderung (Clawback) gelten die gesetzlichen Rückforderungsansprüche (vgl. u. a. Art. 678 Abs. 2 Obligationenrecht, OR).

Optionen

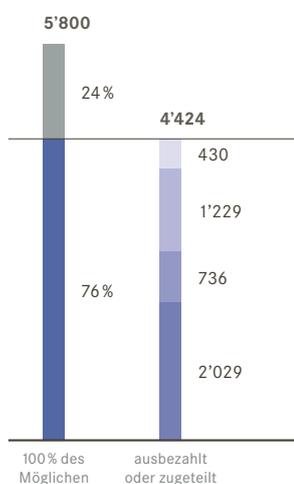
Weder die Mitglieder des Verwaltungsrats noch die Mitglieder der Generaldirektion besitzen handelbare Optionen.

Vergütung aller Mitglieder der Generaldirektion

in Tausend CHF
2018



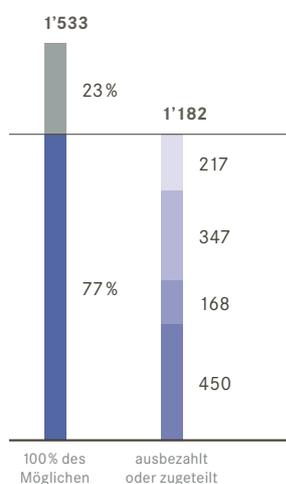
2019



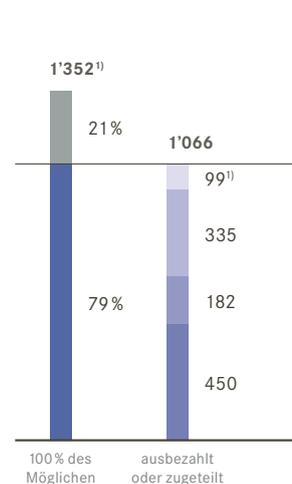
Vergütung des höchstbezahlten Mitglieds der Generaldirektion

CEO Galenica Gruppe

in Tausend CHF
2018



2019



■ LTI ■ STI ■ Sozialversicherungsbeiträge und sonstige Entschädigungen ■ Jährliches Grundsälär

¹⁾ LTI pro rata gekürzt zufolge Austritt 2020

Darlehen und Kredite

Galenica hat im Berichtsjahr 2019 keine Darlehen oder Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrats, an Mitglieder der Generaldirektion oder an ihnen nahestehende Personen gewährt.

Ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion

Galenica hat im Berichtsjahr 2019 keine Entschädigungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Generaldirektion ausbezahlt.

Entwicklung und Ausblick

Der Verwaltungsrat wies 2019 wie im Vorjahr sieben Mitglieder auf. Das im Jahr 2018 neu eingesetzte Strategiekomitee hat seine Arbeit im Berichtsjahr fortgesetzt. Zudem wurde auf Ebene der Ausschüsse der Oberleitungs- und Nominationsausschuss als ständiger Ausschuss etabliert (zuvor ad hoc). Der maximale Gesamtbetrag, den die Generalversammlung vom 9. Mai 2018 für das Jahr 2019 genehmigt hatte, nämlich CHF 1.9 Mio., konnte eingehalten werden. Auch die den Mitgliedern der Generaldirektion gewährte Vergütung für das Geschäftsjahr 2019 liegt im Rahmen des von der Generalversammlung vom 9. Mai 2018 genehmigten maximalen Gesamtbetrages von CHF 5.8 Mio. Ein Vergleich der Zielerreichungsgrade 2019 zum Vorjahr ist aus der Tabelle auf Seite 84 ersichtlich.

An der Generalversammlung vom 19. Mai 2020 werden die maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Generaldirektion gemäss Artikel 22 der Statuten von Galenica den Aktionären für das nach der Generalversammlung folgende Geschäftsjahr 2021 zur Genehmigung vorgelegt. Dadurch wird wiederum eine Obergrenze für die maximal mögliche Vergütung gesetzt, die auch alle variablen Vergütungselemente wie den Bonus (STI) und das LTI-Programm (mit zum Zuteilungsdatum bewerteten gesperrten Aktien und PSU) mit einbezieht. Die effektive Auszahlungshöhe für 2019 ist wesentlich tiefer als die maximalen Vergütungsbeträge für das Jahr 2019. Die Vergütung des CEO im Jahr 2019 betrug 79% des maximal möglichen Gesamtbetrags der Vergütung. Die Vergütungen der Mitglieder der Generaldirektion betragen für das Jahr 2019 insgesamt 76% der maximal möglichen Gesamtbeträge der Vergütungen.

Weiterführende Links

www.galenica.com

- **Statuten Galenica, Art. 21 (Vergütungsausschuss):** Publikationen / Downloadcenter / Corporate Governance
- **Statuten Galenica, Art. 22 (Vergütungen):** Publikationen / Downloadcenter / Corporate Governance
- **Reglement Vergütungsausschuss:** Über Galenica / Organisation / Verwaltungsrat



Ernst & Young AG
Schanzenstrasse 4a
Postfach
CH-3001 Bern

Telefon: +41 58 286 61 11
Fax: +41 58 286 68 18
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Galenica AG, Bern

Bern, 3. März 2020

Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts

Wir haben den Vergütungsbericht der Galenica AG für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14–16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) auf den Seiten 82 bis 88 des Vergütungsberichts.



Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der VegüV verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.



Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14–16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14–16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.



Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Galenica AG für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14–16 der VegüV.

Ernst & Young AG

Roland Ruprecht
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

Simone Wittwer
Zugelassene Revisionsexpertin



Galexis Angebot: Felan

«Für uns, als kleine selbstständige Apotheke ist die Lancierung einer Eigenmarke nicht möglich. Aus diesem Grund bietet Galexis mit Felan eine willkommene Gelegenheit, uns von der Konkurrenz abzuheben.»

Edith Kleisner, eidg. dipl. Apothekerin ETH /
Inhaberin Apotheke Drogerie Kempten,
Wetzikon

Financial statements

Consolidated statement of income

in thousand CHF	2019	2018
Net sales	3,301,002	3,165,019
Other income	13,516	15,936
Operating income	3,314,518	3,180,955
Cost of goods	(2,453,528)	(2,379,327)
Personnel costs	(464,119)	(474,453)
Other operating costs	(142,191)	(180,158)
Share of profit from associates and joint ventures	5,656	6,999
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	260,336	154,016
Depreciation and amortisation	(90,845)	(40,991)
Earnings before interest and taxes (EBIT)	169,491	113,025
Financial income	727	1,061
Financial expenses	(6,825)	(3,177)
Earnings before taxes (EBT)	163,393	110,909
Income taxes	(38,093)	36,755
Net profit	125,300	147,664
Attributable to:		
– Shareholders of Galenica Ltd.	124,992	147,546
– Non-controlling interests	308	118
in CHF		
Earnings per share	2.54	3.00
Diluted earnings per share	2.53	3.00

Consolidated statement of comprehensive income

in thousand CHF	2019	2018
Net profit	125,300	147,664
Translation differences	(1)	(1)
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss	(1)	(1)
Remeasurement of net defined benefit liability	24,390	(1,059)
Income taxes from remeasurement of net defined benefit liability	(5,225)	47
Share of other comprehensive income from joint ventures	(92)	(2,023)
Items that will not be reclassified to profit or loss	19,073	(3,035)
Other comprehensive income	19,072	(3,036)
Comprehensive income	144,372	144,628
Attributable to:		
- Shareholders of Galenica Ltd.	144,132	144,510
- Non-controlling interests	240	118

Consolidated statement of financial position

Assets

in thousand CHF	2019		2018	
Cash and cash equivalents		90,532		104,970
Trade and other receivables		421,518		371,648
Inventories		277,804		276,628
Prepaid expenses and accrued income		32,995		28,290
Current assets	37.2%	822,849	42.0%	781,536
Property, plant and equipment		267,558		244,990
Right-of-use assets		224,934		–
Intangible assets		846,226		767,910
Investments in associates and joint ventures		21,482		27,281
Financial assets		16,454		13,908
Deferred tax assets		10,076		24,463
Non-current assets	62.8%	1,386,730	58.0%	1,078,552
Assets	100.0%	2,209,579	100.0%	1,860,088

Liabilities and shareholders' equity

in thousand CHF	2019		2018	
Financial liabilities		44,630		29,674
Lease liabilities		47,796		–
Trade and other payables		323,921		298,167
Tax payables		13,798		14,199
Accrued expenses and deferred income		119,535		97,880
Provisions		3,727		2,657
Current liabilities	25.1%	553,407	23.8%	442,577
Financial liabilities		380,870		380,910
Lease liabilities		182,772		–
Deferred tax liabilities		37,019		25,579
Employee benefit liabilities		53,031		73,707
Provisions		2,940		3,716
Non-current liabilities	29.7%	656,632	26.0%	483,912
Liabilities	54.8%	1,210,039	49.8%	926,489
Share capital		5,000		5,000
Reserves		988,497		924,463
Equity attributable to shareholders of Galenica Ltd.		993,497		929,463
Non-controlling interests		6,043		4,136
Shareholders' equity	45.2%	999,540	50.2%	933,599
Liabilities and shareholders' equity	100.0%	2,209,579	100.0%	1,860,088

Consolidated statement of cash flows

in thousand CHF	2019	2018
Net profit	125,300	147,664
Income taxes	38,093	(36,755)
Depreciation and amortisation	90,845	40,991
(Gain)/loss on disposal of non-current assets	(340)	(111)
Increase/(decrease) in provisions and employee benefit liabilities	116	39,503
Net financial result	6,098	2,116
Share of profit from associates and joint ventures	(5,656)	(6,999)
Other non-cash items	5,408	5,632
Interest received	638	1,018
Interest paid	(4,889)	(2,345)
Other financial receipts/(payments)	(277)	(145)
Dividends received	4,165	3,731
Income taxes paid	(22,096)	(13,290)
Cash flow from operating activities before working capital changes	237,405	181,010
Change in trade and other receivables	(29,447)	18,057
Change in inventories	6,809	1,838
Change in trade and other payables	20,020	(64)
Change in other net current assets	15,651	(27,291)
Working capital changes	13,033	(7,460)
Cash flow from operating activities	250,438	173,550
Investments in property, plant and equipment	(33,749)	(26,962)
Investments in intangible assets	(19,839)	(20,490)
Investments in associates and joint ventures	–	(2,259)
Investments in financial assets	(9,901)	(4,950)
Proceeds from property, plant and equipment and intangible assets	617	995
Proceeds from financial assets	3,214	3,823
Proceeds from assets held for sale	1,872	–
Purchase of subsidiaries (net cash flow)	(77,108)	(37,739)
Cash flow from investing activities	(134,894)	(87,582)
Dividends paid	(83,924)	(81,145)
Purchase of treasury shares	(346)	(304)
Proceeds from sale of treasury shares	2,880	2,930
Proceeds from financial liabilities	86,676	6,182
Repayment of financial liabilities	(87,645)	(4,887)
Payment of lease liabilities	(47,622)	–
Purchase of non-controlling interests	–	(59)
Cash flow from financing activities	(129,981)	(77,283)
Effects of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(1)	(2)
Increase in cash and cash equivalents	(14,438)	8,683
Cash and cash equivalents as at 1 January ¹⁾	104,970	96,287
Cash and cash equivalents as at 31 December¹⁾	90,532	104,970

¹⁾ Cash and cash equivalents include cash, sight deposits at financial institutions and time deposits with an original term of three months or less. Cash and cash equivalents are measured at nominal value.

Consolidated statement of changes in equity

in thousand CHF	Share capital	Treasury shares	Retained earnings	Equity attributable to shareholders of Galenica Ltd.	Non-controlling interests	Equity
Balance as at 1 January 2018	5,000	(38,720)	890,268	856,548	4,233	860,781
Net profit			147,546	147,546	118	147,664
Other comprehensive income			(3,036)	(3,036)		(3,036)
Comprehensive income			144,510	144,510	118	144,628
Dividends			(81,029)	(81,029)	(116)	(81,145)
Transactions on treasury shares		6,521	(2,746)	3,775		3,775
Share-based payments			5,619	5,619		5,619
Change in non-controlling interests			40	40	(99)	(59)
Balance as at 31 December 2018	5,000	(32,199)	956,662	929,463	4,136	933,599
Change in accounting standards ¹⁾			(4,811)	(4,811)	(11)	(4,822)
Balance as at 1 January 2019	5,000	(32,199)	951,851	924,652	4,125	928,777
Net profit			124,992	124,992	308	125,300
Other comprehensive income			19,140	19,140	(68)	19,072
Comprehensive income			144,132	144,132	240	144,372
Dividends			(83,758)	(83,758)	(166)	(83,924)
Transactions on treasury shares		6,235	(3,376)	2,859	–	2,859
Share-based payments			5,612	5,612	–	5,612
Addition to scope of consolidation			–	–	1,844	1,844
Balance as at 31 December 2019	5,000	(25,964)	1,014,461	993,497	6,043	999,540

¹⁾ Adjustment upon adoption of IFRS 16

Adressen von Gesellschaften der Galenica Gruppe

Adressen von Gesellschaften der Galenica Gruppe

Galenica Gruppe

Hauptsitz

Galenica AG
Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 81 11, Fax +41 58 852 81 12
www.galenica.com

Pensionskasse

Galenica Pensionskasse
Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 87 00, Fax +41 58 852 87 01
www.galenica-pk.ch

Geschäftsbereich Retail

Amavita Health Care AG

Industriestrasse 2, 4704 Niederbipp, Schweiz
Tel. +41 58 851 72 58, Fax +41 58 851 72 57

Careproduct AG

Lielistrasse 85, 8966 Oberwil-Lieli, Schweiz
Tel. +41 56 649 90 00, Fax +41 56 649 90 09
www.careproduct.ch

Curarex Swiss AG

Ziegeleistrasse 3, 8500 Frauenfeld, Schweiz
Tel. +41 76 748 41 38
www.curarex.ch

Galenicare AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 84 00, Fax +41 58 852 84 84
www.galenicare.com

Galenicare Holding AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 84 00, Fax +41 58 852 84 84
www.galenicare.com

Galenicare Management AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 84 00, Fax +41 58 852 84 84
www.galenicare.com

Grosse Apotheke Dr. G. Bichsel AG

Bahnhofstrasse 5a, 3800 Interlaken, Schweiz
Tel. +41 33 827 60 00, Fax +41 33 827 60 10
www.apotheke-bichsel.ch

Laboratorium Dr. G. Bichsel AG

Weissenaustrasse 73, 3800 Interlaken, Schweiz
Tel. +41 33 827 80 00
www.bichsel.ch

Mediservice AG

Ausserfeldweg 1, 4528 Zuchwil, Schweiz
Tel. +41 32 686 20 20, Fax +41 32 686 20 30
www.mediservice.ch

Sun Store Health Care AG

Industriestrasse 2, 4704 Niederbipp, Schweiz
Tel. +41 58 851 72 58, Fax +41 58 851 72 57

Winconcept AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 82 00, Fax +41 58 852 82 10
www.winconcept.ch

Nicht voll konsolidiert:

Coop Vitality AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 86 20, Fax +41 58 852 86 30
www.coopvitality.ch

Coop Vitality Management AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 852 86 20, Fax +41 58 852 86 30
www.coopvitality.ch

Coop Vitality Health Care AG

Industriestrasse 2, 4704 Niederbipp, Schweiz
Tel. +41 58 851 72 58, Fax +41 58 851 72 57

Stand: Dezember 2019

Geschäftsbereich Products & Brands

G-Pharma AG

Industriestrasse 2, 4704 Niederbipp, Schweiz
Tel. +41 58 851 72 58, Fax +41 58 851 72 57

Swiss Pharma GmbH

Rheinzaberner Strasse 8, 76761 Rülzheim, Deutschland
Tel. +49 58 851 93 00

Verfora AG

Route de Moncor 10, 1752 Villars-sur-Glâne, Schweiz
Tel. +41 58 851 93 00, Fax +41 58 851 95 95
www.verfora.ch

Geschäftsbereich Services

Alloga AG

Buchmattstrasse 10, 3401 Burgdorf, Schweiz
Tel. +41 58 851 45 45, Fax +41 58 851 46 00
www.alloga.ch

Dauf AG

Via Figino 6, 6917 Barbengo-Lugano, Schweiz
Tel. +41 91 985 66 11, Fax +41 91 985 66 67
www.dauf.ch

Galexis AG

Industriestrasse 2, 4704 Niederbipp, Schweiz
Tel. +41 58 851 71 11, Fax +41 58 851 71 14
www.galexis.com

Distributionszentrum Niederbipp,
Industriestrasse 2, 4704 Niederbipp, Schweiz
Tel. +41 58 851 71 11, Fax +41 58 851 71 14

Distributionszentrum Lausanne-Ecublens,
Route de Crochy 2, 1024 Ecublens, Schweiz
Tel. +41 58 851 51 11, Fax +41 58 851 51 51

Galexis Ärzteservice St. Gallen,
Rorschacher Strasse 290, 9016 St. Gallen, Schweiz
Tel. +41 71 868 91 91, Fax +41 71 868 91 41
www.galexis-aerzteservice.ch

HCI Solutions AG

Untermattweg 8, 3027 Bern, Schweiz
Tel. +41 58 851 26 00, Fax +41 58 851 27 10
www.hcisolutions.ch

HCI Solutions AG
Rue des Jordils 38, 1025 St. Sulpice, Schweiz
Tel. +41 58 851 26 00, Fax +41 58 851 27 10
www.hcisolutions.ch

HCI Solutions AG
Bureau de référencement
Rue des Pierres-du-Niton 17, 1207 Genf, Schweiz
Tel. +41 58 851 28 00, Fax +41 58 851 28 09
www.hcisolutions.ch

Medifilm AG

Ostringstrasse 10, 4702 Oensingen, Schweiz
Tel. +41 58 851 40 00, Fax +41 58 851 40 99
www.medifilm.ch

Pharmapool AG

Unterlettenstrasse 18, 9443 Widnau, Schweiz
Tel. +41 71 727 25 25, Fax +41 71 727 25 55
www.pharmapool.ch

Unione Farmaceutica Distribuzione AG

Via Figino 6, 6917 Barbengo-Lugano, Schweiz
Tel. +41 91 985 61 11, Fax +41 91 994 47 62
www.ufd.swiss

Bildübersicht



Abholfächer der Apotheke

(Seite 14)

«Die Abholfächer erweitern unsere Dienstleistungen und entsprechen den Bedürfnissen unserer Kunden. Ich bin sehr stolz, diesen neuen Service anbieten zu können. Ganz einfach, schnell und effizient!»

Eliza Wszola, Geschäftsführerin Sun Store Apotheke Morges Centre

«Endlich kann ich meine Bestellungen auch ausserhalb der Apothekenöffnungszeiten abholen. So kann ich mich besser organisieren und Zeit sparen. Tolle Idee!»

Edyta L., Kundin



Akquisition Apotheke in Payerne

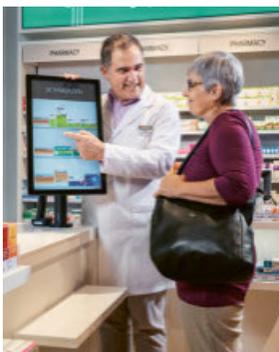
(Seite 16)

«Das Vertrauen von Frau Viret hat mich geehrt. Wir sind stolz darauf, dass wir gemeinsam mit meinen Kollegen diese Fachapotheke in Bezug auf Know-how und Qualität in die Gruppe integrieren konnten.»

Nazih Sultan, Leiter Expansion Westschweiz

«Das Team von Galenicare war sehr professionell. Es garantierte mir einen reibungslosen Übergang und Kontinuität sowohl für den Betrieb der Apotheke als auch für die Kundschaft und mein Team.»

Isabelle Viret, Geschäftsführerin Alpha Apotheke Payerne



Digitalisierung am POS

(Seite 21)

«Dank des neuen Bildschirms bekommen die Kunden einen visuellen Ansatz, der ihnen beim Entscheiden hilft. Zudem ist der Bildschirm elegant und platzsparend. Ein praktisches und innovatives Hilfsmittel!»

Karo Issa, Geschäftsführer Coop Vitality Apotheke Zürich Flughafen

«Für mich als Kundin ist der Bildschirm toll, weil ich verschiedene Mittel zum gleichen Thema sehe und dann besser entscheiden kann.»

Casilda S., Kundin



Partnerschaft mit Procter & Gamble

(Seite 22)

«Meinem Team und mir macht es grosse Freude, Marken wie Vicks®, Clearblue®, Oral-B®, sowie Kukident® und Metamucil® in der Schweiz marketingtechnisch unterstützen und vertreiben zu dürfen.»

Michael Severus, Marketing Manager Partner Brands Verfora

«Diese starke Partnerschaft mit Verfora basiert auf Vertrauen, Zusammenarbeit und Effizienz. Ich bin sehr zuversichtlich, dass sie unseren Produkten in der Schweiz zu neuen Höhenflügen verhelfen wird.»

Michael Mignonat, Commercial Associate Director Europe, Asia Pacific, Middle East & Africa, P&G



Dermafora®

(Seite 25)

«Ich bin stolz darauf, Dermafora® mitentwickeln zu können und der Marke ihre Identität zu geben.»

Nadine Zosso, Brand Manager Verfora

«Dermafora®, meine liebsten dermo-kosmetischen Produkte, die ich meinen Kunden natürlich empfehle, um ihnen das Beste aus Wissenschaft und Natur zu bieten. Ein Privileg für uns und unsere Kunden!»

Beatrice Güdel, Geschäftsführerin Amavita Apotheke Tripet



Modernisierung Distributionszentrum Lausanne-Ecublens

(Seite 26)

«Ich bin überzeugt, dass wir mit der Entscheidung, unser Vertriebszentrum in Lausanne-Ecublens zu renovieren und zu modernisieren, die führende Position in unserem Bereich behalten werden.»

Ariel Choffat, Verkaufsleiter Westschweiz Galexis

«Galexis arbeitet hart daran, die Nachteile dieses Projekts zu begrenzen. Mit dem (noch besser für die Zukunft-)Ansatz ist für mich nur normal, dass wir nicht alles infrage stellen sollten.»

Michaël Haroun, Apotheker, Apotheke des Bergières Lausanne



Pedroni Gruppe: neue Kunden bei UFD

(Seite 28)

«Wir freuen uns, den Pedroni Apotheken unsere Dienstleistungen anbieten zu können. Dieser Erfolg krönt den Einsatz der letzten Jahre, um Qualität zu erhalten und Kundenbedürfnissen entgegenzukommen.»

Daniele Graziano, Geschäftsführer UFD

«UFD ist ein lokaler, zuverlässiger und flexibler Partner, sowohl in Bezug auf die Qualität der Lieferungen als auch auf die Entwicklung von Synergien mit unserer Gruppe auf kantonaler und nationaler Ebene.»

Familie Pedroni, Kunde



Medifilm

(Seite 31)

«Ich bin stolz, dass Heime dank Medifilm Zeit sparen und an Qualität gewinnen. Das Pflegepersonal erhält freie Kapazitäten für Aufgaben, welche nur von Menschen erfüllt werden können.»

Madeleine Kocher, Leiterin Marketing & Verkauf / Kundensupport, Medifilm

«Durch die Auslagerung der zeitintensiven und anspruchsvollen Rüstarbeit sparen wir enorm Zeit. Wir würden uns immer wieder für die Zusammenarbeit mit Medifilm entscheiden.»

Sonja Leuenberger, Geschäftsleiterin Alterszentren Kastels / am Weinberg

Bildübersicht



Solardach bei Alloga

(Seite 35)

«Wir freuen uns über die Kooperation mit der Solarstadt Burgdorf und dass wir durch die Installation der Solaranlage auf unserem Dach einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Energiegewinnung leisten.»

Ulrich Walt, Geschäftsführer Alloga

«Unsere Energieproduktion durch Photovoltaik wurde durch diese Solaranlage um das Vierfache gesteigert – ein echter Erfolg! Wir schätzen die angenehme Zusammenarbeit mit Alloga sehr.»

Beat Ritler, Geschäftsführer Solarstadt Burgdorf



Video-Therapiebegleitung bei Mediservice

(Seite 36)

«Wie die Video-Therapiebegleitung eingesetzt wird, ist immer auf die Bedürfnisse des Patienten angepasst. Sie kann von überall gemacht werden und erhöht die Flexibilität, Sicherheit und Effizienz.»

Gabriëlle Duiker, Therapiebegleitung bei Mediservice

«Die Video-Therapiebegleitung ist besonders sinnvoll und innovativ, da ich so allfällige Probleme einfach zeigen kann. Zudem schätze ich es sehr, zur vertrauten Stimme ein Gesicht zu sehen.»

Theresa R., Patientin



Akquisition der Bichsel Gruppe

(Seite 41)

«Wir arbeiten bei der Herstellung von Speziallösungen eng mit den Spitalapotheken zusammen, um die ideale Lösung für den Anwender und den Patienten zu finden.»

Tobias Bichsel, Betriebsleiter Laboratorium Dr. G. Bichsel AG

«Ich schätze die Zusammenarbeit mit der Laboratorium Dr. G. Bichsel AG sehr. Die individuell hergestellten Lösungen reduzieren Fehlerquellen in der Anwendung, was die Patientensicherheit erhöht.»

Dr. pharm. Enea Martinelli, Chefapotheker Spitäler fmi AG



Personaleinsatz-Planung (PEP)

(Seite 44)

«Dank der Innovationen von PEP bin ich effizienter. Die Übermittlung von Spesenabrechnungen oder Arztzeugnissen ist jetzt für das gesamte Team sehr einfach und schnell gemacht!»

Lauranne Campagnoli, Geschäftsführerin Amavita Apotheke Granges-Paccot

«Ich kann meinen Zeitplan jederzeit auf meinem Telefon überprüfen. Bin ich unterwegs für eine Schulung, kann ich meine Spesenabrechnungen direkt im PEP erfassen, das ist toll.»

Isaline Baudois, Leiterin Parfümerie Amavita Granges-Paccot



Neue Kompetenzen der Apotheker

(Seite 51)

«Das Tool Apohealth unterstützt mich optimal dabei, in komplexeren Fällen eine Entscheidung zu treffen – gerade wenn es darum geht, ein rezeptpflichtiges Medikament abzugeben.»

Vivian Vu-Lam, Geschäftsführerin Coop Vitality Apotheke Silbern, Dietikon

«Ich bin überrascht, wie viel Zeit sie sich für die Beratung nehmen, fühle mich gut versorgt und finde es grossartig, dass mir der Gang zum Arzt erspart bleibt. Das spart Zeit und Geld!»

Florence H., Kundin



Verfora Werbekampagne

(Seite 55)

«Mit unserer Grundhaltung «Fürs Leben» wollen wir von Verfora über den Fachhandel bis in den Alltag der Konsumenten auf positive Art und Weise präsent sein.»

Nicole Hochstrasser, Marketing Manager Verfora, Pain, Merfen



Der E-Mediplan

(Seite 56)

«Das Medikamentenmanagement stellt für viele Patienten eine Herausforderung dar. Mit der App möchten wir die Adhärenz fördern und den Patienten bei seiner Medikation unterstützen. Die App ist ein Schritt in Richtung Digitalisierung und E-Health.»

Neslihan Umeri-Sali, Product Manager HCI Solutions

«Der E-Mediplan ist ein Baustein in Richtung Omni-Channel! Die App bietet Kunden vor allem Komfort und mehr Sicherheit dank Erinnerungen oder direkter Kontaktaufnahme mit dem Arzt, und auch sparen kann man dank Generika-Empfehlung.»

Damaris Aeschlimann, Leiterin E-Business Galenicare



Generika-Substitution durch Apotheken

(Seite 74)

«Indem wir regelmässig Generika-Produkte anbieten und unsere Kunden damit über mögliche Alternativen informieren, leisten wir einen Beitrag zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen.»

Jeannette Zavodny, Geschäftsführerin Sun Store Apotheke Bern Storchengässchen

«Ich finde Generika-Produkte gut, weil ich selbst ein sehr teures Produkt benötige und durch die Apotheke ein Generikum für einen Drittel des Original-Preises erhalte.»

Peter S., Kunde

Bildübersicht



Galexis Angebot: Felan

(Seite 90)

«Felan ist die Lösung, um die Kundenbindung und die Beratungskompetenz im Fachhandel zu stärken. Apotheken und Drogerien profitieren von attraktiven Margen und einem hohen Wiedererkennungswert.»

Christine Fuchs, Leiterin Special Affairs Galexis

«Für uns, als kleine selbstständige Apotheke ist die Lancierung einer Eigenmarke nicht möglich. Aus diesem Grund bietet Galexis mit Felan eine willkommene Gelegenheit, uns von der Konkurrenz abzuheben.»

Edith Kleisner, eidg. dipl. Apothekerin ETH / Inhaberin Apotheke Drogerie Kempton, Wetzikon



Impfen in der Apotheke

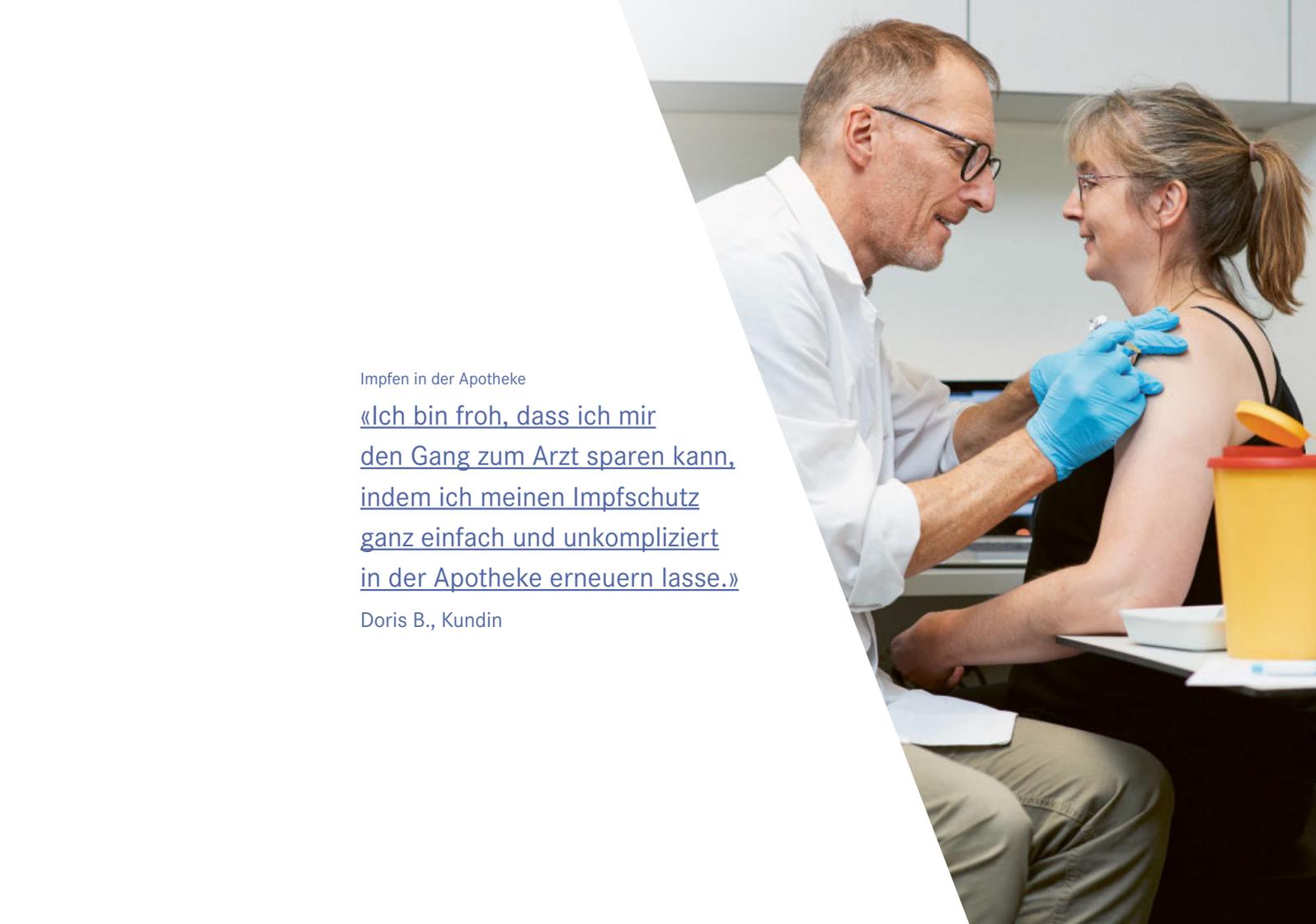
(Seite 103)

«Impfen in der Apotheke ist eine wichtige Dienstleistung, mit der wir uns als Anbieter im Schweizer Gesundheitswesen für die Zukunft erfolgreich positionieren können.»

Markus Meyer, Geschäftsführer Amavita Apotheke Breitenrain

«Ich bin froh, dass ich mir den Gang zum Arzt sparen kann, indem ich meinen Impfschutz ganz einfach und unkompliziert in der Apotheke erneuern lasse.»

Doris B., Kundin



Impfen in der Apotheke

«Ich bin froh, dass ich mir
den Gang zum Arzt sparen kann,
indem ich meinen Impfschutz
ganz einfach und unkompliziert
in der Apotheke erneuern lasse.»

Doris B., Kundin

Impressum

Herausgeber

Galenica AG
Corporate Communications
Untermatweg 8
Postfach
CH-3001 Bern
Telefon +41 58 852 81 11
Fax +41 58 852 81 12
info@galenica.com
www.galenica.com

Gesamtverantwortung

Corporate Communications und Corporate Finance

Mit Unterstützung von

Text: IRF Reputation AG, Zürich
Übersetzungen: Lionbridge Switzerland AG, Basel
Publishing System: Editorbox, Stämpfli AG, Bern

Konzept und Layout

Casalini Werbeagentur AG, Bern

Bilder

Alain Bucher, Bern
Daniel Rhis, Bern
Adobe Stock

Die Vollversion des Geschäftsberichts 2019 erscheint auch
in englischer und französischer Sprache und ist als PDF
unter www.galenica.com abrufbar.



Galenica AG

Untermattweg 8

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon +41 58 852 81 11

Fax +41 58 852 81 12

info@galenica.com

www.galenica.com