

# Lagebericht

# Inhaltsverzeichnis Lagebericht

09	Einleitung
10	COVID-19
12	Kennzahlen Galenica Gruppe
14	Segment «Products & Care»
23	Segment «Logistics & IT»
30	Nachhaltigkeit

# Einleitung

## Lagebericht

### Highlights aus dem Geschäftsjahr 2021 Primary Care

# 28

Indikationen als Angebot in Apotheken

Online-Shops

# +50%

Umsatzwachstum

COVID-19

# 90'000

Impfungen in Apotheken der Galenica Gruppe

Die Galenica Gruppe blickt auf ein äusserst erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 zurück: der konsolidierte Nettoumsatz stieg um 10.2% auf CHF 3'834.7 Mio. und das adjustierte<sup>1)</sup> Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich um 26.4% auf CHF 213.1 Mio. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende in der Höhe von CHF 2.10 vorschlagen (+17%), davon CHF 1.05 aus Kapitaleinlagereserve.

Treiber für die Umsatzentwicklung waren insbesondere ausserordentliche Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19. Vor allem in den letzten Monaten 2021 entwickelte sich das Geschäft sehr dynamisch. Einerseits nahmen die ausserordentlichen Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19 wieder zu, andererseits erhöhten sich die Medikamentenverkäufe für Erkältungs- und Grippeerkrankungen gegenüber der Vorjahresperiode stark. Ebenfalls haben eine starke Entwicklung bei der Spezialapotheke Mediservice und weitere Marktanteilsgewinne im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten positiv zum Umsatzwachstum beigetragen. Auch Akquisitionen von Unternehmen und Produkten waren im Geschäftsjahr 2021 erneut ein Wachstumstreiber. Der Gewinn aus der Veräusserung der Liegenschaft am Galenica Hauptsitz in Bern hat darüber hinaus den EBIT positiv beeinflusst.

<sup>1)</sup> Ohne Einfluss aus IAS 19 und IFRS 16. Siehe Kapitel «Alternative performance measures».

### Finanzkennzahlen

## Highlights aus dem Geschäftsjahr 2021

- Per Ende 2021 wurden in den Apotheken der Galenica Gruppe über 230'000 Antigen-, PCR- und Antikörper-Tests und über 90'000 Impfungen durchgeführt.
- Mit 28 Primary Care-Angeboten stieg die Bedeutung der Apotheken als erste Anlaufstelle bei Gesundheitsfragen nochmals an.
- Die Verknüpfung der Online- und Offline-Angebote nahm weiter an Fahrt auf, beispielsweise mit den Angeboten der Onlineterminbuchungen für Test- und Impfangebote.
- Die Online-Umsätze von Amavita und Sun Store nahmen um 50% zu.
- Die Spezialapotheke Mediservice wuchs mit neuen Medikamenten für seltene Krankheiten in der Kombination mit der steigenden Nachfrage nach Home-Care-Dienstleistungen stark.
- Neue und bestehende Partnerschaften mit Gesundheitsdienstleistern verstärkten das Angebot für Geschäfts (B2B)- und Endkunden (B2C).
- Durch Akquisitionen stärkte Verfora ihre führende Stellung im Schweizer Consumer-Healthcare-Markt.
- Mit neuen Angeboten für Spezialärzte und die Unterstützung von Ärztezentren gewann Galexis weiter Marktanteile.

# Wichtiger Beitrag zur Bekämpfung von COVID-19

---

## Lagebericht

2021 konnte die Galenica Gruppe ihre führende Rolle im Schweizer Gesundheitssystem erneut unter Beweis stellen und weiter festigen: Mit den Logistik-Dienstleistungen und den Angeboten in den Apotheken zur Bekämpfung von COVID-19 leistete Galenica einen zentralen Beitrag zur Beschaffungs- und Versorgungssicherheit sowie Patientensicherheit und -gesundheit.

Im April 2021 startete in der Schweiz die Abgabe von COVID-19-Selbsttests in den Apotheken. Den Mitarbeitenden in der Logistik und in den Apotheken blieben nur wenige Tage, um eine der grössten Abgabe-Aktionen in der Geschichte der Schweizer Apotheken vorzubereiten. Hinzu kam, dass die Selbsttests in 25er-Packungen in die Apotheken geliefert wurden und dort aufgrund behördlicher Vorgaben in 5er-Sets umkonfektioniert werden mussten.





↑ [Primary Care: Die Apotheke als erste Anlaufstelle bei Gesundheitsfragen](#)

Bis Ende September konnten pro Person und Monat gegen Vorweisung der Krankenkassenkarte fünf COVID-19-Selbsttests bezogen werden, die vom Bund bezahlt wurden. Kunden von Amavita und Sun Store konnten sich ausserdem ihre fünf Tests jeden Monat über ein Abonnement nach Hause schicken lassen. Bereits Ende 2020 haben die Apotheken der Galenica Gruppe Antigen- und PCR-Tests angeboten, seit Ende November 2021 zusätzlich auch Antikörper-Tests. Insgesamt wurden in den Apotheken der Galenica Gruppe bis Ende Dezember 2021 über 230'000 Antigen-, PCR- und Antikörper-Tests durchgeführt. Seit Frühling 2021 können die drei Apothekenformate Amavita, Sun Store und Coop Vitality auch Impfungen gegen COVID-19 anbieten. In der Schweiz wird die Impfbewilligung für die Apotheken kantonal geregelt. Per Ende 2021 boten 190 Apotheken der Galenica Gruppe mit entsprechender Bewilligung vom Kanton [COVID-19-Impfungen](#) an. Dafür hat Galenica zusätzliche Mitarbeitende in den Apotheken speziell geschult und zum Teil die räumlichen Kapazitäten in den Apotheken angepasst.

Zur Bewältigung der grossen logistischen Herausforderung für die Verteilung der COVID-19-Selbsttests hat Galexis im Frühling 2021 eine separate Lager- und Vertriebslogistik auf die Beine gestellt und diese im Verlaufe des Berichtsjahres in die regulären Betriebsabläufe integriert.

Die Logistik-Unternehmen der Galenica Gruppe unterstützten 2021 die Behörden bei der Sicherstellung der Impfstofflogistik, insbesondere Alloga im Kanton Bern und Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) im Tessin. Da jeder Kanton nachgelagert zur Armeepothek seine eigene COVID-19-Impfstofflogistik bestimmt, ist auch das Verteilungskonzept kantonal unterschiedlich.

Auch HCI Solutions leistete 2021 wertvolle Beiträge zur Bekämpfung von COVID-19. Nachdem die Ärzte- und Apotheken-Software Documedis® vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) als Meldelösung für COVID-19-Tests und Impfungen zugelassen wurde, programmierte HCI Solutions zeitnah die notwendigen Schnittstellen zur Anbindung der Software. Seither können Apotheken und Arztpraxen die Informationen für Impfungen und Tests ihrer Patienten erfassen, Bestätigungen drucken sowie die entsprechenden Daten per Knopfdruck an die zuständigen Behörden übermitteln.

#### COVID-19 in Zahlen

- Von April bis September 2021 haben Galexis und UFD rund 14 Millionen COVID-19-Selbsttests in Schweizer Apotheken geliefert.
- 2021 wurden in allen Apotheken von Galenica rund 230'000 Antigen-, PCR- und Antikörper-Tests durchgeführt.
- 2021 haben die Apotheken der Galenica Gruppe rund 8.5 Millionen Selbsttests abgegeben.
- Die über 190 Apotheken von Galenica, welche in 18 Kantonen über eine Impfbewilligung verfügen, führten im Berichtsjahr über 90'000 COVID-19-Impfungen durch.

# Kennzahlen Galenica Gruppe

## Lagebericht



Im Geschäftsjahr 2021 erzielte die Galenica Gruppe einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 3'834.7 Mio. Dies entspricht einem starken Wachstum von 10.2% gegenüber dem Vorjahr.

Treiber für die Umsatzentwicklung waren insbesondere ausserordentliche Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19 mit einem Umsatzeffekt von 3.1%, welche zum grössten Teil im ersten Halbjahr anfielen. Vor allem in den letzten Monaten 2021 entwickelte sich das Geschäft sehr dynamisch. Einerseits nahmen die ausserordentlichen Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19 wieder zu, andererseits erhöhten sich die Medikamentenverkäufe für Erkältungs- und Grippeerkrankungen gegenüber der Vorjahresperiode stark. Darüber hinaus haben eine starke Entwicklung bei der Spezialapotheke Mediservice und weitere Marktanteilsgewinne im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten positiv zum Umsatzwachstum beigetragen. Auch Akquisitionen von Unternehmen und Produkten waren im Geschäftsjahr 2021 erneut ein Wachstumstreiber.

Zum Vergleich: Der Schweizer Pharmamarkt wuchs im Berichtsjahr um 4.4% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021). Treiber dieses Wachstums waren wie bereits 2020 die gestiegenen Verkäufe hochpreisiger Medikamente. Die verkauften Mengen gingen hingegen insgesamt um 0.6% zurück (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021).

Das adjustierte<sup>1</sup> Betriebsergebnis (EBIT), also ohne die Einflüsse der Accounting-Standards IFRS 16 (Leasing) und IAS 19 (Personalvorsorge), wuchs um 26.4% auf CHF 213.1 Mio. Wesentliche Treiber waren ausserordentliche COVID-19 Zusatzverkäufe mit einer positiven EBIT Wirkung von geschätzt CHF 25 Mio. sowie der Gewinn aus der Veräusserung der Liegenschaft am Galenica Hauptsitz in Bern von CHF 9.4 Mio. Die adjustierte<sup>1</sup> Umsatzrentabilität (ROS) konnte ebenfalls im Vorjahresvergleich von 4.8% auf 5.6% gesteigert werden.

Der Reingewinn war mit CHF 168.2 Mio., -2.6% (Vorjahr: CHF 172.7 Mio.) leicht unter Vorjahresniveau aufgrund eines ausserordentlichen IAS 19 Buchgewinns im Geschäftsjahr 2020. Der adjustierte<sup>1</sup> Reingewinn hingegen wuchs um starke +26.7% auf CHF 174.8 Mio.

Die Investitionen im Geschäftsjahr 2021 beliefen sich auf CHF 60.4 Mio. (Vorjahr: CHF 57.0 Mio.). Sie entfielen vor allem auf die Modernisierung des Logistik-Standorts in Lausanne-Ecublens und die Einführung des neuen ERP-Systems (Enterprise Resource Planning) bei Alloga und Galexis. Hinzu kamen höhere Investitionen für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur im Zusammenhang mit dem strategischen Programm «Omni-Channel».

Die Bilanz der Galenica Gruppe konnte weiter gestärkt werden. Das adjustierte<sup>1</sup> Eigenkapital hat im Vergleich zum Vorjahr um CHF 96.1 Mio. zugenommen und beträgt nun CHF 1'206.2 Mio. Die adjustierte<sup>1</sup> Nettoverschuldung, also ohne Leasingverbindlichkeiten, nahm durch den starken operativen Cash Flow gegenüber Vorjahr deutlich ab und betrug per Ende Dezember 2021 CHF 258.2 Mio., was 1.0× dem adjustierten<sup>1</sup> EBITDA entspricht (per Ende 2020: 1.7×).

Der adjustierte<sup>1</sup> operative Cashflow hat sich äusserst erfreulich entwickelt und stieg auf CHF 283.2 Mio., was einer Zunahme von 61.5% im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Das Wachstum ist sowohl durch das hohe Betriebsergebnis als auch der Verringerung des Nettoumlaufvermögens aufgrund der starken Geschäftsentwicklung zum Ende des Geschäftsjahrs 2021 begründet. Der Free Cashflow betrug trotz hoher Akquisitionstätigkeit (Cash Flow von M&A CHF -69.5 Mio.) starke CHF 194.9 Mio. (+226.8%), zusätzlich positiv beeinflusst durch den Netto-Verkaufserlös der Liegenschaft am Hauptsitz der Galenica von CHF 38.2 Mio.

<sup>1)</sup> Ohne Einfluss aus IAS 19 und IFRS 16. Siehe Kapitel «Alternative performance measures».

## Segment «Products & Care»

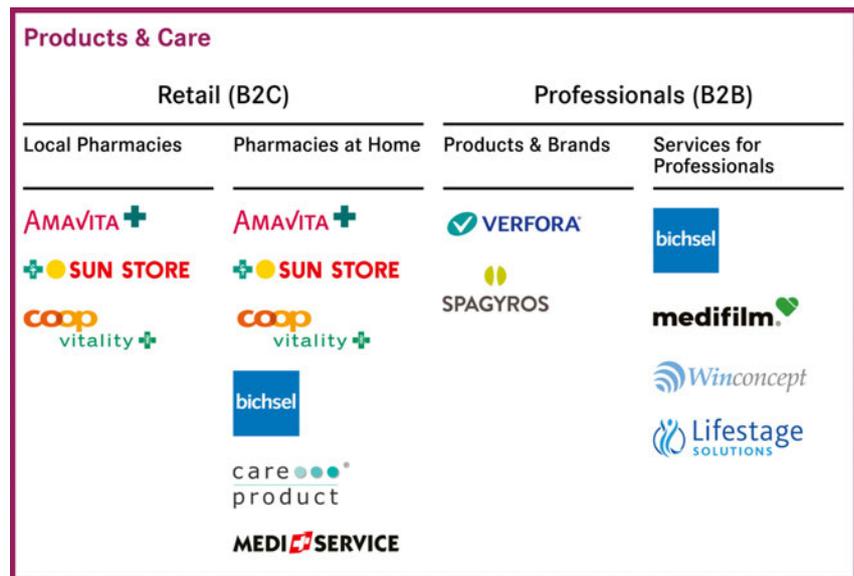
### Lagebericht

Das Segment «Products & Care» umfasst das Geschäftsfeld «Retail» mit Angeboten für Patienten und Endkunden (B2C) und das Geschäftsfeld «Professionals» mit Angeboten für Geschäftskunden und Partner im Gesundheitswesen (B2B).



Das Geschäftsfeld «Retail» setzt sich aus den beiden Bereichen «Local Pharmacies» (POS) und «Pharmacies at Home» (Versand und Home Care) zusammen, das Geschäftsfeld «Professionals» aus den Bereichen «Products & Brands» und «Services for Professionals».

Fokus dieser Aktivitäten sind die Entwicklung und die Vermarktung von Gesundheitsdienstleistungen und Produkten über die verschiedenen Verkaufskanäle: Einerseits direkt an Endkunden (B2C) über die starke Präsenz mit den eigenen stationären Apotheken oder zu Hause mit Home-Care-Dienstleistungen, Versandapotheken und E-Shops. Andererseits als starker Partner von Dienstleistern (B2B) im Gesundheitswesen wie Apotheken, Drogerien, Ärzten, Heimen, Spitex-Organisationen und Spitälern.



## Kennzahlen Segment «Products & Care»

Das Segment «Products & Care» erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Nettoumsatz von CHF 1'908.1 Mio. (+13.4%).

Davon entfielen CHF 1'720.0 Mio. (+13.3%) auf das Geschäftsfeld «Retail» (B2C), wobei der Bereich «Local Pharmacies» mit CHF 1'261.5 Mio. (+8.5%, ohne Coop Vitality) und der Bereich «Pharmacies at Home» mit CHF 458.8 Mio. (+29.2%) beigetragen haben.

Das Geschäftsfeld «Professionals» (B2B) konnte den Umsatz auf CHF 194.0 Mio. (+11.9%) steigern, wobei der Bereich «Products & Brands» mit CHF 131.6 Mio. (+17.8%) und der Bereich «Services for Professionals» mit CHF 62.4 Mio. (+1.4%) beigetragen haben.

Das adjustierte<sup>1</sup> Betriebsergebnis (EBIT), das heisst ohne Einfluss des Accounting-Standards IFRS 16 (Leasing), konnte im Geschäftsjahr 2021 um 24.4% auf CHF 154.5 Mio. erhöht und die adjustierte<sup>1</sup> Umsatzrentabilität (ROS) von 7.4% auf 8.1% gesteigert werden. Das starke Wachstum wurde insbesondere durch die ausserordentlichen Zusatzverkäufe mit den Angeboten zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie mit einem EBIT-Beitrag von geschätzt CHF 19 Mio. generiert.

Die Investitionen im Segment «Products & Care» beliefen sich auf CHF 23.5 Mio. (Vorjahr: CHF 26.0 Mio.). Sie wurden vor allem für Umbauten von Apotheken sowie für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur im Zusammenhang mit dem strategischen Programm «Omni-Channel» verwendet.

<sup>1</sup> Ohne Einfluss aus IFRS 16. Siehe Kapitel «Alternative performance measures».



#### Nachhaltige Generika-Substitutionsrate

Aufgrund der tieferen Preise von Generika wirkte sich die von Galenica geförderte Generika-Substitution dämpfend auf den Umsatz aus. Sie konnte per Ende 2021 gegenüber Vorjahr um 1.5 Prozentpunkte auf 73.5% erhöht werden. Damit behält dieser Beitrag von Galenica zur Senkung des Kostenanstiegs im Schweizer Gesundheitswesen seine nachhaltige Wirkung.

## Geschäftsfeld «Retail» (B2C)

### Local Pharmacies

Im Geschäftsjahr 2021 erzielte der Bereich «Local Pharmacies» einen Nettoumsatz von CHF 1'261.5 Mio. (+8.5%, ohne Coop Vitality). Haupttreiber des Wachstums waren die verschiedenen Angebote zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie, welche vor allem im ersten Halbjahr einen wesentlichen Einfluss hatten. Ohne die ausserordentlichen Zusatzverkäufe aus COVID-19-Initiativen belief sich das Umsatzwachstum auf 2.9%, hauptsächlich dank einem positiven Expansionseffekt von 2.2%.

Der Umsatzverlust von «Local Pharmacies» im ersten Halbjahr 2021 aufgrund der im Winter 2020/2021 ausgebliebenen Grippewelle konnte durch die starke Umsatzentwicklung von Erkältungs- und Grippemedikamenten im vierten Quartal 2021 insgesamt kompensiert werden.

Dagegen lagen die Umsätze in Apotheken an Hochfrequenzstandorten, ohne Umsätze aus COVID-19-Initiativen, Ende 2021 immer noch rund 20% unter dem Vor-Pandemie-Niveau von 2019, wohingegen dieser Rückstand Anfang 2021 noch rund 35% betrug.

Darüber hinaus führten verordnete Preissenkungen des Bundes 2021 zu einem Umsatzrückgang von -1.0%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereichs «Local Pharmacies» um 9.5% gestiegen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von stationären Apotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs im Berichtsjahr um 3.5% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021).

Im Berichtsjahr konnte sich die Apotheke zudem als erste Anlaufstelle für Gesundheitsfragen weiter etablieren. Die Angebote und Dienstleistungen im Primary Care Bereich umfassten Ende 2021 28 Indikationen mit begleitender Beratung. Der

grosser Vorteil für die Patienten ist, dass sie vorgängig keinen Termin vereinbaren müssen, sondern für eine einfache medizinische Untersuchung und Therapieempfehlung direkt in die Apotheke gehen können und dies an sechs bis sieben Tagen die Woche.



↑ [Sun Store-Apotheke in Crissier](#)

### Physische Verkaufspunkte werden moderner

Trotz der Entwicklung der Online- und Home-Care-Angebote bleiben die physischen Verkaufspunkte ein wichtiges Element in der Vertriebsstruktur. Deshalb hat Galenica im Geschäftsjahr 2021 auch weiter in die physischen Apothekenstandorte investiert. So wird seit dem zweiten Halbjahr 2021 das Ladenlayout der Sun Store-Apotheken schrittweise nach einem neuen Konzept modernisiert. Zudem werden die Apothekenstandorte von allen Formaten laufend modernisiert und nach den aktuellen Bedürfnissen räumlich angepasst, beispielsweise mit Räumen für Impfungen und Gesundheitsberatungen.

### Weitere Optimierung Apothekennetz

2021 konnten fünf Apotheken akquiriert und drei Standorte neu eröffnet werden. Gleichzeitig wurden sechs Standorte im Rahmen von Optimierungsmassnahmen geschlossen. Ende 2021 umfasste das Netz von eigenen Apotheken von Galenica insgesamt 368 Apotheken (+2).

## Übersicht Entwicklung Apothekennetz 2021

	31.12.2021	31.12.2020	Veränderung
Amavita Apotheken <sup>1)</sup>	181	179	+2
Sun Store Apotheken <sup>1)</sup>	92	94	-2
Coop Vitality Apotheken <sup>2)</sup>	88	87	+1
Spezialapotheke Mediservice <sup>1)</sup>	1	1	-
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken <sup>1)</sup>	6	5	+1
<b>Total eigene Verkaufspunkte</b>	<b>368</b>	<b>366</b>	<b>+2</b>

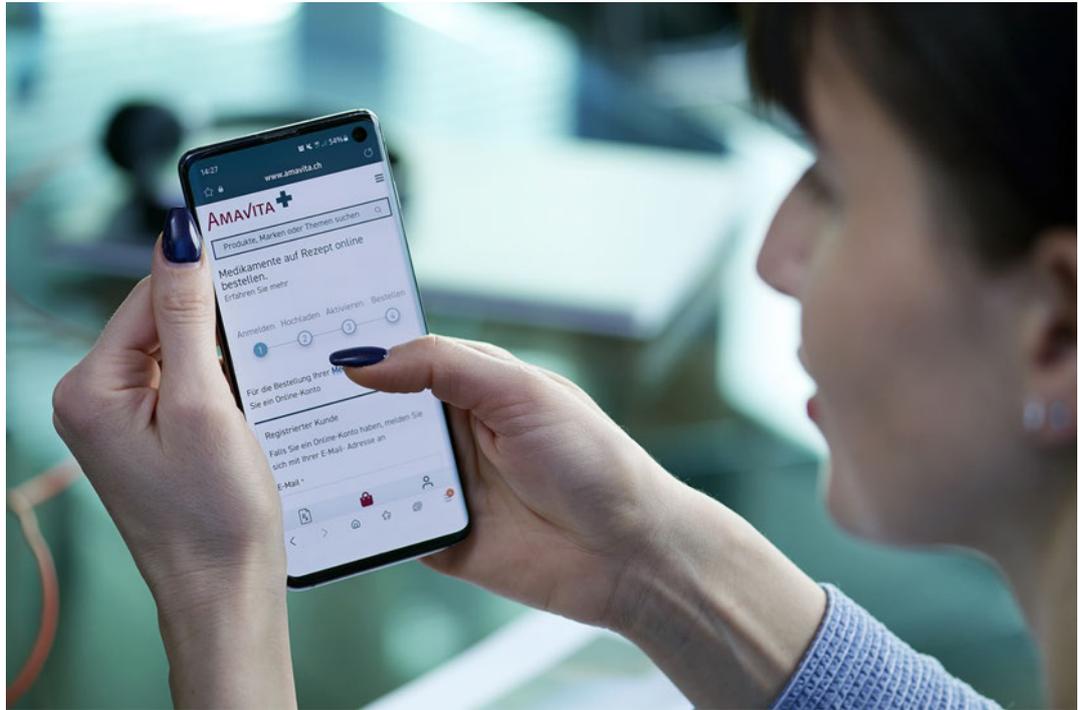
<sup>1)</sup> Vollkonsolidiert

<sup>2)</sup> Konsolidiert at equity



↑ [Apodoc - Apotheker und Arzt gemeinsam unter einem Dach](#)

Seit Juli 2021 gehört die Apodoc in Zürich zum Apothekennetz von Galenica. Apodoc gilt als Vorreiterin bei der integrierten Versorgung von Patienten und hat eine eigene Arztpraxis in ihren Räumlichkeiten. Mit Blick auf die Weiterentwicklung der Strategie von Galenica, Kunden einen Mehrwert zu bieten, kann Galenica mit Apodoc wertvolle Erfahrungen im Bereich der integrierten Versorgung und der Zusammenarbeit zwischen Arzt und Apotheke sammeln.



## Geschäftsfeld «Retail» (B2C)

### Pharmacies at Home

Der Bereich «Pharmacies at Home» erzielte mit einem Umsatz von CHF 458.8 Mio. (+29.2%) ein ausserordentlich hohes Wachstum. Treiber für die starke Entwicklung war insbesondere die Spezialapothekemediservice mit neuen Medikamenten für seltene Krankheiten in der Kombination mit Home-Care-Dienstleistungen.

Darüber hinaus realisierten die Webshops der Galenica Gruppe auch ohne Berücksichtigung der COVID-19-bezogenen ausserordentlichen Zusatzverkäufe ein starkes Wachstum von 23.9%. Unter Einbezug der COVID-19-Selbsttest-Abonnemente betrug dieses Wachstum sogar 50.5%.

Auch die Home-Care-Aktivitäten von Bichsel trugen mit einem Wachstum von 6.0% positiv zur Umsatzentwicklung bei «Pharmacies at Home» bei.

Verordnete Preissenkungen des Bundes führten 2021 zu einem Umsatzrückgang von -2.5%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereichs «Pharmacies at Home» um 31.7% gestiegen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von Versandapotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs im Berichtsjahr um 16.2% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021).



↑ [Vorbereitung in der Versandapotheke](#)

### Stärkere Verknüpfung von Online- und Offline-Angeboten

Im Rahmen des strategischen Programms «Omni-Channel» hat Galenica die Online- und Offline-Angebote der Apothekenformate weiter ausgebaut und stärker miteinander verknüpft. So bieten mittlerweile alle Apothekenformate auch die Dienstleistung einer Versandapotheke an: Patienten können ihre rezeptpflichtigen Medikamente online bestellen und nach Hause liefern lassen. Zusätzlich wurden die Dienstleistungsangebote in den Web-Shops von Amavita, Sun Store und Coop Vitality weiter ausgebaut, beispielsweise durch online Terminreservierungen für Grippe- und COVID-19-Impfungen sowie Antigen-, PCR- und Antikörper-Tests.

Strategie Omni-Channel



↑ [Home Care - Patientenbetreuung zu Hause](#)

### Mediservice: konsequente Strategie-Umsetzung trägt Früchte

Die Spezialapotheke Mediservice, die Menschen mit chronischen und seltenen Krankheiten betreut, trug massgeblich zum starken Wachstum des Bereichs «Pharmacies at Home» bei. Ende 2021 verfügte Mediservice über die Kompetenz zur professionellen Betreuung von mehr als 50 Indikationen. Ebenfalls konnte Mediservice im Berichtsjahr ihre Angebote im Home-Care-Bereich auf mehr als 80 hochkomplexe Therapien weiter ausbauen. Einerseits bei der Betreuung von Patienten zu Hause, aber auch bei der von Mediservice angebotenen Beratung über Telefon und Video. Damit kann Mediservice einen wesentlichen Beitrag zur Erhöhung der Selbstständigkeit und der Lebensqualität der Patienten leisten.

### Bichsel mit klarem Wachstum im Home-Care-Bereich

Die wachsende Nachfrage nach Home-Care-Dienstleistungen zeigt sich auch bei den Angeboten von Bichsel, insbesondere im Zusammenhang mit intravenösen Therapien. So stieg die Nachfrage nach parenteraler Ernährung oder individuell für Patienten hergestellte Antibiotikatherapien.



## Geschäftsfeld «Professionals» (B2B)

### Products & Brands

Der Bereich «Products & Brands» erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von CHF 131.6 Mio. (+17.8%). Davon wurden CHF 104.1 Mio. (+19.3%) im Schweizer Markt und CHF 27.5 Mio. (+12.4%) im Export mit Distributionspartnern realisiert. Umsatztreiber im Bereich «Products & Brands», der hauptsächlich die Geschäftsaktivitäten von Verfora umfasst, waren insbesondere Akquisitionen und neue Einlizenzierungen. Der expansionsbedingte Wachstumseffekt betrug so deutliche 22.0%.

Die grossen Umsatzverluste im ersten Halbjahr 2021 (organisches Wachstum, bereinigt um Expansionseffekte, -22.9%) aufgrund der ausgebliebenen Grippezeit 2020/2021 und dem Umsatzrückgang bei reisebezogenen Produkten konnten im zweiten Halbjahr zu einem grossen Teil kompensiert werden. Mit -4.2% insgesamt und -2.4% im Schweizer Markt war das organische Wachstum 2021 nur leicht negativ.

Zum Vergleich: Der Consumer-Healthcare-Markt war im Vorjahresvergleich um 0.2% rückläufig (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 2021, ohne COVID-19-Selbsttests).

### Verfora erfolgreich mit Akquisitionen und Partnerschaften

Verfora hat 2021 ihre Stellung als Marktführer im Schweizer Consumer-Healthcare-Markt weiter ausgebaut. Dazu beigetragen haben insbesondere auch neue Partnerschaften und Akquisitionen.

Im Mai 2021 hat Verfora die Heilmittel-Produktpalette der Dr. Wild & Co. AG mit bekannten Marken wie Vitamin D3 Wild Öl® und VI-DE 3® übernommen. Verfora sicherte sich damit die Rechte an starken Marken und Zulassungen mit Potenzial. Die Produkte von Dr. Wild sind seit vielen Jahren führend im attraktiven Vitamin-D-Markt in der Schweiz und verstärken das Produktportfolio von Verfora im Präventionsbereich und der Immunsystemstärkung. Für die Vermarktung hat Verfora den erfahrenen Ärzteaussendienst der Dr. Wild übernommen und einen eigenen Ärzteaussendienst aufgebaut, der seine Tätigkeit Anfang 2022 aufgenommen hat.



↑ [Spagyros: Kompetenzzentrum der Komplementärmedizin](#)

Durch die im September 2021 erfolgte Übernahme der [Spagyros AG](#) kann Verfora die wachsende Nachfrage nach phyto- und komplementärmedizinischen Arzneimitteln künftig nicht nur mit eigenen Produkten decken, sondern auch Apotheken und Drogerien mit einer Palette an beratungsintensiven Produkten stärken.

Die 2020 erfolgte Übernahme der Hedoga Gruppe sowie die ebenfalls 2020 erweiterte Partnerschaft mit Angelini Pharma und die neue Vertriebsvereinbarung mit dem Institut Allergosan wirkten sich ebenfalls positiv auf das Geschäftsjahr 2021 aus. So verzeichnete das Probiotika-Portfolio von Allergosan, insbesondere Omni-Biotic®, 2021 ein erfreuliches Wachstum. Durch die Akquisition von Hedoga ist Verfora nicht nur klare Marktführerin im Schweizer Melissengeist-Markt geworden, sondern hat auch ihr Export-Geschäft in ausgewählten Märkten in Europa gestärkt.



## Geschäftsfeld «Professionals» (B2B)

### Services for Professionals

Der Bereich «Services for Professionals» erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von CHF 62.4 Mio. (+1.4%). Das Wachstum wurde insbesondere durch Akquisition der Lifestage Solutions AG im Juli 2021 generiert.

Die COVID-19 bedingten Umsatzrückgänge bei Winconcept und die im Vergleich zur Vorjahresperiode tieferen Umsätze mit den Herstellungen vom Laboratorium Bichsel konnten durch das starke Umsatzwachstum bei Medifilm nur teilweise kompensiert werden. Winconcept betreute Ende 2021 150 Partnerapotheken (Vorjahr: 151).



↑ [Lifestage Solutions: Angebote für Spitex-Organisationen und Pflegeheime](#)

## Gestärktes Angebot für Spitex-Organisationen und Pflegeheime

Im Rahmen der strategischen Programme «Professionals» (B2B) und «Care» (B2C) hat Galenica Ende Juli 2021 [Lifestage Solutions](#) übernommen.

Lifestage Solutions entwickelt und betreibt eine innovative digitale Handelsplattform für Spitex-Organisationen und Pflegeheime, die ihnen eine vollautomatisierte Bestellung von medizinischen Verbrauchsmaterialien, Pflegeprodukten und Dienstleistungen ermöglicht. Damit vereinfacht Lifestage Solutions die Alltagsabläufe ihrer Kunden, sodass sich diese auf ihre Kernaufgabe, die Pflege, konzentrieren und gleichzeitig Kosten sparen können.

Darüber hinaus können dank Synergiemöglichkeiten mit Bichsel Homecare, Mediservice und Medifilm auch die Dienstleistungen für Home-Care-Patienten ausgebaut werden. Mit dem erweiterten Angebot leistet Galenica einen wichtigen Beitrag für die Gesundheit, das Wohlbefinden wie auch die Sicherheit und Selbstständigkeit von betreuungsbedürftigen Patienten.

## Bichsel erhöht Produktionskapazitäten und Effizienz

Im Berichtsjahr wurden die Produktionskapazitäten für Flüssiglösungen in Kunststoffflaschen mit einer neuen und modernen Abfüllanlage erhöht. Im Fokus der Umbauarbeiten rund um die neue PPF-Abfüllanlage (Polypropylen-Flasche) standen die Automation, die Produkte- bzw. Patientensicherheit sowie der Mitarbeiterschutz. Mit der neuen Anlage kann Bichsel gemäss den regulatorischen Compliance-Vorgaben eine grössere Menge an Lösungen in Plastikflaschen herstellen. Gleichzeitig wurde auch die Beutelanlage in der Produktion neu positioniert und an die Automation angeschlossen, was ebenfalls zu Effizienzgewinnen führt.

## Segment «Logistics & IT»

---

### Lagebericht

Das Segment «Logistics & IT» umfasst die beiden Bereiche «Wholesale» und «Logistics & IT Services». Sie betreiben und entwickeln die Logistik- und IT-Plattformen für die Galenica Gruppe und bieten Dienstleistungen für alle Beteiligten im Gesundheitswesen – Apotheken, Drogerien, Ärzte, Spitäler und Heime – an.



Fokus dieser Aktivitäten sind die Optimierung und Weiterentwicklung des Logistik- und Dienstleistungsangebots sowie innovative Lösungen zur Förderung der Digitalisierung im Gesundheitsmarkt.



## Kennzahlen Segment «Logistics & IT»

Das Segment «Logistics & IT» erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Nettoumsatz von CHF 2'831.4 Mio. (+7.9%). Davon entfielen CHF 2'728.4 Mio. (+7.8%) auf den Bereich «Wholesale» und CHF 111.9 Mio. (+13.7%) auf den Bereich «Logistics & IT Services». Damit hat das Segment «Logistics & IT» das Wachstum des Gesamtmarktes von 4.4% deutlich übertroffen (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021).

Auch im Berichtsjahr beeinflusste COVID-19 den Umsatz des Segments «Logistics & IT». Vor allem durch die Corona-Pandemie getriebenen ausserordentlichen Zusatzverkäufe trugen mit geschätzten 3% zum Umsatzwachstum bei. Ein weiterer Umsatztreiber waren wiederum Marktanteilsgewinne im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten.

Die Umsatzverluste im ersten Halbjahr 2021 aufgrund der ausgebliebenen Grippe- und Erkältungssaison des Winters 2020/2021 konnten durch eine starke Entwicklung im vierten Quartal 2021 praktisch kompensiert werden.

Verordnete Preissenkungen des Bundes führten 2021 zu einem Umsatzrückgang von 1.3%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Segments um 9.2% gestiegen.

Das adjustierte<sup>1</sup> Betriebsergebnis (EBIT), also ohne den Einfluss des Accounting Standards IFRS 16 (Leasing), erhöhte sich gegenüber Vorjahr um 35.2% auf CHF 61.0 Mio. Das starke Wachstum wurde durch den Gewinn aus dem Verkauf der Liegenschaft am Galenica Hauptsitz in Bern von CHF 9.4 Mio. und dem EBIT-Beitrag aus ausserordentlichen Zusatzverkäufen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie von geschätzt CHF 6 Mio. getrieben.

Dank diesen beiden Sondereffekten erhöhte sich die adjustierte<sup>1</sup> Umsatzrentabilität (ROS) auf 2.2% (Vorjahr: 1.7%).

Die Investitionen beliefen sich auf CHF 37.0 Mio. (Vorjahr: CHF 31.4 Mio.). Diese wurden primär für die Modernisierung und Sanierung des Distributionszentrums von Galexis in Lausanne-Ecublens, für die schrittweise Einführung der neuen ERP-Software bei Alloga und Galexis sowie für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur im Zusammenhang mit dem strategischen Programm «Omni-Channel» verwendet.

<sup>1</sup> Ohne Einfluss aus IFRS 16. Siehe Kapitel «Alternative performance measures».



## Bereich «Wholesale»

Im Bereich «Wholesale» konnte auch aufgrund von COVID-19 bedingten ausserordentlichen Zusatzverkäufen ein starkes Umsatzwachstum von +7.8% auf CHF 2'728.4 Mio. erzielt werden.

Das Kundensegment Apotheken verzeichnete ein deutliches Wachstum von 7.5%. Bereinigt um die ausserordentlichen Umsätze der COVID-19-Initiativen steigerte sich der Umsatz mit Apotheken um 3.2%. Das Marktwachstum von stationären Apotheken betrug im Geschäftsjahr 2021 3.5% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021).

Ein weiterer Umsatztreiber waren wiederum Marktanteilsgewinne im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten, das Umsatzwachstum betrug in diesem Segment starke 9.8%. Dazu beigetragen haben vor allem Angebote für Onkologen und Rheumatologen. Insbesondere auch bei den Spezialärzten konnte sich Galenica als idealer Partner positionieren.

Zum Vergleich: Der Ärztemarkt entwickelte sich im Berichtsjahr um 6.0% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021). Aufgrund von COVID-19 wurden wie bereits 2020 auch im Geschäftsjahr 2021 landesweit nicht zwingend notwendige Operationen und Wahleingriffe in Spitälern und bei Fachärzten verschoben. Deshalb liegen die Spitäler (+3.0%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021) weiterhin hinter der Entwicklung des Gesamtmarkts (+4.4%, IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2021) zurück.



↑ [Galenicas Beitrag zur medizinischen Versorgungssicherheit](#)

## Wachsende Präsenz im Ärztemarkt

2021 konnte Galexis weitere Marktanteile im Ärzte-Segment gewinnen. Als Fachpartnerin unterstützt Galexis ihre Kunden aktiv beim Aufbau und im Unterhalt von Gruppenpraxen und Ärztezentren unterschiedlicher Grössen. Sie trägt damit zur medizinischen Versorgungssicherheit in der Schweiz bei – insbesondere in Regionen, in denen es bereits jetzt oder in naher Zukunft an Hausärzten mangelt.

## Deutlicher Ausbau der Lagerkapazitäten

Galexis hat 2021 ihre Lagerkapazitäten deutlich erhöht, um der steigenden Nachfrage nach ihren Logistik-Dienstleistungen gerecht zu werden. In Niederbipp (Kanton Bern) wurde das bestehende Distributionszentrum ausgebaut und dabei vor allem die Lagerkapazitäten für Medikamente mit zwei zusätzlichen automatischen Regalbediengeräten um 17'600 neue Lagerplätze (Stellplätze) auf insgesamt 61'395 erweitert. Die Regalbediengeräte wurden Ende September 2021 in Betrieb genommen. Dank diesen zusätzlichen Lagerkapazitäten kann Galexis die Produktverfügbarkeit deutlich erhöhen.

### Innovation für den Vertrieb von gekühlten Medikamenten

Das Angebot von gekühlten Arzneimitteln (2–8 Grad) nimmt kontinuierlich zu. Galexis liefert täglich über 2'000 Behälter mit gekühlten Produkten aus und erreicht mit diesem Volumen an Spizentagen die Kapazitätsgrenzen. Die Bereitstellung der Kühlboxen erfolgte bisher mit Kühlelementen, deren Vorbereitung rund 14 Stunden dauerte. Diesen Prozess konnte Galexis 2021 durch eine nachhaltige Lösung, wie man sie aus der Gastronomie kennt, optimieren: Durch den Einsatz von sogenannten 'Shock-Freezern' kann die Zeit zur Konditionierung der Kühlboxen auf die erforderliche Temperatur auf vier Stunden reduziert werden. Mit dieser Verkürzung hat Galexis ihre Agilität erhöht und kann mit einer Maximalkapazität von rund 3'000 Boxen pro Tag flexibler auf den Markt reagieren. Galexis ist die erste Pharmagrossistin, welche dieses innovative Kühlverfahren anwendet und setzt damit neue Massstäbe in der Pharmalogistik.



↑ [Innovative Kühltechnik bei Galexis: Shock-Freezer](#)

Am benachbarten Standort in Oensingen (Kanton Solothurn) nahm Galexis zusätzlich ein neues zentrales Lager für Medizinaltechnik-Produkte in Betrieb. Dieses Lager dient ebenfalls als zweiter Standort zur Abwicklung der Logistikdienstleistung «E-Box» von UFD. Bisher wurden sämtliche Auslieferungen von Online-Bestellungen, die in den Online-Shops von Amavita, Sun Store und Coop Vitality eingingen, bei UFD in Barbengo-Lugano kommissioniert und verschickt. Mit den neuen Lagerkapazitäten in Oensingen können seit Sommer 2021 rund die Hälfte der 60'000 verfügbaren Artikel in der ganzen Schweiz innert 24 Stunden ausgeliefert werden.

Die Sanierung und Modernisierung des Distributionszentrums von Galexis in Lausanne-Ecublens wurde im Berichtsjahr fortgesetzt: Die äussere Hülle des neuen Gebäudes sowie der Bürotrakt wurden fertiggestellt und von der Administration Ende 2021 bezogen. Der Umbau umfasste die Sanierung sämtlicher Gebäude und Dächer zur Steigerung der Energieeffizienz. Im Verlauf von 2022 erfolgt der Innenausbau und die vollständige Inbetriebnahme.

### **Galexis startet mit ERP-Test-Phase**

Während bei Alloga die Einführung des ERP-Systems (Enterprise Resource Planning) bereits weiter fortgeschritten ist, startete die Einführung bei Galexis mit der Realisierungsphase. Das heisst, dass das ERP-System für Galexis auf Basis des ERP-Systems von Alloga aufgebaut und dann die Test-Phase mit anschliessender Datenmigration eingeleitet wurde.



## Bereich «Logistics & IT-Services»

Der Bereich «Logistics & IT Services» erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Nettoumsatz von CHF 111.9 Mio. (+13.7%). Haupttreiber des starken Wachstums waren zusätzliche Verrechnungen von gruppeninternen IT-Dienstleistungen aufgrund der 2021 eingeführten neuen Organisationsstruktur. Auch HCI Solutions steuerte mit der Ausweitung von digitalen Dienstleistungen im Gesundheitsbereich zum Umsatzwachstum bei.

## Kontinuierliche ERP-Einführung bei Alloga

Die ERP-Einführung bei Alloga ist im Berichtsjahr planmässig vorangeschritten. So konnte Alloga Ende 2021 rund ein Drittel ihrer Kunden auf die SAP-Plattform migrieren. Der Verlauf der weiteren Migrationsarbeiten ist von den jeweiligen IT-Umstellungen bei den Kunden abhängig.

## Gesteigerte Effizienz und erweitertes Dienstleistungsangebot

Alloga konnte 2021 ein neues digitales Tool implementieren, über das Zulieferer ihren Lieferzeitpunkt vorab selbst eintragen können. So erreicht Alloga eine bessere Auslastung ihres Wareneingangs und kann die Effizienz in der Abwicklung mit den Zulieferern steigern. Ebenfalls konnte Alloga ihr Dienstleistungsangebot für Kühlwaren auf Montagsauslieferungen erweitern. Dank neuer Kühltransportboxen, die länger kühlen, kann auch freitags bestellte Kühlware für die Lagerung und den Transport zwischen zwei und acht Grad bereits freitags konfektioniert und am Montag ausgeliefert werden.



↑ [E-Mediplan: mit digitalen Innovationen Patientensicherheit erhöhen](#)

## HCI Solutions: Neue Documedis®-Funktion als Basis für E-Mediplan erhöht die Patientensicherheit

Per Ende 2021 konnten bereits die Hälfte der Ärzte in der Schweiz über ihr jeweiliges primäres IT-System auf die Ärzte- und Apotheken-Software Documedis® von HCI Solutions zugreifen. Damit können sie auch den sogenannten «Clinical Decision Support Check» (CDS) nutzen, der im Berichtsjahr durch weitere Algorithmen ergänzt wurde. Der CDS-Check beruht auf Algorithmen und prüft die Medikation eines Patienten auf Risiken, beispielsweise auf eine mögliche Unverträglichkeit von zwei gleichzeitig eingenommenen Medikamenten. Medikationsfehler können dadurch verhindert und die Sicherheit der Patienten erhöht werden. 2021 steigerten sich die monatlich durchgeführten CDS-Checks kontinuierlich von rund fünf Millionen im Januar auf knapp neun Millionen im Dezember. Der CDS-Check ist zugleich die Basis des elektronischen Medikationsplans E-Mediplan. Dieser ist in die Apps aller Apothekenformate der Galenica Gruppe integriert. Er bietet Kunden nicht nur die Einnahmeerinnerung per automatisierter Nachricht, sondern auch Produktangaben wie Dosierung, Einnahmebeginn und -ende, Anmerkungen, Anweisungen und Bilder. Der E-Mediplan trägt somit wesentlich zu einer erhöhten Medikationssicherheit bei und soll 2022 mit weiteren Funktionen ausgebaut werden.

## Pilotprojekt zur elektronischen Übermittlung von Rezepten

Im ersten Halbjahr 2021 startete ein Pilotprojekt zur zuverlässigen und sicheren elektronischen Übermittlung von Rezepten. Die entsprechende IT-Lösung «E-Rezept» wurde von HCI Solutions und dem Partnerunternehmen AD Swiss Net entwickelt. Als erste Arztpraxis nahm Medi24, der führende Telemedizin-Anbieter der Schweiz, an diesem Pilotprojekt teil. Das «E-Rezept» soll 2022 bei onlinedoctor.ch und bei weiteren Ärzten eingeführt werden.

# Nachhaltigkeit

## Lagebericht

Im Bereich der Nachhaltigkeit hat Galenica ihr Engagement im Geschäftsjahr 2021 weiter verstärkt. Basierend auf einer Umfrage bei externen und internen Anspruchsgruppen wurde die Relevanzmatrix aktualisiert und weiter geschärft. Zudem wurden für die als wesentlich eingestuft Themenbereiche konkrete Nachhaltigkeitsziele definiert.



Die Nachhaltigkeitsziele beinhalten beispielsweise, dass Siedlungsabfälle und Treibhausgasemissionen reduziert und die Ausfallrate der Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle gesenkt werden oder dass die Verwendung des elektronischen Medikationsplans E-Mediplan als Beitrag zur Patientensicherheit in den Apotheken erhöht wird. Zudem veröffentlicht Galenica mit dem Geschäftsbericht 2021 erstmals die Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäss GRI-Standards Option «Kern».

[GRI-Report](#)

## Energieverbrauch im Verhältnis zum Nettoumsatz reduziert

Der gesamte Energieverbrauch der Galenica Gruppe – innerhalb und ausserhalb der Organisation – hat sich im Geschäftsjahr 2021 gegenüber dem Vorjahr um 9% erhöht und liegt bei 65'439 MWh (Vorjahr: 60'312 MWh). Die direkten und indirekten Treibhausgasemissionen der Galenica Gruppe haben sich 2021 auf 12'127 Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalente (tCO<sub>2</sub>e) belaufen (Vorjahr: 10'578 tCO<sub>2</sub>e). Grund für die Zunahme ist die Erweiterung der Datengrundlage. 2021 wurde erstmals der Treibstoffverbrauch der eigenen Dienstfahrzeuge aller Gesellschaften, mit Ausnahme der Service Unit Pharmacies, einbezogen. Ohne die Datenerweiterung wäre der Energieeinsatz und die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Vergleich zum Vorjahr um 1% gesunken. 44% des Energieverbrauchs innerhalb der Organisation stammt aus erneuerbaren Energien wie Wasserkraft und Fotovoltaik und rund 56% aus nicht erneuerbaren Quellen wie Heizöl, Erdgas, Diesel und Benzin. Die Intensität des Energieverbrauchs hat sich im Geschäftsjahr 2021 im Verhältnis zum Nettoumsatz der Gruppe um 2% reduziert und die Intensität der CO<sub>2</sub>-Emissionen hat sich um 4% verstärkt.

[Umweltkennzahlen](#)



↑ [Umweltschonende Fahrt in die Zukunft](#)

## Neue Mobilitätskonzepte und Einsatz erneuerbarer Energien

Um ihren ökologischen Fussabdruck zu reduzieren, setzt Galenica verstärkt auf neue Mobilitätskonzepte und den Einsatz erneuerbarer Energien in der Distribution. Neben Ladestationen für Elektroautos und E-Bikes werden firmeneigene Fahrzeuge nach klimafreundlichen Aspekten beschafft und es werden wo immer möglich klimaneutrale Modelle gewählt. Zusätzlich gibt Galenica ihren Mitarbeitenden einen Anreiz, bei jeder Gelegenheit auf öffentliche Verkehrsmittel umzusteigen. Denn alle Mitarbeitenden, die für den Arbeitsweg öffentliche Verkehrsmittel benutzen, erhalten jährlich einen Beitrag an ihre Transportkosten in Form von Rail Checks oder SBB-Gutscheinen.



↑ [Was Nachhaltigkeit für Galenica bedeutet](#)

Bei Renovierungs- und Umbauarbeiten von Standorten berücksichtigt Galenica vor allem Massnahmen zur nachhaltigen Steigerung der Energieeffizienz wie eine energiesparende Beleuchtung in den Verkaufspunkten, Lagern und Büroräumen. Aber auch die Installation von Bewegungsmeldern und nachhaltigen Klimasystemen tragen zu einer besseren Energieeffizienz bei.

Das Distributionszentrum von Galexis in Lausanne-Ecublens wird mit einer Fotovoltaikanlage ausgestattet und erhält eine neue Gebäude- sowie eine neue Dachisolierung nach neuesten Nachhaltigkeitsstandards. Somit kann der Wärmeverlust im Winter reduziert und die Kühlung im Sommer effizienter gestaltet werden.



## Galenica investiert in ihre Mitarbeitenden

Die Zahl der Mitarbeitenden der Galenica Gruppe wuchs auch im Geschäftsjahr 2021. Per Ende 2021 beschäftigte Galenica 7'239 Mitarbeitende (Vorjahr: 7'205).

Für Galenica hat die Entwicklung ihrer Mitarbeitenden hohe Priorität und so investierte Galenica im Berichtsjahr CHF 3.7 Mio. in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden (Vorjahr: CHF 3.3 Mio.). Insbesondere bei Amavita, Sun Store und Coop Vitality wurden zur Kompetenzentwicklung der Apothekenmitarbeitenden weitreichende Aus- und Weiterbildungsprogramme angeboten, die 2021 rund 935 Mitarbeitende absolvierten. Zudem engagiert sich Galenica aktiv, um dem Fachkräftemangel vorzubeugen. Im Geschäftsjahr bildete die Gruppe 823 Lernende in ihren Service und Business Units aus.

### Soziale Kennzahlen



#### ↑ [Mitarbeitende digital vernetzen](#)

Im Rahmen der Anfang 2021 neu eingeführten Organisationsstruktur wurden die Reglemente für die Mitarbeitenden der Galenica Gruppe weiter harmonisiert. Zudem hat Galenica ihre digitalen internen Kommunikationsplattformen weiter ausgebaut, um den Dialog unter den Mitarbeitenden und den Wissenstransfer auch unter COVID-19-Bedingungen sicherzustellen und weiter zu stärken. Ebenfalls wurde die Home Office Regelung überarbeitet, um den Mitarbeitenden grösstmögliche Flexibilität zu bieten.

Im Berichtsjahr konnten die Mitarbeitenden der Galenica Gruppe erneut auf das Case Management zurückgreifen. Eine rasche Rückkehr der Mitarbeitenden nach Krankheit und Unfall ist das oberste Ziel dieses Angebots. 2021 wurde mit 434 Krankheitsfällen ein Rückgang gegenüber Vorjahr von 8% verzeichnet. Die Anzahl Berufsunfälle ist im Vergleich zum Vorjahr um 5% gesunken. Dieser Rückgang ist teilweise auf die Sensibilisierungskampagnen der letzten Jahre zurückzuführen. Die Anzahl Nichtberufsunfälle ist im Vergleich zum Vorjahr um 14% gestiegen. Der Anstieg kann damit erklärt werden, dass 2021 einige Unternehmen und Apotheken ins HR-System integriert wurden und somit die Anzahl Mitarbeitende bei welchen die Nichtberufsunfälle erfasst werden, zugenommen hat.

Auch 2021 wurde wieder die gruppenweite Mitarbeitendenumfrage «Opinio» durchgeführt. Mit einer Rücklaufquote von 58% lag die Teilnehmerzahl unter Vorjahr. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass insbesondere in den Bereichen Entschädigung, Abläufe und Arbeitsbelastung Verbesserungspotenzial besteht. Die einzelnen Service und Business Units ergreifen dafür gezielte Massnahmen, um die Ergebnisse im nächsten Jahr zu verbessern.