

# Lagebericht

# Finanzkennzahlen

Nettoumsatz  
in Mio. CHF



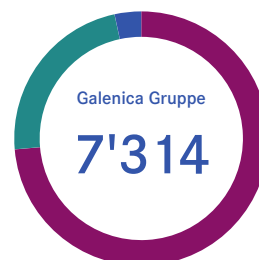
■ Products & Care <sup>1)</sup>: 986.8  
■ Logistics & IT <sup>1)</sup>: 1'434.6

EBIT adjustiert<sup>2)</sup>  
in Mio. CHF



■ Products & Care <sup>1) 2)</sup>: 75.8  
■ Logistics & IT <sup>1) 2)</sup>: 25.4

Anzahl Mitarbeitende  
per 30. Juni 2022



■ Products & Care: 5'386  
■ Logistics & IT: 1'681  
■ Group Services: 247

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2022	1.1.–30.6.2021	Veränderung
<b>Nettoumsatz</b>	<b>1'959.9</b>	<b>1'857.1</b>	<b>5.5%</b>
Products & Care <sup>1)</sup>	986.8	918.9	7.4%
Logistics & IT <sup>1)</sup>	1'434.6	1'377.9	4.1%
<b>EBIT</b>	<b>103.3</b>	<b>99.0</b>	<b>4.4%</b>
<b>EBIT adjustiert <sup>2)</sup></b>	<b>100.0</b>	<b>101.4</b>	<b>-1.4%</b>
in % Nettoumsatz	5.1%	5.5%	
Products & Care <sup>1) 2)</sup>	75.8	76.2	-0.5%
in % Nettoumsatz	7.7%	8.3%	
Logistics & IT <sup>1) 2)</sup>	25.4	26.3	-3.7%
in % Nettoumsatz	1.8%	1.9%	
<b>Reingewinn</b>	<b>83.1</b>	<b>79.6</b>	<b>4.5%</b>
<b>Reingewinn adjustiert <sup>2)</sup></b>	<b>81.3</b>	<b>82.5</b>	<b>-1.5%</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	30.8	24.7	24.7%
Personalbestand am Bilanzstichtag in Vollzeitstellen (FTE)	5'517	5'388	2.4%

in Mio. CHF	30.6.2022	30.6.2021	Veränderung
Eigenkapitalquote	47.4%	44.3%	
Eigenkapitalquote adjustiert <sup>2)</sup>	53.1%	49.2%	
Kapitaleinlagereserve	254.8	307.0	-17.0%
Nettoverschuldung adjustiert <sup>2)</sup>	402.3	395.2	1.8%

## Aktieninformationen

in CHF	30.6.2022	31.12.2021
Börsenkurs am Bilanzstichtag	73.30	68.55
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag in Millionen CHF	3'645.6	3'402.7
Eigenkapital pro Aktie am Bilanzstichtag	23.33	24.76
Gewinn pro Aktie 1.1.–30.6.	1.67	1.60
Gewinn pro Aktie adjustiert 1.1.–30.6. <sup>2)</sup>	1.63	1.66

<sup>1)</sup> Pro Segment konsolidiert ohne Berücksichtigung von Group Services und Eliminationen

<sup>2)</sup> Details zu den adjustierten Kennzahlen sind in diesem Halbjahresbericht 2022 im Kapitel Alternative performance measures aufgeführt

# Galenica Gruppe

## Lagebericht

Im ersten Halbjahr 2022 erzielte die Galenica Gruppe einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 1'959.9 Mio. Dies entspricht einem starken Wachstum von 5.5% gegenüber dem ersten Halbjahr 2021. Bereinigt um die Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19<sup>1</sup>, die in der Vorjahresperiode ausserordentlich hoch ausgefallen sind, betrug das Wachstum sogar 8.7%.

Nettoumsatz

**+5.5%**

Galenica Gruppe CHF 1'959.9 Mio.

EBIT adjustiert<sup>2</sup>

**-1.4%**

Galenica Gruppe CHF 100.0 Mio.

Mitarbeitende

**7'314**

Galenica Gruppe

## Galenica wächst stark im ersten Halbjahr 2022

Die Aufhebung der Corona-Massnahmen hat im ersten Halbjahr 2022 die Geschäftsentwicklung der ganzen Gruppe positiv beeinflusst. Eine normale saisonale Grippewelle und zahlreiche Erkrankungen durch die Corona-Variante Omikron führten zu einem starken Umsatzwachstum bei den OTC-Erkältungsmedikamenten. Im Vergleich dazu gab es in der Vorjahresperiode aufgrund der Corona-bedingten Distanz- und Hygiene-Massnahmen praktisch keine Erkältungen und Grippeerkrankungen.

Die Umsätze in Apotheken an Hochfrequenzstandorten haben sich weiter erholt und lagen im Juni 2022 nur noch 12% unter der Vor-Corona-Vergleichsperiode 2019.

Darüber hinaus konnte im ersten Halbjahr 2022 die äusserst positive Wachstumsdynamik des Vorjahres bei der Spezialapotheke Mediservice (+16.2%) und im Bereich «Wholesale» (+3.8%) fortgesetzt werden. Akquisitionen von Apotheken, neuen Produkten und Servicegesellschaften haben mit 1.1% zum Wachstum beigetragen.

Zum Vergleich: Der Schweizer Pharmamarkt wuchs in der Berichtsperiode um 7.1%. Aufgrund der Grippe- und Erkältungskrankheiten ist insbesondere der OTC Markt mit 14.1% stark gewachsen. Dank der grossen Nachfrage nach OTC Medikamenten haben die verkauften Mengen im Gesamtmarkt überproportional mit 12.1% zugenommen (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2022).

Das adjustierte<sup>2</sup> Betriebsergebnis (EBIT), also ohne die Einflüsse der Accounting-Standards IFRS 16 (Leasing) und IAS 19 (Personalvorsorge), ging um 1.4% auf CHF 100.0 Mio. zurück. Die adjustierte<sup>2</sup> Umsatzrentabilität (ROS) sank im Vorjahresvergleich von 5.5% auf 5.1%. Der ausgewiesene EBIT verbesserte sich um 4.4% auf CHF 103.3 Mio.

Hintergrund für die tiefere EBIT-Marge im Vergleich zum ersten Halbjahr 2021 ist insbesondere der deutlich tiefere Margenbeitrag aus ausserordentlichen Zusatzverkäufen im Zusammenhang mit COVID-19<sup>1</sup>. Dazu führten weitere Faktoren zu einer Verwässerung der EBIT-Marge: zum einen wurden in verhältnismässig margenschwachen Geschäftsaktivitäten starke Umsatzgewinne erzielt, zum andern entstanden Zusatzkosten aufgrund verschiedener Initiativen zur weiteren Digitalisierung des Geschäfts, des akuten Fachkräftemangels in den Apotheken sowie generell höherer Kosten für Transport, Energie und Betriebsmaterial.

Bereinigt um die EBIT-Beiträge aus den ausserordentlichen Zusatzverkäufen im Zusammenhang mit COVID-19<sup>1</sup>, konnte ein starkes Wachstum des adjustierten<sup>2</sup> EBIT von 19.8% gegenüber der Vorjahresperiode realisiert werden.

Der Reingewinn betrug CHF 83.1 Mio. (+4.5%, 1. Halbjahr 2021: CHF 79.6 Mio.). Auf vergleichbarer Basis betrug der adjustierte<sup>2</sup> Reingewinn CHF 81.3 Mio. (-1.5%).

Die Investitionen im ersten Halbjahr 2022 beliefen sich auf CHF 30.8 Mio. (1. Halbjahr 2021: CHF 24.7 Mio.). Sie entfielen vor allem auf die Modernisierung des Distributionszentrums in Lausanne-Ecublens und die Einführung des neuen ERP-Systems (Enterprise Resource Planning) bei Alloga und Galaxis. Hinzu kamen höhere Investitionen für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur im Zusammenhang mit dem strategischen Programm «Omni-Channel».

Die Bilanz der Galenica Gruppe blieb unverändert stark. Das adjustierte<sup>2</sup> Eigenkapital blieb im Vergleich zum Jahresbeginn mit CHF 1'181.0 Mio. (-2.1%) praktisch unverändert, obwohl im Mai 2022 eine Dividende von CHF 104.4 Mio. an die Aktionäre ausgeschüttet wurde. Die adjustierte<sup>2</sup> Nettoverschuldung, also ohne Leasingverbindlichkeiten, nahm gegenüber Ende Juni 2021 um CHF 7.1 Mio. zu und betrug CHF 402.3 Mio., was unverändert 1.6× dem adjustierten<sup>2</sup> EBITDA entspricht.

Der operative Cashflow hat sich aufgrund hoher Investitionen ins Nettoumlaufvermögen auf CHF +13.0 Mio. (1. Halbjahr 2021: CHF +113.8 Mio.) deutlich reduziert. Der hohe Geldabfluss aus Veränderungen des Nettoumlaufvermögens ist eine Korrekturbewegung auf das ausserordentlich tiefe Niveau des Nettoumlaufvermögens per 31. Dezember 2021. Der Free Cashflow nach Akquisitionstätigkeit betrug CHF -34.7 Mio. (1. Halbjahr 2021: CHF +55.9 Mio.).

## Ausblick 2022

Aufgrund des starken Wachstums im ersten Halbjahr 2022 passt Galenica den Ausblick für Umsatz und EBIT im Geschäftsjahr 2022 an. Neu erwartet Galenica ein Umsatzwachstum zwischen 2% und 4% (bisher mindestens auf Höhe Vorjahr). Basierend auf dem adjustierten<sup>2</sup> EBIT 2021 – ohne die ausserordentlichen Ergebnisse aus den COVID-19-Initiativen (geschätzt CHF 25 Mio.) und dem Liegenschaftsverkauf am Hauptsitz in Bern (CHF 9.4 Mio.) – erwartet Galenica neu eine EBIT-Steigerung von 8% bis 12% (bisher 5% bis 10%).

<sup>1)</sup> Umsätze der COVID-19-Initiativen mit PCR-, Antigen-, Schnell- und Selbsttest sowie Impfungen, EBIT-Beiträge geschätzt.

<sup>2)</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»

### Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Das Segment «Products & Care» erzielte im ersten Halbjahr 2022 einen Nettoumsatz von CHF 986.8 Mio. (+7.4%). Davon entfielen CHF 880.4 Mio. (+5.5%, ohne Coop Vitality) auf das Geschäftsfeld «Retail» (B2C) und CHF 109.3 Mio. (+23.5%) auf das Geschäftsfeld «Professionals» (B2B).

Das adjustierte<sup>1</sup> Betriebsergebnis (EBIT), das heisst ohne Einfluss des Accounting-Standards IFRS 16 (Leasing), betrug im ersten Halbjahr 2022 CHF 75.8 Mio. gegenüber CHF 76.2 Mio. in der Vorjahresperiode, was einer Reduktion von 0.5% entspricht. Die adjustierte<sup>1</sup> Umsatzrentabilität (ROS) reduzierte sich von 8.3% auf 7.7%. Der ausgewiesene EBIT blieb gegenüber Vorjahr praktisch unverändert auf CHF 77.6 Mio. (Vorjahr CHF 77.7 Mio.). Bereinigt um die EBIT-Beiträge der ausserordentlichen Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19<sup>2</sup>, realisierte das Segment «Products & Care» ein starkes Wachstum des adjustierten<sup>1</sup> EBIT von 20.9% gegenüber der Vorjahresperiode.

Der EBIT erhöhte sich in der Berichtsperiode aufgrund der höheren Umsätze in den Apotheken an Hochfrequenzstandorten sowie der im Vorjahresvergleich intensiveren Grippewelle und zahlreicher Erkrankungen durch die Corona-Variante Omikron. Darüber hinaus trug auch die Expansion zum EBIT-Wachstum bei. Diese positiven Effekte konnten den starken Rückgang der ausserordentlichen Zusatzumsätze mit den Angeboten zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie<sup>2</sup> nahezu vollständig kompensieren.

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

<sup>2</sup>) Umsätze der COVID-19-Initiativen mit PCR-, Antigen-, Schnell- und Selbsttest sowie Impfungen, EBIT-Beiträge geschätzt.





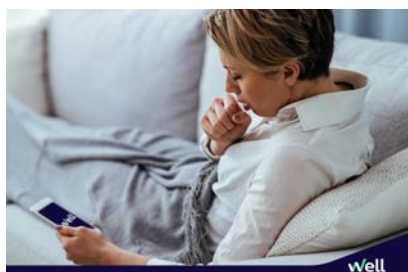
## Geschäftsfeld «Retail» (B2C)

### Entwicklung Nettoumsatz

Im ersten Halbjahr 2022 erzielte das Geschäftsfeld «Retail» einen Nettoumsatz von CHF 880.4 Mio. (+5.5%, ohne Coop Vitality). Davon entfielen CHF 627.9 Mio. (+1.8%) auf «Local Pharmacies» (POS) und CHF 252.6 Mio. (+16.1%) auf «Pharmacies at Home» (Versand und Home Care). Bereinigt um die ausserordentlichen Zusatzverkäufe aus COVID-19-Initiativen<sup>1</sup>, betrug das Umsatzwachstum 10.3%.

Verordnete Preissenkungen des Bundes führten in der Berichtsperiode zu einem Umsatzrückgang von -2.0%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Geschäftsfelds «Retail» um 7.5% gewachsen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von stationären und Versand-Apotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs im Berichtsjahr um 8.5% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2022).



### Fortschritte bei der integrierten und vernetzten Gesundheitsversorgung

Mit der Beteiligung an der digitalen Gesundheitsplattform Well treibt Galenica die integrierte und vernetzte Gesundheitsversorgung in der Schweiz weiter voran und verknüpft die digitalen Dienstleistungen von Well mit den eigenen digitalen und stationären Angeboten. So erhalten die Kunden über die Well-App einen noch einfacheren Zugang zu den bestehenden Angeboten von Galenica. So wurde beispielsweise in einem ersten Schritt das Buchen von Impfterminen oder anderen Gesundheitsdienstleistungen der Apotheken wie den Herz- oder Allergie-Check integriert. Gleichzeitig unterstützt Well auch Gesundheitsfachpersonen. Diese können die Funktionalitäten und Daten an ihre bestehenden Systeme anbinden und so Termine über Well vergeben sowie Gesundheitsdaten nutzen, die ihnen Patientinnen und Patienten über die App bereitstellen.

↑ [Neue digitale Angebote durch Partnerschaft mit Well.](#)

## Bereich «Local Pharmacies»

Im ersten Halbjahr 2022 erzielte der Bereich «Local Pharmacies» einen Nettoumsatz von CHF 627.9 Mio. (+1.8%, ohne Coop Vitality). Bereinigt um die ausserordentlichen Zusatzverkäufe aus COVID-19-Initiativen<sup>1</sup>, belief sich das Umsatzwachstum auf 7.5%. Haupttreiber des Umsatzwachstums im Bereich «Local Pharmacies» waren höhere Umsätze von Apotheken an Hochfrequenzstandorten sowie höhere Verkäufe von OTC-Erkältungsmedikamenten.

Die Expansion des Apothekennetzes hat mit 1.0% zum Umsatzwachstum beigetragen.

Verordnete Preissenkungen des Bundes führten in der Berichtsperiode zu einem Umsatzrückgang von –1.2%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereichs «Local Pharmacies» um 3.0% gewachsen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von stationären Apotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs im Berichtsjahr um 8.5% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2022). Der Consumer-Healthcare-Markt wuchs im Vorjahresvergleich um 6.4% (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2022, ohne COVID-19-Selbsttests).

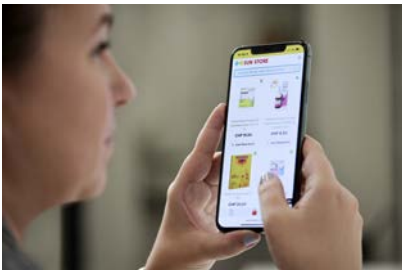
<sup>1)</sup> Umsätze der COVID-19-Initiativen mit PCR-, Antigen-, Schnell- und Selbsttest sowie Impfungen.

### Nachhaltige Generika-Substitutionsrate

Per 30. Juni 2022 konnte Galenica ihre Generika-Substitutionsrate gegenüber Ende 2021 um 1.5 Prozentpunkte auf rund 75% erhöhen. Damit behält dieser Beitrag von Galenica zur Senkung des Kostenanstiegs im Schweizer Gesundheitswesen seine nachhaltige Wirkung.

## Die Apotheke als kompetenter Gesundheitspartner

In der Berichtsperiode konnten die Apotheken ihre Rolle als kompetenter Gesundheitspartner und erste Anlaufstelle bei Gesundheitsfragen weiter stärken. So wurde weiteres Apothekenpersonal auf die Dienstleistungs- und Beratungsangebote geschult und die Kompetenz in den Apotheken gestärkt. Die aktuell 31 Algorithmen zur Unterstützung der Diagnose von häufigen Beschwerden werden entsprechend laufend erweitert. Ergänzend dazu ist geplant, Telemedizin-Angebote in das Dienstleistungsportfolio zu integrieren, sowie Laboranalysen zur Optimierung der Beratung in den Apotheken anzubieten. Im ersten Halbjahr 2022 haben rund 43'000 Kunden die Dienstleistungs- und Beratungsangebote bei Gesundheitsbeschwerden in Anspruch genommen. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2021 stiegen diese Dienstleistungs- und Beratungsangebote um starke 58% (Vorjahr: 27'000 Kunden). Mit der SWICA vergütet seit Anfang Juni 2022 einer der grössten Schweizer Krankenversicherer die Dienstleistungen der Apotheken in ihrem Versicherungsmodell «Favorit Medpharm» und ergänzt somit die Vergütungsleistungen der CSS, welche die Dienstleistungen in den Apotheken seit Anfang 2022 anteilmässig in ihrer ambulanten Zusatzversicherung «myFlex» vergütet.



## «Omni-Channel»-Strategie zeigt Erfolge

Im ersten Halbjahr 2022 wurde verstärkt in die Sichtbarkeit der Webshops von Amavita, Sun Store und Coop Vitality in digitalen Kanälen, wie etwa Suchmaschinen, investiert und das Kaufverhalten der Kunden untersucht. Die Sichtbarkeit der Apotheken-Webshops wuchs in der Berichtsperiode so um 16.5%. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2021 haben 20% mehr Kunden im Anschluss an einen Webshop-Besuch eine stationäre Apotheke aufgesucht. Die konsequente Verknüpfung der on- und offline Kanäle zeigt also deutliche Erfolge und bestärkt den «Omni-Channel»-Ansatz der Galenica.

↑ [Online Apotheke von Sun Store.](#)



## Weitere Optimierung des Apothekennetzes

Im ersten Halbjahr 2022 hat Galenica ihr Apothekennetz weiter optimiert und ausgebaut. Mit netto plus vier Apotheken umfasste es per 30. Juni 2022 372 eigene Apotheken.

### Übersicht Entwicklung Apothekennetzwerk

	30.06.2022	31.12.2021	Veränderung
Amavita Apotheken <sup>1)</sup>	182	181	+1
Sun Store Apotheken <sup>1)</sup>	94	92	+2
Coop Vitality Apotheken <sup>2)</sup>	89	88	+1
Spezialapotheke Mediservice <sup>1)</sup>	1	1	-
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken <sup>1)</sup>	6	6	-
<b>Total eigene Verkaufspunkte</b>	<b>372</b>	<b>368</b>	<b>+4</b>

<sup>1)</sup> Vollkonsolidiert

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

## Bereich «Pharmacies at Home»

Der Bereich «Pharmacies at Home» erzielte mit einem Umsatz von CHF 252.6 Mio. (+16.1%) erneut ein ausserordentlich hohes Wachstum. Treiber für die starke Entwicklung war insbesondere die Spezialapotheke Mediservice mit neuen Medikamenten für seltene Krankheiten in der Kombination mit Home-Care-Dienstleistungen (+16.2%). Auch die Home-Care Umsätze von Bichsel im Bereich der klinischen Ernährung entwickelten sich positiv (+5.0%). Auf der anderen Seite waren die Umsätze der Webshops von Amavita und Sun Store im Vergleich zur ausserordentlich starken Vorjahresperiode während dem Lockdown rückläufig (-12.5%). Darüber hinaus wirkte sich eine einmalige Verschiebung im Segment-Reporting positiv auf das Wachstum aus. Ohne diesen Sondereffekt hätte das Wachstum von «Pharmacies at Home» 11.3% betragen.

Verordnete Preissenkungen des Bundes führten in der Berichtsperiode zu einem Umsatzrückgang von -4.3%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereich «Pharmacies at Home» um 20.4% gewachsen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von Versandapotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs im Berichtsjahr um 8.2% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 2022).

**Artikel 71a-d KVV**

Artikel 71a-d KVV ermöglicht eine ausnahmsweise Vergütung von Arzneimitteln oder deren Indikationen, die sich nicht auf der Spezialitätenliste (SL) des Bundes befinden. Diese Regelung ist beispielsweise bei seltenen, sehr schweren oder chronischen Krankheiten sowie bei hohem therapeutischem Nutzen relevant. SmartMIP ist bereits bei 23 Krankenkassern und 19 Pharmaunternehmen im Einsatz.

**Effizientere digitale Zusammenarbeit**

Im ersten Halbjahr 2022 wurde ein weiterer Schritt zur effizienteren digitalen Zusammenarbeit mit Krankenkassern unternommen. Galenica hat Anfang Juli 2022 die Aquantic AG zu 100% übernommen. Mit der Software SmartMIP von Aquantic kann die Abrechnung von spezifischen Medikamenten deutlich einfacher abgewickelt werden. Dabei handelt es sich vor allem um Medikamente im Sinne von Artikel 71 a-d zur Behandlung von seltenen, sehr schweren oder chronischen Krankheiten. Von den neuen Angeboten kann besonders Mediservice profitieren. Darüber hinaus vernetzt die Software-Lösung am Prozess beteiligte Pharmaunternehmen und Krankenkassern. Die Patienten von Mediservice sowie die Partnerunternehmen profitieren von der Digitalisierung der Prozesse im Zusammenhang mit Artikel 71 und der damit verbundenen Qualität und Effizienz.

Weiterhin hat Mediservice in den vergangenen Monaten neue digitale Angebote für die Patientenbetreuung zu Hause entwickelt. Über eine App unterstützt Mediservice die Patienten bei ihrer Therapie und verbessert so die Therapietreue, den Therapieerfolg sowie die Zufriedenheit und Lebensqualität der Patienten.

**Geschäftsfeld «Professionals» (B2B)****Entwicklung Nettoumsatz**

Im ersten Halbjahr 2022 erzielte das Geschäftsfeld «Professionals» einen Nettoumsatz von CHF 109.3 Mio. (+23.5%). Davon entfielen CHF 75.1 Mio. (+26.0%) auf «Products & Brands» und CHF 34.2 Mio. (+18.3%) auf «Services for Professionals».

**Bereich «Products & Brands»**

Der Bereich «Products & Brands» erzielte im ersten Halbjahr 2022 einen Umsatz von CHF 75.1 Mio. (+26.0%). Davon wurden CHF 62.4 Mio. (+34.4%) im Schweizer Markt und CHF 12.7 Mio. (-3.4%) im Export mit Distributionspartnern realisiert. Umsatztreiber im Bereich «Products & Brands» war die im Vergleich zur Vorjahresperiode intensivere Grippesaison, zahlreiche Erkrankungen durch die Corona-Variante Omikron sowie Umsatzsteigerungen bei reisebezogenen Produkten. Darüber hinaus hat die Erweiterung des Produktportfolios im Jahr 2021 mit der Akquisition der

Heilmittelproduktpalette von Dr. Wild sowie der Übernahme von Spagyros mit 13.0% positiv zum Umsatzwachstum beigetragen.

Zum Vergleich: Der Consumer-Healthcare-Markt wuchs im Vorjahresvergleich um 6.4% (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2022, ohne COVID-19-Selbsttests).



↑ [Verfora erweitert Produktsortiment mit Boiron-Produkten.](#)

### Verfora erweitert ihr homöopathisches Produktsortiment

Ende Juni 2022 hat Verfora angekündigt, den Vertrieb der Produkte des Herstellers Boiron in der Schweiz per 1. Oktober 2022 zu übernehmen. Das Produktesortiment umfasst insbesondere homöopathische Medikamente mit Indikation, aber auch homöopathische Einzelmittel. Die in der Schweiz bekannteste Marke ist Oscillococcinum®. Das Sortiment von Boiron ergänzt das bereits bestehende Komplementärmedizin-Portfolio von Verfora und Spagyros sehr gut und verstärkt das Angebot im Bereich der Homöopathie bedeutend.

### Bereich «Services for Professionals»

Der Bereich «Services for Professionals» erzielte im ersten Halbjahr 2022 einen Umsatz von CHF 34.2 Mio. (+18.3%). Das Wachstum resultierte insbesondere durch die Akquisition der Lifestage Solutions AG im Juli 2021. Sowohl Medifilm wie auch Winconcept entwickelten sich stark weiter und wuchsen jeweils rund 10%. Hingegen führten vorübergehende Herausforderungen in der Produktion bei den Laboratorien der Bichsel Gruppe zu Rückständen und entsprechenden Umsatzverlusten gegenüber der Vorjahresperiode.



↑ [Galenica erweitert Angebot für Altersheime.](#)

### Erweitertes Angebot für Alters- und Pflegeheime

Im ersten Halbjahr 2022 hat Galenica gemeinsam mit Medical das Joint-Venture Emeda zur medizinischen und pharmazeutischen Versorgung von Alters- und Pflegeheimen in der Schweiz gegründet. Das Team von Emeda besteht aus mobilen Ärztinnen und Ärzten, die auf die ambulante altersmedizinische Versorgung der Bewohnerinnen und Bewohner von Heimen spezialisiert sind. Mit der Beteiligung erweitert und ergänzt Galenica das Angebot mit der pharmazeutischen Betreuung der Patienten in den Heimen. Künftig kann Emeda auf die gesamte Breite der Galenica Angebote zurückgreifen, wie beispielsweise die Versorgung mit Medikamenten inklusive Verblisterung oder pharmazeutische Beratung der Alters- und Pflegeheime.

### Lifestage Solutions expandiert in die Westschweiz

Im ersten Halbjahr 2022 konnte Lifestage Solutions mit ihren Angeboten expandieren und hat neu drei Pflegeheime in der Westschweiz als Kunden gewinnen können. Neben dem «Waagensystem» von Lifestage Solutions, mit dem lagergeführte Pflegeartikel optimal verwaltet werden können, nutzen die Pflegeheime auch die breiten digitalen Angebote von Lifestage Solutions zur vollautomatisierten Bestellung von medizinischen Verbrauchsmaterialien, Pflegeprodukten und Dienstleistungen.



↑ [Winconcept hat ein neues Partnermodell entwickelt.](#)

### Winconcept erfolgreich mit neuem Partnermodell

2021 hat Winconcept ein neues dreistufiges Partnermodell entwickelt und eingeführt. Im ersten Halbjahr 2022 wurden die Kunden auf dieses migriert. In dem dreistufigen Partnermodell können die Apotheken die Dienstleistungen in den Paketen small, medium und large nutzen. Dank des neuen Partnermodells konnten im ersten Halbjahr 2022 elf neue unabhängige Apotheken als Kunden gewonnen werden. Per 30. Juni 2022 betreute Winconcept insgesamt 161 Partnerapotheken in der Schweiz.

Zudem hat sich Winconcept im ersten Halbjahr an dem Pilotprojekt «Pic & Collect» beteiligt. Dabei können Apothekenkunden ihr gewünschtes Produkt mit dem Handy fotografieren und über WhatsApp an die Apotheke schicken. Nach der Bestätigung durch die Apotheke kann der Kunde das bestellte Produkt vor Ort abholen.

### **Strategische Partnerschaft mit Medinform**

Um die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden in den Apotheken und der Gesundheitsberatung auf hohem Niveau zu halten und weiterzuentwickeln, baute Galenica die bisherige Partnerschaft aus und beteiligte sich per 5. Juli 2022 zu 50% an der Medinform AG. Medinform ist die führende Anbieterin von Schulungen und Spezialisierungen für Apotheken und verfügt über ein grosses Partner-Netzwerk von Krankenkassen und Ärzten. Aktuell bietet Medinform 50 verschiedenen FPH-Kurse für Apotheker, Pharma-Assistenten und Drogisten an. Mit der Beteiligung kann Galenica wertvolle Synergien für die Fachausbildung ihrer Mitarbeitenden nutzen.

# 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»

### Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Das Segment «Logistics & IT» erzielte im ersten Halbjahr 2022 einen Nettoumsatz von CHF 1'434.6 Mio. (+4.1%). Davon entfielen CHF 1'379.4 Mio. (+3.8%) auf den Bereich «Wholesale» und CHF 63.8 Mio. (+26.2%) auf den Bereich «Logistics & IT Services». Bereinigt um die Verkäufe von COVID-19<sup>2</sup> Selbsttests, die im ersten Halbjahr 2021 ausserordentlich hoch ausgefallen sind, betrug das Wachstum des Segments 7.1%. Damit hat sich «Logistics & IT» in etwa im Rahmen des Gesamtmarktes entwickelt, welcher ein Wachstum von 7.1% aufwies (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2022). Auch bei «Wholesale» waren die Umsatztreiber die intensivere Grippesaison und zahlreiche Erkrankungen durch die Corona-Variante Omikron sowie Neukundengewinne im Grosshandelsgeschäft mit Apotheken und Ärzten.

Das adjustierte<sup>1</sup> Betriebsergebnis (EBIT), also ohne den Einfluss des Accounting Standards IFRS 16 (Leasing), reduzierte sich gegenüber Vorjahr um 3.7% auf CHF 25.4 Mio. Die adjustierte<sup>1</sup> Umsatzrentabilität (ROS) des ersten Halbjahres 2022 betrug 1.8% (1. Halbjahr 2021: 1.9%). Der ausgewiesene EBIT betrug CHF 25.4 Mio. (Vorjahr CHF 26.4 Mio.). Bereinigt um die EBIT-Beiträge der Zusatzverkäufe im Zusammenhang mit COVID-19<sup>2</sup>, die im ersten Halbjahr 2021 ausserordentlich hoch ausgefallen sind, realisierte das Segment «Logistics & IT» ein starkes Wachstum des adjustierten<sup>1</sup> EBIT von 15.6%.



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

<sup>2)</sup> Umsätze mit COVID-19-Selbsttest, EBIT-Beiträge geschätzt.



## Bereich «Wholesale»

### Entwicklung Nettoumsatz

Der Umsatz im Bereich «Wholesale» konnte um +3.8% auf CHF 1'379.4 Mio. gesteigert werden. Bereinigt um die Zusatzverkäufe von COVID-19-Selbsttests, die im ersten Halbjahr 2021 ausserordentlich hoch ausgefallen sind, belief sich das Umsatzwachstum auf 6.9%. Das starke Umsatzwachstum basiert einerseits auf gestiegene Verkäufe von OTC Produkten infolge der im Vorjahresvergleich intensiveren Grippewelle und zahlreiche Erkrankungen durch die Corona-Variante Omikron. Andererseits konnten weitere Marktanteile bei Ärzten und Arztpraxen gewonnen und der Umsatz in diesem Segment um stolze 8.4% gesteigert werden. Dazu beigetragen haben vor allem Angebote für Onkologen und Rheumatologen. Bei dieser Kundengruppe konnte sich Galexis als Partner für Spezialärzte positionieren.

Der negative Einfluss auf die Umsatzentwicklung aufgrund der verordneten Preissenkungen des Bundes hielt ebenfalls an und betrug in der Berichtsperiode -2.0%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereichs um 5.8% gestiegen.

Zum Vergleich: Der Ärztemarkt entwickelte sich im ersten Halbjahr 2022 um 6.0%, der Apothekenmarkt um 8.5%. Auch der Spitalmarkt wuchs mit 5.4%. (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2022).



↑ Galaxis konnte mit weiteren Kunden im Ärzte-Segment eine Partnerschaft eingehen.

## Weitere Kunden im Ärztesegment

Im ersten Halbjahr 2022 konnte Galaxis mit weiteren Kunden im Ärzte-Segment eine Partnerschaft eingehen. Als Fachpartnerin unterstützt Galenica 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.

## Galexis baut aus

Im ersten Halbjahr 2022 sind der Umbau und die Modernisierung des Distributionszentrum in Lausanne-Ecublens weiter vorangeschritten. Bereits Ende 2021 konnte der Bürotrakt fertiggestellt werden und wurde im Laufe der letzten Monate bezogen und in Betrieb genommen. Im Juni 2022 erfolgte zudem die Montage der Förderanlage sowie des Regallagers. Im Laufe des zweiten Halbjahrs 2022 werden die Bauarbeiten im Lager fertiggestellt und das modernisierte Distributionszentrum in Lausanne-Ecublens wird den Betrieb wieder vollumfänglich aufnehmen.

Auch am Standort in Niederbipp starteten im Laufe des ersten Halbjahrs 2022 die Arbeiten zur Erweiterung der Lagerkapazitäten. Für rund 25'000 zusätzliche Kosmetik- und Pflegeprodukte werden bis September 2022 rund 6'500 Lagerplätze entstehen, weitere 18'000 Lagerplätze sollen bis 2025 folgen.

Zudem wurden zusätzliche Ladeplätze in der Warenannahme und -ausgabe geschaffen. Auf einer Länge von 60 Metern wurde das Betriebsgebäude dafür um 5 Meter verbreitert. Durch die Erweiterung verfügt Galaxis am Standort Niederbipp nun über 58 Ladebahnhöfe (Ladeplätze für Transport-Fahrzeuge).



↑ [Investitionen in Fotovoltaikanlagen.](#)

## Investitionen in Nachhaltigkeit

Neben der Kapazitätserweiterung und Erneuerung der Standorte in Lausanne-Ecublens und Niederbipp investiert Galenica auch in erneuerbare Energien. Am modernisierten Distributionszentrum in Lausanne-Ecublens wurde auf dem Dach eine Fotovoltaikanlage installiert, die auf einer Fläche von 300m<sup>2</sup> eine Stromleistung von bis zu 50 kWp liefert und damit einen wichtigen Teil der benötigten Gebäudeenergie beisteuern wird. In Niederbipp wird ebenfalls eine Fotovoltaikanlage installiert werden. Die Anlage mit einer Fläche von ca. 16'000m<sup>2</sup> soll eine Stromleistung von bis zu 1.7 MWh liefern und damit jährlich über 300 Tonnen CO<sub>2</sub> einsparen.

## UFD entwickelt die E-BOX weiter

Seit Mai 2022 bietet Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) ihre E-BOX in der Version «Busta 2.0» an. Mit dem neuen Angebot erfolgt der Produktversand aus den Distributionszentren in Lugano und Oensingen vollautomatisiert in einer schmalen Kartonschachtel statt wie bisher via Paket. Somit lassen sich nicht nur Versandkosten sparen, die neue Versandverpackung bedeutet auch weniger Verpackungsmaterial und ist umweltfreundlicher. Seit dem Start werden bereits 21% des Bestellvolumens bei UFD über die E-Box «Busta 2.0» abgewickelt.



## Bereich «Logistics & IT Services»

### Entwicklung Nettoumsatz

Der Bereich «Logistics & IT Services» erzielte im ersten Halbjahr 2022 einen Nettoumsatz von CHF 63.8 Mio. (+26.2%). 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.



↑ [Wärmepumpe bei Alloga in Burgdorf.](#)

### Alloga ist bezüglich Energiezielen auf Kurs

Seit Anfang 2022 heizt Alloga mit einer neuen Wärmepumpe. Dank der modernen Heiztechnologie können jährlich rund 120 Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen eingespart werden. Die Wärmepumpe dient Alloga als zusätzliches Heizsystem. Der bisherige Gasverbrauch wird damit um rund zwei Drittel reduziert. Zudem unterstützt der Einbau der Wärmepumpe das grundlegende Energiesparziel von Alloga, innerhalb von zehn Jahren den CO<sub>2</sub>-Ausstoss um 80% und den Energieverbrauch um rund 20% zu senken. Im Weiteren hat das Unternehmen das 25'000m<sup>2</sup> grosse Dach des Burgdorfer Lagergebäudes zusätzlich isoliert. Mit der neuen Isolation lässt sich eine weitere Energieeinsparung in Höhe von 10-15% pro Jahr erreichen. Ausserdem ermöglicht die neue Isolation eine künftige Erweiterung der bereits bestehenden Fotovoltaikanlage, die mit einer Leistung von 1'200 kWh bei voller Sonneneinstrahlung eine der grössten Anlagen in der Region Burgdorf ist.

### ERP-Einführung ist im vollen Gang

Im ersten Halbjahr 2022 ist die ERP-Einführung bei Alloga weiter vorangeschritten. In den letzten sechs Monaten sind die Arbeiten für die Einführung bei weiteren sechs Kunden abgeschlossen worden. Insgesamt sollen 22 Partner bis Ende 2022 auf das neue ERP-System umgestellt werden.



↑ [Digitales Gesundheitswesen: HCI Solutions bereitet Arzneimitteldaten bedürfnisgerecht auf.](#)

## HCI Solutions entwickelt den digitalen Impf-Check

Im ersten Halbjahr 2022 hat HCI Solutions einen digitalen Impf-Check entwickelt, welcher den eng getakteten Alltag in Apotheken und Arztpraxen vereinfacht. Der neue Algorithmus überprüft, ob der Impfschutz von Patientinnen und Patienten vollständig ist, wann die nächste Impfung ansteht und ob diese mit Risiken verbunden ist. Die CDS.CE-Lösung von Documedis® ist gemäss Medizinprodukteverordnung ein Medizinprodukt der Klasse I. Weil die Daten nicht zentral gespeichert werden, sind diese auch vor Missbrauch geschützt. Die Basis für den Impf-Check bildet der Schweizerische Impfplan des Bundesamtes für Gesundheit (BAG). Der Impfplan enthält die in der Schweiz verfügbaren Impfungen wie beispielsweise Hepatitis A und B, Tollwut und Grippe. Neben den Basisimpfungen für alle gibt es empfohlene ergänzende Impfungen sowie solche für Risikogruppen.



↑ [Das E-Rezept erhöht die Patientensicherheit, entlastet die Apotheken und erleichtert die Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern.](#)

## Weitere E-Rezept Piloten starten

Im ersten Halbjahr 2022 wurde die technische Funktionalität des E-Rezepts genau geprüft, sodass im Sommer 2022 weitere Pilot-Projekte mit Ärzten, Patienten und Apotheken starten, um die Alltagstauglichkeit des E-Rezepts zu validieren. Aufgrund der Erfahrungen soll die digitale Lösung finalisiert und in möglichst zahlreichen Software integriert werden. So kann das E-Rezept von vielen Ärzten, Spitälern und Apotheken angeboten und genutzt werden. Neben der Prozesssicherheit bietet das E-Rezept puncto Einfachheit einen echten Mehrwert sowie eine höhere Sicherheit für die Patienten.