



Halbjahresbericht 2024
der Galenica Gruppe

Inhaltsverzeichnis

3 Vorwort

7 Lagebericht

8 Kennzahlen

9 Galenica Gruppe

11 Products & Care

19 Logistics & IT

24 Financial report (in English)

25 Alternative performance measures 2024

35 Consolidated interim financial statements 2024

49 Spotlights

Ein starkes Netzwerk für die Schweiz

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



Dr. Markus R. Neuhaus,
Verwaltungsratspräsident und
Marc Werner, CEO

Trotz herausforderndem Marktumfeld im ersten Halbjahr 2024 haben wir ein solides Umsatzwachstum von 2.6% erzielt und damit Marktanteile gewonnen. Nachdem der Umsatz der Galenica Gruppe per Ende April 2024 noch um 4.8% gesteigert werden konnte, wurde das Wachstum in den Monaten Mai und insbesondere Juni 2024 durch verschiedene Faktoren stark abgebremst. Für das zweite Halbjahr 2024 erwarten wir wieder ein deutlich stärkeres Wachstum und können daher den Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 sowie die Prognose für Umsatz, EBIT und Dividende bestätigen. Den ausführlichen operativen Rückblick auf das erste Halbjahr 2024 haben wir für Sie im Lagebericht zusammengestellt.

Lagebericht

Als Galenica-Netzwerk sind wir nicht nur die grösste, sondern auch die leistungsfähigste schweizweit tätige Gesundheitsdienstleisterin. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen bieten wir den Patientinnen und Kunden heute ein breites Angebot an integrierten Lösungen und können ihre Bedürfnisse von heute und morgen nahtloser, leistungsfähiger und persönlicher erfüllen. Dies erreichen wir, indem wir eng als Netzwerk zusammenarbeiten – sei es innerhalb der Galenica Gruppe wie auch mit externen Partnern. Unsere Expertise bringen wir ein und nutzen Synergien für ein breites Leistungsangebot aus einer Hand.

«Beratung plus ist ein ganzheitlicher Ansatz für die Weiterentwicklung und Positionierung der Gesundheitsdienstleistungen in unseren Apotheken.»

Die Apotheken entlasten das Gesundheitssystem

In unseren Apotheken leisten wir täglich einen wesentlichen Beitrag für die Bevölkerung der Schweiz – niederschwellig und kosteneffizient. Um das Kundenerlebnis in den Apotheken zu steigern und die Apotheke als erste Anlaufstelle bei Gesundheitsfragen weiter zu etablieren, haben wir im letzten Jahr das Konzept «Beratung plus» erfolgreich getestet. Dabei ist «Beratung plus» kein neuer Service, sondern ein ganzheitlicher Ansatz für die Weiterentwicklung und Positionierung der Gesundheitsdienstleistungen in unseren Apotheken. Dass diese bei den Kundinnen und Kunden stark nachgefragt werden, zeigt sich in den Zahlen. Im ersten Halbjahr 2024 wurden in den Galenica Apotheken 93'000 kostenpflichtige Beratungs- und Dienstleistungsgespräche geführt – 32% mehr als im Vorjahr.

Aufgrund der positiven Resonanz aus dem Pilotprojekt wird das Konzept «Beratung plus» auf weitere Galenica Apotheken ausgeweitet. Besonders die Impfungen haben sich in der letzten Zeit grosser Beliebtheit erfreut. Im ersten Halbjahr 2024 wurden insgesamt 30% mehr Impfdosen als in der Vorperiode verabreicht, hauptsächlich gegen Grippe und FSME (ohne COVID-19-Impfungen). Mit unseren einfach zugänglichen Angeboten in den Apotheken erfüllen wir nicht nur Kundenbedürfnisse, wir helfen auch, den steigenden Kostendruck im Gesundheitswesen zu dämpfen.

Spotlight «Beratung plus»



Mit weiteren Akteuren des Gesundheitswesens übernehmen wir Verantwortung für heutige und künftige Generationen und fördern neue Ansätze.

Gemeinsam schaffen wir Mehrwert für Patienten

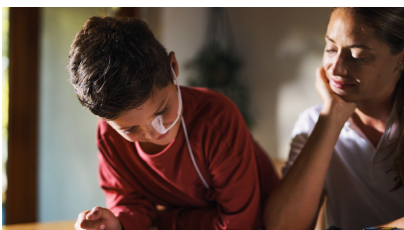
In einem qualitativ hochwertigen Gesundheitssystem stellt unser Netzwerk einen wichtigen Beitrag zur Effizienz dar. Wir begehen jedoch keinen Alleingang. Wo immer möglich suchen wir starke Partner, die auf ihrem Handlungsgebiet Spezialisten sind. Miteinander schaffen wir Mehrwert für unsere Kundinnen und Patienten. Gemeinsam mit den weiteren Akteuren des Gesundheitswesens übernehmen wir Verantwortung für heutige und künftige Generationen und fördern neue Ansätze.

So geht unsere Zusammenarbeit mit Medgate nach der erfolgreichen Pilotphase weiter. Mit «Book a Doc» haben unsere Apotheken ein wertvolles ergänzendes Werkzeug zur Hand, um auch komplexere Fälle direkt aus der Apotheke heraus behandeln zu können: Ein Arzt wird digital hinzugezogen. Das erspart den Patienten nicht nur Zeit, es hilft auch, die Behandlungskosten zu senken und das System zu entlasten.

Auch die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Krankenversicherern konnte im ersten Halbjahr weiter ausgebaut werden. Diese erkennen die Leistungen unserer Apotheken mehr und mehr an und vergüten die Beratungen und Behandlungen in den Apotheken in ihren Versicherungsmodellen. So haben jüngst auch Assura, die AXA, KPT und atupri zahlreiche Gesundheitsdienstleistungen wie Herz- und Diabetes-Check oder Schutzimpfungen in ihre Zusatzversicherungsmodelle integriert.

Als Netzwerk streben wir auch Partnerschaften mit kleineren, noch wenig etablierten Unternehmen an, die zukunftsorientierte Lösungen auf den Markt bringen.

Spotlight Start-ups



Erleichterter Zugang zum Galenica Home-Care-Angebot dank der Koordinationsstelle «Guide Me».

Wir bündeln unsere Angebote im Home-Care-Bereich

Ein aktuelles Beispiel für die Stärke des Galenica-Netzwerks ist unsere Home Care Koordinationsstelle «Guide Me». Angesiedelt bei Mediservice koordiniert sie die Behandlung von chronisch kranken Menschen, indem sie verschiedene Leistungserbringer vernetzt und die Dienstleistungen aus dem Galenica-Netzwerk und darüber hinaus zusammenbringt. Das Angebot hilft Patienten und Angehörigen, ihre Behandlung einfacher zu organisieren sowie Produkte oder Hilfsmittel zu beschaffen.

Daneben bieten wir im Galenica-Netzwerk auch einzigartige Leistungen für Alters- und Pflegeheime sowie Spitex-Organisationen an. Um diese Leistungen einfach zugänglich an diese Kundengruppe zu vermitteln, bauen wir die bereits etablierte Plattform von Lifestage Solutions zu einem zentralen digitalen Eingangstor für alle unsere Angebote für den Home-Care-Bereich aus. Mehr zu Lifestage Solutions und ihrem erfolgreichen Wachstum lesen Sie im folgenden Spotlight.

Spotlight Lifestage Solutions

«Eine hohe Kundenbindung, effiziente Abläufe und eine vernetzte Zusammenarbeit sind entscheidend für den langfristigen Erfolg.»

Weiterentwicklung aus einer Position der Stärke

Werfen wir noch einen Blick in die Zukunft. Das Bedürfnis nach Beratungs- und Behandlungsdienstleistungen in Apotheken wächst stetig. Angesichts des steigenden Drucks auf die Gesundheitskosten und der zunehmenden Bedeutung von Gesundheitsdienstleistungen, die sowohl in den Apotheken als auch digital angeboten werden, wird der Bedarf an integrierten Versorgungsmodellen weiter zunehmen. Eine hohe Kundenbindung, effiziente Abläufe und eine vernetzte Zusammenarbeit sind entscheidend für den langfristigen Erfolg. Entsprechend entwickelt die Galenica ihre Organisation aus einer Position der Stärke weiter und richtet ihr Apothekengeschäft auf noch mehr Kundenfokus aus.

Erweiterung der Geschäftsleitung

Mit der Ernennung von Stephan Mignot, Leiter Pharmacies Marketing, als zusätzliches Mitglied der Geschäftsleitung, unterstreichen wir die strategische Relevanz und zentrale Rolle der Kundenorientierung bei der Umsetzung der Strategie. Ab dem 1. September 2024 arbeiten folglich drei Geschäftsleitungsmitglieder gemeinsam daran, mit dem richtigen Angebot an Produkten und Gesundheitsdienstleistungen die Positionierung der Apotheke als erste Anlaufstelle bei Gesundheitsfragen auszubauen: «Pharmacies Sales» unter der Leitung von Virginie Pache wird den Fokus weiterhin auf die Verkaufs- und Beratungsaktivitäten sowie die Expansionsstrategie setzen. «Pharmacies Category Management & Health Services», den Daniele Madonna verantwortet, wird das beste Angebot für die Omni-Channel-Apotheken entwickeln. Der neugegründete Bereich «Pharmacies Marketing» sorgt für noch mehr Kundenfokus.

Fokussiertes Wachstum für unsere Netzwerkpartner

Als weitere Anpassung fasst Galenica den Grossteil der Netzwerkpartner per 1. September 2024 in der Einheit «Products & Home Care» unter der Leitung von Thomas Szuran zusammen. Im Vordergrund steht die fokussierte Weiterentwicklung der strategischen Wachstumsfelder «Products & Brands» sowie «Home Care». So werden die Verfora Gruppe, die «Home Care»-Sparte und weitere Einheiten neu im Bereich «Products & Home Care» geführt. Wir schaffen dadurch die Voraussetzungen für gezieltes Wachstum der Firmen im Netzwerk sowie mit unseren Partnerschaften.

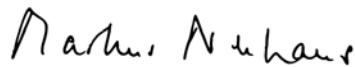
Stabsübergabe auf der CFO-Position

Unser langjähriger CFO Felix Burkhard, seit 1996 im Unternehmen, wird seine Verantwortung auf Ende Jahr an seinen Nachfolger Julian Fiessinger übergeben. Fortführen im Mandat wird Felix Burkhard die Rolle als Präsident des Stiftungsrates der Galenica Pensionskasse. Julian Fiessinger, der seit 2021 den Bereich Investor Relations & Corporate Finance bei der Galenica leitet, kennt den Finanzmarkt sowie das Unternehmen bestens und wird sowohl Kontinuität sicherstellen als auch frische Ideen einbringen.

Wir danken Felix Burkhard von Herzen für all die Jahre, in denen er als äusserst geschätzte Führungspersönlichkeit und angesehener Geschäftspartner für unser Unternehmen tätig war. Wir wünschen ihm einen wunderbaren Abschluss bei Galenica in den kommenden Monaten und freuen uns auch auf die Zusammenarbeit mit Julian Fiessinger.

Und wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in uns. Ebenfalls danken wir unseren Partnern und unseren Kundinnen und Kunden, die uns täglich ihre Gesundheit und ihr Wohlergehen anvertrauen. Und schliesslich danken wir unseren Mitarbeitenden, ohne die all das nicht möglich wäre!

Bern, 6. August 2024



Dr. Markus R. Neuhaus
Verwaltungsratspräsident



Marc Werner
CEO

Lagebericht

Finanzkennzahlen

Nettoumsatz
in Mio. CHF



■ Products & Care ¹⁾: **829.3**
■ Logistics & IT ¹⁾: **1'563.3**

EBIT adjustiert ²⁾
in Mio. CHF



■ Products & Care ^{1) 2)}: **75.9**
■ Logistics & IT ^{1) 2)}: **25.4**

Anzahl Mitarbeitende
per 30. Juni 2024



■ Products & Care: **5'864**
■ Logistics & IT: **1'802**
■ Group Services: **289**

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023	Veränderung
Nettoumsatz	1'900.0	1'851.2	2.6%
Products & Care ¹⁾	829.3	804.4	3.1%
Logistics & IT ¹⁾	1'563.3	1'518.5	3.0%
EBIT	102.4	92.5	10.7%
EBIT adjustiert ²⁾	99.1	90.2	9.9%
in % Nettoumsatz	5.2%	4.9%	
Products & Care ^{1) 2)}	75.9	73.1	3.9%
in % Nettoumsatz	9.2%	9.1%	
Logistics & IT ^{1) 2)}	25.4	19.0	34.0%
in % Nettoumsatz	1.6%	1.3%	
Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit	79.3	74.5	6.4%
Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit adjustiert ²⁾	77.7	73.7	5.4%
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	38.4	34.6	11.1%
Personalbestand am Bilanzstichtag in Vollzeitstellen (FTE)	6'057	5'758	5.2%

in Mio. CHF	30.6.2024	30.6.2023	Veränderung
Eigenkapitalquote	46.9%	47.3%	
Eigenkapitalquote adjustiert ²⁾	51.6%	52.4%	
Kapitaleinlagerereserve	145.0	199.9	-27.4%
Nettoverschuldung adjustiert ²⁾	533.7	502.5	6.2%

Aktieninformationen

in CHF	30.6.2024	31.12.2023
Börsenkurs am Bilanzstichtag	73.55	72.75
Börsenkaptalisierung am Bilanzstichtag in Millionen CHF	3'663.5	3'625.3
Eigenkapital pro Aktie am Bilanzstichtag	28.20	29.52
Gewinn pro Aktie 1.1.–30.6. aus fortgeführter Geschäftstätigkeit	1.58	1.49
Gewinn pro Aktie adjustiert 1.1.–30.6. aus fortgeführter Geschäftstätigkeit ²⁾	1.55	1.47

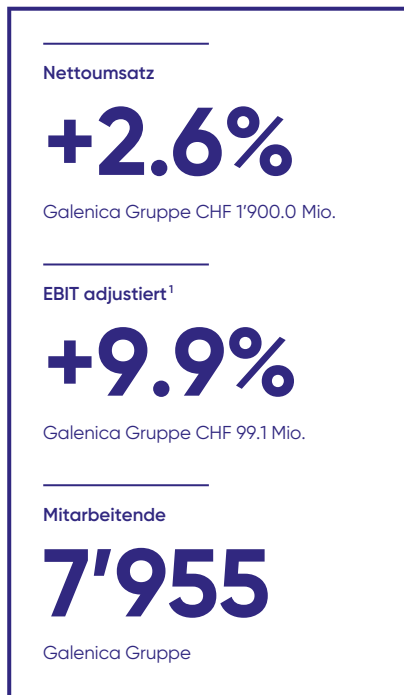
¹⁾ Pro Segment konsolidiert ohne Berücksichtigung von Group Services und Eliminationen

²⁾ Details zu den adjustierten Kennzahlen sind im Halbjahresbericht 2024 im Kapitel Alternative performance measures aufgeführt

Galenica Gruppe

Lagebericht

Der Umsatz der Galenica Gruppe ist im ersten Halbjahr 2024 um 2.6% auf CHF 1'900.0 Mio. gewachsen.



Galenica erzielt solides Wachstum in herausforderndem Marktumfeld

Der Umsatz der Galenica Gruppe ist im ersten Halbjahr 2024 um 2.6% auf CHF 1'900.0 Mio. gewachsen. Zum Umsatzwachstum haben sowohl das Segment «Products & Care» mit einem Wachstum von 3.1%, als auch das Segment «Logistics & IT» mit einem Wachstum von 3.0% beigetragen. Damit hat sich der Umsatz der Galenica Gruppe dynamischer als der Markt entwickelt.

Im Vergleich zum Pharmamarkt, mit einem Wachstum von 1.7% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2024) und dem Consumer Healthcare Markt, mit einem Rückgang von 0.2% (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2024), hat die Galenica Gruppe mit einem Wachstum von 2.6% Marktanteile gewonnen.

Nachdem der Umsatz der Galenica Gruppe per Ende April 2024 noch um 4.8% gesteigert werden konnte, wurde das Wachstum in den Monaten Mai und insbesondere Juni 2024 stark abgebremst. Während Ende April die Konstellation der Verkaufstage im Vergleich zur Vorjahresperiode günstig war, mit einem geschätzten positiven Einfluss von rund 1% auf das Umsatzwachstum, war per Ende Juni 2024 dieser Effekt im Vergleich zum Vorjahr negativ, was sich entsprechend dämpfend auf das Wachstum auswirkte. Bis Ende Jahr wird dieser Effekt wieder positiv sein.

Ein kühler und regenreicher Frühsommer führte zudem dazu, dass die Nachfrage nach saisonalen Produkten wie Sonnenschutzmitteln, Outdoor- und Allergieprodukten im Mai und Juni 2024 ausserordentlich tief ausfiel. Darüber hinaus wirkten sich über die ganze Periode hohe Mehrverkäufe von Generika und Biosimilars dämpfend auf das Wachstum aus. Treiber für diese Entwicklung war insbesondere die per 1. Januar 2024 in Kraft getretene Erhöhung des Selbstbehalts von 20% auf 40%, falls Patienten für den gleichen Wirkstoff ein anderes Medikament bevorzugen, das über 10% teurer ist. So konnten die Apotheken von Galenica im ersten Halbjahr 2024 die Generikasubstitutionsrate von 75.2% Ende 2023 auf 80.8% steigern und somit einen wesentlichen Beitrag zur Dämpfung der steigenden Gesundheitskosten beitragen.

Der ausgewiesene EBIT erhöhte sich um 10.7% auf CHF 102.4 Mio. Der adjustierte¹ EBIT der Galenica Gruppe, also ohne die Einflüsse der Accounting-Standards IFRS 16 (Leasing) und IAS 19 (Personalvorsorge), erhöhte sich um 9.9% auf CHF 99.1 Mio.

Die adjustierte¹ Umsatzrentabilität (ROS) stieg im Vorjahresvergleich von 4.9% auf 5.2%. Im Vorjahr war das Ergebnis durch Sonderfaktoren in Höhe von CHF 9.8 Mio. belastet worden. Bereinigt um diese Sonderfaktoren

hätte im ersten Halbjahr 2024 ein leichter EBIT-Rückgang von 0.9% resultiert. Grund für die flache EBIT-Entwicklung war insbesondere das unter den Erwartungen liegende Umsatzwachstum. Dazu wirkten sich höhere Ausgaben im Zusammenhang mit dem weiteren Ausbau der IT-Infrastruktur zur Umsetzung der «Omni-Channel» Strategie sowie temporäre Effizienzverluste und Mehrbelastungen aufgrund der Anfang Jahr gestarteten, modulweisen Einführung des neuen ERP-Systems (Enterprise Resource Planning) bei Galexis belastend auf das Ergebnis aus. Der Abschluss des Projekts der Einführung des neuen ERP-Systems bei Galexis war nach bisherigen Annahmen für das Jahr 2025 geplant. Um die Risiken im Zusammenhang mit der Systemumstellung zu minimieren und einen reibungslosen Betrieb in den hochautomatisierten und komplexen Distributionszentren zu gewährleisten, wird das neue System modulweise eingeführt, was zu einer um ein Jahr längeren Projektdauer führen wird.

Der ausgewiesene Reingewinn der Galenica Gruppe betrug CHF 79.3 Mio. (+6.4%, 1. Halbjahr 2023: CHF 74.5 Mio.), der adjustierte¹ Reingewinn CHF 77.7 Mio. (+5.4%, 1. Halbjahr 2023: CHF 73.7 Mio.). Die Investitionen im ersten Halbjahr 2024 beliefen sich auf CHF 38.4 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 34.6 Mio.). Sie entfielen vor allem auf Umbauten und Erneuerungen von Apotheken und anderen betrieblichen Standorten, Investitionen für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur im Zusammenhang mit dem strategischen Programm «Omni-Channel» sowie die Einführung des neuen ERP-Systems bei Galexis.

Die Bilanz der Galenica Gruppe blieb unverändert stark. Das adjustierte¹ Eigenkapital stieg im Vergleich zum 30. Juni 2023 auf CHF 1'427.9 Mio. (+5.8%). Die adjustierte¹ Nettoverschuldung, also ohne Leasingverbindlichkeiten, nahm gegenüber Ende Juni 2023 um CHF 31.2 Mio. zu und betrug CHF 533.7 Mio., was 2.1x dem adjustierten¹ EBITDA entspricht. Die Zunahme der Nettoverschuldung ist insbesondere auf die ordentlichen Investitionen ins Anlagevermögen sowie dem weiteren Ausbau der strategischen Beteiligung in Redcare Pharmacy N.V. zurückzuführen (Beteiligungsquote per 30. Juni 2024 von 8.4%).

Der adjustierte¹ operative Cashflow vor Veränderung des Umlaufvermögens betrug CHF 97.8 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 87.5 Mio.), unter Berücksichtigung der Veränderung des Umlaufvermögens betrug der operative Cashflow CHF 17.6 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF -21.0 Mio.). Dabei ist die Erhöhung des Nettoumlaufvermögens im Wesentlichen auf saisonale Effekte zurückzuführen. Der Free Cashflow nach Akquisitionstätigkeit betrug CHF -45.3 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF -81.7 Mio.).

Ausblick 2024

Galenica erwartet für das zweite Halbjahr 2024 ein deutlich stärkeres Wachstum als im ersten Halbjahr. Galenica bestätigt daher den Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 mit einem Umsatzwachstum zwischen 3% und 5%, einem EBIT¹-Wachstum zwischen 8% und 11% sowie einer Dividende mindestens auf Vorjahresniveau.

¹ Ohne Einfluss aus IAS 19 und IFRS 16. Siehe Kapitel «[Alternative performance measures](#)».

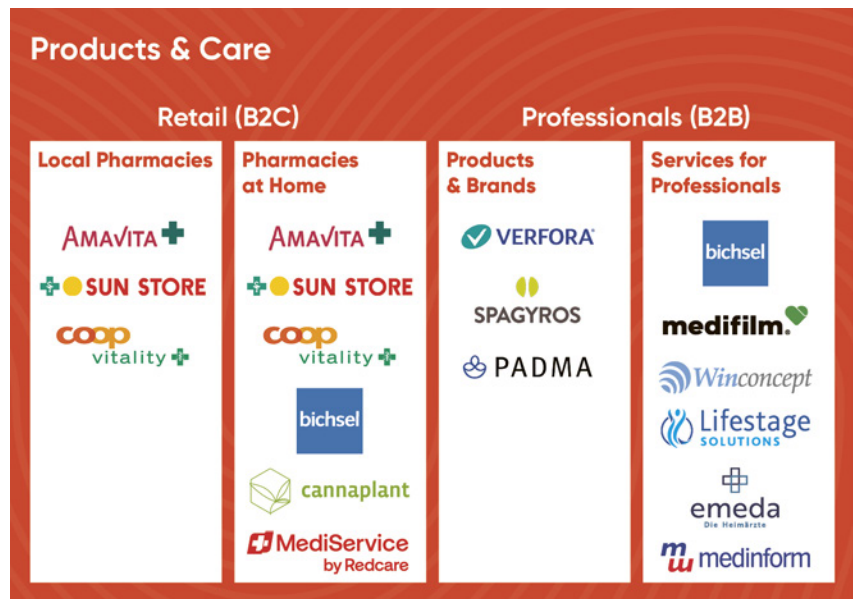
Segment «Products & Care»

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». Im Fokus beider Geschäftsfelder stehen die Entwicklung, die Vermarktung und der Verkauf von Gesundheitsdienstleistungen und Produkten in den verschiedenen Vertriebskanälen von Galenica. Für die Endkunden (B2C) bieten je nach Bedürfnis die eigenen stationären Apotheken, die Home-Care-Dienstleistungen, die Versandapotheken sowie die Webshops Lösungen für Gesundheit und Wohlbefinden. Auch Gesundheitsdienstleister (B2B) wie Apotheken, Drogerien, Ärzte, Heime, Spitäler und Spitex-Organisationen unterstützt Galenica als starke Partnerin.



Entwicklung Segment «Products & Care»

Entwicklung Nettoumsatz

Das Segment «Products & Care» erzielte im ersten Halbjahr 2024 einen Nettoumsatz von CHF 829.3 Mio. (+3.1%). Davon entfielen CHF 695.4 Mio. (+2.4%, ohne Coop Vitality und Mediservice) auf das Geschäftsfeld «Retail» (B2C) und CHF 138.4 Mio. (+7.6%) auf das Geschäftsfeld «Professionals» (B2B).

Der adjustierte¹ EBIT konnte um 3.9% auf CHF 75.9 Mio. gesteigert werden, die EBIT-Marge stieg von 9.1% auf 9.2%. Haupttreiber für die positive EBIT-Entwicklung war eine Erhöhung der Bruttomarge im Segment «Products & Care» aufgrund des starken Wachstums bei «Products & Brands» sowie des höheren Anteils an tiefpreisigen Medikamenten im Geschäftsfeld «Retail». Dagegen wirkten höhere Ausgaben im Zusammenhang mit dem weiteren Ausbau der IT-Infrastruktur zur Umsetzung der «Omni-Channel» Strategie dämpfend auf das EBIT-Wachstum aus.



Geschäftsfeld «Retail» (B2C)

Entwicklung Nettoumsatz

Im ersten Halbjahr 2024 erzielte das Geschäftsfeld «Retail» einen Nettoumsatz von CHF 695.4 Mio. (+2.4%, ohne Coop Vitality und Mediservice). Davon entfielen CHF 657.6 Mio. (+2.7%) auf «Local Pharmacies» (POS) und CHF 37.9 Mio. (-2.9%) auf «Pharmacies at Home» (Versand und Home Care).

Bereich «Local Pharmacies»

Im ersten Halbjahr 2024 erzielte der Bereich «Local Pharmacies» einen Nettoumsatz von CHF 657.6 Mio. (+2.7%, ohne Coop Vitality). Die Expansion des Apothekennetzes hat mit 1.2% zum Umsatzwachstum beigetragen.

Verordnete Preissenkungen des Bundes führten in der Berichtsperiode zu einem Umsatzrückgang von 1.7%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereichs «Local Pharmacies» um 4.4% gewachsen.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von stationären Apotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs in der Berichtsperiode um 1.5% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2024). Der Consumer-Healthcare-Markt entwickelte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0.2% rückläufig, wobei das Nicht-Medikamentensegment um 2.2% zurückging (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2024). Die Apotheken der Galenica Gruppe konnten somit schneller als der Markt wachsen und Marktanteile gewinnen.

Die Apotheken als erste Anlaufstelle gewinnen an Bedeutung

Die apothekenbasierte Grundversorgung ist ein zentraler Pfeiler im Schweizer Gesundheitssystem. Um das Kundenerlebnis in den Apotheken zu steigern und die Apotheke als erste Anlaufstelle bei Gesundheitsfragen weiter zu etablieren, hat Galenica im letzten Jahr das Konzept «Beratung plus» erfolgreich getestet. Das Konzept selbst wurde gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden entwickelt. Dabei ist «Beratung plus» kein neuer Service, sondern ein ganzheitlicher Ansatz für die Weiterentwicklung und Positionierung der Gesundheitsdienstleistungen in den Galenica Apotheken. Dass die Beratungsangebote und Gesundheitsdienstleistungen bei den Kundinnen und Kunden stark nachgefragt werden, zeigt sich in den Zahlen. Im ersten Halbjahr 2024 wurden in den Galenica Apotheken 93'000 kostenpflichtige Beratungs- und Dienstleistungsgespräche geführt, 32% mehr als im Vorjahr. Im Vordergrund stehen Beratungen zu häufigen gesundheitlichen Problemen wie Harnwegsinfektionen, Hautauffälligkeiten, Bindehautentzündungen oder auch erektile Dysfunktion.

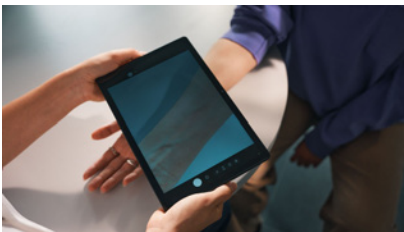
Spotlight «Beratung plus»

Medizinische Kompetenz in den Apotheken

Die hohe Akzeptanz des Angebots der Apotheken widerspiegelt sich in der grundsätzlichen Bereitschaft der Kundinnen und Kunden, die Dienstleistungen selbst zu bezahlen. Dennoch engagiert sich Galenica zugunsten der gesamten Branche erfolgreich für die Vergütung der Leistung im Rahmen von Grund- bzw. Zusatzversicherungsmodellen der Krankenkassen. Im ersten Halbjahr 2024 schlossen die AXA und Galenica beispielsweise eine Vereinbarung ab, welche die Kostenübernahme der apothekenbasierten Beratung im Rahmen der AXA-Zusatzversicherungen beinhaltet. In ihrer Mitteilung verweist die AXA explizit auf die medizinische Kompetenz des Apothekenpersonals – eine erfreuliche Bestätigung für Galenica, die gerade auch im Rahmen des Konzepts «Beratung plus» viel Wert auf die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden legt und so auch die Berufsbilder in den Apotheken attraktiver macht.

Weiterer Ausbau des Impfangebots in den Apotheken

Um rund 30% ebenfalls deutlich angewachsen ist die Nachfrage nach den Impfangeboten der Apothekenformate (ohne COVID-19-Impfungen), für die online ein Termin gebucht werden kann. Je nach kantonaler Regelung kann sich die Bevölkerung bei Amavita, Sun Store oder Coop Vitality gegen Infektionskrankheiten wie beispielsweise die Grippe, Herpes Zoster, Pertussis (Keuchhusten) oder Pneumokokken impfen lassen. Galenica begrüsst, dass mehr und mehr Kantone die Grundlage für ein umfangreiches Impfangebot in den Apotheken schaffen. Diese positive Entwicklung ist nicht zuletzt auf einen konstruktiven Dialog zwischen Privatwirtschaft, Verbänden und der öffentlichen Hand zurückzuführen.



Mit «Book a Doc» haben die Galenica Apotheken ein wertvolles Werkzeug zur Hand.

Telemedizin als ressourcenschonende Ergänzung

Mit «Book a Doc» haben die Galenica Apotheken ein wertvolles ergänzendes Werkzeug zur Hand, um auch komplexere Fälle behandeln zu können, indem ein Arzt direkt aus der Apotheke digital hinzugezogen wird. 250 der rund 370 Apotheken von Galenica sind seit einem erfolgreichen Pilotprojekt nun in der Testphase, im Bedarfsfall rasch eine telemedizinische Konsultation zu organisieren. Dank der interdisziplinären Zusammenarbeit mit Medgate, welche «Book a Doc» entwickelte, können gesundheitliche Probleme wie beispielsweise eine Gürtelrose kosten- und ressourcenschonend und für die Patientinnen und Patienten angenehm und unkompliziert behandelt werden.

Weiterer Ausbau des Apothekennetzwerks

Galenica verfolgt die Strategie, ihr Apothekennetzwerk mit Übernahmen oder Neueröffnungen kontinuierlich zu optimieren. Sie erwarb in der Berichtsperiode neun Apotheken und eröffnete einen neuen Standort. Damit stärkte die Gruppe insbesondere ihre Präsenz im Berner Oberland und im Tessin. Des Weiteren wurden fünf Apotheken geschlossen bzw. mit anderen Standorten zusammengelegt. Auch im zweiten Halbjahr 2024 wird Galenica in ihr Apothekennetz investieren, die Expansion vorantreiben und Umbauarbeiten in bestehenden Apotheken abschliessen. Per 30. Juni 2024 umfasst das Apothekennetz der Galenica 374 Standorte.

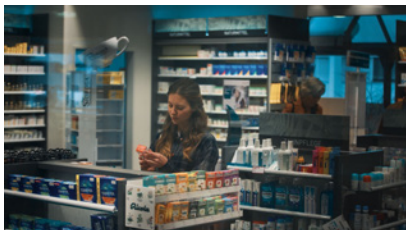
Unser Apothekennetz

	30.06.2024	31.12.2023	Veränderung
Amavita Apotheken ¹⁾	196	188	+8
Sun Store Apotheken ¹⁾	85	85	–
Coop Vitality Apotheken ²⁾	86	89	-3
Spezialapotheke Mediservice ²⁾	1	1	–
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹⁾	6	6	–
Total eigene Verkaufspunkte	374	369	+5

¹⁾ Vollkonsolidiert

²⁾ Konsolidiert at equity

Spotlight Expansion



Galenica begrüßt neue Ansätze, um das Kostenwachstum im Gesundheitswesen zu bremsen.

Revision Art. 38 Krankenpflege-Leistungsverordnung (KLV): Anpassung Vertriebsanteil

Der Preis eines Medikaments setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen: Zum sogenannten Fabrikabgabepreis – das ist der Betrag, den der Hersteller für sein Produkt erhält – kommen noch der Vertriebsanteil und die Mehrwertsteuer dazu. Der Vertriebsanteil vergütet die Leistungen, die erbracht werden, bis ein Medikament in der Apotheke abgegeben werden kann. Darunter fallen der Transport in die Apotheke, das pharmazeutische Personal und die Lager- und Mietkosten. Der Vertriebsanteil setzt sich aus einem preisbezogenen Zuschlag (variabler Teil) und einem Zuschlag pro Packung (fixer Teil) zusammen. Weil der variable Teil bei teureren Medikamenten bisher höher ausfiel, bestand kein Anreiz, günstige Generika oder Biosimilars zu verschreiben und abzugeben. Dieser Problematik nahm sich das Bundesamt für Gesundheit (BAG) an. Gemeinsam mit den Verbänden der Leistungserbringer arbeitete das BAG eine Anpassung des Vertriebsanteils von rezeptpflichtigen Medikamenten aus, die per 1. Juli 2024 in Kraft trat. Galenica begrüßt die neue Regelung und ist zuversichtlich, dass sich die gewünschte kostendämmende Wirkung entfalten wird.

Förderung der Abgabe von Generika und Biosimilars

Die Abgabe von im Vergleich zum Originalpräparat günstigeren Generika und Biosimilars ist eine wichtige Massnahme, um das Kostenwachstum im Gesundheitswesen zu bremsen. Mit der Änderung von Art. 38a der Krankenpflege-Leistungsverordnung (KLV) hat der Bundesrat diesbezüglich eine wichtige Weichenstellung vollzogen: Die Substitution mit Biosimilars ist neu zulässig. Falls die Substitution eines um mindestens 10% teureren Originalpräparats durch ein Generikum oder ein Biosimilar nicht durch nachprüfbar medizinische Gründe gerechtfertigt ist, erhöht sich zudem der Selbstbehalt von 20% auf 40%. Ebenso werden nur noch 25% der Kosten der Originalmedikamente auf den jährlichen Selbstbehalt von CHF 700 angerechnet. Der Selbstbehalt von Generika und Biosimilars beträgt weiterhin 10%.



Bereich «Pharmacies at Home»

Der Bereich «Pharmacies at Home» erzielte einen Nettoumsatz von CHF 37.9 Mio. (ohne Mediservice) und hat sich mit -2.9% leicht rückläufig entwickelt. Grund für die Entwicklung waren Umsatzrückgänge bei den Versandapotheken, welche sich analog des Markts entwickelten sowie Angebotsbereinigungen bei Bichsel Homecare und den Webshops von Amavita und Sunstore. Dahingegen entwickelten sich die online getriebenen, im Bereich «Local Pharmacies» ausgewiesenen Umsätze mit Click-and-collect im ersten Halbjahr 2024 mit einem Wachstum von 23% äusserst positiv.

Mehr Präsenz und Vernetzung

Operativ standen bei «Pharmacies at Home» mehrere Ereignisse im Vordergrund: Das Joint Venture von Redcare Pharmacy und der Spezialapotheke Mediservice wurde vollzogen, sodass sich die führende Online-Apotheke der Schweiz im ersten Halbjahr 2024 auf den weiteren Ausbau des Sortiments und auf die Markenpflege konzentrieren konnte. Mit einer Beteiligung von 33% an der Farmadomo Home Care Provider SA, der führenden Home-Care-Organisation im Bereich der klinischen Ernährung und der Verblisterung von Medikamenten im Kanton Tessin, stärkte Galenica ihre Präsenz im Süden der Schweiz. Und nicht zuletzt

intensivierte der Bereich die Zusammenarbeit mit Spitex-Organisationen bei den Indikationen Parkinson und Palliative Care. Die Home-Care-Spezialisten von Galenica gingen unter anderem eine auf Vernetzung und Wissensaustausch basierende Partnerschaft mit palliative.ch, der schweizerischen Gesellschaft für palliative Medizin, ein.



Geschäftsfeld «Professionals» (B2B)

Entwicklung Nettoumsatz

Im ersten Halbjahr 2024 erzielte das Geschäftsfeld «Professionals» einen Nettoumsatz von CHF 138.4 Mio. (+7.6%). Davon entfielen CHF 97.0 Mio. (+7.8%) auf «Products & Brands» und CHF 41.4 Mio. (+7.3%) auf «Services for Professionals».

Bereich «Products & Brands»

Der Bereich «Products & Brands» erzielte im ersten Halbjahr 2024 einen Umsatz von CHF 97.0 Mio. (+7.8%). Davon wurden CHF 72.9 Mio. (+2.5%) im Schweizer Markt und CHF 24.1 Mio. (+28.0%) im Export mit Distributionspartnern realisiert. Das organische Wachstum im Bereich «Products & Brands», ohne den Expansionseffekt (+1.3%) aufgrund der Akquisition von Padma im Jahr 2023, betrug erfreuliche 6.5%.

Das Exportgeschäft von Verfora entwickelte sich mit einem Wachstum von 28.0% sehr positiv. Treiber des erfreulichen Ergebnisses war eine höhere Nachfrage nach Verfora-Produkten, beispielsweise von Perskindol® in Asien, sowie im Vergleich zum Vorjahr frühere Produktauslieferungen ins Ausland. Aufgrund eines Lagerabbaus im Markt entwickelte sich das Schweizer Geschäft von Verfora organisch mit +1.5% nur leicht positiv. Dagegen entwickelten sich die Abverkäufe von Verfora-Produkten im Apotheken- und Drogeriemarkt mit einem Wachstum von 4.5% stärker als der Gesamtmarkt (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, YTD Juni 2024), womit weitere Marktanteile gewonnen werden konnten.

Zum Vergleich: Der Consumer-Healthcare-Markt entwickelte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0.2% rückläufig (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2024).



Bereich «Services for Professionals»

Der Bereich «Services for Professionals» erzielte im ersten Halbjahr 2024 mit einem Umsatz von CHF 41.4 Mio. ein starkes Wachstum von +7.3%. Wachstumstreiber waren insbesondere Medifilm und Lifestage Solutions im Geschäft mit Heimen und Spitex-Organisationen.



Neues Lager von Lifestage Solution, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden.

Wachsende Nachfrage von Institutionen

Die patientenindividuelle Verblisterung via Medifilm wird unter anderem aufgrund des Fachkräftemangels in Institutionen wie Pflegeheimen stark nachgefragt. Medifilm hat auf diese Entwicklung reagiert und in neue, moderne und vollintegrierte Verblisterungsmaschinen investiert, um weitere dringend benötigte Kapazitäten zur Verfügung stellen zu können. Da die Medikationssicherheit höchste Priorität hat, erfolgt die Inbetriebnahme schrittweise und unter strengen Qualitätsvorkehrungen. Auch Lifestage Solutions wächst weiter. Um der steigenden Nachfrage nach ihren Produkten und Dienstleistungen gerecht zu werden und um in Zukunft weiter wachsen zu können, hat Lifestage Solutions im ersten Halbjahr 2024 ein neues Lager bezogen.

Spotlight Lifestage Solutions

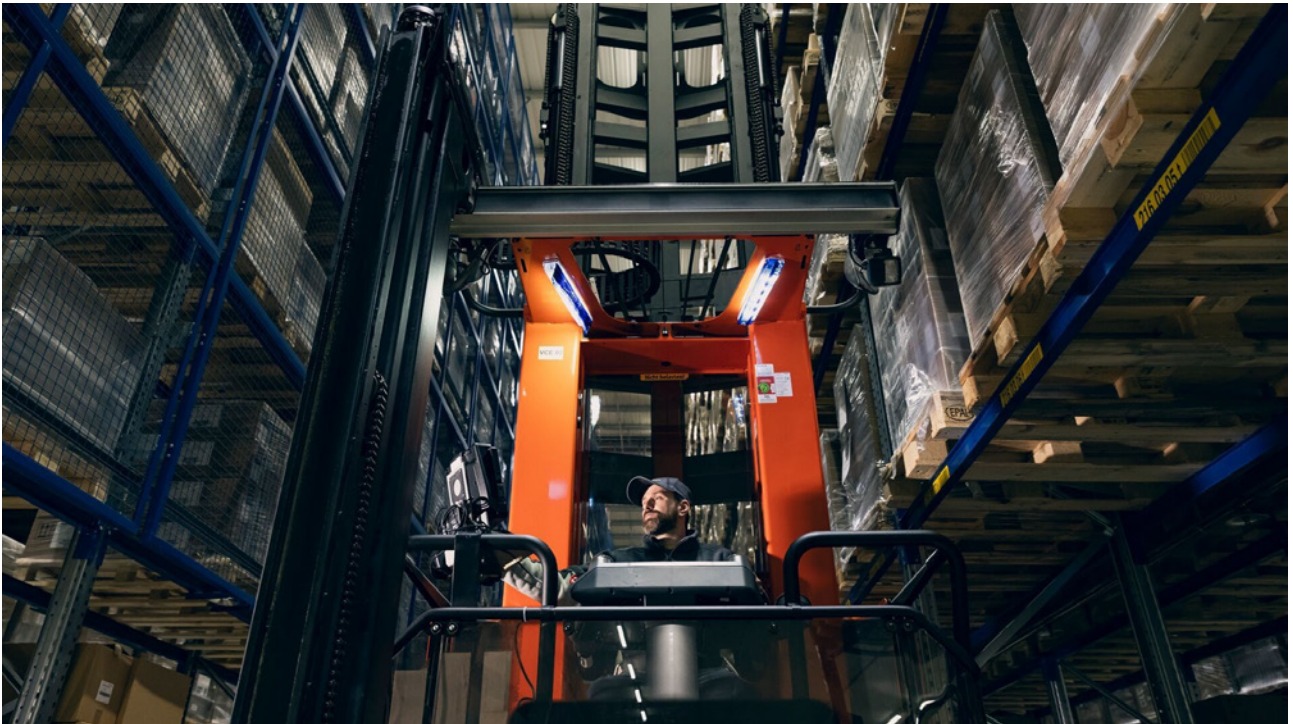
Eingangstor in das Galenica-Netzwerk

Galenica verfügt über ein schweizweit einzigartiges Leistungsangebot für Alters- und Pflegeheime sowie Spitex-Organisationen. Es beinhaltet neben der klinischen Ernährung von Bichsel auch die patientenindividuelle Verblisterung von Medikamenten durch Medifilm, die mobilen Heimärztinnen und -ärzte von Emeda und die digitale Plattform von Lifestage Solutions für die vollautomatisierte Bestellung und Verrechnung von Verbrauchsmaterialien und Pflegeprodukten. Ebendiesem Geschäftszweig kommt im Netzwerk künftig eine zentrale Rolle zu: Galenica plant, auf der digitalen Plattform von Lifestage Solutions alle ihre Services für professionelle Leistungserbringer zu bündeln und so nicht nur willkommene Effizienzgewinne für die Fachpersonen zu ermöglichen, sondern auch das gesamte Netzwerk-Angebot optimal und zusammengefasst zu positionieren.

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 der Galenica Gruppe und bieten Dienstleistungen für alle Gesundheitsdienstleister wie Apotheken, Drogerien, Ärzte, Spitäler und Heime an.



Im Fokus stehen die Optimierung und Weiterentwicklung des Logistik- und Dienstleistungsangebots sowie innovative Lösungen zur Förderung der Digitalisierung im Gesundheitsmarkt.



Entwicklung Segment «Logistics & IT»

Entwicklung Nettoumsatz

Das Segment «Logistics & IT» erzielte im ersten Halbjahr 2024 einen Nettoumsatz von CHF 1'563.3 Mio. (+3.0%). Davon entfielen CHF 1'496.5 Mio. (+2.7%) auf den Bereich «Wholesale» und CHF 77.7 Mio. (+10.3%) auf den Bereich «Logistics & IT Services». Damit hat sich «Logistics & IT» besser als der Gesamtmarktes entwickelt, welcher im Vergleich zur Vorjahresperiode ein Wachstum von 1.7% aufwies (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2024).

Der adjustierte¹ EBIT hat sich im ersten Halbjahr 2024 mit einem Wachstum von 34.0% auf CHF 25.4 Mio. stark erholt, die EBIT-Marge konnte auf 1.6% gesteigert werden. Im Vorjahr war das Ergebnis durch Sonderfaktoren in Höhe von CHF 9.8 Mio. belastet worden. Bereinigt um diese Sonderfaktoren hätte im ersten Halbjahr 2024 ein EBIT-Rückgang von 11.6% resultiert. Treiber für die negative EBIT-Entwicklung waren temporäre Effizienzverluste und Mehrbelastungen aufgrund der Anfang Jahr gestarteten, modulweisen Einführung des neuen ERP-Systems bei Galexis.



Bereich «Wholesale»

Entwicklung Nettoumsatz

Im Bereich «Wholesale» steigerte sich der Umsatz um +2.7% auf CHF 1'496.5 Mio., sowohl im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten (+6.4%) als auch mit Apotheken (+1.7%) konnten weitere Marktanteile gewonnen werden.

Der negative Einfluss auf die Umsatzentwicklung aufgrund der verordneten Preissenkungen des Bundes hielt ebenfalls an und betrug in der Berichtsperiode -1.9%. Ohne diesen Einfluss wäre der Nettoumsatz des Bereichs um 4.6% gestiegen.

Zum Vergleich: Der Ärztemarkt entwickelte sich im ersten Halbjahr 2024 um 4.0%, der Apothekenmarkt um 1.0%. Auch der Spitalmarkt wuchs mit 0.7%. (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2024).



Dank der Software DispoCura können Ärztinnen und Ärzte ihre Bestellungen direkt aus ihrem Praxisinformationssystem auslösen.

Marktanteilsgewinne bei Ärzten und Apotheken

Das von Galaxis sowie von Pharmapool und Unione Farmaceutica Distribuzione (UFD) betriebene Grosshandelsgeschäft entwickelte sich im ersten Halbjahr 2024 wiederum erfreulich. Sowohl bei der Belieferung von Apotheken als auch von ärztlichen Praxen konnten die Unternehmen von Galenica Marktanteile gewinnen. Ein gewichtiges Argument für die Kundschaft ist das umfassende Leistungsangebot und der hohe Digitalisierungsgrad: So können beispielsweise Ärztinnen und Ärzte dank der rasch installierten Schnittstellensoftware DispoCura ihre Bestellungen direkt aus ihrem Praxisinformationssystem auslösen.

Verbesserte Medikamentenverfügbarkeit

Der Generikaproduzent Sandoz und Galenica engagieren sich mit der Initiative «Safety Stock» weiterhin für eine ausreichende Verfügbarkeit von Medikamenten, insbesondere von Betäubungsmitteln, Diabetespräparaten und Impfstoffen. Dank «Safety Stock» verfügen die Distributionszentren in Niederbipp (BE) und Ecublens (VD) über eine stabile Bestandssituation, welche Lieferengpässe reduziert und die Situation in den stationären Apotheken entspannt.



Bereich «Logistics & IT Services»

Entwicklung Nettoumsatz

Der Bereich «Logistics & IT Services» erzielte im ersten Halbjahr 2024 mit einem Nettoumsatz von CHF 77.7 Mio. ein starkes Wachstum von 10.3%, Wachstumstreiber war insbesondere die konzerninterne Weiterverrechnung von IT-Dienstleistungen, aber auch das Pre-Wholesale-Geschäft von Alloga sowie die IT-Dienstleistungen von Aquantic und HCI Solutions trugen positiv zum Wachstum bei.



Bald sind weitere Fahrzeuge von Health Supply mit variabler Laderaumtemperatur unterwegs.

Erfolgreicher Start von Health Supply

Das von Galenica und dem Logistikunternehmen Planzer Ende 2023 gegründete Joint Venture Health Supply konnte sich im ersten Halbjahr 2024 erfolgreich etablieren. Die Health Supply erbringt Dienstleistungen rund um die Medikamentendistribution und ergänzt das Angebot der Logistikunternehmen der Galenica Gruppe. Die Transportspezialistin beschäftigt bereits über 120 Mitarbeitende. Derzeit steht die weitere Beschaffung von Fahrzeugen mit variabler Laderaumtemperatur an. Diese werden insbesondere auch für die Auslieferung der gekühlten Impfstoffe vor der Impfsaison zum Einsatz kommen. In der Zukunft werden daher mehr und mehr mit «Health Supply» beschriftete Fahrzeuge auf den Strassen zu sehen sein.

Spotlight Health Supply

Alloga gut unterwegs

Die Pre-Wholesale-Spezialistin Alloga verzeichnete ein gutes erstes Halbjahr. Neben dem operativen Kerngeschäft war sie auch auf Projektebene erfolgreich: Sie schloss die Migration auf das neue ERP-System vollständig ab. Zudem wird die Kapazität weiter erhöht und die Ergonomie der internen Logistik verbessert.



Die «Clinical Decision Support Checks» (CDS) sind ein wichtiger Baustein für die Patientensicherheit.

Engagement für mehr Patientensicherheit

Mit hochwertigen Daten und massgeschneiderten eHealth-Lösungen trägt HCI Solutions zur Qualität von Therapien und zur Sicherheit der Patientinnen und Patienten bei. Einer der wichtigsten Bausteine für die Patientensicherheit sind die sogenannten «Clinical Decision Support Checks» (CDS), die mit den digitalen Documedis Services von HCI in den führenden Spital-, Ärzte- und Apothekenlösungen durchgeführt werden – mit deutlich zunehmender Häufigkeit. Im ersten Halbjahr wurden 174 Mio. CDS-Checks durchgeführt, ein Plus von 30%. Documedis CDS.CE ist ein zertifiziertes Medizinprodukt der Klasse IIa. Diese Zertifizierung bekräftigt das Engagement für Qualität und Sicherheit und stärkt die Position als Anbieter hochwertiger Gesundheitslösungen.

Das Inselspital Bern, das Luzerner Kantonsspital (LUKS), das Kantonsspital St. Gallen und weitere Spitäler haben Documedis CDS.CE in ihren Klinischen Information-Systemen (KIS) bereits täglich im Einsatz. Damit können nicht nur unerwünschte Medikamenteninteraktionen reduziert, sondern mit dem eMediplan auch die Therapietreue erhöht werden.

Angebote für Fachpersonal

Die Hauptadressaten des Angebots von HCI Solutions sind Hersteller von Primärsystemen, Gesundheitsplattformen und Mobil-Applikationen, sowie medizinische Fachpersonen. Diese Ausrichtung wird durch den, im ersten Halbjahr 2024 eingeführten, neuen Markenauftritt unterstützt und zusätzlich durch Massnahmen wie die Veranstaltungsreihe HCI Connect betont: Auch Anfang 2024 fand am Hauptsitz von Galenica eine informative Veranstaltung für Expertinnen und Experten aus dem Gesundheitswesen statt, die von rund 400 Gästen besucht wurde. Als netzwerkorientiertes Unternehmen sieht Galenica im Austausch und in der Verbindung der verschiedenen Akteure im Gesundheitswesen einen grossen Mehrwert. Vor diesem Hintergrund wird sie im Herbst 2024 auch IT-Entwicklerinnen und -Entwickler einladen, um die digitale Vernetzung voranzutreiben. Dabei wird Galenica auch ihre Initiative «Galenica as a Service» vorstellen, mit der sie auf einer standardisierten technischen Basis den Zugang zu ihren eigenen Entwicklungen ermöglicht. So können Schnittstellen und Verbindungen entstehen, von denen die Patientinnen und Patienten profitieren.

Financial report

Alternative performance measures 2024

Definitions of alternative performance measures

The annual report, the half year report and other communication to investors contain certain financial performance measures, which are not defined by IFRS Accounting Standards. In addition to information based on IFRS Accounting Standards, management uses these alternative performance measures to assess the financial and operational performance of the Group. Management believes that these non-IFRS financial performance measures provide useful information regarding Galenica's financial and operational performance. Alternative performance measures are used in Galenica's value-based management as the basis for management's incentive and remuneration schemes. Such measures may not be comparable to similar measures presented by other companies. The main alternative performance measures used by Galenica are explained and/or reconciled with the IFRS Accounting Standards measures in this section.

Due to rounding, numbers presented throughout this report may not add up precisely to the totals provided. Totals are calculated using the underlying amount rather than the presented rounded number.

The alternative performance measures are unaudited.

IAS 19 – Employee benefits

The pension plans of Galenica are organised in legally independent pension funds and are based purely on the defined contribution principle as stated in the Swiss "BVG" law. Nevertheless, Galenica's pension plans are classified as defined benefit pension plans under IAS 19.

Galenica's results are influenced by external parameters that cannot be managed by the Group and the management is of the opinion that such an impact should be excluded when it comes to assess the performance of the Galenica Group. For this reason, Galenica also evaluates its performance by adjusting personnel costs as if those plans were defined contribution plans (adjustments for the effects of IAS 19). For these adjustments, the costs of defined benefit plans and long-service awards determined in accordance with IAS 19 are replaced by an expense based on the employer's contribution and long-service awards for the period of service.

IFRS 16 – Leases

Lessees have to account for most leases on balance sheet by recognising lease liabilities and corresponding right-of-use assets. The right-of-use assets are depreciated over the lease term and the lease liabilities generate interest expense in the statement of income. Variable lease payments, not dependent on an index or rate, such as sales-based rental expenses are accounted for as operating expenses when they are incurred. With its large network of retail pharmacies, IFRS 16 has a significant impact on Galenica's balance sheet and the presentation of lease related expenses in the consolidated statement of income.

Galenica has lease agreements with fixed and variable lease payments and these payments affect various line items in the statement of income making comparisons across individual pharmacies and points-of-sale difficult. For this reason management also monitors results by adjusting the statement of income and balance sheet as if lease agreements were still accounted for as operating leases, e.g. all lease expense is presented in other operating costs on a straight-line basis and the depreciation of the right-of-use assets and the interest expense on the lease liabilities are removed. Income taxes are also adjusted accordingly.

IFRS 16 adjusted measures are important for Galenica's value-based management and therefore for management's incentive and remuneration schemes. As the type and duration of rental agreements under IFRS 16 have a significant influence on the invested capital and accordingly on the return on invested capital (ROIC) and on the Galenica economic profit (GEP), the invested capital is stated after removing lease liabilities. This minimises the risk that management makes decisions that are not in the interest of Galenica due to potential incentives when concluding leases.

Organic growth of net sales

Organic growth of net sales shows the development of net sales for the operating segments Products & Care and Logistics & IT excluding the effects of acquisitions, new license agreements, openings and closures of pharmacies (effect of net expansion). It provides a "like-for-like" comparison with previous periods. In the business area Retail (B2C), organic growth of net sales is calculated only including points of sales with a full year period comparison. In the business area Professionals (B2B), organic growth of net sales is calculated only including existing business activities with a full year period comparison. In order to show the impact of mandatory price reductions of medications reimbursed by health insurers on net sales transparently, organic growth of net sales is also disclosed without the effect of mandatory price reductions.

Organic growth of net sales first half of 2024

in thousand CHF	Retail (B2C)	Professionals (B2B)	Products & Care ¹⁾	Wholesale	Logistics & IT Services	Logistics & IT ¹⁾
Net sales	695,391	138,447	829,334	1,496,453	77,664	1,563,318
Change to previous period	2.4%	7.6%	3.1%	2.7%	10.3%	3.0%
Effect of net expansion	7,455 ²⁾	1,130 ³⁾	8,585	–	–	–
In % of net sales of previous period	1.1%	0.9%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%
Net sales excluding effect of net expansion	687,936	137,317	820,749	1,496,453	77,664	1,563,318
Organic growth of net sales	1.3%	6.7%	2.0%	2.7%	10.3%	3.0%
Mandatory price reductions ⁴⁾	10,969			27,592		
In % of net sales of previous period	1.6%			1.9%		
Net sales excluding effect of net expansion and mandatory price reductions	698,905			1,524,045		
Organic growth of net sales excluding price reductions	2.9%			4.6%		

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ The effect of net expansion is calculated only including point of sales without a full year period comparison (acquisitions, openings and closure of pharmacies)

³⁾ The effect of net expansion is calculated only including business activities without a full year period comparison (acquisitions and new license agreements)

⁴⁾ Mandatory price reductions of medications reimbursed by health insurers of the specialities list (SL/LS) released by the Federal Office of Public Health (FOPH), calculated based on volumes of previous period

Organic growth of net sales first half of 2024 Products & Care

in thousand CHF	Local Pharmacies	Pharmacies at Home	Retail (B2C) ¹⁾	Products & Brands	Services for Professionals	Professionals (B2B) ¹⁾
Net sales	657,597	37,944	695,391	97,014	41,435	138,447
Change to previous period	2.7%	-2.9%	2.4%	7.8%	7.3%	7.6%
Effect of net expansion	7,455 ²⁾	–	7,455 ²⁾	1,130 ³⁾	–	1,130 ³⁾
In % of net sales of previous period	1.2%	0.0%	1.1%	1.3%	0.0%	0.9%
Net sales excluding effect of net expansion	650,142	37,944	687,936	95,885	41,435	137,317
Organic growth of net sales	1.5%	-2.9%	1.3%	6.5%	7.3%	6.7%
Mandatory price reductions ⁴⁾	10,969		10,969			
In % of net sales of previous period	1.7%		1.6%			
Net sales excluding effect of net expansion and mandatory price reductions	661,111		698,905			
Organic growth of net sales excluding price reductions	3.2%		2.9%			

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ The effect of net expansion is calculated only including point of sales without a full year period comparison (acquisitions, openings and closure of pharmacies)

³⁾ The effect of net expansion is calculated only including business activities without a full year period comparison (acquisitions and new license agreements)

⁴⁾ Mandatory price reductions of medications reimbursed by health insurers of the specialities list (SL/LS) released by the Federal Office of Public Health (FOPH), calculated based on volumes of previous period

Organic growth of net sales first half of 2023

in thousand CHF	Retail (B2C)	Professionals (B2B)	Products & Care ¹⁾	Wholesale	Logistics & IT Services	Logistics & IT ¹⁾
Net sales	679,086	128,627	804,364	1,457,284	70,418	1,518,491
Change to previous period	2.1%	17.6%	4.2%	5.6%	10.4%	5.8%
Effect of net expansion	3,394 ²⁾	7,208 ³⁾	10,602	–	760 ³⁾	760
In % of net sales of previous period	0.5%	6.6%	1.4%	0.0%	1.2%	0.1%
Net sales excluding effect of net expansion	675,691	121,419	793,762	1,457,284	69,658	1,517,731
Organic growth of net sales	1.6%	11.0%	2.8%	5.6%	9.2%	5.7%
Mandatory price reductions ⁴⁾	9,092			26,589		
In % of net sales of previous period	1.4%			1.9%		
Net sales excluding effect of net expansion and mandatory price reductions	684,783			1,483,873		
Organic growth of net sales excluding price reductions	3.0%			7.5%		

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ The effect of net expansion is calculated only including point of sales without a full year period comparison (acquisitions, openings and closure of pharmacies)

³⁾ The effect of net expansion is calculated only including business activities without a full year period comparison (acquisitions and new license agreements)

⁴⁾ Mandatory price reductions of medications reimbursed by health insurers of the specialities list (SL/LS) released by the Federal Office of Public Health (FOPH), calculated based on volumes of previous period

Organic growth of net sales first half of 2023 Products & Care

in thousand CHF	Local Pharmacies	Pharmacies at Home	Retail (B2C) ¹⁾	Products & Brands	Services for Professionals	Professionals (B2B) ¹⁾
Net sales	640,151	39,060	679,086	89,998	38,623	128,627
Change to previous period	1.9%	4.6%	2.1%	19.8%	12.8%	17.6%
Effect of net expansion	2,525 ²⁾	869 ²⁾	3,394 ²⁾	6,044 ³⁾	1,164 ³⁾	7,208 ³⁾
In % of net sales of previous period	0.4%	2.3%	0.5%	8.0%	3.4%	6.6%
Net sales excluding effect of net expansion	637,626	38,191	675,691	83,954	37,460	121,419
Organic growth of net sales	1.5%	2.3%	1.6%	11.8%	9.4%	11.0%
Mandatory price reductions ⁴⁾	9,092		9,092			
In % of net sales of previous period	1.4%		1.4%			
Net sales excluding effect of net expansion and mandatory price reductions	646,718		684,783			
Organic growth of net sales excluding price reductions	2.9%		3.0%			

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ The effect of net expansion is calculated only including point of sales without a full year period comparison (acquisitions, openings and closure of pharmacies)

³⁾ The effect of net expansion is calculated only including business activities without a full year period comparison (acquisitions and new license agreements)

⁴⁾ Mandatory price reductions of medications reimbursed by health insurers of the specialities list (SL/LS) released by the Federal Office of Public Health (FOPH), calculated based on volumes of previous period

Adjusted consolidated statement of income

Galenica's consolidated statement of income adjusted by IAS 19 effects related to employee benefits (defined benefit plans and long-service awards) and IFRS 16 lease effects allowing financial results to be assessed on a comparable basis.

Adjusted consolidated statement of income first half of 2024

in thousand CHF	As reported	Adjustments IAS 19	Adjustments IFRS 16	Adjusted
Net sales	1,900,014	–	–	1,900,014
Products & Care ¹⁾	829,334	–	–	829,334
Logistics & IT ¹⁾	1,563,318	–	–	1,563,318
Other income	6,412	–	–	6,412
Operating income	1,906,426	–	–	1,906,426
Cost of goods	–1,369,428	–	–	–1,369,428
Personnel costs	–292,626	–1,653	–	–294,279
Other operating costs	–91,191	–	–27,616	–118,807
Share of profit from associates and joint ventures	1,986	–105	–135	1,747
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	155,167	–1,757	–27,751	125,658
Products & Care ¹⁾	112,422	–	–26,491	85,930
Logistics & IT ¹⁾	42,298	–	–1,248	41,050
Depreciation, amortisation and impairment	–52,751	–	26,208	–26,542
Earnings before interest and taxes (EBIT)	102,416	–1,757	–1,543	99,116
Return on sales (ROS) ²⁾	5.4%	–0.1%	–0.1%	5.2%
Products & Care ¹⁾	77,443	–	–1,498	75,946
Return on sales (ROS) ²⁾	9.3%	0.0%	–0.2%	9.2%
Logistics & IT ¹⁾	25,483	–	–45	25,438
Return on sales (ROS) ²⁾	1.6%	0.0%	0.0%	1.6%
Net financial expenses	–3,967	–198	1,603	–2,561
Earnings before taxes (EBT)	98,450	–1,955	60	96,555
Income taxes	–19,162	333	–33	–18,862
Profit from continuing operations	79,287	–1,622	28	77,693
Profit from discontinued operations	–29	–	–	–29
Net Profit	79,258	–1,622	28	77,664
Attributable to:				
– Shareholders of Galenica Ltd.	78,888	–1,622	26	77,292
– Non-controlling interests	370	–	2	372

¹⁾ Reported for each operating segment not taking into account Group Services and Eliminations

²⁾ Calculated as EBIT divided by net sales

in CHF	As reported	Adjustments IAS 19	Adjustments IFRS 16	Adjusted
Earnings per share from continuing operations	1.58	–0.03	–	1.55
Diluted earnings per share from continuing operations	1.58	–0.03	–	1.55

Adjusted consolidated statement of income first half of 2023

in thousand CHF	As reported	Adjustments IAS 19	Adjustments IFRS 16	Adjusted
Net sales	1,851,190	–	–	1,851,190
Products & Care ¹⁾	804,364	–	–	804,364
Logistics & IT ¹⁾	1,518,491	–	–	1,518,491
Other income	8,170	–	–	8,170
Operating income	1,859,360	–	–	1,859,360
Cost of goods	–1,339,449	–	–	–1,339,449
Personnel costs	–278,773	–1,292	–	–280,065
Other operating costs	–100,187	–	–27,037	–127,224
Share of profit from associates and joint ventures	2,948	–194	25	2,780
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	143,900	–1,486	–27,012	115,402
Products & Care ¹⁾	107,842	–	–25,179	82,663
Logistics & IT ¹⁾	34,928	–	–1,222	33,706
Depreciation, amortisation and impairment	–51,379	–	26,157	–25,222
Earnings before interest and taxes (EBIT)	92,521	–1,486	–855	90,180
Return on sales (ROS) ²⁾	5.0%	–0.1%	0.0%	4.9%
Products & Care ¹⁾	73,744	–	–623	73,121
Return on sales (ROS) ²⁾	9.2%	0.0%	–0.1%	9.1%
Logistics & IT ¹⁾	19,058	–	–69	18,990
Return on sales (ROS) ²⁾	1.3%	0.0%	0.0%	1.3%
Net financial expenses	–2,978	–64	1,459	–1,583
Earnings before taxes (EBT)	89,543	–1,550	605	88,597
Income taxes	–15,056	244	–78	–14,889
Profit from continuing operations	74,487	–1,306	527	73,708
Profit from discontinued operations	112,843	–64	–2	112,777
Net Profit	187,330	–1,370	525	186,485
Attributable to:				
– Shareholders of Galenica Ltd.	186,998	–1,370	522	186,151
– Non-controlling interests	331	–	3	334

¹⁾ Reported for each operating segment not taking into account Group Services and Eliminations

²⁾ Calculated as EBIT divided by net sales

in CHF	As reported	Adjustments IAS 19	Adjustments IFRS 16	Adjusted
Earnings per share from continuing operations	1.49	–0.03	0.01	1.47
Diluted earnings per share from continuing operations	1.49	–0.03	0.01	1.47

Free cash flow

The free cash flow shows Galenica's capacity to pay dividends and repay debt and repay equity. It provides information on the remaining cash and cash equivalents from the operating cash flow, reduced by all lease payments and after consideration of investment activities.

Free cash flow

in thousand CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Cash flow from operating activities before working capital changes	124,056	113,209
Payment of lease liabilities	-26,213	-25,711
Cash flow from operating activities before working capital changes adjusted	97,843	87,498
Working capital changes	-80,231	-109,422
Cash flow from discontinued operations (operating activities) incl. payment of lease liabilities	-	918
Cash flow from operating activities adjusted	17,612	-21,005
Cash flow from investing activities without M&A ¹⁾	-45,526	-32,246
Cash flow from discontinued operations (investing activities)	-	-150
Free cash flow before M&A	-27,913	-53,402
Cash flow from M&A ²⁾	-17,411	-28,290
Free cash flow	-45,324	-81,692

¹⁾ Cash flow from investing activities without net cash flow from business combinations and net cash flow from sale of subsidiaries

²⁾ Net cash flow from business combinations and net cash flow from sale of subsidiaries

CAPEX

in thousand CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Investments in property, plant and equipment	18,829	18,639
Investments in intangible assets	19,584	15,947
CAPEX	38,413	34,587

Cash conversion

	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Cash conversion ¹⁾	69.4%	70.0%

¹⁾ Calculated as EBITDA adjusted less CAPEX divided by EBITDA adjusted

Capital management

Galenica's capital is managed and monitored at Group level. The objective of capital management at Galenica is to ensure the continuity of operations, increase enterprise value on a sustainable basis, provide an adequate return to investors, provide the financial resources to enable investments in areas that deliver future benefits for patients and customers and further returns to investors.

Galenica defines the capital that it manages as invested interest-bearing liabilities and equity. Galenica uses a system of financial control based on various key performance indicators. Capital is monitored based on the gearing, for example, which expresses net debt as a percentage of shareholders' equity including non-controlling interests and is communicated regularly to management as part of internal reporting. The debt coverage expresses net debt as a multiple of earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA). Debt coverage ratio provide information about the creditworthiness of the Group. Galenica has no covenants requiring a minimum level of debt coverage.

Total assets and shareholders' equity are adjusted for the cumulative effects of the IAS 19 and IFRS 16 adjustments and net debt is adjusted for lease liabilities.

Total assets

in thousand CHF	30.06.2024	30.06.2023
Total assets	3,007,018	2,808,944
Cumulative effects of IAS 19 adjustments	-1,738	-2,515
Cumulative effects of IFRS 16 adjustments	-238,966	-230,448
Total assets adjusted	2,766,314	2,575,982

Net debt

in thousand CHF	30.06.2024	30.06.2023
Current financial liabilities ¹⁾	84,514	98,923
Current lease liabilities	51,558	51,523
Non-current financial liabilities ¹⁾	519,807	419,872
Non-current lease liabilities	194,256	186,200
Cash and cash equivalents	-69,546	-15,329
Interest-bearing receivables	-1,114	-958
Net debt	779,473	740,231
Lease liabilities (current and non-current)	-245,813	-237,723
Net debt adjusted	533,660	502,508

¹⁾ Excluding non-interest-bearing financial liabilities

Shareholders' equity

in thousand CHF	30.06.2024	30.06.2023
Shareholders' equity	1,409,229	1,328,930
Cumulative effects of IAS 19 adjustments	13,095	15,069
Cumulative effects of IFRS 16 adjustments	5,612	5,335
Shareholders' equity adjusted	1,427,936	1,349,334

Equity ratio

	30.06.2024	30.06.2023
Equity ratio ¹⁾	46.9%	47.3%
Equity ratio adjusted ²⁾	51.6%	52.4%

¹⁾ Calculated as shareholders' equity divided by total assets

²⁾ Calculated as shareholders' equity adjusted divided by total assets adjusted

Gearing

	30.06.2024	30.06.2023
Gearing ¹⁾	55.3%	55.7%
Gearing adjusted ²⁾	37.4%	37.2%

¹⁾ Calculated as net debt divided by shareholders' equity

²⁾ Calculated as net debt adjusted divided by shareholders' equity adjusted

Debt coverage

	30.06.2024	30.06.2023
Debt coverage ¹⁾	2.5 x	2.6 x
Debt coverage adjusted ²⁾	2.1 x	2.1 x

¹⁾ Calculated as net debt divided by moving annual total of the previous 12 months EBITDA

²⁾ Calculated as net debt adjusted divided by moving annual total of the previous 12 months EBITDA adjusted

Consolidated interim financial statements 2024

Consolidated statement of income

in thousand CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Net sales	1,900,014	1,851,190
Other income	6,412	8,170
Operating income	1,906,426	1,859,360
Cost of goods	-1,369,428	-1,339,449
Personnel costs	-292,626	-278,773
Other operating costs	-91,191	-100,187
Share of profit from associates and joint ventures	1,986	2,948
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	155,167	143,900
Depreciation, amortisation and impairment	-52,751	-51,379
Earnings before interest and taxes (EBIT)	102,416	92,521
Financial income	2,495	3,495
Financial expenses	-6,462	-6,473
Earnings before taxes (EBT)	98,450	89,543
Income taxes	-19,162	-15,056
Profit from continuing operations	79,287	74,487
Profit from discontinued operations	-29	112,843
Net profit	79,258	187,330
Attributable to:		
– Shareholders of Galenica Ltd.	78,888	186,998
– Non-controlling interests	370	331

in CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Earnings per share		
Earnings per share	1.58	3.75
Diluted earnings per share	1.58	3.75
Earnings per share from continuing operations		
Earnings per share from continuing operations	1.58	1.49
Diluted earnings per share from continuing operations	1.58	1.49
Earnings per share from discontinued operations		
Earnings per share from discontinued operations	–	2.26
Diluted earnings per share from discontinued operations	–	2.26

Unaudited figures

Consolidated statement of comprehensive income

in thousand CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Net profit	79,258	187,330
Translation differences	195	-49
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss	195	-49
Remeasurement of net defined benefit plans	-17,891	-2,149
Income taxes from remeasurement of net defined benefit plans	3,220	380
Share of other comprehensive income from associates and joint ventures	908	-223
Gain / (Loss) on equity instruments at fair value through other comprehensive income	-21,262	10,615
Income taxes from fair value measurement on equity instruments at fair value through other comprehensive income	4,333	-2,229
Items that will not be reclassified to profit or loss	-30,692	6,394
Other comprehensive income/(loss)	-30,497	6,344
Comprehensive income	48,762	193,674
Attributable to:		
– Shareholders of Galenica Ltd.	48,391	193,343
– Non-controlling interests	370	331

Unaudited figures

Consolidated statement of financial position

in thousand CHF	30.06.2024		31.12.2023	
Cash and cash equivalents		69,546		116,159
Trade and other receivables		581,928		518,293
Inventories		353,757		357,096
Prepaid expenses and accrued income		35,998		42,042
Current assets	34.6%	1,041,230	34.6%	1,033,590
Property, plant and equipment		260,989		259,702
Right-of-use assets		239,359		229,583
Intangible assets		1,106,371		1,078,503
Investments in associates and joint ventures		141,306		143,985
Financial assets		213,853		220,214
Deferred tax assets		3,911		4,946
Employee benefit assets		–		20,429
Non-current assets	65.4%	1,965,788	65.4%	1,957,361
Assets	100.0%	3,007,018	100.0%	2,990,952
Financial liabilities		113,228		70,231
Lease liabilities		51,558		50,484
Trade and other payables		424,691		417,442
Income tax payables		22,174		33,585
Accrued expenses and deferred income		167,212		195,648
Provisions		5,102		4,880
Current liabilities	26.1%	783,965	25.8%	772,269
Financial liabilities		541,913		468,569
Lease liabilities		194,256		185,557
Deferred tax liabilities		62,395		69,461
Employee benefit liabilities		14,833		19,221
Provisions		427		678
Non-current liabilities	27.1%	813,824	24.9%	743,486
Liabilities	53.1%	1,597,789	50.7%	1,515,755
Share capital		5,000		5,000
Reserves		1,401,167		1,466,419
Equity attributable to shareholders of Galenica Ltd.		1,406,167		1,471,419
Non-controlling interests		3,062		3,777
Shareholders' equity	46.9%	1,409,229	49.3%	1,475,196
Liabilities and shareholders' equity	100.0%	3,007,018	100.0%	2,990,952

2024 figures are unaudited

Consolidated statement of cash flows

in thousand CHF	1.1.–30.6.2024	1.1.–30.6.2023
Profit from continuing operations	79,287	74,487
Income taxes	19,162	15,056
Depreciation, amortisation and impairment	52,751	51,379
Net gain on disposal of non-current assets	-213	-495
Increase/(decrease) in provisions and employee benefit assets and liabilities	-1,681	-1,549
Net financial result	3,967	2,978
Share of profit from associates and joint ventures	-1,986	-2,948
Share-based payments	2,029	1,832
Interest received	679	756
Interest paid	-2,363	-2,287
Other net financial receipts/(payments)	275	-198
Dividends received	4,704	4,410
Income taxes paid	-32,554	-30,211
Cash flow from operating activities before working capital changes	124,056	113,209
Change in trade and other receivables	-63,310	-85,739
Change in inventories	4,822	-31,238
Change in trade and other payables	5,036	23,812
Change in other net current assets	-26,778	-16,257
Working capital changes	-80,231	-109,422
Cash flow from discontinued operations	-	1,186
Cash flow from operating activities	43,825	4,973
Investments in property, plant and equipment	-20,597	-18,741
Investments in intangible assets	-18,008	-13,090
Investments in associates and joint ventures	-2,071	-
Investments in financial assets	-16,299	-126,040
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	305	811
Proceeds from sale of financial assets	11,144	124,813
Net cash flow from business combinations	-17,411	-26,206
Net cash flow from sale of subsidiaries	-	-2,084
Cash flow from discontinued operations	-	-150
Cash flow from investing activities	-62,937	-60,687
Dividends paid	-110,167	-110,263
Purchase of treasury shares	-5,524	-5,434
Proceeds from sale of treasury shares	112	55
Proceeds from financial liabilities	308,075	350,827
Repayment of financial liabilities	-193,554	-232,041
Payment of lease liabilities	-26,213	-25,711
Purchase of non-controlling interests	-390	-
Cash flow from discontinued operations	-	-267
Cash flow from financing activities	-27,660	-22,833
Effects of exchange rate changes on cash and cash equivalents	159	-51
Increase in cash and cash equivalents	-46,612	-78,598
Cash and cash equivalents as at 1 January	116,159	93,927
Cash and cash equivalents as at 30 June	69,546	15,329

Unaudited figures

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 31 December 2022	5,000	-7,817	1,248,397	1,245,580	3,881	1,249,461
Net profit			186,998	186,998	331	187,330
Other comprehensive income			6,344	6,344	-	6,344
Comprehensive income			193,343	193,343	331	193,674
Dividends			-109,761	-109,761	-542	-110,304
Transactions on treasury shares		-2,352	-3,392	-5,744		-5,744
Share-based payments			1,903	1,903		1,903
Change in non-controlling interests			-30	-30	-31	-61
Balance as at 30 June 2023	5,000	-10,169	1,330,460	1,325,291	3,639	1,328,930
Balance as at 31 December 2023	5,000	-11,816	1,478,235	1,471,419	3,777	1,475,196
Net profit			78,888	78,888	370	79,258
Other comprehensive loss			-30,497	-30,497	-	-30,497
Comprehensive income			48,391	48,391	370	48,762
Dividends			-109,740	-109,740	-437	-110,177
Transactions on treasury shares		-1,643	-3,746	-5,389		-5,389
Share-based payments			2,131	2,131		2,131
Change in non-controlling interests			-645	-645	-648	-1,293
Balance as at 30 June 2024	5,000	-13,459	1,414,626	1,406,167	3,062	1,409,229

Unaudited figures

On 10 April 2024, the Annual General Meeting approved a dividend payment of CHF 109.8 million for the financial year 2023 (previous year: CHF 109.8 million), corresponding to CHF 2.20 per registered share (previous year: CHF 2.20). For this purpose, CHF 1.10 was taken from the reserves from capital contributions (previous year: CHF 1.10) and CHF 1.10 from retained earnings (previous year: CHF 1.10) of Galenica Ltd. The dividend was paid out to the shareholders on 16 April 2024.

Notes to the consolidated interim financial statements of the Galenica Group

1. Group organisation

General information

Galenica is a fully-integrated healthcare service provider in Switzerland. Galenica operates a network of pharmacies, develops and offers own brands and products, exclusive brands and products from business partners as well as a variety of on-site health services and tests for customers. Galenica is also a provider of pre-wholesale and wholesale distribution and database services in the Swiss healthcare market.

The parent company is Galenica Ltd., a Swiss public limited company with its headquarters in Bern. The registered office is at Untermattweg 8, 3027 Bern, Switzerland. Shares in Galenica Ltd. are traded on the SIX Swiss Exchange under securities no. 36067446 (ISIN CH0360674466).

The Board of Directors released the consolidated interim financial statements 2024 on 5 August 2024 for publication.

2. Accounting principles

Basis of preparation

The unaudited consolidated interim financial statements of Galenica have been prepared in accordance with IFRS Accounting Standards as issued by the International Accounting Standard Board (IASB), as well as the interpretations of the IFRS Interpretations Committee (IFRIC) and the provisions of Swiss law. The consolidated interim financial statements have been prepared using the same accounting principles as the consolidated financial statements for the year ending 31 December 2023 and comply with IAS 34 – Interim Financial Reporting. The consolidated interim financial statements should be read in conjunction with the consolidated financial statements for the year ending 31 December 2023 as they update previously reported information.

Galenica's consolidated interim financial statements are prepared in Swiss francs (CHF) and, unless otherwise indicated, figures are rounded to the nearest CHF 1,000.

Due to rounding, numbers presented throughout this report may not add up precisely to the totals provided. Totals are calculated using the underlying amount rather than the presented rounded number.

Foreign currencies are not material for the consolidated interim financial statements.

Estimation uncertainty, assumptions and judgments

The preparation of the Group's consolidated interim financial statements requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets, liabilities, income and expense, and the disclosure of contingent liabilities as at the reporting date. Although these estimates and assumptions are made on the basis of all available information and with the greatest of care, the actual results may differ.

Seasonal influences on operations

Sales in the business sectors in which Galenica operates are usually not significantly influenced by seasonal or cyclical fluctuations during the financial year.

Income taxes

Current income taxes are based on an estimate of the expected income tax rate for the full year.

Amendments to IFRS Accounting Standards

As at 1 January 2024 Galenica adopted the following amended IFRS Accounting Standards:

- Amendments to IAS 1 – Classification of liabilities as current or non-current
- Amendments to IAS 7 and IFRS 7 – Supplier finance arrangements
- Amendments to IFRS 16 – Lease liability in a sale and leaseback

These changes have no or no material impact on the financial position, financial performance and cash flows of Galenica nor on disclosures in these consolidated interim financial statements. Galenica has not early adopted any other standard or interpretation that has been issued but is not yet effective.

Galenica has applied the mandatory exception to recognising and disclosing information about deferred tax assets and liabilities arising from Pillar Two Globe Anti-Base erosion rules income taxes. Furthermore, Galenica has reviewed its corporate structure in light of the introduction of Pillar Two Model Rules in various jurisdictions. Since the Group's effective tax rate is well above 15% in all jurisdictions in which it operates, it has determined that it is not subject to Pillar Two "top-up" taxes.

3. Operating segment information

Operating segment information first half of 2024

Operating segment information first half of 2024

in thousand CHF	Products & Care	Logistics & IT	Group Services	Eliminations	Galenica Group
Net sales	829,334	1,563,318	26,380	-519,017	1,900,014
Intersegmental net sales	-56,032	-437,739	-25,246	519,017	-
Net sales to third parties	773,302	1,125,579	1,133	-	1,900,014
Other income	3,054	3,271	1,121	-1,035	6,412
Share of profit from associates and joint ventures	1,854	-17	-	149	1,986
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	112,422	42,298	417	30¹⁾	155,167
Depreciation, amortisation and impairment	-34,979	-16,815	-1,051	94	-52,751
Earnings before interest and taxes (EBIT)	77,443	25,483	-634	124¹⁾	102,416
Interest income					974
Interest expense					-6,108
Other net financial result					1,168
Earnings before taxes (EBT)					98,450
Income taxes					-19,162
Profit from continuing operations					79,287
Assets	1,848,516	1,117,124	626,045	-584,667²⁾	3,007,018
Investments in associates and joint ventures	142,959	122	-	-1,775	141,306
Liabilities	622,910	702,044	826,731	-553,896³⁾	1,597,789
Investments in property, plant and equipment	11,682	5,294	1,854	-	18,829 ⁴⁾
Investments in intangible assets	465	19,193	-	-74	19,584 ⁵⁾
Employees as at 30 June (FTE)	4,312	1,492	253	-	6,057

¹⁾ Including the effects of IAS 19 from defined benefit plans and long-service awards of CHF 1.8 million

²⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -565.6 million and other unallocated amounts of CHF -19.1 million

³⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -565.6 million and other unallocated amounts of CHF 11.7 million

⁴⁾ Of which non-cash investments of CHF 0.7 million

⁵⁾ Of which non-cash investments of CHF 4.3 million

Operating segment information first half of 2023

Operating segment information first half of 2023

in thousand CHF	Products & Care	Logistics & IT	Group Services	Eliminations	Galenica Group
Net sales	804,364	1,518,491	25,733	-497,398	1,851,190
Intersegmental net sales	-50,846	-423,283	-23,268	497,398	-
Net sales to third parties	753,518	1,095,208	2,464	-	1,851,190
Other income	3,387	3,995	1,971	-1,183	8,170
Share of profit from associates and joint ventures	2,812	8	-	128	2,948
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	107,842	34,928	1,168	-38²⁾	143,900
Depreciation, amortisation and impairment	-34,098	-15,869	-1,530	118	-51,379
Earnings before interest and taxes (EBIT)	73,744	19,058	-362	81²⁾	92,521
Interest income					1,057
Interest expense					-3,564
Other net financial result					-471
Earnings before taxes (EBT)					89,543
Income taxes					-15,056
Profit from continuing operations					74,487
Assets¹⁾	1,832,129	1,029,042	600,327	-470,546³⁾	2,990,952
Investments in associates and joint ventures ¹⁾	146,718	99	-	-2,832	143,985
Liabilities¹⁾	591,285	630,139	747,648	-453,317⁴⁾	1,515,755
Investments in property, plant and equipment	11,552	5,418	1,669	-	18,639 ⁵⁾
Investments in intangible assets	1,041	14,943	-	-37	15,947 ⁶⁾
Employees as at 30 June (FTE)	4,081	1,445	232	-	5,758

¹⁾ Figures as at 31 December 2023

²⁾ Including the effects of IAS 19 from defined benefit plans and long-service awards of CHF 1.5 million

³⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -472.3 million and other unallocated amounts of CHF 1.7 million

⁴⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -472.3 million and other unallocated amounts of CHF 19.0 million

⁵⁾ Of which non-cash investments of CHF 0.8 million

⁶⁾ Of which non-cash investments of CHF 3.8 million

4. Business combinations

In the first half of 2024, the scope of consolidation has changed as a result of the following transactions:

Acquisition of pharmacies. Galenica acquired 100% of the interests in pharmacies in various locations in Switzerland. Upon acquisition, the pharmacies were merged with Galenicare Ltd.

The total purchase consideration amounted to CHF 23.1 million, of which CHF 17.3 million was settled in cash. A deferred consideration in the amount of CHF 2.2 million was recognised, which is due in the second half year of 2024. The fair value of the provisional net assets amounts to CHF 5.7 million at the acquisition date. The goodwill of CHF 17.3 million was allocated to the operating segment Products & Care and corresponds to the added value of the pharmacies based on their locations. Transaction costs were not material.

Business combinations

in thousand CHF	Fair value
Cash and cash equivalents	3,465
Trade receivables	2,792
Inventories	1,425
Property, plant and equipment	45
Right-of-use assets	3,277
Other current and non-current assets	497
Trade payables	-1,510
Lease liabilities	-3,277
Net deferred tax liabilities	69
Other current and non-current liabilities	-1,042
Fair value of net assets	5,740
Goodwill	17,319
Non-controlling interests	-
Purchase consideration	23,059
Cash acquired	-3,465
Deferred consideration	-2,247
Net cash flow from current business combinations	17,347
Payment of consideration due to previous business combinations	64
Net cash flow from business combinations	17,411

Pro forma figures for acquisitions made in the first half of 2024

Since their inclusion in Galenica's scope of consolidation, the businesses acquired contributed net sales of CHF 9.0 million and a negative operating result (EBIT) of CHF 0.4 million to the Group's results. If these acquisitions had occurred on 1 January 2024, they would have contributed additional net sales of CHF 3.8 million and increased EBIT by CHF 0.2 million.

5. Net sales

Net sales first half of 2024

Net sales first half of 2024

in thousand CHF	Sale of goods	Sale of services	Total net sales	Intersegmental net sales	Total net sales to third parties	of which sale of goods to third parties	of which sale of services to third parties
Local Pharmacies	615,327	42,271	657,597	-174	657,423	615,173	42,250
Pharmacies at Home	35,751	2,192	37,944	-	37,944	35,751	2,192
Retail (B2C)¹⁾	650,928	44,463	695,391	-24	695,367	650,925	44,442
Products & Brands	96,133	882	97,014	-46,862	50,153	49,320	833
Services for Professionals	33,600	7,836	41,435	-13,653	27,782	26,447	1,335
Professionals (B2B)¹⁾	129,743	8,704	138,447	-60,512	77,935	75,767	2,168
Products & Care¹⁾	778,226	51,108	829,334	-56,032	773,302	726,692	46,610
Wholesale	1,491,116	5,337	1,496,453	-408,100	1,088,352	1,084,283	4,069
Logistics & IT Services	70	77,594	77,664	-40,438	37,226	90	37,137
Logistics & IT¹⁾	1,491,187	72,131	1,563,318	-437,739	1,125,579	1,084,373	41,206
Group Services	-	26,380	26,380	-25,246	1,133	-	1,133
Eliminations ²⁾	-458,348	-60,669	-519,017	519,017	-	-	-
Galenica Group	1,811,065	88,950	1,900,014	-	1,900,014	1,811,065	88,950

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ Eliminations of intersegmental net sales

Net sales first half of 2023

Net sales first half of 2023

in thousand CHF	Sale of goods	Sale of services	Total net sales	Intersegmental net sales	Total net sales to third parties	of which sale of goods to third parties	of which sale of services to third parties
Local Pharmacies	599,617	40,534	640,151	264	640,416	599,893	40,523
Pharmacies at Home	36,864	2,197	39,060	-125	38,935	36,738	2,197
Retail (B2C)¹⁾	636,355	42,731	679,086	265	679,351	636,631	42,719
Products & Brands	89,190	808	89,998	-41,807	48,191	47,383	808
Services for Professionals	30,516	8,108	38,623	-12,664	25,960	24,303	1,656
Professionals (B2B)¹⁾	119,721	8,905	128,627	-54,476	74,150	71,687	2,464
Products & Care¹⁾	754,684	49,680	804,364	-50,846	753,518	708,334	45,184
Wholesale	1,452,285	4,999	1,457,284	-398,552	1,058,732	1,054,982	3,749
Logistics & IT Services	169	70,249	70,418	-33,942	36,477	169	36,307
Logistics & IT¹⁾	1,452,455	66,037	1,518,491	-423,283	1,095,208	1,055,152	40,057
Group Services	-	25,733	25,733	-23,268	2,464	-	2,464
Eliminations ²⁾	-443,657	-53,741	-497,398	497,398	-	-	-
Galenica Group	1,763,482	87,708	1,851,190	-	1,851,190	1,763,482	87,708

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ Eliminations of intersegmental net sales

6. Fair values of financial assets and financial liabilities

Fair value

in thousand CHF	30.06.2024		31.12.2023	
	Carrying amount	Fair value	Carrying amount	Fair value
Bond (level 1 of the fair value hierarchy)	519,807	530,814	419,871	427,050

With the exception of the bonds the carrying amounts of all financial instruments approximate to the fair value or fair value disclosure is not required (lease liabilities).

As at 30 June 2024 Galenica holds equity instruments designated at fair value through other comprehensive income including a 8.4% (previous year: 7.9%) investment in the listed (level 1 of the fair value hierarchy) company Redcare Pharmacy N.V., Netherlands, with a fair value of CHF 186.2 million (CHF 196.1 million as at 31 December 2023) and other investment in non-listed (level 3 of the fair value hierarchy) companies with a fair value of CHF 4.7 million (CHF 3.9 million as at 31 December 2023). These investments were irrevocably designated at fair value through other comprehensive income as Galenica considers these investments to be strategic in nature. Galenica recognised in the consolidated statement of comprehensive income a remeasurement loss of CHF 21.3 million (previous year: gain of CHF 10.6 million as at 30 June 2023).

Fair value of financial instruments (level 3 of the fair value hierarchy)

Fair value of contingent consideration liabilities from business combinations (level 3 of the fair value hierarchy)

in thousand CHF	2024	2023
1 January	41,507	49,180
Arising from business combinations	–	2,385
Change in fair value (recognised in profit or loss)	–1,111	–10,057
30 June / 31 December	40,396	41,507

Fair value of equity instruments designated at fair value through other comprehensive income (level 3 of the fair value hierarchy)

in thousand CHF	2024	2023
1 January	3,928	4,561
Addition	935	1,950
Change in fair value (recognised in other comprehensive income)	–183	–2,583
30 June / 31 December	4,680	3,928

Fair value and sensitivity analysis of contingent consideration liabilities from discontinued operations

Determining the contingent consideration liability in connection with the sale of Mediservice forecasted gross margin and further development of net working capital of the discontinued operation were identified as key assumptions. Galenica has recorded the amount of CHF 3.0 million as other liability based on the expected future gross margin for the years 2024–2026. The future cash outflows range between zero and CHF 3.1 million.

Furthermore, Galenica has not recorded any amount for a payment related to the further development of net working capital of the discontinued operation as per 30 June 2024 as the development of the net working capital was positive in the second half year of 2023 and first half year of 2024. The relevant period under review was extended to the first half of 2024 and a possible but not expected cash out flow would be due in the second half year of 2024. The future cash outflows range between zero and CHF 2.3 million.

Sensitivity analysis of contingent consideration liabilities from business combinations (level 3 of the fair value hierarchy)

Sensitivity analysis of contingent consideration liabilities from business combinations (level 3 of the fair value hierarchy)

in thousand CHF	Lifestage Solutions	Bahnhof Apotheke Langnau	Aquantic	Padma
Fair value of contingent considerations as at 30.06.2024	17,492	17,027	3,429	2,448
Minimal payout	–	–	–	–
Maximal payout	24,000	29,000	5,450	4,000
Key assumption	forecasted net sales ¹⁾	forecasted net sales ¹⁾	forecasted EBITDA ¹⁾	forecasted sell out prices ¹⁾
Year of relevance	2024	2026+2027	2025+2026	2025
Sensitivity analysis				
Impact on fair value by 5% increase of key assumption	1,886	1,599	391	979
Impact on fair value by 5% decrease of key assumption	-1,886	-1,599	-391	-979

¹⁾ of the acquired business

7. Contingent liabilities and commitments

Galenica signed purchase agreements to acquire pharmacies in the next few months. The purchase prices will be fixed at the time of transfer of ownership based on net asset value and discounted cash flows. The total purchase considerations is estimated to CHF 9.2 million and are due with the closing of the transactions. These purchase rights or obligations fall due between second half of 2024 and 2025.

8. Subsequent events

The following business combinations occurred between 30 June 2024 and 5 August 2024, the date that the consolidated interim financial statements were released for publication.

Acquisition of pharmacies. Galenica acquired 100 % of the interests in pharmacies at various locations in Switzerland. The purchase consideration was CHF 2.8 million, the fair value of the provisional net assets resulting from these additions was estimated at CHF 0.9 million at the acquisition date. Since the transactions were concluded shortly before the consolidated financial statements were issued, no further information was available to disclose the additional information required by IFRS Accounting Standards.

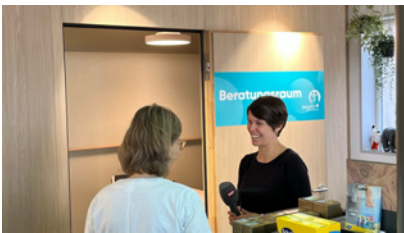
There were no further significant events after the reporting date.

Spotlights

Beratung mit Mehrwert heisst bei Galenica «Beratung plus»

Spotlights

Galenica schafft mit kompetenter Beratung in den Apotheken einen echten Mehrwert. Dafür investiert sie unter dem Namen «Beratung plus» in die Kundenansprache und in die Aus- und Weiterbildung des Apothekenpersonals.



Mehrwert durch kompetente Beratung.

Die Bedeutung der Apotheken für die niederschwellige Gesundheitsversorgung ist in der Bevölkerung und der Politik anerkannt. Die bestens ausgebildeten Apothekerinnen und Apotheker können in Zeiten von Hausärztemangel und Kostensteigerung viel zur Entlastung des Systems beitragen. Um den Mehrwert der kompetenten Beratung in den Apotheken zu bündeln, etablierte Galenica «Beratung plus». Dahinter steht ein ganzheitlicher Ansatz zur Weiterentwicklung und Positionierung des Angebots, zu dem auch die Aus- und Weiterbildung des Personals und die Kundenansprache gehört. Gleichzeitig macht dieser Ansatz die Berufsbilder in den Apotheken attraktiver.

Angebot wird auf weitere Apotheken ausgeweitet

Nach einem positiv verlaufenen Pilotprojekt wird «Beratung plus» nun auf rund 40 weitere Apotheken des Galenica-Netzwerks ausgeweitet. An gewissen Standorten wird das Unternehmen sogar Umbauarbeiten vornehmen, um dem Bedürfnis nach Diskretion mit einem dafür konzipierten Beratungsraum gerecht zu werden. Damit wurden beispielsweise in Zollikofen (BE) gute Erfahrungen gemacht, wie Apothekerin Daniela Mohn kürzlich gegenüber Radio SRF 1 ausführte: «Seit wir diesen Raum haben, führen wir häufiger vertiefte Beratungen durch.»

In der Regel dauert das Gespräch eine Viertelstunde und kostet CHF 35. Die Kundinnen und Kunden profitieren von den Gesundheitsdienstleistungen innerhalb von «Beratung plus» nicht zuletzt dann, wenn die Apothekerin zum Beispiel bei einem unkomplizierten Harnwegsinfekt auch gleich das rezeptpflichtige Medikament abgeben kann. Um den Zugang zu den Beratungsleistungen besonders einfach zu gestalten, können die Termine online auf www.amavita.ch/diskrete-beratung oder telefonisch gebucht werden.

Ein neues Lager für Lifestage Solutions

Spotlights

Am neuen Lagerstandort von Lifestage Solutions in Huttwil (BE) ist genug Platz für eine weitere Expansion des Unternehmens vorhanden.

Lifestage Solutions ist eine wichtige Partnerin für Alters- und Pflegeheime und für Spitex-Organisationen. Das Unternehmen liefert medizinisches Material und unterstützt die Leistungserbringer mit einer digitalen Plattform für die vollautomatisierte Bestellung und Verrechnung von Verbrauchsgütern und Pflegeprodukten. Seit 2021 ist Lifestage Solutions eine Business Unit innerhalb des Galenica-Netzwerks.

In den vergangenen Jahren ist Lifestage Solutions stark gewachsen. Auch künftig wird sich das Unternehmen weiterentwickeln, nimmt es doch in der B2B-Strategie von Galenica eine wichtige Rolle ein. Die Zeit war daher reif für den Auszug aus dem bisherigen kleinen und verwinkelten Lager in Eriswil (BE).

Der neue Lagerstandort befindet sich seit Ende April 2024 im nahen Huttwil (BE) und bietet zahlreiche Vorteile: Die Mitarbeitenden verfügen über mehr Platz, neue Palettische und verbesserte Industrie-Tablets. Die Lagerauslastung wurde dank der Nutzung der Höhe effizienter, die Laufwege wurden optimiert und zum Einsatz kommen neue Gabelstapler und Palettenstretcher. Bei der Wahl des neuen Standorts war es für Lifestage Solutions wichtig, in der Region zu bleiben, um das Logistikteam mit über 20 Mitarbeitenden zu halten.

Doch bevor die Mitarbeitenden von Lifestage Solutions in den Genuss verbesserter Betriebsabläufe und mehr Effizienz kamen, stand der Umzug sämtlicher Lagerartikel und Arbeitsmaterialien auf insgesamt rund 2'000 Fachbodenregal- und 800 Palettenplätze an – ohne Unterbruch des Tagesgeschäfts!



Viel Platz am neuen Lagerstandort von Lifestage Solutions.

Health Supply nimmt weiter Fahrt auf

Spotlights



Bald weitere Health Supply Fahrzeuge im Einsatz.

Das Joint Venture von Galenica und Planzer etabliert sich als Spezialist für GDP-konforme Transportdienstleistungen. Health Supply beschäftigt bereits über 120 Mitarbeitende.

Mitte Dezember 2023 gaben Galenica und das Logistikunternehmen Planzer die Gründung eines Joint Ventures namens Health Supply bekannt. In dieser Firma werden alle Transportdienstleistungen gebündelt, die bereits heute im Auftrag der Galenica Gruppe von Planzer und anderen Transportdienstleistern durchgeführt werden. Dank des Joint Ventures kann Galenica Komplexität reduzieren, die Anzahl externer Partner verringern und die Transportdienstleistungen gezielt an den Leitlinien der «Good Distribution Practice» (GDP) ausrichten.

Das neue Unternehmen ist ein halbes Jahr nach der Gründung gut unterwegs: Über 120 Mitarbeitende stehen bereits für Health Supply im Einsatz und erste mit «Health Supply» beschriftete Fahrzeuge sind auf den Strassen zu sehen. Weitere 30 Fahrzeuge werden derzeit beschafft.

Neben Nachhaltigkeitsauflagen ist eine weitere Anforderung zentral: Die Fahrzeuge müssen neben 15-25°C teilweise auch mit 2-8°C Laderaumtemperatur betrieben werden können. Dies ist insbesondere für die Auslieferung der Impfstoffe vor der Impfsaison wichtig. Da die Transportdienstleistungen von Health Supply auch anderen Marktteilnehmenden offenstehen und die temperaturüberwachte Logistik gemäss GDP zunehmend wichtig wird, rechnen Galenica und Planzer mit einer weiteren positiven Entwicklung der noch jungen Organisation.

Galenica lädt Start-ups ein

Spotlights

An einer gut besuchten Veranstaltung präsentierten interessante Start-ups aus dem Digital-Health-Bereich ihre Geschäftsidee.

Akteure und Leistungserbringer im Gesundheitswesen zu vernetzen, um so Synergien und mehr Effizienz zu schaffen, ist ein erklärtes Ziel des Galenica-Netzwerks. Anfang Juni 2024 lud Galenica gemeinsam mit Swiss Healthcare Startups (SHS) deshalb Vertreterinnen und Vertreter von Krankenkassen, Spitälern, Verbänden, Universitäten und Digital Health Start-ups zu einer Veranstaltung mit dem Titel «Exploring Trends in Healthcare – Relevance of Digital Health and Collaboration in Ecosystems» ein.

CEO Marc Werner begrüßte die rund 90 Gäste persönlich und betonte die zentrale Bedeutung des Netzwerkgedankens bei Galenica. Das Unternehmen will auf dem Weg zum digitalen Gesundheitswesen eine aktive Rolle einnehmen und dafür auch mit Partnern zusammenarbeiten. Die Unterstützung von innovativen Start-ups ist im Selbstverständnis von Galenica verankert.



«Galenica will auf dem Weg zum digitalen Gesundheitswesen eine aktive Rolle einnehmen», betonte Marc Werner, CEO.

Nach dem Referat von Dr. Stephan Sigrist, Gründer und Leiter des Think Tanks für Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft (W.I.R.E), zum Thema «The Age of Preventive Drugs» präsentierten drei Start-ups ihr Geschäftsmodell: Carity ist eine digitale Gesundheitsanwendung, die Herzpatientinnen und -patienten auf ihrem Rehabilitationsweg begleitet. SwissDTx ist eine Software, die auf die mentale Gesundheit fokussiert und beispielsweise eine digitale psychotherapeutische Therapieunterstützung ermöglicht. PhenomX wiederum unterstützt Frauen bei gesundheitlichen Herausforderungen in der Menopause.

Zusätzlich zum Nutzen, den die digitalen Angebote für Patientinnen und Patienten bieten, ist für Galenica interessant, dass diese mit den etablierten Apothekenleistungen ideal kombinierbar sind.

«Eine Apotheke ohne Personal ist eine leere Hülle.»

Spotlights



Gemeinsam das Galenica-Netzwerk kennenlernen.

Bei der Integration neuer Standorte in das Galenica-Netzwerk gehen die Verantwortlichen umsichtig vor. Priorität haben die Mitarbeitenden.

Mit der Übernahme der Apotheke Dr. Grüning AG und der Blümlisalp Apotheke ist Galenica neu mit zwei Amavita-Apotheken in Spiez (BE) und mit einer weiteren in Thun (BE) vertreten. Die weitere Verstärkung des Apothekennetzes zugunsten einer möglichst lückenlosen pharmazeutischen Versorgung der Schweizer Bevölkerung ist ein strategisches Ziel des Unternehmens. Doch was bedeutet eine Übernahme eigentlich für die Mitarbeitenden vor Ort? «Wir wollen jeweils alle Mitarbeitenden übernehmen, denn eine Apotheke ohne Personal ist eine leere Hülle», erklärt Virginie Pache, Chief Pharmacies Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von Galenica. «Die neuen Kolleginnen und Kollegen kennen die Kundschaft und die lokalen Gegebenheiten.» Daher sei es wichtig, alle für Galenica zu begeistern und aufzuzeigen, welche Chancen sich durch die Zugehörigkeit zum stärksten Gesundheitsnetzwerk der Schweiz ergeben.

Enge Begleitung durch die Integrationsphase

Virginie Pache betont: «Wir sind uns bewusst, dass viele Veränderungen auf die Mitarbeitenden zukommen. Die neuen Kolleginnen und Kollegen müssen sich an andere Systeme, neue Prozesse und neue Ansprechpartner gewöhnen.» Galenica lege daher viel Wert auf eine enge Begleitung durch die Integrationsphase. «Die Mitarbeitenden der übernommenen Standorte werden in der Regel von einem/einer erfahrenen Apotheker/in aus der Gruppe unterstützt und können so das Galenica-Netzwerk besser kennenlernen.»

Es sei den Verantwortlichen auch klar, dass eine erfolgreiche Übernahme Geduld brauche: «Es ist ganz normal, dass sich nach einer Phase der Verunsicherung und der Veränderung Prozesse erst einspielen müssen. Nach einer gewissen Zeit sind die Abläufe dann optimiert und Netzwerkeffekte wie Austausch und Synergien können entstehen.»

Immer wieder bieten sich für die Mitarbeitenden der übernommenen Apotheke besondere Chancen. So zu Beispiel in Spiez, wo eine junge Apothekerin und ein junger Apotheker neu die Geschäftsführung innehaben.

«Wir sind die Gestalter des Arbeitsumfelds.»

Spotlights

«People & Culture» heisst die Service Unit, die sich bei Galenica um ein gutes Arbeitsklima, attraktive Bedingungen und die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden kümmert. Im Interview erzählt Arianne Hasler, Chief People & Culture und Mitglied der Geschäftsleitung, was sie und ihr Team bis ins Jahr 2027 erreichen wollen.

Ist People & Culture einfach ein neuer Name für Human Resources oder steckt mehr dahinter?

Es steckt definitiv mehr dahinter, denn wir sehen uns nicht als Verwalter von «Arbeitskräften», sondern als Gestalter eines vertrauensvollen, leistungs- und lernförderlichen Arbeitsumfelds. Die Mitarbeitenden sind für den Erfolg eines Unternehmens entscheidend oder mit anderen Worten: Sie stellen einen grossen Teil des Unternehmenswerts dar.

Stichwort Unternehmenskultur. Warum ist sie wichtig und wie wird sie bei Galenica gepflegt?

Ein von Wertschätzung, Offenheit und Vertrauen geprägtes Arbeitsumfeld ist für die Motivation der Mitarbeitenden und für die Arbeitsqualität zentral. Diese Werte bilden das Fundament, auf dem wir arbeiten und führen. Mein Team und ich sehen uns in der Verantwortung, die Voraussetzungen für ein solches Umfeld zu schaffen. Wir agieren als Impulsgeber, Brückenbauer und Multiplikatoren, probieren auch mal etwas aus und lernen aus Fehlern. Das halte ich übrigens allgemein für besonders wichtig: die Bereitschaft haben, zu lernen.



Arianne Hasler, Chief People & Culture bei Galenica.

Was wollt ihr in den kommenden Jahren erreichen?

Wir werden die klassischen HR-Aufgaben wie das Führen der Payroll oder des Personaldossiers möglichst effizient und digital abwickeln, sodass wir unsere Kapazität für die Weiterentwicklung unserer Kultur und unserer Mitarbeitenden einsetzen können. Bis ins Jahr 2027 etablieren wir die Galenica Academy. Hier werden Lernende, Trainees und Fachleute ausgebildet werden. Mitarbeitende sollen in unseren Talent Programmen weiter gefördert und gefordert werden. Diese Massnahmen werden wir auch gezielt kommunizieren, um unserer Reputation als attraktive Arbeitgeberin weiterhin bei allen Zielgruppen gerecht zu werden.

Impressum

Herausgeberin

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

Gesamtverantwortung

Corporate Communications und Corporate Finance

Mit Unterstützung von

Text: PETRANIX AG, Wollerau
Übersetzungen: Apostroph Group, Schweiz
Publishing System: ns.wow, mms solutions AG, Zürich

Konzept und Layout

NeidhartSchön AG, Zürich
PETRANIX AG, Wollerau
Galenica AG

Bilder

Contexta, Bern
Alain Bucher Werbefotografie, Bern