

# Lagebericht

# Finanzkennzahlen

Nettoumsatz  
in Mio. CHF



■ Products & Care <sup>1)</sup>: **829.3**  
■ Logistics & IT <sup>1)</sup>: **1'563.3**

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



■ Products & Care <sup>1) 2)</sup>: **75.9**  
■ Logistics & IT <sup>1) 2)</sup>: **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
<b>Nettoumsatz</b>	<b>1'900.0</b>	<b>1'851.2</b>	<b>2.6%</b>
Products & Care <sup>1)</sup>	829.3	804.4	3.1%
Logistics & IT <sup>1)</sup>	1'563.3	1'518.5	3.0%
<b>EBIT</b>	<b>102.4</b>	<b>92.5</b>	<b>10.7%</b>
<b>EBIT adjustiert <sup>2)</sup></b>	<b>99.1</b>	<b>90.2</b>	<b>9.9%</b>
in % Nettoumsatz	5.2%	4.9%	
Products & Care <sup>1) 2)</sup>	75.9	73.1	3.9%
in % Nettoumsatz	9.2%	9.1%	
Logistics & IT <sup>1) 2)</sup>	25.4	19.0	34.0%
in % Nettoumsatz	1.6%	1.3%	
<b>Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit</b>	<b>79.3</b>	<b>74.5</b>	<b>6.4%</b>
<b>Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit adjustiert <sup>2)</sup></b>	<b>77.7</b>	<b>73.7</b>	<b>5.4%</b>
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 <sup>2)</sup>	51.6%	52.4%	
Kapitaleinlagerereserve	145.0	199.9	-27.4%
Nettoverschuldung adjustiert <sup>2)</sup>	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 <sup>2)</sup>	1.55	1.47

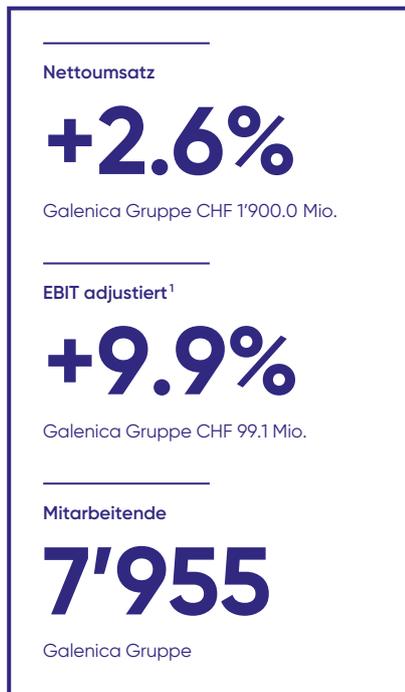
<sup>1)</sup> Pro Segment konsolidiert ohne Berücksichtigung von Group Services und Eliminationen

<sup>2)</sup> 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 adjustierte<sup>1</sup> 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 adjustierte<sup>1</sup> 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 adjustierte<sup>1</sup> 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 adjustierte<sup>1</sup> Eigenkapital stieg im Vergleich zum 30. Juni 2023 auf CHF 1'427.9 Mio. (+5.8%). Die adjustierte<sup>1</sup> 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 adjustierten<sup>1</sup> 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 adjustierte<sup>1</sup> 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 EBIT<sup>1</sup>-Wachstum zwischen 8% und 11% sowie einer Dividende mindestens auf Vorjahresniveau.

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

# Segment «Products & Care»

---

## Lagebericht

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



Das Geschäftsfeld «Retail» setzt sich aus den beiden Bereichen «Local Pharmacies» (POS) und «Pharmacies at Home» (Versand und Home Care) zusammen, das Geschäftsfeld «Professionals» aus den Bereichen «Products & Brands» und «Services for Professionals». 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 adjustierte<sup>1</sup> 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.

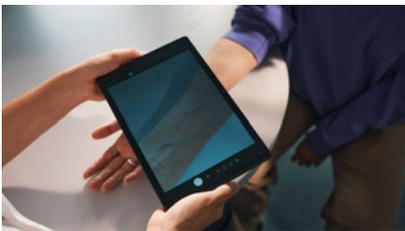
Spotlight «Beratung plus»

## 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 <sup>1)</sup>	196	188	+8
Sun Store Apotheken <sup>1)</sup>	85	85	–
Coop Vitality Apotheken <sup>2)</sup>	86	89	-3
Spezialapotheke Mediservice <sup>2)</sup>	1	1	–
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken <sup>1)</sup>	6	6	–
<b>Total eigene Verkaufspunkte</b>	<b>374</b>	<b>369</b>	<b>+5</b>

<sup>1)</sup> Vollkonsolidiert

<sup>2)</sup> 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**

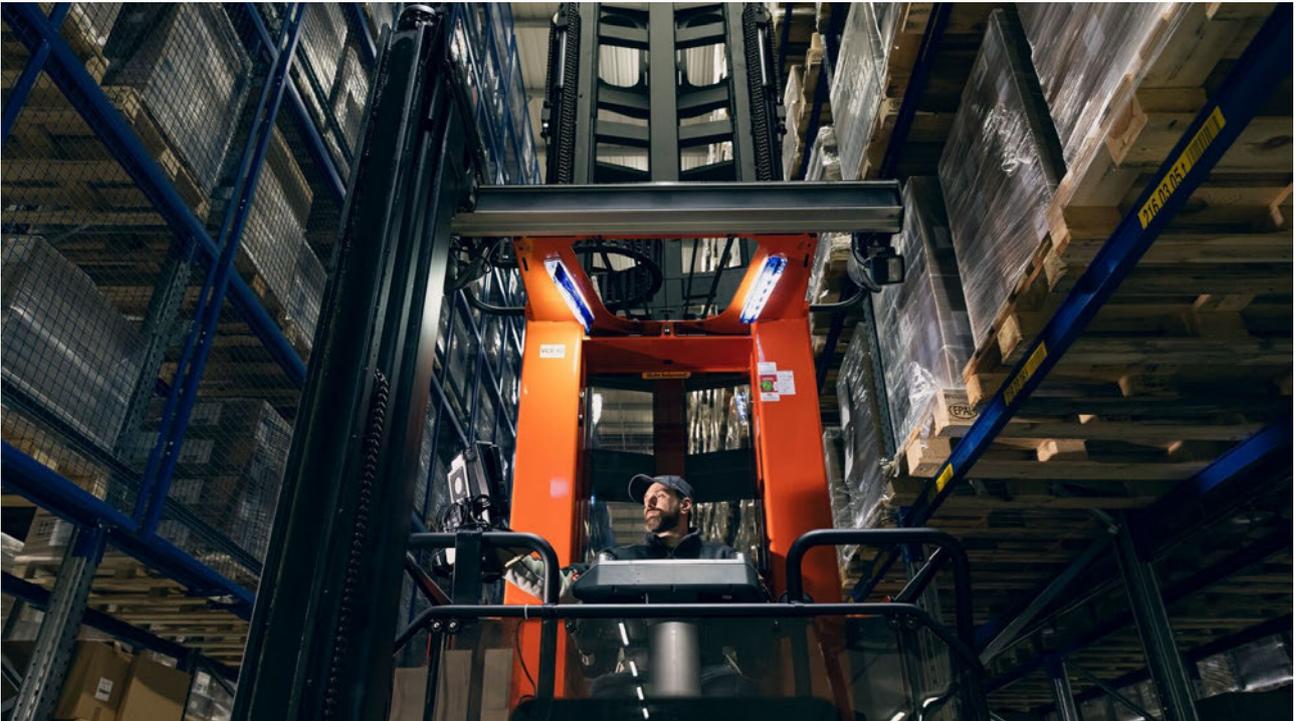
Galenica verfügt über ein schweizweit einzigartiges Leistungsangebot für Alters- und Pflegeheime sowie Spitex-Organisationen. Es beinhaltet neben der klinischen Ernährung von Bichsel auch die patientenindividuelle Verblisterung von Medikamenten durch Medifilm, die mobilen Heimärztinnen und -ärzte von 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 adjustierte<sup>1</sup> 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.