



Halbjahresbericht 2025
der Galenica Gruppe



Inhaltsverzeichnis

3 Vorwort

6 Kennzahlen

7 Lagebericht

8 Galenica Gruppe

10 Products & Care

19 Logistics & IT

24 Financial report (in English)

25 Alternative performance measures 2025

35 Consolidated interim financial statements 2025

49 Spotlights

Galenica etabliert sich weiter als Vorreiterin des integrierten Gesundheitswesens

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren**



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

Wir blicken auf eine erfolgreiche erste Jahreshälfte zurück. Im ersten Halbjahr 2025 haben wir erneut ein starkes Umsatzwachstum von 5.0% erzielt. Darüber hinaus konnten wir im ersten Halbjahr neben einer deutlichen Steigerung der Profitabilität auch im Cashflow wesentliche Verbesserungen erzielen.

Lagebericht

Als führendes Gesundheitsnetzwerk der Schweiz setzt Galenica seine Wachstumsstrategie auch im ersten Halbjahr 2025 konsequent fort und verzeichnet in allen Segmenten positive Entwicklungen. Mit einem breiten Angebot an integrierten Lösungen und einem starken Fokus auf die Bedürfnisse unserer Patientinnen und Kunden prägen wir die Weiterentwicklung des Gesundheitswesens. Unsere Marktpositionierung haben wir wiederum gestärkt, innovative Dienstleistungen entwickelt und Effizienzsteigerungen umgesetzt. Zudem haben wir den Einstieg ins Diagnostikgeschäft angekündigt.

Apotheken-Dienstleistungen gewinnen weiter an Bedeutung

Im ersten Halbjahr 2025 ist das Galenica-Netzwerk um netto fünf Apotheken auf 381 Standorte gewachsen und hat seine Präsenz in allen Sprachregionen der Schweiz weiter ausgebaut. Ein besonderer Meilenstein wurde mit der Eröffnung der 200. Amavita Apotheke in Morbio Inferiore erreicht. Galenica setzt auf fundierte pharmazeutische Beratung und die Initiative «Beratung plus». Die Nachfrage nach Beratungs- und Gesundheitsdienstleistungen in Apotheken ist weiter gestiegen – sowohl bei akuten Beschwerden als auch im Bereich von präventiven Gesundheitschecks oder Impfungen. Mit OneDoc können Kundinnen und Kunden mittlerweile in über 90% der Galenica-Apotheken Termine online vereinbaren.

Erfreulich ist, dass das Parlament im März 2025 das zweite Kostendämpfungspaket verabschiedet hat, welches die Kompetenzen der Apotheken weiter stärkt und anerkennt. In Zukunft werden zusätzliche präventive und interprofessionelle Leistungen in Apotheken direkt durch die Grundversicherung vergütet.

Rezepte-Manager lanciert als digitaler Helfer

Mit dem im Februar 2025 eingeführten Rezepte-Manager bieten wir unseren Kundinnen und Patienten eine weitere innovative Omni-Channel-Lösung an. Diese ermöglicht es, Dauerrezepte online zu verwalten und Medikamente digital nachzubestellen – zur Lieferung nach Hause oder zur Abholung in einer ausgewählten Apotheke. Bereits über 10'000 Personen nutzen die Dienstleistung, die Anzahl steigt stetig. Vor allem Personen mit chronischen Erkrankungen, die regelmässig Medikamente benötigen, bietet der digitale Helfer eine wertvolle Unterstützung.

Spotlight Rezepte-Manager



Seit Anfang Jahr wurden über 240 Millionen CDS-Checks auf Documedis durchgeführt.

Mehr Patientensicherheit dank digitalen Lösungen

Patientensicherheit ist und bleibt eines unserer wichtigsten Ziele, und HCI Solutions ist eine der zentralen Impulsgeberinnen in diesem Bereich. So unterstützte HCI Solutions beispielsweise als Kompetenzpartnerin die Berufsverbände FMH und pharmaSuisse bei der Einführung des E-Rezepts. Bereits rund 6'000 E-Rezepte pro Monat werden über Documedis ausgestellt. Ebenfalls zur Patientensicherheit tragen die Clinical Decision Support (CDS) Checks bei, mit denen das Gesundheitspersonal die Medikation der Patientinnen und Patienten überprüfen kann. Seit Anfang Jahr wurden über 240 Millionen CDS-Checks auf Documedis durchgeführt.

ERP-Umstellung in Lausanne-Ecublens, Effizienzsteigerung bei Alloga

Der Bereich «Wholesale» konnte in den ersten sechs Monaten des Jahres sowohl im Geschäft mit Apotheken als auch im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten wachsen. Im März 2025 wurde zudem die bedeutende Umstellung des ERP-Systems am Standort Lausanne-Ecublens umgesetzt. Der Fokus liegt nun im zweiten Halbjahr auf der kontinuierlichen Steigerung der Effizienz und der vollumfänglichen Belieferung der Kundschaft in der Westschweiz vom Standort Lausanne-Ecublens aus.

Bei der Pre-Wholesale-Spezialistin Alloga erfolgte die ERP-Umstellung bereits im Jahr 2024, wodurch die Effizienz im ersten Halbjahr 2025 verbessert werden konnte.

«Die Diagnostikdienstleisterin Labor Team passt strategisch und kulturell hervorragend zu Galenica.»

Galenica steigt ins Diagnostik-Geschäft ein

Im Juli 2025 konnten wir die Akquisition der Labor Team Gruppe bekannt geben. Damit gewinnt Galenica eine führende Schweizer Diagnostikdienstleisterin für ihr Gesundheitsnetzwerk. Die Übernahme stärkt unser Angebot im Ärztesegment und eröffnet langfristig Potenzial für zusätzliche Apotheken-Dienstleistungen im Bereich Diagnostik. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Eidgenössische Wettbewerbskommission (WEKO) und wird im zweiten Halbjahr 2025 erwartet. Labor Team passt strategisch und kulturell hervorragend zu Galenica – gemeinsam wollen wir Innovationen im Gesundheitswesen vorantreiben.

Neues Verwaltungsratsmitglied und Wechsel auf der Position General Counsel

Mit der Wahl von Nadine Balkanyi-Nordmann in den Verwaltungsrat gewinnt Galenica eine führende Expertin im Finanzdienstleistungs- und Gesundheitssektor. Ein personeller Wechsel in der erweiterten Geschäftsleitung wurde auf der Position der General Counsel sowie im Generalsekretariat angekündigt. Barbara Wälchli, die diese beiden Rollen derzeit innehat, verlässt das Unternehmen Ende 2025, um sich einer neuen Herausforderung zu widmen. Ihre bisherige Stellvertreterin, Cécile Matter, übernimmt per 1. November 2025 die Verantwortung als General Counsel. Jürg Pauli, der den Bereich Sustainability, Public Affairs & Transformation verantwortet, wird zusätzlich das Generalsekretariat des Verwaltungsrats übernehmen.

Kontinuierliche Verbesserungen als Schlüsselprinzip etabliert

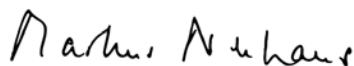
Ein zentrales Element der Galenica-Strategie ist die fortlaufende Effizienzsteigerung in allen Geschäftsbereichen. Die kontinuierliche Verbesserung von Prozessen auf Initiative aller Mitarbeitenden ist ein Schlüsselprinzip, das sich mittlerweile von der Logistik über die Apotheken bis hin zu allen unterstützenden Funktionen etabliert hat. Wir fördern über unsere Unternehmenskultur aktives Mitwirken, Eigenverantwortung und Servant Leadership. So werden wir laufend effizienter, innovativer und steigern die Attraktivität als Arbeitgeberin.

Spotlight Lean Management

Abschliessend können wir nach dem ersten Halbjahr 2025 sagen: Dank einer nachhaltigen Strategie und einem einzigartigen Geschäftsmodell gelingt es uns, im Schweizer Gesundheitsmarkt weiter eine tragende Rolle einzunehmen. Mit der sehr erfreulichen Entwicklung der Galenica Aktie im ersten Halbjahr 2025 wurde dies auch am Kapitalmarkt honoriert.

Wir freuen uns, Ihnen in diesem Halbjahresbericht die anhaltend positive Entwicklung von Galenica im Detail aufzuzeigen. 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, die sich täglich für Gesundheit und Wohlbefinden in der Schweiz einsetzen.

Bern, 7. August 2025



Dr. Markus R. Neuhaus
Verwaltungsratspräsident



Marc Werner
CEO

Finanzkennzahlen

Nettoumsatz
in Mio. CHF



■ Products & Care ¹⁾: 867.3
■ Logistics & IT ¹⁾: 1'649.7

EBIT adjustiert ²⁾
in Mio. CHF



■ Products & Care ^{1) 2)}: 79.5
■ Logistics & IT ^{1) 2)}: 32

Anzahl Mitarbeitende
per 30. Juni 2025



■ Products & Care: 5'859
■ Logistics & IT: 1'812
■ Group Services: 320

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024	Veränderung
Nettoumsatz	1'995.4	1'900.0	5.0%
Products & Care ¹⁾	867.3	829.3	4.6%
Logistics & IT ¹⁾	1'649.7	1'563.3	5.5%
EBIT	108.8	102.4	6.2%
EBIT adjustiert ²⁾	109.9	99.1	10.9%
in % Nettoumsatz	5.5%	5.2%	
Products & Care ^{1) 2)}	79.5	75.9	4.6%
in % Nettoumsatz	9.2%	9.2%	
Logistics & IT ^{1) 2)}	32.0	25.4	25.8%
in % Nettoumsatz	1.9%	1.6%	
Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit	88.6	79.3	11.8%
Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit adjustiert ²⁾	90.7	77.7	16.8%
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	27.6	38.4	–28.1%
Personalbestand am Bilanzstichtag in Vollzeitstellen (FTE)	6'125	6'057	1.1%

in Mio. CHF	30.6.2025	30.6.2024	Veränderung
Eigenkapitalquote	47.2%	46.9%	
Eigenkapitalquote adjustiert ²⁾	51.7%	51.6%	
Kapitaleinlagereserve	87.7	145.0	–39.6%
Nettoverschuldung adjustiert ²⁾	532.9	533.7	–0.1%

Aktieninformationen

in CHF	30.6.2025	31.12.2024
Börsenkurs am Bilanzstichtag	86.85	74.35
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag in Millionen CHF	4'327.0	3'704.6
Eigenkapital pro Aktie am Bilanzstichtag	28.95	31.07
Gewinn pro Aktie 1.1.–30.6. aus fortgeführter Geschäftstätigkeit	1.77	1.58
Gewinn pro Aktie adjustiert 1.1.–30.6. aus fortgeführter Geschäftstätigkeit ²⁾	1.81	1.55

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

²⁾ Details zu den adjustierten Kennzahlen sind im Halbjahresbericht 2025 im Kapitel Alternative performance measures aufgeführt

Lagebericht

Galenica Gruppe

Lagebericht

Der Umsatz der Galenica Gruppe ist im ersten Halbjahr 2025 um 5.0% auf CHF 1'995.4 Mio. gewachsen.

Nettoumsatz

+5.0%

Galenica Gruppe CHF 1'995.4 Mio.

EBIT adjustiert⁴

+10.9%

Galenica Gruppe CHF 109.9 Mio.

Mitarbeitende

7'991

Galenica Gruppe

Galenica verzeichnet ein erfreuliches Wachstum in einem positiven Marktumfeld

Der Umsatz der Galenica Gruppe ist im ersten Halbjahr 2025 um 5.0% auf CHF 1'995.4 Mio. gewachsen. Zum Umsatzwachstum haben sowohl das Segment «Products & Care» mit einem Wachstum von 4.6%, als auch das Segment «Logistics & IT» mit einem Wachstum von 5.5% beigetragen. Das Wachstum wurde getragen von einer hohen Nachfrage an rezeptpflichtigen Medikamenten, darunter GLP-1-basierte¹ Abnehmpräparate sowie Medikamente in Verbindung mit der starken Grippewelle zu Beginn des Jahres. Im Vergleich zur Vorjahresperiode gab es einen Verkaufstag weniger, mit einer entsprechend dämpfenden Umsatzwirkung.

Damit hat sich der Umsatz der Galenica Gruppe leicht dynamischer als das Marktumfeld entwickelt mit einem Wachstum des Pharmamarkts von 4.8%² sowie des Consumer-Healthcare-Markts von 0.6%³.

Der ausgewiesene EBIT erhöhte sich um 6.2% auf CHF 108.8 Mio. Der adjustierte⁴ EBIT der Galenica Gruppe erhöhte sich um 10.9% auf CHF 109.9 Mio.

Die EBIT-Entwicklung im ersten Halbjahr 2025 wurde durch positive Sondereffekte in der Höhe von insgesamt CHF 5.4 Mio. begünstigt, bereinigt um diese positiven Sondereffekte wäre der adjustierte⁴ EBIT um 5.4% gestiegen. Zum einen hat das Bundesgericht im Verfahren zur Verfügung der Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO) aus dem Jahr 2017 betreffend HCI-Solutions im Januar 2025 das Urteil gefällt, wodurch die ursprünglich verhängte Sanktion deutlich reduziert werden dürfte (die Sanktion wird durch das Bundesverwaltungsgericht neu festgelegt). Zum anderen wurde im Fall «Markant Zentralregulierung» die von der WEKO verfügte Sanktion wesentlich geringer bemessen als ursprünglich erwartet. Diese Sonderfaktoren wirkten sich im Segment «Logistics & IT» positiv auf den EBIT aus.

Die adjustierte⁴ Umsatzrentabilität (ROS) stieg im Vergleich zum Vorjahr von 5.2% auf 5.5%. Bereinigt um die positiven Sondereffekte in Höhe von CHF 5.4 Mio. hätte im ersten Halbjahr 2025 eine stabile adjustierte⁴ Umsatzrentabilität von 5.2% resultiert.

Der ausgewiesene Reingewinn der Galenica Gruppe betrug CHF 88.6 Mio. (+11.8%, 1. Halbjahr 2024: CHF 79.3 Mio.), der adjustierte⁴ Reingewinn CHF 90.7 Mio. (+16.8%, 1. Halbjahr 2024: CHF 77.7 Mio.). Die Investitionen im ersten Halbjahr 2025 beliefen sich auf CHF 27.6 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 38.4 Mio.). Sie entfielen vor allem auf Umbauten und Erneuerungen von Apotheken und anderen betrieblichen Standorten sowie Investitionen für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur.

Die Bilanz der Galenica Gruppe blieb unverändert stark. Das adjustierte⁴ Eigenkapital stieg im Vergleich zum 30. Juni 2024 auf CHF 1'464.5 Mio. (+2.6%). Zum Bilanzstichtag führten nicht realisierte Kurswertverluste auf der Beteiligung an Redcare Pharmacy N.V. zu einer Belastung des sonstigen Ergebnisses (OCI) in Höhe von rund CHF 80 Mio., was sich entsprechend negativ auf die Eigenkapitalentwicklung auswirkte. Der aktuelle Marktwert der Beteiligung liegt trotz der, in der Berichtsperiode erfassten Kursverluste, weiterhin über dem historischen Einstandspreis. Die adjustierte⁴ Nettoverschuldung, also ohne Leasingverbindlichkeiten, blieb gegenüber dem Vorjahr stabil und betrug CHF 532.9 Mio., was 1.9x dem adjustierten⁴ EBITDA entspricht.

Der adjustierte⁴ operative Cashflow vor Veränderung des Umlaufvermögens betrug CHF 125.8 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 97.8 Mio.), unter Berücksichtigung der Veränderung des Umlaufvermögens betrug der operative Cashflow CHF 82.4 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 17.6 Mio.). Der Free Cashflow nach Akquisitionstätigkeit betrug CHF 16.1 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF -45.3 Mio.). Der höhere Free Cashflow im Vergleich zur Vorperiode ist nebst dem gestiegenen Ergebnis insbesondere auf das aktive Management des Nettoumlaufvermögens sowie eine Verlagerung von Investitionen ins zweite Halbjahr 2025 zurückzuführen.

Ausblick 2025

Galenica bestätigt den Ausblick 2025 für den konsolidierten Nettoumsatz (Wachstum zwischen 3% und 5%) und der Dividende (mindestens auf Vorjahreshöhe). Aufgrund positiver Sondereffekte von CHF 5.4 Mio. geht Galenica neu von einem EBIT⁴-Wachstum zwischen 7% und 9% aus, bisher wurde ein Wachstum zwischen 4% und 6% erwartet.

Galenica hat Anfang Juli 2025 die Akquisition der Diagnostikdienstleisterin Labor Team angekündigt. Da das Vollzugsdatum der Transaktion noch nicht feststeht, fliesst Labor Team noch nicht in den Ausblick 2025 ein.

¹⁾ GLP-1 steht für «Glucagon-like Peptide 1»; ein Hormon, das im Darm produziert wird und eine wichtige Rolle bei der Regulierung des Blutzuckerspiegels spielt

²⁾ IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, YTD Juni 2025

³⁾ IQVIA, Consumer Health Market Schweiz, YTD Juni 2025

⁴⁾ Ohne Einfluss aus IAS 19 und IFRS 16. Siehe Kapitel «Alternative performance measures»

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» (stationäre Apotheken) und «Pharmacies at Home» (Versandapotheken 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 Dienstleistungen 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 Online-Shops Mehrwert. Auch Gesundheitsdienstleister (B2B) wie Apotheken, Drogerien, Ärztinnen und Ärzte, Heime, Spitäler und Spitex-Organisationen unterstützt Galenica als starke Partnerin.



Entwicklung Segment «Products & Care»

Das Segment «Products & Care» erzielte im ersten Halbjahr 2025 einen Nettoumsatz von CHF 867.3 Mio. (+4.6%). Davon entfielen CHF 731.1 Mio. (+5.1%, ohne Coop Vitality und Mediservice) auf das Geschäftsfeld «Retail» (B2C) und CHF 140.9 Mio. (+1.8%) auf das Geschäftsfeld «Professionals» (B2B).

Der adjustierte¹ EBIT konnte um 4.6% auf CHF 79.5 Mio. gesteigert werden, die EBIT-Marge blieb unverändert bei 9.2%. Dämpfend auf das EBIT-Wachstum wirkte eine leicht tiefere Bruttomarge aufgrund eines ungünstigeren Produktmixes. Dieser Effekt konnte dank einem klaren Fokus auf das Personalkostenmanagement im Geschäftsbereich «Retail» kompensiert werden.

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



Geschäftsfeld «Retail» (B2C)

Local Pharmacies

Im ersten Halbjahr 2025 erzielte der Bereich «Local Pharmacies» einen Nettoumsatz von CHF 693.1 Mio. (+5.4%, ohne Coop Vitality). Die Expansion des Apothekennetzes hat mit 1.8% zum Umsatzwachstum beigetragen. Bereinigt um diesen Expansionseffekt sind die Galenica-Apotheken organisch um 3.6% gewachsen. Das Wachstum wurde getragen von einer hohen Nachfrage an rezeptpflichtigen Medikamenten, darunter auch GLP-1-basierte² Abnehmpräparate sowie Medikamente in Verbindung mit der starken Grippewelle zu Beginn des Jahres. Darüber hinaus entwickelte sich auch der Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln und dermatologischen Produkten im Bereich Sonnenschutz erfreulich.

Zum Vergleich: Der Medikamentenumsatz von stationären Apotheken in der Schweiz (verschreibungspflichtige [Rx-] ebenso wie OTC-Produkte) wuchs in der Berichtsperiode um 5.2% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2025). Der Consumer-Healthcare-Markt verzeichnete im Vergleich zur Vorjahresperiode ein Wachstum von 0.6%, wobei das Nicht-Medikamentensegment um 0.8% zunahm (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2025). Die Apotheken der Galenica Gruppe entwickelten sich somit ungefähr im Einklang mit dem Gesamtmarkt.

² GLP-1 steht für «Glucagon-like Peptide 1»; ein Hormon, das im Darm produziert wird und eine wichtige Rolle bei der Regulierung des Blutzuckerspiegels spielt

Der Apotheken-Alltag bleibt dynamisch

Die stationären Apotheken der Galenica Gruppe blicken auf ein positives erstes Halbjahr 2025 zurück. Der Apotheken-Alltag bleibt dynamisch und die engagierten Teams von Galenica nehmen wie oftmals eine Vorreiterrolle ein. So geschehen beispielsweise bei der Etablierung von Generika und Biosimilars. Bei der Verbreitung und Förderung der Akzeptanz von Generika leistete Galenica bereits vor Jahren wichtige Pionierarbeit. Heutzutage ist die kostendämpfende Massnahme der Abgabe von Generika anstatt des Originalpräparats etabliert und die Gruppe engagiert sich verstärkt beim Thema Biosimilars, also bei biotechnologisch hergestellten Wirkstoffen, die in Qualität, Sicherheit und Wirksamkeit hochgradig ähnlich wie die bereits zugelassenen biologischen Referenzarzneimittel sind. Auch deren Einsatz trägt zur Reduktion der Gesundheitsausgaben bei.

Die Generikasubstitutionsrate ging im ersten Halbjahr 2025 leicht auf 77.4% zurück (Vorjahr: 79.2%). Hauptursache für diese Entwicklung waren marktbedingte Faktoren wie temporäre Lieferengpässe bei einzelnen Herstellern sowie der Ablauf des Patentschutzes eines umsatzstarken Originalpräparates. Trotz des leichten Rückgangs befindet sich die Generikasubstitutionsrate weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Die Galenica Gruppe trägt damit unverändert substanziell zur Begrenzung der Gesundheitskosten in der Schweiz bei und unterstreicht ihre Rolle als verantwortungsvolle Akteurin im Gesundheitssystem.

Galenica achtet auf kontinuierliche Verbesserung

Ein weiteres Beispiel für ein entwicklungsorientiertes Vorgehen von Galenica stellt Lean Management dar. Die Methode der kontinuierlichen Verbesserung von Prozessen unter Einbezug aller Mitarbeitenden ist ein Schlüsselprinzip im gesamten Unternehmen und bereits in mehr als der Hälfte der Apotheken eingeführt. Angesichts der zunehmenden Verantwortung des Fachpersonals, beispielsweise im Rahmen von «Beratung plus» (siehe im Folgenden), ist Lean Management eine wichtige Massnahme für die Zufriedenheit der Mitarbeitenden und mehr Kundenorientierung.

Spotlight Lean Management

Umsatzstarke Standorte akquiriert

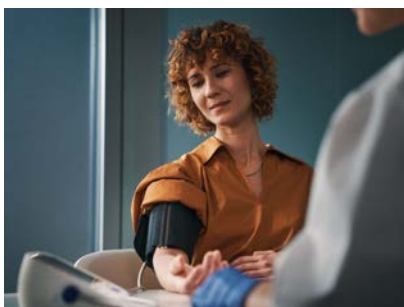
Im ersten Halbjahr 2025 verzeichnet das Galenica-Netzwerk ein Netto-Wachstum von fünf Apotheken (8 Akquisitionen, 3 Restrukturierungen). In allen Sprachregionen konnten attraktive umsatzstarke Apotheken übernommen werden, wie z.B. in Würenlos (AG), Tavannes (BE) oder Biasca (TI). Ein Meilenstein wurde im März 2025 erreicht: Mit der Übernahme einer Apotheke im Centro Shopping Serfontana in Morbio Inferiore (TI) stieg die Zahl der Amavita Apotheken auf 200 an. Das Apothekennetz von Galenica umfasste per Ende Juni 2025 381 Standorte in der gesamten Schweiz.

Eigene Verkaufspunkte

	30.06.2025	31.12.2024	Veränderung
Amavita Apotheken ¹⁾	201	198	+3
Sun Store Apotheken ¹⁾	86	85	+1
Coop Vitality Apotheken ²⁾	86	86	–
Spezialapotheke Mediservice ²⁾	1	1	–
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹⁾	7	6	+1
Total eigene Verkaufspunkte	381	376	+5

¹⁾ Vollkonsolidiert

²⁾ Konsolidiert at equity



Die Initiative «Beratung plus» wird bis Ende 2026 in allen Apotheken der Galenica Gruppe umgesetzt.

Unbestrittene Bedeutung der Apotheken in der Grundversorgung

Jede Kundin und jeder Kunde soll bei Bedarf in einer der Apotheken der Galenica Gruppe eine fundierte pharmazeutische Beratung erhalten. Dieser Anspruch steht hinter der Initiative «Beratung plus», die Galenica seit einigen Jahren konsequent vorantreibt und die bis Ende 2026 in allen Apotheken der Gruppe umgesetzt wird. Im ersten Halbjahr 2025 entwickelte sich die Nachfrage nach den entsprechenden Gesundheitsdienstleistungen wie Präventionsberatung, Unterstützung bei akuten Beschwerden oder Impfungen sehr positiv. Insbesondere die Anzahl der in den Apotheken vorgenommenen Impfungen gegen FSME, Grippe, Herpes Zoster, Pertussis und Pneumokokken wächst. Die Bedeutung der stationären Apotheken für die niederschwellige Gesundheitsversorgung wird vom politischen und regulatorischen Umfeld gestützt: Im März 2025 verabschiedete das Parlament das Kostendämpfungspaket 2, das den Apothekerinnen und Apothekern mehr Kompetenzen bei der Prävention und Therapieunterstützung einräumt und die Grundlage dafür schafft, gewisse Leistungen durchzuführen, die von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) übernommen werden. Dank der kontinuierlichen Investition in Ausbildung, Infrastruktur und digitale Lösungen ist Galenica für diese Weichenstellung bestens gerüstet.

Digitale Plattformen immer wichtiger

Angesichts der politischen Entwicklung stellt Galenica ein weiter zunehmendes Interesse der Krankenversicherer an innovativen Formen der Zusammenarbeit fest, meist unter Einbezug der digitalen Plattformen, mit denen die Gruppe eine Kooperation pflegt, wie Well oder Compassana. Die Beliebtheit einer anderen Applikation, nämlich OneDoc, zeigt auf, wie wichtig die Verknüpfung von Online- und Vor-Ort-Präsenz ist: In über 90% der Galenica-Apotheken können sich die Kundinnen und Kunden Beratungs- oder Impftermine via OneDoc buchen. In den ersten vier Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurden bereits fast 40% aller Impfungen gegen die Frühsommer-Meningoenzephalitis (FSME) über die Plattform angemeldet.



Pharmacies at Home

Der Bereich «Pharmacies at Home» trug mit einem Nettoumsatz von CHF 38.1 Mio. (ohne Mediservice) zum Gesamtergebnis bei und hat sich mit einem Umsatzwachstum von +0.3% stabil entwickelt.

Digitaler Helfer: der Rezepte-Manager

Die Online-Shops von Amavita und Sun Store verzeichneten erfreuliche Wachstumsraten. Ebenfalls positiv entwickelte sich das auf klinische Ernährung spezialisierte Unternehmen Bichsel. Das Halbjahr brachte zudem ein gutes Beispiel für den Omni-Channel-Ansatz von Galenica hervor: den Rezepte-Manager. Der Rezepte-Manager ist ein digitaler Helfer für Menschen mit chronischen Erkrankungen, die regelmässig mehrere Medikamente benötigen oder ein Dauerrezept haben. Mit dem Rezepte-Manager lassen sich Dauerrezepte einfach verwalten und Medikamente bequem nachbestellen, entweder nach Hause oder in die Apotheke der Wahl. Seit der Lancierung Anfang des Jahres nutzen rund 10'000 Patientinnen und Patienten die Applikation. Trotz des positiven Wachstums bleibt der Online-Anteil im Gesamtmarkt vergleichsweise gering.

Spotlight Rezepte-Manager

Neuer Marketingmix setzt auf Kompetenz und Relevanz

Seit September 2024 ist Stephan Mignot als Leiter Pharmacies Marketing für die Vermarktung der Apotheken und ihren Dienstleistungen verantwortlich. Mit der Neuausrichtung der Kommunikationsmittel setzten er und sein Team in diesem Jahr bereits Akzente. Ein wichtiger Kanal ist das fünfmal jährlich erscheinende Kundenmagazin, dazu kommen Newsletter und Flyer. Insbesondere der Newsletter und das Magazin fokussieren auf Kompetenzvermittlung. Im Vordergrund stehen nicht etwa aktuelle Angebote, sondern vielmehr relevante Themen, die

vom pharmazeutischen Fachpersonal eingeordnet werden. Zudem werden die Schaufenster der Apotheken künftig strategischer genutzt: Das neue Schaufensterkonzept sorgt für eine einheitliche und ansprechende Optik, rückt Angebote ins richtige Licht und schafft eine attraktive Präsenz für die eigenen Marken oder für Drittmarken.



Geschäftsfeld «Professionals» (B2B)

Products & Brands

Der Bereich «Products & Brands» erzielte im ersten Halbjahr 2025 einen Umsatz von CHF 97.8 Mio. (+0.9%). Davon wurden CHF 76.8 Mio. (+5.3%) im Schweizer Markt und CHF 21.0 Mio. (-12.6%) im Export mit Distributionspartnern realisiert. Das Umsatzwachstum im Schweizer Markt wurde durch die Produkte von Cooper Consumer Health gestützt, für deren Vertrieb Verfora seit Jahresbeginn verantwortlich ist. Die Abverkäufe von Verfora-Produkten im Schweizer Apotheken- und Drogeriemarkt übertrafen mit einem Wachstum von 2.3% den Gesamtmarkt, was zu Marktanteilsgewinnen führte.

Das organische Umsatzwachstum im Bereich «Products & Brands», ohne den Expansionseffekt (+5.4%) betrug im ersten Halbjahr -4.5%. Das rückläufige organische Umsatzwachstum resultierte massgeblich durch das Exportgeschäft von Verfora mit ausserordentlich hohen Vorjahresverkäufen im Zusammenhang mit dem einmaligen Aufbau von Bridging-Stock-Vorräten infolge regulatorischer Anpassungen in der EU.

Zum Vergleich: Der Consumer-Healthcare-Markt verzeichnete im Vergleich zur Vorjahresperiode ein Wachstum von 0.6% (IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 1. Halbjahr 2025).

Komplementärmedizin ist beliebt

Seit dem 1. Januar 2025 ist Verfora, die Nr. 1 im Schweizer Consumer-Health-Markt, für die exklusive Vermarktung und den Vertrieb der Produkte von Cooper Consumer Health verantwortlich. Im Portfolio von Verfora ist neu auch die französische Dermakosmetikmarke SVR. Auch dank ihr wird Verfora ihre bereits prominente Marktstellung festigen können. Die Komplementärmedizinangebote des Unternehmens stossen weiterhin auf eine hohe Nachfrage. Insbesondere die Marke Omni-Biotic® mit Produkten zur Unterstützung der Darmgesundheit fällt dank gezielter Marketing- und Vertriebsaktivitäten mit einer deutlichen Wachstumssteigerung auf. Galenica fokussierte sich im ersten Halbjahr 2025 auch auf die Weiterentwicklung ihrer starken Marken wie Spagyros und Padma. Spagyros und Padma werden seit dem 1. Januar 2025 zudem beide von CEO Michael Severus geleitet, was eine verbesserte Koordination von Marketing- und Vertriebsaktivitäten und das Ausschöpfen von Synergien ermöglicht. Bei Spagyros gibt es im Jahr 2025 zudem Grund zum Feiern: Der Naturheilspezialist blickt bereits auf eine 40 Jahre umfassende Unternehmensgeschichte zurück.

Spotlight Spagyros



Services for Professionals

Der Bereich «Services for Professionals» erzielte im ersten Halbjahr 2025 einen Umsatz von CHF 43.1 Mio. (+4.0%). Das Wachstum wurde insbesondere durch das starke Wachstum der Lifestage Solutions, der Produktionssparte von Bichsel sowie mit Verblisterungslösungen von Medifilm generiert.



Produkte von Bichsel sind jetzt auch in die Lifestage-Plattform integriert.

Integration von Angeboten auf der Lifestage-Plattform

Im Bereich «Services for Professionals» zeigt sich besonders gut, wie das Netzwerk von Galenica funktioniert und Mehrwert schafft. Der Bereich beinhaltet den Spezialisten für klinische Ernährung (Bichsel), die patientenindividuelle Verblisterung von Medikamenten (Medifilm), eine digitale Plattform (Lifestage Solutions) sowie mobile Heimärzte (Emeda) – ergänzt durch die breite Abdeckung an stationären Apotheken in der ganzen Schweiz. In den vergangenen Monaten trieb Galenica die Integration dieser vielfältigen Angebote voran. Ein Beispiel dafür ist die Aufnahme der Produkte von Bichsel auf die Lifestage-Plattform. Die Kundinnen und Kunden, in diesem Fall Institutionen aus dem Gesundheitswesen, profitieren so von einem nochmals einfacheren Zugang zu den benötigten Leistungen. Bichsel absolvierte zudem das Swissmedic-Audit zur Erneuerung der Betriebsbewilligung erfolgreich. Für das Unternehmen stellt dies eine wichtige Bestätigung des hohen Qualitätsanspruchs im Bereich der klinischen Ernährung nach einer Phase der gezielten Angebotsanpassungen und Prozessoptimierungen dar.

Neue Verblisterungsmaschine im Einsatz

Der Verblisterungsspezialist Medifilm baut in diesem Jahr mit einer weiteren vollintegrierten Verblisterungsmaschine seine Kapazitäten aus. Wie gross die Nachfrage im Home-Care-Markt ist, zeigt sich an der erneuten Steigerung der Anzahl Patiententage um 10%. Im zweiten Halbjahr wird Medifilm einerseits die Zusammenarbeit mit einem führenden Unternehmen für Wohnen im Alter intensivieren und andererseits gezielte Digitalisierungsschritte für die Kooperation mit Apotheken umsetzen. Das Ziel ist dabei stets, das Pflegepersonal und die Mitarbeitenden in der Apotheke zu entlasten und zu einer Erhöhung der Patientensicherheit beizutragen.

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.



Logistics & IT

Wholesale

Galexis



Logistics & IT Services

Alloga

HCI Solutions

AQUANTIC
CLEARLY AHEAD

Entwicklung Segment «Logistics & IT»

Das Segment «Logistics & IT» erzielte im ersten Halbjahr 2025 einen Nettoumsatz von CHF 1'649.7 Mio. (+5.5%). Davon entfielen CHF 1'579.6 Mio. (+5.6%) auf den Bereich «Wholesale» und CHF 83.0 Mio. (+6.9%) auf den Bereich «Logistics & IT Services». Damit entwickelte sich das Segment besser als der Gesamtmarkt, der im Vergleich zur Vorjahresperiode ein starkes Wachstum von 4.8% verzeichnete (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2025).

Der adjustierte¹ EBIT verbesserte sich im ersten Halbjahr 2025 gegenüber Vorjahr um +25.8% auf CHF 32.0 Mio. Die Umsatzrentabilität (ROS) stieg von 1.6% auf 1.9%. Grund für die verbesserte EBIT-Entwicklung waren neben dem Umsatzanstieg vor allem positive Sondereffekte in der Höhe von insgesamt CHF 5.4 Mio. Bereinigt um diese Einmaleffekte wäre der adjustierte¹ EBIT um 4.6% auf CHF 26.6 Mio. gestiegen und die Umsatzrentabilität (ROS) wäre stabil bei 1.6% verblieben.

Die positiven Sondereffekte resultieren aus zwei Verfahren der Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO). Zum einen hat das Bundesgericht zur Verfügung der WEKO aus dem Jahr 2017 betreffend HCI-Solutions im Januar 2025 das Urteil gefällt, wodurch die ursprünglich verhängte Sanktion deutlich reduziert werden dürfte (die Sanktion wird durch das Bundesverwaltungsgericht neu festgelegt). Zum anderen wurde im Fall «Markant Zentralregulierung» die von der WEKO verfügte Sanktion wesentlich geringer bemessen als ursprünglich erwartet.

Beide Faktoren wirkten sich positiv auf den EBIT des Segments aus. Demgegenüber belasteten im Segment «Wholesale & Logistics» temporäre Effizienzverluste und Zusatzaufwendungen im Zusammenhang mit der schrittweisen Einführung des neuen ERP-Systems am Standort Lausanne-Ecublens das operative Ergebnis.

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



Wholesale

Im Bereich «Wholesale» steigerte sich der Umsatz um +5.6% auf CHF 1'579.6 Mio., sowohl im Grosshandelsgeschäft mit Ärzten (+5.8%) als auch mit Apotheken (+5.6%) konnten weitere Marktanteile gewonnen werden.

Zum Vergleich: Der Ärztemarkt verzeichnete ein Wachstum von 4.4%, während der Markt der stationären Apotheken um 5.2% zunahm. Der Markt für Versandapotheken wuchs in der Berichtsperiode um 4.7% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 1. Halbjahr 2025).



Das neue ERP-System ist am Standort Lausanne-Ecublens eingeführt.

Neues ERP-System im Einsatz

Im März 2025 konnte zudem die wichtige Umstellung des ERP-Systems am Standort Lausanne-Ecublens umgesetzt werden. Der Fokus liegt nun im zweiten Halbjahr auf der kontinuierlichen Steigerung der Effizienz und der vollumfänglichen Belieferung der Kundschaft in der Westschweiz vom Standort Lausanne-Ecublens.

Viel Dynamik im Ärztemarkt

Seit dem Geschäftsjahr 2024 umfasst das Angebot von Galexis für die Ärzteschaft auch Laborgeräte, Zubehör und Einrichtungsgegenstände. Im ersten Halbjahr 2025 intensivierte das Unternehmen die Vermarktung des erweiterten Sortiments. Die Resonanz fiel sehr positiv aus. Auch die weitere Verbreitung der Schnittstellensoftware DispoCura, die den Bestellprozess für Ärztinnen und Ärzte besonders anwenderfreundlich macht, trägt dazu bei, Galexis als innovativen Ärztegrossisten zu positionieren.



Logistics & IT Services

Der Bereich «Logistics & IT Services» erzielte im ersten Halbjahr 2025 mit einem Nettoumsatz von CHF 83.0 Mio. ein Wachstum von 6.9%. Wachstumstreibend waren neben HCI Solutions insbesondere konzerninterne Weiterverrechnungen von IT-Dienstleistungen.

Health Supply Transportdienstleistungen im Einsatz

Das Ende des Jahres 2023 gegründete Joint Venture namens Health Supply AG konnte im ersten Halbjahr 2025 wie geplant alle externen Transportdienstleister ablösen. Im Juni 2025 wurden die Mitarbeitenden des Standorts Spreitenbach zudem in den Standort Regensdorf integriert. Das Joint Venture stellt für Galenica einen klaren Effizienzgewinn dar: Dank Health Supply bezieht die Gruppe einen Grossteil der Transportdienstleistungen aus einer Hand, was die Komplexität und den Koordinationsaufwand reduziert. Zudem kann sie mit ihrer Flotte auch Nachhaltigkeitsinitiativen wie den Einsatz von Biogas oder Elektrofahrzeugen umsetzen. Die Transportdienstleistungen des Joint Ventures stehen auch anderen Marktteilnehmenden offen.



Health Supply: Transportdienstleistungen aus einer Hand.

Alloga gut unterwegs

Die Pre-Wholesale-Spezialistin Alloga konnte als Folge des Abschlusses der ERP-Einführung im Jahr 2024 ihre Effizienz deutlich steigern und einen wichtigen neuen Partner aus der Industrie gewinnen.



«Clinical Decision Support» Checks erhöhen die Patientensicherheit.

Digitalisierung des Gesundheitswesens

Das Entwickeln und Umsetzen von Initiativen zur Digitalisierung des Gesundheitswesens ist die Kernkompetenz von HCI Solutions, zu der auch die Ärzte- und Apothekensoftware Documedis gehört. Auf der Basis von Documedis-Lösungen wurden im ersten Halbjahr 2025 über 240 Mio. «Clinical Decision Support» (CDS) Checks durchgeführt; mehr und mehr Softwarehersteller integrieren die Funktionalität aus dem Hause HCI Solutions in ihre Systeme. CDS sind wichtige Massnahmen zur Überprüfung von klinisch-medizinischen Entscheidungen und erhöhen die Patientensicherheit. Die erfolgreiche Veranstaltungsreihe HCI Connect, die zur Vernetzung von Fachpersonen und Digitalisierungsexperten beiträgt, wurde mit einer Veranstaltung im März 2025 fortgesetzt. Die Experten von HCI Solutions präsentierten dabei auch KI-unterstützte neue Funktionalitäten.

Anzahl E-Rezepte steigt an

Die beiden Berufsverbände FMH und pharmaSuisse treiben die schweizweite Einführung des E-Rezepts weiter voran. HCI Solutions blieb als privatwirtschaftlicher Kompetenzpartner in der Berichtsperiode an der Entwicklung beteiligt. Das Engagement aller Beteiligten trägt Früchte, die Anzahl über Documedis ausgestellter E-Rezepte pro Monat beläuft sich bereits auf rund 6'000.

Jubiläum bei Aquantic

Ein weiteres Unternehmen mit einer innovativen Softwarelösung entwickelte sich im ersten Halbjahr 2025 gut: Aquantic. Mit der Software SmartMIP kann die Abrechnung von spezifischen Medikamenten schnell, standardisiert und gesetzeskonform abgewickelt werden. Dabei handelt es sich vor allem um Medikamente im Sinne von Artikel 71 a-d KVV zur Behandlung von seltenen, sehr schweren oder chronischen Krankheiten. Die Aquantic AG wurde im Jahr 2022 von Galenica übernommen und ist bei einer wachsenden Anzahl von Krankenversicherern und Pharmaunternehmen im Einsatz. Das Unternehmen feiert im Jahr 2025 bereits sein 20-jähriges Bestehen.

Spotlight Aquantic

Financial report

Alternative performance measures 2025

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 2025

in thousand CHF	Retail (B2C)	Professionals (B2B)	Products & Care ¹⁾	Wholesale	Logistics & IT Services	Logistics & IT ¹⁾
Net sales	731,070	140,930	867,330	1,579,581	83,044	1,649,718
Change to previous period	5.1%	1.8%	4.6%	5.6%	6.9%	5.5%
Effect of net expansion	11,691 ²⁾	5,266 ³⁾	16,957	–	–	–
In % of net sales of previous period	1.7%	3.8%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Net sales excluding effect of net expansion	719,379	135,664	850,373	1,579,581	83,044	1,649,718
Organic growth of net sales	3.4%	–2.0%	2.6%	5.6%	6.9%	5.5%
Mandatory price reductions ⁴⁾	8,698			31,628		
In % of net sales of previous period	1.3%			2.1%		
Net sales excluding effect of net expansion and mandatory price reductions	728,078			1,611,209		
Organic growth of net sales excluding price reductions	4.7%			7.7%		

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 specialties 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 2025 Products & Care

in thousand CHF	Local Pharmacies	Pharmacies at Home	Retail (B2C) ¹⁾	Products & Brands	Services for Professionals	Professionals (B2B) ¹⁾
Net sales	693,148	38,067	731,070	97,841	43,093	140,930
Change to previous period	5.4%	0.3%	5.1%	0.9%	4.0%	1.8%
Effect of net expansion	11,691 ²⁾	–	11,691 ²⁾	5,266 ³⁾	–	5,266 ³⁾
In % of net sales of previous period	1.8%	0.0%	1.7%	5.4%	0.0%	3.8%
Net sales excluding effect of net expansion	681,457	38,067	719,379	92,576	43,093	135,664
Organic growth of net sales	3.6%	0.3%	3.4%	–4.5%	4.0%	–2.0%
Mandatory price reductions ⁴⁾	8,698		8,698			
In % of net sales of previous period	1.3%		1.3%			
Net sales excluding effect of net expansion and mandatory price reductions	690,155		728,078			
Organic growth of net sales excluding price reductions	4.9%		4.7%			

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

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

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 2025

in thousand CHF	As reported	Adjustments IAS 19	Adjustments IFRS 16	Adjusted
Net sales	1,995,365	–	–	1,995,365
Products & Care ¹⁾	867,330	–	–	867,330
Logistics & IT ¹⁾	1,649,718	–	–	1,649,718
Other income	8,515	–	–	8,515
Operating income	2,003,880	–	–	2,003,880
Cost of goods	–1,444,527	–	–	–1,444,527
Personnel costs	–304,740	2,578	–	–302,162
Other operating costs	–93,661	–	–28,127	–121,789
Share of profit from associates and joint ventures	2,949	12	–55	2,906
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	163,901	2,590	–28,182	138,309
Products & Care ¹⁾	116,666	–	–27,122	89,544
Logistics & IT ¹⁾	50,150	–	–1,055	49,096
Depreciation, amortisation and impairment	–55,126	–	26,731	–28,395
Earnings before interest and taxes (EBIT)	108,774	2,590	–1,451	109,914
Return on sales (ROS) ²⁾	5.5%	0.1%	–0.1%	5.5%
Products & Care ¹⁾	80,884	–	–1,416	79,468
Return on sales (ROS) ²⁾	9.3%	0.0%	–0.2%	9.2%
Logistics & IT ¹⁾	32,038	–	–36	32,003
Return on sales (ROS) ²⁾	1.9%	0.0%	0.0%	1.9%
Net financial result	–2,272	–59	1,452	–880
Earnings before taxes (EBT)	106,502	2,531	1	109,034
Income taxes	–17,858	–453	–9	–18,321
Profit from continuing operations	88,644	2,078	–8	90,713
Profit from discontinued operations	–9	–	–	–9
Net Profit	88,635	2,078	–8	90,704
Attributable to:				
– Shareholders of Galenica Ltd.	88,272	2,078	–9	90,340
– Non-controlling interests	363	–	1	364

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	1.77	0.04	–	1.81
Diluted earnings per share from continuing operations	1.77	0.04	–	1.81

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 result	–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

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.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Cash flow from operating activities before working capital changes	152,399	124,056
Payment of lease liabilities	–26,558	–26,213
Cash flow from operating activities before working capital changes adjusted	125,842	97,843
Working capital changes	–43,465	–80,231
Cash flow from operating activities adjusted	82,377	17,612
Cash flow from investing activities without M&A ¹⁾	–31,865	–45,526
Free cash flow before M&A	50,512	–27,913
Cash flow from M&A ²⁾	–34,378	–17,411
Free cash flow	16,134	–45,324

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.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Investments in property, plant and equipment	15,097	18,829
Investments in intangible assets	12,538	19,584
CAPEX	27,635	38,413

Cash conversion

	1.1.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Cash conversion ¹⁾	80.0%	69.4%

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 provides 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	30.06.2025	30.06.2024
Total assets	3,063,503	3,007,018
Cumulative effects of IAS 19 adjustments	-1,294	-1,738
Cumulative effects of IFRS 16 adjustments	-228,919	-238,966
Total assets adjusted	2,833,289	2,766,314

Net debt

in thousand CHF	30.06.2025	30.06.2024
Current financial liabilities ¹⁾	81,337	84,514
Current lease liabilities	53,460	51,558
Non-current financial liabilities ¹⁾	519,816	519,807
Non-current lease liabilities	182,672	194,256
Cash and cash equivalents	-67,068	-69,546
Interest-bearing receivables	-1,163	-1,114
Net debt	769,054	779,473
Lease liabilities (current and non-current)	-236,132	-245,813
Net debt adjusted	532,922	533,660

¹⁾ Excluding non-interest-bearing financial liabilities

Shareholders' equity

in thousand CHF	30.06.2025	30.06.2024
Shareholders' equity	1,446,305	1,409,229
Cumulative effects of IAS 19 adjustments	12,410	13,095
Cumulative effects of IFRS 16 adjustments	5,791	5,612
Shareholders' equity adjusted	1,464,505	1,427,936

Equity ratio

	30.06.2025	30.06.2024
Equity ratio ¹⁾	47.2%	46.9%
Equity ratio adjusted ²⁾	51.7%	51.6%

¹⁾ Calculated as shareholders' equity divided by total assets

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

Gearing

	30.06.2025	30.06.2024
Gearing ¹⁾	53.2%	55.3%
Gearing adjusted ²⁾	36.4%	37.4%

¹⁾ Calculated as net debt divided by shareholders' equity

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

Debt coverage

	30.06.2025	30.06.2024
Debt coverage ¹⁾	2.3 x	2.5 x
Debt coverage adjusted ²⁾	1.9 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 2025

Consolidated statement of income

in thousand CHF	1.1.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Net sales	1,995,365	1,900,014
Other income	8,515	6,412
Operating income	2,003,880	1,906,426
Cost of goods	–1,444,527	–1,369,428
Personnel costs	–304,740	–292,626
Other operating costs	–93,661	–91,191
Share of profit from associates and joint ventures	2,949	1,986
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	163,901	155,167
Depreciation, amortisation and impairment	–55,126	–52,751
Earnings before interest and taxes (EBIT)	108,774	102,416
Financial income	5,544	2,495
Financial expenses	–7,816	–6,462
Earnings before taxes (EBT)	106,502	98,450
Income taxes	–17,858	–19,162
Profit from continuing operations	88,644	79,287
Profit from discontinued operations	–9	–29
Net profit	88,635	79,258
Attributable to:		
– Shareholders of Galenica Ltd.	88,272	78,888
– Non-controlling interests	363	370

in CHF	1.1.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Earnings per share		
Earnings per share	1.77	1.58
Diluted earnings per share	1.77	1.58
Earnings per share from continuing operations		
Earnings per share from continuing operations	1.77	1.58
Diluted earnings per share from continuing operations	1.77	1.58

Unaudited figures

Consolidated statement of comprehensive income

in thousand CHF	1.1.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Net profit	88,635	79,258
Translation differences	–30	195
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss	–30	195
Remeasurement of net defined benefit plans	6,345	–17,891
Income taxes from remeasurement of net defined benefit plans	–1,142	3,220
Share of other comprehensive income from associates and joint ventures	264	908
Loss on equity instruments at fair value through other comprehensive income	–80,726	–21,262
Income taxes from fair value measurement on equity instruments at fair value through other comprehensive income	241	4,333
Items that will not be reclassified to profit or loss	–75,017	–30,692
Other comprehensive income/(loss)	–75,048	–30,497
Comprehensive income	13,587	48,762
Attributable to:		
– Shareholders of Galenica Ltd.	13,224	48,391
– Non-controlling interests	363	370

Unaudited figures

Consolidated statement of financial position

in thousand CHF	30.06.2025		31.12.2024	
Cash and cash equivalents		67,068		129,682
Trade and other receivables		623,219		499,999
Inventories		358,336		363,055
Prepaid expenses and accrued income		35,608		39,043
Current assets	35.4%	1,084,232	33.6%	1,031,779
Property, plant and equipment		255,602		257,676
Right-of-use assets		229,189		229,118
Intangible assets		1,136,261		1,115,844
Investments in associates and joint ventures		142,632		145,087
Financial assets		211,101		286,929
Deferred tax assets		4,487		4,464
Non-current assets	64.6%	1,979,271	66.4%	2,039,118
Assets	100.0%	3,063,503	100.0%	3,070,898
Financial liabilities		95,116		58,385
Lease liabilities		53,460		52,693
Trade and other payables		514,207		455,348
Income tax payables		31,030		28,845
Accrued expenses and deferred income		142,684		131,451
Provisions		3,785		4,983
Current liabilities	27.4%	840,282	23.8%	731,705
Financial liabilities		531,158		539,708
Lease liabilities		182,672		183,195
Deferred tax liabilities		49,212		46,643
Employee benefit liabilities		13,704		17,530
Provisions		169		273
Non-current liabilities	25.4%	776,916	25.6%	787,349
Liabilities	52.8%	1,617,198	49.5%	1,519,053
Share capital		5,000		5,000
Reserves		1,438,415		1,543,694
Equity attributable to shareholders of Galenica Ltd.		1,443,415		1,548,694
Non-controlling interests		2,890		3,150
Shareholders' equity	47.2%	1,446,305	50.5%	1,551,844
Liabilities and shareholders' equity	100.0%	3,063,503	100.0%	3,070,898

2025 figures are unaudited

Consolidated statement of cash flows

in thousand CHF	1.1.–30.6.2025	1.1.–30.6.2024
Profit from continuing operations	88,644	79,287
Income taxes	17,858	19,162
Depreciation, amortisation and impairment	55,126	52,751
Net gain on disposal of non-current assets	-152	-213
Increase/(decrease) in provisions and employee benefit assets and liabilities	1,060	-1,681
Net financial result	2,272	3,967
Share of profit from associates and joint ventures	-2,949	-1,986
Share-based payments	2,552	2,029
Interest received	645	679
Interest paid	-3,304	-2,363
Other net financial receipts/(payments)	-205	275
Dividends received	5,668	4,704
Income taxes paid	-14,817	-32,554
Cash flow from operating activities before working capital changes	152,399	124,056
Change in trade and other receivables	-120,178	-63,310
Change in inventories	5,927	4,822
Change in trade and other payables	59,090	5,036
Change in other net current assets	11,695	-26,778
Working capital changes	-43,465	-80,231
Cash flow from operating activities	108,934	43,825
Investments in property, plant and equipment	-15,222	-20,597
Investments in intangible assets	-14,488	-18,008
Investments in associates and joint ventures	-	-2,071
Investments in financial assets	-6,963	-16,299
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	320	305
Proceeds from sale of financial assets	4,487	11,144
Net cash flow from business combinations	-34,378	-17,411
Cash flow from investing activities	-66,242	-62,937
Dividends paid	-114,823	-110,167
Purchase of treasury shares	-6,530	-5,524
Proceeds from sale of treasury shares	233	112
Proceeds from financial liabilities	88,766	308,075
Repayment of financial liabilities	-46,382	-193,554
Payment of lease liabilities	-26,558	-26,213
Purchase of non-controlling interests	-	-390
Cash flow from financing activities	-105,295	-27,660
Effects of exchange rate changes on cash and cash equivalents	-11	159
Decrease in cash and cash equivalents	-62,614	-46,612
Cash and cash equivalents as at 1 January	129,682	116,159
Cash and cash equivalents as at 30 June	67,068	69,546

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 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
Balance as at 31 December 2024	5,000	-12,495	1,556,189	1,548,694	3,150	1,551,844
Net profit			88,272	88,272	363	88,635
Other comprehensive loss			-75,048	-75,048	-	-75,048
Comprehensive income			13,224	13,224	363	13,587
Dividends			-114,757	-114,757	-359	-115,117
Transactions on treasury shares		-1,611	-4,822	-6,433		-6,433
Share-based payments			2,675	2,675		2,675
Change in non-controlling interests			12	12	-263	-251
Balance as at 30 June 2025	5,000	-14,106	1,452,521	1,443,415	2,890	1,446,305

Unaudited figures

On 10 April 2025, the Annual General Meeting approved a dividend payment of CHF 114.8 million for the financial year 2024 (previous year: CHF 109.8 million), corresponding to CHF 2.30 per registered share (previous year: CHF 2.20). For this purpose, CHF 1.15 was taken from the reserves from capital contributions (previous year: CHF 1.10) and CHF 1.15 from retained earnings (previous year: CHF 1.10) of Galenica Ltd. The dividend was paid out to the shareholders on 16 April 2025.

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 2025 on 5 August 2025 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 2024 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 2024 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 2025 Galenica adopted the following amended IFRS Accounting Standards:

- Amendments to IAS 21 – Lack of exchangeability

This change has 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.

3. Operating segment information

Operating segment information first half of 2025

Operating segment information first half of 2025

in thousand CHF	Products & Care	Logistics & IT	Group Services	Eliminations	Galenica Group
Net sales	867,330	1,649,718	27,019	-548,702	1,995,365
– of which intersegmental net sales	57,439	465,530	25,732	-548,702	–
– of which net sales to third parties	809,891	1,184,188	1,287	–	1,995,365
Cost of goods	-465,817	-1,467,441	–	488,730	-1,444,527
Personnel costs	-194,335	-85,361	-23,884	-1,161	-304,740
Share of profit from associates and joint ventures	2,834	90	–	26	2,949
Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA)	116,666	50,150	33	-2,949¹⁾	163,901
Depreciation, amortisation and impairment	-35,782	-18,112	-1,296	64	-55,126
Earnings before interest and taxes (EBIT)	80,884	32,038	-1,263	-2,886¹⁾	108,774
Interest income					620
Interest expense					-6,286
Other net financial result					3,394
Earnings before taxes (EBT)					106,502
Income taxes					-17,858
Profit from continuing operations					88,644
Assets	1,874,279	1,176,040	517,794	-504,610²⁾	3,063,503
Investments in associates and joint ventures	144,475	212	–	-2,055	142,632
Liabilities	584,996	699,496	807,679	-474,974³⁾	1,617,198
Investments in property, plant and equipment	8,417	4,911	1,769	–	15,097 ⁴⁾
Investments in intangible assets	1,044	11,568	–	-74	12,538 ⁵⁾
Employees as at 30 June (FTE)	4,359	1,486	280	–	6,125

¹⁾ Including the effects of IAS 19 from defined benefit plans and long-service awards of CHF -2.6 million

²⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -484.9 million and other unallocated amounts of CHF -19.7 million

³⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -484.9 million and other unallocated amounts of CHF 9.9 million

⁴⁾ Of which non-cash investments of CHF 1.3 million

⁵⁾ Of which non-cash investments of CHF 2.2 million

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
– of which Intersegmental net sales	56,032	437,739	25,246	-519,017	–
– of which net sales to third parties	773,302	1,125,579	1,133	–	1,900,014
Cost of goods	-437,533	-1,393,249	–	461,353	-1,369,428
Personnel costs	-191,223	-81,452	-22,952	3,002	-292,626
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	30²⁾	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	124²⁾	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
Assets¹⁾	1,844,485	1,069,816	620,682	-464,086³⁾	3,070,898
Investments in associates and joint ventures ¹⁾	147,309	122	–	-2,344	145,087
Liabilities¹⁾	569,114	550,563	830,692	-431,315⁴⁾	1,519,053
Investments in property, plant and equipment	11,682	5,294	1,854	–	18,829 ⁵⁾
Investments in intangible assets	465	19,193	–	-74	19,584 ⁶⁾
Employees as at 30 June (FTE)	4,312	1,492	253	–	6,057

¹⁾ Figures as at 31 December 2024

²⁾ Including the effects of IAS 19 from defined benefit plans and long-service awards of CHF 1.8 million

³⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -445.1 million and other unallocated amounts of CHF -19.0 million

⁴⁾ Of which elimination of intercompany positions of CHF -445.1 million and other unallocated amounts of CHF 13.8 million

⁵⁾ Of which non-cash investments of CHF 0.7 million

⁶⁾ Of which non-cash investments of CHF 4.3 million

4. Business combinations

In the first half of 2025, 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 28.3 million, of which CHF 15.9 million was settled in cash. A deferred consideration in the amount of CHF 8.8 million was recognised, which is due in the second half year of 2025. The fair value of the provisional net identifiable assets amounts to CHF 9.2 million at the acquisition date. The goodwill of CHF 19.0 million was allocated to the operating segment Products & Care and corresponds to the added value of the pharmacies based on their locations and the know-how of the employees gained. Transaction costs were not material.

Business combinations

in thousand CHF	Fair value
Cash and cash equivalents	3,606
Trade receivables	3,289
Inventories	1,235
Property, plant and equipment	250
Right-of-use assets	3,334
Other current and non-current assets	3,129
Trade payables	-1,082
Lease liabilities	-3,334
Net deferred tax liabilities	-18
Other current and non-current liabilities	-1,173
Fair value of net assets	9,236
Goodwill	19,035
Purchase consideration	28,271
Cash acquired	-3,606
Deferred consideration	-8,787
Net cash flow from current business combinations	15,878
Payment of consideration due to previous business combinations	18,500
Net cash flow from business combinations	34,378

Pro forma figures for acquisitions made in the first half of 2025

Since their inclusion in Galenica's scope of consolidation, the businesses acquired contributed net sales of CHF 7.8 million and a operating result (EBIT) of CHF 0.2 million to the Group's results. If these acquisitions had occurred on 1 January 2025, they would have contributed additional net sales of CHF 5.8 million and increased EBIT by CHF 0.4 million.

5. Net sales

Net sales first half of 2025

Net sales first half of 2025

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	649,196	43,952	693,148	-187	692,961	649,044	43,917
Pharmacies at Home	35,674	2,393	38,067	1	38,068	35,675	2,393
Retail (B2C) ¹⁾	684,726	46,344	731,070	-41	731,029	684,719	46,310
Products & Brands	94,834	3,007	97,841	-46,781	51,060	48,214	2,846
Services for Professionals	35,388	7,705	43,093	-15,292	27,801	27,662	139
Professionals (B2B) ¹⁾	130,249	10,681	140,930	-62,068	78,861	75,876	2,985
Products & Care ¹⁾	812,490	54,840	867,330	-57,439	809,891	760,596	49,295
Wholesale	1,574,451	5,130	1,579,581	-432,668	1,146,913	1,143,060	3,853
Logistics & IT Services	142	82,901	83,044	-45,768	37,275	9	37,266
Logistics & IT ¹⁾	1,574,590	75,129	1,649,718	-465,530	1,184,188	1,143,070	41,118
Group Services	-	27,019	27,019	-25,732	1,287	-	1,287
Eliminations ²⁾	-483,261	-65,440	-548,702	548,702	-	-	-
Galenica Group	1,903,819	91,547	1,995,365	-	1,995,365	1,903,666	91,700

¹⁾ Including eliminations of intercompany net sales

²⁾ Eliminations of intersegmental 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 & Care ¹⁾	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 & IT ¹⁾	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

6. Fair values of financial assets and financial liabilities

Fair value

in thousand CHF	30.06.2025		31.12.2024	
	Carrying amount	Fair value	Carrying amount	Fair value
Bond (level 1 of the fair value hierarchy)	519,816	539,820	519,811	541,600

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 2025 Galenica holds equity instruments designated at fair value through other comprehensive income including a 10.4% (previous year end: 10.3%) investment in the listed (level 1 of the fair value hierarchy) company Redcare Pharmacy N.V., Netherlands, with a fair value of CHF 186.6 million (CHF 261.4 million as at 31 December 2024) and other investment in non-listed (level 3 of the fair value hierarchy) companies with a fair value of CHF 2.0 million (CHF 3.2 million as at 31 December 2024). 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 80.7 million (previous year: loss of CHF 21.3 million as at 30 June 2024).

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	2025	2024
1 January	30,907	41,507
Change in fair value (recognised in profit or loss)	-4,841	-10,600
Payments (cash out)	-18,500	-
30 June / 31 December	7,566	30,907

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

in thousand CHF	2025	2024
1 January	3,181	3,928
Addition	-	935
Change in fair value (recognised in other comprehensive income)	-1,177	-1,682
30 June / 31 December	2,004	3,181

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 of the discontinued operation were identified as key assumptions. Accordingly Galenica has recorded the amount of CHF 3.0 million (previous year: 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.

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	Bahnhof Apotheke Langnau	Aquantic	Padma
Fair value of contingent considerations as at 30.06.2025	–	3,594	3,972
Minimal payout	–	–	–
Maximal payout	20,000	5,450	4,000
Key assumption	forecasted net sales ¹⁾	forecasted EBITDA ¹⁾	forecasted sell out prices ¹⁾
Year of relevance	2026+2027	2025+2026	2025
Sensitivity analysis			
Impact on fair value by 5% increase of key assumption	–	406	–
Impact on fair value by 5% decrease of key assumption	–	–406	–998

¹⁾ of the acquired business

7. Subsequent events

The following business combinations occurred between 30 June 2025 and 5 August 2025, the date that the consolidated interim financial statements were released for publication.

Acquisition of Labor Team Group. On 1 July 2025 Galenica signed a purchase agreement to acquire 100% of the interests of the Diagnostics Group GmbH (hereinafter the Labor Team Group) and will enter the diagnostics business. The transaction is subject to approval of the Swiss Competition Commission (COMCO) which is expected in the second half of 2025. The total purchase consideration is estimated to approximately CHF 238 million and is due with the closing of the transaction.

There were no further significant events after the reporting date.

Spotlights

Home-Delivery-Service: Die Kombination von Kundenbegeisterung und Effizienz

Spotlights

Der Lieferservice der Galenica-Apotheken erleichtert Menschen den Zugang zu medizinischer Versorgung. Seit einigen Monaten wird dieses Angebot neu organisiert. Projektleiterin Shqipe Bytyqi erklärt im Interview, für wen das Angebot gedacht ist und wie dieses effizienter gestaltet wird.



Shqipe Bytyqi, Projektleiterin Home-Delivery-Service, im Interview.

Shqipe, was ist der Hauslieferdienst der Apotheken?

Mit unserem Home-Delivery-Service liefern wir Patientinnen und Patienten ihre Medikamente nach Hause. Dabei werden wie in den stationären Apotheken sämtliche Qualitätsvorgaben und gesetzlichen Rahmenbedingungen stets eingehalten.

An wen richtet sich das Angebot?

Der Service richtet sich an die Stammkunden der Apotheke, in erster Linie an ältere Menschen sowie an Personen mit eingeschränkter Mobilität. Auch für Bewohnerinnen und Bewohner aus ländlichen oder schwach erschlossenen Regionen ist der Hauslieferdienst eine Erleichterung.

Wie funktioniert der Service aus Sicht der Patientinnen und Patienten?

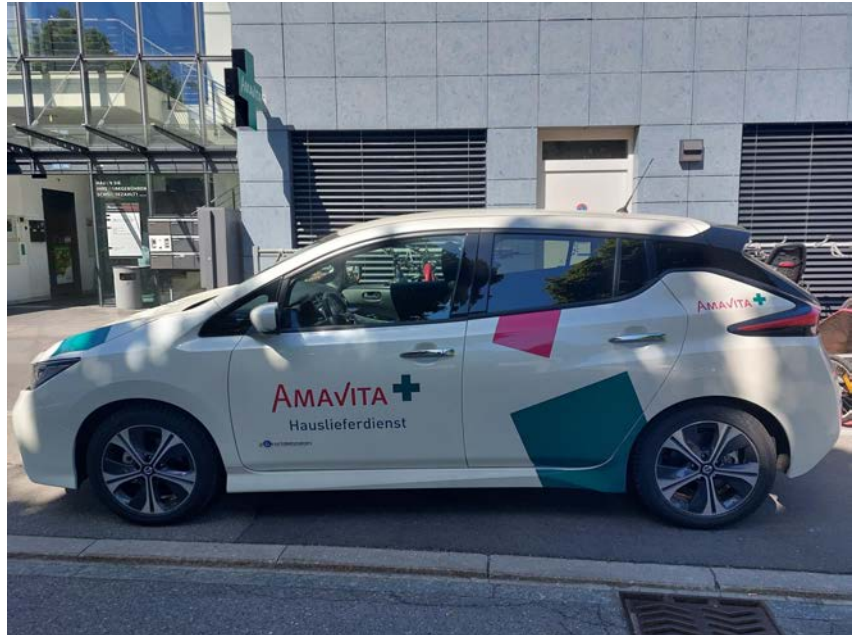
Der Ablauf ist bewusst einfach und unkompliziert gestaltet. In einem ersten Schritt wird Kontakt mit der Apotheke aufgenommen – entweder telefonisch, per E-Mail oder direkt vor Ort. Das Apothekenteam bereitet daraufhin das Rezept vor, berät bei Bedarf individuell und stellt die Bestellung zusammen. Anschliessend holt ein Kurier die Medikamente in der Apotheke ab und bringt sie nach Hause. Das Resultat ist ein sicherer, praktischer und persönlicher Service, der die medizinische Versorgung spürbar erleichtert, besonders für Menschen, die selbst nicht mehr mobil sind.

Wie ist dieser Service organisiert?

Den Lieferdienst von Apotheken gibt es schon seit mehreren Jahren. Bis vor kurzem haben die Apotheken die Belieferung allerdings individuell angeboten, zum Beispiel ohne Koordination mit den Kolleginnen und Kollegen vom Nachbarort, was natürlich nicht besonders effizient war. In meinem Projekt geht es darum, den Top-Service beizubehalten und ihn gleichzeitig wirtschaftlicher zu gestalten, indem wir Regionen verknüpfen und Fahrten koordinieren. Dank dieser sogenannten «Poolbildung» können wir also die Kunden begeistern und gleichzeitig die Effizienz optimieren. So benötigt z.B. nicht mehr jede Apotheke ein eigenes Fahrzeug für Auslieferungen.

In welchen Regionen seid ihr bereits im «Pooling-System» unterwegs?

In der gesamten Westschweiz und in Biel/Bienne, Bern, Luzern, dem Berner Oberland, Zürich sowie dem Jura haben wir den Lieferservice bereits in «Pools» organisiert. Und wir sind am Ausbauen, sodass wir diese Art der patientenorientierten Versorgung in weiteren Regionen der Schweiz anbieten und effizient organisieren können. Dabei investieren wir auch in eine zunehmend nachhaltigere Fahrzeugflotte. Seit dem 1. Mai 2025 haben zwei elektrische Lieferwagen für die Lieferung von Medikamenten nach Hause im Einsatz.



Unterwegs für Patientinnen und Patienten.

Rezepte einfach digital verwalten – mit dem Rezepte-Manager

Spotlights

Der Rezepte-Manager ist ein praktischer digitaler Helfer für Menschen mit Dauerrezepten, chronischen Erkrankungen oder für Personen mit eingeschränkter Mobilität. Der Rezepte-Manager wurde Anfang des Jahres 2025 lanciert und ist ein gutes Beispiel für die Verknüpfung digitaler und stationärer Kanäle im Galenica-Netzwerk.



Praktisch, klein, digital – der Rezepte-Manager.

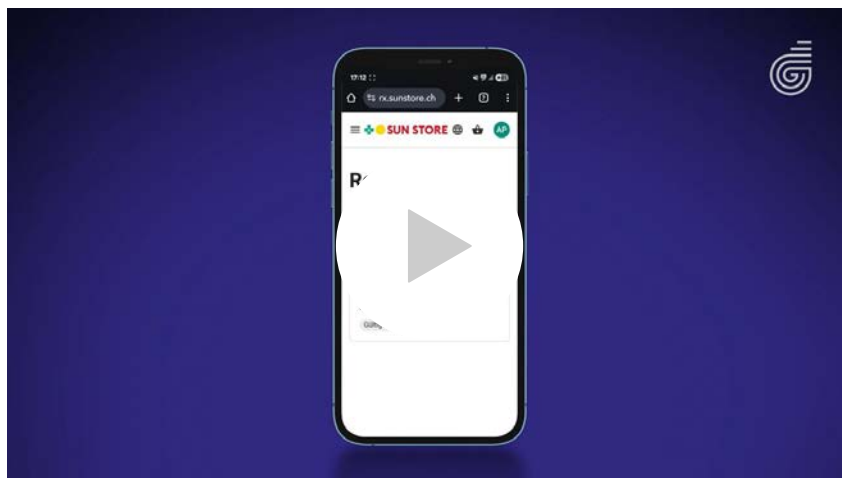
«Möchten Sie jederzeit einen Überblick über Ihre Medikamente und Rezepte haben?», «Möchten Sie direkt auf Ihrem Smartphone sehen, wie lange Ihr Rezept noch gültig ist?», «Wollen Sie Ihr Medikament vorbestellen und dann rasch abholen?» Diese und ähnliche Fragen werden derzeit in den Apotheken von Galenica häufig gestellt – und oftmals mit Ja beantwortet.

Es ist ein Ja zum Rezepte-Manager, einem praktischen kleinen digitalen Helfer, mit dem Patientinnen und Patienten Dauerrezepte mühelos verwalten und Medikamente schnell, sicher und digital bestellen können. Der Online-Service ist seit Februar 2025 in allen Galenica-Apotheken verfügbar und wird bereits von rund 10'000 Personen genutzt.

Nachdem der Zugang vor Ort in einer Apotheke freigeschaltet wurde, ist der Rezepte-Manager einsatzbereit. Neben der angenehmen Rezepte-Übersicht, welche vor allem für Menschen mit mehreren Medikamenten hilfreich ist, bietet er einen flexiblen Medikamentenbezug. Die Medikamente können jederzeit einfach online bestellt werden. Auch bei der Bezugsmöglichkeit richtet sich der Rezepte-Manager nach dem individuellen Kundenbedürfnis. Kostenloser Postversand nach Hause oder Abholung in einer Apotheke – beides ist möglich.

Mit dieser Flexibilität und Kundenorientierung ist der Rezepte-Manager ein gutes Beispiel für den Omni-Channel-Ansatz von Galenica, Online- und Offline-Kanäle nahtlos verknüpft und so echten Mehrwert schafft.

Geeignet ist der Rezepte-Manager für alle Erwachsenen mit Dauerrezept, die regelmässig ein Medikament benötigen, Frauen, die mit der Pille verhüten, Patientinnen und Patienten, deren Medikamente gekühlt werden müssen sowie in der Mobilität eingeschränkte Personen.



«Kommunikation und Präsenz»

Spotlights

Im April 2025 war es soweit: Mit der Übernahme einer Apotheke im Einkaufszentrum Serfontana in Morbio Inferiore (TI) stieg die Zahl der Amavita Apotheken auf 200 an. Und im Städtchen Sainte-Croix (VD) kam wenig später eine weitere Sun Store Apotheke dazu. Das Unternehmen setzt seine Expansionsstrategie erfolgreich um. Doch nach welchen Kriterien entscheidet sich Galenica für eine Übernahme und welches sind die Erfolgsfaktoren? Nazih Sultan (Verantwortlicher Expansion W-CH) und Erik Pennacchioli (Pharmacy Field Manager) nehmen im Interview Stellung.

Galenica konnte auch im ersten Halbjahr 2025 weitere Apotheken im Netzwerk begrüßen. Wie gelingt die Umsetzung der Expansionsstrategie?

Nazih: Meine Kolleginnen und Kollegen und ich sind in der Apotheken- und Immobilienbranche gut vernetzt, das heisst, wir erfahren früh, wenn eine Apothekerin beispielsweise den Übergang in den Ruhestand vorbereitet oder wenn ein neues Quartier mit Bedarf an einer Apotheke entsteht. Wir interessieren uns auch für mögliche Standorte in unterversorgten Regionen, da wir eine flächendeckende pharmazeutische Grundversorgung in der Schweiz sicherstellen wollen. Für Standort-Optimierungen und mögliche Neueröffnungen arbeiten wir vermehrt auch mit datenbasierten Informationen.



Nazih Sultan (Verantwortlicher Expansion W-CH) und Erik Pennacchioli (Pharmacy Field Manager) im Gespräch zur Expansionsstrategie der Galenica.

Was sind die grössten Herausforderungen bei der Integration einer neuen Apotheke?

Erik: Unser Ziel ist es immer, sowohl die Mitarbeitenden als auch die Kundinnen und Kunden zu halten. Der Schlüssel dazu ist Kommunikation. Wir legen viel Wert darauf, die Teams vor Ort und die Besonderheiten ihrer Apotheke kennenzulernen. Dann begleiten wir sie eng bei Fragen zu IT, Marketing, Sortiment etc. und vermitteln ihnen die Werte, die die Unternehmenskultur von Galenica ausmachen, beispielsweise Servant Leadership, also der mitarbeiterorientierte Führungsstil. Sobald wir bereit sind, informieren wir die Kundschaft und stellen sicher, dass keine Verunsicherung entsteht.

Was sind die wichtigsten Erkenntnisse aus eurer Tätigkeit?

Erik: Präsenz vor Ort ist wichtig, um gemeinsam die Prioritäten richtig zu setzen. In einer Apotheke ist die Zeit sowieso immer knapp, deshalb achten wir darauf, die Teams nicht mit einem zu hohen Transformationstempo zu frustrieren. Sie brauchen Zeit, um sich an die neue Situation und die Zugehörigkeit zu einem nationalen Unternehmen zu gewöhnen.



Deborah Roth,
Geschäftsführerin Amavita
Dübendorf (ZH).

Berner Mandelbärli in der Zürcher Agglomeration

Deborah Roth, Geschäftsführerin Amavita Dübendorf (ZH), erzählt, wie die Übernahme ihres Standorts ablief.

«Seit dem 1. Juli 2024 sind wir eine Amavita Apotheke. Vor der Übernahme durch Galenica waren wir Teil einer anderen Apothekengruppierung. Als wir vom Verkauf erfuhren, war das tatsächlich ein kleiner Schock und wir haben zunächst befürchtet, dass wir künftig nichts mehr selbst entscheiden dürfen. Wir haben sehr schnell festgestellt, dass wir weiterhin viele operative Freiheiten haben und unsere Meinung geschätzt wird. Dass uns die neuen Kolleginnen und Kollegen von Galenica gut zuhören, haben wir festgestellt, als sie uns regelmässig Berner Mandelbärli mitbrachten. Ganz zu Beginn der gemeinsamen Reise hatten nämlich einige von uns nebenbei erwähnt, dass wir dieses Gebäck hier in Dübendorf sehr mögen. Das ganze Team ist übrigens geblieben – natürlich nicht nur wegen der Mandelbärli!»

20 Jahre Einsatz für Patientinnen und Patienten

Spotlights

Seit Juli 2022 gehört Aquantic zum Galenica-Netzwerk. 2025 feiert das auf Software-Lösungen rund um Art. 71a–d KVV spezialisierte Unternehmen sein 20-jähriges Bestehen. Das Ziel von Aquantic blieb immer dasselbe: Patientinnen und Patienten den Zugang zu bestimmten Therapien zu erleichtern.



20 Jahre Aquantic: ein Grund zum Feiern.

Juli 2022: Galenica begrüsst sieben neue Mitarbeitende im Netzwerk. Sie bilden das Team einer übernommenen Aktiengesellschaft namens Aquantic AG. Das Unternehmen, auf das die Redewendung «klein, aber fein» besonders gut passt, hat ein einzigartiges Geschäftsmodell: Aquantic ist spezialisiert auf Software-Lösungen im Bereich des Artikels 71 a–d der Verordnung über die Krankenversicherung (KVV). Dieser Artikel ermöglicht eine ausnahmsweise Vergütung von Arzneimitteln oder deren Indikationen, die sich nicht auf der Spezialitätenliste des Bundes befinden. Diese Regelung ist beispielsweise bei seltenen, sehr schweren oder chronischen Krankheiten sowie bei hohem therapeutischem Nutzen relevant.

Mit der Software-Lösung SmartMIP von Aquantic kann die Vergütung im Sinne von Artikel 71 a–d KVV schnell, standardisiert und gesetzeskonform abgewickelt werden. Zu SmartMIP kommen weitere Software-Module, die dazu beitragen, die relevanten Akteure in diesem komplexen Umfeld zu vernetzen. Diese Netzwerkorientierung, der hohe Innovationsgrad und der Wettbewerbsvorsprung von Aquantic waren für den Übernahmeentscheid von Galenica denn auch ausschlaggebend.

Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 2005 von Chris Wenger, der auch heute noch die Geschäftsführung innehat. Im Jahr 2025 feiern er und sein mittlerweile neunköpfiges Team das 20-jährige Bestehen. Es waren zwei erfolgreiche Jahrzehnte.

Die Kundenbasis ist stetig gewachsen, heute nutzen mehr als 500 Nutzerinnen und Nutzer, die meisten davon Pharmaunternehmen und Krankenversicherern, die Software SmartMIP. Unverändert blieb der Unternehmenszweck, wie Chris Wenger betont: «Wir haben ein einfaches, aber wichtiges Ziel, nämlich Prozesse so zu gestalten, dass Patientinnen und Patienten lebensnotwendige Therapien schneller erhalten und Kosten besser zugeteilt werden können.» Lukas Ackermann, Leiter IT & Digital Business von Galenica ergänzt: «Diese Philosophie passt hervorragend zu uns und wir freuen uns, die weitere Entwicklung von Aquantic voranzutreiben.»

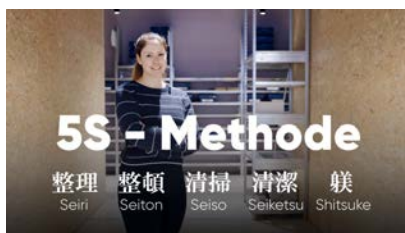


Aquantics Philosophie: Patientinnen und Patienten den Zugang zu bestimmten Therapien zu erleichtern.

Lean Management bei Galenica

Spotlights

Wie lassen sich Abläufe effizienter gestalten, Qualität steigern und Zeit optimal für die Kundinnen und Kunden nutzen? Eine mögliche Antwort liegt im Lean Management. Mit dem ersten Galenica-Lean-Day und einem Weiterbildungsangebot wird die aus Lean bekannte Philosophie der «5S» im ganzen Netzwerk bekannt gemacht und eingeübt.



Galenica führt das Lean Management und die 5S-Methode ein.

Im Zentrum von Lean Management steht die Frage: Was bringt wirklich Mehrwert für unsere Kundschaft und was ist überflüssig, wie können wir die Abläufe vereinfachen? Durch das ursprünglich in der japanischen Automobilindustrie entwickelte Lean Management werden Prozesse effizienter gestaltet, überflüssige Arbeitsschritte eliminiert und die Servicequalität für die Kundschaft nachhaltig verbessert. Zwei Ansätze machen Lean Management besonders wirkungsvoll. Erstens: Auch kleinste Optimierungen sind es wert, umgesetzt zu werden. Zweitens: Die besten Verbesserungsideen kommen von den Mitarbeitenden, die sich tagtäglich mit bestimmten Prozessen befassen.

Vor diesem Hintergrund fand Anfang Mai 2025 der erste Galenica-Lean-Day statt. Zu diesem Anlass wurden alle Teams der Gruppe aufgerufen, gemeinsam die 5S-Methode in ihrem Arbeitsumfeld umzusetzen. Die 5S stehen für fünf japanische Begriffe und ihre Erklärungen:

1. Seiri (Sortieren): Am Arbeitsplatz soll nur das vorhanden sein, was wirklich gebraucht wird.
2. Seiton (Systematisieren): Alles hat seinen festen Platz und ist immer dort zu finden.
3. Seiso (Säubern): Der Arbeitsplatz soll regelmässig gereinigt werden.
4. Seiketsu (Standardisieren): Die ersten drei S werden in Standards überführt, sodass alle Mitarbeitenden denselben Ordnungs- und Reinigungsstandard einhalten können.
5. Shitsuke (Selbstdisziplin): Die Einhaltung der Standards soll zur Gewohnheit werden, dank Training, Eigenverantwortung und regelmässiger Überprüfungen.

Im Anschluss an den Galenica-Lean-Day wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dazu aufgerufen, ihre Ergebnisse intern zu teilen. Es kamen zahlreiche inspirierende Beispiele aus unterschiedlichen Bereichen – von Logistik über Büros und Apotheken bis hin zum Aussendienst – zusammen.

Galenica misst Lean Management stark wachsende Bedeutung zu: Auch das interne Aus- und Weiterbildungsangebot «Move» umfasst neu einen Kurs zu Lean Management. Alle interessierten Mitarbeitenden haben somit die Möglichkeit, auf praxisnahe Art und Weise die Grundlagen und Werkzeuge des Managementansatzes weiter kennenzulernen und in ihrem Arbeitsumfeld anzuwenden.

Lean Management in den Galenica-Apotheken

Wer frühmorgens in einer Galenica-Apotheke hinter die Kulissen schaut, sieht womöglich folgendes Bild: alle Mitarbeitenden stehend in einer Gruppe, in einem kurzen, konzentrierten Austausch. «Huddle Meeting» nennt sich diese Zusammenkunft. Sie ist ein bewährtes Instrument des Lean Managements und wird in rund 80% der Galenica-Apotheken durchgeführt. Ziel ist es, die tägliche Zusammenarbeit zu stärken, Informationen effizient zu teilen, Prioritäten festzulegen und nicht zuletzt den Teamspirit zu fördern. Jeder kommt zu Wort, alle bleiben auf dem gleichen Stand, alle sind fit für den Tag. Vom gut organisierten Team profitieren schlussendlich die Kundinnen und Kunden.



«Huddle Meeting»: Zusammenarbeit stärken, Informationen effizient teilen, Prioritäten festlegen und den Teamspirit fördern.

Servant Leadership lässt Spagyros-Mitarbeitende aufblühen

Spotlights

Offene Kommunikation, Entscheidungsfreude und eine Teamplayer-Mentalität: So lebt Spagyros Servant Leadership als Führungsverständnis.

«Ein Führungsstil, bei dem offen und transparent kommuniziert, Freiheit gewährt und Mut zu Entscheidungen gefördert wird, lässt die Mitarbeitenden aufblühen», so Michael Severus, CEO von Spagyros. Passender könnte der Vergleich des Führungsverständnisses mit einer blühenden Pflanze bei Spagyros, einer Naturheilmittelspezialistin, nicht sein.

Auch Michael Severus setzt damit auf das Servant-Leadership-Prinzip, das im gesamten Galenica-Netzwerk gepflegt wird. «Als Servant Leader sehe ich mich als Coach, um in einem Team gemeinsame Ziele zu erreichen», sagt er.

Genau das ist die Philosophie von Servant Leadership: Führung heisst, den Menschen zu dienen, sie zu befähigen und zu inspirieren. Nur wenn Menschen sich entfalten und einbringen können, wenn sie gehört werden und Wertschätzung erfahren, nur dann können sie die beste Leistung erbringen und ihr Wissen einbringen. Und nur dann ist ein Unternehmen erfolgreich und bleibt es auch im Wandel.



Spagyros hat einen runden Geburtstag

Das Unternehmen feiert in diesem Jahr das 40-jährige Jubiläum. Seit der Gründung im Jahr 1985 macht Spagyros die Heilkraft der Natur nutzbar, verbindet traditionelle Herstellungsverfahren mit modernster Technologie. Naturheilmittelspezialistin ist spezialisiert auf Spagyrik, Knospentherapie (Gemmotherapie), Homöopathie und Phytotherapie. Neben den eigenen spagyrischen Essenzen und Arzneimitteln führt Spagyros auch ein breites Sortiment an bewährten Naturheilmitteln von Marken wie Omni-BiOTiC®, Boiron® oder Padma®. Diese Produkte ergänzen das Spagyros-Angebot ideal und ermöglichen es Apotheken, Drogerien und Fachpersonen, hochwertige Heilmittel aus einer Hand zu beziehen.

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
Benz Advisory AG, Niederweningen

Konzept und Layout

NeidhartSchön AG, Zürich
PETRANIX AG, Wollerau
Galenica AG

Bilder

Contexta, Bern
Alain Bucher Werbefotografie, Bern
Mike Niederhauser, Merlin Photography, Münchenbuchsee
Parisiva Sagl, Manno