

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 substantiell 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

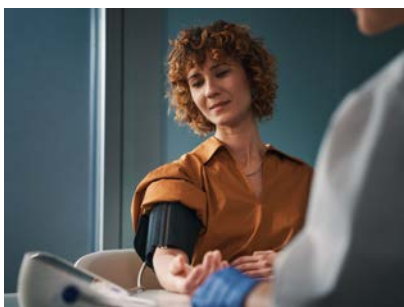
Im ersten Halbjahr 2025 verzeichnet das Galenica-Netzwerk ein Netto-Wachstum von fünf Apotheken (8 Akquisitionen, 3 Restrukturierungen). In allen Sprachregionen konnten attraktive umsatzstarke Apotheken übernommen werden, wie z.B. in Würenlos (AG), Tavannes (BE) oder Biasca (TI). Ein Meilenstein wurde 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