

Lagebericht

Geschäftsentwicklung Gruppe	09
Products & Care	11
Logistics & IT	19

Geschäftsentwicklung Gruppe

Lagebericht

Im ersten Halbjahr 2026 erzielte die Galenica Gruppe einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 2'136.5 Mio. Dies entspricht einem starken Wachstum von 7.1% gegenüber der Vorjahresperiode. Der adjustierte¹⁾ EBIT erhöhte sich um 7.1% auf CHF 117.7 Mio.

Nettoumsatz

+7.1%

Galenica Gruppe CHF 2'136.5 Mio.

EBIT adjustiert¹⁾

+7.1%

Galenica Gruppe CHF 117.7 Mio.

Mitarbeitende

8'566

Galenica Gruppe

Starke Umsatzentwicklung

Galenica erzielte im ersten Halbjahr ein erfreuliches Umsatzwachstum von 7.1% auf CHF 2'136.5 Mio. Haupttreiber sind das starke Wachstum im Apothekengeschäft sowie die kontinuierliche Umsatzsteigerung im Grosshandel. Sehr erfreulich entwickelte sich zudem das Home-Care-Geschäft mit einem starken Wachstum des Bereichs «Services & Production» um 9.4% auf CHF 63.4 Mio. sowie der Bereich «Diagnostics», der mit CHF 62.2 Mio. einen Beitrag von 3.1% zur Umsatzsteigerung leistete.

Zum Vergleich: Der Schweizer Pharmamarkt wuchs im Berichtsjahr um 3.7% (IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 06/2026). Die verkauften Mengen gingen um 0.6% zurück.

EBIT-Wachstum im Einklang mit starker Umsatzentwicklung

Das adjustierte¹⁾ Betriebsergebnis (EBIT) stieg gegenüber dem Vorjahr um 7.1% auf CHF 117.7 Mio. (Vorjahr: CHF 109.9 Mio.). Neben einem starken organischen Wachstum wurde das Ergebnis positiv beeinflusst durch die im Vorjahr realisierte Akquisition von Labor Team. Auf der anderen Seite wurde das EBIT-Wachstum gedämpft durch positive Sonderfaktoren im Vorjahr in Höhe von CHF 5.4 Mio. Grund dafür waren deutlich geringere als ursprünglich angedrohte Sanktionen in zwei Wettbewerbsverfahren, die sich in der Vorjahresperiode im Bereich «Logistics & IT» ergebniserhöhend auswirkten. Bereinigt um diesen Effekt betrug das EBIT-Wachstum 12.6%.

Die einmaligen Sonderkosten im Zusammenhang mit der Schliessung der Produktionssparte von Bichsel werden voraussichtlich rund CHF 30 Mio. betragen und damit tiefer ausfallen als ursprünglich angenommen. Im ersten Halbjahr 2026 wurden Schliessungskosten von CHF 30.4 Mio. erfasst, wovon CHF 17.2 Mio. auf Wertberichtigungen von Warenlager sowie Produktions- und weitere Sachanlagen entfielen. Entsprechend reduzierte sich der ausgewiesene EBIT um 18.9% auf CHF 88.2 Mio. (Vorjahr: CHF 108.8 Mio.).

Der adjustierte¹⁾ Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 1.3% auf CHF 91.9 Mio. (Vorjahr: CHF 90.7 Mio.). Der ausgewiesene Reingewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit nahm aufgrund der Schliessung der Produktionssparte von Bichsel um 24.1% auf CHF 67.3 Mio. ab (Vorjahr: CHF 88.6 Mio.).

Weiterhin starke Bilanz

Die Bilanz der Galenica Gruppe bleibt stark. Das adjustierte¹⁾ Eigenkapital reduzierte sich im Vergleich zum 30. Juni 2025 geringfügig um 1.5% auf CHF 1'442.6 Mio. aufgrund der negativen Wertveränderung der Beteiligung an Redcare im zweiten Halbjahr 2025. Die adjustierte¹⁾ Nettoverschuldung, bereinigt um Leasingverbindlichkeiten, erhöhte sich gegenüber dem 30. Juni 2025 um CHF 304 Mio. auf CHF 836.9 Mio., was dem 2.7-fachen des adjustierten¹⁾ EBITDA entspricht. Grund für die Zunahme ist die Akquisition von Labor Team im September 2025 sowie ein leicht erhöhtes Nettoumlaufvermögen aufgrund verzögerter Fakturierungen infolge Tarifänderungen sowie einem Lageraufbau in Vorbereitung auf die ERP-Umstellung des Distributionszentrums in Niederbipp im zweiten Halbjahr 2026.

Solider operativer Cashflow

Der adjustierte¹⁾ operative Cashflow vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens war im Geschäftsjahr 2026 mit CHF 126.7 Mio. leicht über dem Niveau des Vorjahres (CHF 125.8 Mio.). Nachdem im Vorjahr nachhaltige Massnahmen zur Reduktion des Nettoumlaufvermögens umgesetzt wurden, ist in der aktuellen Geschäftsperiode die Steigerung des Nettoumlaufmögens im Wesentlichen auf saisonale Faktoren zurückzuführen. Hinzu kommt ein temporär höherer Forderungsbestand aufgrund verzögerter Fakturierung infolge Tarifänderungen und ein erhöhtes Warenlager in Vorbereitung auf die ERP-Umstellung des Distributionszentrums in Niederbipp im zweiten Halbjahr 2026.

Die Investitionen in Sach- und immateriellen Anlagen betrugen im ersten Halbjahr 2026 mit CHF 31.3 Mio. (Vorjahr: CHF 27.6 Mio.). Sie entfielen vor allem auf Umbauten und Erneuerungen von Apotheken, Ausbau der Logistikinfrastuktur bei Galexis sowie Investitionen für den Ausbau der digitalen Infrastruktur.

Guidance 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 rechnet Galenica unverändert mit einem Umsatzwachstum zwischen 5% und 7%. Beim adjustierten¹⁾ EBIT erwartet Galenica eine Steigerung zwischen 6% und 8%.

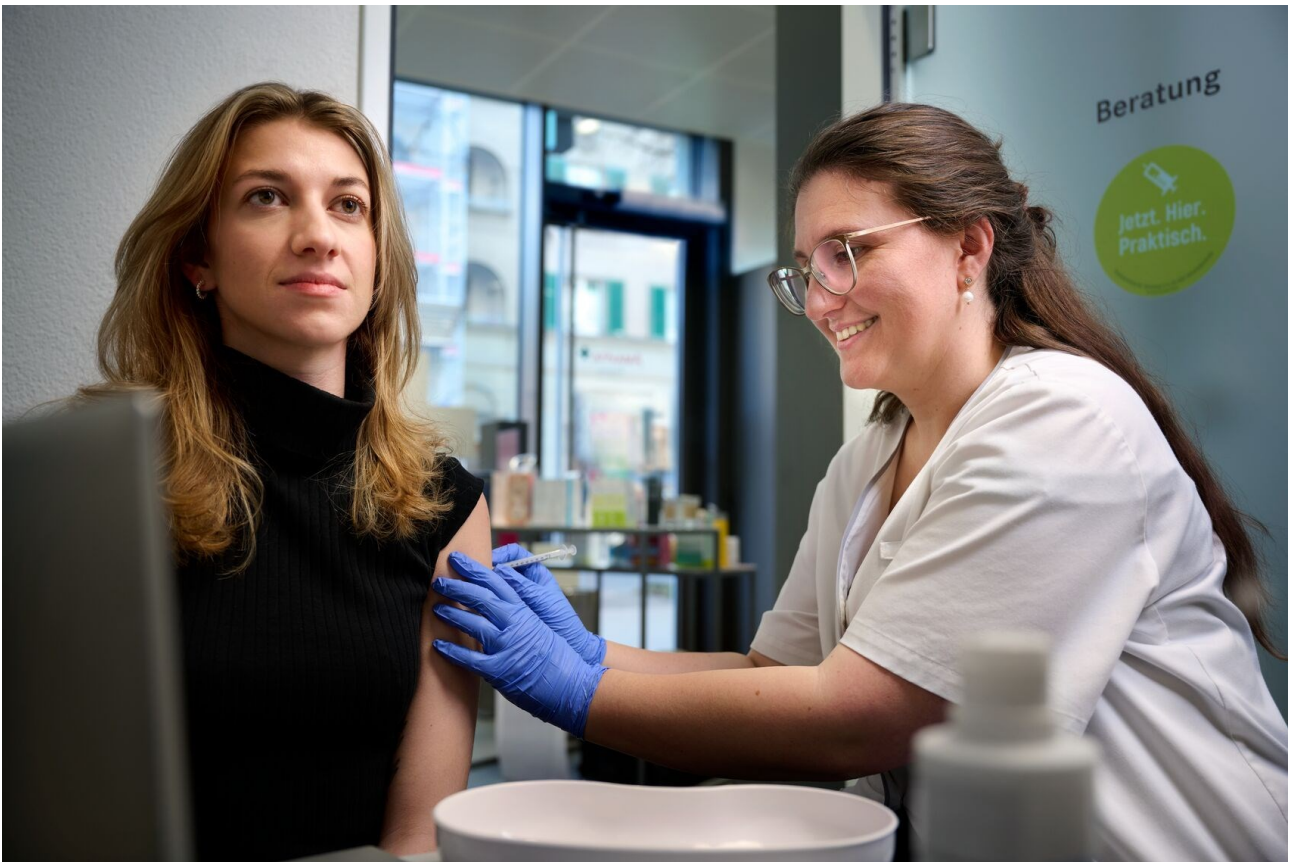
Bereinigt um die positiven Sonderfaktoren im Vorjahr entspricht dies einer EBIT¹⁾-Steigerung zwischen 9% und 11%. Galenica strebt nach einer starken und zugleich nachhaltigen Entwicklung der Dividende und plant für 2026 eine Dividende mindestens auf Vorjahresniveau.

¹⁾ Siehe Kapitel «Alternative performance measures»

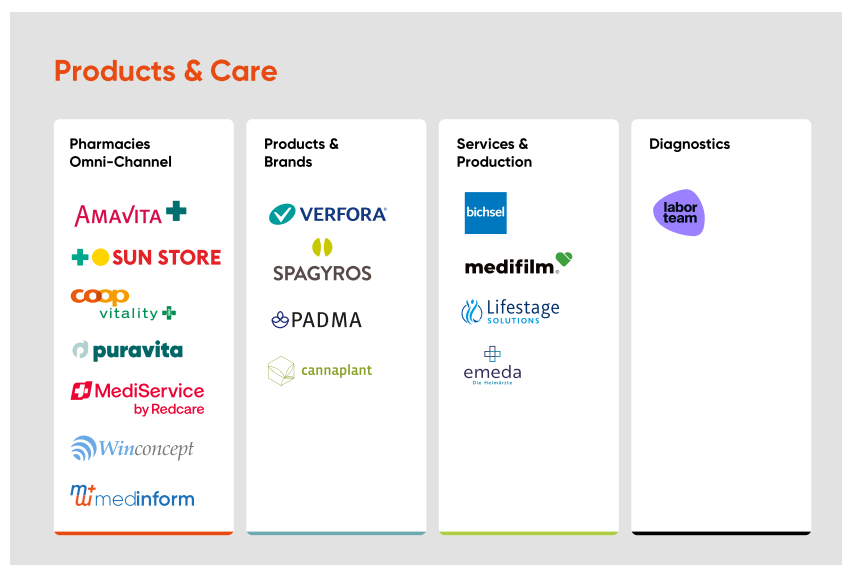
Products & Care

Lagebericht

Das Segment «Products & Care» umfasst die vier Geschäftsfelder «Pharmacies Omni-Channel», «Products & Brands», «Services & Production» und «Diagnostics». Im Fokus stehen die Entwicklung, die Vermarktung und der Verkauf von Dienstleistungen und Produkten in den verschiedenen Vertriebskanälen von Galenica.



Für die Endkunden bieten je nach Bedürfnis die eigenen stationären Apotheken, die Home-Care-Dienstleistungen, die Versandapotheken sowie die Online-Shops Mehrwert. Auch Gesundheitsdienstleister wie Apotheken, Drogerien, Ärztinnen und Ärzte, Heime, Spitäler und Spitex-Organisationen unterstützt Galenica als starke Partnerin.



Kennzahlen Segment «Products & Care»

Das Segment «Products & Care» erzielte im ersten Halbjahr 2026 einen Nettoumsatz von CHF 967.2 Mio. (+11.5%). Davon entfielen CHF 756.9 Mio. (+6.2% ohne Coop Vitality und Mediservice) auf das Geschäftsfeld «Pharmacies Omni-Channel». Das Geschäftsfeld «Products & Brands» realisierte einen Umsatz von CHF 91.2 Mio. (–9.8%), wohingegen das Geschäftsfeld «Services & Production» um 9.4% auf CHF 63.4 Mio. wuchs. Das neue Geschäftsfeld «Diagnostics» steuerte CHF 62.2 Mio. zum Umsatzwachstum bei.

Das adjustierte¹⁾ Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich im ersten Halbjahr 2026 um 15.2% auf CHF 93.3 Mio., die adjustierte¹⁾ Umsatzrentabilität (ROS) erhöhte sich ebenfalls auf 9.6% (Vorjahr: 9.3%).

Die Investitionen im Segment «Products & Care» beliefen sich auf CHF 13.4 Mio. (Vorjahr: CHF 9.5 Mio.) und betrafen insbesondere Umbauten von Apotheken.

¹⁾ Siehe Definition gemäss Kapitel «Alternative performance measures».



Pharmacies Omni-Channel

Die Apotheken im Galenica-Netzwerk haben ihre Rolle als erste Anlaufstelle im Gesundheitssystem weiter ausgebaut. Galenica stärkte das Apothekennetz gezielt durch Akquisitionen um netto 3 Standorte auf 384 Apotheken (mit Coop Vitality). Der Umsatz des Bereichs «Pharmacies Omni-Channel» ist um 6.2% auf CHF 756.9 Mio. gestiegen (ohne Coop Vitality).

Bereinigt um den Expansionseffekt von 1.9% wuchs der Bereich organisch um 4.3%, was unter Berücksichtigung des Produktmixes über dem Marktwachstum für stationäre Apotheken liegt (Rx- und OTC-Produkte: 5.4%²⁾, Nicht-Medikamentensegment im Consumer-Healthcare-Markt: 0.5%³⁾).

²⁾ IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 06/2026

³⁾ IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 06/2026



Das Angebot von «Click & Collect» ist bei Kundinnen und Kunden beliebt.

Vernetzte Angebote für ein nahtloses Kundenerlebnis

Galenica baut digitale und vernetzte Angebote gezielt aus, um den Zugang zu Gesundheitsleistungen zu vereinfachen. Im Fokus steht das Gesamterlebnis der Kundinnen und Patienten: Angebote finden, vorbereiten, buchen oder bestellen und im passenden Kanal beziehen können. So entsteht ein positives Kundenerlebnis und gleichzeitig eine stärkere Bindung zum Galenica-Netzwerk. Die Online-Shops unserer Apothekenformate bleiben dabei wichtige Bausteine dieser Omni-Channel-Strategie. Besonders gefragt ist die Kombination aus Online-Bestellung und Vor-Ort-Abholung, bekannt als «Click & Collect». Die Bestellungen sind im Kundenportal gebündelt ersichtlich, das neu auch den Rezepte-Manager umfasst. Dieser verzeichnete erneut ein Wachstum und zählte per 30. Juni 2026 rund 90'000 Nutzende.

Auch die digitale Auffindbarkeit der in den Apotheken angebotenen Gesundheitsdienstleistungen wurde weiter verbessert. Kundinnen und Patienten finden heute alle wichtigen Informationen an einem Ort: von Hinweisen zu häufigen Beschwerden über verfügbare Online-Termine bis hin zu Informationen, welche Leistungen durch ihr Versicherungsmodell

abgedeckt sind. So unterstützt die Digitalisierung das Angebot «Beratung plus» sichtbar in seiner weiteren Entwicklung.



Die Nachfrage nach kostenpflichtigen Beratungen und Gesundheitsdienstleistungen ist erneut gestiegen.

Ausbau des Angebots «Beratung plus»

Mit «Beratung plus» stärkt Galenica die Apotheken gezielt als erste Ansprechpartnerin in der Grundversorgung. Das Angebot wird seit Mitte 2025 schrittweise als einheitliche Dachmarke für Gesundheitsdienstleistungen geführt und umfasst Beratung bei akuten Beschwerden, Impfungen sowie verschiedene Vorsorge- und Gesundheitschecks. Seit Ende März 2026 ist «Beratung plus» in sämtlichen Galenica-Apotheken verfügbar.

Die Nachfrage nach kostenpflichtigen Beratungen und Gesundheitsdienstleistungen ist erneut gestiegen: Gegenüber dem Vorjahr nahm sie um rund 27% auf 193'000 zu. Auch Impfangebote treffen weiterhin auf ein hohes Kundenbedürfnis. So stieg die Zahl der durchgeführten Impfungen im ersten Halbjahr 2026 auf rund 25'000.

Dank den neuen digitalen Anamneseformularen lassen sich Beratungen effizient vorbereiten und lückenlos dokumentieren. Der administrative Aufwand für das Fachpersonal sinkt und es bleibt mehr Zeit für die persönliche Beratung.

E-Rezept vorantreiben, LOA V kostenneutral umgesetzt

Galenica engagiert sich weiterhin aktiv für die rasche Einführung des E-Rezepts und treibt gemeinsam mit wichtigen Leistungserbringern die digitale Lösung voran. Der von Galenica im vergangenen Herbst initiierte Roundtable hat gezeigt, dass eine breite Unterstützung für eine möglichst rasche und flächendeckende Einführung besteht, idealerweise noch vor einer gesetzlichen Verpflichtung.

Die neue Leistungsorientierte Abgeltung LOA V per 1. Januar 2026 wurde reibungslos eingeführt. Die Umsetzung erfolgte fristgerecht, und die finanziellen Auswirkungen bewegen sich aus heutiger Sicht im erwarteten, für Galenica ergebnisneutralen Rahmen.

Kooperationen mit Krankenversicherungen etabliert

Galenica baut die Kooperationen mit Krankenversicherern gezielt aus. Im Fokus stehen standardisierte, modular aufgebaute Modelle in der Grundversicherung, die sich einfach und digital in den Apotheken umsetzen lassen und eng mit «Beratung plus» verknüpft sind. Seit Anfang 2026 sind entsprechende Leistungen in zehn alternativen Versicherungsmodellen (AVM) integriert und erreichen über eine Million Versicherte. Die Apotheke etabliert sich damit zunehmend als Eintrittspunkt zur Gesundheitsversorgung. Erste Auswertungen zeigen, dass ein grosser Teil einfacher Fälle direkt in der Apotheke abschliessend behandelt werden kann.

Entwicklung des Apothekennetzes

Galenica stärkt ihr Apothekennetz weiterhin gezielt durch Akquisitionen und Eröffnungen an attraktiven Standorten. Per Ende Juni 2026 umfasste das Netz 384 Apotheken. So gehören seit dem 1. Januar 2026 zwei bedeutende Standorte durch Übernahmen zu Galenica: die Apotheke Ryser AG in Burgdorf und die pharmacieplus Salzmann Sàrl in Malleray, die seit April 2026 als Pharmacie Amavita Valbirse auftritt. Mit

der Neueröffnung der Pharmacie Sun Store Estavayer am 25. Juni 2026 wurde zudem die Präsenz in der Westschweiz weiter gestärkt.

Eigene Verkaufspunkte

	30.06.2026	31.12.2025	Veränderung
Amavita Apotheken ¹⁾	204	202	+2
Sun Store Apotheken ¹⁾	87	86	+1
Coop Vitality Apotheken ²⁾	87	87	–
Spezialapotheke Mediservice ²⁾	1	1	–
Mehrheitsbeteiligungen an anderen Apotheken ¹⁾	5	5	–
Total eigene Verkaufspunkte	384	381	+3

¹⁾ Vollkonsolidiert

²⁾ Konsolidiert at equity



Die Sun Store Apotheke Renens präsentiert sich im neuen Konzept.

Neues Apothekenkonzept als Pilot auch in der Romandie

In der Amavita Apotheke Glattzentrum testet Galenica seit Oktober 2025 ein neues Apothekenkonzept, das die physische Apotheke stärker auf Beratung, Service und ein modernes Kundenerlebnis ausrichtet. Ende Mai 2026 wurde dieses erstmals auch in der Romandie im Sun Store in Renens umgesetzt – mit positiven ersten Rückmeldungen. Weitere Umsetzungen folgen im zweiten Halbjahr 2026.



Products & Brands

Im Schweizer Markt entwickelte sich die Nachfrage nach Erkältungs- und Schmerzmedikamenten aufgrund einer milderer Grippezeit schwächer als im Vorjahr. Wachstumsimpulse kamen dagegen aus den Bereichen Vitamine, Mineralstoffe und Allergien.

Im Ergebnis entwickelte sich der Schweizer Consumer-Healthcare-Markt im ersten Halbjahr 2026 mit 0.2%³⁾ nur verhalten. In diesem anspruchsvollen Marktumfeld entwickelten sich die Marktverkäufe von Verfora aufgrund des grippe- und erkältungslastigen Produktportfolios mit -2.6% rückläufig. Der Umsatz des Geschäftsfelds «Products & Brands» im Schweizer Markt ging um 5.1% auf CHF 76.0 Mio. zurück.

Zusätzlich dämpfend wirkte sich die Entwicklung im internationalen Geschäft aus mit dem fortgesetzten Lagerabbau bei Perskindol aufgrund einer Regulierungsänderung in der EU. Gesamthaft ging der Umsatz des Bereichs «Products & Brands» daher um 9.8% auf CHF 91.2 Mio. zurück.

³⁾ IQVIA, Consumer Health Markt Schweiz, 06/2026

Verfora mit geschärfter Strategie

Nachfrage und Vertriebskanäle im Consumer-Healthcare-Markt verändern sich weiter. Verfora richtet ihre Strategie deshalb noch stärker an den aktuellen Markttrends aus. Die Organisation wurde per 1. Mai 2026 zentraler und funktionaler aufgestellt, um schneller und fokussierter auf diese Entwicklungen reagieren zu können. Neben organischem Wachstum bleiben Partnerschaften, Distribution und gezielte Zukäufe weiterhin zentrale Elemente der Wachstumsstrategie. Die rückläufige Nachfrage in Kategorien wie Erkältung und Schmerztherapie konnte durch positive Entwicklungen in anderen Bereichen nicht vollständig kompensiert werden. Wachstumsimpulse kamen insbesondere aus den Segmenten Vitamine und Mineralstoffe sowie Allergien.



Services & Production

Der Bereich «Services & Production» entwickelte sich ausgesprochen positiv und wuchs um 9.4% auf CHF 63.4 Mio. Alle Einheiten – Bichsel, Lifestage und Medifilm – trugen zu diesem Wachstum bei.

Home-Care-Geschäft entwickelt sich positiv

Die Nachfrage nach Home-Care-Dienstleistungen nahm weiter zu. Um dieses Wachstum gezielt zu unterstützen, wurde die Organisation auf die Zukunft ausgerichtet und bestehende Einheiten zusammengeführt. HomeCare Bichsel und Lifestage Solutions treten bereits seit Herbst 2025 unter einer gemeinsamen Führungsstruktur auf und bündeln ihre Kompetenzen für ein integriertes Angebot. Die rechtliche Zusammenführung wurde im ersten Halbjahr 2026 abgeschlossen und bildet die Grundlage für die weitere Entwicklung.



Medifilm verzeichnet ein anhaltendes Wachstum bei den Patiententagen.

Verblisterung wächst – Automatisierung wird weiter vorangetrieben

Die patientenindividuelle Verblisterung gewinnt weiter an Bedeutung und ist ein zentraler Bestandteil der Marktbearbeitung. Medifilm verzeichnet ein anhaltendes Wachstum bei den Patiententagen. Die Erneuerung des Maschinenparks bleibt ein wichtiges Projekt: Bereits installierte, vollintegrierte Verblisterungsmaschinen tragen zur weiteren Automatisierung bei, auch wenn sich die Modernisierung der Anlagen leicht verzögert. Galenica hält dennoch am angestrebten Wachstumspfad fest. Die Einführung von LOA V für die maschinelle Verblisterung unterstreicht die wachsende Relevanz dieser Dienstleistung im Gesundheitswesen.

Fokussierung von Bichsel auf Home-Care-Dienstleistungen

Im ersten Halbjahr 2026 hat Galenica entschieden, die pharmazeutische Produktion ihrer Tochtergesellschaft Bichsel per Ende 2026 einzustellen und sich künftig auf das wachstumsstarke Home-Care-Geschäft auszurichten. Der Entscheid folgt einer umfassenden Prüfung verschiedener Szenarien. Die Produktion war seit Jahren defizitär, und auch mit erheblichen Investitionen liess sich kein nachhaltig tragfähiger Weiterbetrieb sicherstellen. Die Schliessung der Produktion verläuft bisher nach Plan. Von der Schliessung sind 152 Mitarbeitende betroffen. Galenica begleitet sie in dieser Phase eng und unterstützt sie mit einem Sozialplan sowie Angeboten zur beruflichen Neuorientierung. Die Versorgung der Kundinnen und Kunden mit den wichtigsten Produkten wird während der Übergangsphase bis Ende 2026 sichergestellt; gleichzeitig werden sie aktiv bei der Umstellung auf alternative Lieferanten unterstützt. Der Bereich der Magistralrezepturen soll soweit möglich durch das Galenica-Unternehmen Laboratoire Golaz in Lausanne übernommen werden. Die «Grosse Apotheke Bichsel» in Interlaken wird seit 1. März 2026 als «Amavita Apotheke Bichsel Interlaken» weitergeführt.



Diagnostics

Mit der Akquisition von Labor Team konnte Galenica im September 2025 ihr Gesundheitsnetzwerk weiterentwickeln und um den Bereich «Diagnostics» erweitern. Im ersten Halbjahr 2026 trägt Labor Team mit einem Umsatz von CHF 62.2 Mio. 3.1% zum Umsatzwachstum der Gruppe bei. Die Zusammenarbeit innerhalb des Galenica-Netzwerks und Labor Team wurde im ersten Halbjahr 2026 weiter intensiviert.

Ein Vierteljahrhundert Diagnostikkompetenz

Zusätzliche positive Impulse setzte Labor Team mit der weiteren Modernisierung der Mikrobiologie. Im ersten Halbjahr wurde die neue automatisierte Mikrobiologiestrasse eröffnet. Diese Investition unterstreicht die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf Innovation. Zudem feiert Labor Team 2026 sein 25-jähriges Bestehen – ein sichtbares Zeichen für die etablierte Position des Unternehmens im Schweizer Diagnostikmarkt. Mit knapp 350 Mitarbeitenden gehört Labor Team heute zu den grössten medizinischen Laboren der Schweiz und ist Wegbereiter individueller Diagnostik.

Logistics & IT

Lagebericht

Das Segment «Logistics & IT» umfasst die beiden Geschäftsfelder «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.



Kennzahlen Segment «Logistics & IT»

Das Segment «Logistics & IT» entwickelte sich im ersten Halbjahr 2026 erfreulich und erzielte einen Nettoumsatz von CHF 1'684.9 Mio. (+4.2%). Davon entfielen CHF 1'647.3 Mio. (+4.3%) auf den Bereich «Wholesale» und CHF 38.9 Mio. (-0.8%) auf den Bereich «Logistics & IT Services». Das adjustierte¹⁾ Betriebsergebnis (EBIT) nahm gegenüber der Vorjahresperiode um 16.2% auf CHF 25.3 Mio. ab. Grund für die EBIT-Entwicklung waren die einmaligen Sonderfaktoren von CHF 5.4 Mio. in der Vorjahresperiode dank deutlich geringerer als ursprünglich angedrohter Sanktionen in zwei Wettbewerbsverfahren.

Ohne die einmaligen Sonderfaktoren im Vorjahr verbesserte sich der EBIT um 2.0%. Die adjustierte¹⁾ Umsatzrentabilität (ROS) betrug 1.5% und blieb unter Berücksichtigung der ausserordentlichen Sonderfaktoren im Vorjahr stabil.

Die Investitionen beliefen sich auf CHF 6.5 Mio. (Vorjahr: CHF 9.1 Mio.). Diese wurden primär für die schrittweise Einführung der neuen ERP-Software bei Galexis sowie für die Entwicklung der digitalen Infrastruktur verwendet.

¹⁾ Siehe Definition in Kapitel «Alternative performance measures».



Wholesale

Im Bereich «Wholesale» konnte ein Umsatzwachstum von 4.3% auf CHF 1'647.3 Mio. erzielt werden. Dabei entwickelte sich das Ärztesegment aufgrund einer Angebotsanpassung mit einem Wachstum von 1.0% leicht unter Marktniveau, wohingegen im volumenstarken Apothekenbereich mit einem Wachstum von 6.3% Marktanteile gewonnen werden konnten.

Im gleichen Zeitraum wuchs der gesamte Pharmamarkt um 3.7%, auf das Ärztesegment entfiel ein Wachstum von 3.1%²⁾, auf das Segment der stationären Apotheken ein Wachstum von 5.4%²⁾.

²⁾ IQVIA, Pharmamarkt Schweiz, 06/2026

Geschäftsentwicklung Galexis

Galexis konnte ihre starke Position im Schweizer Pharmagrosshandel weiter behaupten. Im Apothekensegment wurden die Marktanteile auf hohem Niveau gehalten; im Ärztesegment entwickelte sich Galexis ebenfalls erfreulich. Auf Ebene Galenica ist die Interpretation der Marktanteile jedoch durch strukturelle Verschiebungen innerhalb der Gruppe beeinflusst, unter anderem durch die Bündelung von Aktivitäten im Ärzteversandhandel.

SAP-Einführung bei Galexis

Nach dem abgeschlossenen Systemwechsel am Standort Lausanne-Ecublens lag der Fokus im ersten Halbjahr auf der weiteren Stabilisierung sowie auf der Vorbereitung des nächsten Umsetzungsschritts in Niederbipp. Dabei wurden die Erfahrungen aus Lausanne-Ecublens gezielt genutzt, Prozesse vertieft getestet und die Organisation systematisch auf die Umstellung im September 2026 vorbereitet. Ziel ist eine stärkere Ausrichtung entlang der Wertschöpfung, um den Kundennutzen weiter zu steigern. HCI Solutions unterstützt dabei mit ihrem Know-how und ihren Kontakten zu Systemanbietern, insbesondere bei der Weiterentwicklung von Bestell- und Schnittstellenprozessen für Ärzte und Apotheken.

Ärztmarkt und Zusammenarbeit mit Labor Team

Im Ärztemarkt wurde die Zusammenarbeit mit Labor Team im ersten Halbjahr 2026 weiter intensiviert. Galexis und Labor Team verfügen über komplementäre Kundenzugänge und Angebote: Galexis ist stark in der Versorgung mit Medikamenten, Praxis- und Verbrauchsmaterialien sowie Praxiseinrichtungen, während Labor Team im Bereich Laborleistungen eine zentrale Rolle spielt. Ziel ist es, Arztpraxen ein abgestimmtes, umfassendes Angebot aus einer Hand zu bieten und Synergien innerhalb der Galenica Gruppe gezielt zu nutzen. Vor diesem Hintergrund wurde auch das Praxislaborprojekt neu ausgerichtet, um die Angebote optimal aufeinander abzustimmen.

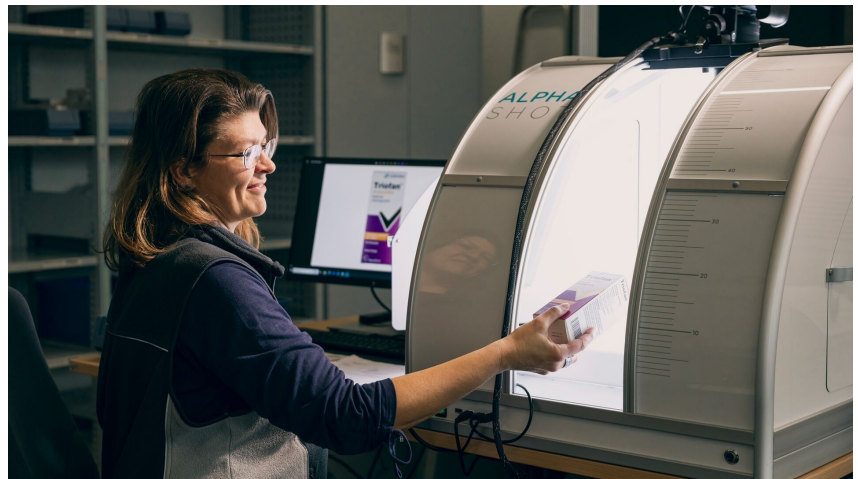


UFD (Unione Farmaceutica Distribuzione) ist seit 95 Jahren eine verlässliche Partnerin.

Jubiläum und Zukunftsinvestitionen bei UFD

UFD (Unione Farmaceutica Distribuzione) entwickelte sich planmässig und festigte ihre Position im Tessiner Apothekenmarkt weiter. Das Wachstum wurde durch neue Kunden sowie die steigende Nachfrage nach der E>Box[®]-Lösung unterstützt, die den Onlinehandel im freiverkäuflichen Sortiment effizienter gestaltet. Die Kundenzufriedenheit blieb auf hohem Niveau und bildet die Grundlage für weitere Qualitätsinitiativen. Im Berichtsjahr feiert UFD zudem ihr 95-jähriges Jubiläum; gleichzeitig stärken geplante Anlagenmodernisierungen die Betriebssicherheit für die Zukunft.

Spotlight UFD-Jubiläum



Logistics & IT Services

Der Nettoumsatz des Bereichs «Logistics & IT Services» hat sich mit -0.8% auf CHF 38.9 Mio. flach entwickelt.

Alloga steigert Servicequalität

Alloga startete erfolgreich ins Geschäftsjahr 2026 und baute ihr Dienstleistungsangebot als Pre-Wholesaler zwischen Pharmaherstellern und Grosshandel gezielt aus. Für über 100 nationale und internationale Pharmaunternehmen gewährleistet Alloga eine zuverlässige, termingerechte Lieferung in einwandfreier Qualität und ergänzt dieses Angebot durch Dienstleistungen wie Konfektionierung oder Etikettierung. Zudem bietet Alloga eine Schnittstelle zur nationalen Heilmittelplattform. Mehrwert schafft zum Beispiel das neue «HMP-Reporting»: Das ist eine strukturierte Daten- und Meldedienstleistung von Alloga an die nationale Heilmittelplattform, um Transparenz über Verfügbarkeit und mögliche Engpässe von Medikamenten sicherzustellen.

Health Supply stärkt den Transport auf der letzten Meile

Health Supply hat sich seit der Gründung rasch zu einem wichtigen Anbieter für den Transport auf der letzten Meile in der Pharmalogistik entwickelt. Mit rund 250 Mitarbeitenden werden schweizweit täglich etwa 190 Touren durchgeführt – rund ein Viertel aller Transporte in diesem Bereich. Mit der Bündelung auf einen Transportpartner und dem Joint Venture mit Planzer stärkt Galaxis die Qualität und Steuerung der Transportkette. Health Supply beliefert heute auch Randregionen und kann ihre Transportdienstleistungen allen Marktteilnehmern anbieten.



Health Supply beliefert heute auch Randregionen.

Neben Effizienz und Qualität steht die Nachhaltigkeit im Fokus: Gemeinsam mit Planzer wird eine schrittweise CO₂-Reduktion vorangetrieben und eine Plattform für nachhaltige und technologische Innovationen im Transport auf der letzten Meile aufgebaut.



Verlässliche Medikamentendaten sind auch im KI-Zeitalter eine zentrale Grundlage.

HCI Solutions: innovative eHealth-Lösungen

HCI Solutions festigte im ersten Halbjahr 2026 ihre Position als zentrale Anbieterin digitaler Gesundheitsinformationen im Schweizer Markt. Im Fokus stehen qualitativ hochwertige, strukturierte und verlässliche Medikamentendaten, die auch im KI-Zeitalter eine zentrale Grundlage für digitale Anwendungen bilden. Die erfolgreiche Rezertifizierung relevanter Softwarelösungen unterstreicht den hohen Qualitätsanspruch im anspruchsvollen regulatorischen Umfeld. Die Nutzungszahlen von Clinical Decision Support Checks (Documedis CDS.CE) steigen weiterhin deutlich, im ersten Halbjahr 2026 wurden 409 Mio. Checks ausgelöst.

Ein Höhepunkt im ersten Halbjahr 2026 war der HCI Connect Event am 12. März, der sich als bedeutende Netzwerkplattform im Schweizer Gesundheitswesen etabliert hat.

Spotlight HCI Connect

Mit HCI Insights hat HCI Solutions ein neues KI-gestütztes Angebot für Markt- und Produktinformationen lanciert. Die Entwicklung in Zusammenarbeit mit Aquantic unterstreicht das Potenzial des Galenica-Netzwerks, insbesondere an der Schnittstelle von Datenkompetenz, Marktverständnis und digitaler Produktentwicklung.