

ETIENNE JORNOD  
PRÄSIDENT UND DELEGIERTER DES  
VERWALTUNGSRATES

**GALENICA GRUPPE  
TRANSFORMATION VON GALENICA 1995 – 2002**

REFERAT VOR DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN  
GESELLSCHAFT DES KANTONS BERN

MONTAG, 26. MAI 2003

# DREI MASSGEBENDE GRÜNDE FÜR DAS GELINGEN UNSERER TRANSFORMATION 1995-2003

## **Grund Nr. 1: eine gute, einfache und klare Strategie**

\_gemeinsam entscheiden

\_alle sollen es vollständig leben

\_die „Sandwich-Position zwischen Kunden und Lieferanten“ aufgeben

\_Veränderungen als erste wahrnehmen

\_Kritik und Boykotte akzeptieren, das Ziel nie aus den Augen verlieren

\_ständig erklären was man tut, auch wenn es immer wieder wiederholt werden muss

# DREI MASSGEBENDE GRÜNDE FÜR DAS GELINGEN UNSERER TRANSFORMATION 1995-2003

## **Grund Nr. 2: ein hervorragendes Management**

# DREI MASSGEBENDE GRÜNDE FÜR DAS GELINGEN UNSERER TRANSFORMATION 1995-2003

**Grund Nr. 3:  
eine grossartige Belegschaft und ... eine Portion Glück!**

# GALENICA

Ein diversifiziertes Unternehmen im Gesundheitsmarkt:

- \_entwickelt, produziert und verteilt pharmazeutische Produkte
- \_bietet Logistikleistungen an und offeriert Datenbanken
- \_führt eigene Apotheken

# BÖRSENDATEN

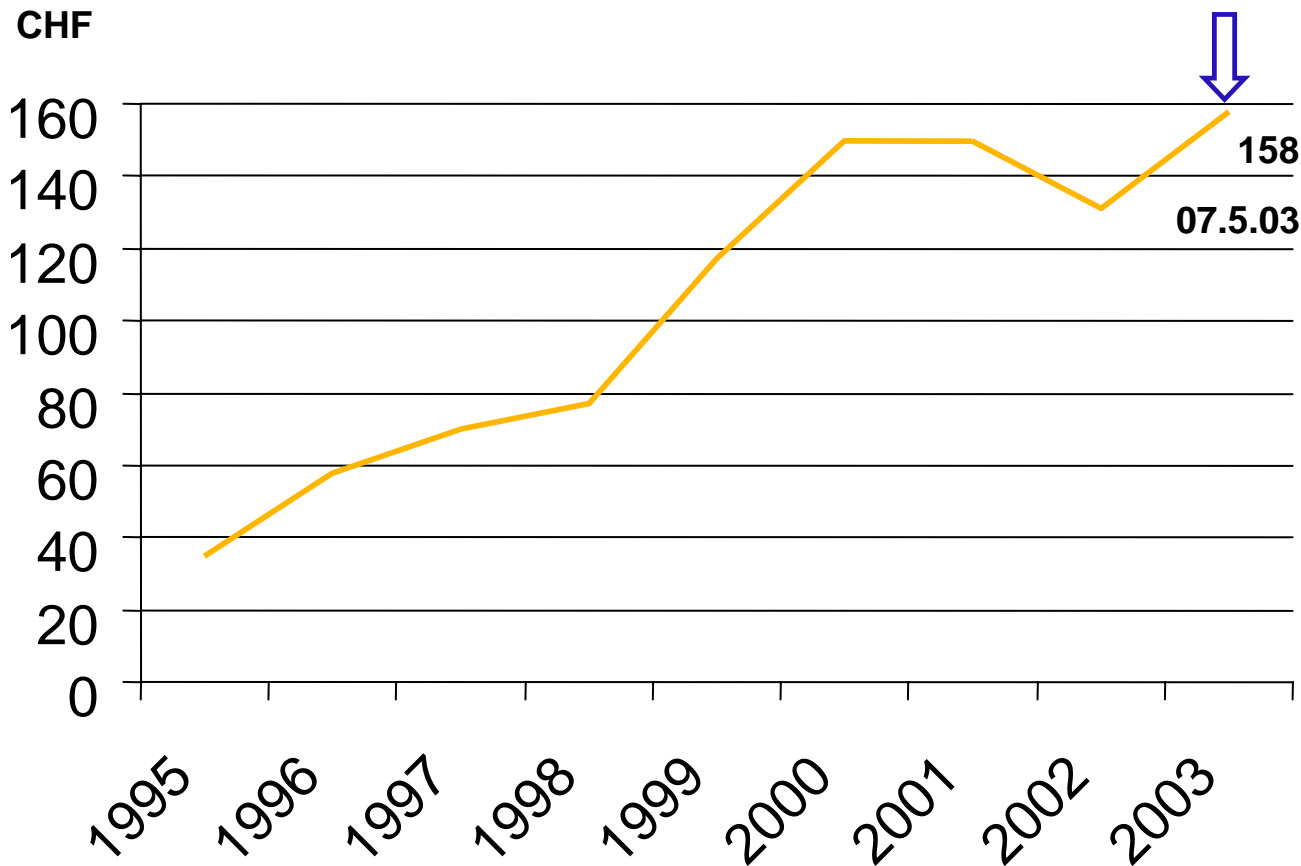
**Kotiert an der Schweizer Börse in Zürich**

**Einheitsaktie seit Februar 2003**

**Marktkapitalisierung CHF 1'000 Mio.**

**Free float 100% (Quelle: SWX Schweizer Börse)**

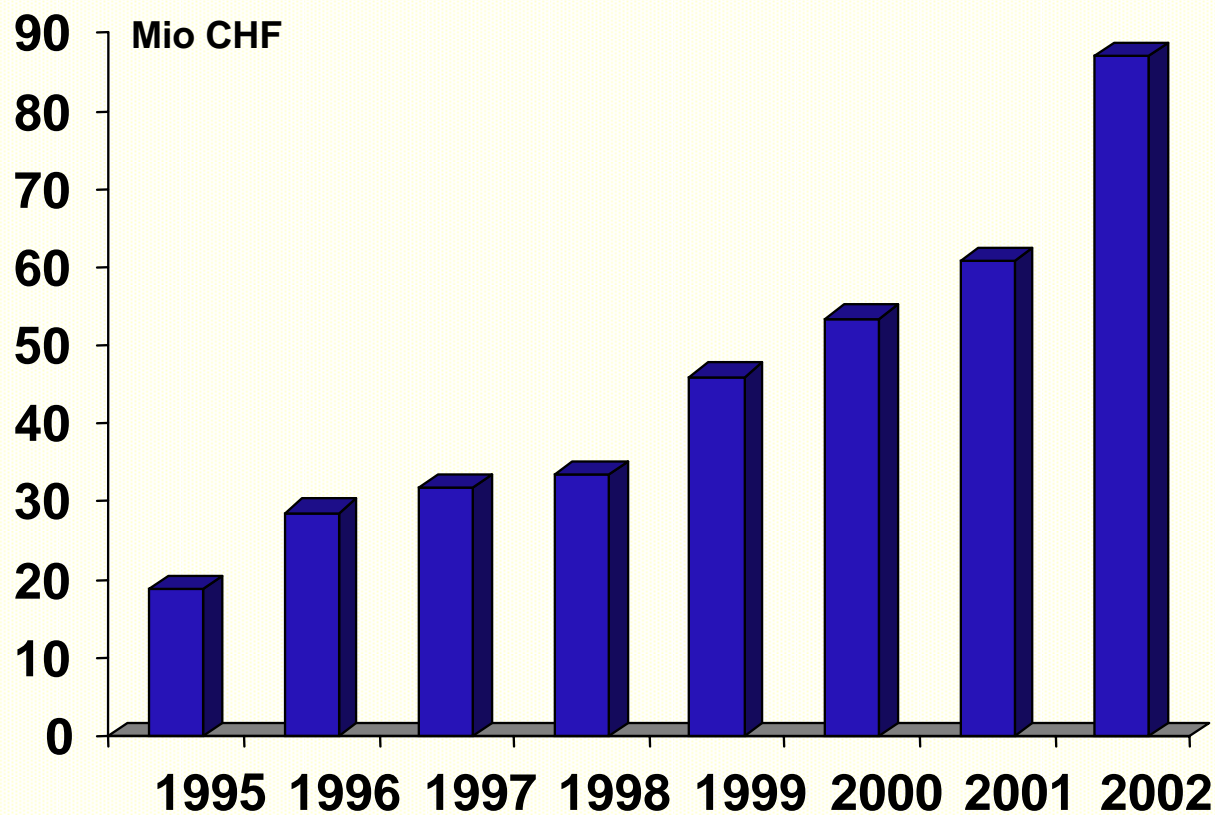
# KURSENTWICKLUNG



Kumuliertes  
Wachstum  
von 300 %

Durchschnittliches  
Jahreswachstum  
von 22 %

## BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)

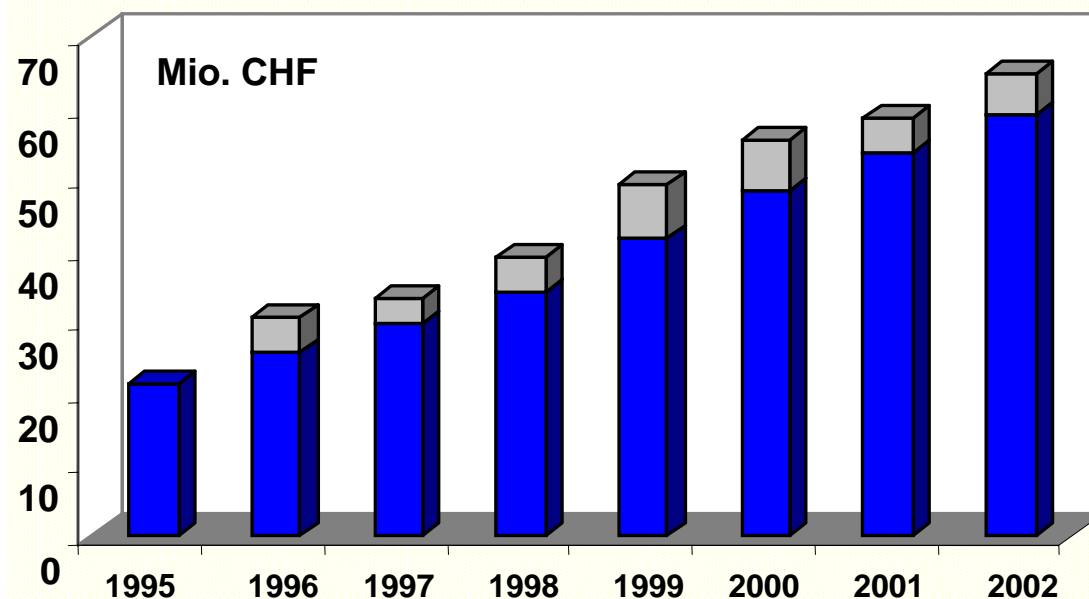


Kumuliertes  
Wachstum  
von 367 %

Durchschnittliches  
Jahreswachstum  
von 25%



# KONSOLIDIRTER GEWINN

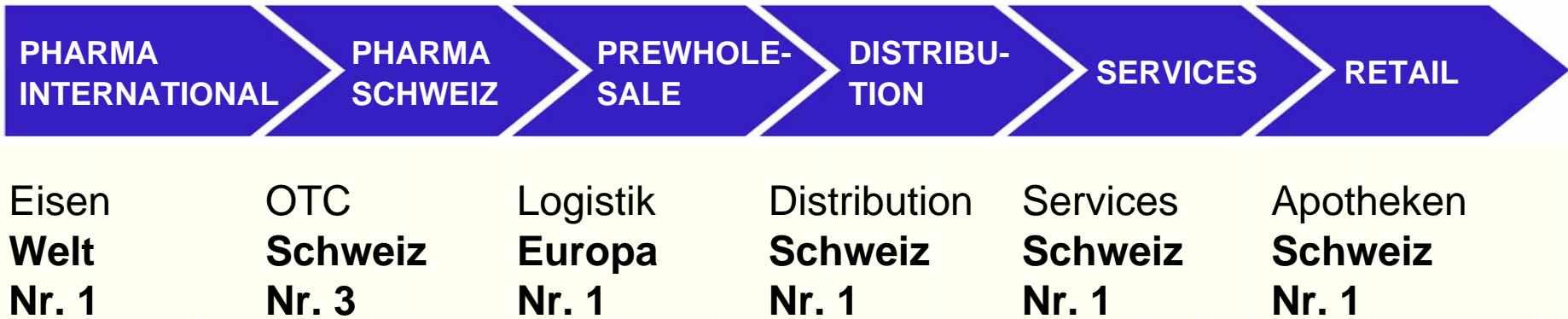


Kumuliertes  
Wachstum von  
178%

Durchschnittliches  
Jahreswachstum  
von 16%

# WAS WIR TUN

Eine Unternehmensgruppe tätig im Gesundheitsmarkt



# PHARMA INTERNATIONAL

PHARMA  
INTERNATIONAL

PHARMA  
SCHWEIZ

PREWHOLE-  
SALE

DISTRIBU-  
TION

SERVICES

RETAIL

## Produkte

- \_Eisenmangel- / Anämieprodukte
- \_Venofer: Wiederherstellung des roten Blutbildes
- \_Maltofer: Gynäkologie und Pädiatrie

## Stärken

- \_Schlüsselpartner in der EPO-Therapie
- \_Weltweit Nr. 1: 70 Länder = Lizenzen und Agenten
- \_Umsatzrendite > 30 %

## PHARMA INTERNATIONAL

Erythropoetins is the 7th best selling Pharma Therapeutic Class

Rank 2002	Therapeutic Class	Volume 2002 U\$	Change 2002/01
1.	Antiulcerants	21.9	+ 9%
2.	Cholesterol & Triglyceride Reducers	21.7	+ 12%
3.	Antidepressants	17.1	+ 5%
4.	...		
5.	...		
6.	...		
<b>7.</b>	<b>Erythropoetins</b>	<b>8.1</b>	<b>+ 18%</b>

# PHARMA SCHWEIZ

PHARMA  
INTERNATIONAL

PHARMA  
SCHWEIZ

PREWHOLE-  
SALE

DISTRIBU-  
TION

SERVICES

RETAIL

## Produkte

\_ Sortiment an OTC-Marken: für Apotheker und Drogisten

\_ Rezeptpflichtige Medikamente für Ärzte

## Stärken

\_ Nr. 3 in der Schweiz

# PREWHOLESALE

PHARMA  
INTERNATIONAL

PHARMA  
SCHWEIZ

PREWHOLE-  
SALE

DISTRIBU-  
TION

SERVICES

RETAIL

## Auftrag

\_Bewältigung der logistischen und administrativen Aufgaben der Pharma-Industrie in Europa (9 Länder)

## Beteiligung

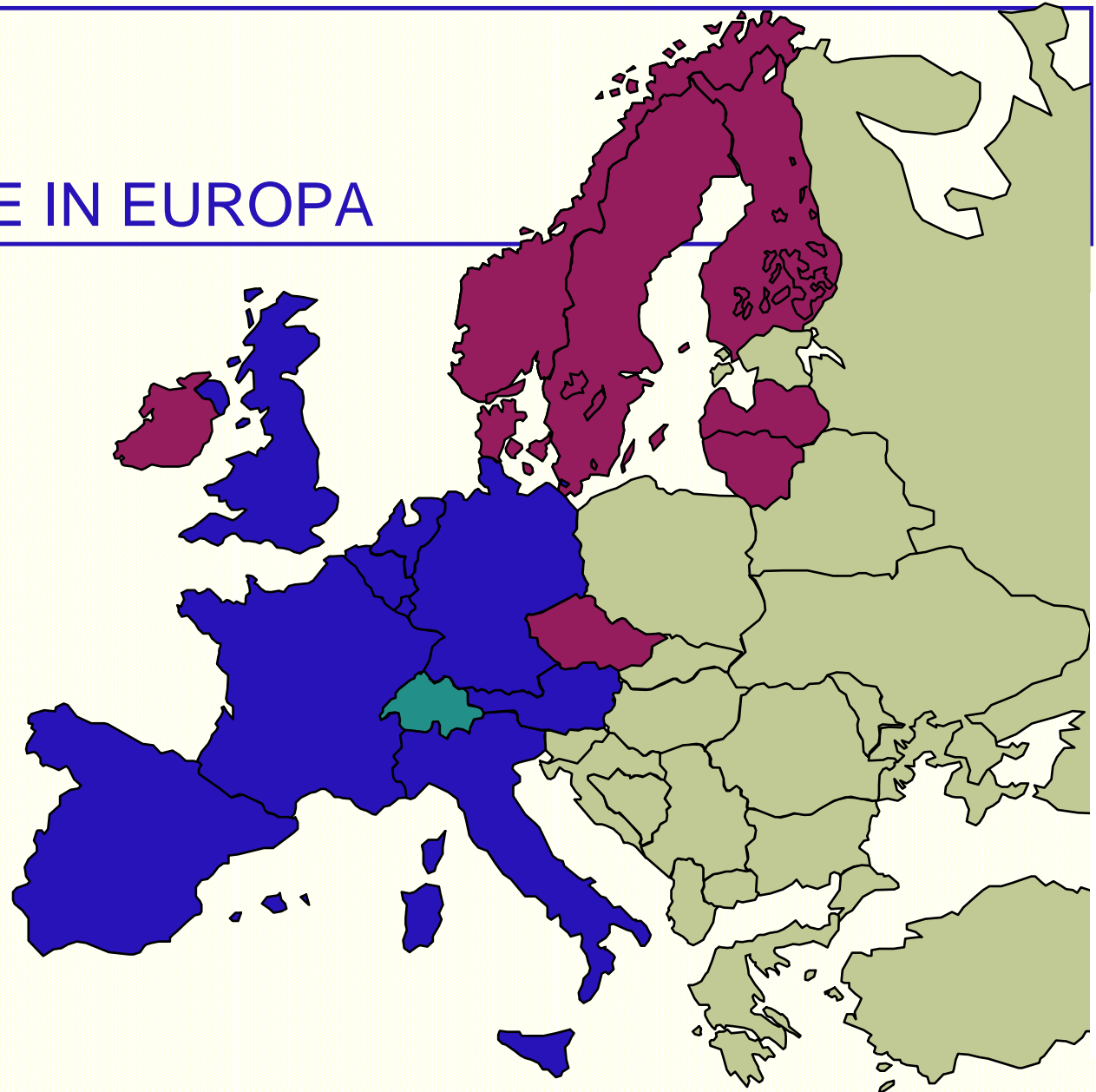
\_50/50 Joint Venture mit Alliance UniChem, Führung durch Galenica

## Stärken

\_breite Dienstleistungspalette

\_GDP (Good Distribution Practice), allg. Prozesse und Normen in allen Ländern des europäischen Netzes

# PREWHOLESALE IN EUROPA



# WICHTIGSTE PARTNER IM PREWHOLESALE

	E	F	I	CH	P	NL	BE	D	UK
3M Medical				■					
Actelion		■		■					
Alcon				■					
Altana					■				
Amgen				■					
Aventis	■								
Bayer					■				
Becton Dickinson				■					
Bristol-Myers Squibb									■
Chiesi		■							
Chiron (Pathogenesis)				■					■
Eli Lilly				■	■				
Fresenius Kabi						■	■		
Fujisawa				■					
Galderma				■					
GSK				■					
ICN Pharma				■					
Janssen-Cilag (J&J)		■		■					
Meda	■	■		■				■	■
Merial Animal Health									■
MSD								■	
Napp / Mundi									■
Norgine	■		■	■					■

Total ca. 70 Verträge

	E	F	I	CH	P	NL	BE	D	UK
Novartis	■	■			■			■	
Novo Nordisk									■
Omega Pharma		■							
Otsuka									■
P&G Méd.				■					■
Pfizer				■					■
Pharmacia			■						
Pierre Fabre Cosmetics									■
Roche				■	■				
Sankyo									■
Schering AG					■				
Schering Plough					■				■
Serono									■
Smith Nephew									■
Solvay Pharma				■					■
SSL Health Care						■			
Stiefel Laboratories	■				■				■
Takeda									■
Teva		■							
UCB Pharma				■					
Vétoquinol				■					
Vichy									■
Virbac						■			

■ 2002 ■ 2003



# DISTRIBUTION

PHARMA  
INTERNATIONAL

PHARMA  
SCHWEIZ

PREWHOLE-  
SALE

DISTRIBU-  
TION

SERVICES

RETAIL

## Auftrag

*\_Der führende Schweizer Grossist*

## Stärken

*\_Leader und massgebend für den Standard  
in der Schweiz – 50% Marktanteil*

# SERVICES



## Auftrag

\_Führen wissenschaftlicher Datenbanken über alle Schweizer Pharmaprodukte

\_Anbieter ökonomischer Daten über den Schweizer Gesundheitsmarkt

## Stärken

\_Internet, IT-Knowhow

\_Pionier in der Entwicklung von ASP-Lösungen auf dem Schweizer Markt

RETAIL

PHARMA  
INTERNATIONAL

PHARMA  
SCHWEIZ

PREWHOLE-  
SALE

DISTRIBU-  
TION

SERVICES

RETAIL

## Auftrag

- \_ GaleniCare Kette mit 90 eigenen Apotheken und 70 Partnern
- \_ COOP Vitality in Supermarkt-Apotheken

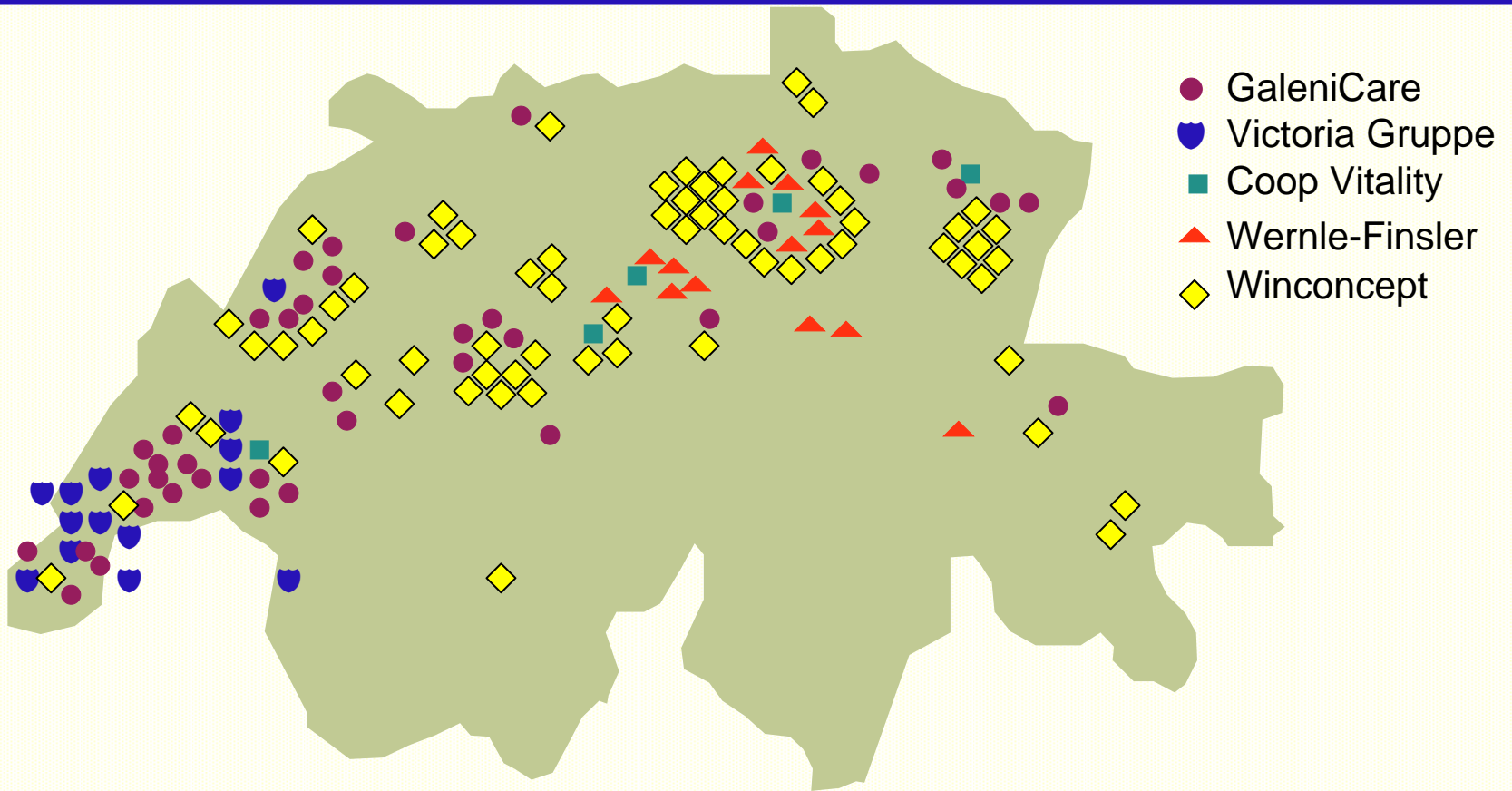
## Beteiligung

- \_ 50/50-Joint Venture mit Alliance UniChem, Führung durch Galenica

## Stärken

- \_ Führende Apothekenkette in der Schweiz

# RETAIL VERKAUFPUNKTE UND PARTNER



# UNSERE VISION

- \_Werte schaffen durch vertikale Integration
- \_Lösungen zur Steigerung der Effizienz auf dem Gesundheitsmarkt

Distribution in der Schweiz

1995

Änderung  
der Strategie



6 Geschäftsbereiche

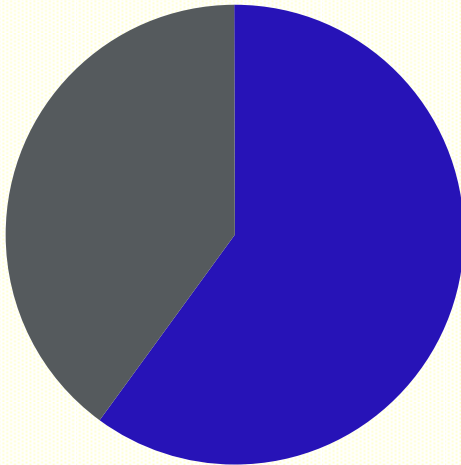
Vernetzung

Gezielte Internationalisierung

2003

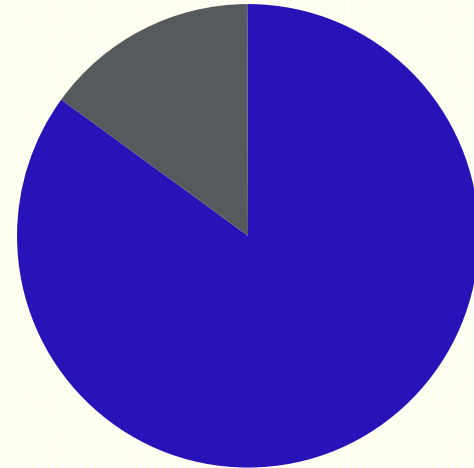
# UMSETZUNG DER STRATEGIE – RELATIVE BEITRÄGE

Schweiz 40%



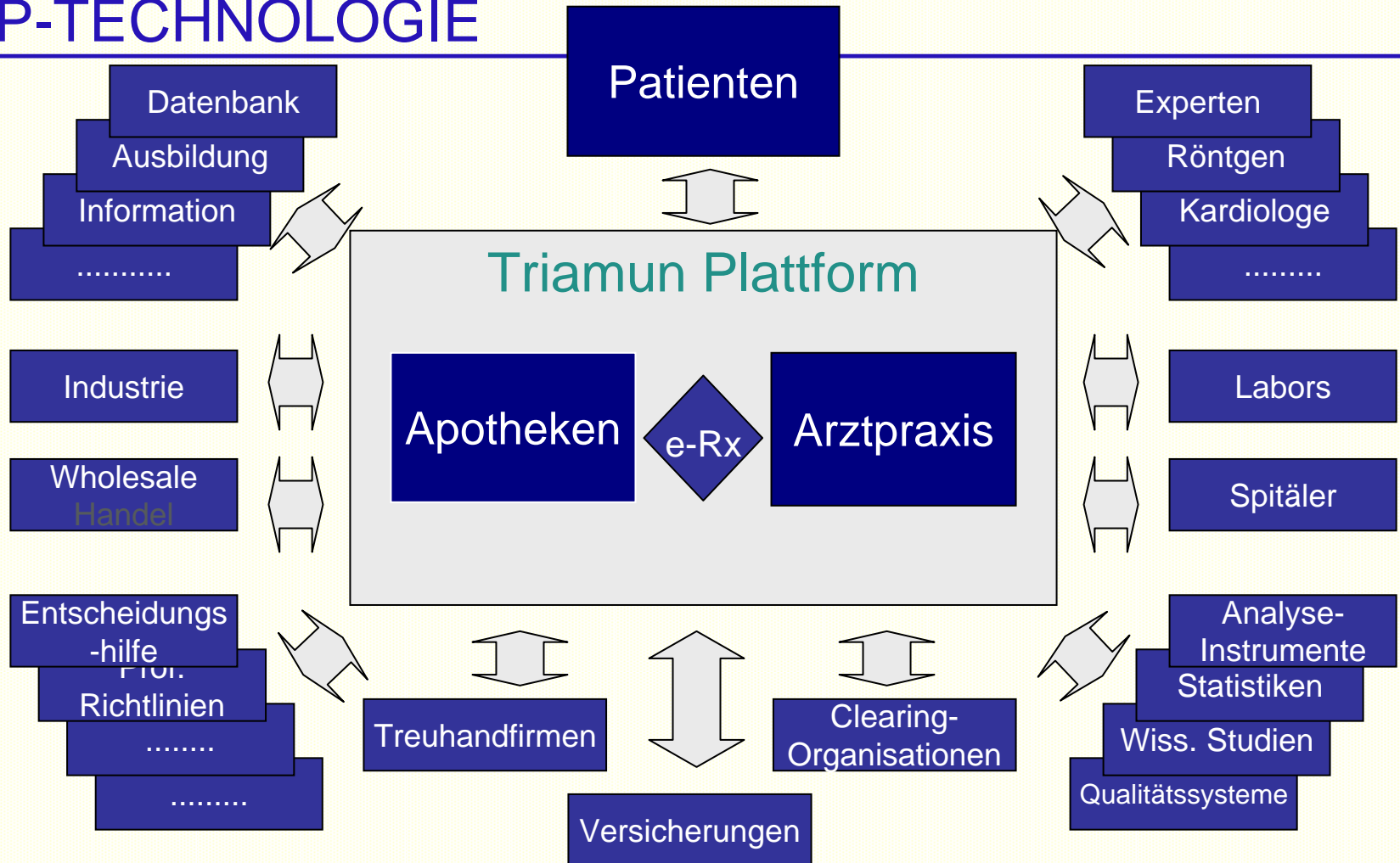
International 60%

Distribution 15%

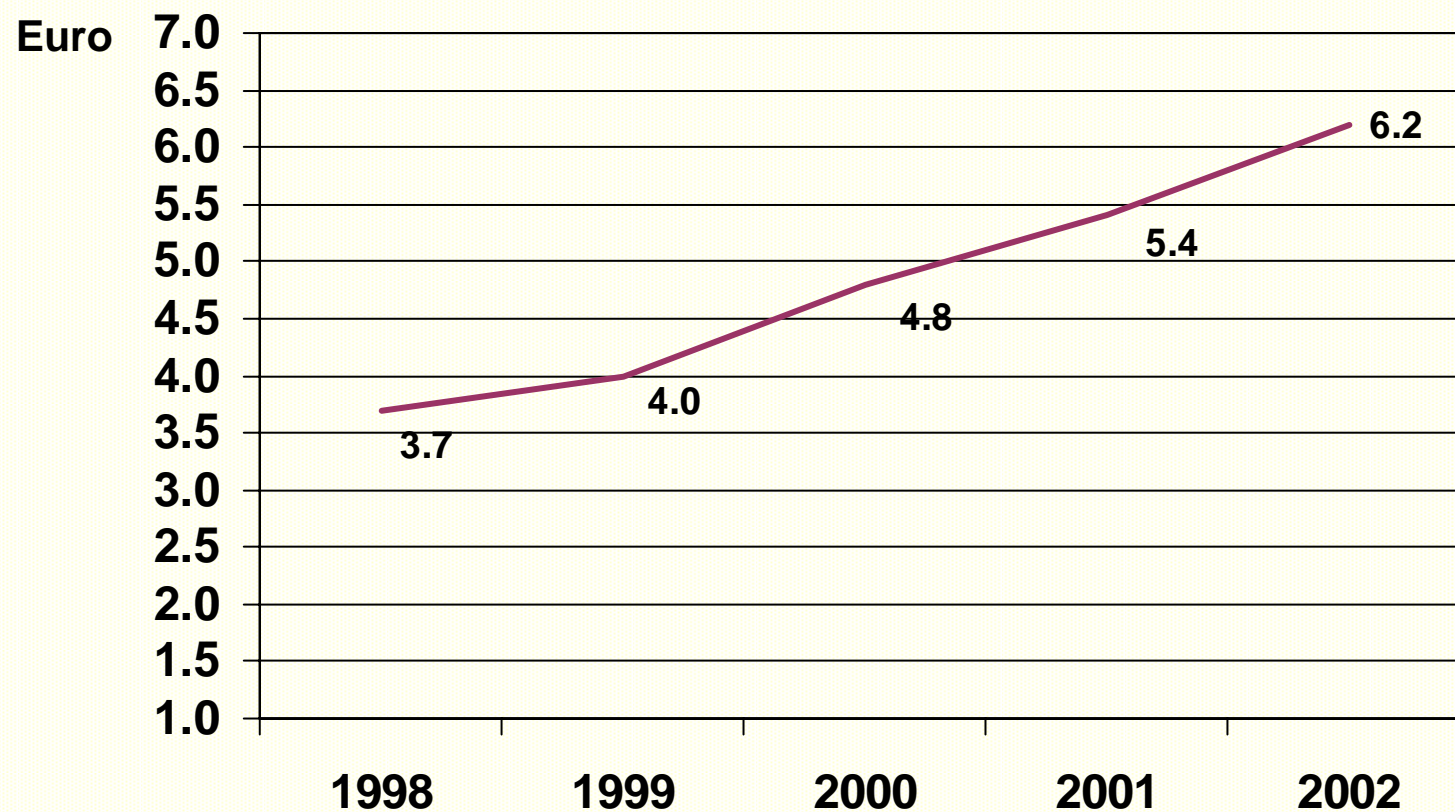


Diversifikation 85%

# MARKTAUSSICHTEN: VERNETZUNG DER GESUNDHEITSMARKTES MIT ASP-TECHNOLOGIE

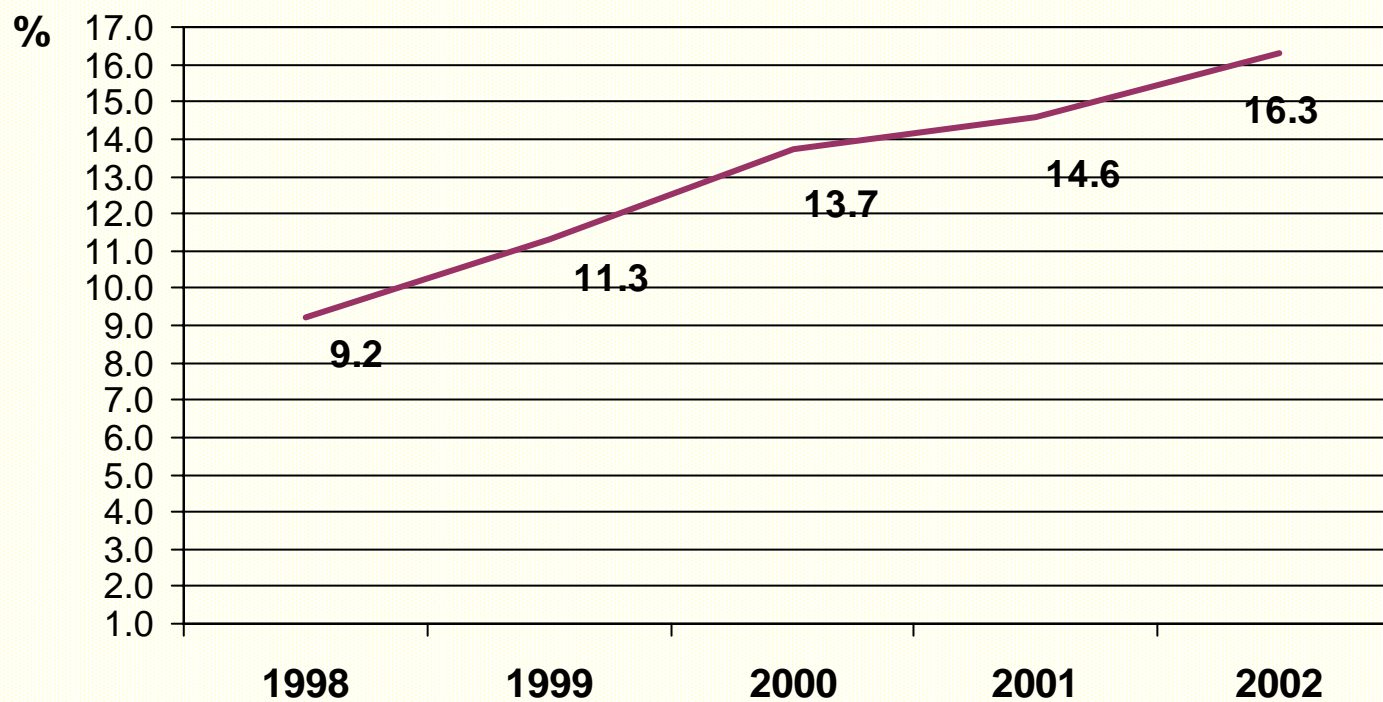


# LEISTUNGSKRITERIEN: GEWINN PRO AKTIE (IN EURO)














# LEISTUNGSKRITERIEN: EIGENKAPITALRENDITE (IN %)



# UNSERE DIVERSIFIKATION ERMÖGLICHT ENTWICKLUNG

	2003 – 2004	2005-2006	Potenzial
Pharma International			Existent, USA Neue Indikationen
Pharma Schweiz			Existent, Akquisitionen
Prewholesale			Neue Verträge in Europa
Distribution	=	=	Konsolidierung
Services	(+)		Zukunft der Netze! Chancen und Risiken!
Retail			Trend Europa

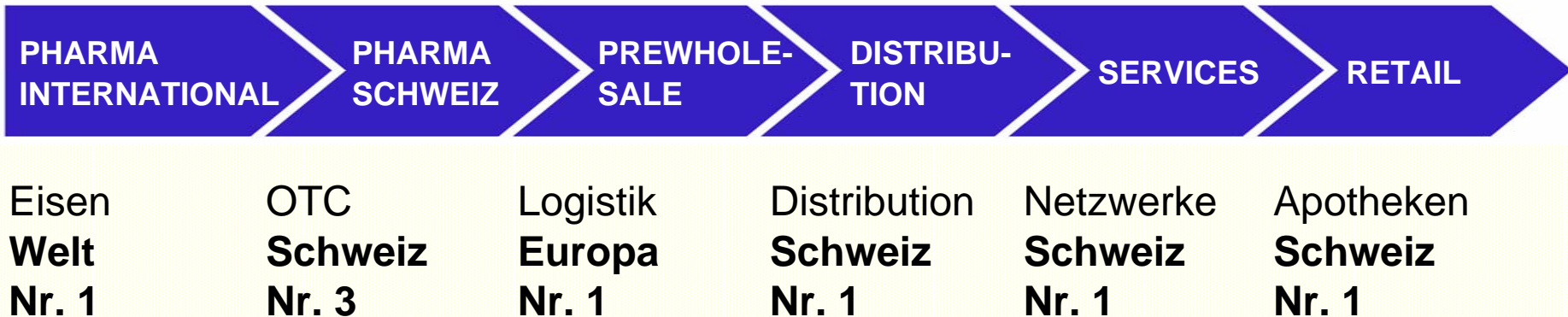
# TRANSFORMATION VON GALENICA: 1995 - 2002

## **Drei Hauptgründe**

1. Eine gute, einfache und klare Strategie
2. Ein hervorragendes Management
3. Eine grossartige Belegschaft mit geringer Fluktuation und Glück

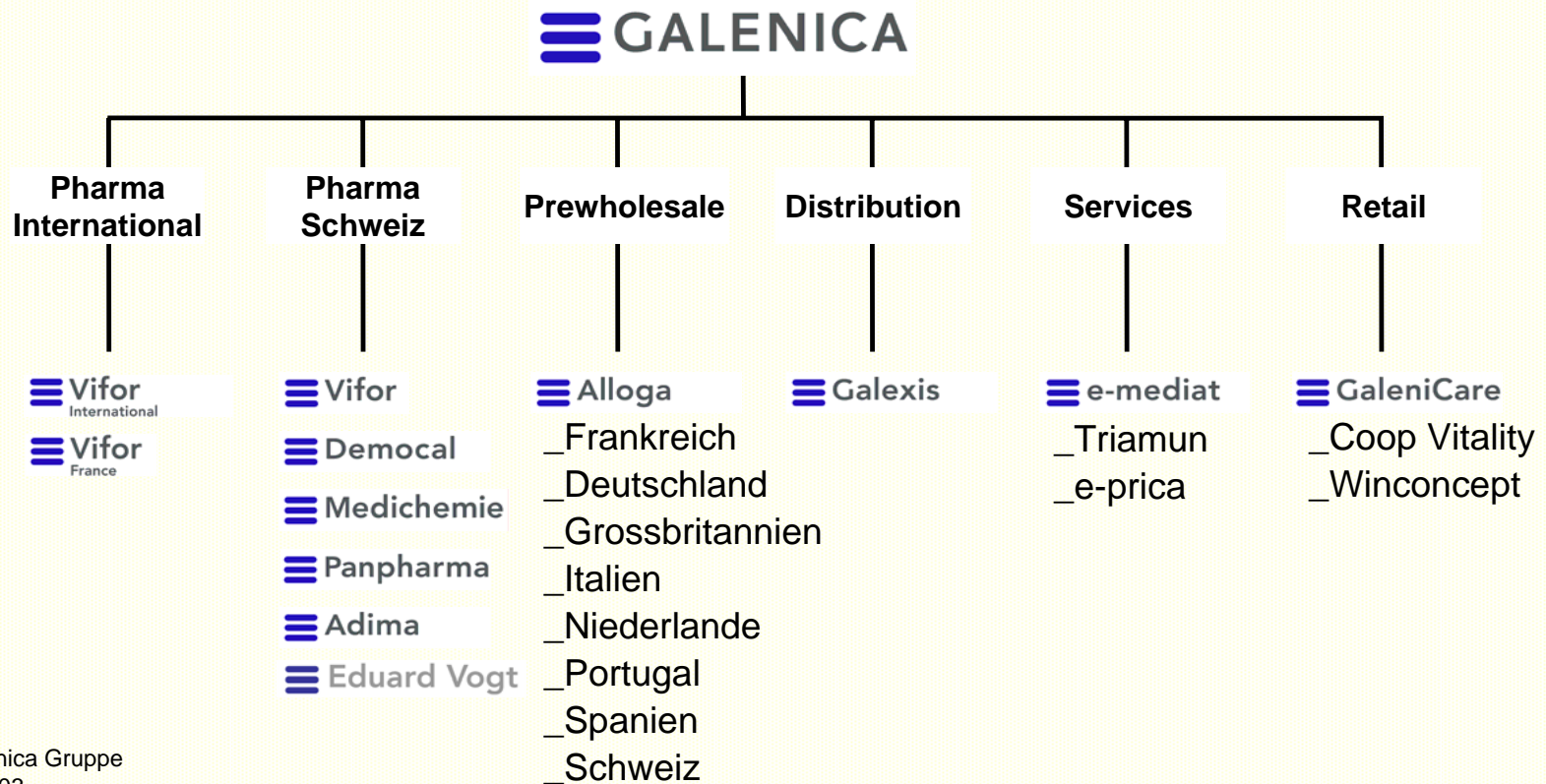
# TRANSFORMATION VON GALENICA: 1995 - 2002

1. Grund:  
Eine gute, einfache und klare Strategie



# TRANSFORMATION VON GALENICA: 1995 - 2002

1. Grund:  
Eine gute, einfache und klare Strategie



# TRANSFORMATION VON GALENICA: 1995 - 2002

## 2. Grund: Ein hervorragendes Management





# TRANSFORMATION VON GALENICA: 1995 - 2002

## 2. Grund: Ein hervorragendes Management



## TRANSFORMATION VON GALENICA: 1995 - 2002

### 3. Grund:

Eine grossartige Belegschaft mit wenig Personalwechsel!





# FRAGEN

## WELCHE ZUKUNFT?

Das Schwierigste liegt noch vor uns: bestätigen!

BESTEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT