

Medieninformation

Zur Rose weiter auf Wachstumskurs

Die Zur Rose Gruppe setzte den Wachstumstrend im Geschäftsjahr 2007 fort. Alle Business Units konnten die Umsätze steigern. Eine höhere Produktivität und das grössere Gewicht des Versand- und Generika-Geschäfts wirkten sich positiv auf die Rentabilität aus. Durch Einführung von IFRS verbessert Zur Rose die Transparenz der Berichterstattung.

Die Zur Rose Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2007 den Umsatz um 32 Prozent von CHF 393,6 Mio. auf den Rekordwert von CHF 520,1 Mio. Die Umsatzzunahme beruht zu rund einem Drittel auf organischem Wachstum, zwei Drittel entfallen auf die 2006 übernommene VfG Versandapotheke. Um die finanzielle Transparenz zu erhöhen, publiziert Zur Rose das Ergebnis 2007 erstmals gemäss International Financial Reporting Standards (IFRS).

Alle drei Geschäftsbereiche der Gruppe konnten 2007 zulegen

Die Business Unit Ärzte erzielte einen Umsatz von CHF 297,1 Mio., gegenüber CHF 277,9 Mio. im Vorjahr. Damit ist das Ärztebelieferungsgeschäft wieder auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Die in der Business Unit Retail zusammengefassten Versandapotheken in der Schweiz und Deutschland konnten das Wachstumstempo der letzten Jahre aufrechterhalten. Sie haben den Umsatz gegenüber dem Vorjahr auf CHF 215,4 Mio. verdoppelt (2006: CHF 108,7 Mio.) und bedienen insgesamt 1,2 Millionen Kundinnen und Kunden. Die Business Unit Pharma mit dem Generika-Geschäft der Helvepharm weist für 2007 einen Umsatz von CHF 17,2 Mio. aus, 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Davon wurden CHF 11,1 Mio. über Zur Rose abgewickelt.

Gewinnmargen verdoppelt

Der Betriebsgewinn (EBIT) der Zur Rose Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2007 um 150 Prozent von CHF 3,6 Mio. im Vorjahr auf CHF 9,0 Mio. Damit konnte Zur Rose die EBIT-Marge auf 1,7 Prozent heben (2006: 0,9 Prozent). Der Gewinn beläuft sich auf CHF 3,5 Mio., nach CHF 1,3 Mio. im Vorjahr. Dies entspricht einer Gewinnmarge von 0,7 Prozent (2006: 0,3 %). Die Verdoppelung der Margen ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen: Erstens gelang es Zur Rose, die Synergien aus der Akquisition der VfG rasch und umfassend auszuschöpfen. Zweitens wurden auch im bestehenden Geschäft erhebliche Produktivitätsfortschritte erzielt. Und drittens widerspiegelt die Rentabilitätssteigerung das grössere Gewicht der margenstarken Business Units Retail und Pharma innerhalb der Gruppe.

Neue Führungsorganisation bündelt Kräfte

Anfang 2008 setzte Zur Rose eine neue Führungsorganisation in Kraft. Die Geschäftsbereiche sind nach Aktivitäten strukturiert, statt wie bisher nach Ländern. Die Zur Rose Gruppe besteht künftig aus drei Business Units:

- Die Business Unit Ärzte umfasst das Grosshandelsgeschäft mit Ärztinnen und Ärzten;
- die Business Unit Retail umfasst das auf Endkunden ausgerichtete Medikamentenversandgeschäft in der Schweiz und in Deutschland, inklusive der VfG Versandapotheke;
- die Business Unit Pharma umfasst das Generika-Geschäft der Helvepharm.

Unterstützende Funktionen wie Logistik, Einkauf, Finanzen, IT, Human Resources, Corporate Development und Kommunikation werden zentral für alle Bereiche der Zur Rose Gruppe erbracht. Die neue Führungsorganisation erfüllt zwei Zielsetzungen: Sie richtet das Unternehmen konsequent auf die verschiedenen Kundengruppen und deren Bedürfnisse aus. Und sie ermöglicht es, die Kräfte im Versandgeschäft und in den unterstützenden Funktionen zu bündeln und damit gruppenübergreifende Synergien zu nutzen.

Ärztegeschäft wächst dank neuen Services

Die Business Unit Ärzte schaffte im vergangen Geschäftsjahr die Trendwende. Nach zwei Jahren mit stagnierenden Umsätzen wurde das Verkaufsvolumen wieder gesteigert, und die Anzahl Kunden nahm von 2 997 auf 3 160 zu. Mit einem Marktanteil von 27 Prozent behauptet sich Zur Rose in diesem Segment als eines der zwei führenden Unternehmen in der Schweiz. Der Erfolg im letzten Jahr ist vor allem die Folge einer noch besseren Kundenbetreuung sowie des Aufbaus eines Lieferantenmarketings, um Ärztinnen und Ärzten die bestmögliche Produktpalette zu optimalen Konditionen zu bieten. Ebenfalls ausgebaut wurde die Zusammenarbeit mit Heimen, für die Zur Rose massgeschneiderte Logistiklösungen anbietet. Mit Blick auf den anhaltenden Preisdruck verfolgte die Business Unit Ärzte eine strikte Kostenkontrolle zur Erhaltung der Profitabilität.

Versandapotheke fördert kostenbewusstes Verhalten

Die Business Unit Retail setzte den Wachstumstrend in der Schweiz auch 2007 fort. Die Kundenzahl stieg um 19 Prozent auf 172 000. Das höhere Volumen konnte durch eine Steigerung der Produktivität bewältigt werden, während die Mitarbeiterzahl unverändert blieb. Ein wesentlicher Faktor zur Produktivitätsverbesserung war die elektronische Übermittlung der Rezeptdaten. 1 194 Ärztinnen und Ärzte übermittelten im Berichtsjahr ihre Rezepte auf diesem Weg, 3 Prozent mehr als im Vorjahr. Mit 54 Prozent Marktanteil ist die Business Unit Retail die führende Versandapotheke der Schweiz.

Da die Zur Rose Versandapotheke weder Steuern noch Kosten für Checks verrechnet und darüber hinaus Rabatte gewährt, liefert sie einen direkten Beitrag zur Kostensenkung im Schweizer Gesundheitswesen. 2007 wurden so Kosten in Höhe von CHF 13 Mio. eingespart. Das im Vorjahr eingeführte Rabattmodell mit differenziertem Rabatt für Generika und Originalpräparate hat den erhofften Anreiz zur Generika-Substitution gesetzt. Bei der Zur Rose Versandapotheke waren im Jahr 2007 rund 14 Prozent aller Medikamente Generika, während dieser Anteil im Apothekenkanal mit knapp 10 Prozent deutlich tiefer lag.

Versand in Deutschland vervielfacht Volumen

In Deutschland kann die Business Unit Retail sowohl hinsichtlich Geschäftsvolumen als auch hinsichtlich Kundenbasis auf ein sehr erfreuliches Jahr 2007 zurückblicken. Trotz starkem Konkurrenzdruck verzeichnete sie einen Umsatzsprung von 64 Prozent. Die Zur Rose Versandapotheke und die VfG zählten Ende 2007 zusammen knapp eine Million Kunden, nach 450 000 zum Ende des Vorjahrs. Die Mitarbeiterzahl stieg unterproportional zum Umsatzvolumen, womit auch das Deutschlandgeschäft die Produktivität steigern konnte.

In einer Untersuchung durch die Stiftung Warentest erreichte Zur Rose das Qualitätsurteil „Gut“ und wird als eine von nur sechs Versandapotheken empfohlen.

Zentrales Thema bei Zur Rose Deutschland war im vergangenen Jahr die Integration der VfG. Wie geplant wurden alle zentralen Einheiten – Einkauf, IT und Marketing – bis zum Jahresende 2007 in die Zur Rose Gruppe integriert. Dies schuf erhebliche Synergien. Hinsichtlich Marktbearbeitung und Vertrieb bleiben hingegen beide Unternehmen eigenständig; sie verfolgen gegenüber ihrem jeweiligen Kundenkreis eine eigene Profilierungsstrategie.

Helvepharm baut Marktposition weiter aus

Die Business Unit Pharma (Helvepharm) hat sich 2007 deutlich besser entwickelt als der Generika-Markt insgesamt. Mit einem Marktanteil von 4,9 Prozent per Ende 2007 behauptete sich Helvepharm als Nummer vier in der Schweiz und verringerte den Abstand zur Nummer drei weiter. Mit Blick auf eine noch bessere Kundenbetreuung hat Helvepharm das Key Account Management ausgebaut. Seit Anfang 2008 ist die gesamte Schweiz abgedeckt. Diese Präsenz unterstützt vor allem die Bemühungen, im Apothekenkanal zu wachsen. Aufgrund des Preisdrucks hat Helvepharm grosse Anstrengungen zur Senkung der Herstellkosten unternommen. Diese Massnahmen waren erfolgreich und haben dazu beigetragen, dass Helvepharm trotz beträchtlicher Investitionen – unter anderem für die Publikumswerbung – die Profitabilität auf hohem Niveau halten konnte.

Dynamische Entwicklung hält weiter an

Unter den relevanten Märkten der Zur Rose Gruppe wird sich der Medikamentenversand auch in Zukunft am schnellsten entwickeln. Als führende Versandapotheke der Schweiz und bedeutender Anbieter in Deutschland ist Zur Rose hervorragend positioniert, um an diesem Wachstum teilzuhaben. Im kompetitiven Marktsegment Ärztebelieferung stehen Massnahmen zur Effizienzsteigerung im Vordergrund. Gestützt auf die guten Beziehungen zur Ärzteschaft, ein kundenorientiertes Angebot und Partnerschaften mit Pharmaherstellern wird aber auch die Business Unit Ärzte sich bietende Chancen wahrnehmen. Das Generika-Geschäft wird ein wichtiger Wachstumspfeiler bleiben. Durch die Verbreiterung der Produktpalette und intensiveres Marketing dürfte sich Helvepharm auch im laufenden Jahr besser entwickeln als der Generika-Markt. Mit der neuen Führungsorganisation hat Zur Rose die strukturelle Grundlage geschaffen, um weitere Wachstumsschritte zu bewältigen und dank effizienter Prozesse die Rentabilität zu steigern.

Frauenfeld, 2. April 2008

Weitere Informationen

Walter Oberhänsli

Präsident des Verwaltungsrats und CEO

Telefon +41 52 724 00 30 | walter.oberhaensli@zur-rose.ch

www.zur-rose.ch

Der Geschäftsbericht 2007 kann bei der Gesellschaft angefordert werden.

Profil Zur Rose Gruppe

Zur Rose wurde 1993 als Ärztgrossist gegründet und gehört in diesem Sektor heute zu den bedeutendsten Anbietern der Schweiz. Seit 2001 ist Zur Rose auch im Versand von rezeptpflichtigen und OTC-Medikamenten tätig. In diesem wachstumsträchtigen Markt verfügt Zur Rose über eine führende Stellung in der Schweiz und in Deutschland. Das dritte Standbein der Gruppe bildet das über die Tochtergesellschaft Helvepharm betriebene Generika-Geschäft. In allen Tätigkeitsgebieten leistet Zur Rose einen Beitrag zu einer qualitativ hochwertigen Medikamentenversorgung und zu tieferen Kosten im Gesundheitswesen. Neben dem Hauptsitz in Frauenfeld hat die Zur Rose Gruppe Niederlassungen in Muri in der Schweiz, im deutschen Halle (Saale) sowie im tschechischen Česká Lipa.

Kennzahlen Zur Rose Gruppe

	2007	2006
	CHF Mio.	CHF Mio.
Umsatz	520,1	393,6
Umsatz Business Unit Ärzte (B2B)	297,1	277,9
Umsatz Business Unit Retail (B2C)	215,4	108,7
Umsatz Business Unit Pharma (Helvepharm) ¹	17,2	15,3
Bruttomarge in %	18,2	15,2
EBITDA	16,6	8,7
EBITDA-Marge	3,2	2,2
EBIT	9,0	3,6
EBIT-Marge in %	1,7	0,9
Gewinn	3,5	1,3
Gewinnmarge in %	0,7	0,3
Eigenkapital	59,1	51,1
Eigenkapitalquote in %	31,7	27,7
Eigenkapitalrendite in %	6,0	2,5
Investitionen in Sachanlagen	4,9	5,6
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	360	325

Zur Rose weist das Finanzergebnis 2007 erstmals gemäss den international anerkannten Rechnungslegungsstandards IFRS (International Financial Reporting Standards) aus. Um die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr sicherzustellen, wurden die Finanzzahlen 2006 gemäss IFRS umgerechnet. Es können deshalb Abweichungen zu den im Geschäftsbericht 2006 publizierten Zahlen auftreten.

¹ Umsatz vor Konsolidierung: 2007 sind davon CHF 11,1 Mio., 2006 CHF 8,9 Mio. im konsolidierten Umsatz der Zur Rose enthalten.