21.03.2018 – 07:16 Uhr

EQS-News: Zur Rose-Gruppe setzt Wachstumsstrategie erfolgreich um

EQS Group-News: Zur Rose Group AG / Schlagwort(e): Jahresergebnis
Zur Rose-Gruppe setzt Wachstumsstrategie erfolgreich um

21.03.2018 / 07:00

Medienmitteilung

Geschäftsergebnis 2017

Zur Rose-Gruppe setzt Wachstumsstrategie erfolgreich um

Die Ende 2016 eingeleitete Wachstumsstrategie der Zur Rose-Gruppe trägt Früchte. Im Geschäftsjahr 2017 erhöhte die führende Versandapotheke Europas den Umsatz zweistellig auf CHF 982.9 Mio. Das dynamische Wachstum ist das Resultat der Marketingoffensive in Deutschland und einer erfreulichen Geschäftsentwicklung in der Schweiz. Für 2018 erwartet das Management ein weiter forciertes Wachstum von über 20 Prozent in Lokalwährung.

Das Geschäftsjahr 2017 stellte für die Zur Rose-Gruppe einen Meilenstein in der 25-jährigen Geschichte des Unternehmens dar. Mit der Mittelaufnahme im Rahmen des IPO und der Kotierung an der SIX Swiss Exchange hat die Gesellschaft die Kapitalbasis für die Umsetzung einer dynamischen Wachstumsstrategie geschaffen. Aus dem Erlös des IPO von netto CHF 215 Mio. konnten die definierten Wachstumsinitiativen vorangetrieben und die Unternehmensanleihe von CHF 50 Mio. zurückbezahlt werden. Mit einer Eigenkapitalquote von 64.4 Prozent ist die Gesellschaft solide finanziert und verfügt darüber hinaus über ein stabiles Ankeraktionariat.

Investitionen in den Markt zahlen sich aus - Die für das forcierte Wachstum breit angelegte Marketingkampagne in Deutschland zur Gewinnung von Neukunden setzte die Zur Rose-Gruppe 2017 erfolgreich fort. Der konsolidierte Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 11.8 Prozent auf CHF 982.9 Mio. Die erzielte Wachstumsdynamik bestätigt die Wirksamkeit des Marketingaufwands zulasten der kurzfristigen Ergebnisentwicklung. Das Ergebnis wurde durch weitere zukunftsgerichtete Aufwendungen und einmalige Kosten im Zusammenhang mit dem Börsengang plangemäss mit rund CHF 15 Mio. belastet. Das ausgewiesene Betriebsergebnis (EBITDA) liegt bei minus CHF 21.2 Mio. und das Unternehmensergebnis bei minus CHF 36.3 Mio. Bereinigt um die vorgenannten Sonderaufwendungen würde sich das EBITDA auf minus CHF 6 Mio. belaufen.

Kooperationen und Innovationen beflügeln Schweizer Geschäft - 2017 gelang es Zur Rose, ihre starke Marktposition durch die Weiterentwicklung von innovativen Dienstleistungen und Kooperationen mit Migros, Medbase und Krankenversicherern zu stärken. Mit einem Umsatzplus von 6.3 Prozent auf CHF 500 Mio. wuchs Zur Rose in der Schweiz deutlich über dem Marktdurchschnitt. Im Ärztegeschäft erhöhte das Unternehmen seinen Marktanteil um 0.6 Prozentpunkte auf 23.6 Prozent. Durch die 2017 lancierte Kooperation mit Medbase, dem schweizweit grössten Dienstleister in der ambulanten medizinischen Grundversorgung, beliefert Zur Rose sämtliche Medbase-Zentren exklusiv mit Arzneimitteln. Das Retailgeschäft ist erstmals nach dem Bundesgerichtsurteil von 2015 zur Einschränkung des Versands rezeptfreier Arzneimittel (OTC) wieder gewachsen. Die Neuausrichtung des Specialty-Care-Bereichs trug ebenso dazu bei wie die beiden neuen stationären Apotheken in Bern. Der erfolgreiche Start des Shop-in-Shop-Konzepts im Rahmen der Zusammenarbeit mit der Migros veranlasst das Unternehmen, 2018 zwei weitere Instore-Apotheken in den Migros-Filialen im Claramarkt Basel und am Limmatplatz Zürich zu eröffnen. Zusätzliche Standorte vor allem in Kantonen ohne ärztliche Selbstdispensation sind in Prüfung. Zur Rose verbindet ihre stationäre Präsenz mit dem E-Commerce-Geschäft im Rahmen einer Omni-Channel-Strategie und

ermöglicht ihren Kunden damit den kanalübergreifenden Bezug von Medikamenten zu denselben Vorzugskonditionen wie über den Versandkanal.

Stärkung der Marktführerschaft in Deutschland - Auch in Deutschland gelang es der Zur Rose-Gruppe, ihre führende Marktstellung im Jahr 2017 weiter auszubauen. Durch die verstärkten Marketingaktivitäten von DocMorris, die sich sowohl an chronisch erkrankte Patienten mit einem regelmässigen Bedarf an Medikamenten als auch an OTC-Kunden richten, erhöhte sich der Umsatz des Segments Deutschland um 18.1 Prozent auf CHF 483.2 Mio. Mit einem Umsatzplus von 38.7 Prozent im Versand rezeptfreier Arzneimittel wuchs DocMorris in Lokalwährung erneut deutlich stärker als der Gesamtmarkt und gehört damit auch im OTC-Bereich zu den führenden Versandapotheken Deutschlands. Das anteilsmässig grössere Geschäft mit rezeptpflichtigen Arzneimitteln (Rx) nahm in Lokalwährung um 10.2 Prozent zu. Als Ergebnis der Marketingoffensive erhöhte sich die Anzahl aktiver DocMorris-Kunden im Berichtsjahr um 32 Prozent auf 1.8 Millionen.

Synergieeffekte durch Bündelung der Versandaktivitäten - 2018 wird die Zur Rose-Gruppe die Integration der Ende 2017 akquirierten Unternehmen Eurapon und Vitalsana vollziehen. Der für die Gruppe nachhaltig relevante Umsatz der beiden Gesellschaften hätte 2017 EUR 85 Mio. betragen. Mit den ab Mitte 2018 in Heerlen abgewickelten Versandvolumen, die aus der Neuausrichtung des Standorts Halle hervorgehen, und der Integration von Vitalsana werden nachhaltige Synergieeffekte erzielt. Mittelfristig soll auch das Versandgeschäft von Eurapon in Heerlen abgewickelt werden.

Nachwirkungen des EuGH-Urteils - Der Koalitionsvertrag zwischen den Parteien CDU/CSU und SPD beinhaltet eine Passage zur Umsetzung eines Verbots des Versandhandels mit verschreibungspflichtigen Arzneimitteln. Dort heisst es: «Um die Apotheken vor Ort zu stärken, setzen wir uns für ein Verbot des Versandhandels mit verschreibungspflichtigen Arzneimitteln ein.» Verbotsvorhaben wurden bereits 2008 und 2012 aus verfassungsrechtlichen Gründen von der Politik abgelehnt. Die sowohl europa- als auch verfassungsrechtlichen Argumente gegen ein Verbot wurden durch das Urteil des Europäischen Gerichtshofs 2016 deutlich gestärkt. In der abgelaufenen Legislaturperiode scheiterte ein Referentenentwurf für ein entsprechendes Gesetzesvorhaben am Widerstand verschiedenster Anspruchsgruppen. Ein aktuelles Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie kam zudem zum Schluss, dass ein Verbot des Versandhandels vor dem Hintergrund der flächendeckenden Versorgung nicht zu rechtfertigen sei. Die Zur Rose-Gruppe beobachtet und analysiert daher alle Entwicklungen und wird gegebenenfalls im Interesse der Patientinnen und Patienten sowohl in Deutschland als auch auf europäischer Ebene alle notwendigen juristischen und operativen Schritte gegen ein allfälliges Verbot unternehmen.

Ausblick - Die Zur Rose-Gruppe beabsichtigt, den eingeschlagenen Wachstumskurs fortzusetzen und die langfristigen Marktentwicklungen mit einer immer älter werdenden Gesellschaft, dem stetig steigenden Kostendruck im Gesundheitswesen und der im Vergleich zur Konsumgüterindustrie zurückgebliebenen Online-Durchdringung auch in den kommenden Jahren für ihr Geschäftsmodell konsequent zu nutzen. Dazu gehört auch eine aktive Rolle in der Konsolidierung des OTC-Versandmarktes über geeignete Akquisitionen. Gestützt auf ein weiterhin zweistelliges organisches Wachstum erwartet das Management für 2018 ein Umsatzwachstum von über 20 Prozent in Lokalwährung und strebt einen Break-even auf um Sonderkosten bereinigter EBITDA-Stufe an. Dabei wird die Wahrnehmung mittelfristig profitabler Wachstumschancen der kurzfristigen Ergebnisverbesserung vorgezogen.

Kennzahlen,in Mio. CHF	2017	2016
Umsatz	982.9	879.5
Umsatzwachstum in % zum Vorjahr	11.8%	5.4%
Bruttomarge in % des Umsatzes	14.9%	15.0%

Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) um Sonderkosten
2017 bereinigt -6.0 2.1

in % des Umsatzes
-0.6% 0.2%

EBITDA
-21.2 2.1

Betriebsergebnis (EBIT) um Sonderkosten 2017 bereinigt
-18.1 -7.1

in % des Umsatzes
-1.8% -0.8%

EBIT
-38.3 -7.1

Unternehmensergebnis um Sonderkosten 2017 bereinigt
-16.3 -12.8

in % des Umsatzes
-1.7% -1.5%

Unternehmensergebnis
-36.3 -12.8

Eigenkapital
294.2 103.8

in % der Bilanzsumme
64.4% 39.7%

Investitionen
22.0 21.2

Personalbestand in Vollzeitstellen
1'106* 752

*Inklusive die per 31. Dezember 2017 konsolidierten Gesellschaften Eurapon und Vitalsana

Den vollständigen Online-Geschäftsbericht 2017 finden Sie untergb.zurrosegroup.com. Der gedruckte Kurzbericht ist ab dem 13. April 2018 verfügbar und kann per Mail anir@zurrose.comangefordert werden.

Heute um 14:00 Uhr findet eine Telefonkonferenz für Analysten und Medien in Englisch statt.
Einwahlnummern: CH: +41225805970 | DE: +4969222229043 | UK: +442030092452 | USA: +18554027766
Konferenz-ID: 63253964#
Die dazugehörige Präsentation (ohne Audio) ist einsehbar unter:www.audio-webcast.com| Passwort: zurrose0318
Alternativ kann die Präsentation über Live-Audio-Webcast unter folgendem Link verfolgt werden:
http://www.audio-webcast.com/cgi-bin/visitors.ssp?fn=visitor&id=5393

Kontakt für Analysten und Investoren
Marcel Ziwica, Chief Financial Officer
E-Mail: ir@zurrose.com, Telefon: +41 52 724 00 64

Kontakt für Medien
Lisa Lüthi, Leiterin Unternehmenskommunikation
E-Mail: lisa.luethi@zurrose.com, Telefon: +41 52 724 08 14

Agenda
18. April 2018 Q1 Trading Update
24. Mai 2018 Generalversammlung

15. August 2018 Halbjahresergebnis (Analysten- und Medienkonferenz)
24. Oktober 2018 Q3 Trading Update

Zur Rose-Gruppe

Die Schweizer Zur Rose-Gruppe ist mit ihren Marken Zur Rose und DocMorris Europas grösste Versandapotheke und eine der führenden Ärztegrossistinnen in der Schweiz. Mit ihrem Geschäftsmodell trägt sie zu einer sicheren und qualitativ hochwertigen pharmazeutischen Versorgung bei. Sie zeichnet sich zudem aus durch die Entwicklung von innovativen Dienstleistungen im Bereich Arzneimittelmanagement, um die Wirksamkeit des Medikationsprozesses zu erhöhen. Dieses Schaffen von Mehrwerten, die ausgeprägte Patientenorientierung sowie der Anspruch einer kostengünstigen Medikamentenversorgung machen die Unternehmensgruppe zu einem wichtigen strategischen Partner für Leistungserbringer, Kostenträger und Industrie.

Der operative Sitz der Zur Rose-Gruppe befindet sich in Frauenfeld, von wo aus auch der Schweizer Markt bedient wird. Die Kunden in Deutschland und Österreich werden hauptsächlich von Heerlen (NL) aus beliefert. Im Weiteren hält die Gruppe eine Mehrheitsbeteiligung an BlueCare in Winterthur, dem marktführenden Anbieter von vernetzenden Systemen im Schweizer Gesundheitswesen. Die Zur Rose-Gruppe beschäftigt an den verschiedenen Standorten über 1000 Mitarbeitende und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von 983 Millionen Franken. Die Aktien der Zur Rose Group AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert (Valor 4261528, ISIN CH0042615283, Ticker ROSE). Weitere Informationen unter zurrosegroup.com.

Ende der Medienmitteilung

Sprache: Deutsch

Unternehmen: Zur Rose Group AG

Walzmühlestrasse 60

8500 Frauenfeld

Schweiz

Telefon: +41 52 724 08 14

Internet: www.zurrosegroup.com

ISIN: CH0199729366, CH0042615283

Börsen: SIX Swiss Exchange

Ende der Mitteilung EQS Group News-Service

666435 21.03.2018

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100004895/100813620 abgerufen werden.