



Frauenfeld, 10. April 2014

Medienmitteilung

Geschäftsjahr 2013: markanter Wachstumsschub nach DocMorris-Integration, Einmaleffekte belasten Ergebnis

Die Integration von DocMorris Ende 2012 führte das Versandgeschäft der Zur Rose-Gruppe 2013 in eine neue Dimension. Der konsolidierte Umsatz erhöhte sich um 74 Prozent auf CHF 910.6 Mio. Damit ist Zur Rose heute die europaweite Nummer eins im Arzneimittelversand. Gewachsen ist das Unternehmen aber auch organisch. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistete der Start der Kooperation mit der deutschen Drogeriemarktkette dm Anfang 2013. In der Schweiz gelang es dank einem starken Mengenwachstum, die staatlich verordneten Preissenkungen und Umstellungen auf Generika nahezu vollständig zu kompensieren. Das Geschäftsergebnis wurde 2013 erheblich durch Einmalausgaben und nicht cashwirksame Abschreibungen und Wertberichtigungen belastet. Sie schaffen jedoch die Voraussetzungen für künftiges, profitables Wachstum und führten bereits im ersten Quartal 2014 zu signifikanten Ergebnisverbesserungen.

Das Geschäftsjahr 2013 war stark geprägt durch die Eingliederung von DocMorris und die damit verbundene Neuordnung der Auslandsaktivitäten. Zuoberst stand die strukturelle Integration von DocMorris in die Gruppe sowie das Heben von Synergien. In diesem Zusammenhang stellte Zur Rose die Logistikstruktur auf den Prüfstand und entschied, den Logistikbetrieb im tschechischen Česká Lípa per Frühjahr 2014 einzustellen. Nach der Schliessung wird das Versandgeschäft der Marke VfG vom Standort im deutschen Halle an der Saale aus betrieben. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem kurzfristig kostenintensiven Aufbau des dm-Geschäfts, mit dessen zusätzlichen Volumen sich die Wirtschaftlichkeit der Geschäftseinheit Zur Rose Deutschland spürbar verbessern lässt. Die damit einhergehenden Aufwendungen haben Einmalcharakter und belasten deshalb vorrangig das Geschäftsjahr 2013. Mit ihrem Wegfall wird in den Folgejahren ein deutlicher Ergebnissprung anvisiert. Dies betrifft insbesondere für die Schliessung des Standorts Česká Lípa gebildete Rückstellungen von CHF 2.1 Mio., im Zusammenhang mit der Neuorientierung der IT-Systeme und dem Herauslösen der IT-Infrastruktur von DocMorris aus dem Celesio-Verbund erfolgte Wertberichtigungen von CHF 8.1 Mio. sowie mit der DocMorris-Integration zusammenhängende Aufwendungen von CHF 1.5 Mio. Um diese Einmaleffekte bereinigt, verzeichnet Zur Rose, wie Mitte 2013 prognostiziert, ein leicht positives operatives Ergebnis von CHF 0.5 Mio. Inklusive der Einmalkosten resultiert ein EBIT von minus CHF 11.3 Mio. Das Unternehmensergebnis beträgt minus CHF 15.5 Mio.

zur Rose

Zur Rose verfügt auch nach diesen Aufwendungen und der bedeutenden Geschäftsausweitung weiterhin über eine solide Bilanzstruktur mit einem Eigenkapital von CHF 73.4 Mio. und einer Eigenkapitalquote von 32.6 Prozent. Die Finanzverbindlichkeiten wurden dank der vorzeitigen Rückzahlung des von Celesio gewährten Verkäuferdarlehens von CHF 18 Mio. klar reduziert. Gestützt auf die Geschäftspolitik, die einer starken Kapitalbasis des Unternehmens den Vorrang gibt, wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung vorschlagen, für 2013 keine Dividende auszuschütten.

Zur Rose CH – Im Ärztegeschäft gelang es Zur Rose, das Mengenwachstum der letzten Jahre fortzusetzen und die Marktführerschaft auszubauen. Auch als Versandapotheke für Privatkunden konnte sie ihre führende Stellung behaupten. Die rezeptfreien Medikamente und der Bereich SpecialtyCare verzeichneten die höchsten Wachstumsraten. Im Ärzte- wie im Versandgeschäft stieg die Menge verkaufter Produkte um 7 Prozent. Mit diesem operativen Erfolg liessen sich die erneuten, staatlich verordneten Preissenkungen und Umstellungen auf Generika nahezu vollständig kompensieren. Der Umsatz in Franken bewegt sich auf Vorjahresniveau.

Zur Rose EU – Im EU-Geschäft vermochte Zur Rose ihren Umsatz um 5.5 Prozent zu steigern. Grösster Treiber war die Kooperation mit der Drogeriemarktkette dm: Zur Rose ist in Deutschland in über 1400 dm-Filialen mit Bestellterminal für rezeptfreie Medikamente, Abgabemöglichkeit für Rezepte und mit Werbung präsent. Nebst der Stärkung des Bekanntheitsgrads dient die Kooperation insbesondere der Gewinnung von Neukunden. Deren Anzahl verdoppelte sich 2013 gegenüber dem Vorjahr.

DocMorris – Die seit Dezember 2012 zur Gruppe gehörende DocMorris konnte den Wachstumskurs der letzten Jahre erfolgreich weiterführen. Besonders dynamisch entwickelte sich der Versand von rezeptfreien Medikamenten über das Internet: Das Unternehmen erzielte im Onlinebereich Kundenzuwachsraten von rund 50 Prozent – ein Beleg für die gelungene Umsetzung der 2012 neu definierten OTC-Strategie mit Schwerpunkt E-Commerce und Digitalisierung. Auch im Versand von rezeptpflichtigen Medikamenten legte DocMorris leicht zu, trotz der Ende 2012 erfolgten Ausweitung der deutschen Arzneimittelpreisverordnung auf ausländische Versandapotheken. Der im niederländischen Heerlen ansässige DocMorris ist es seither untersagt, den Patienten Rabatte zu gewähren. Im Konflikt um dieses Verbot strebt der Verband der europäischen Versandapotheken eine verbindliche europäische Lösung an.

Ausblick 2014 – Im wichtigen Übergangsjahr 2013 hat Zur Rose die Voraussetzungen für künftiges und profitables Wachstum ihrer bestehenden und neuen Geschäftseinheiten ausserhalb der Schweiz geschaffen. Nach einer erwartungsgemäss positiven Umsatz- und Ergebnisentwicklung im ersten Quartal 2014 geht das Unternehmen von einer signifikanten Steigerung des operativen Betriebsgewinns und einer nachhaltigen Rückkehr in die Gewinnzone für das Gesamtjahr aus. Bereits im ersten Quartal 2014 konnte mit einem EBITDA von CHF 4 Mio. (erstes Quartal 2013: minus CHF 1.2 Mio.) fast das Niveau des ganzen Geschäftsjahrs 2013 (CHF 4.7 Mio.) erreicht werden.

zur Rose

Kennzahlen (in Mio. CHF)	2013	2012
Umsatz	910.6	523.3
Bruttomarge in % des Umsatzes	15.2	14.4
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	4.7	24.0*
in % des Umsatzes	0.5	4.6
Betriebsergebnis (EBIT)	-11.3	7.5
in % des Umsatzes	-1.2	1.4
Unternehmensergebnis	-15.5	6.1
in % des Umsatzes	-1.7	1.2
Eigenkapital	73.4	86.2
in % der Bilanzsumme	32.6	32.4
Investitionen		
in Sachanlagen	2.5	0.9
in immaterielle Anlagen	8.1	4.1
Personalbestand in Vollzeitstellen per Jahresende	736	746

*Inklusive ausserordentlicher Erlös aus Akquisition DocMorris.

Der Geschäftsbericht 2013 steht unter zurrose.com (> Über uns > Investor Relations > Unternehmenspublikationen) als Download zur Verfügung. Die gedruckte Version kann bei Zur Rose (aktionaere@zurrose.ch) angefordert werden.

Kontakt:

Lisa Lüthi, Leiterin Kommunikation, E-Mail: lisa.luethi@zurrose.ch, Telefon: +41 52 724 08 14

Zur Rose

Die Schweizer Zur Rose-Gruppe ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Arzneimitteldistribution in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich. Sie ist überdies die europaweite Nummer 1 im Arzneimittelversand. Zur Rose wurde 1993 als Ärztegrossistin gegründet und betätigt sich seit 2001 auch als Versandapotheke für Privatkunden. Der operative Sitz der Gruppe befindet sich in Frauenfeld (CH), von wo aus auch der Schweizer Markt bedient wird. In Deutschland und Österreich ist Zur Rose mit ihren Tochtergesellschaften DocMorris in Heerlen (NL) und Zur Rose Pharma in Halle an der Saale (DE) aktiv. Die Unternehmen der Zur Rose-Gruppe zeichnen sich durch ein innovatives Geschäftsmodell aus und tragen zu einer optimalen und effizienten Medikamentenversorgung zu tiefen Preisen bei. Zur Rose beschäftigt an den verschiedenen Standorten über 800 Mitarbeitende. Im Geschäftsjahr 2013 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 911 Millionen Franken. Die Aktien der Zur Rose AG (ISIN CH0042615283) werden auf den Handelsplattformen OTC-X der Berner Kantonalbank und KMU-X der Zürcher Kantonalbank gehandelt. Die im Zusammenhang mit der Finanzierung der DocMorris-Akquisition im November 2012 begebene Unternehmensanleihe über 50 Millionen Franken ist an der Schweizer Börse SIX Exchange kotiert (Valor 19972936, ISIN CH0199729366, Ticker ZRO12).