

Nicht zur direkten oder indirekten Verbreitung oder Veröffentlichung in den oder in die USA oder in bzw. nach Kanada, Australien oder Japan oder in sonstige Jurisdiktionen, in denen die Verbreitung oder Veröffentlichung rechtswidrig wäre.



Frauenfeld, 18. Oktober 2018

Medienmitteilung

Zur Rose-Gruppe übernimmt Versandaktivitäten von Deutschlands drittgrösster Onlineapotheke medpex

- Ausbau der europäischen Marktführerschaft und der Nummer-1-Position in Deutschland
- Wachstumsfinanzierung über geplante, von Morgan Stanley und UBS fest übernommene Kapitalerhöhung
- 25 Prozent Umsatzwachstum der Zur Rose-Gruppe in den ersten neun Monaten 2018

Die Zur Rose-Gruppe übernimmt die Versandaktivitäten der Onlineapotheke medpex und treibt damit die Konsolidierung im grössten europäischen Medikamentenversandmarkt Deutschland weiter voran. medpex erzielte 2017 mit dem Versandhandel einen Umsatz von EUR 139 Mio.¹ (2016: EUR 112 Mio.). Die Zur Rose-Gruppe stärkt ihre Nummer-1-Position im Arzneimittelversand und erhöht ihre aktive Kundenzahl in Deutschland auf über 5 Millionen².

medpex ist in den letzten drei Jahren zur drittgrössten Versandapotheke in Deutschland aufgestiegen und verzeichnete ein deutliches organisches Umsatzwachstum bei nachhaltiger Profitabilität. Das stark wachsende Unternehmen und die Zur Rose-Tochtergesellschaft DocMorris ergänzen sich auf dem deutschen Markt ideal: DocMorris ist als Marktführer im rezeptpflichtigen und rezeptfreien Arzneimittelsegment Vorreiter für digitale Services im Gesundheitsbereich. medpex ist auf rezeptfreie Medikamente sowie apothekenexklusive Kosmetik fokussiert. Das Unternehmen ist auf eine junge Kundengruppe mit hoher Kaufkraft ausgerichtet und verfügt über hohe Kompetenz im digitalen Marketing und eine agile Plattformentwicklung. Insgesamt ist die Zur Rose-Gruppe damit hervorragend positioniert, um die sich bietenden Chancen der zunehmenden Digitalisierung zu nutzen.

Walter Oberhänsli, CEO der Zur Rose-Gruppe, freut sich über die Übernahme und die Erweiterung des Teams: «Innerhalb eines Jahres haben wir im Kernmarkt Deutschland inklusive medpex unseren Marktanteil im Arzneimittelversand von 18 Prozent auf 31 Prozent erhöht. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit dem Management-Team und den Mitarbeitenden von medpex als Teil unserer Gruppe.»

Ulrich Spindler sagte stellvertretend für die medpex-Gesellschafter: «Mit der Zur Rose-Gruppe haben wir einen neuen, starken Partner an unserer Seite, mit dem wir unseren Erfolgskurs fortsetzen wollen. Durch die internationale Präsenz erhalten wir schnelleren Zugang zum europäischen Markt. Ausserdem profitieren wir von zusätzlichen Grössenvorteilen zum Beispiel im Einkauf und weiterer Expertise in der

¹ Umsatzerlöse (nach HGB) 2017 der Stifts-Apotheke e.K. Inhaberin Christiane Bülow-Bichler – medpex Versandapotheke –, Ludwigshafen am Rhein

² Kunden, welche die Zur Rose-Gruppe direkt und über ihre Partner beliefert, inklusive Versandhandelsgeschäft von medpex sowie von apo-rot, deren Übernahmen noch nicht vollzogen sind

Nicht zur direkten oder indirekten Verbreitung oder Veröffentlichung in den oder in die USA oder in bzw. nach Kanada, Australien oder Japan oder in sonstige Jurisdiktionen, in denen die Verbreitung oder Veröffentlichung rechtswidrig wäre.



europäischen Regulatorik. Durch den Schulterschluss tragen wir aktiv zur Konsolidierung des europäischen Apothekenversandhandels bei.»

Erhebliche Grössenvorteile – Die Zur Rose-Gruppe erwartet positive Auswirkungen auf das Wachstum und die Profitabilität des Deutschland-Geschäfts durch die komplementären Stärken von DocMorris und medpex. Dazu wird die Portfoliozusammensetzung, bestehend aus rezeptpflichtigen und rezeptfreien Medikamenten und ausgewählten Gesundheits- und Kosmetikartikeln, beitragen. Die Online-Marketingkompetenzen von medpex ergänzen den markenorientierten Ansatz von DocMorris hervorragend. Darüber hinaus werden Grössenvorteile, wie zum Beispiel im Bereich Einkauf und IT, erwartet. Die Gründer von medpex werden durch die Transaktion Aktionäre der Zur Rose-Gruppe und verbleiben operativ im Unternehmen, womit managementseitig auch die Kontinuität bei medpex als Basis für künftiges Wachstum gesichert ist. Die Transaktion soll über eine Kapitalerhöhung finanziert werden und steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die zuständigen Wettbewerbsbehörden. Der Abschluss wird im ersten Quartal 2019 erwartet.

Kapitalerhöhung – Der Kaufpreis von medpex besteht aus drei Komponenten: einem Basiskaufpreis in bar und zum geringeren Teil in Form von neu auszugebenden Aktien der Zur Rose Group AG sowie zwei nachgelagerten Earn-Out-Komponenten in 2019 und 2020. Der Basiskaufpreis (Bar- und Aktienanteil) entspricht einem Multiple von ca. 0.7x des geplanten Umsatzes 2018 von rund EUR 170 Mio. für das medpex-Versandhandelsgeschäft. Abhängig vom Erreichen vereinbarter Wachstums- und Profitabilitätsziele (Earn-out Komponenten) wird erwartet, dass der Gesamtkaufpreis einem Multiple von ca. 1.0x des geplanten Umsatzes 2018 entsprechen wird. Die Gruppe beabsichtigt, den Kaufpreis für medpex und für weitere, organische Wachstumsinitiativen über eine Kapitalerhöhung im Umfang von rund CHF 200 Mio. zu finanzieren. Zu diesem Zweck wird die Zur Rose Group AG in den nächsten Wochen zu einer ausserordentlichen Generalversammlung einladen. Der Verwaltungsrat wird den Aktionärinnen und Aktionären vorschlagen, das Aktienkapital durch die Ausgabe von neuen Aktien unter Wahrung der Bezugsrechte der bestehenden Aktionärinnen und Aktionäre zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung wird voraussichtlich noch in diesem Jahr erfolgen. Der Aktienanteil der Kaufpreiszahlung im Rahmen der medpex-Transaktion erfolgt durch die Ausgabe von Aktien aus dem bestehenden genehmigten Kapital.

Die Zur Rose-Gruppe hat Morgan Stanley und UBS als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners für die Durchführung des Bezugsrechtsangebots mandatiert. Die beiden Banken garantieren die Bezugsrechtsemission. Ferber & Co. hat die Zur Rose-Gruppe bei der Übernahme von medpex' Versandhandelsaktivitäten beraten.

Kontinuierliches starkes Wachstum in den ersten neun Monaten – Die Zur Rose-Gruppe vermochte gemäss vorläufigen Zahlen den Umsatz in den ersten neun Monaten 2018 gegenüber dem Vorjahr deutlich um 25 Prozent auf CHF 889.2 Mio. zu steigern. In der Schweiz erhöhte sich der Umsatz um 7 Prozent mit einer erfreulichen Entwicklung sowohl im Ärzte- als auch im Retail-Geschäft (6 bzw. 9 Prozent). Auch im Segment Deutschland setzte sich die dynamische Wachstumsentwicklung mit einem Umsatzsprung in Lokalwährung von 35 Prozent (43 Prozent in CHF) fort. Das Onlinegeschäft mit rezeptfreien Arzneimitteln (OTC) wuchs markant um 73 Prozent in Lokalwährung, während der Zuwachs im Bereich der rezeptpflichtigen Medikamente (Rx) 7 Prozent beträgt. Das Management erwartet für 2018 weiterhin ein Umsatzwachstum von über 20 Prozent in Lokalwährung und auf EBITDA-Stufe ein um Sonderkosten und Promofarma bereinigtes ausgeglichenes Ergebnis.

Nicht zur direkten oder indirekten Verbreitung oder Veröffentlichung in den oder in die USA oder in bzw. nach Kanada, Australien oder Japan oder in sonstige Jurisdiktionen, in denen die Verbreitung oder Veröffentlichung rechtswidrig wäre.



Umsatz Januar bis September, in 1000 CHF (vorläufige Zahlen)			
	1.1.-30.9.2018	1.1.-30.9.2017	Veränderung
Zur Rose-Gruppe	889'254	711'613	25.0%
in Lokalwährung			21.6%
Organisch			8.5%
Segment Schweiz	389'775	362'785	7.4%
B2B	287'765	270'453	6.4%
B2C	97'705	89'608	9.0%
BlueCare	4'305	2'724 ⁽¹⁾	n.a.
Segment Deutschland	498'407	348'828	42.9%
Rx	229'372	201'844	13.6%
OTC	269'034	146'984	83.0%
International			
Promofarma ⁽²⁾	1'072		n.a.
Segment Deutschland, in 1000 EUR	429'307	318'676	34.7%
Rx	197'572	184'397	7.1%
OTC	231'735	134'279	72.6%

Umsatz Juli bis September, in 1000 CHF (vorläufige Zahlen)			
	1.7.-30.9.2018	1.7.-30.9.2017	Veränderung
Zur Rose-Gruppe	286'547	245'850	16.6%
in Lokalwährung			15.6%
organisch			2.8%
Segment Schweiz	127'654	123'444	3.4%
B2B	94'156	90'456	4.1%
B2C	32'096	31'338	2.4%
BlueCare	1'402	1'650 ⁽¹⁾	n.a.
Segment Deutschland	157'821	122'406	28.9%
Rx	73'335	70'988	3.3%
OTC	84'486	51'418	64.3%
International			
Promofarma ⁽²⁾	1'072		n.a.
Segment Deutschland, in 1000 EUR	138'115	108'314	27.5%
Rx	64'164	62'822	2.1%
OTC	73'951	45'492	62.6%

1) konsolidiert per 5. Mai 2017

2) konsolidiert per 14. September 2018

Nicht zur direkten oder indirekten Verbreitung oder Veröffentlichung in den oder in die USA oder in bzw. nach Kanada, Australien oder Japan oder in sonstige Jurisdiktionen, in denen die Verbreitung oder Veröffentlichung rechtswidrig wäre.



Heute um 10:00 Uhr findet eine Telefonkonferenz für Investoren, Analysten und Medien in Englisch statt.

CH: +41445806522 | DE: +4969201744210 | UK: +442030092470 | USA: +18774230830

Konferenz-ID: 60206054#

Die dazugehörige Präsentation (ohne Audio) ist einsehbar unter:

<https://webcasts.eqs.com/zurrose20181018/no-audio>

Alternativ kann die Präsentation über Live-Audio-Webcast unter folgendem Link verfolgt werden:

<https://webcasts.eqs.com/zurrose20181018>

Kontakt für Analysten und Investoren

Marcel Ziwica, Chief Financial Officer

E-Mail: ir@zurrose.com, Telefon: +41 79 209 27 01

Kontakt für Medien

Pascale Ineichen, Mediensprecherin

E-Mail: media@zurrose.com, Telefon: +41 52 724 08 18

medpex-Kontakt für Medien

E-Mail: presse@medpex.de

FTI Consulting

Carolin Amann

Tel. +49 69 92037 132

Mobil +49 175 299 3048

E-Mail: Carolin.Amann@fticonsulting.com

Anja Meusel

Tel. +49 69 92037 120

Mobil +49 151 62841240

Anja.Meusel@fticonsulting.com

Agenda

23. Januar 2019	Umsatz 2018
21. März 2019	Jahresergebnis 2018
23. Mai 2019	Ordentliche Generalversammlung

medpex

medpex wurde 2005 gegründet und ist die drittgrösste Versandapotheke in Deutschland mit 1.5 Millionen aktiven Kunden. Das Unternehmen ist mit seinen rezeptfreien Medikamenten (OTC) und ausgewählten apothekenexklusiven Kosmetikprodukten (BPC) auf eine jüngere Kundengruppe ausgerichtet. medpex zeichnet sich aus durch Kernkompetenz im digitalen Marketing und eine agile Plattformentwicklung. medpex beschäftigt insgesamt rund 300 Mitarbeitende und erwirtschaftete im Jahr 2017 einen Umsatz von 139 Millionen Euro. Zum Unternehmen mit Sitz in Ludwigshafen gehören die Comventure GmbH (Software und IT), Visionrunner GmbH (Marketing), medpex wholesale GmbH (Grosshandel und Logistik) sowie die in den Niederlanden beheimatete Apotheke esando B.V.

Zur Rose-Gruppe

Die Schweizer Zur Rose-Gruppe ist Europas grösste Versandapotheke und eine der führenden Ärztgrossistinnen in der Schweiz. Mit ihrem Geschäftsmodell bietet sie eine qualitativ hochwertige, sichere und kostengünstige pharmazeutische Versorgung und leistet damit einen Beitrag zur Senkung der Kosten im Gesundheitswesen. Sie zeichnet sich zudem aus durch die stetige Weiterentwicklung digitaler Services im Bereich Arzneimittelmanagement, um die Therapiesicherheit zu erhöhen. Das Schaffen von Mehrwerten und eine ausgeprägte Patientenorientierung machen die Unternehmensgruppe zu einem wichtigen strategischen Partner für Leistungserbringer, Kostenträger und Industrie.

Die Zur Rose-Gruppe ist international mit starken Marken präsent, unter anderem mit Deutschlands bekanntester Apothekenmarke DocMorris. Das Unternehmen beschäftigt an 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). Die im Juli 2018 begebene Unternehmensanleihe über 115 Millionen Franken ist ebenfalls an der SIX Swiss Exchange gelistet (Valor 42146044, ISIN CH0421460442, Ticker ZRO18). Weitere Informationen unter zurrosegroup.com.

Nicht zur direkten oder indirekten Verbreitung oder Veröffentlichung in den oder in die USA oder in bzw. nach Kanada, Australien oder Japan oder in sonstige Jurisdiktionen, in denen die Verbreitung oder Veröffentlichung rechtswidrig wäre.



Disclaimer

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan oder in einer anderen Gerichtsbarkeit, in welcher die Verbreitung oder Veröffentlichung gesetzeswidrig wäre, weder direkt noch indirekt veröffentlicht, vertrieben oder herausgegeben werden. Dieses Dokument ist kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.

Dieses Dokument ist kein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von irgendwelchen Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika. Die Wertpapiere der Zur Rose Group AG, auf welche sich diese Unterlagen beziehen, wurden und werden nicht unter dem United States Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung (dem «Securities Act») registriert, und dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika ohne Registrierung weder angeboten noch verkauft werden, ausser es kann eine anwendbare Ausnahme von den Registrierungsbedingungen des Wertpapiergesetzes gemacht werden oder im Rahmen einer Transaktion, welche den Registrierungsbedingungen des Wertpapiergesetzes nicht unterliegt. Ein öffentliches Angebot von Wertpapieren wird in den Vereinigten Staaten nicht stattfinden. Jeglicher Verkauf der in dieser Kommunikation erwähnten Wertpapiere findet ausschliesslich an qualifizierte institutionelle Käufer (QIBs «qualified institutional buyers») wie in Regel 144A des Securities Act definiert, und im Vertrauen darauf, statt.

Dieses Dokument ist weder ein Emissions- oder Kotierungsprospekt noch eine ähnliche Mitteilung gemäss Artikel 652a, Artikel 752 und/oder Artikel 1156 des Schweizerischen Obligationenrechts oder Artikel 27 ff. des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange AG und wurde von keiner Behörde geprüft. Jedes Angebot von Wertpapieren der Zur Rose Group AG wird nur mittels und auf Grundlage eines Emissions- und Kotierungsprospekts gemacht werden, der ausführliche Angaben zur Gruppe und deren Management sowie Risikofaktoren und Finanzberichte enthalten wird. Jede Person, die den Kauf von Wertpapieren der Zur Rose Group AG erwägt, ist gehalten, sich unabhängig und einzig auf Basis eines solchen Emissions- und Kotierungsprospekts (einschliesslich allfälliger Ergänzungen dazu) zu informieren.

Dieses Dokument stellt kein «Angebot von Wertpapieren für die Öffentlichkeit» im Sinne der Richtlinie 2003/71/EG der Europäischen Union in der jeweils gültigen Fassung (die »Prospektrichtlinie») dar. Alle Angebote der in diesem Dokument genannten Wertpapiere an Personen im EWR werden gemäss einer in Mitgliedsstaaten des EWR umgesetzten Ausnahme nach der Prospektrichtlinie von der Verpflichtung zur Erstellung eines Prospekts für Angebote der Wertpapiere erfolgen. In jedem EWR-Mitgliedstaat, der die Prospektrichtlinie umgesetzt hat, wird dieses Dokument nur an qualifizierte Anleger in diesem Mitgliedstaat im Sinne der Prospektrichtlinie gerichtet und ist nur an Anleger gerichtet, die das Angebot ohne einen gebilligten Prospekt in einem solchen EWR-Mitgliedstaat erhalten können.

In dem Vereinigten Königreich wird dieses Dokument nur verteilt und es richtet sich nur an Personen, die (i) professionelle Anleger sind und unter Artikel 19(5) des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 in der geltenden Fassung (die «Verordnung») fallen oder (ii) Personen sind, die unter Artikel 49(2)(a) bis (d) der Verordnung fallen («high net worth companies», «unincorporated associations» etc.) (wobei diese Personen zusammen als «Relevante Personen» bezeichnet werden). Dieses Dokument richtet sich nur an Relevante Personen und auf Basis dieses Dokuments dürfen Personen nicht handeln und nicht vertrauen, die keine Relevante Personen sind. Jede Investition oder jede Investitionstätigkeit, auf die sich dieses Dokument bezieht, steht nur Relevanten Personen offen und wird nur mit Relevanten Personen eingegangen.

Diese Kommunikation kann bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, z. B. Angaben unter Verwendung der Worte «glaubt», «geht davon aus», «erwartet» oder Formulierungen ähnlicher Art. Solche in die Zukunft gerichtete Aussagen unterliegen bekannten Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Vor dem Hintergrund dieser Ungewissheiten sollte sich der Leser nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.