

PharmaSGP rechnet für 2022 mit deutlich zweistelligem Umsatz- und Gewinnwachstum

Gräfelfing, 25. April 2022 – Nach einem weiteren Rekordjahr peilt das deutsche Pharmaunternehmen PharmaSGP für das Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz zwischen 78 und 82 Mio. Euro gegenüber 65,3 Mio. Euro im Vorjahr an, was einem geplanten Wachstum von mindestens 19,5% entspricht. Auch beim bereinigten Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (bereinigtes EBITDA) rechnet PharmaSGP mit einem deutlichen Anstieg und peilt eine Marge von 30 bis 33% gemessen am Umsatz an, was einer bereinigten EBITDA-Bandbreite zwischen 23,4 und 27,1 Mio. Euro entspricht.

„Mit unserem internationalen Produktportfolio mit führenden Marken und Arzneimitteln in chronischen Indikationen, unter anderem in den Bereichen Schmerz und Schlafstörungen, sind wir im Gesundheitsmarkt sehr gut aufgestellt“, gibt sich CEO Natalie Weigand zuversichtlich. „Die Pharmaindustrie und im Speziellen der Markt für nicht verschreibungspflichtige Arzneimittel – bei denen es keine Preisbindung gibt – werden meiner Meinung nach auch dieses Jahr von dem zunehmenden demographischen Wandel und der damit einhergehenden wachsenden Nachfrage profitieren“, so Weigand weiter.

CFO Michael Rudolf verweist auch auf den geplanten weiteren Anstieg der bereinigten EBITDA-Marge: „Wir haben ein Geschäftsmodell mit geringen Fixkosten etabliert, das nachweislich erfolgreich in andere Zielmärkte transferierbar ist. Wir fokussieren uns auf unsere Kernkompetenzen und haben den gesamten Herstellungs- und Logistikprozess ausgelagert. Dies ermöglicht uns auf der Kostenseite trotz des geplanten, deutlichen Umsatzwachstums sehr diszipliniert zu bleiben, um die bereinigte EBITDA-Marge nachhaltig in einem Bereich über 30% zu verankern“, so Rudolf.

Weitere mögliche Übernahmen sind in der Prognose nicht berücksichtigt. Dazu Natalie Weigand: „PharmaSGP verfügt mittlerweile über eine leicht skalierbare paneuropäische Plattform, in der sich dank der etablierten Strukturen neue Marken unkompliziert und erfolgreich integrieren lassen. Die Integration des Portfolios von GSK zeigt, dass wir durch gezielte Übernahmen zeitnah deutlichen Wert für unsere Investoren schaffen können. Weitere Übernahmen sind daher auch zukünftig ein Kernbestandteil unserer Strategie.“

KONTAKT

cometis AG
Claudius Krause
Telefon: +49-611-20585528
E-Mail: ir@pharmasgp.com

ÜBER DIE PHARMASGP HOLDING SE

PharmaSGP ist ein führendes Consumer-Health-Unternehmen mit einem diversifizierten Portfolio von nicht verschreibungspflichtigen Arzneimitteln (over-the-counter „OTC“) und anderen Gesundheitsprodukten, die mit Fokus auf den Vertriebskanal Apotheke vermarktet werden. Die Arzneimittel des Unternehmens basieren mehrheitlich auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen mit dokumentierter Wirksamkeit und wenig bekannten Nebenwirkungen.

Die Kernmarken des Unternehmens decken chronische Indikationen ab, darunter rheumatische Schmerzen und Nervenschmerzen sowie andere altersbedingte Leiden. In Deutschland ist PharmaSGP mit den Markenfamilien RubaXX® bei rheumatischen Schmerzen und Restaxil® bei neuralgischen Schmerzen (auch: Nervenschmerzen) Marktführer für systemische, chemiefreie Schmerzmittel. Darüber hinaus bietet PharmaSGP führende Produkte gegen sexuelle Schwäche und Schwindelbeschwerden an. Seit der Einführung des ersten Produkts aus dem aktuellen Produktportfolio im Jahr 2012 hat PharmaSGP ihr Geschäftsmodell erfolgreich in anderen europäischen Ländern, darunter Österreich, Italien, Belgien, Spanien und Frankreich, etabliert. Im September 2021 wurde das Produktportfolio um die Marken Baldriparan®, Formigran®, Spalt® und Kamol® erweitert und damit die Indikationsbereiche Schmerzen und Schlafstörungen weiter ausgebaut bzw. erschlossen. Das Vertriebsgebiet wurde um die Schweiz sowie Osteuropa erweitert.

PharmaSGP erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Umsatz von 65,3 Millionen Euro bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 29,7%.

Um ihre Wettbewerbsposition weiter auszubauen, plant PharmaSGP, die Zahl der Indikationen, die durch ihr Produktangebot abgedeckt werden, zu erhöhen sowie die europäische Präsenz auszubauen und ihre Wachstumsstrategie insbesondere durch die Nutzung ausgewählter M&A-Möglichkeiten zu beschleunigen.