

PharmaSGP sichert sich erfolgreich Finanzierungsrahmen von bis zu 160 Mio. Euro

Gräfelfing, 21. Juli 2022 – Nach einem starken organischen Wachstum sowie der erfolgreichen Übernahme und Integration der vier OTC-Marken Baldriparan®, Formigran®, Spalt® und Kamol® von der GlaxoSmithKline Gruppe (GSK) im zweiten Halbjahr 2021, erzielte die PharmaSGP Holding SE im vergangenen Geschäftsjahr mit 65,3 Millionen Euro einen Rekordumsatz. Investoren konnten an diesem Erfolg in Form einer Dividende in Höhe von 50,5% des Konzernperiodenergebnisses partizipieren. Auch im ersten Quartal 2022 setzte die PharmaSGP die dynamische Unternehmensentwicklung der Vorquartale fort und erwirtschaftete eine Umsatzsteigerung von 67% gegenüber dem Vorjahr. Für das Gesamtjahr 2022 peilt das deutsche Pharmaunternehmen einen Umsatz zwischen 78 und 82 Millionen Euro bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 30 bis 33%, gemessen am Umsatz, an.

Als nächster Meilenstein wurde nun planmäßig zur Jahresmitte 2022 eine Konsortialfinanzierung mit vier Bankenpartnern und einer Laufzeit von fünf Jahren erfolgreich abgeschlossen. Mit dem neuen Konsortialkredit wird zum einen das bestehende Fremdkapital in Höhe von 85 Millionen Euro, das für die Finanzierung der GSK-Akquisition verwendet wurde, abgelöst und in eine langfristige Struktur überführt. Zum anderen steht der PharmaSGP ab sofort ein zusätzliches Finanzierungspotenzial mit einem Volumen von bis zu 75 Millionen Euro zur Verfügung, um die einzigartige europäische Vertriebsplattform mit weiteren Akquisitionen zu stärken.

CFO Michael Rudolf: *„Die reibungslose Integration des GSK-Portfolios sowie unsere sehr dynamische Geschäftsentwicklung der vergangenen Quartale belegen eindrücklich, dass wir durch gezielte Übernahmen deutlichen Mehrwert für unsere Investoren schaffen können. Dies ist möglich, da die PharmaSGP über eine skalierbare, paneuropäische Plattform verfügt, in der sich neue Marken dank etablierter Prozesse und Strukturen sehr erfolgreich integrieren lassen. Neben einem starken organischen Wachstum setzen wir auch weiter auf Umsatz- und Ertragssteigerung durch selektive M&A-Aktivitäten. Die neue Finanzierungsstruktur gibt uns langfristige Finanzierungs- und Planungssicherheit, sowie die notwendige Flexibilität für unsere weiteren Investitionen.“*

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.