

PharmaSGP Holding SE verstärkt den Vorstand zur weiteren Beschleunigung des Wachstumskurses

- **PharmaSGP erweitert zum 01. Juli 2024 den Vorstand und besetzt die neu geschaffene Position des Chief Commercial Officers (CCO) mit Peter Gerckens**
- **Peter Gerckens verantwortet zukünftig die internationalen Märkte, den Vertrieb sowie New Businesses**

Gräfelfing, 21. Juni 2024 – Das deutsche OTC-Pharmaunternehmen PharmaSGP Holding SE erweitert das bestehende Vorstandsteam zum 01. Juli 2024 mit Peter Gerckens als Chief Commercial Officer (CCO). Mit der neu geschaffenen CCO-Position holt sich PharmaSGP zusätzliche Management-Kompetenz ins Haus und stärkt damit das Fundament für die Fortsetzung des profitablen Wachstumskurses in den kommenden Jahren weiter.

Peter Gerckens (37) startete seine Karriere im Jahr 2012 bei Procter & Gamble im Bereich Marketing und wechselte 2013 ins Münchner Büro von McKinsey. Dort beriet er über acht Jahre Kunden in strategischen und operativen Fragestellungen, u.a. in der Konsumgüterindustrie. Vor seinem Start bei der PharmaSGP führte Herr Gerckens als Geschäftsführer ein marktführendes, mittelständisches Medienunternehmen in München mit mehr als 100 Mitarbeitern. Dort war er unter anderem für Finanzen, Marketing und mehrere Business Units verantwortlich. Bei PharmaSGP wird Herr Gerckens in seiner Rolle als CCO den Ausbau der internationalen Märkte, den Vertrieb sowie New Businesses verantworten.

Peter Gerckens ist Betriebswirt und hält einen Bachelor (B.A.) der Universität St. Gallen, einen Master (M.Sc.) der London School of Economics sowie einen MBA der Harvard Business School.

Natalie Weigand, CEO der PharmaSGP: *„PharmaSGP verfolgt seit Jahren eine erfolgreiche Wachstumsstrategie und konnte im Jahr 2023 erstmals mehr als 100 Mio. EUR Umsatz erwirtschaften bei einer weiterhin attraktiven bereinigten EBITDA-Marge von über 30 %. Um unsere Marktanteile im dynamisch wachsenden Gesundheits- und Pharmamarkt weiter zu erhöhen, verstärken wir nun unser Vorstandsteam um einen Chief Commercial Officer. Mit Peter Gerckens haben wir für diese Position einen erfahrenen, umsetzungsstarken Manager gewonnen und wir sind davon überzeugt, dass er entscheidend dazu beitragen wird, unsere ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen.“*



Peter Gerckens

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 2023 einen Umsatz von 101,1 Mio. EUR bei einer bereinigten EBITDA-Marge von 33,7 %.

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.