

28. Dezember 2012

MPH: Es gibt Parallelitäten zu Fresenius

Die Mittelständische Pharma Holding AG hat ein gigantisches Wachstum: Das Ergebnis in Q3/2012 wuchs um 88,4 % auf 5,8 Mio. Euro der Umsatz liegt bei über 200 Mio. Euro. Im nächsten Jahr sollen 250 Mio. Euro Umsatz gemacht werden. Die meisten Unternehmen stellen nur Generika oder Originale her oder sind nur Importeur. Die MPH bietet die gesamte Wertschöpfungskette, speziell zum Thema Onkologie. Nun soll sogar eine Klinik gebaut werden. "Wir wollen vor allem in Nischen und anderen Bereichen wachsen." (Teil 1)

Börsen Radio Network AG – Das Vorstandsinterview

Dr. Pahl: Mein Name ist Christian Pahl. Ich bin Vorstandsmitglied der MPH Mittelständische Pharma Holding AG.

Peter Heinrich: Das letzte Interview, das wir zusammen geführt hatten, hatte ich überschrieben: „MPH: Bald eine kleine Fresenius?“ Kann man Ihre Strategie damit vergleichen? Ihre Umsatzerfolge sind wirklich gigantisch.

Dr. Pahl: Also, vergleichen können wir uns nicht. Das wäre wahrscheinlich anmaßend. Wir sind viel kleiner, wir sind eben mittelständisch. Wir werden in diesem Jahr ein Umsatzvolumen von knapp 200 Mio. Euro haben, bei einem Gewinn von über 16 Mio. Allerdings gibt es Parallelitäten. Wir finden, Fresenius ist hervorragend aufgestellt mit zwei börsennotierten Einheiten. Diese zwei börsennotierten Einheiten haben wir auch und wir erweitern unser Geschäftsmodell auch innerhalb des Gesundheitsmarktes. Insofern, gewisse Parallelitäten gibt es.

Peter Heinrich: Und Sie haben ein gigantisches Wachstum. Nur ein paar Zahlen: Also, Q3 das Nachsteuerergebnis war plus 88,4 % auf 5,8 Mio. Als wir uns nach dem Börsengang unterhalten haben, jetzt hab ich eine Zahl rausgesucht 2009: 60 Mio., jetzt über 200, 2013 keine Ahnung 250 Mio.?

Dr. Pahl: Richtig, von der Größenordnung stimmt das. Wir werden im nächsten Jahr rund 250 Mio. Euro Umsatz machen. Man muss dazu sagen, wir haben den Ursprung im Onkologiebereich der Generika und der importierten Originale, der patentgeschützten Medikamente und haben uns in den letzten eineinhalb Jahren auch noch ausgeweitet, horizontal in Auslandsmärkte und vertikal Richtung Endkunde. Diese Erweiterung der Wertschöpfungsstufen trägt dazu bei, dass Umsatz und Gewinn stark ansteigen.

Peter Heinrich: Dies besprechen wir gleich nochmal im Detail, wo Sie da Steigerungen haben. Haben Sie schon mal über eine Namensumbenennung nachgedacht, in 2020 da müsste das „Mittelständische“ bald aus dem Namen raus.

Dr. Pahl: Ja, das „Mittelständische“ stört uns nicht. Das finden wir etwas sehr Positives. Es gibt auch größere mittelständische Unternehmen, aber es ist so,

IR-Kontakt:

MPH Mittelständische Pharma Holding AG
Linda Reichelt
Hubertusallee 73
D-14193 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 897 30 86 60
Fax: +49 (0) 30 897 30 86 70

E-Mail: ir@mph-ag.de
Web: www.mph-ag.de

28. Dezember 2012

dass wir eben nicht mehr rein pharma-orientiert sind und tatsächlich werden wir auch im nächsten Jahr eventuell das breiter im Gesundheitsmarkt Verhaftete mehr hervorstellen, denn da erzielen wir immer mehr Gewinn aus weiteren Nischensegmenten außerhalb des engeren Pharmabereiches.

Peter Heinrich: Neuen Kollegen hatte ich mal erklärt, was Sie machen und ich habe es damit getan, dass ich sage: Sie reimportieren, wie Autos, Medikamente, ersetzen den „Waschzettel“ durch deutsche „Waschzettel“ und dann leben Sie sozusagen von der Differenz der Gewinnspanne, was letztendlich die Preisdifferenz ausmacht. Ist das in irgendeiner Form so richtig erklärt?

Dr. Pahl: Der große Teil unseres Geschäftes ist der Import von patentgeschützten Medikamenten. Da gibt es zwei Begriffe. Das eine ist der Parallelimport. Das meint, dass im Ausland hergestellte Medikamente parallel vom Importeur zum Originalhersteller nach Deutschland kommen. Von Reimportware spricht man, wenn in Deutschland hergestellte Ware, die im Ausland verkauft wurde, an Großhändler zurückgeholt wird. Und in der Realität des Marktes haben wir ca. 10 % Reimporte und 90 % Parallelimporte, weil viel von der Ware gerade im Onkologiebereich auch in Frankreich abgefüllt wird und nicht vornehmlich in Deutschland. Und das ist für uns ein wichtiger Markt. (...) Bei uns geht es darum die Importe ergänzt um Generika zu verkaufen an unsere Kunden, denn die Apotheken brauchen beides.

Peter Heinrich: Mit welchen Medikamenten dürfen Sie das nicht?

Dr. Pahl: Wir dürfen das mit jeglichen Medikamenten.

Peter Heinrich: Also, gibt es keine gesetzlichen Einschränkungen?

Dr. Pahl: Nein, wenn man ein pharmazeutischer Herstellbetrieb ist und das ist unsere Tochtergesellschaft, Haemato Pharm, dann kann man beides machen. Nur ist es so, dass andere Unternehmen normalerweise spezialisiert sind nur Generikahersteller zu sein oder nur Importeur oder nur Originalhersteller. Wir haben es so aufgebaut, dass wir um die Onkologie herum Wertschöpfung betreiben. Das heißt, wir haben für Onkologie eigene Generika, also Krebstherapien, wir importieren Originale und wir gehen jetzt Richtung vertikale Integration, Richtung Kunde. Wir haben also auch eine Beteiligung an einem pharmazeutischen Herstellbetrieb, der dann die patientenindividuellen Medikationen anmischt, das so genannte Compounding. Das ist sehr margenträchtig. Da wird also weiter verarbeitet, patientenindividuell hergestellt, was wir natürlich in den Umverpackungsbetrieb nicht machen. Und, wir gehen noch nächstes Jahr einen Schritt weiter. Wir werden auch noch eine Klinik eröffnen, wo wir Schönheitsprodukte und im zweiten Schritt Onkologieprodukte dann auch noch in der Endanwendung verabreichen werden.

Peter Heinrich: Doch eine kleine Fresenius.

Dr. Pahl: Vielleicht einmal. Eine ganz kleine, vielleicht. Aber Fresenius ist sehr gut aufgestellt und wir kommen aus dem Pharmabereich nicht aus dem

IR-Kontakt:

MPH Mittelständische Pharma Holding AG
Linda Reichelt
Hubertusallee 73
D-14193 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 897 30 86 60
Fax: +49 (0) 30 897 30 86 70

E-Mail: ir@mph-ag.de
Web: www.mph-ag.de

28. Dezember 2012

Klinikbereich. Aber mit unserem Pharma-Know-How ... niemand hat die Medikamente so günstig wie wir und kann dann an der Verabreichung an den Kunden, sei es bei Schönheit oder Onkologie dann so eine Marge verdienen. Insofern, wir kommen vom Pharmabereich gehen Richtung Compounding und Klinik. Ja, und andere sind von vornherein in der Klinik und machen dann vielleicht noch mehr Dialyse. Also, es gibt immer verschiedene Ansatzmöglichkeiten.

Peter Heinrich: Wir gehen Ihre Beteiligungen gleich mal durch. Aber, darf ich das nochmal so zusammenfassen: Die Hälfte der Umsatzdynamik ist das neue Geschäftsfeld Healthcare und das ist eigentlich logischerweise anorganischen Ursprungs und das ist das, was Sie noch mehr und noch schneller ausbauen können.

Dr. Pahl: Ja, wir hatten als Marschrichtung uns schon vor mehreren Jahren 30 % Wachstum gesetzt. In diesem Jahr ist das organische Wachstum 26 % und richtig das anorganische 22 %. Wir hätten auch, ehrlich gesagt, organisch viel mehr wachsen können, aber wir wollen ja auch Gewinn produzieren. Und durch die Veränderungen, durch den Gesetzgeber, bezogen auf patentgeschützte Medikamente, und das sieht der Verbraucher daran, dass die Krankenkassen so hohe Milliarden-Gewinne machen - da kommt ein großer Teil daher, weil es eben die Pharmaunternehmen nicht mehr haben, bezogen auf patentgeschützte Medikamente. Und deshalb haben wir unser Wachstum absichtlich abgedrosselt und gesagt, dass wir eben in Nischen und anderen Bereichen wachsen wollen, wo wir vom Gesetzgeber nicht beschnitten werden und das sind die Aktivitäten im Healthcare-Bereich. Die unterliegen vollständig nicht dem Herstellerzwangsrabatt, der eben die Hersteller, nicht nur uns, sondern alle Hersteller, bezogen auf patentgeschützte Medikamente, eben hart trifft.

Peter Heinrich: Deswegen kann man wachsen. Sind Sie eigentlich deswegen auch der Liebling der Krankenkassen?

Dr. Pahl: Also, wir gehören bestimmt mit zu den Lieblingen der Krankenkassen. Und das ist für uns auch der große Punkt, weshalb wir - wir denken vom Kunden her. Die Krankenkassen bezahlen am Ende des Tages und wir leisten einen Beitrag dazu, dass es bezahlbar bleibt. Das gilt für Medikamente und im nächsten Jahr auch für Klinikleistungen. Wir haben natürlich auch Rabattverträge in geringer Zahl. Die werden wir auch perspektivisch ausbauen wollen für klinische Leistungen, nicht nur für Pharmamedikamente, sondern - denken Sie an Brustoperationen. Die werden am freien Markt für kosmetische Indikationen, also Lifestyle Produkt, bezahlt mit 3000 bis 3500 Euro, und medizinisch indiziert nach einer Krebstherapie, bei einer Brust-OP und Ähnlichem mit 5000 Euro. Da können wir auch Rabattverträge machen für diese Operationen mit Krankenkassen. Und deshalb wollen wir unsere Position als „Liebling“ gerne festigen, denn auch da brauchen die Krankenkassen Einsparpotenziale und die gehen immer mehr dazu über, dass sie auch

IR-Kontakt:

MPH Mittelständische Pharma Holding AG
Linda Reichelt
Hubertusallee 73
D-14193 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 897 30 86 60
Fax: +49 (0) 30 897 30 86 70

E-Mail: ir@mph-ag.de
Web: www.mph-ag.de

28. Dezember 2012

ärztliche Eingriffe mit so genannten Rabattverträgen vergüten, um da auch möglichst gute Preise zu bekommen. Und diesem Pfad folgen wir.

Peter Heinrich: Jetzt ist Ihr Geschäftsmodell so attraktiv, dass das natürlich vermutlich auch Übernahmepläne von anderen hervorruft. Celesio oder vielleicht doch die große Fresenius. Also, haben Sie schon jemand, der bei Ihnen mal geklopft hat und sagt: Ich investier mal bei Ihnen?

Dr. Pahl: Also wir haben ja, bezogen auf unsere börsennotierten Aktien einen Freefloat von über 50 % und das finden wir auch gut. Wir möchten gerne ein börsennotiertes Unternehmen sein mit einem hohen Freefloat, das beliebt ist bei Aktionären, auch aufgrund einer hohen Dividende. Wir sind ja ein dividendenstarkes Unternehmen, trotz des Wachstums. Und mir ist es nicht bekannt, wir wurden nicht angesprochen. Es ist eben deshalb auch gar nicht so einfach. Man müsste an der Börse viele Aktien einsammeln, um uns übernehmen zu können.

Peter Heinrich: Wenn man sich auf Ihrer Webseite umguckt, dann stellen Sie sich eigentlich relativ neutral dar. Mit der Definition MPH konzentriert sich auf Pharma- und Healthcaremarkt. Das ist ja so neutral, da können Sie wirklich in alle Richtungen gehen.

Dr. Pahl: Ja, wir sagen ja auch seit mehreren Jahren, wir wollen Nischen im Gesundheitsmarkt uns erarbeiten und am Anfang, oder sagen wir mal im Jahr 2009, bei schon starkem Wachstum, hat man gesagt: Ihr seid ja aber eben vor allem im Pharmabereich. Und jetzt liefern wir das und wollen diese Freiheit gerne haben, dass wir aus dem Pharmabereich heraus in attraktiven Nischen des Gesundheitsmarktes uns weiter aufstellen und das werden wir auch im nächsten Jahr weiter ausbauen. Also unsere so genannten Healthcare-Aktivitäten, Verkäufe außerhalb Deutschlands, das Compounding, das Anmischen von patientenindividuellen Medikationen und auch Spezialernährung wird weiter ausgebaut und es wird, wie gesagt, der Klinikbereich aufgebaut.

[Beitrag auf Börsen Radio Network hören](#)

IR-Kontakt:

MPH Mittelständische Pharma Holding AG
Linda Reichelt
Hubertusallee 73
D-14193 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 897 30 86 60
Fax: +49 (0) 30 897 30 86 70

E-Mail: ir@mph-ag.de
Web: www.mph-ag.de