

07. Januar 2012

Teil 2

MPH: 2012 mit mehr Dividende?

Die Mittelständische Pharma Holding setzt auf verschiedene Segmente. "Pharma, Compounding und Klinik, das sehe ich als die 3 Säulen". Veterinärmedizin spielt dagegen keine große Rolle. Wachstum ist für 2013 das Ziel. Ein so schnelles Wachstum, wie das der MPH, wie lässt sich so etwas managen? Der Gewinn ist sehr hoch, wird aber mit 20-23 Cent auch in hohem Maße ausgeschüttet. (Teil 2)

Börsen Radio Network AG – Das Vorstandsinterview

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

Peter Heinrich: Ich glaub, helfen wir doch mal dem Hörer. Meistens kann man im Schaubild zeigen, wie das aussieht mit den Segmenten, gegliedert. Versuchen wir es mal im Radio, Ihre Segmente durchzugehen. Sie haben ein Segment Pharma. Das besteht aus dem Geschäft Haemato Pharm AG, das sind quasi patentfreie und patentgeschützte Wirkstoffe. Wie viel Umsatz machen Sie damit?

Dr. Pahl: Rund 180 Mio. Euro.

Peter Heinrich: Dann haben Sie das Segment Healthcare. Das ist auch unter anderem Veterinärgeschäft, ist auch dabei?

Dr. Pahl: Ja. Wobei, wenn wir jetzt schon mal vielleicht an 2013 denken wollen, dann möchte ich gerne das doch so fokussieren - auf die wesentlichen Dinge. Der Veterinärbereich hat nicht die Stärke gewonnen und ist nicht mehr so in unserem Wachstumsfokus wie es vor drei Jahren war. Wir sehen einfach, dass wir im Humanbereich wesentlich bessere Gewinnmöglichkeiten haben als im Veterinärbereich. Das heißt Pharma, Compounding und Klinik, das sehe ich als die drei Säulen.

Peter Heinrich: Das klingt so, als wenn Sie „Veterinär“ verkaufen können.

Dr. Pahl: Das gibt es immer noch, aber es spielt nicht die große Rolle. Eine größere Rolle spielen andere Aktivitäten.

Peter Heinrich: Dann gibt es Beratungsleistungen für Apotheken, Healthcare Solutions. Was machen Sie da?

Dr. Pahl: Ja, also das muss man auch in Verbindung sehen damit, dass wir sehr viel Wissen haben um Medikamente, wo wir auch den Apothekern noch helfen können, Nischen zu finden. Und insofern ist das eine Absatzförderung für die Haemato Pharm, dass wir im Bereich der Healthcare Solutions Apotheken beraten bezüglich der Produkte. Es gibt ja rund 30 000

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

07. Januar 2012

Medikamente, nicht alle werden importiert. Früher haben wir immer vom Kunden sozusagen gelebt und das, was der Kunde genannt hat, was attraktiv wäre importiert. Mittlerweile haben wir auch aus dem Ausland so viel Know-How, dass wir auch die Apotheken schon beraten können bezüglich der Produkte. Insofern, das ist eine Absatzförderung für den Pharma-Bereich. Wir haben eine andere Aktivität, Nutricare, wo wir Ärzte beraten hinsichtlich Spezialernährung für Patienten, die sich nicht mehr normal ernähren können. Also, wenn jemand, schwerst krank, für einen gewissen Zeitraum sich nicht mehr normal ernähren kann, dann bezahlt die Krankenkasse auch Spezialernährung, parenterale Ernährung. Das wird bei uns im Compound-Betrieb auch hergestellt, patientenindividuell. Viele Ärzte haben gar nicht das Know-How dann dafür, können es aber verschreiben. Insofern ist das auch eine Absatzförderung für unseren eigenen Compound-Herstellbetrieb, diese Beratungsleistung durch die Nutricare.

Peter Heinrich: Dann hatten Sie sich ja an Windsor beteiligt, zurückbeteiligt oder wie man das definieren könnte. Da können Sie ins Auslandsgeschäft gehen und eigentlich auch Immobilien erwerben, Immobilien jeglicher Art, das eben für den Gesundheitsbereich einsetzbar ist.

Dr. Pahl: Es ist so, die Windsor wird im nächsten Jahr noch mehr den Fokus auf Pharma legen und der Immobilienbereich ist jetzt ein reiner Gesundheitsimmobilienbereich. Im nächsten Jahr wird eine Klinik gebaut, es wird ein neuer pharmazeutischer Herstellbetrieb gebaut. Es geht also nur noch darum bei Immobilien, dass wir Dinge machen, die zu unserem Gesundheitskonzern passen.

Peter Heinrich: Aber so ein Rhône-Klinikum würden Sie dann übernehmen. Die steht ja auch zum Verkauf.

Dr. Pahl: Das sind ja ganz andere Größenordnungen. Wir wollen keine großen Kapitalerhöhungen machen und uns auch nicht verheben. Das heißt, wenn wir ein Klinikum bauen, dann hat das nichts von einem Kreiskrankenhaus oder Ähnlichem, sondern es ist eine kleine private Spezialklinik mit 4000 m². Also etwas Übersichtliches, wo aber extrem hohe Wertschöpfung erzielt wird. Zum einen durch Privatzahler, was Botox, Hyaluronsäure und dergleichen Lifestyle Produkte angeht und zum anderen dann im zweiten Schritt auch durch Onkologiepatienten.

Peter Heinrich: Sie haben ein Stichwort, wo ich gern einhaken möchte. Das hab ich mir als Frage auch schon vorbereitet. Wenn Sie so schnell wachsen, wie managet man das eigentlich noch?

Dr. Pahl: Das ist eine Herausforderung. Wir haben jetzt ca. 120 Mitarbeiter. Das heißt jedes Quartal werden alle Bereiche Zug um Zug erweitert und wir

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

07. Januar 2012

müssen, das ist eine ganz wesentliche Aufgabe, dort immer wieder gute Leute und hochmotivierte Leute hinzubekommen. Und deshalb ist also 30 % auch wahrscheinlich so ziemlich das, was wir operativ überhaupt nur leisten können. Ich muss auch selber gestehen, auch ich muss immer schneller laufen. Dieses Jahr muss ich auch noch mehr schaffen, als im Jahr davor. Es wird immer komplexer und wir schaffen es aber dadurch, dass wir eben immer mehr Personal ergänzen. Trotzdem haben wir vielleicht branchenvergleichsweise niedrige Personalkosten. Bei uns sind die Personalkosten 1,7 % vom Umsatz. Es gibt andere Pharmaunternehmen, die sich für eine andere Wertschöpfungsausnutzung entschieden haben, die selber viel abfüllen. Wir füllen selber nicht ab, sondern wir sagen, wir lassen abfüllen. Wir machen Einkauf, Vertrieb und dann Compounding. Und das sind die Dinge, wo man wesentlich besser vergütet wird als mit einer Erstabfüllung.

Peter Heinrich: Wie ist Ihre Finanzlage derzeit? Sie verdienen ja ganz ordentlich.

Dr. Pahl: Unsere Finanzlage ist sehr gut, war nie besser. Das eine ist natürlich der Gewinn, den wir aber zum hohen Teil auch ausschütten. Wir sind ja ein Wachstumsunternehmen, das auch eine sehr hohe Dividende auszahlt.

Peter Heinrich: Was zahlen Sie?

Dr. Pahl: Bezogen auf den Aktienkurs von derzeit ungefähr 2,70 € zahlen wir 20 bis 23 Cent. Das ist noch nicht entschieden. In den letzten zwei Jahren waren es 20 Cent, weniger wird es garantiert nicht. Weil wir einen Gewinn von sagen wir mal 30 Cent produzieren, könnten wir auch durchaus mehr ausbezahlen. Das geht natürlich aus dem Unternehmen raus. Aber das Wachstum fordert bei uns vor allem liquide Mittel für die Vorräte. Die Vorräte, die werden bei uns in 70 Tagen umgeschlagen und werden von den Banken sehr gerne finanziert. Wir haben also klassische Bankkredite bei der Deutschen Bank, bei der Hypovereins Bank, bei der IKB und die werden mit 3,5 bis 5 % sehr günstig finanziert. Deshalb, wir haben keine Mittelstandsanleihen oder Ähnliches, die sehr teuer sind. Die Banken sehen sich das bei uns sehr genau an und finden, dass wir also ein prima Kunde sind. Die mögen das, dass man eben unsere Produkte schnell umschlägt. Wir sind insofern ein sehr gutes Risiko, schätze ich mal. Deshalb nutzen wir günstige Bankkredite für die Vorräte und schütten den Gewinn zum großen Teil an die Aktionäre aus.

Peter Heinrich: Was sind die, neben den 250 Mio., die Ziele 2013?

Dr. Pahl: Wachsen in den Bereichen, in denen wir wirklich gut Geld verdienen können. Wir könnten ein wesentlich höheres Wachstum haben,

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

07. Januar 2012

wenn wir nicht sehr auf die Rendite schauen würden. Aber das ist das. Wir wollen eben nicht leicht wachsen, sondern eben auch mit Gewinn. Im nächsten Jahr wird es darum gehen im Compound-Geschäft kräftig zuzulegen und im Klinik-Geschäft kräftig zuzulegen und im Pharmageschäft außerhalb Deutschlands. Das Pharmageschäft innerhalb Deutschlands ist auch im ersten Halbjahr davon geprägt, dass der Herstellerzwangsrabatt hoch ist. Es gibt natürlich eine Chance für das zweite Halbjahr. Das ist noch ungewiss wie der Gesetzgeber sich entscheidet. Diese temporäre Erhöhung läuft ja aus, im Sommer. Insofern, wenn es so kommt, dass wir wieder ein verträglicheres Niveau haben beim Herstellerzwangsrabatt - und wir hoffen darauf, denn die die Krankenkassen machen ja Milliarden Gewinne und soll man das noch weiter steigern, die sollen ja keine Sparkassen werden, sondern Krankenkassen bleiben – wenn das sich verändert dann würden wir auch wieder mehr Wachstum mit dem leichtesten Geschäft machen und das ist das Pharma-Geschäft in Deutschland. Also, wir geben uns sehr viel Mühe ein eben hochmarginiges Geschäft zu machen. Und das ist die Herausforderung. Aber wir haben die Visibilität dafür. Insofern haben wir keinen Zweifel, dass wir dieses Niveau von 240 bis 250 Mio. Euro Umsatz im nächsten Jahr auch realisieren.

Peter Heinrich: Herr Dr. Pahl, herzlichen Dank.

Dr. Pahl: Danke auch, Herr Heinrich.

[Interview Teil 1](#)

[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