



Unternehmensinformation

STADA: Gesundheitsreform vernichtet 230 Arbeitsplätze im deutschen Vertrieb

Der Vorstand der STADA Arzneimittel AG hat heute, am 28.09.2007, mit einer Ad hoc Meldung nach Wertpapierhandelsgesetz über eine umfassende Restrukturierung von Teilen des deutschen Generika-Vertriebs informiert.

Im Zuge dieser Restrukturierung werden im STADA-Konzern 230 Arbeitsplätze im deutschen Generika-Vertrieb abgebaut. STADA-Vorstandsvorsitzender Hartmut Retzlaff sprach vor dem Betriebsrat und den betroffenen Mitarbeitern heute von „der schmerzlichsten Entscheidung meiner bisherigen beruflichen Laufbahn“.

Retzlaff weiter: „Dieser Abbau ist eine direkte Folge der zum 01.04.2007 in Kraft getretenen Gesundheitsreform. Wir haben die Politiker immer wieder gewarnt: Diese Reform vernichtet Arbeitsplätze im Generika-Vertrieb, denn wenn es gesundheitspolitisch gewollt ist, dass die Nachfrage nach Generika wesentlich durch Rabatte an die Krankenkasse und eine Produktauswahl in der Apotheke gesteuert wird und nicht mehr länger überwiegend in der Hand des Arztes liegt, dann müssen die vertrieblichen Strukturen angepasst werden und das kostet Arbeitsplätze. Und

genau das müssen wir jetzt mit der heute eingeleiteten Restrukturierung leider umsetzen.“

Im Rahmen der Restrukturierung sollen 230 Arbeitsplätze in den arztbezogenen Außendiensten und den dazugehörigen Vertriebsfunktionen der beiden deutschen STADA-Vertriebsgesellschaften STADApHarm GmbH und STADA Medical GmbH auf eine Tochtergesellschaft der pharmexx GmbH, Hirschberg, übertragen werden. pharmexx ist ein seit Jahren im Markt etablierter Anbieter von pharmazeutischen Außendiensttätigkeiten für Dritte auf Zeit und gegen Gebühr (so genannter Leasing-Außendienst). STADA beabsichtigt, mit pharmexx vertraglich eine Arbeitsplatzgarantie zu vereinbaren, wobei alle betroffenen Außendienst-Mitarbeiter, die dem Betriebsübergang im Rahmen der gesetzlichen Frist von einem Monat nicht widersprechen, bei pharmexx weiter beschäftigt und für ein Jahr vor betriebsbedingten Kündigungen geschützt werden sollen.

STADA-Personalvorstand Dr. Alexander Oehmichen sieht in dieser von STADA erarbeiteten Auffanglösung eine große Chance für die betroffenen Mitarbeiter: „Wir eröffnen damit in einer Zeit, in der überall im Pharmavertrieb kaum Stellen besetzt, sondern immer mehr abgebaut werden, jedem Mitarbeiter eine gute Startposition in einer etablierten Vertriebsorganisation.“

Anlass der Restrukturierung sind nachhaltige Veränderungen der Strukturen im deutschen Generika-Markt durch das zum 01.04.2007 in Kraft getretene Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-WSG).

Für den Arzneimittelbereich wesentliche Elemente des GKV-WSG zielen u.a. auf eine Stimulierung direkter vertraglicher Rabattvereinbarungen zwischen

pharmazeutischen Unternehmen, dabei insbesondere Generika-Anbietern, und gesetzlichen Krankenkassen. Vom Arzt verordnete Produkte ohne Rabattvertrag müssen danach bei der Abgabe in der Apotheke durch wirkstoffgleiche, austauschbare Wettbewerbsprodukte mit Rabattvertrag ersetzt werden (so genannte Substitution), sofern der Arzt dies nicht in jedem Einzelfall durch eine Kennzeichnung auf dem Rezept ausdrücklich ausschließt. Damit spielen für das deutsche Generika-Geschäft des Konzerns (Umsatz im 1. Halbjahr 2007 insgesamt 236,9 Mio. EUR, davon insgesamt 129,9 Mio. EUR von STADApHarm und STADA Medical vertriebslich betreuter Umsatz) zunehmend die Art und die Höhe der den einzelnen Krankenkassen gewährten Rabatte sowie die Auswahl der Apotheke unter konkurrierenden Produkten mit Rabattvertrag die zentrale vertriebliche Rolle, während die Bedeutung der ärztlichen Produktauswahl und der darauf ausgerichteten Vertriebsmaßnahmen stark abnimmt.

Nachdem sich im laufenden 3. Quartal diese Veränderungen der Markt- und Nachfragestrukturen aus Sicht des Vorstands als nachhaltig erwiesen haben, sind nun die daraus notwendig werdenden Anpassungsmaßnahmen im deutschen Generika-Vertrieb des STADA-Konzerns eingeleitet worden. Retzlaff dazu: „Diese Anpassung ist ohne Alternative. Unser Generika-Außendienst kann im Markt auf Grund der Rabattverträge kaum mehr etwas bewegen – und wir können ihn uns auf Dauer auch nicht mehr leisten, denn wir müssen jetzt ja den Krankenkassen zusätzlich Rabatte bezahlen. Deswegen müssen wir neue vertriebliche Wege gehen.“

So soll die Zahl der Rabattverträge mit gesetzlichen Krankenkassen weiter ausgebaut werden. Ab 2008 werden STADApHarm und STADA Medical zudem im Rahmen der Restrukturierung ihre Vertriebsaktivitäten bündeln und konzeptionell

ohne eigene arztbezogene Vertriebsmitarbeiter neu gestalten. Um einen direkten vertrieblichen Kontakt von STADA zum verordnenden Arzt in einem angemessenen Umfang dennoch anbieten zu können, werden dazu voraussichtlich auch Leasing-Außendienste zum Einsatz kommen. Der bestehende flächendeckende Apotheken-Außendienst der STADApHarm bleibt unverändert erhalten und wird gemäß der hohen Bedeutung der Apotheke für die Generika-Auswahl im Rahmen von Rabattverträgen eine zentrale Rolle im zukünftigen Vertriebskonzept spielen.

Andere deutsche STADA-Vertriebsgesellschaften, insbesondere die traditionell ohne Außendienst agierende Generika-Vertriebslinie ALIUD PHARMA GmbH & Co. KG mit einer hohen Zahl bereits abgeschlossener Rabattverträge sowie die auf Markenprodukte fokussierte STADA GmbH, sind von der vorgesehenen Restrukturierung nicht betroffen.

Die eingeleitete Restrukturierung ist gestern vom Aufsichtsrat genehmigt worden und soll noch in 2007 abgeschlossen werden. STADA erwartet in diesem Zusammenhang aus heutiger Sicht einen Einmalaufwand von insgesamt ca. 29 Mio. EUR vor Steuern bzw. ca. 18 Mio. EUR nach Steuern, der weit überwiegend im 3. Quartal 2007 anfallen wird. Dieser einmalige Restrukturierungsaufwand wird gemäß IFRS in der Gewinn- und Verlustrechnung des STADA-Konzerns als eigene Linie unterhalb des operativen Ergebnisses dargestellt werden, das damit von den Belastungen aus der Restrukturierung nicht betroffen sein wird.

Ziel der heute eingeleiteten Restrukturierung ist es, durch Anpassung der Vertriebsstrukturen an die veränderten Nachfrage-Mechanismen die fixen Vertriebskosten des deutschen Generika-Geschäfts im STADA-Konzern nachhaltig zu reduzieren. Ungeachtet zu erwartender Belastungen der umsatzbezogenen

Bruttomarge durch bestehende und zukünftige Rabattverträge soll damit das deutsche Generika-Geschäft auch in Zukunft seinen signifikanten Anteil zum operativen Ergebnis des STADA-Konzerns beitragen können. Die aktuellen tief greifenden Veränderungen der Strukturen des deutschen Generika-Marktes werden damit aus heutiger Sicht des Vorstands den nachhaltigen Wachstumskurs des STADA-Konzerns nicht dauerhaft beeinträchtigen.

Retzlaff dazu: „So schmerzhaft die heute eingeleitete Restrukturierung auch ist: Sie zeigt auch, wie operativ flexibel STADA aufgestellt ist. Change-Mangement in einzelnen nationalen Märkten ist nahezu alltäglich im Generika-Geschäft – und STADA scheut die schnelle Umsetzung solcher notwendigen Veränderungen in einzelnen Märkten nicht, wenn sie denn im Interesse des Gesamtkonzerns und damit auch aller über mittlerweile ca. 8.000 weltweit Beschäftigten unvermeidbar sind. Nur mit konsequent marktorientiertem Handeln kann ein Unternehmen nachhaltig seine Verpflichtung zum Erfolg im Interesse von Aktionären und allen Mitarbeitern erfüllen.“

Weitere Informationen:

STADA Arzneimittel AG / Unternehmenskommunikation / Stadastraße 2–18 / D - 61118 Bad Vilbel /
Tel.: +49 (0) 6101 603-113 / Fax: +49 (0) 6101 603-506 / E-Mail: communications@stada.de
Oder besuchen Sie uns im Internet unter **www.stada.de**.

Vorstand: Hartmut Retzlaff (Vorsitzender) / Dipl.-Kfm. Wolfgang Jeblonski / Dr. Alexander Oehmichen / Christof Schumann /
Dr. Hans-Martin Schwarm
Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. Eckhard Brüggemann