

Kurzbericht 2023

Rezepte online einlösen,
Medikamente am nächsten
Tag liefern lassen.



Inhalt

| | |
|---|----|
| At a Glance | 3 |
| Profil | 4 |
| Kennzahlen | 5 |
| Brief an die Aktionäre | 6 |
| Im Gespräch: Verwaltungsratspräsident und CEO | 10 |
| Segment Deutschland | 14 |
| Segment Europa | 20 |
| Nachhaltigkeit | 22 |
| Corporate Governance | 24 |
| Vergütungsbericht | 28 |
| <hr/> | |
| Konsolidierte Erfolgsrechnung | 34 |
| Konsolidierte Bilanz | 35 |

Titelbild im Kontext der Marketingkampagne zum E-Rezept, in deren Zentrum die fiktive Familie «Gesundberg» steht. Folgender QR-Code führt zu den Werbespots:



At a Glance

Das Jahr 2023 in Zahlen und Fakten.



E-Rezept

Exponentielle Zunahme des E-Rezepts bereits vor dem verpflichtenden Start im Januar 2024



eHealth CardLink

ermöglicht volldigitale Einlösung von E-Rezepten in Deutschland. Von der gematik genehmigt



CHF 50.6 Mio.

EBITDA-Verbesserung (bereinigt)



Wendepunkt

Starke Ausgangslage für nachhaltiges, profitables Wachstum



Health in one click

DocMorris-Gesundheitsökosystem deutlich gestärkt durch die Nutzung elektronischer Rezepte



Schlanke Struktur

B2C-Fokus hebt Synergie- und Einsparpotenziale und ermöglicht schnellere Entscheidungsfindung



CHF 360 Mio.

erwarteter Mittelzufluss aus dem Verkauf des Schweizer Geschäfts stärkt Kapitalstruktur signifikant



Sustainable Planet

13% CO₂-Reduktion und in allen Gesellschaften 100% recycelbares Füllmaterial

Profil

Die Schweizer DocMorris AG ist ein führendes Unternehmen in den Bereichen Online-Apotheke, Marktplatz sowie professionelle Gesundheitsversorgung mit starken Marken in Deutschland und weiteren europäischen Ländern. Die Belieferung erfolgt hauptsächlich aus dem hochautomatisierten Logistikzentrum im niederländischen Heerlen mit einer Kapazität von 27 Millionen Paketen pro Jahr. In Spanien und Frankreich betreibt das Unternehmen den in Südeuropa führenden Marktplatz für Gesundheits- und Pflegeprodukte. Mit ihrem Geschäftsmodell bietet DocMorris ihren Patienten, Kunden und Partnern ein breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen. Sie verfolgt damit die Vision, ein digitales Gesundheitsökosystem zu schaffen, in der die Menschen ihre Gesundheit mit einem Klick managen können. Das Unternehmen wurde im Mai 2023 von Zur Rose Group AG in DocMorris AG umfirmiert, nachdem das Schweizer Geschäft an Migros/Medbase verkauft wurde. Ohne Einbezug des Schweizer Geschäfts erzielten im Jahr 2023 rund 1 600 Mitarbeiter in Deutschland, den Niederlanden, Spanien, Frankreich und der Schweiz mit über 9 Millionen aktiven Kunden einen Aussenumsatz von CHF 1 038 Mio. Die Aktien der DocMorris AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert (Valor 4261528, ISIN CH0042615283, Ticker DOCM). Weitere Informationen unter corporate.docmorris.com.

Kennzahlen

| | 31.12.2023 | 31.12.2022 | 31.12.2021 |
|--|-------------------|-------------------------|-------------------|
| | | angepasst ¹⁾ | |
| | in Mio. CHF | in Mio. CHF | in Mio. CHF |
| Kennzahlen, in CHF Mio. | | | |
| Aussenumsatz ^{2) 3)} | 1 037.5 | 1 159.5 | 2 034.0 |
| Aussenumsatz in % zum Vorjahr in Lokalwährung ^{2) 3)} | -7.4 | -11.8 ⁴⁾ | 14.8 |
| Aussenumsatz in % zum Vorjahr ^{2) 3)} | -10.5 | -18.0 ⁴⁾ | 15.5 |
| Nettoumsatz ³⁾ | 966.9 | 931.0 | 1 726.5 |
| Nettoumsatz in % zum Vorjahr ³⁾ | 3.9 | -15.8 ⁴⁾ | 16.9 |
| Nettoumsatz | 969.5 | 931.0 | 1 726.5 |
| Nettoumsatz in % zum Vorjahr | 4.1 | -15.8 ⁴⁾ | 16.9 |
| Bruttomarge in % des Nettoumsatzes | 21.0 | 17.2 | 15.1 |
| Bereinigtes Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (Bereinigtes EBITDA) | -34.9 | -85.5 | -128.9 |
| in % des Nettoumsatzes ³⁾ | -3.6 | -9.2 | -7.5 |
| Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA) | -38.4 | -92.6 | -142.6 |
| in % des Nettoumsatzes | -4.0 | -9.9 | -8.3 |
| Betriebsergebnis (EBIT) | -83.2 | -140.0 | -193.8 |
| in % des Nettoumsatzes | -8.6 | -15.0 | -11.2 |
| Unternehmensergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen | -117.6 | -171.1 | -225.7 |
| in % des Nettoumsatzes | -12.1 | -18.4 | -13.1 |
| Unternehmensergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen | 199.8 | 0.0 | 0.0 |
| Unternehmensergebnis | 82.3 | -171.1 | -225.7 |
| in % des Nettoumsatzes | 8.5 | -18.4 | -13.1 |
| Eigenkapital | 430.5 | 350.8 | 484.9 |
| in % der Bilanzsumme | 49.7 | 31.9 | 38.2 |
| Investitionen | 27.7 | 46.6 | 63.5 |
| Personalbestand in Vollzeitstellen | 1 453 | 1 865 | 2 131 |

1) Angepasst aufgrund der Veräusserung des Schweizer Geschäfts.

2) Der Aussenumsatz setzt sich zusammen aus dem konsolidierten Umsatz von DocMorris zuzuglich der Versandhandelsumsätze von Apotheken, die von DocMorris beliefert werden, abzuglich des konsolidierten Umsatzes für deren Belieferung.

3) Um die Zahlung von in früheren Jahren erfüllten Leistungsverpflichtungen bereinigter Umsatz in 2023.

4) Aufgrund der Veräusserung des Schweizer Geschäfts und zwecks Vergleichbarkeit wird das Umsatzwachstum in % zum Vorjahr basierend auf den angepassten Umsätzen in 2021 (exkl. Segment Schweiz) berechnet.

Brief an die Aktionäre

**Liebe Aktionärinnen,
liebe Aktionäre**

DocMorris setzte das Break-even-Programm im Jahr 2023 erfolgreich fort. Mit der Erhöhung der Bruttomarge, der Produktivität und der Marketingeffizienz sowie mit strukturellen Kosteneinsparungen gelang es, das bereinigte EBITDA signifikant um CHF 50.6 Mio. auf minus CHF 34.9 Mio. zu verbessern (weitergeführte Geschäftsbereiche, d. h. ohne Schweizer Geschäft). Damit hat DocMorris das angestrebte Ergebnisziel für 2023 erreicht. Per Ende Jahr stieg die Zahl der aktiven Kunden auf 9.1 Millionen¹. Der Aussenumsatz² belief sich auf CHF 1 037.5 Mio. und liegt mit minus 7.4 Prozent in Lokawährung gegenüber dem Vorjahr am oberen Ende der im Oktober 2023 präzisierten Erwartungen. DocMorris hat im zweiten Halbjahr 2023 den Wendepunkt erreicht und die Basis für nachhaltiges, profitables Wachstum gefestigt

Positive Ergebnisentwicklung in den Segmenten — In Deutschland führte der Fokus auf profitable Kundengruppen zu einem Rückgang des Aussenumsatzes von 7.2 Prozent, wobei im vierten Quartal dank intensiver Kundenbindungsmassnahmen der Wendepunkt erreicht wurde. Im Gesamtjahr 2023 erwirtschaftete DocMorris in Deutschland einen Aussenumsatz von CHF 975.4 Mio. Durch das Break-even-Programm verbesserte sich das bereinigte EBITDA um CHF 41.7 Mio. auf minus CHF 31.8 Mio.

In Spanien und Frankreich konzentrierte sich DocMorris darauf, ein noch besseres Kundenerlebnis zu schaffen, um profitablere Kunden zu gewinnen. Das Unternehmen erwirtschaftete im Segment Europa im Jahr 2023 einen Umsatz von CHF 62.1 Mio. Im Zuge des Break-even-Programms konnte das bereinigte EBITDA um CHF 8.9 Mio. auf minus CHF 3.0 Mio. verbessert werden.

Kapitalstruktur signifikant gestärkt und Strategie abgesichert — Im Rahmen des Verkaufs des Schweizer Geschäfts an die Migros-Tochter Medbase im Mai 2023 wurde Zur Rose Group AG in DocMorris AG umbenannt. Mit dem Mittelzufluss aus dieser Transaktion von insgesamt rund CHF 360 Mio. (inkl. Earn-out von CHF 47 Mio.) sicherte DocMorris ihre Strategie ab, um optimal für das E-Rezept in Deutschland und die Digitalisierung im Gesundheitswesen positioniert zu sein. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr markant um 17.8 Prozentpunkte auf 49.7 Prozent per Ende 2023. Der Verkauf der Betriebsliegenschaft in Frauenfeld, dessen Vollzug bis Mitte Jahr erwartet wird, wird die Liquidität weiter stärken.

¹ Kunden, die DocMorris entweder direkt oder über ihre Partner beliefert.

² Der Aussenumsatz setzt sich zusammen aus dem konsolidierten Umsatz von DocMorris zuzüglich der Versandhandelsumsätze von Apotheken, die von DocMorris beliefert werden, abzüglich des konsolidierten Umsatzes für deren Belieferung.

B2C-Fokus und Verschlankeung der Organisationsstruktur — Die bereits 2022 erfolgreich abgeschlossene Integration der Marken medpex und Eurapon hatte die Komplexität von Strukturen und Prozessen deutlich reduziert. Zudem ermöglichte der Verkauf des Schweizer Geschäfts die Fokussierung auf das B2C-Kerngeschäft. Die Organisationsstruktur konnte dadurch optimiert und Synergie- und Einsparpotenziale gehoben werden. Gruppenfunktionen wurden weitestgehend mit der operativen Organisation in Deutschland zusammengeführt und die Entscheidungsfindung effizienter gestaltet. Im Zuge personeller Veränderungen übernahm CEO Walter Hess im November 2023 zusätzlich die Funktion des Head Germany.

Volldigitaler E-Rezept-Einlöseweg für Online-Apotheken — Seit dem 1. Januar 2024 ist das E-Rezept in der gesetzlichen Krankenversicherung in Deutschland verpflichtend. Der elektronische Verordnungsweg hat sich binnen kürzester Zeit zum neuen Standard entwickelt: Bis heute haben über 84 000³ medizinische Einrichtungen – dies entspricht rund 85 Prozent aller medizinischen Einrichtungen – bereits mehr als 115 Millionen³ elektronische Rezepte ausgestellt. Die Zahlen werden im Laufe des Jahres 2024 noch weiter ansteigen. Zudem steht in Kürze ein volldigitaler Einlöseweg mit enormem Marktpotenzial zur Verfügung. Mit dem eHealth-CardLink, basierend auf einer Innovation von DocMorris, wird ein eigenständiges Produkt mit der Telematikinfrastruktur verbunden, das die mobile Nutzung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) ohne PIN per NFC-Technologie (Near Field Communication) ermöglicht. Patienten können damit ihre E-Rezepte über das Smartphone ortsunabhängig einsehen und einlösen. Die finale eHealth-CardLink-Spezifikation wurde diese Woche durch die gematik publiziert. Darauf hat DocMorris den Antrag zur Zertifizierung eingereicht. Dieser einfache, bequeme und sichere Einlöseweg ist bereits in der DocMorris-App integriert. Der Einlöseweg wird freigeschaltet, sobald die in Kürze erwartete Zertifizierung durch die gematik erfolgt ist. DocMorris hat im Zusammenhang mit der Einführung des elektronischen Rezepts eine crossmediale Marketingkampagne mit der Familie «Gesundberg» lanciert.

Breiteres Angebot und verbesserte digitale Kundenerfahrung — 2023 verbesserte DocMorris den Webshop und die App signifikant und steigerte dadurch die Kundenzufriedenheit sowie die Konversionsraten. Darüber hinaus baute DocMorris ihre Produktpalette aus. Im Juli 2023 wurde der Marktplatz auf der DocMorris-Gesundheitsplattform auf Basis der eigenen Technologie um ein Longtail-Sortiment angrenzender Produktkategorien erweitert. Inzwischen sind bereits über 150 Händler mit mehr als 50 000 Produkten aus den Bereichen Ernährung, Beauty, Familie, Heil- und Hilfsmittel auf dem Marktplatz präsent.

Ausbau des Gesundheitsökosystems — DocMorris baute im Berichtsjahr das digitale Gesundheitsökosystem durch Services für chronisch erkrankte Patienten und Kunden sowie über strategische Kooperationen weiter aus. Für Menschen mit dauerhafter Medikation wurde der Umgang mit Verordnungen durch das Angebot eines Folgerezept-Services erweitert. Im Bereich Care wurde das Dienst-

3 Quelle: gematik

leistungsangebot für Menschen mit Diabetes erweitert. Das Angebot unterstützt Patienten auf ihrem Behandlungspfad mit Informationen, Produkten und Dienstleistungen für Diabetiker. Durch den direkten Onlinezugang zu Ärzten via TeleClinic können Patienten telemedizinische Leistungen wie elektronische Krankschreibungen, die Ausstellung von Rezepten oder ärztliche Beratungsgespräche kurzfristig und flexibel in Anspruch nehmen.

CO₂-Emissionen um 13 Prozent reduziert — Im dritten Nachhaltigkeitsbericht 2023 kann DocMorris weitere substanzielle Fortschritte vorweisen. Das Unternehmen erreichte seine Ziele in den vier strategischen Säulen – Healthier People, Sustainable Planet, Caring Company und Reliable Partnerships – und setzte sich ambitionierte neue Ziele für 2024. Im Jahr 2023 senkte DocMorris die CO₂-Emissionen um 13 Prozent, reduzierte ihren bereits niedrigen Gender-Pay-Gap, stärkte das Bewusstsein für Cybersicherheit unter den Mitarbeitern und implementierte einen Verhaltenskodex für Lieferanten.

Ausblick — Der Hochlauf des Geschäfts mit rezeptpflichtigen Medikamenten in Deutschland ist noch nicht vollständig abschätzbar. DocMorris erwartet indikativ für das Geschäftsjahr 2024

- eine Erhöhung des Aussenumsatzes um mehr als 10 Prozent (inklusive E-Rezept);
- eine Verbesserung des bereinigten EBITDA auf CHF 0 Mio. bis minus CHF 35 Mio. (inklusive E-Rezept);
- Investitionsausgaben von CHF 30 Mio. bis CHF 40 Mio.

Mittelfristig wird weiterhin eine bereinigte EBITDA-Zielmarge von 8 Prozent anvisiert.

Dank — Es ist uns ein grosses Anliegen, allen, die uns im vergangenen Jahr unterstützt haben, herzlich zu danken: unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen in unsere Dienstleistungen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr beeindruckendes Engagement zum Wohle des Unternehmens und die grosse Motivation, mit der sie täglich ihre Verantwortung wahrnehmen, und Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.



Walter Oberhänsli
Präsident des Verwaltungsrats



Walter Hess
Chief Executive Officer



Walter Oberhänsli (links) und Walter Hess.

Im Gespräch mit dem Verwaltungsratspräsidenten und dem CEO

Das elektronische Rezept stellt für DocMorris einen Wendepunkt dar. CEO Walter Hess und Verwaltungsratspräsident Walter Oberhänsli berichten über die Chancen dieses lang ersehnten Digitalisierungssprungs. Zudem ziehen sie Bilanz über das Geschäftsjahr 2023.

Walter Hess, 2023 war ein ereignisreiches Jahr. Lassen Sie uns mit den erzielten Ergebnissen beginnen. Das bereinigte EBITDA von DocMorris hat sich um CHF 50 Mio. im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Welche Massnahmen führten zu diesem Resultat?

W. H. — Es ist das Ergebnis des Break-even-Programms, das wir in 2022 eingeleitet und in 2023 konsequent umgesetzt haben. Das Programm beinhaltete Integrationen von Marken und Standorten, die massgebliche Verbesserung der Performance in Marketing und Logistik, die Steigerung der Bruttomarge wie auch den Verzicht auf Umsätze und Aufträge, die nicht profitabel waren. Und – ganz wichtig – die Reduktion der Komplexität in der Organisation und entsprechend auch eine relevante Kostenreduktion.

An dieser Stelle möchte ich dem ganzen DocMorris-Team für den enormen Einsatz danken, den alle gezeigt haben, um dieses Ergebnis möglich zu machen.

Walter Oberhänsli, Ihr persönliches Highlight im Jahr 2023?

W. O. — Was für eine Frage! Wir haben ja nun lange genug darauf gewartet, und man mag es vielleicht schon gar nicht mehr hören. Aber es ist in Gottes Namen das elektronische Rezept. Das ist DAS Highlight, auf welches wir sehr, sehr lange hingearbeitet haben. Wenn man sich zurückerinnert: Anfang der 2000er-Jahre hätte das elektronische Rezept auch schon kommen sollen. Es ist nicht gekommen. Dann sollte es in 2022 kommen. Es ist verzögert worden, aber jetzt ist es da!

Walter Oberhänsli, der Verkauf des Schweizer Geschäfts im Jahr 2023 war wegweisend für DocMorris. Wie beurteilen Sie diese Entscheidung ein Jahr später?

W. O. — Auch nach einem Jahr ist die Entscheidung unternehmerisch richtig gewesen, da bin ich restlos überzeugt. Wir konnten in der Folge unser Geschäft «stromlinienförmiger» gestalten. Früher war es viel komplexer als es heute ist. Das wurde auch von Investoren immer wieder bemängelt. Und jetzt haben wir eine ganz klare Strategie. Das ist das eine. Das andere ist, dass wir unsere Kapitalbasis massiv verbessern und damit unsere Strategie absichern konnten.

Walter Hess, der Fokus liegt nun auf dem B2C-Kerngeschäft. Wie hat sich diese Veränderung auf die Organisation ausgewirkt?

W. H. — Wir konnten die Organisation massgeblich verschlanken. Neben der Integration der verschiedenen Standorte haben wir Gruppenfunktionen am Hauptsitz Frauenfeld in die operative Organisation in Deutschland integriert und durch die Teams dort mit abgedeckt. Wir haben die Konzernleitung verringert, indem ich zusätzlich die Funktion des Verantwortlichen für das Deutschland-Geschäft übernommen habe. Gleichzeitig konnten wir die bereichs- und segmentübergreifende Zusammenarbeit nochmals deutlich intensivieren, um dadurch die Kompetenzen und Ressourcen über die verschiedenen Länder besser nutzen zu können.

Walter Hess, das lang ersehnte elektronische Rezept ist seit Anfang 2024 verbindlicher Standard. Was heisst das für Online-Apotheken im Allgemeinen und für DocMorris im Speziellen?

W. H. — Zum einen ist es wirklich ein sehr, sehr grosses Ereignis für uns, wie Walter auch gesagt hat. Wir haben sehr lange darauf hingearbeitet, und ich denke auch mitgeholfen, dass es überhaupt so weit kommen konnte. Stand heute sind schon weit über 100 Millionen Rezepte elektronisch ausgestellt und eingelöst worden. Über 70 Prozent der Rezepte werden heute tagtäglich bereits elektronisch eingelöst.

Dadurch, dass es demnächst auch einen volldigitalen Einlöseweg geben wird, heisst das natürlich für die Online-Apotheken im Generellen, aber für uns als DocMorris im Speziellen, dass wir damit den direkten Zugang zum 55-Milliarden-Euro-Markt mit verschreibungspflichtigen Medikamenten erhalten werden. Und das ist ja noch nicht alles. Es gibt für die Zukunft noch viel Potenzial. Es ist vorgesehen, dass die Ärzte für die Verschreibung der Medikation zukünftig nicht mehr quartalsweise, sondern einmal pro Jahr vergütet werden. Dadurch ergeben sich für uns weitere Möglichkeiten für Angebote und Services, die Menschen mit chronischen Erkrankungen die Medikamentenversorgung weiter erleichtern.

Walter Hess, wie funktioniert der volldigitale Einlöseweg bei DocMorris?

W. H. — Dieser ist sehr einfach. Man nimmt das Smartphone zur Hand, öffnet die DocMorris-App und wählt die Funktion «Rezept einlösen» mit der Gesundheitskarte. Danach gibt man die sechsstellige Nummer der Gesundheitskarte ein und hält die Karte ein paar Sekunden an das Smartphone. Anschliessend sieht man im Warenkorb bereits die gesamte Medikation, die verschrieben wurde.

Der Nutzer hat zudem die Möglichkeit, nichtverschreibungspflichtige Medikamente oder Beauty und Personal Care-Produkte gleich mitzubestellen. Beim Einlösen des Rezepts bis 20 Uhr beziehungsweise nach Abschicken der Bestellung erhält man die Medikamente und weiteren bestellten Produkte am Folgetag bis spätestens am Abend nach Hause geliefert.

Walter Oberhänsli, Sie haben die Vision, dass Menschen ihre Gesundheit mit einem Klick managen können. Welche Fortschritte hat DocMorris erzielt, um dieser Vision näher zu kommen?

W. O. — Wir haben es gerade gehört. Das elektronische Rezept spielt eine Schlüsselrolle in dieser Welt von Digitalisierung und unserem Ökosystem. Wir versuchen, den Menschen die Gesundheit näherzubringen und alles einfacher zu gestalten. Dafür braucht es das elektronische Rezept. In den letzten zwei Jahren wurde sehr viel gemacht. Vieles ist einfacher geworden. Insofern war das E-Rezept ein Fokusthema. Die Weiterentwicklung des Ökosystems hat dem ein bisschen hinterhergehinkt.

Neben dem elektronischen Rezept spielt sicherlich die Telemedizin eine entscheidende Rolle. Diese haben wir schon vor geraumer Zeit in unserem Ökosystem eingeführt und halten sie nach wie vor für eine grosse Stütze. Nämlich, dass Menschen über unsere Plattform sehr schnell und einfach zu einem Arzt kommen, um eine Gesundheitsberatung und ein elektronisches Rezept zu erhalten. Und um zukünftig auch weitere Dienstleistungen in dieser Dimension abrufen zu können.

Ein drittes Thema mit vielen Zukunftsaussichten ist das Care-Programm, welches wir für Diabetes gerade eingeführt haben. Von diesen drei Themen war das elektronische Rezept im Hauptfokus gewesen. Deshalb kann ich aus meiner Warte nur sagen: Ich bin sehr, sehr glücklich über diesen Stand. Er ist weit besser als das, was wir vor zwei Jahren hatten. Wir haben sehr viel mehr Sicherheit, dass unsere Kunden diesen digitalen Weg nun auch beschreiten können.

Walter Hess, die Kundenzahl von DocMorris ist im zweiten Halbjahr wieder auf über 9 Millionen gestiegen. Der Wendepunkt?

W. H. — Es war sehr wichtig, dass die Anzahl aktiver Kunden die 9 Millionen-Marke übersprungen hat und jetzt wieder wächst. Unsere Umsätze steigen von Quartal zu Quartal. Der Wendepunkt ist überschritten. Jetzt geht es in Richtung profitables Wachstum.

Walter Hess, wo legen Sie Ihren Fokus für das laufende Jahr 2024?

W. H. — Wir haben uns drei Prioritäten gesetzt: Erstens, dass wir alles, was wir tun, wirklich an den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden und Patienten ausrichten. Zweitens, dass wir jetzt mit dem elektronischen Rezept in den Markt kommen und so schnell wie möglich unseren Marktanteil ausbauen können. Und drittens, dass wir ins profitable Wachstum reinwachsen können.

Walter Oberhänsli, wie sehen Sie die langfristigen Chancen von DocMorris?

W. O. — Wir kommen immer wieder auf denselben Punkt. Es geht ums elektronische Rezept, das einen Wendepunkt darstellt. Die Apothekenmärkte werden sich aufgrund dieser Innovation stark verändern. Daher sind die Chancen einfach wirklich sehr gross. Wir haben in anderen Branchen gesehen, was Digitalisierung bedeutet und wie die Digitalisierung das Kaufverhalten verändert. Das wird auch unsere Branche, sprich den Apothekenmarkt, aufgrund dieser nun völlig veränderten Situation ereilen. Daher glaube ich, sind die Chancen so gut wie noch nie. Ich zähle darauf.



Walter Oberhänsli (links) und Walter Hess.

Segment Deutschland

Marktumfeld

Die Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens ist im Jahr 2023 deutlich vorangeschritten. Das Digitalgesetz hat die Grundlage für eine bessere und beschleunigte Versorgung durch digitale Gesundheitsanwendungen wie die Telemedizin und das E-Rezept geschaffen. Nach dem Start des landesweiten E-Rezept-Rollouts per 1. Juli 2023 erfolgte per 1. Januar 2024 die verpflichtende Einführung. Die Weiterentwicklung der vollen digitalen mobilen Nutzung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) durch die gematik ermöglicht die benutzerfreundliche E-Rezept-Einlösung über die DocMorris-App ohne PIN.

Marktwachstum in Deutschland^{1,2} — Der deutsche Apothekenmarkt unterlag 2023 einem strukturellen Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich, vorwiegend im rezeptpflichtigen Teil, mit einem Wert von rund EUR 55 Mrd. Der Versandanteil von rezeptpflichtigen Arzneimitteln betrug rund 0,7 Prozent³, während sich der Versandanteil von rezeptfreien Arzneien auf rund 25 Prozent belief.

Exponentielles Wachstum bei E-Rezepten — Bis zum 31. Dezember 2023 wurden mehr als 18,7 Millionen⁴ elektronische Rezepte eingelöst. Insbesondere im vierten Quartal stieg die Nutzung des E-Rezepts deutlich. Die medizinischen Einrichtungen, die E-Rezepte ausstellten, verzeichneten einen Anstieg auf über 49 000⁴, was fast 50 Prozent⁵ der Arztpraxen entsprach. Seit dem 1. Januar 2024 sind Arztpraxen verpflichtet, gesetzlich Versicherten elektronische Rezepte in der Regelversorgung auszustellen. Die Nutzung des E-Rezepts stieg daher seit Jahresbeginn signifikant an. Bis Redaktionsschluss dieses Berichts (20. März 2024) stellten rund 84 000⁴ medizinische Einrichtungen bereits mehr als 115 Millionen⁴ elektronische Rezepte aus.

Digitalisierungsstrategie für das Gesundheitswesen — Am 9. März 2023 veröffentlichte der Bundesgesundheitsminister die Digitalisierungsstrategie «Gemeinsam digital». Die Strategie wurde über mehrere Monate gemeinsam mit den verschiedensten Akteuren des

1 IQVIA™ Marktbericht, Entwicklung des deutschen Pharmamarktes im Jahr 2023

2 Insight Health, OTC-Apothekenmarktentwicklung Dezember 2023

3 Bundesministerium für Gesundheit: Finanzergebnisse der GKV 1.-3. Quartal 2023 (KV45)

4 gematik TI-Dashboard

5 Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV), Kennzahlen der ambulanten Versorgung

Gesundheitswesens entwickelt. Sie fokussiert sich auf die Weiterentwicklung von Versorgungsprozessen sowie der Datennutzung und Technologien zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung. Aus der Digitalisierungsstrategie werden entsprechende Gesetzesvorhaben abgeleitet, wobei das Digitalgesetz die Versorgung mit digitalen Lösungen, wie dem E-Rezept, verbessern soll.

E-Rezept verbindlicher Standard per 1. Januar 2024 — Die Gesellschafterversammlung der gematik beschloss am 22. Juni 2023, unverzüglich mit dem flächendeckenden Rollout des E-Rezepts zu beginnen. Ab dem 1. Juli 2023 war die E-Rezept-Einlösung mit der physischen Versichertenkarte in den Vor-Ort-Apotheken möglich. Somit konnte der Abschluss des Rollouts bis Ende 2023 sichergestellt werden. Damit waren alle Voraussetzungen für eine verpflichtende Nutzung des E-Rezepts ab dem 1. Januar 2024 in Deutschland erfüllt.

Beschwerde bei Europäischer Kommission — Am 6. Juli 2023 reichte DocMorris Beschwerde gegen das Bonusverbot für rezeptpflichtige Medikamente (Rx) bei der Europäischen Kommission ein und forderte einen diskriminierungsfreien volldigitalen Zugang zum E-Rezept. Bis zu diesem Zeitpunkt gab es weiterhin kein verpflichtendes Einlöseverfahren, mit dem auch Online-Apotheken äquivalent zur eGK-Stecklösung E-Rezepte erhalten können. Die Kommission hatte mit Blick auf eine ursprünglich vorgesehene diskriminierungsfreie E-Rezept-Einführung per Januar 2022 ein früheres Vertragsverletzungsverfahren gegen Deutschland eingestellt.

gematik beschliesst volldigitale eGK-Nutzung — Am 12. Dezember 2023 beschloss die Gesellschafterversammlung der gematik, mit dem eHealth-CardLink im ersten Quartal 2024 ein eigenständiges Produkt zur mobilen Nutzung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) ohne PIN in der Telematikinfrastruktur zu implementieren. Damit kann deutschlandweit eine mobile Lösung für typische Anwendungen von Arztpraxen sowie Vor-Ort- und Online-Apotheken realisiert werden. Die EU-ausländischen Online-Apotheken hatten im Rahmen der European Association of E-Pharmacies (EAEP) den Anstoss zu dieser Entscheidung gegeben und damit einen diskriminierungsfreien, volldigitalen Einlöseweg für E-Rezepte auf den Weg gebracht. Bei DocMorris wählt der Patient auf seinem Smartphone in der DocMorris-App die Funktion «Gesundheitskarte einlesen» aus und gibt die auf der eGK aufgedruckte Zugangsnummer (CAN) ein. Anschliessend wird die eGK an das Smartphone gehalten und die ausgestellten E-Rezepte werden innerhalb von Sekunden angezeigt. Der Patient wählt die gewünschten Medikamente aus und ordert diese mit nur einem weiteren Klick bei DocMorris.

European Health Data Space — Das Europäische Parlament verabschiedete am 13. Dezember 2023 seine finale Position zum European Health Data Space (EHDS). Demnach sind die Mitgliedstaaten für ihre Gesundheitspolitik selbst verantwortlich. Unterschiedliche Erstattungspolitiken sollten jedoch keine Hindernisse für den freien Verkehr von digitalen Gesundheitsdiensten wie der Telemedizin oder Online-Apothekendienste schaffen. Der Gesundheitsdatenraum soll es Leistungserbringern ermöglichen, auch grenzüberschreitend auf Gesundheitsdaten von Patienten zuzugreifen (z. B. elektronische Verschreibungen und elektronische Patientenakten).

Der Europäische Rat hatte seine Position am 6. Dezember 2023 verabschiedet. Der Text wird abschliessend im Rahmen der Trilogie zwischen den EU-Institutionen – Rat, Parlament und Kommission – finalisiert. Der Abschluss der Verhandlungen wird bis April 2024 erwartet.

Gesetz zur Beschleunigung der Digitalisierung des Gesundheitswesens — Am 14. Dezember 2023 beschloss der Deutsche Bundestag in zweiter und dritter Lesung das Gesetz zur Beschleunigung der Digitalisierung des Gesundheitswesens (Digital-Gesetz – DigiG). Das Gesetz beinhaltet u.a. die Weiterentwicklung des E-Rezepts. Es wurde als verbindlicher Standard in der Arzneimittelversorgung etabliert und ein weiterer Zugangsweg über die ePA-App eröffnet. Zudem soll die Telemedizin ein fester Bestandteil der Gesundheitsversorgung werden. Die Begrenzung der Videosprechstunden auf maximal 30 Prozent der ärztlichen Arbeitszeit wurde aufgehoben. Das Digital-Gesetz regelt auch die Bereitstellung der elektronischen Patientenakte (ePA) ab 2025 für alle gesetzlich Versicherten. Die ePA wird die Versorgung der Patienten gezielt verbessern – in einem ersten Schritt durch die Integration aktueller Medikationsdaten des Patienten. Am 2. Februar 2024 billigte auch der Bundesrat das Gesetz.

Eckpunkte Apothekenreform — Am 20. Dezember 2023 veröffentlichte das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) erste Eckpunkte für eine Apothekenhonorar- und Apothekenstrukturreform. Die geplanten Massnahmen des BMG zielen darauf ab, die flächendeckende Versorgung mit Arzneimitteln mittel- und langfristig zu sichern. Das BMG beabsichtigte, zeitnah in die entsprechenden Abstimmungen innerhalb der Bundesregierung einzutreten, um die nächsten Schritte im Gesetzgebungsverfahren einzuleiten. DocMorris beobachtet die weitere Entwicklung und analysiert mögliche Anpassungen der Rahmenbedingungen.

Geschäftsentwicklung

Im Jahr 2023 erwirtschaftete DocMorris in Deutschland einen Aussenumsatz¹ von CHF 975.4 Mio. Mit einem Umsatzplus von 14.6 Prozent in Lokalwährung im vierten Quartal bestätigte das Unternehmen den Wendepunkt und stärkte die Basis für nachhaltiges, profitables Wachstum. Treiber dieser Entwicklung waren die rezeptfreien Arzneimittel (OTC) und eine Erholung bei den rezeptpflichtigen Medikamenten (Rx). Das Rx-Geschäft festigte sich im Vergleich zu den Vorquartalen aufgrund verstärkter Kundenbindungsmassnahmen. Dank des Profitabilitätsprogramms konnte das bereinigte EBITDA von minus CHF 73.6 Mio. auf minus CHF 31.8 Mio. verbessert werden, was einen bedeutenden Fortschritt in Richtung Break-even darstellt.

Erheblich verbesserte digitale Kundenerfahrung — Im zweiten Quartal 2023 verbesserte DocMorris den Webshop und die App signifikant. Dadurch steigerte sie die Kundenqualität und erzielte höhere Konversionsraten. Das E-Rezept-Medikationsmanagement wurde unter anderem durch Erinnerungen und automatische Folge-rezepte erweitert. Darüber hinaus baute DocMorris ihr Kern-Apothekenangebot aus. Im Juli 2023 wurde der bestehende Markt-platz auf der DocMorris-Gesundheitsplattform auf Basis der eigenen Technologie um ein Longtail-Sortiment angrenzender Produkt-kategorien erweitert. Inzwischen sind bereits über 150 Händler mit mehr als 50 000 Produkten aus den Bereichen Ernährung, Beauty, Familie, Heil- und Hilfsmittel auf dem Marktplatz vertreten.

B2C-Fokus und Verschlankung der Organisationsstruktur — Mit dem Verkauf des Schweizer Geschäfts an die Migros-Tochter Medbase im Mai 2023 fokussierte sich DocMorris auf das B2C-Kern-geschäft und das Wachstum in Deutschland – mit Patienten und Kunden im Zentrum. Durch den Erlös aus der Transaktion sicherte DocMorris die Unternehmensstrategie ab, um optimal für das E-Re-zzept in Deutschland und die Digitalisierung im Gesundheitswesen positioniert zu sein.

Die Konzentration der Logistik im neuen Distributions-center in Heerlen sowie die fokussierte Markenstrategie verbesserten Produktivität und Profitabilität sowie die Marketingeffizienz. Die Produktivitätsverbesserungen ermöglichen Einsparungen von CHF 10 Mio. pro Jahr. Die hybride Markenstrategie für Deutsch-land mit DocMorris als Kernmarke sowie den ergänzenden Marken medpex und Apotal deckt die Bedürfnisse spezifischer Kunden-segmente ab.

¹ Der Aussenumsatz setzt sich zusammen aus dem konsolidierten Umsatz von DocMorris zuzüglich der Versandhandelsumsätze von Apotheken, die von DocMorris beliefert werden, abzüglich des konsolidierten Umsatzes für deren Belieferung.

Im Rahmen der Integrations- und Konsolidierungsmassnahmen übernahm CEO Walter Hess Ende November 2023 zusätzlich die Funktion des Head Germany. Matthias Peuckert, bis dahin Head Germany, hatte sich entschieden, das Unternehmen zu verlassen. Die Zusammenführung von Gruppenfunktionen mit der operativen Organisation in Deutschland hob weitere Synergie- und Einsparpotenziale. Zudem stellte sich DocMorris für das Wachstum mit E-Rezepten auf. Durch eine sektorübergreifende Zusammenarbeit wurde das Team rund um das E-Rezept weiter verstärkt.

Ausbau des Gesundheitsökosystems— Im Hinblick auf die verpflichtende Einführung des E-Rezepts startete DocMorris im Februar 2023 für Kunden ein nahtloses und komfortables Folgerezept-Abo. Nach der Registrierung für den neuen Service fragt DocMorris das gewünschte Rezept jeweils beim Arzt an und liefert das Medikament im selbst gewählten Rhythmus immer wieder direkt zum Patienten nach Hause. Insbesondere chronisch kranken Menschen erspart der Service so unnötigen Aufwand im Rahmen ihrer Arzneimitteltherapie.

Im Oktober 2023 erweiterte DocMorris im Bereich Care das Dienstleistungsangebot für Menschen mit Diabetes. Das Angebot unterstützt Patienten auf ihrem Behandlungspfad mit grundlegenden Informationen, dem Service für Folgerezepte und dem direkten Zugang zum wichtigsten OTC-Sortiment für Diabetiker. Die Einbindung des Ultra-Pharm-Serviceangebots ermöglicht die herstellernerneutrale Beratung zu allen auf dem Markt erhältlichen Insulinpumpen sowie passendem Zubehör. Durch den direkten Zugang zu Online-Arztconsultationen können Patienten zudem telemedizinische Leistungen wie elektronische Krankschreibungen, Rezepte oder ärztliche Beratungsgespräche kurzfristig in Anspruch nehmen.

TeleClinic, die führende technische Plattform für den Online-Arztbesuch in Deutschland, ist 2023 weiter gewachsen. Auch die Zahl der Ärzte auf der Plattform konnte deutlich gesteigert werden. Rund 2 000 niedergelassene Ärzte, die die technische Plattform von TeleClinic aktiv nutzen, haben inzwischen mehr als 1.6 Millionen Fälle behandelt. Mittlerweile unterhält TeleClinic mehr als 40 Partnerschaften mit Krankenkassen. Zudem schloss das Unternehmen 2023 weitere relevante Kooperationen, beispielsweise mit dem Mobilitätsclub ADAC, und stärkte die Verbindung zu 20 Gesundheits-Apps. Neue digitale Services, wie die Kind-Krankschreibung via Videosprechstunde und weitere Kooperationen mit Partnerunternehmen im Bereich der präventiven Gesundheitsversorgung, erweitern das Angebot für Patienten.

Launch eines Retail Media-Angebots— Im September 2023 schloss DocMorris eine Kooperation für Retail Media Advertising mit Criteo, einem global tätigen Unternehmen auf dem Gebiet des Online-Marketings. Criteo agiert in Deutschland auf den Webshops DocMorris und medpex mit der eigenen Plattformtechnologie als Partner für Sponsored Product Ads, Native Brand Ads sowie Native Video Ads. Parallel bündelte DocMorris ihr Retail Media-Geschäft in der zentralen Vermarktungseinheit «dmr Advertising». Der gezielte Einsatz der unterschiedlichen Retail Media-Werbeformate von dmr

Advertising bietet werbetreibenden Markenherstellern ein führendes Angebot, um das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt zu offerieren und die Reichweite sowie Sichtbarkeit entlang der gesamten Customer Journey zu steigern bzw. zu erhöhen.

Optimiertes Online-Einkaufserlebnis — Im Dezember 2023 gaben DocMorris und Klarna, ein KI-gestütztes Zahlungsnetzwerk und Einkaufsassistent, eine strategische Partnerschaft bekannt, um neue Standards für den E-Commerce in der Gesundheits- und Medizinbranche in Deutschland zu setzen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, den Verbrauchern ein nahtloses, faires und sicheres Zahlungserlebnis zu bieten und gleichzeitig den Komfort und den Zugang zu Gesundheitsprodukten weiter zu verbessern.

Segment Europa

Geschäftsentwicklung

Im südeuropäischen Marktgeschäft erwirtschaftete DocMorris einen Umsatz von CHF 62.1 Mio. Als Folge der fortgesetzten Optimierung der Marketingausgaben auf profitable Kunden verringerten sich die Verkäufe um 11.7 Prozent in Lokalwährung im Vergleich zum Vorjahr. PromoFarma by DocMorris in Spanien und DocMorris DoctiPharma in Frankreich konzentrierten sich auf die Verbesserung des Kundenerlebnisses zur Gewinnung profitabler Kunden. Dank dieser Massnahmen konnte das bereinigte EBITDA von minus CHF 11.9 Mio. auf minus CHF 3.0 Mio. verbessert und eine Basis für nachhaltiges, profitables Wachstum geschaffen werden.

Auszeichnung als bester Marktplatz 2023— PromoFarma by DocMorris wurde im Juni 2023 im Rahmen des E-AWARDS als bester Marktplatz Spaniens ausgezeichnet und konnte sich damit erfolgreich gegen andere Branchengrössen durchsetzen. Prämiert wurden die besten Unternehmen, Strategien und Manager im Bereich E-Commerce und digitales Marketing. Bei der Bewertung des Marktplatzes wurde das Einkaufserlebnis der Verbraucher berücksichtigt. PromoFarma by DocMorris wurde als der Marktplatz mit dem grössten Angebot und der grössten Produktvielfalt ausgezeichnet.

Treueprogramm «Health Points» erfolgreich etabliert— Das im September 2022 gestartete Treueprogramm Health Points hat sich 2023 erfolgreich entwickelt. Inzwischen registrierten sich über eine Million Kunden für das Programm von PromoFarma By DocMorris. Die Teilnehmer können für ihre Einkäufe Punkte sammeln und diese bei ihrem nächsten Einkauf einlösen. Als neue Funktion erhalten Kunden seit dem vergangenen Jahr zudem jedes Mal zusätzliche Punkte, wenn sie eine höhere Punkte-Stufe erreichen. Je mehr Health-Punkte durch Käufe gesammelt werden, desto besser die Vorteile für die Kunden. Zudem bietet das Programm attraktive Rabatte und exklusive Vorteile. Ziel des Treueprogramms von PromoFarma ist es, die Customer Journey und damit auch das Einkaufserlebnis zu stärken und noch positiver zu gestalten, um eine langfristige Kundenbeziehung aufzubauen.

DocMorris-Eigenmarkensortiment erweitert Produktangebot

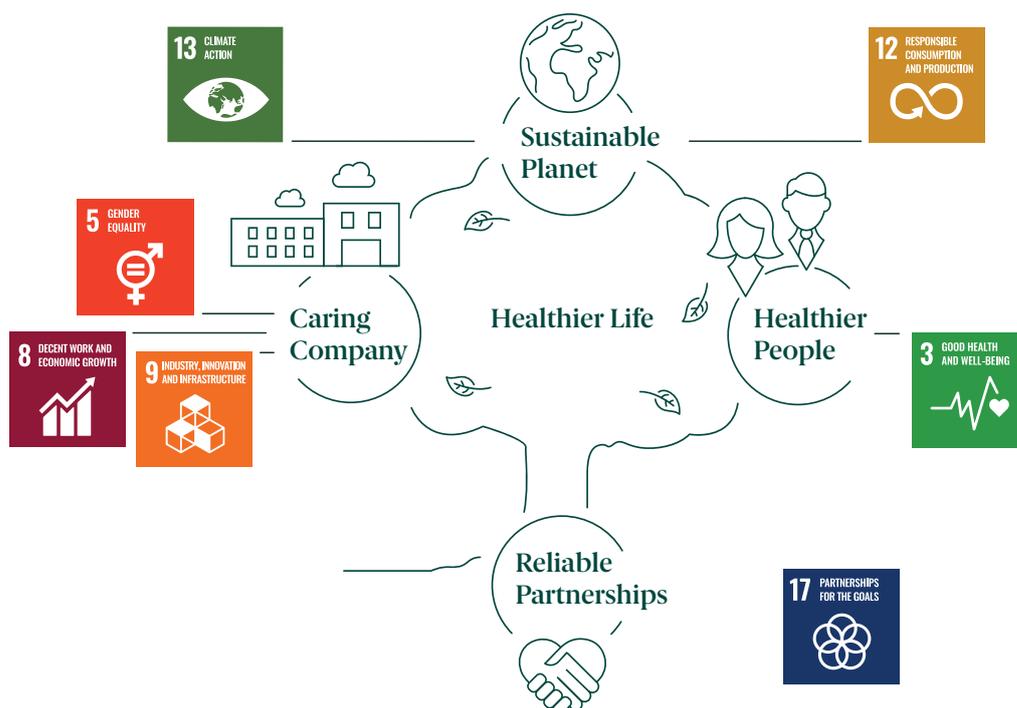
— Ein neues Eigenmarkensortiment mit gesundheitsbezogenen Produkten ergänzt seit 2023 das umfangreiche Angebot auf dem Markt von PromoFarma by DocMorris. Die derzeit rund 60 Produkte unterliegen den gleichen Anforderungen und erfüllen die gleichen Standards wie vergleichbare Markenprodukte. Damit bieten sie den Kunden eine günstige und qualitativ hochwertige Alternative, die für Qualität und ein gutes PreisLeistungsverhältnis steht. Mit den Eigenmarkenprodukten will sich PromoFarma by DocMorris im Wettbewerb differenzieren, Kunden binden und ihnen einen Mehrwert bieten. Die Artikel zeichnen sich durch ein einheitliches Design aus, und das Sortiment wird sukzessive erweitert.

Nachhaltigkeit

In ihrem dritten Nachhaltigkeitsbericht kann DocMorris weitere substanzielle Fortschritte vorweisen. In welchen Aspekten ihr das gelungen ist und welche Ziele erreicht wurden, erfahren Sie in unserem ausführlichen [Sustainability Report 2023](#). Im Folgenden finden Sie einige ausgewählte Highlights über das Nachhaltigkeitsjahr 2023 von DocMorris.

Der Nachhaltigkeitsansatz — Nachhaltigkeit bei DocMorris erstreckt sich über die gesamte Gruppe und basiert auf vier strategischen Säulen: Healthier People, Sustainable Planet, Caring Company und Reliable Partnerships. Für jede dieser Säulen setzte sich DocMorris Ziele, die im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen, den UN-Sustainable Development Goals (SDG), stehen. Im Jahr 2023 senkte DocMorris ihre CO₂-Emissionen um 13 Prozent, führte ein neues Care-Programm für Diabetes ein, reduzierte ihren bereits niedrigen Gender-Pay-Gap, stärkte das Bewusstsein für Cybersicherheit unter den Mitarbeitern und implementierte einen Verhaltenskodex für Lieferanten.

Die Patienten und Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Sowohl für sie als auch für DocMorris war das Jahr 2023 ein Wendepunkt. Die Einführung des elektronischen Rezepts in Deutschland ist ein bedeutender Schritt nach vorn für unser digitales Gesundheitsökosystem. Mit diesem verfolgt DocMorris das Ziel, die effektivste Gesundheitsversorgung zu bieten.



Ausgewählte Highlights



Healthier People

- 19 Mio. Wechselwirkungsbriefe verschickt
- Einführung des Next-Day-Lieferservices für verschreibungspflichtige Medikamente
- Neuer Service für Menschen mit Diabetes



Sustainable Planet

- 100% rezyklierbares Füllmaterial in allen Standorten
- Verbesserung und Ausbau der CO₂-Messung
- 13% CO₂-Emissionen reduziert



Caring Company

- Entwicklung der Well-being-Strategie
- Schulung für alle Mitarbeiter zum Thema Datenschutz und Cybersicherheit



Reliable Partnerships

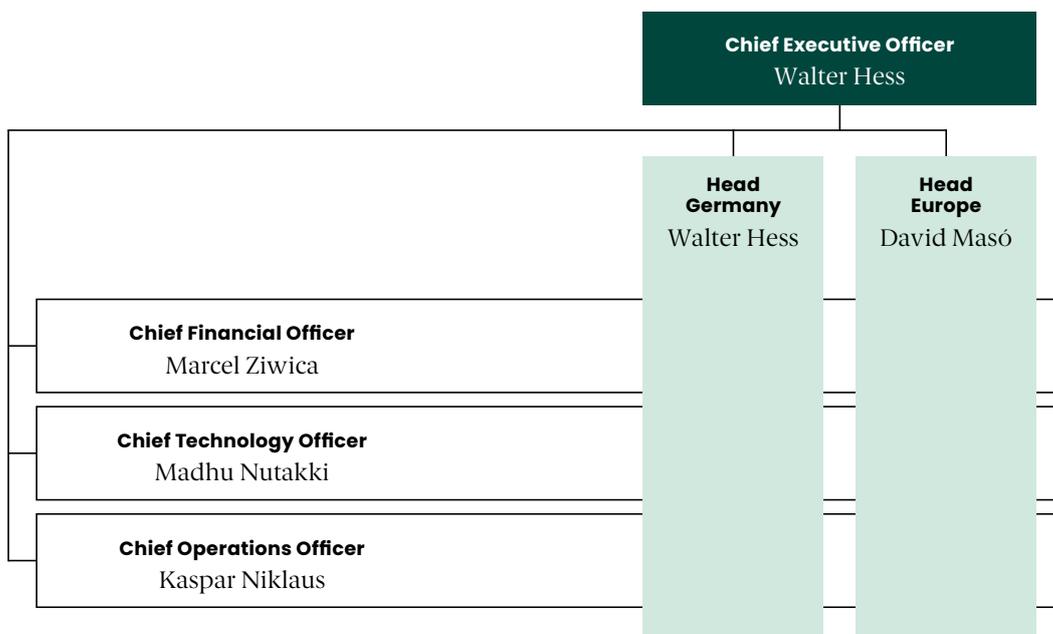
- Verhaltenskodex für Lieferanten implementiert
- >200 Industriepartner am zweiten DocMorris Supplier Day

Corporate Governance

Die Corporate Governance von DocMorris soll – zusammen mit den internen Richtlinien und Kontrollen – sicherstellen, dass wir die anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen und Vorschriften einhalten und hohe ethische Standards erfüllen. Dadurch unterstützt es die langfristige Wertschöpfung für Aktionäre, Patienten, Kunden, Mitarbeiter und andere Anspruchsgruppen. Näheres zur Corporate Governance bei DocMorris findet sich in unserem [Annual Report 2023](#).

Konzernstruktur

DocMorris AG mit Sitz in Frauenfeld ist als Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht organisiert. Die Namenaktien mit der Valoren-Nummer 4261528 sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die Aufsicht von DocMorris wird durch den Verwaltungsrat und die operative Führung durch die Konzernleitung wahrgenommen. Der CEO ist für die Geschäftsführung zuständig. Unter seiner Leitung befasst sich die Konzernleitung mit allen gruppenrelevanten Themen, entscheidet im Rahmen ihrer Kompetenzen und stellt Anträge an den Verwaltungsrat. Die Konzernstruktur setzt sich aus der regionalen und gleichzeitig umsatzverantwortenden Segmentorganisation sowie aus den Funktionen Finance, Technologie und Operations zusammen. Die Konzernleitungsmitglieder sind für die Erarbeitung und Erreichung ihrer unternehmerischen Ziele sowie für die selbständige Führung ihrer Bereiche verantwortlich. Die Bereiche People, Communications, Internal Audit und Strategic Initiatives sind dem CEO sowie Finance, Legal und Investor Relations & Sustainability dem CFO unterstellt. Sie erbringen Leistungen für die gesamte Gruppe.



Verwaltungsrat



1 —



2 —



3 —



4 —



5 —



6 —

- 1 — Walter Oberhänli
- 2 — Stefan Feuerstein
- 3 — Andréa Belliger
- 4 — Rongrong Hu
- 5 — Christian Mielsch
- 6 — Florian Seubert

Die Kurzlebensläufe der Mitglieder des Verwaltungsrats finden sich [hier](#).

Konzernleitung



1 —



2 —



3 —



4 —



5 —

- 1 — Walter Hess
- 2 — Marcel Ziwica
- 3 — Kaspar Niklaus
- 4 — Madhu Nutakki
- 5 — David Masó

Die Kurzlebensläufe der Mitglieder der Konzernleitung finden sich [hier](#).

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung — Beschränkungen bestehen nur für Nominees. Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt, und es sind keine Massnahmen zur Aufhebung von Beschränkungen vorgesehen. Ein Aktionär kann sich an der Generalversammlung nur durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter, seinen gesetzlichen Vertreter oder mittels schriftlicher Vollmacht durch einen anderen Bevollmächtigten, der nicht Aktionär zu sein braucht, vertreten lassen. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Statutarische Quoren — Die Statuten der Gesellschaft sehen keine Beschlüsse der Generalversammlung vor, die nur von einer grösseren als der gesetzlich vorgesehenen Mehrheit gefasst werden können. Davon ausgenommen ist die Umwandlung von Namenaktien in Inhaberaktien; dieser Beschluss erfordert mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte.

Einberufung der Generalversammlung — Die Regeln für die Einberufung einer Generalversammlung finden Sie in Artikel 9 der [Statuten](#).

Traktandierung — Aktionäre, die alleine oder zusammen entweder Aktien im Nennwert von mindestens CHF 1 000 000 oder in Höhe von mindestens zehn Prozent des Aktienkapitals vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Die Traktandierung muss mindestens 45 Kalendertage vor der Versammlung schriftlich unter Angabe des Verhandlungsgegenstandes und der Anträge der Aktionäre angebeht werden. Über Anträge zu nicht gehörig angekündigten Verhandlungsgegenständen kann die Generalversammlung keine Beschlüsse fassen. Ausgenommen sind hiervon an einer Generalversammlung gestellte Anträge auf Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung oder auf Durchführung einer Sonderprüfung. Für die Stellung von Anträgen im Rahmen der Verhandlungsgegenstände und für Verhandlungen ohne Beschlussfassung bedarf es keiner vorgängigen Ankündigung.

Eintragungen im Aktienbuch — Eine Woche vor der Generalversammlung sind Einträge in das Aktienregister nicht mehr möglich. Der Termin wird mit der Einladung zur Generalversammlung bekannt gegeben. Aktionäre, die ihre Aktien vor der Generalversammlung verkaufen, sind nicht mehr stimm- und dividendenberechtigt.

Informationspolitik

Die wichtigsten Informationsquellen sind der Geschäftsbericht, der Halbjahresbericht, der Nachhaltigkeitsbericht, die Internetseite (www.corporate.docmorris.com), Medienmitteilungen, Medienkonferenzen, Meetings für Finanzanalysten und Investoren sowie die jährliche Generalversammlung. DocMorris informiert über Jahres- und Halbjahresergebnisse in Form von Medienmitteilungen sowie Analysten- und Medienkonferenzen. Quartalsumsätze werden per Medienmitteilung kommuniziert. Der [Geschäftsbericht](#) und der [Halbjahresbericht](#) sind als PDF online verfügbar. Für die im Aktienregister eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre findet im ersten Halbjahr die ordentliche Generalversammlung statt. DocMorris berichtet über wichtige Ereignisse in Form von Medienmitteilungen, die im [Newsroom](#) abrufbar sind. Diese Informationen können via [News Service](#) abonniert werden. Der [Finanzkalender](#) bildet die regelmässigen Berichterstattungsstermine ab.

Wichtige Daten im Jahr 2024 sind:

| | |
|-------------|---------------------------------------|
| 21. März | Jahresergebnis 2023 und Ausblick 2024 |
| 16. April | Umsatz erstes Quartal |
| 2. Mai | Ordentliche Generalversammlung |
| 20. August | Halbjahresergebnis |
| 15. Oktober | Umsatz drittes Quartal / neun Monate |

Vergütungsbericht

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre

Im Namen des Vergütungs- und Nominationsausschusses sowie des gesamten Verwaltungsrats freue ich mich, Ihnen den Vergütungsbericht 2023 **in Kurzform** vorzulegen. Er enthält detaillierte Informationen über die für das Jahr 2023 (Berichtsjahr) gewährten Vergütungen. Den ausführlichen Vergütungsbericht, der insbesondere zusätzlich den Governance-Rahmen beschreibt sowie den Aktienbesitz und die externen Mandate der Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitglieder auflistet, finden Sie im Compensation Report des Annual Reports 2023.

Im Berichtsjahr hat DocMorris die im Vergütungsbericht 2022 angekündigten Änderungen am Vergütungssystem umgesetzt, die eine bessere Offenlegung zum Ziel haben. Die Änderungen am System spiegeln sich im variablen langfristigen Vergütungsplan wider, indem die ursprünglich in Restricted Stock Units gewährten Teile durch Performance Share Units ersetzt wurden, um die Beziehung zwischen Leistung und Vergütung weiter zu stärken. Darüber hinaus wurden in den variablen langfristigen Vergütungsplan Rückforderungsbestimmungen aufgenommen. Um der Nachhaltigkeitsagenda von DocMorris Rechnung zu tragen, wurden die Leistungskennzahlen der kurzfristigen variablen Vergütung durch Umwelt-, Sozial- und Governance-Ziele ergänzt. Schliesslich führte DocMorris auch Richtlinien zum Aktienbesitz für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung ein, um die langfristigen Interessen der Aktionäre zu berücksichtigen.

Im Berichtsjahr nahm der Vergütungs- und Nominationsausschuss auch seine regulären Aufgaben in Vergütungsfragen wahr, einschliesslich der jährlichen Überprüfung der Vergütungsprogramme, der Festlegung der Leistungsziele für die Konzernleitung zu Beginn des Jahres und der Leistungsbeurteilung am Ende des Jahres. Er legte auch die Vergütungen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung fest, erstellte den Vergütungsbericht und die «Say-on-Pay»-Abstimmungen an der Generalversammlung.

An der Generalversammlung 2024 werden wir die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütung für den Verwaltungsrat und der fixen Vergütung für die Konzernleitung sowie der langfristigen variablen Vergütung für 2025 und der kurzfristigen variablen Vergütung für die Konzernleitung für 2023 beantragen. Sie werden auch die Möglichkeit haben, in einer Konsultativabstimmung Ihre Meinung zu diesem Vergütungsbericht zu äussern.

Der Vergütungs- und Nominationsausschuss schätzt Ihre fortwährenden Anmerkungen und Rückmeldungen zu unseren Vergütungsprogrammen und hofft, dass dieser Bericht einen guten Einblick gewährt. Wir freuen uns auf Ihre Unterstützung und Ihr Feedback an der Generalversammlung am 2. Mai 2024.

Freundliche Grüsse



Walter Oberhänsli
Präsident des Vergütungs- und Nominationsausschusses

1 Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats

1.1 Prinzipien der Vergütung für den Verwaltungsrat

Die Mitglieder des Verwaltungsrats sollen in der Ausübung ihrer Aufsichtstätigkeit unabhängig handeln. Daher erhalten sie für ihre Arbeit ausschliesslich eine fixe Vergütung pro Amtsperiode (Retainer), die teils in bar und teils in blockierten Aktien der Gesellschaft gewährt wird.

1.2 Vergütungsstruktur

Die Basisvergütung (Retainer) wird zu 70 Prozent in bar und zu 30 Prozent in Namenaktien der Gesellschaft mit einer dreijährigen Sperrfrist gewährt. Zusätzlich zur Basisvergütung erhalten sie eine Barvergütung für die Mitarbeit in diversen Ausschüssen. Die Höhe des Honorars ist abhängig von der Funktion (Präsidium, Vizepräsidium oder Mitglied) sowie von Mitgliedschaften und Funktionen in den Verwaltungsratsausschüssen und wird nicht nach Ermessen festgesetzt. Je nach Funktion ergeben sich folgende Vergütungen:

Vergütung für den Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr 2023

| 1000 CHF (brutto p.a.) | Vergütung total | Davon in bar | Davon in Aktien |
|------------------------|-----------------|--------------|-----------------|
| Präsident | 340 | 238 | 102 |
| Vizepräsident | 180 | 126 | 54 |
| Mitglied | 130 | 91 | 39 |

Für den Einsitz in Ausschüssen werden folgende Vergütungen ausschliesslich in bar ausgerichtet (für das Geschäftsjahr 2023):

| 1000 CHF (brutto p.a.) | Vergütung in bar |
|------------------------|------------------|
| Präsident Ausschuss | 40 |
| Mitglied Ausschuss | 20 |

Die Barzahlung und die Übertragung der Aktien erfolgen jeweils nach der ordentlichen Generalversammlung. Bei einer Liquidation oder einem Kontrollwechsel können die Aktien freigegeben werden. In allen anderen Fällen bleiben die Aktien gesperrt. Die Gesellschaft kann Mitgliedern des Verwaltungsrats einen Auslagenersatz in Form von effektiven und/oder pauschalen Spesen im Rahmen des steuerlich Zulässigen ausrichten. Dieser Auslagenersatz gilt nicht als Vergütung. Einzelne Mitglieder sind, sofern die gesetzlichen Vorgaben dies erfordern, in der Pensionskasse von DocMorris versichert.

Im Berichtsjahr wurden keine zusätzlichen Auslagen für einzelne Mitglieder des Verwaltungsrats getätigt.

1.3 Vergütungen an den Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2023

Dieser Abschnitt wurde gemäss den Anforderungen des Obligationenrechts durch die Revisionsstelle geprüft.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhielten für das Geschäftsjahr 2023 eine Basisvergütung von CHF 1 034 000 (2022: CHF 1 031 000), eine Vergütung für den Einsitz in Ausschüssen von CHF 171 000 (2022: CHF 192 000) sowie Sozialversicherungsbeiträge von CHF 107 000 (2022: CHF 70 000). Von der Gesamtvergütung von CHF 1 312 000 (2022: CHF 1 293 000) wurden CHF 306 000 (2022: CHF 315 000) in Form von Aktien mit einer Sperrfrist von drei Jahren zugeteilt. Die fixe Vergütung für Mitglieder des Verwaltungsrats blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vergütungen, die den Verwaltungsratsmitgliedern im Jahr 2023 entrichtet wurden.

| Name, Funktion ¹⁾ | Fixe Vergütung in bar brutto | | Fixe Vergütung in Aktien brutto | | Ausschuss-honorar in bar | | Sozialver-sicherungs-beiträge ²⁾ | | Total ^{3) 4)} | |
|---|------------------------------|------------|---------------------------------|------------|--------------------------|------------|---|-----------|------------------------|-------------|
| | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 |
| 1000 CHF | | | | | | | | | | |
| Walter Oberhänsli ⁵⁾ (Präsident seit 28.04.2022) | 238 | 159 | 101 | 70 | 51 | 41 | 42 | 13 | 432 | 283 |
| Prof. Stefan Feuerstein (Vizepräsident seit 28.04.2022) | 126 | 163 | 53 | 72 | 27 | 40 | 11 | 18 | 217 | 293 |
| Dr. Thomas Schneider (Vizepräsident bis 28.04.2022) | - | 30 | - | 13 | - | 13 | - | 3 | - | 59 |
| Prof. Dr. Volker Amelung ⁵⁾ (Mitglied bis 28.04.2022) | - | 30 | - | 13 | - | 18 | - | 8 | - | 69 |
| Prof. Dr. Andréa Belliger ⁵⁾ (Mitglied) | 91 | 91 | 38 | 40 | 20 | 27 | 18 | 18 | 167 | 176 |
| Rongrong Hu (Mitglied seit 28.04.2022) | 91 | 61 | 38 | 27 | 20 | 13 | 15 | 10 | 164 | 111 |
| Dr. Christian Mielsch (Mitglied) | 91 | 91 | 38 | 40 | 33 | 20 | 21 | - | 183 | 151 |
| Florian Seubert (Mitglied) | 91 | 91 | 38 | 40 | 20 | 20 | - | - | 149 | 151 |
| Verwaltungsrat | 728 | 716 | 306 | 315 | 171 | 192 | 107 | 70 | 1312 | 1293 |

- 1) Per 31. Dezember 2023 waren sechs Mitglieder des Verwaltungsrats im Amt (31. Dezember 2022: sechs Mitglieder). An der ordentlichen Generalversammlung vom 28. April 2022 traten Dr. Thomas Schneider und Prof. Dr. Volker Amelung aus dem Verwaltungsrat zurück. Gleichzeitig wurde Rongrong Hu in das Gremium gewählt. Walter Oberhänsli (vormals Delegierter des Verwaltungsrats) wurde als Präsident und als nicht-exekutives Mitglied in den Verwaltungsrat gewählt. Prof. Stefan Feuerstein amtete bis 28. April 2022 als Präsident und übernahm danach das Vizepräsidium.
- 2) Beinhaltet Sozialversicherungsbeiträge, sofern sie zu einem Leistungsanspruch führen. Zusätzliche Beträge, die nicht zu einer Erhöhung des Leistungsanspruchs führen, sind nicht enthalten (zusätzliche Beträge, die im Jahr 2023 nicht im obigen Betrag enthalten sind: CHF 33 705; im Jahr 2022: CHF 19 073).
- 3) Der massgebende Verkehrswert am Tag der Zuteilung von CHF 38.94 (2022: CHF 120.60) pro Aktie entspricht dem jeweiligen Tagesendkurs an der Schweizer Börse und kann gegenüber der vertraglich definierten Höhe des Honorars in Aktien leicht abweichen, da die Anzahl zugeteilter Aktien des aktienbasierten Honorars mit dem volumengewichteten Durchschnittstagesendkurs während 20 Tagen vor Zuteilung der Aktien bestimmt werden.
- 4) Für die Offenlegung im Vergütungsbericht wurde das Prinzip der periodengerechten Abgrenzung (Accrual-Prinzip) bei allen Vergütungselementen angewandt. Die Zuteilungen werden im Vergütungsbericht im Jahr der Gewährung ausgewiesen.
- 5) Das Ausschusshonorar beinhaltet ein pro-ratiertes Verwaltungsratshonorar für eine Tochtergesellschaft.

Aktionäre genehmigten an der Generalversammlung vom 28. April 2022 einen maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütung des Verwaltungsrats für das Geschäftsjahr 2023 von CHF 1 330 000. Die in der obigen Tabelle offengelegte, an den Verwaltungsrat gewährte Vergütung für das Geschäftsjahr 2023 liegt innerhalb des genehmigten maximalen Gesamtbetrags.

Vergütungen an frühere Mitglieder des Verwaltungsrats und Darlehen

Im Berichtsjahr wurden keine Vergütungen an frühere Mitglieder des Verwaltungsrats gezahlt. Es wurden keine Vergütungen an den Mitgliedern des Verwaltungsrats nahestehende Personen gezahlt. Walter Oberhänsli wurde im Berichtsjahr ein Darlehen gewährt. Am Ende des Berichtsjahres beträgt der ausstehende Darlehensbetrag CHF 300 000. Es sind keine Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats, ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats oder deren nahestehende Personen ausstehend, die nicht zu marktüblichen Bedingungen gewährt wurden.

2 Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung

2.1 Prinzipien der Vergütung für die Konzernleitung

Der Wert und Erfolg von DocMorris hängt im Wesentlichen von der Qualität und vom Engagement der Mitarbeiter ab. Die Vergütungspolitik verfolgt das Ziel, qualifizierte Personen für die Gruppe zu gewinnen, zu motivieren und zu binden. Mit den leistungsorientierten und aktienbasierten Komponenten soll ausserdem das Denken und Handeln den langfristigen Interessen der Aktionäre angeglichen werden.

2.2 Vergütungsstruktur

Das Vergütungssystem der Konzernleitung ist auf die Unternehmensstrategie ausgerichtet und für die variablen Vergütungselemente mit den relevanten Kennzahlen verknüpft. Dies ermöglicht eine transparente und leistungsorientierte Festlegung der Vergütung der Konzernleitungsmitglieder. Über Zielvorgaben entscheidet der Verwaltungsrat.

Die Festlegung der Vergütung der Konzernleitung basiert auf Kriterien wie Funktion, Verantwortung, Erfahrung sowie auf Marktdaten. Die individuelle Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung besteht aus einem jährlichen Grundgehalt, einer kurzfristigen und langfristigen variablen, erfolgsabhängigen Vergütung sowie aus Vorsorgeleistungen und Nebenleistungen (Geschäftsfahrzeug).

Die Gesellschaft kann an die Mitglieder der Konzernleitung einen Auslagenersatz in Form von effektiven und/oder pauschalen Spesen im steuerlich zulässigen Rahmen entrichten. Dieser gilt nicht als Vergütung.

VERGÜTUNGSSTRUKTUR

| Element | Zweck | Instrument | Leistungs-kriterium | Leistungs-periode | Einflussfaktoren |
|---------------------------------|--|---|--|-------------------|---|
| Jährliches Grundgehalt | Rekrutierung, Bindung, Motivation | Vergütung in bar | – | – | Position, Qualifikation, Marktüblichkeit |
| Kurzfristige variable Vergütung | Honorierung der Leistung | In bar | Umsatz, EBITDA, ESG und individuelle Ziele | 1 Jahr | Finanzergebnis, Nachhaltigkeitsziele und qualitative Leistung |
| Langfristige variable Vergütung | Honorierung der nachhaltigen Wertschöpfung, Angleichung an Aktionärsinteressen | Performance Share Units | Aktienkursziel, relativer Total Shareholder Return | 3 Jahre | Erfolg der Gruppe, Kursentwicklung, Wettbewerbsposition |
| Vorsorge- und Nebenleistungen | Schutz vor Risiken | Altersvorsorge, Versicherungspläne, Nebenleistungen | – | – | Marktüblichkeit und gesetzliche Bestimmungen |

2.3 Vergütungen an die Mitglieder der Konzernleitung im Geschäftsjahr 2023

Dieser Abschnitt wurde gemäss den Anforderungen des Obligationenrechts durch die Revisionsstelle geprüft.

Im Jahr 2023 erhielten die Mitglieder der Konzernleitung Gesamtvergütungen von CHF 6 554 000 (2022: CHF 7 431 000). Dieser Betrag umfasst jährliche Grundgehälter von CHF 2 775 000 (2022: CHF 3 469 000), kurzfristige variable Vergütungen von CHF 1 355 000 (2022: CHF 1 446 000), langfristige Vergütungen von CHF 1 568 000 (2022: CHF 1 496 000), Nebenleistungen von CHF 195 000 (2022: CHF 138 000) sowie Vorsorgeleistungen von CHF 661 000 (2022: CHF 883 000).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die fixen und variablen Vergütungen sowie die Gesamtvergütung, die den Mitgliedern der Konzernleitung für die Jahre 2023 und 2022 zugeteilt wurden. Per Ende April 2022 trat der ehemalige CEO Walter Oberhänsli von seiner Position zurück und Walter Hess trat seine Nachfolge als CEO per Mai 2022 an.

| Konzernleitung ¹⁾ | Variable Vergütung | | | | | | | | | | | | Total | |
|------------------------------------|-------------------------------|-------|----------------------------------|-------|-------------------------------------|-----|-----|-----|-------------------------------|------|----------------------------------|------|-------|-------|
| | Jährliches Grundgehalt in bar | | Kurzfristig in bar ²⁾ | | Langfristig in Aktien ³⁾ | | | | Nebenleistungen ⁴⁾ | | Vorsorgeleistungen ⁵⁾ | | | |
| | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 | PSU | | RSU | | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 | 2023 | 2022 |
| Gesamtvergütung der Konzernleitung | 2 775 | 3 469 | 1 355 | 1 446 | 1 568 | 953 | – | 543 | 195 | 138 | 661 | 883 | 6 554 | 7 431 |
| Davon: CEO ⁶⁾ | 700 | 617 | 442 | 277 | 470 | 199 | – | 166 | 30 | 13 | 195 | 173 | 1 837 | 1 445 |

- 1) Am 31. Dezember 2023 waren fünf Mitglieder der Konzernleitung im Amt. Die Gesamtvergütung der im Berichtsjahr ausgetretenen Mitglieder der Konzernleitung beinhaltet deren vertragliche Verpflichtungen während der Kündigungsfrist. Am 31. Dezember 2022 waren sieben Mitglieder der Konzernleitung im Amt. Davon waren zwei neue Mitglieder unterjährig eingetreten respektive in die Konzernleitung befördert worden, und ein Mitglied wurde innerhalb der Konzernleitung befördert.
- 2) Für das Leistungsjahr 2023 erhielten die Mitglieder der Konzernleitung bis zu 33 Prozent ihrer jährlichen kurzfristigen variablen Zielvergütung in Form von DocMorris-Aktien. Diese Aktien wurden den Konzernleitungsmitgliedern am 18. Dezember 2023 zugeteilt.
- 3) Der nominale Zielwert des leistungsorientierten Aktienplans, zugeteilt im Jahr 2023 für die Leistungsperiode 2023 bis 2025, bzw. im Jahr 2022, für die Leistungsperiode 2022 bis 2024. 2022 einschliesslich zusätzlichen PSUs und RSUs für ein Mitglied der Konzernleitung abhängig von qualitativen Zielerreichungen in 2021, aufgrund der Erweiterung der Rolle innerhalb der Konzernleitung.
- 4) Einschliesslich aller übrigen Entschädigungen und Vergünstigungen wie beispielsweise Geschäftsfahrzeuge, Aufwände im Zusammenhang mit Entsendungen und Verwaltungsratshonorare von Tochtergesellschaften.
- 5) Beinhaltet Sozialversicherungsbeiträge, soweit sie zu einem Rentenanspruch führen. Zusätzliche Beiträge, die nicht zu einer Erhöhung des Rentenanspruchs führen, sind nicht enthalten (zusätzliche Beiträge, die im Jahr 2023 nicht in der obigen Summe enthalten sind: CHF 278 906, wovon CHF 107 562 auf den CEO entfallen; im Jahr 2022: CHF 364 769, wovon CHF 88 356 auf den CEO entfallen).
- 6) Höchste Gesamtvergütung: Walter Hess, CEO.

Effektive Vergütung der Konzernleitung (höchstbezahltes Mitglied der Konzernleitung ausgeschlossen)

In Prozent



■ Fixes jährliches Grundgehalt
■ Kurzfristige variable Vergütung
■ Langfristige variable Vergütung

Effektive Vergütung des höchstbezahlten Mitglieds der Konzernleitung

In Prozent



■ Fixes jährliches Grundgehalt
■ Kurzfristige variable Vergütung
■ Langfristige variable Vergütung

Erläuterungen zur Vergütungstabelle

- **Veränderungen in der Konzernleitung:** Die Konzernleitung bestand per 31. Dezember 2023 aus fünf Mitgliedern, die während des gesamten Geschäftsjahres in der Konzernleitung waren. Im Zusammenhang mit dem Verkauf des Schweizer Geschäfts schied Emanuel Lorini unterjährig aus dem Unternehmen aus. Matthias Peuckert verliess das Unternehmen im November 2023. Im Vorjahr waren es sieben Konzernleitungsmitglieder, davon waren fünf während des gesamten Geschäftsjahres in der Konzernleitung.
- **Grundgehalt:** Aufgrund der Veränderungen in der Konzernleitung war das jährliche Grundgehalt im Geschäftsjahr 2023 tiefer als im Vorjahr.
- **Auszahlung der kurzfristigen variablen Vergütung:** Die kurzfristige variable Vergütung im Jahr 2023 war tiefer als im Vorjahr. Weitere Angaben werden weiter unten beschrieben. Bei der Festlegung der effektiven kurzfristigen variablen Vergütung für das Jahr 2023 wurde einem Mitglied ein einmaliger Zusatzbetrag von CHF 20 000 gewährt.
- **Zuteilung der langfristigen variablen Vergütung:** Der Zuteilungswert der langfristigen variablen Vergütung stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4.8 Prozent. Diese Erhöhung zielt darauf ab, das erhöhte Auszahlungsrisiko des LTI-Programms aufgrund der Abschaffung der RSU-Zuteilungen teilweise auszugleichen, d. h. den Teilnehmern werden nur noch PSUs zugeteilt, deren Anwartschaft von einer expliziten, anspruchsvollen Leistungsbedingung abhängt.
- **Die gesamte variable Vergütung** betrug 105 Prozent des jährlichen durchschnittlichen Grundgehalts oder 81 Prozent der durchschnittlichen gesamten fixen Vergütung (jährlicher Grundgehalt plus die Beträge aus den Neben- und Vorsorgeleistungen). Für den CEO Walter Hess betrug die gesamte variable Vergütung 130 Prozent des jährlichen Grundgehalts bzw. 99 Prozent der gesamten fixen Vergütung.
- **Neben- und Vorsorgeleistungen:** Die Neben- und Vorsorgeleistungen lagen um 16 Prozentpunkte tiefer als im Vorjahr.
- **Veränderung der Gesamtvergütung:** Die Gesamtvergütung der Konzernleitung für das Jahr 2023 belief sich auf CHF 6 554 000. Dies entspricht einer Reduktion von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Auszahlung der kurzfristigen variablen Vergütung

Die Messung der Leistungen für die kurzfristige variable Vergütung beruht grösstenteils auf der Entwicklung des Umsatzes und des EBITDA auf Gruppenebene gegenüber dem Budget sowie qualitativen Faktoren. Die Zielerreichung der kurzfristigen variablen Vergütung für 2023 führte entsprechend zu einer effektiven Auszahlung von insgesamt 81 bis 100 Prozent (2022: 80 bis 111 Prozent) für die Konzernleitung und 93 Prozent (2022: 108 Prozent) für den CEO. Die kurzfristige variable Vergütung verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr, was vor allem auf Veränderungen in der Konzernleitung und auf die weniger genaue Budgeterreichung zurückzuführen ist.

Der Anteil an der fixen Vergütung für das Berichtsjahr entspricht für die Konzernleitung 35 bis 62 Prozent und für den CEO 63 Prozent. Der Zielerreichungsgrad der kurzfristigen variablen Vergütung für das Jahr 2023 verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr und lag im Berichtsjahr bei 91 Prozent (Vorjahr: 103 Prozent). Die effektive kurzfristige variable Vergütung pro Person für das Jahr 2023 wurde entsprechend reduziert.

Auszahlungsübersicht über die kurzfristige variable Vergütung

| Kennzahlen | Gewichtung | Ziel-Auszahlung (100%) |
|--|------------|---|
| Finanzziele Gruppe | | |
| Umsatz Gruppe | 20% | ◆ 91% |
| EBITDA Gruppe | 30% | ◆ 82% |
| ESG-Massnahmen Gruppe | 10% | ◆ 106% |
| Individuelle Ziele | 40% | |
| Sonstige finanzielle Gruppen- und Segmentziele, strategische Initiativen, etc. | | 50% – 150% |
| Total | 100% | Die Gesamtauszahlung für die Konzernleitung beträgt 91% (2022: 103%) |

Konsolidierte Erfolgsrechnung

| | | 1.1. – 31.12.2023 | | 1.1. – 31.12.2022 | |
|--|--------|--------------------------|--------------|--------------------------|-------|
| | Anhang | CHF 1000 | % | CHF 1000 | % |
| | | | | angepasst ¹⁾ | |
| Nettoumsatz | 5 | 969 462 | 100.0 | 930 969 | 100.0 |
| Sonstige betriebliche Erlöse | 7 | 6 909 | | 22 502 | |
| Warenaufwand | 8 | -766 114 | | -770 818 | |
| Personalaufwand | 9 | -108 849 | | -113 664 | |
| Übriger Betriebsaufwand | 10 | -139 777 | | -161 590 | |
| Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen (EBITDA) | | -38 369 | -4.0 | -92 601 | -9.9 |
| Abschreibungen und Wertminderungen | 19-21 | -44 857 | | -47 389 | |
| Betriebsergebnis (EBIT) | | -83 226 | -8.6 | -139 990 | -15.0 |
| Anteil Ergebnis von Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen | 18 | -712 | | -1 088 | |
| Finanzertrag | 11 | 9 672 | | 2 889 | |
| Finanzaufwand | 11 | -44 390 | | -30 927 | |
| Ergebnis vor Steuern (EBT) | | -118 656 | -12.2 | -169 116 | -18.2 |
| Ertragssteuern | 12 | 1 091 | | -1 996 | |
| Unternehmensergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen | | -117 565 | -12.1 | -171 112 | -18.4 |
| Unternehmensergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen | 6.2 | 199 845 | | -3 | |
| Unternehmensergebnis | | 82 280 | 8.5 | -171 115 | -18.4 |
| Davon für Aktionäre der DocMorris AG | | 82 280 | | -171 115 | |
| | | CHF 1 | | CHF 1 | |
| Unternehmensergebnis pro Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen | 31 | -10.07 | | -15.88 | |
| Verwässertes Unternehmensergebnis pro Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen | 31 | -10.07 | | -15.88 | |
| Unternehmensergebnis pro Aktie | 31 | 7.05 | | -15.88 | |
| Verwässertes Unternehmensergebnis pro Aktie | 31 | 7.05 | | -15.88 | |

1) Siehe Anhang 6.2 Nicht fortgeführte Geschäftsbereiche

Konsolidierte Bilanz

| AKTIVEN | 31.12.2023 | | 31.12.2022 | | |
|--|------------|----------------|--------------|------------------|--------------|
| | Anhang | CHF 1000 | % | CHF 1000 | % |
| Flüssige Mittel | 13 | 54 028 | | 126 042 | |
| Kurzfristige Finanzanlagen | 33 | 97 022 | | 30 360 | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 14 | 55 387 | | 129 351 | |
| Aktive Rechnungsabgrenzungen | 15 | 12 546 | | 11 021 | |
| Sonstige Forderungen | 16 | 11 262 | | 15 930 | |
| Vorräte | 17 | 51 758 | | 83 180 | |
| Zur Veräusserung gehaltene langfristige Vermögenswerte | 22 | 11 671 | | 0 | |
| Umlaufvermögen | | 293 674 | 33.9 | 395 884 | 36.0 |
| Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen | 18 | 1 541 | | 1 645 | |
| Sachanlagen | 19 | 33 834 | | 60 275 | |
| Nutzungsrechte | 20 | 28 220 | | 36 533 | |
| Immaterielles Anlagevermögen | 21 | 495 083 | | 571 906 | |
| Langfristige Finanzanlagen | 23 | 11 207 | | 28 410 | |
| Latente Steuern | 24 | 2 864 | | 4 792 | |
| Anlagevermögen | | 572 749 | 66.1 | 703 561 | 64.0 |
| Total Aktiven | | 866 423 | 100.0 | 1 099 445 | 100.0 |

Konsolidierte Bilanz

| PASSIVEN | 31.12.2023 | | 31.12.2022 | | |
|---|-------------------|----------------|-------------------|------------------|--------------|
| | Anhang | CHF 1000 | % | CHF 1000 | % |
| Kurzfristige Anleihen | 25 | 90 665 | | 30 229 | |
| Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten | 25 | 3 878 | | 5 278 | |
| Übrige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten | 25 | 3 329 | | 25 714 | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 38 470 | | 112 781 | |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 26 | 11 854 | | 15 920 | |
| Steuerverbindlichkeiten | | 1 690 | | 1 999 | |
| Passive Rechnungsabgrenzungen | 27 | 26 614 | | 39 691 | |
| Kurzfristige Rückstellungen | 28 | 3 819 | | 9 737 | |
| Kurzfristiges Fremdkapital | | 180 319 | 20.8 | 241 349 | 22.0 |
| Langfristige Anleihen | 25 | 211 442 | | 460 203 | |
| Langfristige Leasingverbindlichkeiten | 25 | 24 830 | | 32 926 | |
| Übrige langfristige Finanzverbindlichkeiten | 25 | 10 778 | | 0 | |
| Personalvorsorgeverpflichtungen | 29 | 1 575 | | 7 323 | |
| Latente Steuern | 24 | 6 947 | | 6 865 | |
| Langfristiges Fremdkapital | | 255 572 | 29.5 | 507 317 | 46.1 |
| Total Fremdkapital | | 435 891 | 50.3 | 748 666 | 68.1 |
| Aktienkapital | 30 | 411 019 | | 404 728 | |
| Kapitalreserven | | 659 253 | | 659 294 | |
| Eigene Aktien | 30 | - 58 638 | | - 60 670 | |
| Gewinnreserven | | - 501 778 | | - 583 912 | |
| Umrechnungsdifferenzen | | - 79 324 | | - 68 661 | |
| Auf die Aktionäre der DocMorris AG entfallendes Eigenkapital | | 430 532 | 49.7 | 350 779 | 31.9 |
| Total Eigenkapital | | 430 532 | 49.7 | 350 779 | 31.9 |
| Total Passiven | | 866 423 | 100.0 | 1 099 445 | 100.0 |

Kontakt für Analysten und Investoren

Dr. Daniel Grigat
Head of Investor Relations & Sustainability
T +41 52 560 58 10
ir@docmorris.com

Kontakt für Medien

Torben Bonnke
Director Communications
T +49 171 864 888 1
media@docmorris.com

Impressum

Texte: DocMorris AG, Frauenfeld
Fotografie: Christian Grund, Zürich
Fotografie Kampagne (Titelbild): Theresa Kaindl, Berlin und Wien
Publishingsystem: ns.publish by mms solutions ag, Zürich

Alle Aussagen dieses Berichts, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistungen gewähren; sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen. Dieser Kurzbericht ist online in Deutsch verfügbar. Der ausführliche Geschäftsbericht erscheint online in Englisch und ist die verbindliche Version.

DocMorris AG

Walzmühlestrasse 49
8500 Frauenfeld
Switzerland

corporate.docmorris.com