

**SHOP APOTHEKE**  
E U R O P E

# ZWISCHENMITTEILUNG

30. SEPTEMBER 2017

---

# BRIEF AN DIE AKTIONÄRE.

Venlo, 13. November 2017

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

in den ersten neun Monaten verzeichnete SHOP APOTHEKE EUROPE weiterhin ein rasantes Wachstumstempo: Konzernweit stieg unser Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um + 53 % auf über EUR 191 Mio. Die Anzahl unserer aktiven Kunden lag zum 30. September 2017 mit fast 2,4 Mio. um 0,8 Mio. bzw. 50 % über dem Vorjahreswert. Der Kernmarkt Deutschland bleibt mit einem Umsatzanteil von EUR 131 Mio. (+ 31 % gegenüber Vorjahreszeitraum) größtes Segment. Wachstumsmotor waren erneut die internationalen Märkte, in denen wir unser Umsatzvolumen auf rund EUR 53 Mio. nahezu verdreifacht haben.

Der nächste Automatisierungsschritt im Wareneingangssystem führte im dritten Quartal 2017 zu einmaligen Ergebnisbelastungen, da vorübergehend ein höheres Warenvolumen über Großhändler bezogen wurde. Dennoch stieg die Konzernbruttomarge im Berichtszeitraum um 0,7 Prozentpunkte von 20,5 % auf 21,2 %. In den stark wachsenden internationalen Regionen haben wir die Bruttomarge sogar um 4,8 Prozentpunkte von 17,1 % auf 21,9 % erhöht.

Mit dem Ziel, unsere europäische Marktführerschaft weiter auszubauen, haben wir im dritten Quartal die Übernahme der Europa Apotheek eingeleitet. Eine hierzu durchgeführte außerordentliche Hauptversammlung am 6. November 2017 hat die Transaktion sowie eine damit verbundene Kapitalerhöhung einstimmig genehmigt.

SHOP APOTHEKE und Europa Apotheek verbindet eine gemeinsame Historie und eine enge Zusammenarbeit. Daher erwarten wir, dass die Integration der Europa Apotheek zügig und reibungslos verlaufen wird. Die jeweiligen Geschäftsmodelle beider Unternehmen sind höchst komplementär. Während die Europa Apotheek den überwiegenden Teil ihrer Einnahmen aus dem Verkauf von rezeptpflichtigen Medikamenten (Rx-Produkten) generiert, konzentriert sich SHOP APOTHEKE auf den Online Handel von rezeptfreien Medikamenten und apothekenüblichen Beauty- und Pflegeprodukten. Dementsprechend ergänzt sich auch die Kundenstruktur beider Unternehmen. Kunden der Europa Apotheek sind mehrheitlich 65 oder älter, während fast drei Viertel der Kunden von SHOP APOTHEKE 65 oder jünger sind.

Durch die Akquisition verbreitern wir unsere Position in den verschiedenen Sortiment- und Altersgruppen erheblich und schaffen die größte und wachstumsstärkste Online Apotheke Kontinentaleuropas für die gesamte Familie. Vor dem Hintergrund der Konsolidierung der Europa Apotheek erwarten wir für das vierte Quartal eine erneute Beschleunigung unseres Wachstums. Daher haben wir unsere Prognose für das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2017 von zuvor 45 % bis 55 % auf 55 % bis 65 % erhöht.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung auf unserem Weg zur führenden Online Apotheke in Europa.

Der Vorstand

## KENNZAHLEN.

Leistungsindikatoren Konzern	2015				2016				2017		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
Seitenbesuche (Mio.)	6,3	6,0	6,1	7,1	8,4	9,1	10,3	14,0	18,6	17,9	18,0
Mobile Seitenbesuche (Mio.)	2,2	2,0	2,0	2,7	3,3	3,9	4,6	6,3	8,9	9,2	9,4
Anteil mobil (in %)	35	33	33	39	39	43	44	45	48	51	53
Bestellungen (Mio.)	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1	1,4	1,4	1,4
Bestandskundenbestellungen (in %)	71	71	74	74	75	73	73	71	71	75	76
Rücklaufquote (in %)	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8
Aktive Kunden (Mio.)	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,8	2,1	2,2	2,4
Brutto-Warenkorb (in €)	52,1	51,8	52,2	53,1	52,2	51,3	51,6	53,5	52,2	53,3	54,16

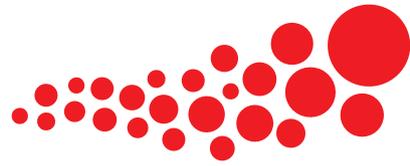
## HINWEIS

Die im Lagebericht genannten Geschäftszahlen wurden vergleichbar mit IFRS 16 Rechnungslegungstandards erstellt, deren Verabschiedung (EU-Endorsement) voraussichtlich Ende 2017 erfolgen wird. Hierdurch soll die Vergleichbarkeit zukünftiger Reportings mit den aktuellen Geschäftszahlen gewährleistet werden.

---

# INHALT.

<b>01</b>	<b>HIGHLIGHTS.</b>	
	SHOP APOTHEKE EUROPE etabliert sich als größte und wachstumsstärkste Online Apotheke Kontinentaleuropas durch Übernahme der Europa Apotheek.	6
<b>02</b>	<b>SHOP APOTHEKE EUROPE: EINE ERFOLGREICHE EUROPÄISCHE WACHSTUMSSTORY.</b>	
	GESCHÄFTSMODELL.	8
	KONZERNSTRUKTUR UND UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN.	9
<b>03</b>	<b>GESCHÄFTSENTWICKLUNG.</b>	
	UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE KONZERN.	11
	ENTWICKLUNG DER SEGMENTE.	13
	VERMÖGENS- UND FINANZLAGE.	14
	PROGNOSEBERICHT.	15
<b>04</b>	<b>ANHANG.</b>	
	SEGMENTERGEBNISRECHNUNG.	17
	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG KONZERN.	18
	KONZERNBILANZ.	19
	KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG.	20
	KONTAKT/FINANZKALENDER.	21



**SHOP APOTHEKE**  
EUROPE

01

HIGHLIGHTS.

SHOP APOTHEKE EUROPE etabliert sich als größte und wachstumsstärkste Online Apotheke Kontinentaleuropas durch Übernahme der Europa Apotheek.

- Konzernumsatz wächst in den ersten neun Monaten 2017 um + 53 % auf über EUR 191 Mio.
- Marktposition in Deutschland mit 31 % Wachstum weiter ausgebaut.
- Internationaler Umsatz auf EUR 53 Mio. knapp verdreifacht bei signifikantem Anstieg der Bruttomarge auf 21,9 %.
- Konzernbruttoergebnis wächst um 59 % auf EUR 41 Mio., Bruttomarge auf 21,2 % verbessert.
- Weitere Wachstumsbeschleunigung im vierten Quartal durch Konsolidierung der Europa Apotheek erwartet, Erhöhung der Umsatzprognose auf 55 % bis 65 %.

## KENNZAHLEN.



**€ 191 Mio. (+ 53 %)**

Umsatz 9M 2017



**2,4 Mio. (+ 37 %)**

Aktive Kunden



**76 %**

Bestandskundenbestellungen



**54,5 Mio.**

Seitenbesuche



**> 100.000**

Verfügbare Produkte



**SHOP APOTHEKE**  
EUROPE

02

SHOP APOTHEKE EUROPE:  
DIE ERFOLGREICHE  
EUROPÄISCHE  
WACHSTUMSSTORY.

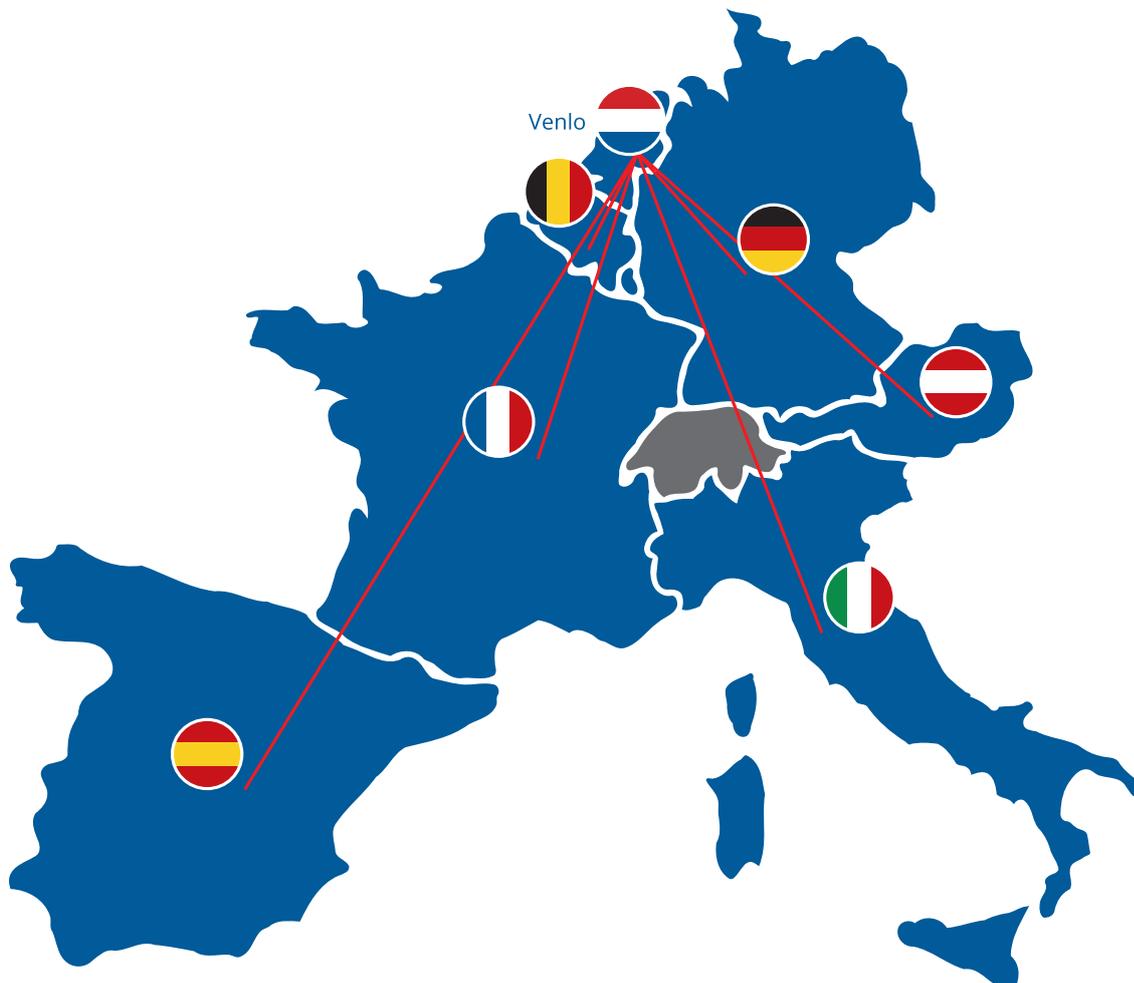
# GESCHÄFTSMODELL.

## Die führende OTC-Online Apotheke in Europa

SHOP APOTHEKE EUROPE ist die führende und am stärksten wachsende Online-Apotheke in Kontinentaleuropa mit einem Fokus auf OTC- und apothekenüblichen Beauty- und Personal-Care-Produkten. Mit der Akquisition von FARMALINE im September 2016 und der Übernahme der Europa Apotheek im November 2017 hat SHOP APOTHEKE EUROPE ihre europäische Marktführerschaft mit einem erweiterten Produktsortiment für die ganze Familie signifikant ausgebaut.

Das von den Gründern geführte Unternehmen liefert ein Sortiment von über 100.000 Originalprodukten schnell und zu attraktiven Preisen an zurzeit rund 2,4 Millionen Kunden. Das Angebot wird durch eine umfassende pharmazeutische Beratung ergänzt. Die moderne und zentrale Logistikinfrastuktur in Venlo erlaubt es SHOP APOTHEKE EUROPE, das Geschäftsvolumen deutlich auszuweiten und gleichzeitig von Skaleneffekten zu profitieren. Alle Prozesse in den Bereichen Technologie und Logistik sind durch Investitionen in Kapazitätserweiterung und Automatisierung bereits auf weiteres Wachstum ausgerichtet.

Kern der europäischen Wachstumsstrategie ist neben dem Wachstum in den etablierten Märkten die führende Position in allen relevanten kontinentaleuropäischen Märkten.



# KONZERNSTRUKTUR UND UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN.

Die Steuerung des Geschäfts von SHOP APOTHEKE EUROPE erfolgt durch die in Venlo, Niederlande, ansässige Muttergesellschaft SHOP APOTHEKE EUROPE N.V.

Die interne Berichtsstruktur von SHOP APOTHEKE EUROPE basiert auf einer geografischen Segmentierung. Aus dieser Betrachtung ergeben sich die Geschäftssegmente Germany, International und Germany Services. Die Kernsegmente Germany und International umfassen den Verkauf von Medikamenten, Arzneimitteln sowie apothekenüblichen Beauty- und Pflegeprodukten, während das Segment Germany Services Deutschland Webshop-Dienstleistungen zusammenfasst.

Wichtig für den Geschäftserfolg von SHOP APOTHEKE EUROPE sind das internationale Umsatzwachstum und die europäische Marktführerschaft. Zu den ergebnisorientierten finanziellen Leistungsindikatoren zur Steuerung des Konzerns zählen Bruttomarge und Segment-EBITDA.

Das Management von SHOP APOTHEKE EUROPE nutzt daneben zusätzlich folgende operative Leistungsindikatoren zur Steuerung des Konzerns:

## Anzahl Website-Besuche/Anzahl Website-Besuche mobil:

Die Gesamtzahl der Website-Besuche ist eine Kennzahl, die das Wachstum der SHOP APOTHEKE Gruppe wesentlich beeinflusst und deshalb im Fokus der Unternehmenssteuerung steht. Da immer mehr Kunden mobile Endgeräte zum Surfen im Internet nutzen, wird die Anzahl mobiler Website-Besuche gesondert erfasst. Diese Kennzahl dient zugleich der Erfolgskontrolle der mobilen Website-Angebote und Apps, die SHOP APOTHEKE EUROPE eigens für diese Zielgruppe stetig ausbaut und weiterentwickelt.

## Anzahl aktiver Kunden:

SHOP APOTHEKE EUROPE misst den geschäftlichen Erfolg an der Entwicklung der Kundenanzahl. Als aktiver Kunde wird jeder Kunde mit mindestens einer Bestellung innerhalb der vergangenen zwölf Monate (bezogen auf den Berichtszeitpunkt) betrachtet.

## Anzahl Bestellungen:

Die Anzahl der Bestellungen ist ein wichtiger Wachstumstreiber, der unabhängig vom Warenkorb ermittelt wird.

## Durchschnittliche Warenkorbgröße:

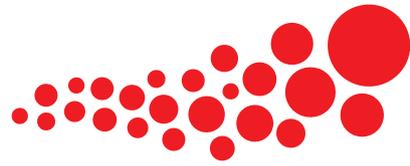
Neben der Anzahl der Bestellungen steht auch die durchschnittliche Größe des Warenkorbs im direkten Zusammenhang mit der Entwicklung des Konzernumsatzes.

## Repeat Orders (Bestandskundenbestellungen):

Die Kennzahl zeigt, welcher Anteil der Bestellungen durch Bestandskunden getätigt wurde und ist ein wichtiger Indikator für die Kundenloyalität. Da die Marketingaufwendungen für Bestandskunden deutlich niedriger sind als für die Neukundenakquisition, wirkt sich dies direkt positiv auf den Segment EBITDA aus.

## Return Rate (Rücklaufquote):

Ein wesentlicher Vorteil des Handels mit Arzneimitteln und Medikamenten liegt in der verschwindend geringen Rücklaufquote. Da Rücksendungen im E-Commerce einen erheblichen Kostenfaktor darstellen, besteht ein direkter Zusammenhang zum Unternehmenserfolg.



**SHOP APOTHEKE**  
E U R O P E

03

GESCHÄFTSENTWICKLUNG.

# UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE KONZERN.

Der Handel mit Arzneimitteln, Medikamenten sowie mit apothekenüblichen Beauty- und Pflegeprodukten ist zum Teil saisonalen Schwankungen unterworfen. Insbesondere im Bereich der Arzneimittel und Medikamente besteht ein erhöhter Bedarf im jeweils ersten und vierten Quartal eines Kalenderjahres.

SHOP APOTHEKE EUROPE ist in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2017 erneut kräftig gewachsen. Der Konzernumsatz stieg um 53 % auf EUR 191,2 Mio. nach EUR 124,7 Mio. im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. In Folge der erfolgreichen Wachstumsinitiativen stieg die Anzahl aktiver Kunden deutlich von 1,6 Millionen zum Vorjahresstichtag um rund 50 % auf knapp 2,4 Millionen.

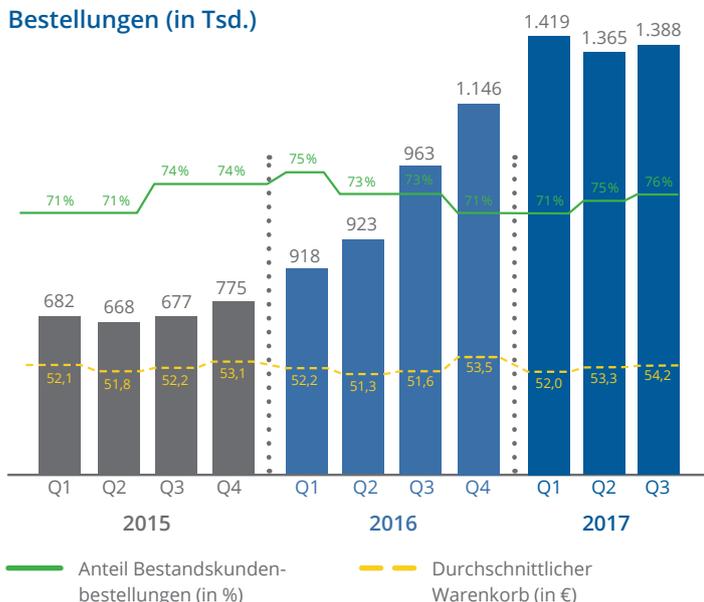
Der Umsatzzuwachs basiert im Wesentlichen auf einer Steigerung der Anzahl der Bestellungen gegenüber der vergleichbaren Vorjahresperiode um 50 % auf 4,2 Mio. (2016: 2,8 Millionen) in Verbindung mit einer erneuten Erhöhung des durchschnittlichen Warenkorbs. Der Anteil von Bestandskundenaufträgen lag im dritten Quartal mit 76 % um 3 Prozentpunkte über dem bereits hohen Niveau der entsprechenden Vorjahresperiode (73 %).

Die Retourenquote betrug konstant 0,8 % und wurde begleitet durch eine erhebliche Steigerung der Webseitenbesuche (Site Visits). Der Anteil mobiler Webseitenbesuche erhöhte sich erneut auf zuletzt 53 % im dritten Quartal 2017 nach 44 % im Vorjahresquartal.

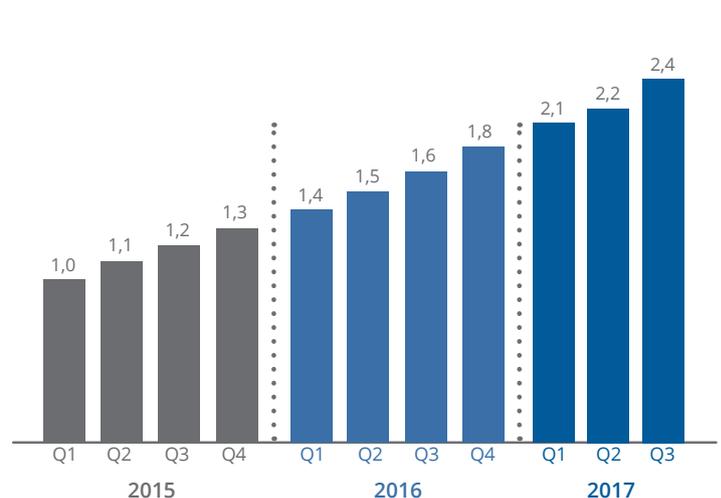
### Webseitenbesuche (in Mio.)



### Bestellungen (in Tsd.)



### Aktive Kunden (in Mio.)

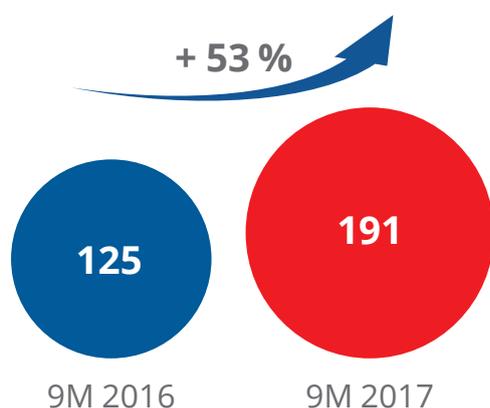


Auf Konzernebene steigerte SHOP APOTHEKE EUROPE das Bruttoergebnis im Berichtszeitraum überproportional zum Umsatz von EUR 25,6 Mio. in der Vorjahresperiode auf nun EUR 40,6 Mio. – ein Zuwachs um knapp 59 %. Im Zusammenhang mit dem nächsten Automatisierungsschritt führten Umstellungen im Wareneingangssystem dazu, dass im dritten Quartal zweitweise ein höheres Volumen über Großhändler bezogen wurde. Diese vorübergehend erforderliche Maßnahme sowie erhöhte Aufwendungen zur Neukundengewinnung beeinflussten das Ergebnis im dritten Quartal. Dennoch verbesserte sich die Bruttomarge auf Konzernebene im Neunmonatszeitraum um 0,7 Prozentpunkte auf 21,2 %. Diese positive Entwicklung resultiert aus einer Steigerung der Bruttomarge im Segment Germany um 0,3 Prozentpunkte auf 20,8 % und einer sehr signifikanten Erhöhung der Bruttomarge im Segment International um 4,8 Prozentpunkte auf 21,9 %.

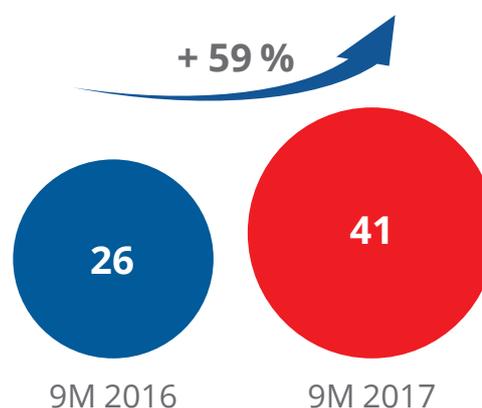
Vertriebskosten (vor Abschreibungen) entwickelten sich innerhalb des Berichtszeitraums leicht überproportional zum Umsatz von EUR 26,9 Mio. auf EUR 43,6 Mio. Dies führt zu einer Erhöhung der Vertriebskostenquote von 21,6 % auf 22,8 %. Somit ergibt sich für die ersten neun Monate 2017 ein konsolidiertes Segment EBITDA in Höhe von EUR – 1,0 Mio. nach EUR – 0,2 Mio. im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

SHOP APOTHEKE EUROPE profitierte im Berichtszeitraum von Skalierungseffekten: Die Verwaltungskosten (vor Abschreibungen) betragen in den ersten neun Monaten 2017 EUR 5,8 Mio. (Vorjahreszeitraum EUR 5,1 Mio.). Relativ zum Umsatz verringerten sich Verwaltungskosten auf 3,1 % (Vorjahreszeitraum 4,1 % bzw. 3,8 % bereinigt um einmalige Kosten des Börsengangs). Dies führt im Berichtszeitraum zu einem Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von EUR – 6,8 Mio. nach EUR – 4,8 Mio. im Vorjahr bzw. nach EUR – 4,3 Mio. bereinigt um Einmalaufwendungen. Nach Abschreibungen in Höhe von EUR 4,1 Mio. (Vorjahr EUR 2,3 Mio.) ergibt sich ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von EUR – 11,0 Mio. (Vorjahr: EUR – 7,1 Mio. bzw. EUR – 6,6 Mio. bereinigt).

Umsatz Konzern (in € Mio.)



Bruttoergebnis Konzern (in € Mio.)



# ENTWICKLUNG DER SEGMENTE.

Die positive Entwicklung des Konzernumsatzes sowie des Konzernbruttoergebnisses beruht vor allem auf dem Wachstum der operativen Kernsegmente Germany und International.

## Segment Germany.

Im umsatzstärksten Segment Germany verzeichnet SHOP APOTHEKE EUROPE in den ersten neun Monaten 2017 ein profitables Wachstum um 31 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Umsatz stieg auf EUR 137,5 Mio. im Vergleich zu EUR 105,1 Mio. im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Gleichzeitig verbesserte sich das Bruttoergebnis von EUR 21,6 Mio. im Vorjahr um 32 % auf EUR 28,6 Mio. Entsprechend stieg die Bruttomarge im Berichtszeitraum um 0,3 Prozentpunkte auf 20,8 % im Vergleich zu 20,5 % in der Vorjahresperiode. Das Segment EBITDA betrug im Berichtszeitraum EUR 4,2 Mio. nach EUR 3,0 Mio. im Vorjahreszeitraum. Dies führt zu einer Verbesserung der Segment EBITDA-Marge um 0,2 Prozentpunkte von 2,8 % auf 3,0 %.

## Segment International.

Durch einen deutlichen Anstieg der Bestellungen trug das Segment International wesentlich zur Steigerung des Konzernumsatzes bei: Mit EUR 53,0 Mio. hat SHOP APOTHEKE EUROPE den Segmentumsatz im Berichtszeitraum gegenüber der Vorjahresperiode mit EUR 18,4 Mio. nahezu verdreifacht (+ 188 %). Deutlich überproportional stieg das Bruttoergebnis, das im Berichtszeitraum mit EUR 11,6 Mio. um 270 % wuchs (Vorjahr: EUR 3,1 Mio.). Grund hierfür war eine signifikante Verbesserung der Bruttomarge: Sie erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,8 Prozentpunkte von 17,1 % auf 21,9 %.

Einhergehend mit der internationalen Expansionsstrategie verzeichnete das Segment ein erhebliches Neukundenwachstum. Der signifikant höhere Anteil von Bestellungen durch Neukunden – verbunden mit entsprechend höheren Akquisitionskosten – belastete das Ergebnis des Segments. Das Segment EBITDA betrug im Berichtszeitraum EUR – 5,3 Mio. im Vergleich zu EUR – 3,5 Mio. (bzw. EUR – 3,2 Mio. bereinigt) im Vorjahreszeitraum.

## Segment Germany Services.

In den ersten neun Monaten 2017 lag der Bruttoumsatz im Segment Germany Services bei EUR 4,6 Mio. nach 3,0 Mio. im Vorjahreszeitraum. Hierin enthalten sind im Berichtszeitraum Umsatzerlöse für konzerninterne Leistungen in Höhe von EUR 4,0 Mio. (Vorjahr EUR 1,8 Mio.), die im Zuge der Konsolidierung eliminiert werden.

Das Bruttoergebnis lag in der Berichtsperiode bei EUR 4,3 Mio. gegenüber EUR 2,6 Mio. im Vorjahr.

Unter Berücksichtigung der konzerninternen Leistungen von EUR 4,0 Mio. verbleibt ein Bruttoergebnis für den Berichtszeitraum in Höhe von EUR 0,3 Mio. nach EUR 0,8 Mio. im entsprechenden Vorjahreszeitraum sowie ein Segment EBITDA in Höhe von EUR 0,1 Mio. nach EUR 0,7 Mio. im Vorjahr.

---

# VERMÖGENS- UND FINANZLAGE.

## Vermögenslage.

Die Bilanzsumme erhöhte sich zum Bilanzstichtag um EUR 4,2 Mio. auf EUR 124,6 Mio. Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag knapp 65 %.

## Liquiditätssituation.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Wertpapieranlagen verringerte sich innerhalb des Berichtszeitraums von EUR 58,5 Mio. per 31. Dezember 2016 um EUR 7,0 Mio. auf EUR 51,5 Mio.

Das effiziente Working Capital Management, aber auch stichtagsbezogene Effekte aus dem Abbau von Vorratsvermögen führten zu einem positiven operativen Cashflow in Höhe von EUR 3,7 Mio. (Vorjahreszeitraum EUR – 2,0 Mio.).

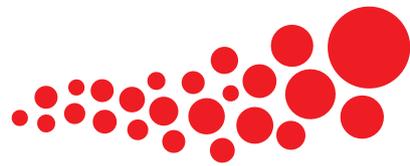
Ein Mittelabfluss in Höhe von EUR 10,8 Mio. resultiert im Wesentlichen aus Investitionen in Automatisierung und Kapazitätserweiterung sowie in zum überwiegenden Teil selbstentwickelte Software. Darüber hinaus erfolgte eine Investition von netto EUR 1,1 Mio. in kurzfristig verfügbare Wertpapieranlagen zur Vermeidung von Negativzinsen. Somit ergibt sich ein Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von EUR – 11,9 Mio.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst Zinsaufwendungen in Höhe von EUR – 1,5 Mio., die im Zusammenhang mit den für SHOP APOTHEKE EUROPE tätigen Zahlungsdienstleistern stehen. Weitere EUR – 1,1 Mio. betreffen Zahlungsverpflichtungen aus der Akquisition von FARMALINE. Unter Berücksichtigung einer Einlage nahestehender Unternehmen in Höhe von EUR 2,7 Mio. ergibt sich insgesamt ein Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit EUR 0,2 Mio.

---

## PROGNOSEBERICHT.

Vor dem Hintergrund der Konsolidierung der Europa Apotheek erwartet der Vorstand eine weitere Wachstumsbeschleunigung auf Konzernebene im vierten Quartal 2017. Vorbehaltlich der Durchführung der Transaktion beträgt die Prognose für das Umsatzwachstum der Unternehmensgruppe – wie bereits am 25. September 2017 gemeldet –, + 55 % bis + 65 % nach zuvor + 45 % bis + 55 %. Die Prognose für die konsolidierte EBITDA-Marge vor einmaligen Transaktionsaufwendungen beträgt weiterhin – 2,0 % bis – 3,0 %.



**SHOP APOTHEKE**  
E U R O P E

04

ANHANG.

# SEGMENTERGEBNISRECHNUNG.

Q3 2017	GERMANY	INTERNATIONAL	GERMANY SERVICES	ELIMINATIONS	CONSOLIDATED
	EUR 1.000	EUR 1.000	EUR 1.000	EUR 1.000	EUR 1.000
<b>Umsatz</b>	137.514	53.039	4.591	- 3.979	191.165
Herstellungskosten	- 108.914	- 41.410	- 248	0	- 150.571
<b>Bruttoergebnis</b>	28.600	11.629	4.343	- 3.979	40.594
in % des Umsatzes	20,8 %	21,9 %	94,6 %		21,2 %
Sonstige Erträge	1.442	517	36	9	1.986
Vertriebskosten (S&D)	- 25.857	- 17.424	- 4.268	3.979	- 43.570
<b>Segment EBITDA</b>	4.185	- 5.278	111	- 9	- 991
Allg. Verwaltungskosten (AE)					- 5.842
<b>EBITDA</b>					- 6.833
Abschreibungen					- 4.134
<b>EBIT</b>					- 10.967
Zins u. ä. Erträge					69
Zins u. ä. Aufwendungen					1.452
<b>Finanzergebnis</b>					- 1.383
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					- 12.350

# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG KONZERN.

	Q3 2017	Q3 2016
	EUR 1.000	EUR 1.000
<b>Umsatz</b>	<b>191.165</b>	<b>124.688</b>
Herstellungskosten	- 150.571	- 99.134
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>40.594</b>	<b>25.554</b>
Sonstige Erträge	1.986	1.599
Vertriebskosten (S&D)	- 47.084	- 28.877
allg. Verwaltungsaufwand	- 6.463	- 5.397
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>- 10.967</b>	<b>- 7.121</b>
Zins u. ä. Erträge	69	1
Zins u. ä. Aufwendungen	- 1.452	- 1.912
<b>Finanzergebnis</b>	<b>- 1.382</b>	<b>- 1.911</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>- 12.350</b>	<b>- 9.033</b>
Steuern	- 237	- 4
<b>Konzernergebnis</b>	<b>- 12.586</b>	<b>- 9.029</b>

# KONZERNBILANZ.

AKTIVA	30 SEP 17	31 DEZ 16
	EUR 1.000	EUR 1.000
<b>Anlagevermögen</b>		
Sachanlagen	7.569	2.613
Immaterielle Vermögensgegenstände	23.916	22.169
	<b>31.484</b>	<b>24.782</b>
<b>Umlaufvermögen</b>		
Vorräte	19.751	18.841
Vorbestellte Waren	5.283	6.823
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.284	9.449
Sonstiges Umlaufvermögen	4.276	3.130
Sonstige Finanzanlagen	21.071	20.012
Liquide Mittel	30.464	38.485
	<b>93.129</b>	<b>95.569</b>
<b>Aktiva Gesamt</b>	<b>124.613</b>	<b>120.351</b>
<b>PASSIVA</b>	<b>30 SEP 17</b>	<b>31 DEZ 16</b>
	EUR 1.000	EUR 1.000
<b>Eigenkapital und Rücklagen</b>		
Eigenkapital	122.238	122.238
Jahresüberschuss/Fehlbetrag	- 41.580	- 28.993
	<b>80.658</b>	<b>93.245</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>2.015</b>	<b>2.961</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber EHS	3.000	3.000
Sonstige Verbindlichkeiten	3.061	334
	<b>6.061</b>	<b>3.334</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen & Leistungen	24.683	12.563
Verbindlichkeiten gegenüber EHS	3.213	404
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.984	7.844
	<b>35.879</b>	<b>20.811</b>
<b>Passiva Gesamt</b>	<b>124.613</b>	<b>120.351</b>

# KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG.

	30 SEP 17	31 DEZ 16
	EUR 1.000	EUR 1.000
<b>CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>		
Betriebsergebnis	- 10.967	- 7.121
Berichtigungen für:		
- Abschreibungen auf das Anlagevermögen	4.134	2.283
Betriebsergebnis bereinigt um Abschreibungen	- 6.833	- 4.838
<b>Veränderungen im Working Capital:</b>		
- (Zu-)/Abnahme des Forderungsbestands und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	- 5.152	- 3.694
- (Zu-)/Abnahme des Lagerbestands	- 910	- 5.040
- (Zu-)/Abnahme vorbestellter Waren	1.540	2.239
- Zu-/(Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen & Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten	10.673	10.479
- Zu-/(Abnahme) der Verbindlichkeiten ggü. EHS	2.809	- 1.173
<b>Veränderungen im Working Capital</b>	<b>10.309</b>	<b>2.811</b>
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.476</b>	<b>- 2.026</b>
Erhaltene Zinsen	223	1
<b>Mittelzuflüsse (Mittelabflüsse)/aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.699</b>	<b>- 2.026</b>
<b>CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>		
Investitionen in Sachanlagen	- 6.503	- 526
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	- 4.334	- 2.231
Investitionen in Akquisitionsvorhaben	0	- 1.650
Investitionen in sonstige Finanzanlagen	- 1.059	0
<b>Mittelzuflüsse (Mittelabflüsse) aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>- 11.896</b>	<b>- 4.407</b>
<b>CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>		
Zinsaufwand	- 1.452	- 833
Kapitalerhöhung	0	10.008
Erfolgsabhängige Kaufpreisnachzahlung Farmaline	- 1.100	0
Einlage	2.727	0
<b>Mittelzuflüsse (Mittelabflüsse) aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>175</b>	<b>9,175</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>- 8.020</b>	<b>2.742</b>
<b>Finanzmittelbestand zu Beginn des Geschäftsjahrs</b>	<b>38.485</b>	<b>3.529</b>
<b>Finanzmittelbestand zum Ende der Berichtsperiode</b>	<b>30.464</b>	<b>6.271</b>

---

# KONTAKT/FINANZKALENDER.

## Investor Relations.

Dr. Ulrich Wandel  
Telefon: +31 77 850 6117  
E-Mail: [ulrich.wandel@shop-apotheke.com](mailto:ulrich.wandel@shop-apotheke.com)

## Finanzkalender 2017/2018.

15. November 2017  
Commerzbank Conference, Warschau

7. – 8. Dezember 2017  
Berenberg Pennyhill Conference, London

März 2018  
Geschäftsbericht 2017

26. April 2018  
Annual General Meeting

22. – 24. Mai 2018  
Berenberg US Conference 2018, Tarrytown NY