

Unternehmensprofil

Die Medios AG ist einer der führenden Anbieter von Specialty Pharma Solutions in Deutschland. Als Kompetenzpartner und Experte deckt Medios alle relevanten Aspekte der Versorgungskette in diesem Bereich ab: von der Arzneimittelversorgung über die Herstellung patientenindividueller Therapien bis hin zur Arzneimittelsicherheit inklusive der Verblisterung. Die Schwerpunkte liegen auf sechs Indikationsbereichen: Onkologie, Neurologie, Autoimmunologie, Ophthalmologie, Infektiologie und Hämophilie. Ziel von Medios ist es, durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit und den Austausch der verschiedenen Marktteilnehmer die beste flächendeckende Versorgung von Patienten sicherzustellen und somit einen Beitrag zu einer nachhaltigen und transparenten Arzneimittelversorgung zu leisten.

Vorstand



Matthias Gärtner,
CEO & CFO
 IT-Spezialist



Mi-Young Miehler,
COO
 Betriebswirtin

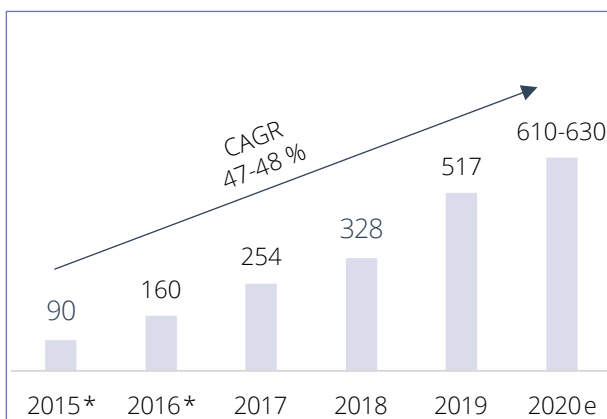


Christoph Prußeit,
CINO
 Apotheker

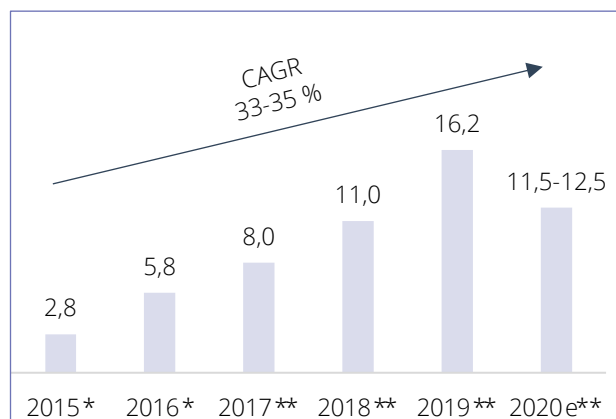
Struktur und Segmente



Konzernumsatz in Mio. €



Konzern-EBT in Mio. €



CAGR = durchschnittliche jährliche Wachstumsrate; *pro forma; ** bereinigt um Sonderaufwendungen

Kennzahlen

in Mio. €	2019 (IFRS)	2018 (IFRS)	Veränd.
Umsatz	516,8	327,8	+58 %
EBITDA ber.*	17,7	11,7	+51 %
Marge in %	3,4	3,6	-0,2 PP
EBT ber.*	16,2	11,0	+48 %
Marge in %	3,1	3,3	-0,2 PP
Überschuss	9,8	4,3	>100 %

*bereinigt um Sonderaufwendungen

Basisdaten zum 08.01.2021

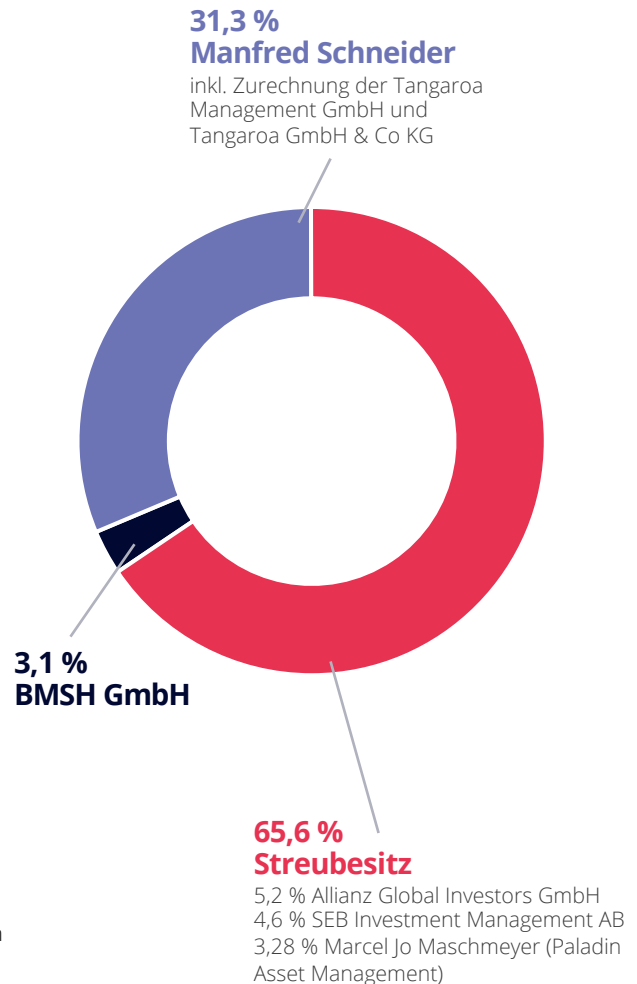
Grundkapital	16.084.991 €
Anzahl der Aktien	16.084.991*
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaber-Stückaktien
WKN/ISIN	A1MMCC/DE000A1MMCC8
Handelsplätze	Regulierter Markt Frankfurt (Prime Standard)
	Mitglied des SDAX

*inkl. Neuer Aktien (ISIN DE000A288821) aus Kapitalerhöhung am 06.04.20 und Neuer Aktien aus Kapitalerhöhung am 04.06.20

Aktienkurs in €



Aktionärsstruktur zum 08.01.2021



Investment Highlights

- 1. Markt:** Hochattraktiver und stark wachsender Specialty Pharma Markt, angetrieben durch strukturelle Veränderungen
- 2. Positionierung:** Einzigartige Positionierung als First Mover mit klar definierten Wettbewerbsvorteilen im Bereich der individualisierten Medizin
- 3. Geschäftsmodell:** Starkes, synergetisches Geschäftsmodell mit deutlichem Mehrwert für Stakeholder
- 4. Finanzen:** Langjährige Erfolgsbilanz mit kontinuierlichem Wachstum bei geringer Kapitalbindung
- 5. Strategie:** Hoherfahrenes Management-Team mit klarer Strategie für profitables Wachstum