

Unternehmensprofil

Die Medios AG ist der führende 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

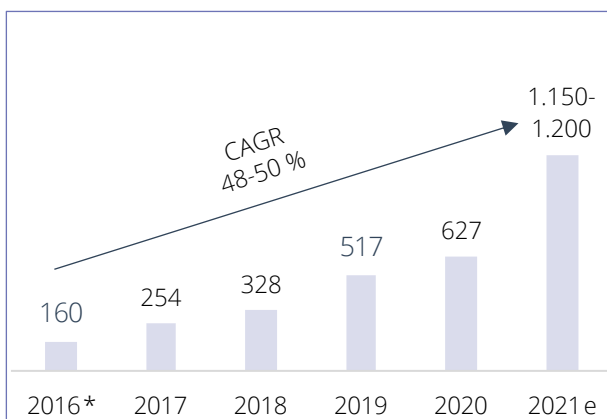


Christoph Prußeit,
CINO
Apotheker

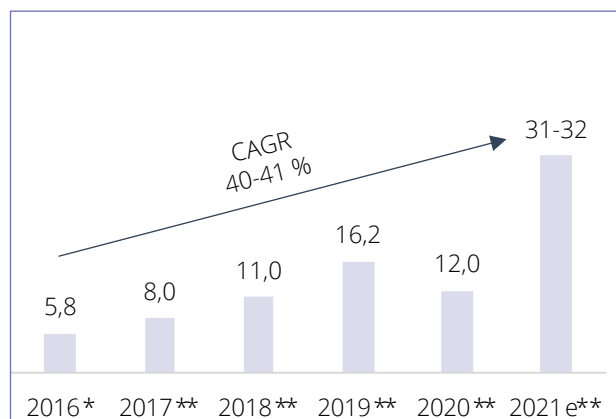
Struktur und Segmente



Konzernumsatz in Mio. €



Konzern-EBT in Mio. €



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

Kennzahlen

in Mio. €	2020 (IFRS)	2019 (IFRS)	Veränd.
Umsatz	626,5	516,8	+21,2 %
EBITDA pre*	15,1	17,7	-15,2 %
Marge in %	2,4	3,4	-1,0 PP
EBT pre*	12,0	16,2	-26,0 %
Marge in %	1,9	3,1	-1,2 PP
Überschuss	6,1	9,8	-37,8 %

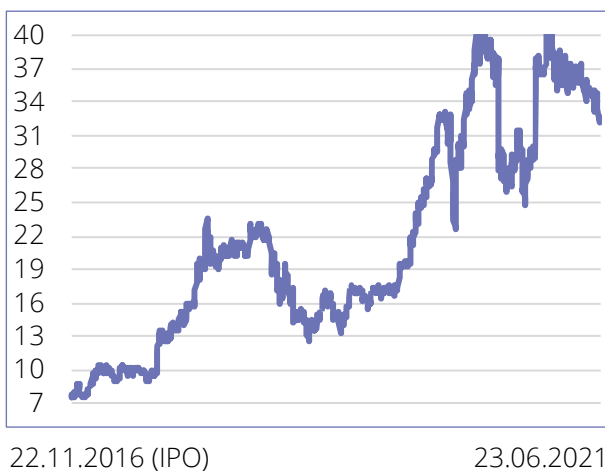
*bereinigt um Sonderaufwendungen

Basisdaten

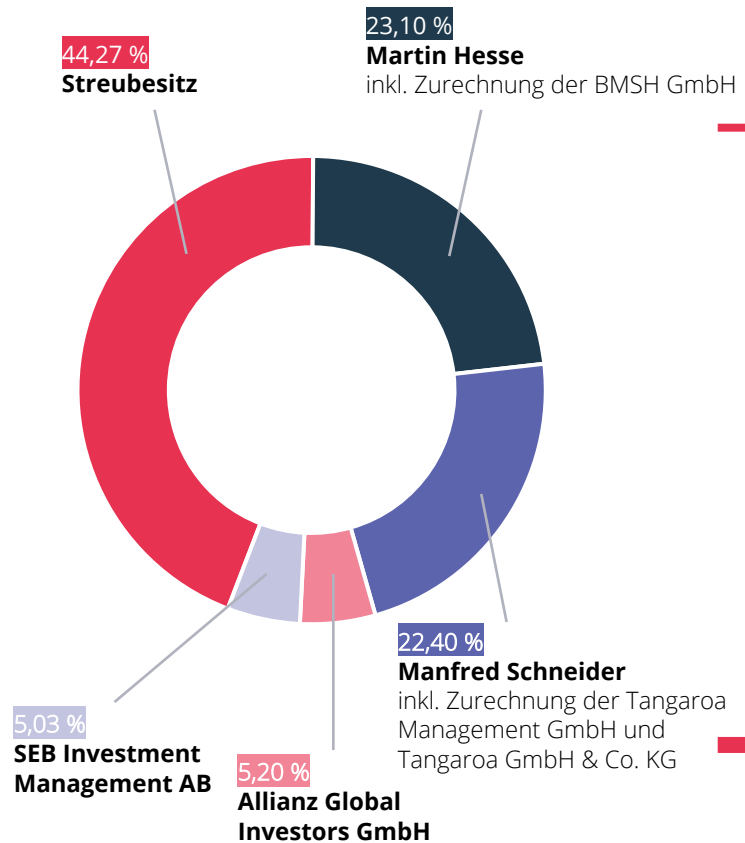
Grundkapital	20.264.991 €
Anzahl der Aktien	20.264.991*
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaber-Stückaktien
WKN/ISIN	A1MMCC/DE000A1MMCC8
Handelsplätze	Regulierter Markt Frankfurt (Prime Standard)
	Mitglied des SDAX

*inkl. Neuer Aktien aus Kapitalerhöhungen am 06.04.2020, 04.06.2020 und 21.01.2021

Aktienkurs in €



Aktionärsstruktur



Alle Zahlen gemäß Stimmrechtsmitteilungen der Meldepflichtigen

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