



Ein starker Partner

für die **Zukunft**





Wir sind
erfolgreich
im Wettbewerb.

- **Hervorragende Marktposition**
- **An wirtschaftlicher Bedeutung gewonnen**



Basis

Profil

Struktur

Über 180 Zulassungen

CP-Pharma zählt zu den 10 führenden Unternehmen der Veterinär-Branche in Deutschland.

Der Gesamt-Umsatz im Jahre 2022 lag bei rd. 70 Mio. Euro. Davon wurden 85% in Deutschland und 15% im europäischen Ausland erwirtschaftet.

Auch bei der Anzahl der eigenen Zulassungen für Tierarzneimittel (über 180) nimmt CP-Pharma eine Spitzenposition in Deutschland ein.





Wir sind
erfolgreich
im Wettbewerb.

■ **Gesicherte
Zukunfts-
entwicklung**



Basis

Profil

Struktur



Großhandelserlaubnis
§ 52 Abs. 1
Arzneimittelgesetz
(AMG)



**Erlaubnis zum
Handeln mit
Betäubungsmitteln**
§ 3 Betäubungs-
mittelgesetz



GMP Bescheinigung
nach Art. 80 (5)
Richtlinie 2001/82/EG

GDP Bescheinigung
nach Art. 80 (1)
Richtlinie 2001/82/EG
und nach Art. 111
Richtlinie 2001/83/EG



Herstellungserlaubnis
§ 13 Abs. 1 AMG
- für das Abpacken und
Kennzeichnen aller
Darreichungsformen
inklusive klinischer
Prüfmuster
- Freigabe von
Arzneimitteln



**Erlaubnis zur Einfuhr
von Arzneimitteln**
§ 72 AMG



Wir sind
erfolgreich
im Wettbewerb.

■ Gründungsjahr 1977

■ Zentraler Standort



Basis

Profil

Struktur

30 Minuten bis zum Flughafen und zur Messestadt Hannover

Die CP-Pharma Handelsgesellschaft mbH wurde am 03.10.1977 durch den Unternehmer Bernd Gessert gegründet.

Sämtliche Gesellschafteranteile sind im Besitz der Familie Gessert.

Als Geschäftsführer zeichnen Bernd Gessert, Maren Fischer und Jens-Uwe Martseks verantwortlich.

Sitz des Unternehmens ist die fast 750 Jahre alte Stadt Burgdorf (rd. 31.000 Einwohner). Der Ort liegt gut 20 km nordöstlich von der niedersächsischen Landesmetropole und Messestadt Hannover entfernt.





Wir sind
erfolgreich
im Wettbewerb.

■ Gründungsjahr 1977

■ Zentraler Standort



Basis

Profil

Struktur

Neues Firmengebäude seit 2020

Zusätzlich zum alten Standort am Ostlandring 13 ist ein neues Firmengebäude am Ostlandring 7 entstanden, das zum Jahreswechsel 2019/2020 bezogen wurde.

Die Auftragsannahme, Buchhaltung, Einkauf und die Logistik sind seither im neuen Gebäude beheimatet.

Das neu entstandene, zusätzliche Lager ist mit 2000 Palettenstellplätzen doppelt so groß wie das bisherige. Hier findet die gesamte Versandlogistik statt. Im Zuge des Umzugs wurde das Kommissionierverfahren von pick-by-voice auf pick-by-light umgestellt.





Wir sind erfolgreich im Wettbewerb.

■ 70 kompetente und engagierte Mitarbeiter



Außendienst-Team informiert

CP-Pharma beschäftigt zurzeit 70 fest angestellte, kompetente Mitarbeiter. Davon sind 18 im Außendienst engagiert tätig.

Die Entwicklung, klinische Prüfung, Zulassung und Pflege unserer Produkte wird von der wissenschaftlichen Abteilung im Unternehmen durchgeführt.

Unabhängig von der Geschäftsführung wird die Prüfung, Herstellung und Überwachung der Veterinär-Pharmazeutika im Rahmen öffentlich-rechtlicher Garantenfunktionen durch promovierte Fachleute (Tierärzte, Biologen, Chemiker und Apotheker) gesichert.





Unser Gewinn: zufriedene Stammkunden.

- Lagerkapazitäten auf Expansion ausgerichtet



Eigenprodukte

Großhandelsprodukte

25.000 Kundenbesuche im Jahr

In Deutschland gibt es ca. 11.000 Tierarztpraxen und Tierkliniken. 94% sind bereits langjährige Stammkunden von CP-Pharma.

Rund 25.000 Besuche absolviert unser qualifiziertes Außendienst-Team im Jahresdurchschnitt im gesamten Bundesgebiet. Wir stärken dadurch erfolgreich die Bindung zu unseren Kunden bzw. gewinnen neues Kundenvertrauen hinzu.





Unser Gewinn: zufriedene Stammkunden.

■ Ständig neue Zulassungen



Eigenprodukte

Großhandelsprodukte

Kernkompetenz weiter ausgebaut

Unsere Vertriebspolitik konzentriert sich auf die zwei Geschäftsfelder Eigenprodukte und Großhandelsprodukte. Zurzeit sind über 180 eigene veterinär-pharmazeutische Produkte in Deutschland zugelassen. Sie spezifizieren sich in die Hauptproduktgruppen:

- Analgetika / Anästhetika
- Antibiotika / Chemotherapeutika
- Antiparasitika
- Glukokortikoide / Hormone
- Augenpräparate
- Spezialprodukte





Unser Gewinn: zufriedene Stammkunden.

■ Breite Auswahl an Spezial-Produkten



Eigenprodukte

Großhandelsprodukte

Exklusiver Vertrieb

Neben unseren eigenen Veterinärpräparaten werden von uns in Deutschland im Rahmen des Großhandels diverse humanmedizinische Produkte vertrieben. Darunter befindet sich auch ein exklusiver Vertrieb der human-ophthalmologischen Produkte der Firma Ursapharm.





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

- **Direkt-Vertrieb
weiterhin von
großer Bedeutung**



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Deutschland: Ein lukrativer Markt

Der Markt für Veterinär-Produkte umfasst nach statistischen Erhebungen ein Umsatz-Potential von jährlich ca. 902 Mio. Euro (Stand 12/2022).

Nach Branchenschätzungen werden 90% der angebotenen Produkte direkt über Tierarztpraxen vertrieben.

Die restlichen 10% der Präparate werden von Großhändlern abgesetzt.





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ **Hobbytiere stark nachgefragt**



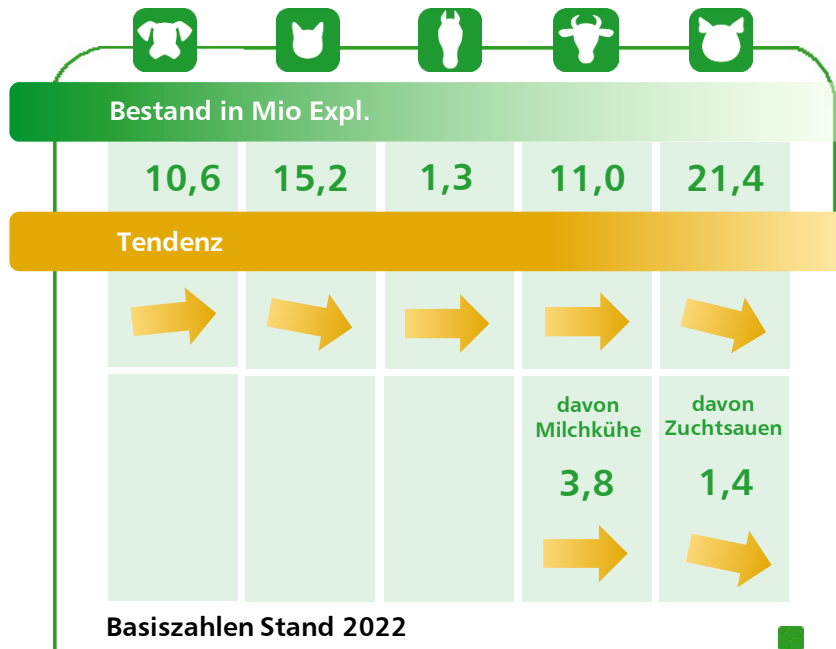
Indikatoren

Wachstumsimpulse

Tendenz steigend: Hunde / Katzen

Wer Chancen und Risiken im deutschen Tierarzneimittel-Geschäft einschätzen und bewerten will, beschäftigt sich u.a. auch mit der Populationsdichte der in Deutschland lebenden Tierarten.

Populationsdichte
Schafe, Hobbytiere, Broiler





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ **Hobbytiere stark nachgefragt**



Indikatoren Wachstumsimpulse

Schafe	Heimtiere	Broiler Einstellungen	Legehennen	Ziervögel	Aquarien	Garten- teiche	Terrarien
Bestand in Mio Expl.							
1,5	4,9	685,1*	44,1	3,7	2,3	1,4	1,3
Tendenz							
➔	➔	➔	➔	➔	➔	➔	➔
davon Zuchtschafe 1,1							
➔							



Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch Kontinuität



Zulassungserfolge

Die kontinuierliche Entwicklung und Zulassung neuer Veterinär-Pharmazeutika setzt immer wieder weitere Wachstumsimpulse für CP-Pharma.

Dafür drei Beispiele:

Rein generische Produkte

Generika mit „added value“

Nicht generische Produkte (Eigenentwicklungen)





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Indikatoren

Wachstumsimpulse

Wettbewerbsvorteile durch...

Rein generische Produkte

...wie die Alpha 2-Agonisten Cepesedan® (Wirkstoff: Detomidin) und Cepetor® (Wirkstoff: Medetomidin). CP-Pharma hat als weltweit erste Firma die generische Zulassung für Tierarzneimittel mit diesen Wirkstoffen bekommen.

Generika mit „added value“

Nicht generische Produkte (Eigenentwicklungen)





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Generika mit „added value“

...mit Vorteilen gegenüber dem Original-Produkt, wie das NSAID **Carprotab® flavour** (Wirkstoff: Carprofen). CP-Pharma bietet dank CLICK-TAB-Technologie mit nur zwei Tablettenstärken (40 / 160 mg) eine riesige Dosierungsspanne mit hoher Dosiergenauigkeit für Hunde von 2,5 bis 40 kg Körpergewicht an.

Mitbewerber erreichen mit drei Tablettenstärken nicht die gleiche Dosiergenauigkeit und -breite.

Rein generische Produkte

Nicht generische Produkte (Eigenentwicklungen)



CLICK-TAB: Einfach – sauber – exakt – sicher





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ Wettbewerbsvorteile durch...



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Eigenentwicklungen

...wie der Hustenlöser Equimucin® 2g (Wirkstoff: Acetylcystein). Von der Rezeptur-Entwicklung über Dosis-Findungsstudien und klinischen Wirksamkeits-Prüfungen hat CP-Pharma alle notwendigen Arbeiten bis zur Zulassung selbst durchgeführt.

Generika mit „added value“

Rein generische Produkte

Vertriebsgebiete Equimucin

Vertriebsgebiete Cepetor, Cepedesan, Revertor





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ Wettbewerbs- vorteile durch...



Indikatoren

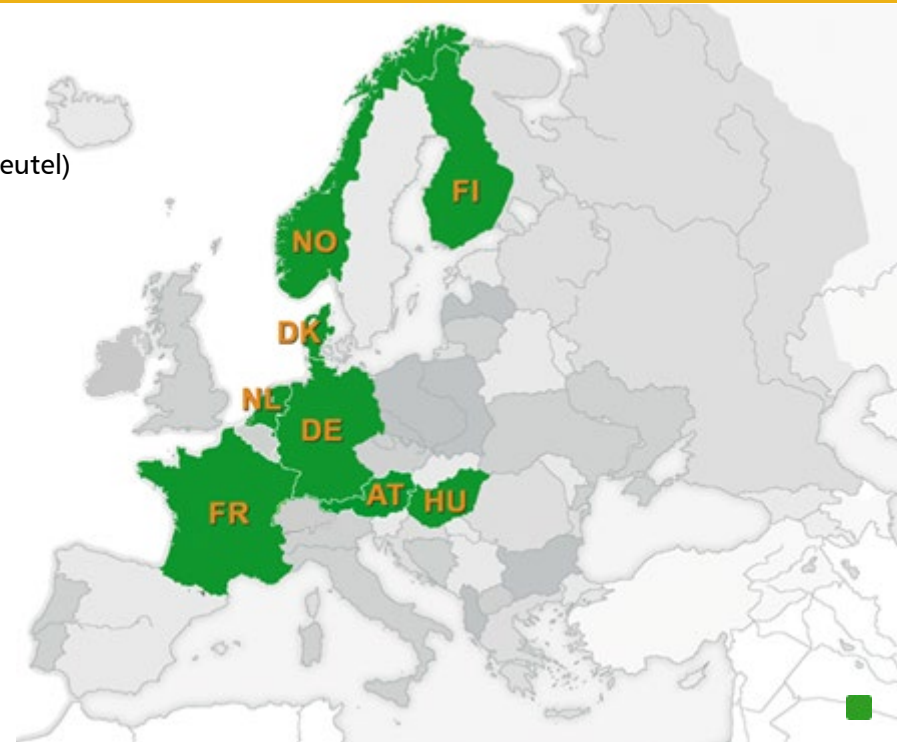
Wachstumsimpulse

Vertriebsgebiete

Unser Medikament Equimucin (2g Beutel)
in Europa (grün).

Legende

NO: Norwegen
FI: Finnland
DK: Dänemark
DE: Deutschland
NL: Niederlande
FR: Frankreich
AT: Österreich
HU: Ungarn



[zurück](#)



Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...



Indikatoren

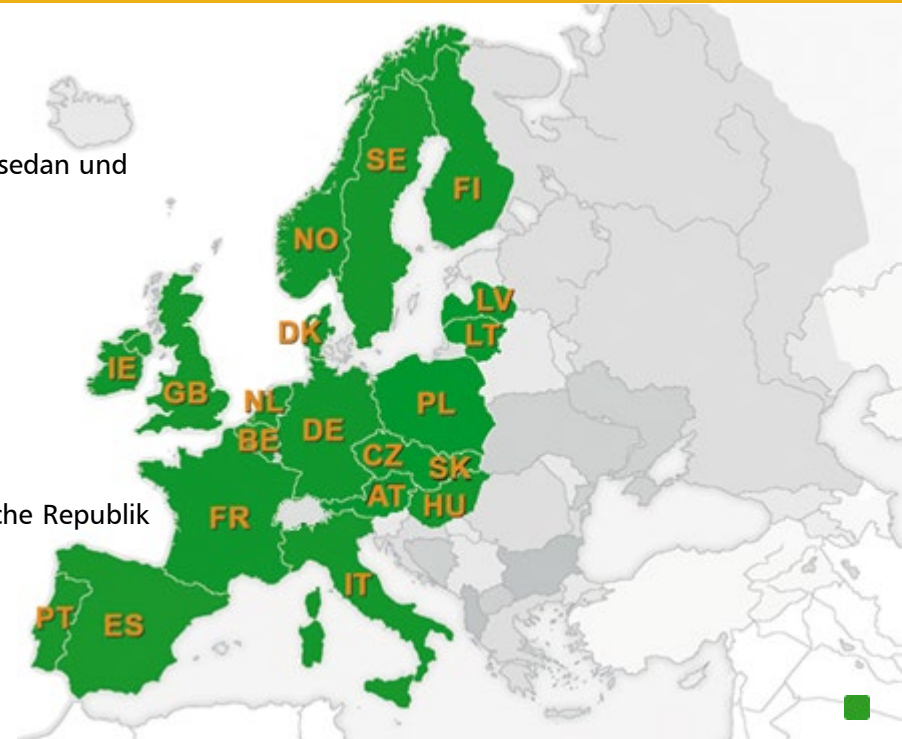
Wachstumsimpulse

Vertriebsgebiete

Unsere Medikamente Cepetor, Cepesedan und Revertor in Europa (grün).

Legende

NO: Norwegen	ES: Spanien
SE: Schweden	PT: Portugal
FI: Finnland	IT: Italien
IE: Irland	LV: Lettland
UK: Großbritannien	LT: Litauen
DK: Dänemark	PL: Polen
DE: Deutschland	CZ: Tschechische Republik
NL: Niederlande	SK: Slowakei
BE: Belgien	AT: Österreich
FR: Frankreich	HU: Ungarn





Wir wollen mit Europa wachsen.

■ Markterweiterung durch Kooperations- Partner



Perspektiven

Intentionen

Auf Expansion gut vorbereitet

Der expansive europäische Wirtschaftsraum verspricht für die Zukunft neue Wachstumschancen. CP-Pharma ist darauf sehr gut vorbereitet und investiert jährlich mehr als 10% des Jahres-Umsatzes in den Ausbau seiner Produkt-Felder (Eigenentwicklungen, Generika und Generika mit „added value“).

Unser erklärtes Ziel

... ist die verstärkte Zulassung CP-Pharma-eigener Produkte in anderen EU-Ländern sowie ihr dortiger Vertrieb über neu gewonnene Kooperations-Partnerschaften.





Wir wollen
mit Europa
wachsen.

■ Teamwork bei Forschung und Entwicklung



Perspektiven

Intentionen

Vertrauen in erfahrene Spezialisten

Apotheker, Chemiker und Tierärzte sichern nicht nur die eigene Entwicklung und Zulassung neuer CP-Pharma-Produkte.

Sie initiieren, koordinieren und begleiten gleichzeitig diverse Forschungsaufträge, die regelmäßig u.a. an verschiedene tierärztliche Ausbildungsstätten vergeben werden.

Weiter unterhält CP-Pharma langfristige Verträge über Forschungsoperationen und Zulassungsunterstützungen. Zusätzlich stärken renommierte und erfahrene Spezialisten mit ihrer Expertise die fachlich-wissenschaftliche Basis unserer Produkte.





Wir wollen mit Europa wachsen.

■ Neue Herausforderungen

- zunehmender Wettbewerb
- schrumpfende Margen
- steigende Entwicklungs- und Zulassungskosten



CP-Pharma: Ein starker Partner

Mit der Erweiterung der EU steht CP-Pharma vor neuen Herausforderungen. Damit wir uns in den immer komplexer werdenden europäischen Vermarktungsprozessen auch weiterhin erfolgreich behaupten können, geht es in Zukunft vordringlich um die Stärkung der Ertragskraft.

Die erfolgreiche Ausdehnung unseres operativen Geschäftes auf die gesamte EU erfordert deshalb die verstärkte wechselseitige Zusammenarbeit mit anderen veterinär-pharmazeutischen Unternehmen.

