

## **Media Backgrounder for Salfarm**

**November 2024**

### **Virksomhedsbaggrund**

Salfarm er grundlagt i 1979 og har udviklet sig til at være en førende dansk aktør inden for veterinære lægemidler. Med en tocifret årlig vækstrate i virksomhedens nettoomsætning over de seneste ti år, har Salfarm etableret en stærk tilstedeværelse på tværs af Norden. Salfarm er distributør og indehaver af nordiske markedsføringstilladelser for vacciner og medicin, samt medicinsk udstyr, til produktionsdyr, heste og kæledyr.

Gennem tætte relationer til leverandører, dyrlæger og grossister, fungerer Salfarm som et bindeled, der giver lægemiddelproducenter adgang til det nordiske veterinære marked. Salfarms forståelse af leverandørlandskabet samt evne til at afdække kundernes behov, sikrer både en hurtig lanceringshastighed når nye behov opstår, og et stærkt feedback-loop til leverandører. Salfarm har som eksempel støttet partnere i udvikling af vacciner og medicin specifikt rettet mod sygdomme blandt nordiske produktionsdyr.

Fra hovedkontoret i Kolding, Danmark, beskæftiger Salfarm omkring 30 medarbejdere og ejer derudover datterselskaber i Sverige og Norge. I samarbejde med Polaris har Salfarm gennem opkøbet af FaunaPharma (en transaktion indgået i umiddelbar forlængelse af transaktionen mellem Salfarm og Polaris), en finsk distributør af veterinære lægemidler og produkter, styrket sin tilstedeværelse i Finland og øget medarbejderstaben til godt 40 medarbejdere. Salfarms EBIT (inklusive FaunaPharma på proforma basis) udgjorde DKK 41 mio. i 2023.

### **Produkter og tjenester**

Salfarm tilbyder et bredt udvalg af vacciner, medicin og medicinsk udstyr til produktionsdyr, heste og kæledyr. Produktsortimentet omfatter vacciner, smertestillende lægemidler, bedøvelsesmidler, antibiotika og andre medikamenter, der er udviklet til at forebygge, behandle og lindre smerter ved forskellige sygdomsbilleder. Salfarm har samarbejdet med Bioveta om udviklingen af grisevacciner til nordiske SPF (Specific Pathogen Free) grise og er indehaver af de nordiske markedsføringstilladelser

for en række vacciner og medicin til produktionsdyr. Disse produkter dækker behov lige fra sygdomsforebyggelse til behandling af specifikke lidelser. Derudover støtter Salfarm sine partnere ved at håndtere registreringer, kliniske forsøg, processer for lægemiddelsikkerhed, logistik og lagerstyring, samt produktlanceringer, markedsføring, salg og teknisk support i Norden. Salfarm tilbyder desuden en række kurser gennem 'KirVet Kurser', som blandt andet specialiserer sig i at undervise dyrlæger og veterinærsygeplejersker i adfærd, smerte og markedsføring.

## **Markedet for dyresundhed**

De nordiske og europæiske markeder for dyresundhed er betydelige og i vækst. I Norden (Danmark, Norge, Sverige og Finland) er markedet anslået til DKK 4,3 mia. (i 2023) og forventes at vokse 6% årligt frem mod 2030; med en relativt højere vækst inden for heste og kæledyr, målt i forhold til væksten inden for produktionsdyr. Fisk og grise er de største nordiske arter, hvor markedet for fisk er særligt stort i Norge, mens grisemarkedet er drevet af de danske griseproducenter, der er kendt verden over for deres knowhow og kvalitetsstandarder. Markedet for veterinære lægemidler til heste og kæledyr er betydeligt på tværs af alle de nordiske lande.

Generelt forventes vacciner, terapeutiske lægemidler og parasitocider til husdyr, samt vacciner og terapeutiske lægemidler til produktionsdyr, at udvise den højeste vækst, mens antibiotika og andre produktgrupper til produktionsdyr vil opleve en lidt langsommere vækst.

Det nordiske marked består af salg fra større internationale producenter af veterinærmedicin, der har lokal tilstedeværelse i Norden, samt små og mellemstore producenter, der ofte bruger en lokal distributør for at få adgang til det nordiske veterinære marked. Distribution spiller en afgørende rolle i Norden grundet høje krav til markedsekspertise sammenlignet med markedspotentialet. En professionel distribution muliggør, at et bredere udvalg af specialistprodukter kan bringes til markedet. Salfarm er i dag blandt de førende distributører i Danmark og har historisk set vækstet markant hurtigere end markedet.

## **Forretningsmodel**

Salfarm fungerer som mellemlid mellem producenter af veterinærmedicin og kunder i Norden, og har langvarige relationer og en partnerskabslignende tilgang til både virksomhedens leverandører og kunder. Kunderne er et begrænset antal regulerede grossister af veterinærmedicin, der drager fordel af Salfarms brede produktportefølje og

relationer til slutbrugerne (dyrlæger og landmænd), som Salfarm yder teknisk rådgivning til vedrørende behandling af dyrene samt sparring om behov og udvikling på markedet. Salfarms leverandører er producenter af veterinære lægemidler.

## **Strategi**

Fremadrettet vil Salfarm fortsætte virksomhedens fokus mod at tilbyde produkter, der fremmer velfærd og sundhed i den nordiske dyrepopulation. Gennem årene har Salfarm udviklet betydelig ekspertise inden for forebyggende vacciner samt smertelindring. Med udgangspunkt i sin oparbejdede ekspertise vil Salfarm på tværs af de nordiske markeder udvide virksomhedens tilstedeværelse og produktportefølje gennem eksisterende og nye produkter, der matcher behovene blandt nordiske dyr, deres ejere og deres dyrlæger. Salfarm vil gennemføre sin strategi via en kombination af organiske og uorganiske (herunder selektive akkvisitioner) vækstinitiativer.

## **Ledelse og ejerskab**

Salfarm drives af et stærkt og erfarent ledelsesteam på seks personer inden for salg og marketing, finans, forretningsudvikling samt kvalitet og registrering. Virksomheden ledes af CEO og medejer Peter Wendorff Olsen, der vil fortsætte som CEO og medejer i partnerskabet med Polaris. Polaris indtræder som investor for at støtte Salfarm i virksomhedens næste vækstrejse mod at blive en førende aktør på det nordiske marked for dyresundhed.

## **Bio – CEO Peter Wendorff Olsen**

Peter Wendorff Olsen har været CEO for Salfarm siden 2008 og har arbejdet i virksomheden siden 1999. Gennem sine mange år i branchen har han opnået en dyb forståelse af forretningen og industrien, samt et stærkt netværk på markedet.

\* \* \* \* \*