



Dr. Thomas Trümper

Vorsitzender des Vorstands
der ANZAG

in der Hauptversammlung am 8. März 2006

Guten Tag, meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – recht herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Andreae-Noris Zahn AG.

Wir freuen uns, dass Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Aktionärsvertreter, Vertreter der Presse und Gäste – auch dieses Jahr wieder so zahlreich erschienen sind, um sich einen Überblick über die Fortschritte Ihres Unternehmens, der ANZAG, und über die aktuellen Entwicklungen im Markt zu verschaffen.

Ich berichte zuerst über das Geschäftsjahr 2005, das am 1. September 2004 begann und am 31. August 2005 endete.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Während der Markt in der zweiten Jahreshälfte 2004 quasi stagnierte, hat sich das Wachstum zu Beginn des Jahres 2005 deutlich beschleunigt, um dann im weiteren Verlauf des Jahres

wieder abzuflachen. Insgesamt erhöhte sich das Marktvolumen im ANZAG Geschäftsjahr um 6,4%. Solche Zahlen scheinen denjenigen Recht zu geben, die steigende Arzneimittelausgaben kritisieren. Allerdings sind dabei einmalige Basiseffekte und Sonderfaktoren zu berücksichtigen. Keineswegs ist dafür etwa die Preisentwicklung verantwortlich. Die Arzneimittelpreise sanken leicht – ebenso wie die Menge (also die Zahl der abgegebenen Packungen), denn es wurden mehr Großpackungen verschrieben. Die Dynamik im Markt wurde weiterhin überwiegend durch die so genannte Strukturkomponente getragen: Der medizinische Fortschritt führt in Verbindung mit dem gestiegenen Durchschnittsalter unserer Bevölkerung dazu, dass die Ärzte vermehrt neue, innovative und damit häufig hochpreisige Präparate verordnen.

Dementsprechend ist der Umsatz mit rezeptpflichtigen Medikamenten erneut überproportional gestiegen und hat knapp 82% des Gesamtmarktes erreicht. Die Nachfrage nach apothekenpflichtigen Arzneimitteln ist nach

In-Kraft-Treten des Gesetzes zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung und dem Ausschluss von der Erstattungsfähigkeit um 2,8% gefallen – allerdings zeichnete sich hier in der zweiten Jahreshälfte eine Trendwende ab. Der Umsatz im Freiwahlbereich war mit - 20,4% weiter stark rückläufig.

Mit 5,7% wuchs der Markt des pharmazeutischen Großhandels erneut langsamer als der Gesamtmarkt. Der Hauptgrund dafür ist der anhaltende Trend zur Direktbelieferung durch die Hersteller, sie hat inzwischen einen Anteil von gut 14% erreicht. Ob dies so weitergeht, ist allerdings zu bezweifeln:

Das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz – kurz AVWG –, das am 1. April in Kraft treten soll, wird Naturalrabatte an Apotheken für rezeptpflichtige Arzneimittel untersagen. Dadurch könnte die Direktbelieferung für Apotheken deutlich unattraktiver werden.

Die kumulierte Wertschöpfung von Apotheken und Großhandel wurde

durch das GMG und andere Gesetze von 2002 bis 2005 von 6 Mrd. Euro auf 4,9 Mrd. Euro reduziert – dem Distributionssystem für Arzneimittel sind also innerhalb von 4 Jahren mehr als 18% der finanziellen Mittel entzogen worden. Dies muss man wissen, um zu verstehen, dass der Konditionenwettbewerb im Pharmagroßhandel mit unveränderter Härte weiterging – obwohl eigentlich allen Marktteilnehmern klar ist, dass die durchschnittliche Spanne des Pharmagroßhandels seit Anfang 2004 um mehr als die Hälfte auf nur noch gut 6% gekappt ist. Darüber hinaus wirken sich die zunehmende Verschreibung von Großpackungen und die Herausnahme der OTC-Präparate aus der Erstattungsfähigkeit durch die Kassen negativ auf Umsatz und Ertrag des Pharmagroßhandels aus.

Erstmals hat die ANZAG ihren Konzernjahresabschluss nach den International Financial Reporting Standards, kurz IFRS, erstellt und nicht mehr nach dem deutschen HGB. Auch die Vergleichszahlen sind in den folgenden Grafiken und Tabellen neu nach IFRS berechnet – entsprechende Überleitungsregelungen finden Sie im Anhang des Geschäftsberichts, der Ihnen vorliegt. Wo nicht anders vermerkt, präsentiere ich Ihnen die Zahlen des ANZAG Konzerns nach IFRS.

Erstmals wurde mit Wirkung vom 1. Januar 2005 die kroatische Oktal Pharma d.o.o., Zagreb, als assoziiertes Unternehmen – bewertet nach der Equity-Methode – in die Konsolidierung einbezogen. Aufgrund der kurzen Zugehörigkeit der Gesellschaft zum Konzern sowie der Größe des Investments ergaben sich nur geringfügige Auswirkungen auf das Ergebnis.

Ich habe Ihnen die Marktsituation beschrieben. In diesem Umfeld konnte es für die ANZAG nur darum gehen, trotz der Halbierung der Marge die Erträge soweit wie möglich zu stabilisieren. Dies ist weitgehend gelungen: Wir konnten unsere Marktstellung als verlässlicher Partner der selbstständigen Apotheke in Deutschland weiter festigen. Die Um-

satzerlöse erhöhten sich leicht um 16,8 Mio. Euro auf 3,38 Mrd. Euro. 98,9% des Konzernumsatzes entfiel auf unser Kerngeschäft, den pharmazeutischen Großhandel. Hier stieg der Umsatz um 13,9 Mio. Euro auf 3,35 Mrd. Euro. Analog zur Marktentwicklung gingen die Umsätze im ersten Halbjahr um 2,1% zurück, im zweiten Halbjahr stieg das Geschäftsvolumen wieder an.

Auch die übrigen Geschäftsfelder Zentrallagerlogistik, Transport, Planungs- und Projektmanagement-Dienstleistungen und Informationsservice, die jedoch in ihrer Auswirkung auf die Ertragslage von nachrangiger Bedeutung sind, konnten ihre Geschäftstätigkeit ausweiten: Mit dem Zentrallagergeschäft der CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH und der Transportgesellschaft AS Logistik GmbH ist uns eine erfolgreiche Positionierung als Logistikdienstleister für andere Handelsunternehmen und Hersteller gelungen. Der Bereich Planungs- und Projektmanagement-Dienstleistungen mit der APL Logistik und Bauplanung GmbH ist zunehmend erfolgreich auch für Dritte tätig. Höhere Umsätze verzeichnete auch das Geschäft mit Pharma-Informationsdienstleistungen der GESDAT Gesellschaft für Informationsmanagement mbH.

Die Mitgliederzahl unseres Apotheken-Kooperationssystems *vivesco* konnte bis August 2005 auf über 1150 Partner ausgebaut werden. Damit zählt *vivesco* zu den erfolgreichsten Kooperationen in Deutschland.

Trotz des scharfen Wettbewerbs hat die ANZAG ein wesentliches Ziel erreicht und den Rohertrag bei 224,0 Mio. Euro stabilisiert. Das entspricht einer Rohertragsmarge von 6,62%.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sanken leicht von 14,4 auf 14,1 Mio. Euro. Darin sind insbesondere Erträge im Zusammenhang mit unserem Kerngeschäft, dem pharmazeutischen Großhandel, enthalten – wie z. B. Retourenlöse, Entsorgungsvergütungen und ähnliches. Diese Erträge konnten erneut gesteigert werden. Der leichte Rückgang im Saldo ist darauf

zurückzuführen, dass im Vorjahr einmalig Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf einer Immobilie in Regensburg anfielen.

Die Aufwendungen erhöhten sich einschließlich der Abschreibungen um 1,2% auf insgesamt 188,2 Mio. Euro.

Eine hohe Kosteneffizienz ist unverzichtbar, um im hart umkämpften Markt des pharmazeutischen Großhandels wettbewerbsfähig zu bleiben. Obwohl die Kosten in allen Bereichen ständig zunehmen, konnten wir die Kostenstrukturen weitgehend stabil halten.

Am stärksten traf uns die Explosion der Treibstoffpreise bei den Frachtkosten. Die Ausgaben für neue Schulungsprojekte unserer Mitarbeiter in Vertrieb und Marketing sowie für den Aufbau unseres Kooperationsystems *vivesco* sind sicherlich gut angelegt – denn beides zielt darauf ab, die Leistungen für unsere Kunden weiter zu verbessern. Erstmals fielen auch Leasingkosten für die neue Niederlassung Rostock an.

Diesen Kostensteigerungen standen Kosteneinsparungen in nahezu gleicher Höhe gegenüber, so dass der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf weniger als ein Prozent begrenzt werden konnte.

Die Personalkosten stiegen leicht um 0,6% auf 94,8 Mio. Euro, vor allem durch Tarifsteigerungen.

Wir haben unsere Kapazitäten der Nachfrage angepasst und die Zahl der Vollzeitkräfte um 33 auf 2081 Mitarbeiter im Jahresmittel reduziert.

Zur Sicherung unserer zukünftigen Leistungsfähigkeit investieren wir gleichzeitig weiterhin in die Jugend: Die Zahl der Auszubildenden stieg von 113 auf 140. Auch in diesem Jahr haben wir wieder zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen.

Der Ertragssteueraufwand war mit 15,6 Mio. Euro um 6,6 Mio. Euro niedriger als im Vorjahr, die Steuerquote sank somit von 50,3 auf 37,9%. Im Vorjahr hatten Vorsorgemaßnahmen für eine Betriebsprüfung einen höheren Aufwand verursacht. In die-

sem Jahr hat sich der Steuersatz wieder normalisiert.

Dementsprechend stieg der Jahresüberschuss um 16,0% auf 25,6 Mio. Euro. Pro Aktie bedeutet das einen Anstieg um 33 Eurocent auf 2,40 Euro.

Unsere Investitionen beliefen sich auf insgesamt 29,5 Mio. Euro, gegenüber 27,6 Mio. Euro im Vorjahr.

Wir sehen unsere Aufgabe unverändert darin, die selbstständige Apotheke bei der Erfüllung ihres Versorgungsauftrags bestmöglich zu unterstützen. Deshalb haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr unser Leistungs- und Serviceniveau weiter ausgebaut und vor allem in unsere Betriebe investiert.

Wichtigstes Investitionsprojekt war der Neubau unserer Niederlassung Rostock. Sie hat die Niederlassung Güstrow ersetzt und die Sortiments- und Lieferleistung für unsere Kunden in Nordost-Deutschland erheblich verbessert. Das Investitionsvolumen lag bei insgesamt 15,4 Mio. Euro.

Mit dem Neubau dieser Niederlassung haben wir auf die geänderten Markterfordernisse in Mecklenburg-Vorpommern reagiert: Das Auftragsvolumen ist hier kontinuierlich gewachsen. Vor allem in Randsortimenten wie Betäubungsmitteln, Großvolumen- und Kühlkettenartikeln sind die Ansprüche stark gestiegen. Das 6.500 Quadratmeter große Lager- und Kommissioniergebäude ist mit modernster Lager- und Fördertechnik ausgestattet. Der hohe Automatisierungsgrad stellt eine schnelle und fehlerfreie Belieferung, verbunden mit hoher Produktivität, sicher.

Die neue Niederlassung liegt südlich der Hansestadt Rostock, dem wirtschaftlichen Zentrum Mecklenburg-Vorpommerns. Die Lage am Kreuzungspunkt der beiden wichtigsten Verkehrsverbindungen der Region – der A 19 Rostock – Berlin und der A 20 (Ostseeautobahn) – ermöglicht eine deutlich schnellere Belieferung unserer Kunden.

Wie Sie wissen, ist dies eine strukturschwache Region. In der neuen

Niederlassung sind 100 Mitarbeiter beschäftigt, die meisten von ihnen waren auch schon in Güstrow für uns tätig. Am 20. Juni 2005 wurde die Niederlassung Rostock durch den Wirtschaftsminister von Mecklenburg-Vorpommern, Dr. Otto Ebnet, eröffnet.

Darüber hinaus haben wir am 1. April in Leipzig ein Servicecenter zur Belieferung der Kunden in Leipzig, im westlichen Sachsen und in Sachsen-Anhalt eröffnet. Wir waren dort bereits nach der Wende bis zum Jahre 1994 mit einer Niederlassung präsent. Der Großraum Leipzig ist bekanntlich eine der wachstumsstärksten Regionen in Deutschland: Unternehmen wie DHL, Porsche und Quelle haben sich dort angesiedelt; die Kaufkraft entwickelt sich dementsprechend positiv. Im neuen Servicecenter Leipzig liegen rund 50.000 Artikel auf Lager. Fehlende Artikel und auch Nachschub kommen aus der benachbarten Niederlassung Meerane. Durch die größere Nähe zu unseren Kunden verringert sich die Lieferzeit um bis zu 1,5 Stunden.

Mit der Beteiligung am kroatischen Pharmagroßhändler Oktal Pharma d. o. o. hat sich die ANZAG Anfang 2005 erstmals außerhalb Deutschlands engagiert.

Die hohen Wachstumsraten im kroatischen Pharmamarkt und die stabilen Rahmenbedingungen in diesem Land eröffnen uns interessante Perspektiven: Oktal Pharma ist der drittgrößte Pharmagroßhändler Kroatiens und erwirtschaftete in 2005 einen Umsatz von umgerechnet 125,1 Mio. Euro, 16% mehr als im Vorjahr. Damit konnte der Marktanteil ausgebaut werden. Vor allem im Bereich Einkauf hat eine intensive und gute Zusammenarbeit begonnen. Die positive Entwicklung von Oktal Pharma bestätigt, dass unsere Investitionsentscheidung richtig war.

Durch die eben erläuterten Investitionen sind die langfristigen Vermögenswerte auf der Aktivseite der Bilanz abschreibungsbereinigt um 20,1 Mio. Euro auf 150,0 Mio. Euro ge-

stiegen. Damit erhöhte sich ihr Anteil am Gesamtvermögen auf 20,4%.

Trotz des leicht erhöhten Geschäftsvolumens konnten wir die Kapitalbindung in den Vorräten reduzieren: Die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Waren gingen um 2,7 Mio. Euro auf 232,2 Mio. Euro zurück.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund des ungewöhnlich hohen Umsatzes im Monat August um 21,1 Mio. Euro auf 336 Mio. Euro. Hierbei handelt es sich um eine atypische Stichtagsgröße – inzwischen haben sich die Forderungen wieder auf das Normalmaß eingependelt.

Auf der Passivseite stiegen die langfristigen Verbindlichkeiten um 9,6% auf 110,9 Mio. Euro. Darin enthalten sind neben Pensionsrückstellungen die langfristigen Immobilienfinanzierungen für die Niederlassungen Dresden, Regensburg und Rostock sowie für das von unserer Tochtergesellschaft CPL genutzte Zentrallager in Fliesen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 24,0 Mio. Euro auf 318,4 Mio. Euro.

Insgesamt erhöhte sich die Bilanzsumme um 6,3% auf 734,9 Mio. Euro.

Den neueren wertorientierten Management-Ansätzen entsprechend, sind die internationalen Reporting-Standards stärker auf den Cashflow fokussiert. Die Zahlungsströme im pharmazeutischen Großhandel sind typischerweise in der Mehrzahl kurzfristig. Von überragender Bedeutung für die Kapitalbindung ist deshalb das Umlaufvermögen nach Abzug der zinslos zur Verfügung stehenden Lieferantenkredite – als Bilanzkennzahl auch Working Capital genannt.

Die wichtigsten Größen für die Berechnung sind die Forderungen, die Vorräte sowie die Lieferantenverbindlichkeiten. Der August 2005 brachte gute Umsätze, dies führte am Bilanzstichtag zu hohen Forderungsbeständen – ich habe das bereits erläutert. In der Bilanz des Geschäftsjahres geht

somit zwangsläufig ein Forderungsbestand ein, der lediglich die Verhältnisse des letzten Monats vor dem Bilanzstichtag widerspiegelt. Gemäß den Zahlungsvereinbarungen mit unseren Kunden wurden diese hohen Forderungen innerhalb weniger Tage des Folgemonats wieder abgebaut.

Diese Veränderungen beim Working Capital führten zu einer Reduzierung des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 59,3 Mio. Euro auf 13,5 Mio. Euro.

Dazu kommt – wie bereits erläutert – das erhöhte Investitionsvolumen. Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit stieg von 16,6 Mio. Euro auf 28,2 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren, wenn man die geschäftliche Situation der ANZAG in wenigen Worten zusammenfassen möchte, könnte man sagen:

- ▷ Trotz konsequenter Kostenmanagements und Orientierung der Investitionspolitik an der Rendite lassen sich die steigenden Kosten nicht ganz abfedern – denn die Rationalisierungspotenziale im Pharmagroßhandel sind weitgehend ausgeschöpft. Mit dem Beitragsatzsicherungsgesetz und dem nachfolgenden GKV-Modernisierungsgesetz ist gleichzeitig die Marge stark reduziert worden.
- ▷ Dementsprechend hat das operative Ertragsniveau bei weitem noch nicht wieder die Größenordnung der Geschäftsjahre 2001 und 2002 erreicht.
- ▷ Trotzdem ist die ANZAG nach wie vor ein kerngesundes Unternehmen, wie die konstant hohe Eigenkapitalquote von 41,6% beweist.

ANZAG AKTIE

Traditionell partizipieren die Aktionäre der ANZAG am nachhaltigen Erfolg ihres Unternehmens. Gleichzeitig verfolgen wir das Ziel, die Eigenkapitalbasis der ANZAG weiterhin auf einem gesunden Niveau zu halten.

Dieses Jahr schlagen wir der Hauptversammlung eine unveränderte Dividende von 1,45 Euro zur Ausschüttung vor. Bei einem Börsenkurs am Bilanzstichtag von 34,55 Euro entspricht dies einer Dividendenrendite von 4,2%. Der Ausschüttungsbeitrag beläuft sich bei diesem Vorschlag auf 15,5 Mio. Euro oder 60,5% des Konzernjahresüberschusses.

Der Wert der ANZAG Aktie hat sich im Verlauf des letzten Geschäftsjahrs deutlich um 23,4% erhöht. Mit der Notierung zum Bilanzstichtag erreichte die Aktie wieder das Niveau des Börsenjahres 1998.

AUSBLICK 2006

Soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr und zur Entwicklung der ANZAG Aktie. Sie als Aktionäre interessiert naturgemäß jedoch vor allem die Zukunft Ihres Unternehmens – und die wird im Gesundheitsbereich bekanntlich ganz erheblich von der Politik beeinflusst. Entsprechend der Koalitionsvereinbarung, dass Ministerien jeweils nur von einer Partei gesteuert werden, wird das Gesundheitsministerium weiterhin von der SPD-Ministerin Ulla Schmitt geleitet. Damit ist absehbar, dass sich in der Vorgehensweise, die Kassendefizite abzubauen, zuerst einmal nichts ändert.

Durch ein Sparpaket sollen weitere 1,3 Mrd. Euro pro Jahr im Arzneimittelbereich eingespart werden. Im Einzelnen sollen

- ▷ die Herstellerabgabepreise für zwei Jahre eingefroren werden. D. h. Preiserhöhungen werden dann nicht mehr durch die Kassen übernommen.
- ▷ Naturalrabatte der Hersteller an die Apotheken für rezeptpflichtige Arzneimittel untersagt werden
- ▷ den Generikaherstellern ein 10-prozentiger Rabatt auf ihre Produkte auferlegt werden
- ▷ auch patentgeschützte Arzneimittel mit festen Wirkstoffkombinationen in die Festbetragsgruppen einbezogen werden

▷ die Ärzte durch eine Bonus-Malus-Regelung für die Unter- bzw. Überschreitung festgelegter Tagestherapiekosten belohnt bzw. bestraft werden

▷ die Kassen die Möglichkeit erhalten, ihren Versicherten die Zuzahlungen für Arzneimittel zu erlassen, wenn diese sich besonders preiswerte Arzneimittel verschreiben lassen.

Was die Gesetzliche Krankenversicherung dadurch einsparen soll, wird ihr nach jetzigem Stand der Planung an anderer Stelle zum großen Teil wieder weggenommen: durch die Erhöhung der Mehrwertsteuer. Die geplante Erhöhung um 3 Prozentpunkte führt im Arzneimittelsektor zu einer Mehrbelastung der Kassen von knapp 1 Mrd. Euro pro Jahr. So werden die Einsparungen also größtenteils nicht den Gesetzlichen Krankenkassen zu gute kommen, sondern Löcher im Bundeshaushalt stopfen. Tatsächlich haben mehrere Ortskrankenkassen bereits im Dezember 2005 steigende Beiträge angekündigt.

Wie Sie aus der Presse wissen, macht sich zunehmend Unmut darüber breit, den man durchaus nachvollziehen kann. Wie lässt es sich rechtfertigen, dass für Arzneimittel die volle Mehrwertsteuer erhoben wird, für Tierfutter, Bücher oder z. B. auch Blumen jedoch nur der ermäßigte Mehrwertsteuersatz von bisher 7%? In Europa gibt es nur drei weitere Länder, in denen für Arzneimittel die volle Mehrwertsteuer erhoben wird. In allen anderen Ländern ist sie größtenteils deutlich reduziert oder entfällt ganz.

Warum, so fragt man sich, steht der Arzneimittelbereich unverändert im Fadenkreuz der Politik? Im Gesetzesentwurf der Fraktionen von CDU/CSU und SPD vom 13.12.2005 heißt es unter „Problem und Ziel“: „Die Arzneimittelausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung steigen im Gesamtjahr 2005 voraussichtlich um etwa 16% bzw. um etwa 3,5 Mrd. Euro.“

Bei genauem Hinsehen muss die Aussage jedoch relativiert werden: Der 2004 erhobene Herstellerrabatt wurde von 16% auf 6% zurückgenommen – damit fiel die Entlastung für die Kassen um 910 Mio. Euro geringer aus. Rechnet man die Reduzierung der gesetzlich vorgeschriebenen Nachlässe heraus, ist der GKV-Markt lediglich um 8% gewachsen.

In der öffentlichen Diskussion wird kaum erwähnt, dass die Arzneimittelausgaben mit 23,4 Mrd. Euro unter dem von den Kassen prognostizierten Ausgabenanstieg auf 25 Milliarden Euro liegen.

Noch bemerkenswerter – und in der Diskussion um steigende Arzneimittelkosten bisher kaum beachtet – ist jedoch die Tatsache, dass die Arzneimittelausgaben der gesetzlichen Krankenkassen zwischen 2002 und 2005 lediglich um 4,0% gewachsen sind – dafür haben die gesundheitspolitischen Eingriffe der letzten Jahre gesorgt. Das heißt, die Ausgaben für Medikamente sind im Jahresdurchschnitt nur um 1,3% gestiegen – geringer als die Lebenshaltungskosten, die um 2% pro Jahr zunehmen.

Man muss doch einmal ganz klar sagen: Heute sind Arzneimittel preiswerter als vor 16 Jahren. Hingegen sind die Preise für Güter und Dienstleistungen des privaten Verbrauchs seitdem um 40% gestiegen.

Der Anteil der Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt pendelt seit 1996 unverändert bei rund 11%. Der Anteil der Arzneimittelausgaben am Bruttoinlandsprodukt liegt konstant unter 2%.

Und der Blick ins Ausland verrät: Mit einem Anteil von 14,5% an den gesamten Gesundheitsausgaben liegt das Niveau der Arzneimittelausgaben in Deutschland unter dem der meisten europäischen Länder und Japans. Beachten Sie bitte auch, dass der Anteil in Deutschland zwischen 1992 und 2002 sogar gesunken ist, während er in allen Ländern außer Japan anstieg.

Der Rückblick zeigt, dass das Wachstum im Arzneimittelmarkt al-

lein durch neue, hochwertige und oftmals teure Arzneimittel getrieben wird – und das hat seinen Grund:

Neue medikamentöse Therapien haben die Heilungschancen bei vielen Krankheiten, die früher oft tödlich waren, stark verbessert:

Bei Säuglingserkrankungen ist die Sterblichkeitsrate zwischen 1965 und 1999 dank neuer Medikamente um 80% gesunken, bei rheumatischem Fieber und rheumatischer Herzkrankheit um 75% und bei Arteriosklerose um 68%.

Eindrucksvoll sind insbesondere auch die Behandlungserfolge bei Krebs: Inzwischen besiegen 60% der Erkrankten den Krebs und gelten auch fünf Jahre später als geheilt. Bei Kindern hat sich die Mortalität durch Krebs in den letzten 25 Jahren fast halbiert. 75 – 80% der an Leukämie erkrankten Kinder können inzwischen geheilt werden.

Arzneimittel – und damit auch wir als Pharmagroßhandel, der die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln sicherstellt, – leisten einen unverzichtbaren volkswirtschaftlichen Beitrag. Die Gesundheitsökonomie beschäftigt sich mit diesen Zusammenhängen:

- ▷ Innovative Behandlungsmethoden reduzieren die Krankheitsdauer – und damit die Kosten der Behandlung, z. B. durch die Verkürzung von Krankenhausaufenthalten.
- ▷ Die Prävention und effektive Behandlung von Krankheiten senken volkswirtschaftliche Kosten durch Produktivitätsverluste.
- ▷ Und noch eines sollte man nicht vergessen, vor allem wenn man über die Verlängerung der Lebensarbeitszeit bis zum 67. Lebensjahr redet: Der Rückgang chronischer Invalidität ermöglicht es, dass die Menschen länger im Arbeitsprozess bleiben bzw. nach Krankheit wieder integriert werden können.

Gesundheitsexperten sind sich einig, dass unser Gesundheitssystem grundsätzlich kein Ausgaben-, sondern ein Einnahmenproblem hat. Des-

halb darf es nicht zu einer einseitigen Fixierung auf die Kosten kommen!

ZUKUNFTS- PERSPEKTIVEN

Was bedeutet diese Situation für den pharmazeutischen Großhandel und damit für die ANZAG?

Die Einnahmenentwicklung der gesetzlichen Krankenkassen zwingt die Politik erneut zum Handeln. Die Sozialversicherungssysteme sind an der Grenze ihrer Belastbarkeit angekommen. Das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz stellt einen weiteren starken Eingriff in die Strukturen des Pharmamarktes dar – mit teilweise drastischen Folgen.

Dem Sparkurs der Politiker steht der Aufbau weiterer Kapazitäten durch bestehende und neue Marktteilnehmer entgegen – dies gilt sowohl für den Pharmagroßhandel wie auch für den Apothekenmarkt. Filial- und Versandapotheken sowie so genannte Großhandelsdiscounter haben begonnen, das Marktgefüge zu verändern. Die gestiegene Markttransparenz auf allen Ebenen heizt den Wettbewerb zusätzlich an.

Kein Wunder, dass die derzeitige Marktsituation von fast allen Marktteilnehmern als unbefriedigend empfunden wird. Wir als Pharmagroßhandel sehen uns in einer strategischen Mittlerrolle zwischen der pharmazeutischen Industrie auf der einen und den Apotheken mit ihren Kunden auf der anderen Seite. Zu Recht fordern unsere Marktpartner in dieser schwierigen Situation von der ANZAG Orientierung und Unterstützung.

Künftige Marktentwicklungen zu antizipieren, attraktive Leistungsangebote zu entwickeln und so Potenziale für die Zukunft aufzubauen, lautet deshalb das Gebot der Stunde. Dabei gilt es, sich auf unterschiedliche Szenarien vorzubereiten, denn im Gesundheitsbereich hat die Politik in den vergangenen Jahren wesentliche Weichenstellungen sehr kurzfristig umgesetzt und damit mehrfach Verwerfungen im Markt ausgelöst.

Wie können wir als ANZAG auf künftige Entwicklungen und Herausforderungen reagieren? Wir sind überzeugt: nur durch ein klares Bekenntnis zur Leistung! Die aktuelle Diskussion bestätigt unsere Strategie, die selbstständige Apotheke durch aktive Verkaufsförderung zu stärken und für die Zukunft fit zu machen. Den künftigen Markterfordernissen und individuellen Bedürfnissen unserer Kunden entsprechend, entwickelt die ANZAG kontinuierlich neue Leistungsangebote, mit denen die selbstständige Apotheke ihre Zukunft aktiv gestalten kann.

Nach einem starken Schub zu Beginn des Kalenderjahres 2005 ist das Wachstum im Arzneimittelmarkt wieder stark abgeflacht: Während die

Umsätze im deutschen Arzneimittelmarkt im ersten Halbjahr 2005 um 10,7% zunahm, wurde im zweiten Halbjahr nur noch ein Wachstum von 7,7% erreicht. Für das laufende Geschäftsjahr gehen unsere Planungen von einer Steigerungsrate von rund 4% aus.

Dementsprechend haben wir uns für das laufende Geschäftsjahr zum Ziel gesetzt, angemessen am Marktwachstum zu partizipieren und die Ertragslage zu stabilisieren. Die ersten Monate des Geschäftsjahrs 2006 entsprechen den Planungen.

Meine Damen und Herren, die ANZAG begeht in diesem Jahr ihr 165-jähriges Jubiläum. Unser Unternehmen blickt auf eine wechselvolle Geschichte zurück, die jedoch durch

zwei durchgängige Linien geprägt ist: die Partnerschaft zur selbstständigen Apotheke einerseits und die Offenheit für neue Entwicklungen andererseits. Das sind für uns seit jeher zwei Seiten derselben Medaille!

In dieser langen Zeit hat es immer wieder schwierige Situationen gegeben. Jedes Mal hat die ANZAG ihre Fähigkeit, sich neu zu orientieren und zu verändern, unter Beweis gestellt. Ich bin überzeugt: Auch wenn jetzt am 1. April das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz in Kraft tritt, werden wir die Chancen des Wandels ergreifen und zum Besten unseres Unternehmens – und unserer Aktionäre – nutzen!

Meine Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.