

Wir erhöhen die Ergebnisse und somit den Gesamtwert der GEHE kontinuierlich



Dr. Fritz Oesterle

Vorstandsvorsitzender
der GEHE Aktiengesellschaft
auf der Hauptversammlung am 8. Mai 2002

Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Aktionäre und Gäste,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

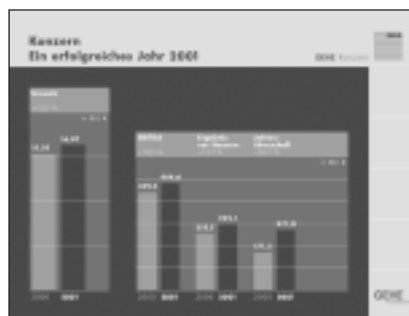
herzlich willkommen auf unserer
diesjährigen Hauptversammlung.

Unser ordentliches Ergebnis nach Steuern erhöhten wir um 17,4 % auf 201,3 Mio €.

Für den Vorstand der GEHE AG werde ich Sie jetzt zunächst über unser letztes Geschäftsjahr 2001 und dann darüber informieren, wie das Jahr 2002 bislang gelaufen ist. Dies können Sie natürlich alles auch in unserem Geschäftsbericht 2001 und im Aktionärsbrief zum 1. Quartal 2002, den wir heute veröffentlichen, nachlesen. Unser Geschäftsbericht 2001 ist ausgesprochen aussagekräftig und macht den Verlauf unseres Geschäftes im letzten Jahr sehr transparent. Die Informationsbreite unserer Quartalsberichterstattung haben wir nochmals

vergrößert. So enthält unser Bericht zum 1. Quartal 2002 – neben anderen Ergänzungen – jetzt erstmals auch eine Bilanz.

Meine Berichterstattung zum letzten Jahr und zum 1. Quartal dieses Jahres möchte ich deshalb so kurz wie möglich halten, um dann noch etwas Luft für Themen zu haben, die nicht oder noch nicht in unserer schriftlichen Berichterstattung enthalten sind.



Wenn ich heute zum Jahr 2001 wirtschaftlich Bilanz ziehe, dann ist dies wieder eine für GEHE stolze Bilanz. In Stichworten:

▷ Den Konzernumsatz erhöhten wir um 10,6 % auf 17 Mrd €.

▷ Das EBITDA wuchs mit 484,6 Mio € fast im Gleichschritt zum Konzernumsatz, nämlich um 10,3 %.

▷ Unser ordentliches Konzernergebnis vor Steuern steigerten wir überproportional um 14,3 % auf nunmehr 292,1 Mio €. Und – ehrgeizig wie wir sind – haben wir uns vorgenommen, mindestens dies auch im laufenden Jahr zu tun.

▷ Unser ordentliches Ergebnis nach Steuern erhöhten wir um 17,4 % auf 201,3 Mio €. Diese Steigerungsrate entspricht exakt der Steigerungsrate des Jahres 2000. Das Jahr 2001 war also das zweite Jahr in Folge, in dem wir unser ordentliches Ergebnis nach Steuern um deutlich mehr als 15 % gegenüber dem Vorjahr erhöht haben.

▷ Unser Jahresüberschuss 2001, der auch außerordentliche Erträge und damit die Erlöse aus dem Verkauf unserer Restbeteiligung an der Jenapharm enthält, lag mit 271 Mio € um 58 % über dem entsprechenden Vorjahreswert.

Ebenfalls im zweiten Jahr in Folge haben wir all diese Zahlen, mit denen wir rundum zufrieden sein können, allein mit unserem Geschäft in der Pharma-Distribution, also mit unseren beiden Geschäftssäulen „pharmazeutischer Großhandel“ und „Apothekeneinzelhandel“, erreicht.

Unser Jahresüberschuss 2001 lag mit 271 Mio € um 58 % über dem entsprechenden Vorjahreswert.

Im letzten Jahr haben wir einmal mehr bewiesen, dass wir die Ergebnisse und so den Gesamtwert der GEHE kontinuierlich erhöhen. Diesen Beweis treten wir nun schon seit Jahren an. Dies darf allerdings nicht zu dem Trugschluss verleiten, unsere Märkte seien quasi Selbstläufer. Ganz im Gegenteil. Die von der Gesundheitspolitik produzierten Unsicherheiten und die mehr oder minder sinnvollen Eingriffe der Gesundheitspolitik sowie alte und neue wettbewerbliche Herausforderungen haben natürlich Auswirkungen auf unser Geschäft. Mehr als 23.000 GEHE-Mitarbeiter tun aber tagtäglich nichts anderes, als mit dafür zu sorgen, dass diese Einflüsse möglichst keine Schleiﬀspuren in der Gesamtpformance des GEHE-Konzerns hinterlassen. Dafür, meine Damen und Herren, gebührt allen unseren Mitarbeitern für das Jahr 2001 erneut großer Dank.

Das sehr gute Ergebnis, das wir im letzten Jahr erreicht haben, belegt noch etwas anderes als nur unsere Fähigkeit, mit den Besonderheiten der Pharmamärkte umzugehen. Das Ergebnis des Jahres 2001 belegt, dass wir mit den beiden Geschäftssäulen Großhandel und Apotheken von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung – die im letzten Jahr ja nicht besonders war – relativ unabhängig sind. Der Bedarf an Arzneimitteln folgt eben keiner gesamtkonjunkturellen Logik. Natürlich unterliegen auch die Gesundheitsmärkte – wie Sie als Ak-

tionäre der GEHE sehr genau wissen – Schwankungen, zum Teil sogar ganz erheblichen Schwankungen. Im Gegensatz zur allgemeinen konjunkturellen Entwicklung, die regelmäßig nicht auf ein einzelnes Land begrenzt bleibt, entwickeln sich die Gesundheitsmärkte nach wie vor sehr unterschiedlich. Und die Entwicklung eines nationalen Arzneimittelmarktes ist ohne Aussage für die Entwicklung der benachbarten Arzneimittelmärkte. Dies wird in Europa in absehbarer Zukunft auch so bleiben.



Dadurch, dass wir mit unserem Großhandel und mit unserem Apothekengeschäft in einer Vielzahl von europäischen Ländern vertreten sind, sind wir gegen dämpfende Effekte in einzelnen Arzneimittelmärkten relativ immun. Dies, meine Damen und Herren, ist aber nur die eine Seite der Medaille. Die andere Seite sind die

Die Faktoren für das künftige Wachstum der Pharmamärkte machen nicht an den jeweiligen Ländergrenzen Halt.

Faktoren für das künftige Wachstum der Pharmamärkte. Diese Faktoren sind „grenzenlos“, das heißt, diese Faktoren sind zumindest in Europa dieselben. Die Wachstumsfaktoren machen also nicht an den jeweiligen Ländergrenzen Halt. Sie sind sprichwörtlich grenzenlos, während – wie gesagt – die Faktoren, die das Wachstum dämpfen können, also vor allem regulatorische Eingriffe, regelmäßig landesspezifisch und damit begrenzt sind.

Das, was die Pharmamärkte insgesamt und unausweichlich wachsen lässt, habe ich Ihnen schon in meiner Rede im letzten Jahr gesagt. Nur zur Erinnerung: Der Anteil älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung nimmt überall in Europa zu. Aus der Alterspyramide entwickelt sich allmählich ein Alterspizel. Die Arzneimittelausgaben älterer Menschen liegen um ein Mehrfaches über den Ausgaben jüngerer. Der immer größer werdende Anteil älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung führt zu einem zwangsläufigen Wachstum der Pharmamärkte. Neben diesen demographischen Effekt treten weitere, gleichfalls grenzenlos geltende Faktoren. Neue, innovative Arzneimittel lösen andere, teurere Therapieformen ab. Gesundheit, Wellness und Wohlbefinden sind überall in Europa Megatrends. Ganz auf der Linie dieser Lifestyle-Präparate. Immer neue Lifestyle-Präparate generieren zusätzliche Nachfrage.

Mit dem, was wir im letzten Jahr erreicht haben, sind wir die Nummer 1 in der europäischen Pharmadistribution geblieben.

Mit unserer strategischen Ausrichtung, nämlich umfassende Distribution von Arzneimitteln in möglichst vielen, attraktiven Arzneimittelmärkten, sind wir also absolut richtig aufgestellt. Dies hat das Jahr 2001 bestätigt. Mit dem, was wir im letzten Jahr erreicht haben, sind wir die Nummer 1 in der europäischen Pharmadistribution geblieben und daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

Wie verteilen sich die Zahlen des letzten Jahres nun auf unsere beiden Geschäftssäulen Großhandel und Einzelhandel?

Mit einem Großhandelsumsatz von 14,9 Mrd € und einem Ergebnis vor Steuern von 239,8 Mio € betrug das Umsatzwachstum auf vergleichbarer

Basis 8,1 % und das Wechselkursbereinigte Ergebniswachstum 10 %. Mit



einem Umsatz von knapp 15 Mrd € nehmen wir im Pharmagroßhandel die unangefochtene Spitzenposition in Europa ein.

Unseren Pharmagroßhandel und dessen geographische Diversifikation verstärkten wir im letzten Jahr durch den Erwerb der NMD in Norwegen.

Unseren Pharmagroßhandel und dessen geographische Diversifikation verstärkten wir im letzten Jahr durch den Erwerb der NMD in Norwegen.



Mit einem Marktanteil von mehr als 50 % ist NMD der klare Marktführer in Norwegen. Norwegen ist unser erster skandinavischer Markt, in dem wir mit einem Großhandelsgeschäft vertreten sind. Aufgrund ihrer geographischen Situation sind die skandinavischen Märkte eine echte Herausforderung für einen pharmazeutischen Großhändler. Dies gilt ganz besonders für Norwegen mit einer Länge von fast 1800 km. Schon die ersten Monate der Zusammenarbeit mit NMD haben gezeigt, dass wir mit NMD den richtigen Partner ge-

funden haben, um mit diesen logistischen Herausforderungen erfolgreich umzugehen.

Mit einem Marktanteil von mehr als 50 % ist NMD der klare Marktführer in Norwegen.

NMD konsolidieren wir nun seit dem 1. Oktober des letzten Jahres. Die Integration von NMD, die wir im letzten Quartal 2001 gestartet haben, läuft dank der Unterstützung des NMD-Managements und der NMD-Mitarbeiter hervorragend. Gemeinsam mit ihnen werden wir dem Großhandelsgeschäft von NMD nun einen zukunfts- und kundenorientierten Zuschnitt geben. Dabei werden wir der Verantwortung für die öffentliche Arzneimittelversorgung Rechnung tragen, die einen Pharmagroßhändler in einem Flächenstaat wie Norwegen in ganz besonderer Weise trifft.

Neben dem Erwerb der NMD haben wir im letzten Jahr vieles getan, um unser bestehendes operatives Großhandelsgeschäft in Sachen Service, Qualität und Kosteneffizienz zu verbessern. Wir haben drei neue Großhandelsniederlassungen, je eine in Deutschland (Porta Westfalica, nahe Minden), Österreich (Wien) und in Portugal (Porto) in Betrieb genommen. Jede dieser Niederlassungen hat in ihrem Markt neue Maßstäbe gesetzt. Mit dem Wiener Neubau wurden die bislang drei Wiener Betriebsstätten der Herba Chemosan, ihr Pre-Wholesale-Geschäft und ihre Hauptverwaltung unter ein Dach gebracht. Aus diesem neuen Distributionszentrum wird fast die Hälfte des Herba Chemosan-Umsatzes und damit fast 1/4 der gesamten Großhandelsumsätze in Österreich gemacht.

Mit dem Neubau in Porta Westfalica haben wir eine völlig neue, nämlich weitgehend stützenlose Gebäudekonzeption realisiert.

Und dank unserer Investitionen in unser portugiesisches Großhandelsgeschäft, vor allem in die neue Nieder-

lassung in Porto, waren wir das einzige Großhandelsunternehmen in Portugal, das den gesetzlichen Anforderungen an pharmazeutische Großhandelsbetriebe entsprach und dem deshalb von den staatlichen Aufsichtsbehörden keine Auflagen gemacht wurden.

Neben diesen Großereignissen in unserem operativen Großhandelsgeschäft haben wir auch im letzten Jahr erheblich in unsere bestehenden Betriebe investiert, um eine noch höhere Effizienz bei gleichzeitig noch besserem Kundenservice zu erzielen.

Wir wollen einen besseren Servicegrad bei gleichzeitig verbesserter Kostenstruktur.

Da unsere Apotheken als unsere Kunden immer König sind, darf eine Optimierung unserer Kosten in keinem Fall zu Lasten des Servicegrades gehen. Im Gegenteil: Wir wollen einen besseren Servicegrad bei gleichzeitig verbesserter Kostenstruktur. Dies zu erreichen, ist manchmal ähnlich schwierig wie die Quadratur des Kreises. Mit einer neuen Call Center-Technologie in Frankreich ist uns eine solche Quadratur des Kreises einmal mehr gelungen. Mit dieser Technologie stellen wir nämlich eine wesentlich verbesserte, nahe bei 100 % liegende Erreichbarkeit für unsere Kunden sicher, und gleichzeitig haben wir mit ihr effizientere interne Betriebsabläufe erreicht. Wie erfolgreich unser Großhandel bei dieser Quadratur des Kreises insgesamt ist, sehen Sie am besten daran, dass unser Großhandelsgeschäft trotz permanenter Kostenoptimierung immer wieder für die Qualität seiner Kundenleistungen ausgezeichnet wird.

Unsere zweite Geschäftssäule, unser Apothekengeschäft, haben wir im Jahr 2001 auf breiter Front überall dort ausgebaut, wo dies rechtlich zulässig war und wo aus unserer Sicht die Marktbedingungen gestimmt haben. Wir haben 2001 das umgesetzt,

was ich Ihnen im letzten Jahr angekündigt hatte. Unter dem Strich bedeutete dies, dass wir in 2001 318 neue Apotheken erworben haben. Dies war seit dem Erwerb von Lloyds Pharmacy im Jahr 1997 der mit Abstand größte Schritt beim Ausbau unseres Apothekengeschäftes in einem Jahr. Es ist fast schon unnötig, besonders zu erwähnen, dass wir damit unsere Führungsposition im europäi-

Wir haben in 2001 318 neue Apotheken erworben .

sehen Apothekeneinzelhandel deutlich ausgebaut haben. Unter Einbeziehung der neu erworbenen Apotheken, also mit allen 1.721 Apotheken, die zum Jahresende unseren Geschäftsbe- reich Einzelhandel ausmachten, erzielten wir einen Umsatz von knapp 2,1 Mrd €. Dies entspricht einem

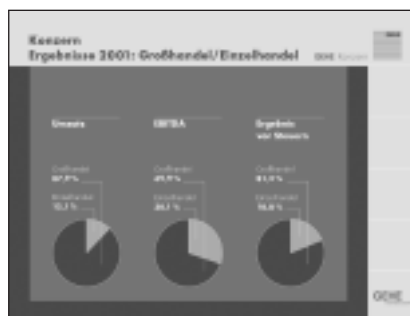


Umsatzplus von 26,2 %. Auf vergleichbarer Basis, also ohne Berücksichtigung der Zu- und Verkäufe, betrug das Umsatzwachstum 10 % und lag deutlich über dem entsprechenden Marktwachstum.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg in unserem Einzelhandelsgeschäft überproportional, nämlich um 49,7 % und wechselkursbereinigt um 53,3 %. Es erreichte mit allen bestehenden Apotheken 55,6 Mio €. Ohne die Zu- und Verkäufe des letzten Jahres, also auf vergleichbarer Basis, betrug das Ergebniswachstum in unserem bestehenden Einzelhandelsgeschäft sogar 64,2 %.

Alle unsere Apotheken standen zum Ende des letzten Jahres für einen Anteil von 12,1 % am Konzernumsatz. Im Jahr davor waren dies noch

10,6 %. Noch stärker ist der Anteil des Apothekengeschäftes an unserem



Konzern-EBITDA gestiegen, nämlich von 27,4 % im Jahr 2000 auf nunmehr 30,1 % im Jahr 2001. Der Anteil des Apothekengeschäftes am Konzernergebnis vor Steuern stieg sogar von 14,5 % im Jahr 2000 auf nunmehr 18,8 % im Jahr 2001.

Unser Einzelhandelsgeschäft haben wir im letzten Jahr nicht nur um die stattliche Zahl von 318 neuen Apotheken ausgebaut. Auch die geographische Präsenz unseres Einzelhandels haben wir mit vier neuen Einzelhandelsmärkten mehr als verdoppelt. Wir sind jetzt in sieben europäischen Ländern mit eigenen Apotheken vertreten.

Alle unsere Apotheken standen zum Ende des letzten Jahres für einen Anteil von 12,1 % am Konzernumsatz. Im Jahr davor waren dies noch 10,6 %.

Wie wichtig eine solche geographische Diversifikation im ganzen Pharmageschäft ist, habe ich Ihnen schon gesagt. Mit der Verbreiterung unserer geographischen Präsenz wächst auch im Einzelhandel unsere relative Unempfindlichkeit gegenüber einzelstaatlichen Sparmaßnahmen.

Seit dem letzten Jahr haben wir neben unseren traditionellen Märkten Großbritannien, Italien und Tschechien nun auch in Belgien, Holland, Irland und Norwegen eigene Apotheken.

In Norwegen haben wir unsere eigenen 50 Apotheken und die 41

Vitus-Apotheken von NMD zusammengeführt. Diese 91 Apotheken machen im norwegischen Apothekenmarkt einen Anteil von etwa 25 % aus. In Tschechien haben wir die Zahl unserer Apotheken auf 66 erhöht, also gegenüber dem Jahr 2000 mehr als verdoppelt und sind nun auch dort – ebenso wie in Norwegen – der größte Betreiber von Apotheken. Obwohl wir unsere Apothekenpräsenz in Großbritannien nur moderat ausgebaut haben, sind wir in Großbritannien nach wie vor die größte Apothekenkette. Da wir in Großbritannien schon eine flächendeckende Präsenz haben, können wir uns dort darauf beschränken, unser Apothekenportfolio zu optimieren.

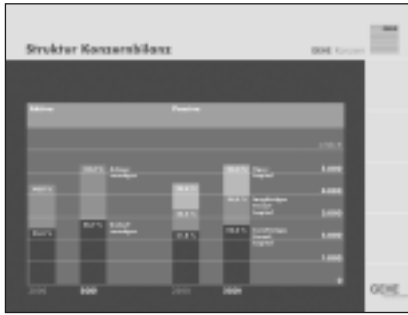
Die größte Einzel- akquisition in unserem Apothekengeschäft ist uns im letzten Jahr in Italien gelungen.

Die größte Einzelakquisition in unserem Apothekengeschäft ist uns im letzten Jahr in Italien gelungen. Wir gewannen das Privatisierungsverfahren für 86 kommunale Apotheken in Mailand. Mit insgesamt 104 neuen Apotheken in Italien haben wir unsere Präsenz in ausgewählten lokalen Märkten Norditaliens gegenüber dem Vorjahr fast verdreifacht. Dies stellt uns vor eine große Integrationsaufgabe, die unser italienisches Management und alle Mitarbeiter in Italien mit unglaublich viel Engagement hervorragend bewältigen.

In Einzelhandelsmärkten, in denen wir erst seit dem letzten Jahr vertreten sind, haben wir parallel zum Erwerb von Apotheken auch die nötige Infrastruktur aufgebaut, um die Apotheken aus einer Hand zu führen. Die mit dem Aufbau dieser Infrastruktur verbundenen Anlaufkosten haben natürlich das Gesamtergebnis des Einzelhandels belastet. Trotzdem lag das Ergebniswachstum bei knapp 50 %.

Die Akquisitionen des letzten Jahres im Großhandel und im Einzelhan-

del spiegeln sich natürlich auch in unserer Konzern-Bilanzstruktur wider.

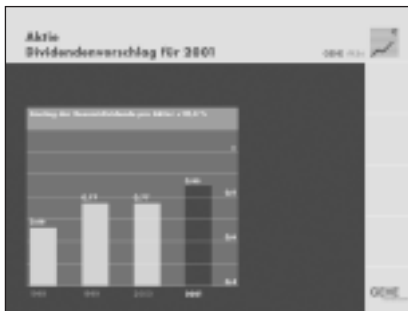


Die Bilanzsumme stieg von 4,5 Mrd € im Jahr 2000 auf 5,2 Mrd € in 2001. Dabei haben sich die Akquisitionen vor allem bei den Firmenwerten, dem Umlaufvermögen und bei den Verbindlichkeiten in unserer Bilanz niedergeschlagen. Im Gegensatz zu den Vorjahren hatten Wechselkurseffekte keinen wesentlichen Einfluss auf die Struktur unserer Bilanz.

Die Bilanzsumme stieg von 4,5 Mrd € im Jahr 2000 auf 5,2 Mrd € in 2001.

Aufgrund der hervorragenden Geschäftsentwicklung in den letzten Jahren lagen – trotz unserer Investitionen – sowohl unsere Eigenkapitalquote mit 23,3 % als auch unsere Finanzierungsstruktur zum Ende des letzten Jahres innerhalb der von uns angestrebten Korridore, so dass wir auch das letzte Jahr mit einer grundsoliden Bilanzstruktur abschlossen.

Das sehr gute Ergebnis des letzten Jahres erlaubt es uns nicht nur, Ihnen eine unverändert gesunde Bilanzstruktur zu zeigen. Es erlaubt uns auch den unter Ziff. 2 der Tagesordnung gemachten Dividendenvorschlag.



Wie Sie dem Tagesordnungspunkt 2 sicher schon entnommen haben, schlagen wir Ihnen eine ordentliche Dividende von 0,77 € für die im Jahr 2001 voll dividendenberechtigten Aktien vor.

Die vorgeschlagene Gesamtdividende von 85 Cent pro Aktie entspricht einem Anstieg von 10,4 % gegenüber der Vorjahresdividende von 77 Cent.

Zusätzlich soll aus dem außerordentlichen Ergebnis eine Sonderdividende von 8 Cent pro Aktie ausgeschüttet werden. Die damit vorgeschlagene Gesamtdividende von 85 Cent pro Aktie entspricht einem Anstieg von 10,4 % gegenüber der Vorjahresdividende von 77 Cent.

Mit der vorgeschlagenen Gesamtdividende wollen wir wieder mehr als 30 % des ordentlichen Konzernjahresüberschusses ausschütten.

Mit der Erläuterung unseres Dividendenvorschlages für das letzte Jahr bin ich auch schon beim laufenden Jahr angekommen.

Bevor ich Sie über die ersten Monate 2002 – die für uns schon recht ereignisreich waren – informiere, noch ein kurzes Wort zur Entwicklung unseres Aktienkurses.

Ebenso wie im Vorjahr hat sich die GEHE-Aktie auch im Jahr 2001 deutlich besser entwickelt als der DAX und als der MDAX.



Während der DAX im letzten Jahr um 19,8 % und der MDAX um 5,5 % gefallen sind, stieg der Kurs unserer

Aktie im gleichen Zeitraum um 6,7 %.

Noch wesentlich deutlicher fällt dieser Vergleich aus, wenn man die Zeitspanne von Ende 2000 bis gestern nimmt. In dieser Zeit fiel der DAX um 23,9 %, während die GEHE-Aktie um 15,5 % stieg. Einen Vergleich zur Entwicklung des NEMAX spare ich mir. Vom NEMAX und dessen Entwicklung spricht man – jedenfalls derzeit – am besten nicht. Und, meine Damen und Herren, ich bin gegenüber denjenigen nicht nachtragend, die vor noch gar nicht allzu langer Zeit glaubten, die Kursentwicklung der solid wachsenden GEHE mit dem NEMAX oder dem NEMAX 50 und damit mit einem Index vergleichen zu müssen, der – wie wir heute wissen – zum Teil aus Luftnummern besteht.

Mit dem eindeutig und nachhaltig nach oben gerichteten Trend unseres Kurses bin ich sehr zufrieden.

Mit dem eindeutig und nachhaltig nach oben gerichteten Trend unseres Kurses bin ich sehr zufrieden.

So zufrieden ich mit dem Trend bin, so sehr bin ich davon überzeugt, dass unsere Aktie noch eine gute Wegstrecke auf dieser Trendlinie vor sich hat. Im Hinblick auf die Kursentwicklung unserer Aktie gilt für uns als Vorstand nur eines: Der Weg ist unser Ziel. Eine Vorgabe, der wir mit unserer erst vor ein paar Tagen abgeschlossenen Kapitalerhöhung, auf die ich selbstverständlich noch zu sprechen komme, mit großem Erfolg treu geblieben sind.

Lassen Sie mich nun zu den ersten Monaten dieses Jahres kommen. In das Jahr 2002 sind wir mit einer absolut reibungslosen Euro-Umstellung und mit einer neuen Konzernstruktur gestartet. Das sichtbare Zeichen dieser neuen Konzernstruktur sehen Sie vor sich. Die Vorstandsbank ist kleiner geworden.

Ende des letzten Jahres verkauften wir unsere Restbeteiligung an der Jenapharm und trennten uns damit von der letzten in unseren Büchern übrig gebliebenen Position, die daran erinnerte, dass GEHE nicht immer schon ein nur auf die Pharma-Distribution ausgerichteter Konzern war. Damit war es – lassen Sie es mich ruhig so sagen – auch höchste Zeit, die organisatorischen Konsequenzen aus unserer seit 1999 kommunizierten und Stück für Stück umgesetzten Zwei-Säulen-Strategie zu ziehen. Dies haben wir – nach außen sichtbar – mit der Verkleinerung unseres Vorstandes und mit der Neuverteilung der Verantwortlichkeiten in unserem Vorstand getan.

Zu einem starken Großhandelsgeschäft und zu einem starken Einzelhandelsgeschäft gehört jeweils ein Chef, der auf Vorstandsebene seinen Geschäftsbereich europaweit verantwortet und der aufgrund seiner Mitverantwortung für den Gesamtkonzern dafür sorgt, dass sich Groß- und

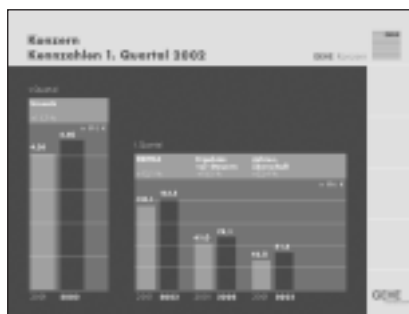
Es war auch höchste Zeit, die organisatorischen Konsequenzen aus unserer Stück für Stück umgesetzten Zwei-Säulen-Strategie zu ziehen.

Einzelhandel unter einem Dach zu einem vertikal integrierten Unternehmen der Pharma-Distribution zusammenfügen. In unserem Vorstand ist deshalb seit dem 1.1.2002 Herr Jacques Ambonville europaweit für den pharmazeutischen Großhandel und Herr Michael Ward europaweit für den Apothekeneinzelhandel verantwortlich. Die Geschäftsführungen unserer operativen, regionalen Einheiten berichten seither unmittelbar an Herrn Ambonville bzw. Herrn Ward. Die zu Beginn des Jahres erfolgte Anpassung der Verantwortlichkeiten im Vorstand war aber nur ein erster Schritt. Viele weitere organisatorische Maßnahmen haben wir seither umgesetzt bzw. eingeleitet. Ope-

rativ nicht nötige hierarchische Ebenen und Doppelfunktionen sind schon oder werden noch entfallen. Mit einer stärkeren Konzentration von Aufgaben und einer noch besseren Koordination unserer operativen Einheiten werden wir mit der neuen Struktur künftig wettbewerbsfähig noch besser aufgestellt sein, und wir werden mit ihr noch mehr „stille operative Reserven“ heben. Sicherstellen werden wir auch, dass Groß- und Einzelhandel nicht nur auf Konzernebene, sondern auch in den einzelnen Regionen effektiv zusammenarbeiten und als gemeinsames Ziel das bestmögliche Gesamtkonzernergebnis verfolgen.

Auch mit dem Start unseres operativen Geschäfts ins Jahr 2002 und den Ergebnissen des 1. Quartales sind wir sehr zufrieden.

Auch mit dem Start unseres operativen Geschäfts ins Jahr 2002 und den Ergebnissen des 1. Quartales sind wir sehr zufrieden.



Mit einem Umsatzwachstum von 11,7 % im Konzern, einem überproportionalen Wachstum beim Konzern-EBITDA um 12,1 % sowie beim Konzernergebnis vor Steuern um 19,5 % und mit einem um 22,4 % gestiegenen Jahresüberschuss zum 31.03.2002 sehen wir uns auf gutem Weg, unsere hochgesteckten Ziele 2002 zu erreichen. Die Entwicklung im 1. Quartal dieses Jahres im Vergleich zum Quartal des Vorjahres ist auch deshalb sehr ermutigend, weil das 1. Quartal 2002 insgesamt zwei Arbeitstage weniger hatte als das

Quartal des Vorjahres. Aber, meine Damen und Herren, der Verlauf des 1. Quartals eines Jahres hat natürlich nur indikative Bedeutung für das Restjahr.



Zur erfreulichen Geschäftsentwicklung im 1. Quartal 2002 hat der pharmazeutische Großhandel mit einem Umsatzplus von 8,4 % beigetragen. Sein Ergebnis vor Ertragsteuern hat der pharmazeutische Großhandel mit einem Zuwachs von 14,3 % überproportional gesteigert. Ganz besonders erfreulich ist, dass unser österreichisches Geschäft, die Herba Chemosan, im 1. Quartal dieses Jahres begonnen hat, die Früchte des Großumzuges in das neue Distributionszentrum einzufahren. Die Herba Chemosan erhöhte ihren Umsatz im 1. Quartal 2002 um 16,4 % gegenüber dem

Zur erfreulichen Geschäftsentwicklung im 1. Quartal 2002 hat der pharmazeutische Großhandel mit einem Umsatzplus von 8,4 % beigetragen.

Vorjahr. Ihr Ergebnis vor Ertragsteuern hat sie im Vergleich zum Umsatz deutlich überproportional gesteigert. Die Produktivitätsverbesserungen, die durch die Zusammenlegung von drei Betriebsstätten unter einem Dach erreicht wurden, fangen also an, sich auszuzahlen.

Die Entwicklung unseres Großhandelsgeschäftes in Norwegen liegt über unseren Erwartungen. Dies ist schon deshalb erfreulich, weil niemand in Norwegen so richtig wusste, welche Auswirkungen die völlige Liberalisierung des Einzelhandelsmarktes auf

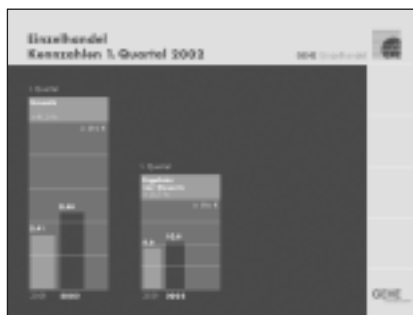
den norwegischen Großhandel eigentlich haben wird. NMD und ihre Mitarbeiter haben sich sehr gut auf die neuen Spielregeln eingestellt.

Die Umsatzentwicklung unseres deutschen Großhandelsgeschäftes ist durch eine hohe Verunsicherung des deutschen Arzneimittelmarktes gekennzeichnet. Diese Verunsicherung der Marktbeteiligten ist Ausfluss einer etwas orientierungslosen politischen Diskussion zu Sparmaßnahmen im Gesundheitsbereich. Ich gehe davon aus, dass sich diese Verunsicherung schon in den nächsten Wochen legen wird, sobald alle Marktbeteiligten realisiert haben, dass vor den

**Die Umsatzentwicklung
unseres deutschen
Großhandelsgeschäftes
ist durch eine hohe
Verunsicherung des
deutschen Arzneimittel-
marktes gekennzeichnet.**

Bundestagswahlen dieses Jahres tatsächlich nichts Großartiges mehr passieren wird. Und da nichts so wenig vorherzusagen ist wie der tatsächliche Ausgang von Wahlen, ist es vertane Zeit, sich heute schon abschließende Gedanken dazu machen zu wollen, welche Richtung die Diskussion um Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen nach der Bundestagswahl nehmen wird. Auf die Notwendigkeit, die Gesamtausgaben im Bereich Gesundheit besser in den Griff zu bekommen, komme ich später nochmals zurück.

Auch unser Einzelhandelsgeschäft hat sich im 1. Quartal 2002 sehr gut entwickelt.



Der Gesamtumsatz im Einzelhandel stieg um 41 % gegenüber dem Vorjahr. Dieser hohe Zuwachs wird vom Ausbau unserer Einzelhandelspräsenz, aber auch von der positiven Entwicklung in unseren bestehenden Märkten getragen. Besonders wichtig ist mir der Hinweis, dass das Umsatzwachstum unseres Einzelhandels auch ohne die im 1. Quartal erfolgten Akquisitionen über dem entsprechenden Marktwachstum liegt. Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg um 25,7 %. Dies ist ein sehr erfreuliches Ergebnis. Sie müssen dabei nämlich berücksichtigen, dass darin schon alle belastenden Faktoren, wie die aus dem Aufbau unserer Organisationen in den neuen Einzelhandelsländern, aber auch die Anlaufverluste aus unseren neu eröffneten Apotheken, verarbeitet sind. In der Startphase belasten Neueröffnungen im Einzelhandel immer die Ergebnisse. Dies ist bei Apotheken-Neueröffnungen nicht anders.

Insgesamt haben wir im 1. Quartal 2002 26 Apotheken gekauft und 8 neue Apotheken eröffnet. Nach Berücksichtigung des Verkaufes von 5 Apotheken haben wir zum Ende des 1. Quartales 2002 insgesamt 1750 Apotheken in sieben Ländern betrieben.

**Auch unser
Einzelhandelsgeschäft
hat sich im 1. Quartal
2002 sehr gut entwickelt.**

Staatliche Sparmaßnahmen haben im 1. Quartal zu einer Beeinträchtigung der Rohertragsmargen der norwegischen Apotheken geführt. Trotz der nicht vorhersehbaren Eingriffe lag die Entwicklung unseres norwegischen Geschäftes schon im 1. Quartal im Plan.

Anfang April gab die italienische Regierung ihre Absicht bekannt, die Preise für bestimmte erstattungsfähige Arzneimittel um 5 % zu senken. Diese staatliche Maßnahme trat inzwischen in Kraft. Sie hatte natürlich

noch keinen Einfluss auf die Entwicklung unserer italienischen Apotheken im 1. Quartal 2002. Wir werden auf die staatlich verordnete Preissenkung auf der Kostenseite und durch entsprechende Sortimentsgestaltung reagieren, um so die negativen Effekte dieser Maßnahme im weiteren Verlauf des Jahres soweit als möglich zu kompensieren.

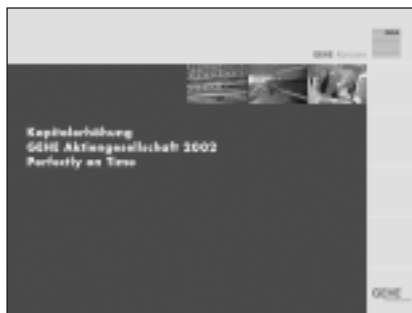
**Wir streben für das
Gesamtjahr 2002 ein
Umsatzwachstum
von 8 – 10 % an.**

Details und eine Vielzahl von Erläuterungen zum Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2002 sind in unserem heute veröffentlichten Aktionärsbrief enthalten. Darauf darf ich an dieser Stelle verweisen.

Ausgehend vom guten Geschäftsverlauf des 1. Quartals 2002, der leicht über unseren Erwartungen lag, und ausgehend von den durchschnittlichen Wachstumsraten der vergangenen Jahre, streben wir für das Gesamtjahr 2002 ein Umsatzwachstum von 8-10 % an. Belastungen werden sich auch noch in diesem Jahr aus dem Aufbau des Einzelhandelsgeschäftes und der dazu notwendigen Organisationen in unseren neuen Einzelhandelsländern und aus Neueröffnungen von Apotheken ergeben. Ebenso werden sich einzelstaatliche Sparmaßnahmen auch in diesem Jahr wieder dämpfend auf unsere Ergebnisentwicklung auswirken. Wie im Jahr 2001 werden wir damit aber so umgehen, dass wir sowohl beim Konzern-EBITDA als auch beim ordentlichen Konzern-Ergebnis vor Ertragsteuern einen Anstieg erwarten, der im Rahmen der entsprechenden Vorjahreswerte liegt. Als Aktionäre der GEHE können Sie also – zusammen mit uns – absolut optimistisch in die Zukunft schauen.

Was die weitere Entwicklung der GEHE angeht, schauen unsere Aktionäre offenbar auch tatsächlich sehr optimistisch in die Zukunft. Dies ha-

ben die Aufnahme, der Verlauf und der Abschluss unserer erst vor ein paar Tagen erfolgten Kapitalerhöhung sehr deutlich gemacht.



Diese Kapitalerhöhung war die erste Kapitalmaßnahme der GEHE seit fast sieben Jahren. In diesen sieben Jahren investierten wir in den Groß- und Einzelhandel viel Geld. In dieser Zeit kauften wir etwa AAH, Lloyds, Herba, NMD und mehr als 500 Apotheken. Trotz dieser hohen Investitionen lagen unsere Finanzkennziffern ohne Eigenkapitalmaßnahme auch zum Ende des letzten Geschäftsjahres in den angestrebten Korridoren. Unsere Eigenkapitalquote hat etwa – wie schon erwähnt – Ende 2001 noch mehr als 23 % betragen.

Diese Kapitalerhöhung war die erste Kapitalmaßnahme der GEHE seit fast sieben Jahren.

Obwohl dies so war, sahen wir für die Finanzierung des anstehenden Wachstumsschubes unseres Unternehmens nun den richtigen Zeitpunkt für eine Erhöhung unseres Eigenkapitals, und zwar unter teilweiser Ausnutzung des von Ihnen beschlossenen Genehmigten Kapitals. Nach sieben Jahren war es jetzt einfach an der Zeit, unsere Aktionäre auf verbreiteter Basis am wirtschaftlichen Erfolg der GEHE zu beteiligen. Unsere Absicht, unser Eigenkapital durch Ausgabe junger Aktien zu erhöhen, gaben wir im Rahmen unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz am 22. März bekannt. Wir waren davon überzeugt, dass trotz des schwierigen Umfeldes, in dem sich die Kapitalmärkte zur

Zeit befinden, unsere Ankündigung positiv aufgenommen würde.

Wenn Sie mich fragen, woher wir diese Überzeugung nahmen, dann gibt es darauf nur eine Antwort: Wir waren überzeugt, dass unsere Aktionäre die in den letzten Jahren intensiv kommunizierte GEHE-Strategie verstehen und vor allem verstehen, dass diese Strategie den Wert der GEHE in Zukunft deutlich erhöhen wird und dass unsere Aktionäre auch verstehen, dass wir genügend Freiraum brauchen, um unsere Expansion, in allen attraktiven Groß- und Einzelhandelsmärkten, rasch voranzutreiben, denn die attraktiven Märkte werden jetzt und nicht irgendwann einmal verteilt. Ein Aktionär, der von all dem überzeugt ist, steht zu seiner GEHE und zwar unabhängig davon, wie das Kapitalmarktumfeld ist.

Der Marktwert der GEHE hat sich um rund 16 % und damit in fast exakt dem Verhältnis, in dem das neue Kapital zum seitherigen Stammkapital der GEHE steht, erhöht.

Nach Bekanntgabe der Kapitalerhöhung am 22.3. sahen wir uns in unserer Erwartung durch die Stabilität des Kurses unserer Aktie und durch die Reaktionen der Analysten und der Wirtschaftspressen bestätigt. Die wirklich belastbare Bestätigung unserer Erwartung erhielten wir dann während des Handels der Bezugsrechte für die jungen Aktien, also in der Zeit vom 8. April bis 18. April 2002. Fast ohne Beeinträchtigung des Kurses der Altaktie ex Bezugsrecht wurden 12.150.000 junge Aktien zum Preis von 38 € ganz überwiegend von unseren Altaktionären gezeichnet. Am letzten Handelstag der Bezugsrechte lag der Kurs der Altaktie schon wieder knapp über dem Kurs zu Beginn der Bezugsfrist. Im Klartext bedeutet dies: Der Marktwert der GEHE hat sich um rund 16 % und damit in fast

exakt dem Verhältnis, in dem das neue Kapital zum seitherigen Stammkapital der GEHE steht, erhöht. Dies ist, meine Damen und Herren, ein super Ergebnis.

Durch die Kapitalerhöhung sind der GEHE – nach Kosten – ca. 460 Mio € als Eigenkapital zugeflossen.

Die Stärkung unserer Eigenkapitalbasis garantiert den weiteren raschen Auf- und Ausbau des ertragsstarken Einzelhandelsgeschäftes und unseres Großhandels, und dies – wie in der Vergangenheit – ohne Beeinträchtigung einer soliden Struktur unserer Konzernbilanz. Mit der durchgeführten Kapitalerhöhung waren wir übrigens das erste Unternehmen, das in diesem Jahr eine Eigenkapitalmaßnahme dieser Größenordnung durchgeführt hat. Ich bin jetzt sehr gespannt, wie lange wir jetzt noch das einzige Unternehmen bleiben werden, das sich traut, trotz der momentanen Verfassung der Aktienmärkte eine Eigenkapitalerhöhung dieser Größenordnung zu platzieren.

Meine Damen und Herren, das, was wir uns für das Geschäftsjahr 2002 erwarten, habe ich Ihnen – ausgehend vom Verlauf des 1. Quartals 2002 – schon gesagt. Dieser wirtschaftliche Ausblick ist natürlich mit Unwägbarkeiten behaftet. Zum einen können die ersten Monate eines Geschäftsjahres nur indikative Bedeutung für das verbleibende Geschäftsjahr haben. Zum anderen sind wir

Durch die Kapitalerhöhung sind der GEHE – nach Kosten – ca. 460 Mio € als Eigenkapital zugeflossen.

zwar von der Gesamtkonjunktur relativ unabhängig und müssen uns deshalb nicht so sehr mit gesamtkonjunkturellen Einschätzungen befassen. Gegen – nicht selten überraschende – staatliche Eingriffe in einzelnen Märkten sind wir aber nicht gefeit. Anzeichen für drastische staatliche Eingriffe in einen unserer Hauptmärkte haben wir zurzeit nicht. Aller-

dings ist die Entwicklung in Deutschland und Frankreich mit der Unsicherheit belastet, dass in beiden Ländern in diesem Jahr Parlamentsneuwahlen anstehen. Welchen Ausgang auch immer diese Wahlen haben werden und was auch immer der Ausgang der Wahlen für die jeweilige Gesundheitspolitik und das jeweilige Ausgabeverhalten im Bereich „Gesundheit“ bedeuten wird, so steht doch zumindest fest, dass die Wachstumsfaktoren für die Arzneimittelmärkte, die ich schon zu Beginn meiner Rede erwähnt habe, in keinem Fall und nirgendwo zur politischen Disposition stehen.

Die Wachstumsfaktoren für die Arzneimittelmärkte stehen in keinem Fall und nirgendwo zur politischen Disposition.

In jeder parlamentarischen Neuwahl liegt zudem die jedenfalls theoretische Chance, dass die politisch Verantwortlichen das Problem steigender Gesamtausgaben für den Bereich Gesundheit endlich einmal in einer Art und Weise angehen werden, die sich nicht immer nur am Arzneimittel festmacht und stattdessen einmal zu einer tatsächlichen, spürbaren Entlastung der gesetzlichen Krankenkassen bzw. der öffentlichen Haushalte führt. Zurzeit ist es – vor allem in Deutschland und auch in Frankreich – leider so, dass sich die für die Gesundheitsausgaben Verantwortlichen mit besonderer Begeisterung nur oder überwiegend den Arzneimittel ausgaben widmen. Dass insbesondere beim Arzneimittel ständig virtuelle, also nur scheinbare Sparpotentiale gefunden werden, scheint mir daran zu liegen, dass der Arzneimittelmarkt offenbar der Markt ist, in den die Gesundheitspolitik glaubt, mit den geringsten politischen Risiken eingreifen zu können. Dazu kommt, dass der Arzneimittelmarkt im Gegensatz zu den anderen Gesundheitsbereichen, die ja den Löwenanteil der Ausgaben ausmachen, also die Ausgaben für

ärztliche Leistungen und für Krankenhäuser, ausgesprochen transparent ist, und zwar so transparent, dass jeder glaubt, beim Arzneimittel mit vermeintlich großem Sachverstand mit

Der Arzneimittelmarkt ist offenbar der Markt, in den die Gesundheitspolitik glaubt, mit den geringsten politischen Risiken eingreifen zu können.

diskutieren zu können. Gegen die Ergebnisse solcher Diskussionen ist die GEHE – das ist vorneweg nochmals festzuhalten – aufgrund ihrer Präsenz in einer Vielzahl unterschiedlicher nationaler Märkte weitaus resistenter als ein Unternehmen, das nur in einem einzigen Arzneimittelmarkt tätig ist.

Mir scheint aber auch das Getöse, mit dem solche Maßnahmen im Bereich Arzneimittel diskutiert werden, häufig umgekehrt proportional zu den Effekten, die dann tatsächlich bei den Kostenträgern ankommen. Im letzten Jahr hatten wir in Deutschland eine ausgesprochen lebhaft Diskussions um neue Sparmaßnahmen im Bereich Arzneimittel. Ich erinnere nur an die hoch emotionalisierten Themen „aut idem“, „Versandhandel“ und „Importarzneimittelquote“. Die Heftigkeit dieser Diskussion, die in weiten Teilen glaubensbekenntnishaft geführt wurde und das tatsächliche wirtschaftliche Ergebnis für die gesetzlichen Krankenkassen erinnern mich sehr stark an einen schwangeren Elefanten, der eine Maus gebiert. Dies ist umso ärgerlicher, als das Ergebnis solcher Diskussionen die einzelnen Marktbeteiligten belastet, aber den Kassen und den Versicherten so gut wie nichts bringt. Dazu müssen Sie sich nur einmal vor Augen halten, dass in Deutschland etwa 1 Mrd € an Einsparungen gerade mal einen Zehntel Beitragspunkt ausmachen.

Das Thema „Versandhandel mit Arzneimitteln“ wird beispielsweise seit über einem Jahr rauf- und runterdiskutiert und die deutsche Gesund-

heitsministerin spricht sich jedenfalls zur Zeit für eine Zulassung des Versandhandels – wohlgernekt erst nach den nächsten Bundestagswahlen – aus. Trotzdem ist noch heute keiner der Protagonisten eines Arzneimittelversandes in der Lage, nachvollziehbar zu erklären, weshalb oder gar in welcher Höhe dadurch Kosten gespart werden sollten. Das Einzige, was sie zur Begründung vorbringen, ist ihr fester Glaube, es werde dadurch schon irgendwie billiger. Im Grundsatz lässt sich über Glaubensfragen ja trefflich streiten. Über die Meinung, Versandhandel mache irgendetwas preisgünstiger, lässt sich aber noch

Dass der Glaube, durch's Verschicken von Arzneimitteln werde irgendetwas billiger, ein Irrglaube ist, ist nämlich durch Erfahrung zu belegen.

nicht einmal streiten. Dass der Glaube, durch's Verschicken von Arzneimitteln werde irgendetwas billiger, ein Irrglaube ist, ist nämlich durch Erfahrung zu belegen. Dazu reicht schon Blick über unsere Grenzen, nämlich nach Großbritannien, Holland und in die Schweiz. In Holland ist ein Versand mit Arzneimitteln seit vielen Jahren erlaubt. Kein Unternehmen betreibt einen Versandhandel für den holländischen Markt. Ursprüngliche Versuche der Versicherer, einen Versandhandel aufzuziehen, wurden in Holland ganz rasch wieder aufgegeben. In der Schweiz müht sich seit Jahren eine von einer gesetzlichen Kasse getragene Versandapotheke, ins Laufen zu kommen. Ohne Erfolg. In Großbritannien, wo der Versandhandel mit Arzneimitteln gleichfalls zulässig ist, gibt es erst gar keine Bestrebungen, ein solches Geschäft zu etablieren. Für mich ist unverständlich, dass trotz all dieser praktischen Erfahrungen im Ausland in Deutschland überhaupt noch irgendjemand zuhört, wenn über angebliche Ein-

sparpotentiale durch den Versand von Arzneimitteln gesprochen wird.

Kritik an staatlichen Sparmaßnahmen zu üben, ist natürlich immer einfach und im übrigen wenig glaubwürdig, wenn man Marktteilnehmer ist. Aber nicht nur der gesunde Menschenverstand, sondern auch die Erfahrungen der Vergangenheit sollten einem sagen, dass mit therapeutischen Einzeloperationen, wie wir sie etwa in Deutschland seit Jahren erleben, keine nachhaltige Veränderung bei den Gesamtausgaben der Kostenträger zu erzielen sein wird.

Zurzeit stellen sich unsere gesetzlichen Krankenkassen systembedingt als große Selbstbedienungsläden dar. In diesen Läden bekommt der einzelne Versicherte den bestmöglichen Gegenwert für seinen Versicherungsbeitrag, wenn er möglichst viel aus dem Laden hinausträgt. Solange also individuelle Nachfragebeschränkung

Wir müssen weg von der Unerheblichkeit der eigenen Nachfrage für den GKV-Beitrag, den der Einzelne bezahlt.

dem einzelnen Versicherten persönlich nichts bringt, werden die Gesamtkosten der Kostenträger weiter unkontrolliert und auch nicht kontrollierbar steigen. Um eine Trendwende zu erreichen, ist ein Systemwechsel nötig. Wir müssen weg von der Unerheblichkeit der eigenen Nachfrage für den GKV-Beitrag, den der Einzelne bezahlt. Wir müssen zu einem System kommen, das Nachfragedisziplin des Einzelnen beitragsstechnisch individuell und spürbar belohnt und nicht – wie im Moment – den Einzelnen, der das System nicht ausnutzt, bestraft und als den Dummen dastehen lässt.

Wir müssen uns aber auch darüber klar werden, dass es ein Mehr an Medizin und ständig „bessere“ Medizin nicht zum Nulltarif, das heißt zum Preis von gestern, geben kann. Auch im medizinischen Bereich kostet – wie überall – ein „Daimler“ eben

mehr als ein „VW“. Und ein neuer VW kostet mehr als ein alter. Akzeptiert man dies, folgt daraus: Ein stabiles Preisniveau für die Gesamtnachfrage nach medizinischer Versorgung lässt sich nur durch Beschränkung der Nachfrage erreichen.

Eine Beschränkung der Nachfrage ist auch ohne weiteres in einer sozialverträglichen Art und Weise machbar, wenn man es nur will.

Eine Beschränkung der Nachfrage ist auch ohne weiteres in einer sozialverträglichen Art und Weise machbar, wenn man es nur will. Auch unter sozialstaatlichen Aspekten gibt es nämlich keine Rechtfertigung dafür, dass Krankheitskosten, die nur deshalb entstehen, weil sich ein individuell eingegangenes Risiko realisiert hat, zu Lasten der Solidargemeinschaft der Versicherten sozialisiert werden. Weshalb muss eigentlich die Solidargemeinschaft der Versicherten für die Krankheitsfolgen eines Paragleiters oder Bergsteigers aufkommen, der in Ausübung seines Hobbies abgestürzt ist? Dass dies nicht so sein muss, weiß jeder, der seinen Urlaub im Ausland verbringen will. Für Krankheitskosten, die ihm im Ausland während desurlaubes entstehen, kommt eine deutsche Krankenkasse häufig nicht auf. Es ist deshalb allgemein akzeptiert, dass man das Krankheitsrisiko eines Auslandsurlaubs entweder selbst trägt oder aber durch eine freiwillige Krankenversicherung abdeckt. Das, was wir alle für den Auslandsurlaub gewohnt sind, lässt sich problemlos auch auf andere individuell in Kauf genommene Risiken übertragen. Ob es allerdings je eine Bundesregierung geben wird, die beim Sparen im Gesundheitswesen nicht nur glaubt, die Kostenseite ins Visier nehmen zu müssen, sondern stattdessen für Nachfragedisziplin und geringere Nachfrage sorgt, muss man aus heutiger Sicht leider mit vielen Fragezeichen versehen.

Noch ein letztes Wort zu den ständigen Versuchen, den Gesamtaufwand der Kostenträger immer gerade durch Eingriffe in den Arzneimittelmarkt in den Griff bekommen zu wollen. Eine isolierte Betrachtung des steigenden Aufwandes für Arzneimittel ist schon im Ansatz unzulässig, um nicht zu sagen unseriös. Eine solche Betrachtung lässt nämlich außer Acht, dass Arzneimittel oft andere, teurere Therapieformen ersetzen. Die Entwicklung der Arzneimittelkosten ist deshalb nur dann aussagekräftig und belastbar und damit auch nur dann seriös, wenn der Anstieg der Arzneimittelausgaben um den Aufwand bereinigt wird, der andere Therapieformen, wie stationäre oder

Eine isolierte Betrachtung des steigenden Aufwandes für Arzneimittel lässt außer Acht, dass Arzneimittel oft andere, teurere Therapieformen ersetzen.

ambulante Behandlungen, ganz oder teilweise ersetzt, und der dadurch zu einer Entlastung der Kostenträger in anderen Leistungsbereichen führt. Schließlich darf gesamtwirtschaftlich die Kostenentwicklung von Arzneimitteln – wie übrigens auch die anderer Therapieformen – nicht betrachtet werden, ohne zugleich die dadurch ersparten Aufwendungen der Sozial- und Rentenversicherungsträger zu berücksichtigen. Ein (Mehr)Aufwand der Krankenkassen etwa für hochwirksame MS- oder Parkinson-Präparate entlastet etwa in Deutschland unmittelbar und überproportional den Pflegeaufwand für MS- und Parkinson-Patienten. Damit sind selbst steigende Arzneikosten so lange unkritisch, solange dadurch andere Kostensegmente wie Krankenhaus, Arzt und Pflege überproportional oder zumindest in gleichem Maße entlastet werden.

Als GEHE werden wir uns in Zukunft verstärkt bemühen, die Notwendigkeit einer solchen Gesamtschau im Bewusstsein der Entscheidungsträger

zu verankern. Eigentlich müssten alle am Pharmamarkt Beteiligten darauf drängen, dass – wenn es um steigende Arzneimittelausgaben geht – künftig primär danach gefragt wird, wo durch höhere Arzneimittelausgaben an anderer Stelle überproportional Kosten zu sparen sind.

Als größtes europäisches Unternehmen in der Pharma-Distribution ist es sicher mehr als legitim, dass wir darauf drängen, dass die vorhandenen Mittel effektiv eingesetzt werden. In diesem Sinne wollen wir uns Gehör verschaffen.

**Wir drängen darauf,
dass die vorhandenen
Mittel effektiv
eingesetzt werden.**

Zum Abschluss meiner Rede muss ich Ihnen noch ganz kurz die unter Ziff. 5 und 6 der Tagesordnung vorgeschlagenen Beschlussfassungen erläutern.

Unter Tagesordnungspunkt 5 schlagen wir die Aufhebung des restlichen bestehenden Genehmigten Kapitals und die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals in Höhe von 43.545.600 € vor. Nachdem wir die Kapitalerhöhung unter teilweiser Ausnutzung des bestehenden Genehmigten Kapitals durchgeführt haben, soll wieder ein neues Genehmigtes Kapital in der bislang bestehenden Höhe von 20 % des heutigen Grundkapitals, das sind 43.545.600 €, geschaffen werden. Damit besteht dann wieder dieselbe Möglichkeit, liquide Mittel zu beschaffen, wie sie vor der durchgeführten Kapitalerhöhung bestanden hat. Auch für das neue Genehmigte Kapital steht den Aktionären das gesetzliche Bezugsrecht zu. Da die Festlegung des Bezugsverhältnisses zu Disparitäten führen kann, soll der Vorstand ermächtigt werden, mit Zustimmung des Aufsichtsrates für entstehende Spitzenbeträge das Bezugsrecht auszuschließen.

Der unter Tagesordnungspunkt 6 vorgeschlagene Verbriefungsausschluss dient dazu, den erheblichen Aufwand für die Erneuerung von Gewinnanteilscheinen zu vermeiden

**Wir schlagen
die Schaffung eines
neuen Genehmigten
Kapitals in Höhe
von 43.545.600 € vor.**

und die Verwaltung der Aktien zu vereinfachen. Die gleichfalls unter dem Tagesordnungspunkt 6 vorgeschlagene Satzungsänderung der Hinterlegungsfrist trägt einer Gesetzesänderung Rechnung.

Mit diesen etwas formalen und trockenen Ausführungen komme ich zum Ende meiner Rede und darf mich für Ihre Aufmerksamkeit ganz herzlich bedanken.

Vielen Dank.

