

celesio

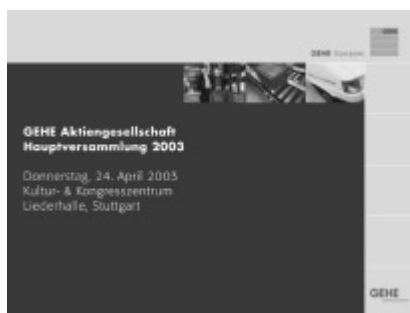
the healthcare group

Das Geschäftsjahr 2002 war ein super Jahr

GEHE AG wird Celesio AG

Dr. Fritz Oesterle

Vorstandsvorsitzender
der Celesio AG, vormals GEHE AG,
auf der Hauptversammlung am 24. April 2003



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

in vertrauter Umgebung heiße ich
Sie auf unserer diesjährigen Haupt-
versammlung ganz herzlich willkom-
men.

Mit unserer Hauptversammlung
sind wir in diesem Jahr so früh dran
wie noch nie in der jüngeren Ge-
schichte. Obwohl wir mit diesem frü-
hen Termin noch voll in der Osterferi-
enzeit liegen, sind Sie zahlreich er-
schienen. Dies ist ein gutes Zeichen
und freut mich natürlich besonders.

Der sehr frühe Termin unserer
diesjährigen Hauptversammlung be-

deutet allerdings auch, dass ich Sie
heute – anders als im letzten Jahr –
noch nicht über den Verlauf des 1.
Quartals 2003 informieren kann. Un-
seren Bericht zum 1. Quartal 2003
werden wir in knapp einem Monat,
am 21. Mai, veröffentlichen.

Wenn ich heute zum Jahr
2002 Bilanz ziehe, dann ist
dies eine Bilanz, mit der
wir hoch zufrieden sind.

Für den Vorstand der GEHE AG
werde ich Sie jetzt über unser letztes
Geschäftsjahr 2002 und dann darüber
informieren, was sich in einigen unse-
rer Märkte in den ersten Monaten die-
ses Jahrs getan hat.

Den Verlauf des Geschäftsjahrs
2002 und das, was wir erreichten, ha-
ben wir in unserem Geschäftsbericht
2002 detailliert für Sie dargestellt. In
meiner Berichterstattung zum letzten
Jahr kann ich mich deshalb auf das
Wesentliche beschränken.

Auf einen einfachen Nenner ge-
bracht, das Geschäftsjahr 2002 war
ein super Jahr.

In der gegenwärtigen Verfassung
der Weltwirtschaft, vor allem aber der
deutschen Wirtschaft, ist man froh,
dies sagen und im Einzelnen darstel-
len zu können. Dies gilt natürlich erst
recht, wenn wir dies in einem Jahr sa-
gen können, in dem wir unser 100-
jähriges Bestehen als Aktiengesell-
schaft feiern.



Wenn ich heute also zum Jahr 2002
Bilanz ziehe, dann ist dies eine Bi-
lanz, mit der wir hoch zufrieden sind.
Etwas anderes zu sagen, wäre eine
Untertreibung.

▷ Den Konzernumsatz erhöhten wir
um 8,3 % auf 18,4 Milliarden

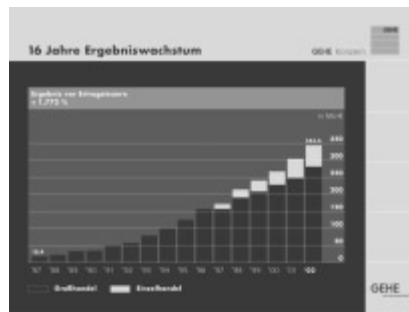
Euro. Bereinigt um Akquisitionseffekte und Währungseffekte betrug die Wachstumsrate 4,5 %.



- ▷ Der EBITDA wuchs mit 539,1 Millionen Euro um 11,2 % gegenüber dem Vorjahr.

Den Konzernumsatz erhöhten wir um 8,3 % auf 18,4 Milliarden Euro.

- ▷ Unser Ergebnis vor Ertragsteuern steigerten wir um 17,6 % auf nunmehr 343,6 Millionen Euro. Unser Ergebniswachstum war damit mehr als doppelt so stark wie die Wachstumsrate beim Umsatz. Damit haben wir unsere Umsatzrendite, also das Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz, deutlich erhöht. Die Umsatzrendite stieg im Konzern von 1,72 % im Jahr 2001 auf 1,87 % im letzten Jahr.
- ▷ Unser *ordentliches* Ergebnis nach Steuern erhöhte sich – auch dank einer verbesserten Steuerquote – um 19 % auf 239,6 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss 2002 in Höhe von 239,6 Millionen Euro liegt unter dem Jahresüberschuss 2001. Der Jahresüberschuss 2001 enthielt allerdings einen außerordentlichen Ertrag in Höhe von 69,7 Millionen Euro aus dem Verkauf unserer Restbeteiligung an der Jenapharm. Bereinigt um diesen außerordentlichen Ertrag stieg unser Jahresüberschuss 2002 – wie gesagt – um 19 %.
- ▷ Besonders wichtig ist mir die Feststellung, dass unser Cashflow mit 20,1 % stark stieg. Unser Cashflow ist damit eine solide Basis für das künftige Wachstum unseres Konzerns.



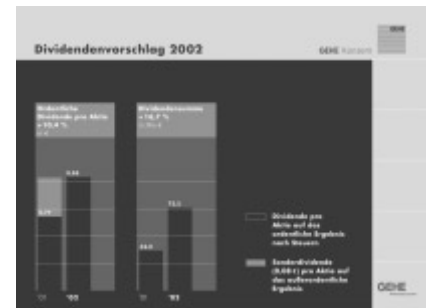
Das Jahr 2002 ist damit das 16. Jahr in Folge, in dem wir sowohl das Ergebnis vor Ertragsteuern als auch das ordentliche Konzernergebnis nach Steuern erhöht haben, und es ist das vierte Jahr in Folge, in dem wir diese beiden Kennzahlen jeweils zweistellig steigerten, und mit Steigerungsraten von 17,6 % bzw. 19 % verdient das ordentliche Ergebnis vor bzw. nach Steuern wirklich die Bezeichnung „Rekordergebnis“.

Es gibt in Deutschland nur wenige börsennotierte Unternehmen, die über vergleichbare Zeiträume eine vergleichbar erfolgreiche und eine vergleichbar kontinuierliche Entwicklung zeigen können. Bei dieser Entwicklung ist es vielleicht auch nur logisch, dass unsere Aktie nach Feststellung von „Euro am Sonntag“ der beste „DAX 100-Performer“ im 20-Jahres-Vergleich ist.

Mit Steigerungsraten von 17,6 % bzw. 19 % verdient das ordentliche Ergebnis vor bzw. nach Steuern wirklich die Bezeichnung „Rekordergebnis“.

Es wäre allerdings fatal, angesichts der Kontinuität unserer Entwicklung zu glauben, unsere Märkte und unser Geschäft seien so etwas Ähnliches wie Selbstläufer. Das Gegenteil ist der Fall. Rohertagsmargen, die in allen unseren Märkten unter ständigem politischen und wettbewerblichen Druck stehen, und eine Umsatzrendite von weniger als 2 % lassen nur einen schmalen Korridor, um unser Geschäft auf richtigem Kurs zu halten. Dafür, dass wir dies im Jahr 2002 so

erfolgreich geschafft haben, ist unsere ganze Mannschaft verantwortlich. Dafür, meine Damen und Herren, gebührt allen Mitarbeitern unseres Unternehmens großer Dank.



Das sehr gute Ergebnis des Jahres 2002 erlaubt uns auch den unter Ziffer 2 der heutigen Tagesordnung gemachten Dividendenvorschlag. Mit diesem Tagesordnungspunkt schlagen wir Ihnen nämlich eine um 10,4 % erhöhte ordentliche Dividende von 0,85 Euro pro Aktie zur Beschlussfassung vor. Die vorgeschlagene Dividende von 0,85 Euro pro Aktie ist nur

Wir schlagen eine um 10,4 % erhöhte ordentliche Dividende von 0,85 Euro pro Aktie zur Beschlussfassung vor.

scheinbar mit der Dividende des Jahres 2001 identisch. Die Gesamtdividende des Jahres 2001 enthielt nämlich eine außerordentliche Dividende von 0,08 Euro pro Aktie, mit der wir unsere Aktionäre an dem außerordentlichen Ertrag aus dem Verkauf unserer Restbeteiligung an der Jenapharm beteiligt hatten. Mit der vorgeschlagenen Dividende sollen 72,3 Millionen Euro und damit wieder mehr als 30 % des ordentlichen Konzernergebnisses nach Steuern ausgeschüttet werden.

Wenn wir im Jahr 2002 die schon gute Entwicklung der Vorjahre nochmals, und zwar deutlich übertroffen haben, bestärkt uns dies darin, unsere seit 1999 verfolgte, sehr klare Strategie fortzusetzen.

1999 haben wir uns entschlossen, europaweit nur noch auf die Arzneimitteldistribution zu setzen. So war

das Jahr 2002 denn auch das dritte Jahr in Folge, in dem wir unser Geld operativ fast ausschließlich mit unse-



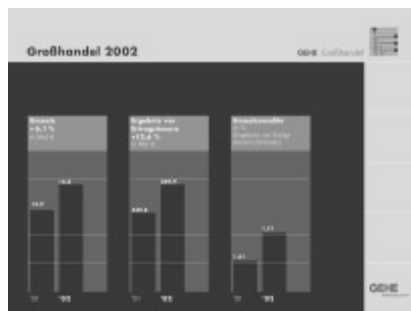
rem Großhandels- und Apothekengeschäft verdient haben. In diesen beiden Geschäftsfeldern waren und sind wir jeweils die unangefochtene Nr. 1 in Europa. Wir haben diese Position gehalten, obwohl wir im letzten Jahr im Großhandel nichts dazugekauft

Mit unserer strategischen Ausrichtung waren wir auch im Jahr 2002 absolut richtig aufgestellt.

haben, und obwohl wir mit unserem Apothekengeschäft nur in unseren bestehenden sieben Einzelhandelsmärkten expandierten. Bringen Sie diesen Umstand mit dem zusammen, was wir im Jahr 2002 wirtschaftlich erreicht haben, lautet die gute Nachricht: Auch ohne größere Akquisitionen und ohne nennenswerte Erstkonsolidierungseffekte im Großhandel und mit einem nur moderaten externen Wachstum in unseren bestehenden Apothekenmärkten haben wir uns als Konzern außerordentlich gut und erfolgreich entwickelt. Dies bestätigt einmal mehr die grundsätzliche Attraktivität des Pharmamarkts im Allgemeinen und im Besonderen der Pharmamärkte, in denen wir als Groß- und Einzelhandel tätig sind. Also: Mit unserer strategischen Ausrichtung der umfassenden Distribution von Arzneimitteln in möglichst vielen, attraktiven Arzneimittelmärkten waren wir auch im Jahr 2002 absolut richtig aufgestellt.

Wie verteilen sich die Zahlen des Jahrs 2002 nun auf unser Großhan-

dels- und unser Apothekengeschäft im Einzelnen?



Mit einem Großhandelsumsatz von 15,8 Milliarden Euro sind wir um 6,1 % gewachsen. Großhandel haben wir – wie im Jahr 2001 – in zehn verschiedenen europäischen Ländern betrieben. In der 2. Hälfte des Jahrs 2002 hatte sich das Wachstum der Großhandelsmärkte in Frankreich und Deutschland allerdings abgeschwächt. Trotz dieser Abschwächung in zweien unserer großen Märkte hat der Großhandel sein Ergebnis vor Steuern um 12,6 % auf 269,9 Millionen Euro und damit deutlich überproportional gesteigert. Unsere Umsatzrendite im Großhandel stieg von 1,61 % im Jahr 2001 auf 1,71 % im Jahr 2002.

Lassen Sie mich zu unserer Großhandelsdivision drei Dinge besonders hervorheben:

Unsere Umsatzrendite im Großhandel stieg von 1,61 % im Jahr 2001 auf 1,71 % im Jahr 2002.

▷ Unser österreichisches Geschäft, die Herba Chemosan, hat mit ihrer exzellenten Entwicklung im letzten Jahr bewiesen, dass es richtig war, dass wir um sie gekämpft haben und für sie einen durchaus stattlichen Preis bezahlten. Nur wenige Monate nachdem wir die Herba Chemosan erworben hatten, wurde Mitte 2000 in Österreich die staatlich geregelte Großhandelsmarge um 0,8 Prozentpunkte reduziert. Nachdem damit zunächst etwas Sand ins Getriebe gestreut worden war, läuft die Herba Chemosan inzwischen „wie geschmiert“. Dazu

hat vor allem die deutlich verbesserte Effizienz im neuen Wiener Betrieb beigetragen. Dieser Effekt kam im Jahr 2002 erstmals ganzjährig zum Tragen.

Land	Umsatz 2001 (Mio. Euro)	Umsatz 2002 (Mio. Euro)	Umsatzrendite 2001 (%)	Umsatzrendite 2002 (%)
Frankreich	8.200,0	8.200,0	1,61	1,71
Deutschland	2.200,0	2.200,0	1,61	1,71
Österreich	2.100,0	2.100,0	1,61	1,71
Norwegen	100,0	100,0	1,61	1,71
Polen	100,0	100,0	1,61	1,71
Ungarn	100,0	100,0	1,61	1,71
Portugal	100,0	100,0	1,61	1,71
Schweden	100,0	100,0	1,61	1,71
Sonstige	100,0	100,0	1,61	1,71
Gesamt	15.800,0	16.700,0	1,61	1,71

▷ NMD, unser norwegischer Großhandel, hat schon im ersten vollen Jahr der Zugehörigkeit zu unserem Konzern das übertroffen, was wir beim Erwerb im Jahr 2001 angenommen hatten. Dies schaffte NMD, obwohl NMD die Apothe-

NMD, unser norwegischer Großhandel, hat schon im ersten vollen Jahr der Zugehörigkeit zu unserem Konzern das übertroffen, was wir beim Erwerb im Jahr 2001 angenommen hatten.

kenkette eines unserer Wettbewerber als Kunde verlor, nachdem dieser mit dem Erwerb eines kleinen Großhändlers selbst ins norwegische Großhandelsgeschäft eingestiegen war. Unter dem Strich konnte NMD schon im letzten Jahr einen positiven Beitrag – und zwar nach Finanzierungskosten – zu unserem Konzernergebnis leisten. Großen Anteil daran hatte die reibungslose Integration von NMD in unsere Großhandelsdivision und vor allem die grundlegende, betriebliche Neuorganisation der Osloer Niederlassung.

▷ Neben Österreich und Norwegen ist nicht weniger erwähnenswert die Entwicklung in unserem ältesten Großhandelsmarkt, nämlich die Entwicklung in Deutschland. In den letzten zehn Jahren hat sich der

Umsatz unseres deutschen Großhandelsgeschäfts um rund 45 % erhöht. Trotz dieses um 45 % erhöhten Geschäftsvolumens war die absolute Ergebnisentwicklung in Deutschland bis zum Jahr 2001 weitgehend flach, sodass das Ergebnis des Jahres 2001 nur unwesentlich über dem Ergebnis des Jahres 1992 lag. Damit war die Umsatzrendite, also das Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz, in unserem deutschen Großhandelsgeschäft von 1992 bis 2001 stark rückläufig. Verantwortlich für diese Entwicklung in Deutschland waren die im selben Zeitraum ste-

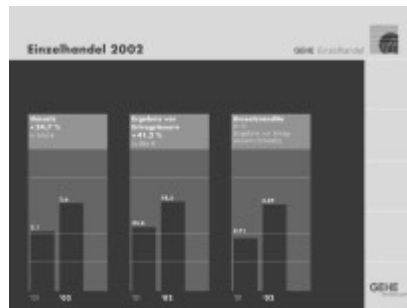
Unser deutsches Großhandelsgeschäft hat sein Ergebnis vor Steuern im letzten Jahr deutlich zweistellig erhöht.

tig steigenden Personalkosten und vor allem die ständig steigenden Rabatte, die wir unseren Kunden einräumen mussten. Diese belastenden Faktoren konnten trotz großer Anstrengungen durch betriebliche Maßnahmen nicht vollständig kompensiert werden. Nachdem sich im Jahr 2001 eine Trendwende bei der Entwicklung unserer Umsatzrendite in Deutschland zaghafte angekündigt hatte, wurde die Trendwende im letzten Jahr tatsächlich erreicht. Unser deutsches Großhandelsgeschäft hat sein Ergebnis vor Steuern im letzten Jahr deutlich zweistellig erhöht. Dies war für unseren neuen Deutschland-Chef, der seit Anfang 2002 in Amt und Würden ist, ein gelungener Einstand und nach der Entwicklung der vorangegangenen zehn Jahre ein dringend notwendiges Ergebnis.

Lassen Sie mich nun zu unserem Apothekengeschäft kommen.

Unseren Einzelhandel haben wir im letzten Jahr – bereinigt um Schließungen und Verkäufe – um 126 Apotheken verstärkt, sodass wir zum

Ende des Jahres 2002 insgesamt 1.847 Apotheken in Großbritannien, Norwegen, Italien, Irland, den Niederlanden, Tschechien und Belgien betreiben haben. Mit dem Ausbau unserer Einzelhandelsdivision um 126 Apotheken haben wir nicht ganz das er-



reicht, was wir uns in Sachen Expansion für die bestehenden Einzelhandelsmärkte vorgenommen hatten. Trotzdem hat unsere Einzelhandelsdivision ihren Umsatz um 24,7% und damit auf mehr als 2,5 Milliarden Euro erhöht. Auf vergleichbarer Basis, also nach Eliminierung von Zu- und Verkäufen und bereinigt um Wechselkurseinflüsse, lag das Umsatzwachstum bei 9,7%. Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg mit 41,2% weit überproportional und erreichte 78,5 Millionen Euro. Die Umsatzrendite erhöhten wir von 2,71% im Jahr 2001 auf 3,07% im letzten Jahr.

Unsere Einzelhandelsdivision hat ihren Umsatz um 24,7 % und damit auf mehr als 2,5 Milliarden Euro erhöht.

Unser Einzelhandel hat nun im zweiten Jahr in Folge seinen Umsatz – ohne Berücksichtigung von Zu- und Verkäufen – um jeweils rund 10 % und sein Ergebnis vor Steuern um jeweils mehr als 40 % erhöht. Bei dieser Entwicklung wundert es Sie sicher nicht, dass wir auch in Zukunft auf den Ausbau unseres Apothekengeschäfts setzen.

Zur Entwicklung unseres Apothekengeschäfts gleichfalls noch ein paar detaillierte Anmerkungen:

▷ Allein mit dem Erwerb der 86 kommunalen Apotheken in Mailand hatten wir im Jahr 2001 die Zahl unserer Apotheken in Italien mehr als verdoppelt. Die damit verbundene Integrationsaufgabe

Item	2001	2002
Umsatz	2.500	3.100
Ergebnis vor Steuern	750	1.100
Umsatzrendite	2,71%	3,07%

hat unsere noch junge italienische Organisation in 2002 – und zwar in einem aufgrund staatlicher Maßnahmen sehr schwierigen Umfeld – hervorragend gemeistert. Unsere Mailänder Apotheken sind schon im letzten Jahr deutlich stärker als der Gesamtmarkt gewachsen.

Unsere Mailänder Apotheken sind schon im letzten Jahr deutlich stärker als der Gesamtmarkt gewachsen.

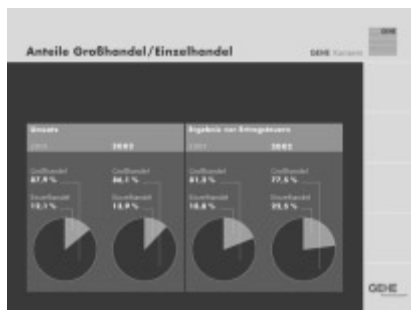
▷ Im Juni 2002 haben wir unser irisches Apothekengeschäft um die 30 Apotheken der Unicare-Kette verstärkt. Seither sind wir die größte Apothekenkette in Irland. Mit der wirtschaftlichen Entwicklung unseres irisches Apothekengeschäftes waren wir zum Ende des letzten Jahres ebenso zufrieden wie mit der Entwicklung unserer noch relativ kleinen Apothekenketten in den Niederlanden und Belgien. Sie alle haben schon im Jahr 2002 – und zwar nach Finanzierungskosten – positiv zum Gesamtergebnis der Einzelhandelsdivision und damit zum Konzernergebnis beigetragen.

▷ In Norwegen haben wir im letzten Jahr – vor allem mit ein paar Neueröffnungen – Lehrgeld bezahlt, was ebenso wie die hohen Personalkosten im norwegischen Einzel-

handel die Ergebnissituation zunächst deutlich belastet hat. Dieser Entwicklung haben wir nicht lange zugeschaut und haben deshalb sechs unprofitable Apotheken geschlossen und ein umfassendes Programm zur Kostensenkung, vor allem im Bereich der Personalkosten, umgesetzt. Diese Maßnahmen haben im 4. Quartal 2002 Wirkung gezeigt. Im 4. Quartal 2002 war auch unser norwegisches Apothekengeschäft – nach Finanzierungskosten – profitabel.

Im Juni 2002 haben wir unser irisches Apothekengeschäft um die 30 Apotheken der Unicare-Kette verstärkt.

Hinter all diesen Erfolgen unserer noch kleinen Einzelhandelsmärkte stand und steht die Erfahrung und das Know-how unserer großen, britischen Einzelhandelsorganisation. Dies wird – wenn auch abnehmend – sicher noch eine Zeitlang so sein.



Der Anteil des Apothekengeschäfts an unserem Konzernumsatz und an unserem Konzernergebnis vor Steuern hat auch im letzten Jahr wieder zugenommen. Unsere 1.847 Apotheken standen zum Ende des letzten Jahres für einen Anteil von 13,9 % am Konzernumsatz. Im Jahr 2001 waren dies noch 12,1 %. Noch stärker ist der Anteil des Apothekengeschäfts am Konzernergebnis vor Ertragsteuern gestiegen. Er machte im letzten Jahr 22,5 % gegenüber noch 18,8 % im Jahr 2001 aus. Der Anteil unseres Apothekengeschäfts wird im Verhältnis zu unserem sonstigen Geschäft in

der Arzneimitteldistribution auch in den kommenden Jahren kontinuierlich wachsen.

Meine Damen und Herren, ein Umstand freut mich ganz besonders, wenn ich das Ergebnis unseres Konzerns im letzten Jahr präsentiere. Dies ist der Umstand, dass wir zu Beginn des letzten Jahres unsere Konzernstruktur in Linie zu unserer Konzernstrategie gebracht haben, und dass wir trotz der damit verbundenen, gravierenden organisatorischen Veränderungen unser operatives Geschäft dermaßen erfolgreich entwickelten. Im zurückliegenden Jahr „1“ unserer neuen Konzernstruktur haben wir bei der Umsetzung schon sehr viel erreicht. Wir haben klare, europaweite Verantwortlichkeiten für unsere Großhandels- und Einzelhandelsdivision. Die Zusammenarbeit unserer regionalen operativen Einheiten innerhalb der einzelnen Divisionen ist um ein Vielfaches intensiver und besser geworden. Dabei ist mir der Umstand besonders wichtig, dass Logik und Notwendigkeit unserer neuen Struktur von unseren Mitarbeitern verstanden und akzeptiert wurden. Ohne diese Akzeptanz wäre das Ergebnis des letzten Jahres nicht möglich gewesen. Aufgrund der Erfahrung des letzten Jahres bin ich für die Zukunft sehr optimistisch, denn wir haben noch ein gutes Stück Weges vor uns, bis wir mit unserer neuen Konzernstruktur dort sind, wo ich meine, dass wir hinkommen müssen.

Im zurückliegenden Jahr „1“ unserer neuen Konzernstruktur haben wir bei der Umsetzung schon sehr viel erreicht.

Lassen Sie mich das, was wir im Jahr 2002 geschafft haben, so zusammenfassen: Ohne eine größere Akquisition und damit ohne signifikantes externes Wachstum, aber mit einer grundlegenden Änderung unserer Konzernstruktur hin zu einem auch organisatorisch europaweit aufgestell-

ten Konzern haben wir das Jahr 2002 zu dem operativ erfolgreichsten Jahr der GEHE gemacht.

Im letzten Jahr gab es keine größere, attraktive Akquisitionsmöglichkeit, die wir hätten realisieren wollen. Stattdessen haben wir uns in der 1. Hälfte des letzten Jahres darauf konzentriert, uns auf der Eigenkapitalseite so auszustatten, dass wir für künftige Chancen und Entwicklungen gut gerüstet sind. Dies war der Grund,

Im letzten Jahr gab es keine größere, attraktive Akquisitionsmöglichkeit, die wir hätten realisieren wollen.

weshalb wir im April letzten Jahres unsere Eigenkapitalbasis durch eine Kapitalerhöhung verbessert haben. Unsere Kapitalerhöhung, die in Deutschland im Jahr 2002 übrigens die größte Kapitalerhöhung einer börsennotierten Aktiengesellschaft war, ist vom Kapitalmarkt trotz eines schwierigen Börsenumfeldes hervorragend aufgenommen worden.



Im Rahmen unserer Kapitalerhöhung gaben wir 12.150.000 junge Aktien zu einem Bezugspreis von 38 Euro aus. Die jungen Aktien wurden ohne Beeinträchtigung unseres Kurses platziert. Die im Rahmen der Kapitalerhöhung ausgegebenen neuen Aktien sind übrigens schon für das Jahr 2002 voll dividendenberechtigt.

Auf unserer letztjährigen Hauptversammlung erläuterte ich Ihnen die wenige Tage zuvor abgeschlossene Kapitalerhöhung. Dies tat ich vor dem Chart, das Sie jetzt wieder hinter mir sehen. Die Aussage auf diesem

Chart, dass unsere Kapitalerhöhung „perfectly on time“ war, ist aus heutiger Sicht noch richtiger als sie es schon im letzten Jahr war. Angesichts der bis heute andauernden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, der desolaten Verfassung der Kapitalmärkte und der hohen Volatilität der Aktienmärkte gehört heute schon sehr viel Mut dazu, als börsennotiertes Unternehmen überhaupt über eine Kapitalerhöhung nachzudenken. Dass wir durch die Kapitalerhöhung des letzten Jahres unsere Eigenkapitalbasis – letztlich problemlos – um netto 460

Millionen Euro verstärken konnten, belegt nicht nur, dass wir die Kapitalerhöhung zum absolut richtigen Zeitpunkt durchführten, sondern es belegt auch das Vertrauen unserer Aktionäre in unser Unternehmen. Auf dieses Vertrauen setzen wir natürlich auch in etwas rauerer Zeiten. Und Sie, meine Damen und Herren, können sich darauf verlassen, dass wir auch in solchen Zeiten nicht von unserer Politik der klaren, verlässlichen und vertrauenswürdigen Kommunikation abweichen.

Die Aussage, dass unsere Kapitalerhöhung „perfectly on time“ war, ist aus heutiger Sicht noch richtiger als sie es schon im letzten Jahr war.

Millionen Euro verstärken konnten, belegt nicht nur, dass wir die Kapitalerhöhung zum absolut richtigen Zeitpunkt durchführten, sondern es belegt auch das Vertrauen unserer Aktionäre in unser Unternehmen. Auf dieses Vertrauen setzen wir natürlich auch in etwas rauerer Zeiten. Und Sie, meine Damen und Herren, können sich darauf verlassen, dass wir auch in solchen Zeiten nicht von unserer Politik der klaren, verlässlichen und vertrauenswürdigen Kommunikation abweichen.

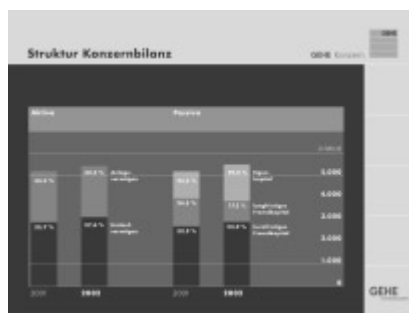


Der Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung findet natürlich auch deutlichen Niederschlag in der Struktur unserer Konzernbilanz zum 31. Dezember des letzten Jahres. Unsere Eigenkapitalquote von 23,3 % Ende 2001 erhöhte sich durch die Kapitalerhöhung

Unsere Eigenkapitalquote von 23,3% erhöhte sich durch die Kapitalerhöhung auf 29,8%.

auf 29,8 % zum 31. Dezember 2002. Mit dieser Kapitalausstattung sind wir für die Zukunft und für unsere weitere Expansion hervorragend aufgestellt.

Den Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung haben wir – wie bei der Kapitalerhöhung angekündigt – bis zur Akquisitionsfinanzierung zunächst zur Reduzierung unserer langfristigen, zinstragenden Finanzverbindlichkeiten eingesetzt. Vor allem deshalb ist das langfristige Fremdkapital von 24,5 % der Bilanzsumme im Jahr 2001 auf 17,3 % im Jahr 2002 gesunken. Das kurzfristige Fremdkapital ist im Wesentlichen wegen des saisonal bedingten Anstiegs des Umlaufvermögens deutlich gestiegen und entspricht per Ende 2002 ca. 53 % der Konzernbilanzsumme. Das Anlagevermögen hat sich nur unwesentlich erhöht, weil sich erworbene Firmen- und Geschäftswerte einerseits sowie Währungsschwankungen und Verrechnungen bzw. Abschreibungen der Firmen- bzw. Geschäftswerte andererseits im Jahr 2002 in etwa die Waage hielten.



Meine Damen und Herren, dass Sie, unsere Aktionäre, Vertrauen in Ihre GEHE haben, hat seinen Grund zu einem guten Teil darin, dass wir seit Jahren – wie gesagt – offen und vertrauenswürdig kommunizieren, und darin, dass wir das liefern, was wir versprechen, und nichts versprechen, was wir nicht auch liefern.

Dieses Vertrauen hat seinen Grund aber auch in einer guten Corporate Governance, die bei GEHE schon seit langem Standard ist. Weil eine gute Corporate Governance bei GEHE Tradition hat, war es für uns auch eine einfache Übung, dem im letzten Jahr endgültig verabschiedeten Deutschen Corporate Governance Kodex zu entsprechen. Soweit wir unsere Entsprechenserklärung noch mit zwei Einschränkungen versehen haben, ist dies – lassen Sie es mich so formulieren – technisch bedingt. Wir werden unsere Konzernrechnungslegung nämlich erst dann auf IAS umstellen,

Soweit wir unsere Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex noch mit zwei Einschränkungen versehen haben, ist dies technisch bedingt.

wenn die unter IAS anzuwendenden, für uns besonders wichtigen Standards und Regeln definitiv und verlässlich geklärt und verabschiedet sind. In der für uns wichtigen Frage der Behandlung von Goodwills ist dies zurzeit leider noch nicht der Fall. Und solange dies nicht der Fall ist, werden wir zwar die Umstellungsarbeiten abschließen, aber – auch im Interesse der Bilanzierungskontinuität – noch nicht auf eine IAS-Berichterstattung umstellen. Die zweite Einschränkung, mit der wir unsere Entsprechenserklärung zum Ende des letzten Jahres versehen mussten, entfällt, wenn Sie heute der unter Tagesordnungspunkt 6d vorgeschlagenen Satzungsänderung zustimmen. Unter diesem Tagesordnungspunkt schlagen wir – wie vom Corporate Governance Kodex empfohlen – eine Vergütungsklausel für Mitglieder von Aufsichtsratsausschüssen vor.

Das Vertrauen, das Sie, meine Damen und Herren als unsere Aktionäre unserem Unternehmen entgegenbringen, hat sich nicht nur in der Aufnahme unserer Kapitalerhöhung, son-

dem auch in der Entwicklung unseres Kurses gezeigt. In einem verheerenden Börsenumfeld war unsere Aktie im Verlauf des letzten Jahrs relativ stabil. Während der DAX knapp 44 % verlor, betrug der Kursverlust unserer Aktie zum 31. Dezember 2002 gegenüber dem 31. Dezember 2001 nur 14,7 %. Dafür, dass unser Kurs zum

In einem verheerenden Börsenumfeld war unsere Aktie im Verlauf des letzten Jahrs relativ stabil.

Ende des letzten Jahrs überhaupt unter Vorjahresniveau lag, und dafür, dass unser Kurs im laufenden Jahr 2003 nachgab, zeichnet ausschließlich die – um Analysten zu zitieren – chaotische deutsche Gesundheitspolitik verantwortlich. Dass dem so ist, ist ärgerlich.



Ärgerlich ist dies schon deshalb, weil dadurch der deutschen Gesundheitspolitik und ihrem möglichen Einfluss auf die Entwicklung unseres Konzerns ein Gewicht beigemessen wird, das ihr nicht zukommt. Unser deutsches Geschäft und damit das Geschäft, das mit gesundheitspolitischer Sozialromantik und deren Irrungen und Wirrungen umzugehen hat, macht weniger als 1/5 unseres Konzernumsatzes und auch weniger als 1/5 unseres Konzernergebnisses vor Steuern aus, und dies, obwohl Deutschland der größte Pharmamarkt in Europa ist.

Damit wird jeder, durch staatliche Maßnahmen ausgelöste, negative Effekt in unserem deutschen Ergebnis im Konzernergebnis um mindestens

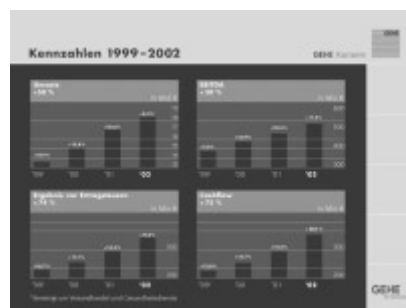
den Faktor 5 verwässert. Abgesehen von diesem Verwässerungseffekt haben wir nun seit vielen Jahren – und zwar nachdrücklich – bewiesen, dass wir in der Lage sind, mit staatlichen Maßnahmen in unseren Märkten, die



ja durchweg staatlich regulierte Pharmamärkte sind, so umzugehen, dass wir unser Ergebnis im Konzern trotzdem von Jahr zu Jahr steigerten. Betrachten wir nur die letzten vier sehr erfolgreichen Jahre. In jedem dieser

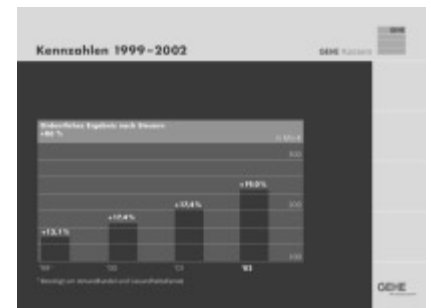
Wir haben seit vielen Jahren bewiesen, dass wir in der Lage sind, mit staatlichen Maßnahmen in unseren Märkten so umzugehen, dass wir unser Ergebnis im Konzern trotzdem von Jahr zu Jahr steigerten.

vier Jahre waren Wolken am Himmel des Pharmamarkts aufgezogen und diese Wolken regneten sich überwiegend auch aus. Trotzdem haben wir in jedem dieser vier Jahre unser Ergebnis jeweils zweistellig verbessert. Ins-



gesamt haben wir trotz dieser staatlichen Maßnahmen in den letzten vier Jahren, also seit dem Jahr 1998, unseren Umsatz um 50 %, unseren EBITDA ebenfalls um 50 %, unser

Ergebnis vor Ertragsteuern um 74 % und den Cashflow um 75 % erhöht. Unser ordentliches Ergebnis nach Steuern steigerten wir in vier Jahren um 86 %. Angesichts dieser Entwicklung und angesichts der relativ untergeordneten Bedeutung des deutschen Großhandelsgeschäfts für unseren Gesamtkonzern ist überhaupt nicht einzusehen, weshalb der deutschen Gesundheitspolitik eine solche Bedeutung für unseren Gesamtkonzern beigemessen wird, wie dies in der Entwicklung unseres Kurses zum Ausdruck kommt, seit sich die neu gewählte Bundesregierung lautstark mit dem deutschen Gesundheitssystem beschäftigt. Damit tut man der deutschen Gesundheitspolitik eindeutig zu viel Ehre an.



Die deutsche Gesundheitspolitik ist aber auch ein inhaltlich stetig wachsendes Ärgernis. Die Qualität dieser Politik hat inzwischen die Schmerzgrenze der meisten am Gesundheitswesen Beteiligten, einschließlich der gesetzlichen Krankenkassen, erreicht. Für viele hat sie die Schmerzgrenze schon überschritten.

Die deutsche Gesundheitspolitik ist aber auch ein inhaltlich stetig wachsendes Ärgernis.

Die momentane Gesundheitspolitik ist offensichtlich unfähig und unwillig, die tatsächlichen Ursachen der Probleme zu erkennen und nach ursachengerechten Lösungen für diese Probleme zu suchen. Um dies nicht offenkundig werden zu lassen, wird in einer von mir nicht für möglich gehaltenen, agitatorischen Weise nach dem Motto „täuschen und tarnen“

verfahren. Dies geht so weit, dass das Bundesgesundheitsministerium den eigenen, regierungstragenden Fraktionen beispielsweise die tatsächlichen Auswirkungen des so genannten Beitragssatzsicherungsgesetzes, insbesondere dessen Auswirkungen auf die Apothekerschaft, während des Gesetzgebungsverfahrens bewusst verschwiegen hat. Den Zorn der Apothekerschaft, der sich nun über den Fraktionen von SPD und Grünen verständlicherweise entlädt, versucht das Bundesgesundheitsministerium mit kreativer Des- und Falschinformation auf den deutschen pharmazeutischen Großhandel umzulenken.

Damit Sie dies etwas besser nachvollziehen können, muss ich Ihnen die Systematik des so genannten Beitragssatzsicherungsgesetzes, das zum 01. Januar 2003 in Kraft trat, erläutern. Dieses Gesetz sieht einen so genannten Großhandelszwangsabschlag in Höhe von 3 % vor. Diesen Zwangsabschlag erhalten die gesetzlichen Krankenkassen. Er muss jedoch nicht vom Großhandel, sondern nach der Gesetzssystematik von den Apothe-

Der Großhandelszwangsabschlag geht wirtschaftlich überwiegend zu Lasten der Apothekerschaft.

ken als den Vertragspartnern der gesetzlichen Krankenkassen abgeführt werden. Nach dem während des Gesetzgebungsverfahrens erklärten Willen der Bundesregierung sollen mit diesem Großhandelszwangsabschlag Rationalisierungsvorteile, die im Großhandel in den letzten Jahren erzielt wurden, zu Gunsten der gesetzlichen Krankenkassen abgeschöpft werden. Diese Rationalisierungsvorteile hatte der Pharma-Großhandel in der Vergangenheit allerdings schon in Form von Rabatten an die Apotheken weitergegeben. Im Klartext heißt dies: Die in Form von Rabatten an die Apotheken weitergegebenen Rationalisierungsvorteile sollen nach dem

Willen des Gesetzgebers in Höhe des Zwangsabschlags nun nicht mehr bei den Apotheken verbleiben, sondern an die Krankenkassen weitergereicht werden. Zwangsläufige Folge dieser Regelung ist, dass der Großhandelszwangsabschlag wirtschaftlich überwiegend zu Lasten der Apothekerschaft geht. Denn Eines ist ja klar: Erzielte Rationalisierungsvorteile kann der Großhandel nur einmal weitergeben. Hat er sie schon an die Apothekerschaft in Form von freiwilligen Rabatten weitergegeben, kann er dieselben Rationalisierungsvorteile nicht nochmals und zusätzlich in Form ei-

Das Bundesgesundheitsministerium versucht nunmehr, die Verantwortung für die zum Teil existenzbedrohende Belastung der Apothekerschaft auf den pharmazeutischen Großhandel abzuwälzen.

nes Zwangsrabatts an die gesetzlichen Krankenkassen abführen. Der pharmazeutische Großhandel kann einen Euro eben – wie alle anderen auch – nur einmal ausgeben. Die deshalb mit dem Großhandelszwangsabschlag verbundene erhebliche wirtschaftliche Belastung der Apothekerschaft war dem Bundesgesundheitsministerium während des Gesetzgebungsverfahrens durchaus bewusst. Dies belegen eigene Ausarbeitungen des Bundesgesundheitsministeriums. Dieses Wissen wurde aber weder im Bundestag noch den regierungstragenden Fraktionen offengelegt.

Seit dem In-Kraft-Treten des so genannten Beitragssatzsicherungsgesetzes werden die daraus resultierenden Belastungen für die Apothekerschaft zunehmend spürbar, und das Bundesgesundheitsministerium versucht nunmehr, die Verantwortung für die zum Teil existenzbedrohende Belastung der Apothekerschaft auf den pharmazeutischen Großhandel abzuwälzen. Diese Versuche haben inzwischen

auch schon Wirkung gezeigt. Sie führten nämlich zu zum Teil fast schon erpresserischen Forderungen nach Rabatterhöhungen. Und es ist nun eine Tatsache, wenn auch eine beklagenswerte, dass zumindest ein deutscher Pharma-Großhandel versucht, das Nicht-Machbare machbar zu machen und einen schon ausgegebenen Euro zumindest teilweise noch ein zweites Mal auszugeben. Dazu ist er offenbar bereit, seine Rabatte bis zur Grenze der wirtschaftlichen Selbstaufgabe zu erhöhen. Dieses betriebswirtschaftlich irrationale – um nicht zu sagen – irre Verhalten blieb natürlich nicht ohne wettbewerbliche Auswirkung auf den gesamten deutschen Pharma-Großhandel und damit auch auf unser deutsches Geschäft. Ich bin allerdings guter Hoffnung, dass sich bei allen Wettbewerbern unseres deutschen Geschäfts wieder die Erkenntnis durchsetzt, dass niemand vom Umsatz alleine lebt. Sofern sich meine Hoffnung erfüllt, wird der deutsche Pharma-Großhandel im Verlauf dieses Jahrs wieder zu einer Rabattsituation zurückfinden, die es dem pharmazeutischen Großhandel erlaubt, auch weiterhin in Deutschland eine flächendeckende, jederzeitige Versorgung mit Arzneimitteln sicherzustellen.

Ich bin allerdings guter Hoffnung, dass sich bei allen Wettbewerbern unseres deutschen Geschäfts wieder die Erkenntnis durchsetzt, dass niemand vom Umsatz alleine lebt.

Meine Damen und Herren, wenn ich nun schon einmal bei Deutschland, der deutschen Gesundheitspolitik und den ersten Monaten dieses Jahrs bin, noch ein kurzes Wort zu dem, was sich seit In-Kraft-Treten des so genannten Beitragssatzsicherungsgesetzes am 01. Januar 2003 noch getan hat. Kaum war die Tinte unter diesem Gesetz trocken, wurde ein erster

interner Entwurf des Bundesgesundheitsministeriums für ein so genanntes Gesundheitssystemmodernisierungsgesetz in der Öffentlichkeit lanciert.



Dieser Gesetzentwurf erblickte das Licht der Öffentlichkeit, ohne dass er mit der Rürup-Kommission, einer so genannten Expertenkommission zur Neuordnung des deutschen Gesundheitssystems, abgestimmt gewesen wäre. Den Inhalt des bislang vorliegenden Gesetzentwurfs für eine vermeintliche Modernisierung des deutschen Gesundheitssystems möchte ich im Einzelnen nicht kommentieren. Dazu ist die Kakophonie, die sich um diesen Arbeitsentwurf rankt, viel zu vielstimmig. Eines steht allerdings heute schon fest: Weder einzelne noch die Summe der in diesem Gesundheitssystemmodernisierungsgesetz enthaltenen „Modernisierungsideen“ werden in der Lage sein, die Finanzierungsprobleme, unter denen das deutsche Modell der Sozialisierung von Gesundheitsrisiken leidet, zu lösen.

Der deutsche Markt ist nicht der einzige Markt, in dem wir mit möglichen Veränderungen der Rahmenbedingungen umzugehen haben.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch wenn der deutsche Markt wegen der exemplarischen Orientierungslosigkeit deutscher Gesundheitspolitik zurzeit eine ganz besondere Herausforderung für unser deutsches operatives Geschäft ist, so ist er doch nicht der einzige Markt, in dem wir

mit möglichen Veränderungen der Rahmenbedingungen umzugehen haben. Auch in einem weiteren unserer großen Märkte, nämlich im britischen Markt, hatte sich zu Beginn des Jahres die Wahrscheinlichkeit einer deutlichen Veränderung der Wettbewerbsparameter ergeben. Die britische Wettbewerbsbehörde, das Office of Fair Trading, empfahl nämlich im Januar dieses Jahres eine völlige Liberalisierung des Apothekengeschäfts in Großbritannien. Zurzeit ist die Zahl der Lizenzen, die zum Betrieb einer Apotheke in Großbritannien berechtigen, beschränkt. Aufgrund dieser Li-

Die britische Wettbewerbsbehörde empfahl im Januar dieses Jahres eine völlige Liberalisierung des Apothekengeschäfts in Großbritannien.

zenzbeschränkung gibt es in Großbritannien fast keine Apotheken-Neueröffnungen und damit eine seit Jahren weitgehend gleichbleibende Zahl von Apotheken. Davon abweichend hat das Office of Fair Trading dem britischen Gesundheitsministerium empfohlen, Apotheken-Neueröffnungen ohne Rücksicht darauf zu ermöglichen, ob unter Versorgungsgesichtspunkten überhaupt ein Bedürfnis für eine weitere Apotheke besteht. Es ist nun Sache des britischen Gesundheitsministeriums zu prüfen und zu entscheiden, ob überhaupt und gegebenenfalls in welchem Umfang es der Empfehlung des Office of Fair Trading folgen will, um dann gegebenenfalls entsprechende gesetzgeberische Maßnahmen auf den Weg zu bringen. Inzwischen haben sich allerdings die Gesundheitsbehörden von Schottland und Wales schon definitiv zur Empfehlung des Office of Fair Trading geäußert. Sie wollen die Empfehlung des Office of Fair Trading weder in Schottland noch in Wales umsetzen. Schottland und Wales wollen statt dessen und auf jeden Fall am derzeitigen Lizenzsystem festhalten. Jüngste

Äußerungen aus dem britischen Gesundheitsministerium lassen darauf schließen, dass die Empfehlung des Office of Fair Trading, Apothekeneröffnungen uneingeschränkt zuzulassen, auch im Gesundheitsministerium auf keine allzu große Gegenliebe stößt. Die Wahrscheinlichkeit einer Veränderung der Apothekenlandschaft in Großbritannien hat sich damit seit Veröffentlichung der Empfehlung des Office of Fair Trading wieder deutlich reduziert. Nach wie vor bleibt aber die endgültige Stellungnahme des britischen Gesundheitsministeriums abzuwarten. Selbst wenn – was ich derzeit nicht erwarte – die Empfehlung des Office of Fair Trading in vollem Umfang realisiert werden sollte, wären wir mit unserem britischen Einzelhandelsgeschäft darauf bestens vorbereitet. Schon seit Jahren haben wir nämlich unser Apothekenportfolio in Großbritannien so strukturiert, dass sich unsere Apotheken an Standorten befinden, die durch eine Liberalisierung des britischen Apothekenmarkts allenfalls unwesentlich beeinträchtigt würden.

Nach wie vor wird allein und unausweichlich die demographische Entwicklung einen erhöhten Bedarf an Arzneimitteln bedingen.

Abgesehen von den in Deutschland und Großbritannien seit Beginn dieses Jahres diskutierten, strukturellen Veränderungen haben wir in den ersten Monaten dieses Jahres im Grunde genommen quer durch Europa ein verlangsamtes Wachstum der Pharmamärkte gesehen. Solche Wachstumsschwankungen sind nichts Besonderes und ändern nichts daran, dass die Pharmamärkte als solche, und zwar überall in Europa, dauerhafte Wachstumsmärkte sind. Die Wachstumstreiber für die Pharmamärkte habe ich Ihnen in den letzten Jahren hier an dieser Stelle schon mehrfach dargestellt. Daran hat sich

nichts geändert. Nach wie vor wird allein und unausweichlich die demographische Entwicklung einen erhöhten Bedarf an Arzneimitteln bedingen. Damit ändert sich auch nichts an meiner, bei jeder Gelegenheit wiederholten Feststellung, dass wir uns mit unserer konsequenten Ausrichtung auf die gesamte Bandbreite der Pharmadistribution in einem hoch attraktiven, da dauerhaft und verlässlich wachsenden Markt bewegen. Daran ändert sich auch dann nichts, wenn ich Ihnen heute sagen kann und sagen muss, dass etwa das so genannte Beitragssatzsicherungsgesetz in diesem Jahr zweifelsfrei Spuren im Ergebnis unseres deutschen Großhandelsgeschäfts hinterlassen wird. Wie tief diese Spuren sein werden, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang sie zum Ende dieses Jahres in der Entwicklung unseres Konzernergebnisses sichtbar sein werden, kann ich

Wir werden alles tun, um zu verhindern, dass die deutsche Gesundheitspolitik die Erfolgsgeschichte unseres Konzerns und damit die Erfolgsgeschichte unseres internationalen Geschäfts beeinträchtigt.

Ihnen heute allerdings noch nicht sagen. Jede Aussage dazu wäre Spekulation. Und – dies wissen Sie – Spekulationen sind nicht unsere Sache. Ich kann Ihnen aber schon verlässlich sagen, dass wir jedem staatlichen Angriff auf die Ertragsfähigkeit unseres Geschäfts, natürlich auch unseres deutschen Geschäfts, mit entsprechenden Maßnahmen auf der Kosten- und auf der Leistungsseite begegnen werden. Wir werden alles tun, um zu verhindern, dass die deutsche Gesundheitspolitik die Erfolgsgeschichte unseres Konzerns und damit die Erfolgsgeschichte unseres internationalen Geschäfts beeinträchtigt.

Wir gehen deshalb davon aus, dass wir auch in diesem Jahr unser Kon-

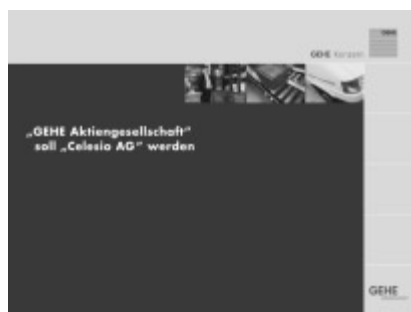
zernergebnis vor Ertragsteuern – wenn wohl auch nicht im Ausmaß des Jahres 2002 – wieder steigern werden.

Mit diesem Ausblick wäre ich nun eigentlich am Ende meiner heutigen Ausführungen angekommen, wäre da nicht noch der Tagesordnungspunkt 7.

Unter dem Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir Ihnen eine nur zwei Worte umfassende, aber trotzdem ganz wesentliche Änderung unserer Satzung vor. Wir schlagen Ihnen vor,

Wir gehen davon aus, dass wir auch in diesem Jahr unser Konzernergebnis vor Ertragsteuern – wenn wohl auch nicht im Ausmaß des Jahres 2002 – wieder steigern werden.

einer Änderung unserer Firma, also einer Änderung des Namens unseres Unternehmens, zuzustimmen. Sofern Sie unserem Vorschlag folgen, wird aus Ihrer GEHE AG Ihre Celesio AG werden. Dafür, den Namen der GEHE AG als Obergesellschaft eines internationalen Konzerns zu ändern, gibt es so einfache wie unabweisbare Gründe.



Grund dafür ist zunächst einmal nicht, dass wir damit einer Modeerscheinung folgen oder die Ursprünge unseres Konzerns im deutschen Pharma-Großhandel negieren wollen. Der Grund, dies zu tun, ist letztlich derselbe, der für unsere neue Konzernstruktur, die wir uns im letzten Jahr gaben, ausschlaggebend war, nämlich der Umstand, dass unser Konzern heute zum Einen international und zum Anderen nicht nur als Pharma-Großhandel, sondern als

Pharma-Großhandel und Pharma-Einzelhandel tätig ist.

Außerhalb von Deutschland und Tschechien ist keine unserer Gesellschaften operativ unter dem Namen GEHE tätig. Nur in Deutschland und Tschechien besteht Namensidentität zwischen unseren operativen Großhandelsunternehmen und dem Konzern. Damit wird in diesen Ländern oft und auf jeden Fall zu oft das, was der Konzern international tut, mit dem verwechselt oder in einen Topf geworfen, was die beiden namensgleichen operativen Gesellschaften in ihrem jeweiligen Land tun. Berichten wir für den Konzern über Entwicklungen im Konzern, wird dies als Entwicklung der „GEHE“ wiedergegeben und sehr oft mit der Entwicklung der GEHE Pharma Handel GmbH, also mit der Entwicklung unseres deutschen Geschäfts, verwechselt und umgekehrt.

Wir schlagen vor, einer Änderung unserer Firma, also einer Änderung des Namens unseres Unternehmens, zuzustimmen.

Abgesehen davon, ist der Name GEHE als reiner Großhandelsname besetzt. Tatsächlich steht der Name unseres Konzerns aber nicht nur für Großhandelsaktivitäten, sondern zu einem guten und vor allen Dingen wachsenden Teil für unser Apothekengeschäft.

Schließlich, und dies darf nicht unterschätzt werden, steht „GEHE“ für Deutschland und ein deutsches Geschäft. Tatsächlich sind wir ein internationales Unternehmen. Wir wollen, dass sich alle unsere operativen Gesellschaften auch als Teil eines solchen internationalen Unternehmens und nicht als Teil eines deutschen Großhandelsunternehmens verstehen. Bei diesem Wunsch handelt es sich nur scheinbar um eine Äußerlichkeit. Tatsächlich geht es dabei um das Selbstverständnis unserer operativen

Gesellschaften und ihrer Mitarbeiter und damit um deren Motivation. Wenn wir das Zusammenwachsen unserer operativen Einheiten zu einem internationalen und international agierenden Konzern durch Änderung unseres Namens auch nur fördern können, wäre allein schon dies Anlass genug, diesen Schritt zu gehen.

Natürlich wird unser deutsches operatives Geschäft den Namen GEHE behalten. Unsere deutschen Apothekenkunden werden also auch in Zukunft von ihrem GEHE Pharma Handel beliefert werden. Dasselbe gilt für unser operatives Großhandels-geschäft in Tschechien. Unsere Großhandelsaktivitäten in Deutschland und in Tschechien werden also ihre Identität genauso behalten, wie dies unsere anderen operativen Einheiten in ihrem jeweiligen Land in der Vergangenheit getan haben. Die vorgeschlagene Namensänderung betrifft also

**Der Name GEHE
ist als reiner
Großhandelsname besetzt.**

ausschließlich das Dach, unter dem wir unsere nationalen operativen Einheiten mit ihren individuellen Namen und Marken zusammengefasst haben.

Wenn Sie mich nun fragen, wie wir auf den neuen Namen Celesio verfallen sind, kann ich Ihnen darauf nur antworten, dass uns eine Vielzahl von Namen vorgestellt und vorgeschlagen wurden, von denen ein Name so gut wie der andere war, und bei denen es letztlich keine rational nachvollziehbaren Gründe gegeben hat, einen Namen einem anderen vorzuziehen. Die Auswahl unter der Vielzahl gleichwertiger Namen haben letztlich die Juristen anhand der Frage getroffen, welcher Name nach intensiver Prüfung überhaupt noch verlässlich verfügbar ist.

**Natürlich wird unser
deutsches operatives
Geschäft den Namen
GEHE behalten.**

Meine Damen und Herren, ein Name hat nur Stellvertreterfunktion für das, was hinter ihm steht. Es wird deshalb unsere Aufgabe und die Aufgabe aller unserer Mitarbeiter sein, Celesio mit Leben und mit Gewicht zu füllen. Am besten wird uns dies natürlich dadurch gelingen, dass wir die Erfolgsgeschichte unseres Konzerns unter dem neuen Namen fort-schreiben.

Ich bitte Sie, der vorgeschlagenen Satzungsänderung mit möglichst überwältigender Mehrheit zuzustimmen, um damit dem neuen Namen schon einmal von Beginn an die richtige Unterstützung und den richtigen Rückenwind zu geben.

**Es wird unsere Aufgabe
und die Aufgabe aller
unserer Mitarbeiter sein,
Celesio mit Leben und
mit Gewicht zu füllen.**

Die übrigen, unter dem Tagesordnungspunkt 6 vorgeschlagenen Änderungen unserer Satzung sind rein formale Änderungen, mit denen wir Änderungen der Gesetzeslage Rechnung tragen. Diese Änderungen sind in der Einladung zur Hauptversammlung ausreichend erläutert.

Meine Damen und Herren, damit bin ich endgültig am Ende meiner Ausführungen angekommen. Mir bleibt jetzt nur, mich für Ihre Aufmerksamkeit zu bedanken und Sie schon heute zur ersten Hauptversammlung der Celesio AG im nächsten Jahr einzuladen, sofern Sie denn der vorgeschlagenen Namensänderung zustimmen. Vielen Dank.

