

celesio

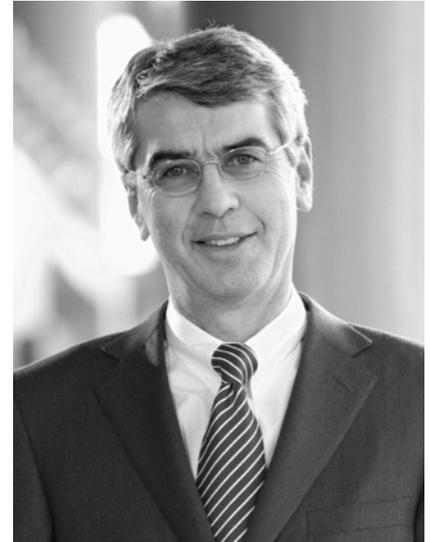
the healthcare group

Wir blicken optimistisch in die Zukunft

Dr. Fritz Oesterle

Vorstandsvorsitzender
der Celesio AG

auf der Hauptversammlung am 27. April 2006



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

zur diesjährigen Celesio-Hauptversammlung hier in Stuttgart heiÙe ich Sie – am gewohnten Ort – ganz herzlich willkommen.

Sie, meine Damen und Herren, haben auf einer auÙerordentlichen Hauptversammlung am 2. November letzten Jahres der gesetzlich notwendig gewordenen Änderung unserer HV-Einberufungsmodalitäten zugestimmt. Dafür, dass Sie dies unter sehr spartanischen Umständen taten, darf ich mich heute und gleich zu Beginn meiner Rede nochmals ganz herzlich bei Ihnen bedanken. Weil Sie es taten, kann ich Ihnen heute den gewohnten Hauptversammlungskomfort des Kongresszentrums bieten. Vor allem aber kann ich Ihnen heute wieder zahlreiche gute Nachrichten zum Verlauf des letzten Geschäftsjahres, des Jahres 2005, liefern.

Freuen Sie sich als Aktionäre mit mir, dass Celesio ihre Leistungen

auch im vergangenen Geschäftsjahr 2005 weiter gesteigert hat. Zwei wichtige Marken haben wir übersprungen, die beide mit einer 2 beginnen: Zum ersten Mal in der Geschichte von Celesio haben wir mehr als 20 Milliarden Euro umgesetzt. Und zum ersten Mal zählen wir mehr als 2.000 eigene Apotheken zu unserem Portfolio. Kurzum: Wir haben unsere europäische Marktführerschaft im letzten Jahr erfolgreich ausgebaut.

Wir haben unsere europäische Marktführerschaft im letzten Jahr erfolgreich ausgebaut.

Auch in weiteren Disziplinen hat Celesio 2005 bisherige Bestmarken übertroffen. Die Marktkapitalisierung der Celesio AG überstieg 2005 erstmals die 6-Milliarden-Euro-Marke. Am 30. Dezember 2005 lag die Marktkapitalisierung bei fast 6,2 Milliarden Euro. Übrigens: Ein Blick auf

die Kursentwicklung seit Jahresbeginn zeigt, dass unsere Marktkapitalisierung seitdem weiter gewachsen ist: Heute morgen lag sie bei 6,5 Milliarden Euro. Damit liegen wir – bezogen auf den Streubesitz – auf Platz 35 der größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands. Also nur knapp unterhalb der DAX-30-Konzerne.

Deutlich, nämlich um 12 Prozent, haben wir 2005 auch beim Vorsteuerergebnis zugelegt und damit erstmals ein Vorsteuerergebnis von mehr als einer halben Milliarde Euro erwirtschaftet.

2005 war damit ein weiteres wirtschaftlich sehr erfolgreiches Jahr für Celesio. Das gilt ausnahmslos für alle drei unserer Geschäftsbereiche – für die traditionellen Bereiche Großhandel und Apotheken ebenso wie für unseren relativ jungen Bereich Services mit seinem Angebot innovativer Dienstleistungen rund um das Arzneimittel.

Lassen Sie mich nun unsere Zahlen etwas näher betrachten: Den Konzernumsatz haben wir gegenüber

2004 um 7 Prozent auf nun knapp 20,5 Milliarden Euro erhöht. Da wir – wie Sie wissen – einen Teil unseres Geschäftes außerhalb des Euroraums tätigen, nenne ich Ihnen auch die

**Zum ersten Mal in der
Geschichte von Celesio
haben wir mehr als
20 Milliarden Euro
umgesetzt.**

Steigerungsrate in lokaler Währung: 6,9 Prozent mehr Umsatz als im Vorjahr. Zu diesem Wachstum trugen Akquisitionen aus dem Jahr 2005 und auch aus dem Jahr 2004 bei. Ich hatte Ihnen an dieser Stelle vor einem Jahr ja berichtet, dass wir einige Akquisitionen Ende 2004 getätigt haben, diese aber erst 2005 konsolidiert werden. Organisch, also ohne Unternehmenskäufe und -verkäufe, wäre Celesio um 4,2 Prozent gewachsen.

Der Rohertrag ist um 8,7 Prozent auf rund 2,2 Milliarden Euro gestiegen. Dies bedeutet, dass wir unsere Rohertragsmarge auch 2005 wieder verbessert haben, nämlich von 10,74 Prozent im Jahr 2004 auf 10,91 Prozent im letzten Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren, Sie alle wissen: Steigende Umsatzzahlen sind ein wichtiger Wachstumsindikator. Doch das allein genügt nicht. Celesio legt besonderes Augenmerk darauf, dass das Ergebnis überproportional zum Umsatz steigt. Auch das haben wir 2005 wieder geschafft.

Unser EBIT hat die Rekordhöhe von 648,2 Millionen Euro erreicht. Das sind knapp zehn Prozent mehr als im Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern haben wir – wie schon erwähnt – sogar um 12 Prozent gesteigert. Mit einem Vorsteuergewinn von 554,5 Millionen Euro haben wir auch hier im letzten Jahr neue Maßstäbe gesetzt. Erinnern Sie sich? Vor einem Jahr hatte ich Ihnen gesagt, dass unser Gewinn vor Steuern in Schlagdistanz zur ersten D-Mark-Milliarde war. Nun, dieses Mal hätten wir, gäbe es die D-

Mark noch, diese Marke deutlich übertroffen.

Meine Damen und Herren, vielleicht hat der ein oder andere von Ihnen noch unsere Steigerungsraten aus dem Geschäftsjahr 2004 vor Augen: Das Vorsteuerergebnis 2004 hatten wir gegenüber 2003 um 26,4 Prozent gesteigert – unser stärkstes Wachstum, seit wir als internationaler Konzern tätig sind. Dass wir es 2005 geschafft haben, beim Vorsteuerergebnis nun um weitere 12 Prozent nach vorne zu springen, ist deshalb besonders bemerkenswert. Es zeigt zweierlei: Erstens: Unser deutliches Wachstum von 2004 war nachhaltig. Zweitens: Wir haben es geschafft, die Messlatte, die wir uns mit den kräftigen Steigerungen 2004 besonders hoch gelegt hatten, noch einmal deutlich zu überspringen. Ich hatte Ihnen dies übrigens vor einem Jahr angekündigt, und wir haben Wort gehalten.

**Dass wir es 2005
geschafft haben, beim
Vorsteuerergebnis nun um
weitere 12 Prozent nach
vorne zu springen, ist
besonders bemerkenswert.**

Wenn die Gewinne stärker wachsen als der Umsatz, steigt natürlich auch die Umsatzrendite. Mit 2,71 Prozent, gemessen am Vorsteuerergebnis, lag unsere Umsatzrendite um 12 Basispunkte über der des Jahres 2004, im Jahr 2004 lag sie noch bei 2,59 Prozent.

Unseren Jahresüberschuss 2005 hat eine Gewerbesteuer-Rückerstattung von netto 38,9 Millionen Euro, also ein Sondereffekt, zusätzlich positiv beeinflusst. Celesio erhielt diese Rückerstattung für die Jahre 1996 bis 2001. Dadurch wuchs der Jahresüberschuss auf 424,9 Millionen Euro – ein Sprung von 25,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch ohne diese Gewerbesteuer-Rückzahlung wäre unser Jahresüberschuss sehr deutlich gewachsen: nämlich um 13,8 Prozent.

Das Ergebnis je Aktie ist auf 4,95 Euro – bereinigt um die Gewerbesteuer-Rückerstattung auf 4,49 Euro – gestiegen.

**Das Ergebnis je Aktie ist
auf 4,95 Euro – bereinigt
um die Gewerbesteuer-
Rückerstattung auf
4,49 Euro – gestiegen.**

Unser Cashflow hat 2005 erstmals die 500-Millionen-Euro-Marke überschritten. Gegenüber dem Vorjahr hat er um 22,5 Prozent auf nun 530,8 Millionen Euro zugelegt. Auch er wurde natürlich positiv von der Gewerbesteuer-Rückerstattung beeinflusst. Ohne die Steuer-Rückerstattung wäre er um 13,5 Prozent gestiegen. So viel Cashflow gab uns reichlich Spielraum: Wir haben daraus nicht nur die Dividendenzahlung für das Vorjahr, die laufenden Investitionen und den geringfügigen Anstieg des Nettoumlaufvermögens, sondern zum großen Teil auch unsere Akquisitionen finanziert.

Und der Blick auf die Bilanzstruktur des Celesio-Konzerns zeigt: Wir sind für weitere Akquisitionen und damit für weiteres Wachstum hervorragend aufgestellt. Wir haben unsere Eigenkapitalquote auf nunmehr 30,4 Prozent – ein Wert, der sich mehr als sehen lassen kann – erhöht.

Auch die Bilanzsumme insgesamt ist gestiegen. Besonders durch Zugänge aus Akquisitionen ist das langfristige Vermögen angewachsen. Dadurch hat sich die Struktur der Aktivseite leicht zu Gunsten des langfristigen Vermögens verschoben. Unser Nettoumlaufvermögen, also die Differenz zwischen operativem Vermögen und operativen Verbindlichkeiten, ist im Vergleich zu 2004 um 88,5 Millionen Euro auf 1.277,3 Millionen Euro gestiegen. Ohne Akquisitionen wäre das Nettoumlaufvermögen um 74,2 Millionen Euro gestiegen.

Die Akquisitionen schlagen sich auf der Passivseite in höheren Verbindlichkeiten nieder. Unsere Finanz-

verbindlichkeiten sind um 236 Millionen Euro gestiegen – auch deshalb, weil wir Verbindlichkeiten der neu akquirierten Unternehmen übernommen haben. Die langfristigen Verbindlichkeiten sind vor allem wegen der Akquisitionsfinanzierung und der Ablösung kurzfristiger Verbindlichkeiten gestiegen. Den Anteil kurzfristiger Verbindlichkeiten haben wir zu Gunsten langfristiger Verbindlichkeiten deutlich reduziert: von 46,8 Prozent auf nun 41,5 Prozent.

Meine Damen und Herren, erlauben Sie mir schon an dieser Stelle ein kurzes Zwischenresümee. Alle diese Zahlen machen sehr deutlich: Wir bei Celesio und Sie als Aktionäre von Celesio können uns über ein erfolgreiches Jahr 2005 freuen. Dies ist vor allem der Verdienst unserer über 35.000 Mitarbeiter. Für ihre Anstrengung und ihren Einsatz sei ihnen hier ein herzliches Dankeschön gesagt.

Unsere Erfolge sind weder vereinzelt noch kurzfristig. Ihr Unternehmen Celesio ist in der Langstrecke sehr erfolgreich.

Wenn Sie sich die Entwicklung in den vergangenen knapp zwei Jahrzehnten anschauen, wissen Sie: Wir werden uns auf unseren Erfolgen nicht ausruhen. Wir sind stolz darauf, dass wir 2005 wieder bewiesen haben: Unsere Erfolge sind weder vereinzelt noch kurzfristig. Ihr Unternehmen Celesio ist auf der Langstrecke sehr erfolgreich. In den vergangenen 19 Jahren haben wir in jedem einzelnen Jahr unser Ergebnis gegenüber dem Vorjahr gesteigert. In diesen knapp zwei Jahrzehnten haben wir das Vorsteuerergebnis in unserem Kerngeschäft jedes Jahr um durchschnittlich 34,3 Prozent erhöht. Unseren Umsatz haben wir in dieser Zeit jedes Jahr um durchschnittlich 17,2 Prozent gesteigert. Und: So viel kann ich Ihnen jetzt schon sagen:

Wir sind optimistisch, dass wir auch 2006 unsere Ergebnisse verbessern. Das wären dann zwei volle Jahrzehnte lang ununterbrochenes Gewinnwachstum.

Wir sind im Wachstumsmarkt Pharma hervorragend positioniert und konzentrieren uns voll auf diesen attraktiven Markt.

Was ist der Schlüssel zu Celesios anhaltendem Erfolg? Ich denke, fünf Gründe sind besonders entscheidend:

1. Wir sind im Wachstumsmarkt Pharma hervorragend positioniert und konzentrieren uns voll auf diesen attraktiven Markt. Wir verzetteln uns also auch nicht, sondern konzentrieren uns mit allen unseren Aktivitäten ausschließlich auf den Pharmamarkt. Und: Die Gesundheit der Menschen steht dabei immer im Mittelpunkt unseres unternehmerischen Handelns. Dies haben wir auch in unserem Geschäftsbericht – wie ich meine – sehr anschaulich zum Ausdruck gebracht.
2. Wir stehen auf vielen Füßen. Wenn sich die Rahmenbedingungen in einzelnen Märkten ändern, können wir mögliche negative Auswirkungen abfedern: Mit drei Geschäftsbereichen und Aktivitäten in 15 Ländern sind wir breit und stabil aufgestellt.
3. Wir erschließen uns laufend bestehende und neue Märkte. Wir investieren in reife Märkte und in junge Wachstumsmärkte. Unsere Investitionen fließen also in unsere traditionellen Bereiche Großhandel und Apotheken ebenso wie in unseren jüngsten Geschäftsbereich Services.
4. Für uns sind alle drei Geschäftsbereiche wichtig. Wir vernachlässigen keinen Bereich, sondern nutzen die Wachstumschancen in allen Celesio-Divisionen.

5. Wir nehmen das Motto „Von den Besten lernen“ ernst. Erfahrungen werden bereichs- und länderübergreifend ausgetauscht und weitergegeben. Davon profitiert jeder Einzelne und der gesamte Konzern.

Lassen Sie mich einige der genannten Punkte etwas näher erläutern.

Wachstumsmarkt Pharma: In der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung stand einmal der sehr treffende Satz: „Jeder will es werden, keiner will es sein – alt.“ Wir werden alle älter. Innerhalb von hundert Jahren hat sich in Deutschland die Lebenserwartung verdoppelt. Das bedeutet, dass die Anzahl der älteren Menschen stetig zunimmt. Das bedeutet auch, dass der Pharmamarkt seit Jahren und in Zukunft – da sind sich alle Experten einig – beständig wächst. Ältere Menschen benötigen

Wir vernachlässigen keinen Bereich, sondern nutzen die Wachstums- chancen in allen Celesio- Divisionen.

mehr Arzneimittel: Im Durchschnitt benötigen Menschen über sechzig Jahren wertmäßig durchschnittlich drei Mal so viele Arzneimittel wie jüngere. Menschen investieren auch immer mehr in ihre Gesundheit, denn medizinische Innovationen ermöglichen es, immer länger und immer gesünder zu leben. Celesio ist mit ihren drei Divisionen auf verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette im Pharmamarkt positioniert. Das heißt: Wir nehmen mit allen unseren Aktivitäten an der langfristig positiven Entwicklung des Pharmamarktes teil.

Risikostrategie: Als Komplettanbieter im Pharmamarkt steht Celesio unternehmerisch auf einem breiten Fundament. Hinzu kommt die breite geografische Aufstellung: 15 verschiedene Länder Europas. Für den Celesio-Großhandel arbeiten über 14.000 Mitarbeiter in 13 Ländern. Mit unseren Apotheken und ihren knapp 20.000 Mitarbeitern sind wir in 7

Ländern präsent. Und Movianto, unser europäisches Logistik- und Distributionsgeschäft für die Pharmaindustrie und damit die erste Geschäftseinheit von Celesio-Services, ist mit rund 1.400 Mitarbeitern schon in 8 Ländern aktiv. Mehr als 4 von 5 Euro, nämlich exakt 82,2 Prozent unseres

Als Komplettanbieter im Pharmamarkt steht Celesio unternehmerisch auf einem breiten Fundament.

Konzernumsatzes erwirtschaften wir im Ausland. Internationalität bedeutet Unabhängigkeit von Einzelmärkten und deshalb Risikodiversifizierung. Internationalität ist damit Teil unseres Risikomanagements. Veränderungen in Einzelmärkten bringen uns nicht aus dem Tritt.

Bestehende Märkte ausbauen, neue Märkte erschließen: Es ist jetzt noch keine drei Wochen her, dass wir bekannt geben konnten, dass wir mit zwei dänischen Unternehmen, nämlich mit Max Jenne und K.V. Tjellesen, handelseinig wurden. Sofern nun auch noch die Wettbewerbsbehörden diesen Akquisitionen zustimmen, haben wir unser geografisches Fundament von 15 auf 16 europäische Länder verbreitet. Meine Damen und Herren, diese beiden dänischen Akquisitionen verstärken übrigens nicht nur den Celesio-Großhandel, sondern auch Celesio-Services und dort Movianto, also unser Logistikgeschäft für die Pharmaindustrie. K.V. Tjellesen ist in Dänemark nämlich nicht nur als pharmazeutischer Großhändler, sondern daneben auch als wichtiger Distributions- und Logistikpartner der Pharmaindustrie tätig.

Sie merken: Unternehmenskäufe spielen eine wichtige Rolle in der Wachstumsstrategie von Celesio. Das war schon in der Vergangenheit so, das ist heute so und wird auch in Zukunft so sein. Allerdings, wir kaufen nur dann, wenn:

1. der Zielmarkt wirtschaftlich und politisch stabil ist,

2. wir die Möglichkeit haben, eine attraktive Marktposition zu erreichen und
3. das Zielunternehmen ein gutes Management hat, das bereit und motiviert ist, Mitglied der Celesio-Familie zu werden.

Mit Akquisitionen und Investitionen haben wir 2005 unsere Marktposition in allen Geschäftsbereichen gestärkt. Welche Akquisitionen das konkret waren, werde ich Ihnen noch berichten.

Schließlich: *Strategischer Fokus auf allen drei Geschäftsbereichen.* Noch ist die Bedeutung von Services, unserer dritten Division, relativ gering, das zeigen der Rohertrag und die Mitarbeiterzahlen. Doch der Rohertrag hat sich 2005 gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt. Die Bedeutung von Services im Konzern wächst also deutlich. Dazu möchte ich Ihnen

Unternehmenskäufe spielen eine wichtige Rolle in der Wachstumsstrategie von Celesio.

auch nochmals in Erinnerung rufen, was ich Ihnen schon letztes Jahr im Einzelnen darlegte: Bei Services ist der Rohertrag, nicht der Umsatz, die relevante Kenn- und Erfolgsgröße. Das liegt daran, dass nur ein Teil des Geschäftes in diesem Bereich als Warenumsatzgeschäfte, also als Handelsgeschäfte, abgewickelt wird. Zum ganz überwiegenden Teil wird das Geschäft leistungsabhängig vergütet. Anders als bei Großhandel und Apotheken sind unsere Erlöse im Bereich Services also zum Großteil vom Warenwert unabhängig. Der Umsatz von Services ist daher nicht sinnvoll mit den Umsätzen der beiden anderen Geschäftsbereiche zu vergleichen.

Auch wenn wir uns um alle drei Geschäftsbereiche gleichermaßen kümmern, sehen wir beim Ergebnis vor Steuern eine weitere Verschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zu den ertragsstärkeren Apotheken. Unser Geschäftsbereich Apotheken

macht zwar nur 14 Prozent des Konzernumsatzes aus, erwirtschaftet aber 39 Prozent unseres Vorsteuerergebnisses. Das sind zwei Prozentpunkte mehr als 2004. Der Grund dafür ist einfach: Apotheken haben – gegenüber dem Pharmagroßhandel – die besseren Ergebnismargen.

Wir waren, sind und bleiben die unangefochtene Nummer 1 im europäischen Pharma-Großhandel.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns noch ein Stück tiefer in die Vorstellung von Celesio eindringen. Bislang habe ich Ihnen erläutert, wie wir 2005 in Zahlen dastehen: sehr erfolgreich, sehr stabil. Soweit die Bestandsaufnahme. Anschließend habe ich Ihnen einen groben Überblick über unsere Konzernstrategie gegeben: Warum wir in der Vergangenheit so gut gewirtschaftet haben, und warum wir überzeugt sind, das auch in Zukunft zu tun. Das war die Gesamtbetrachtung. Nun werde ich noch die drei Bereiche von Celesio, Großhandel, Apotheken und Services, im Einzelnen betrachten: Was waren 2005 dort jeweils die Hauptentwicklungen?

Lassen Sie mich mit dem Großhandel beginnen. Wir waren, sind und bleiben die unangefochtene Nummer 1 im europäischen Pharma-Großhandel. Unsere 138 Niederlassungen versorgen Apotheken schnell, zuverlässig und sicher mit allem, was sie benötigen. Täglich liefern wir weit mehr als 100.000 Lieferungen aus, durchschnittlich beliefern wie jede Apotheke zwei bis drei Mal am Tag. Da wir in unserem flächendeckenden Niederlassungsnetz bis zu 100.000 verschiedene Arzneimittel für unsere Kunden vorrätig halten, ist auch selten Benötigtes kein Problem für uns. Denn – wie schon gesagt: Die Gesundheit der Menschen steht bei uns im Mittelpunkt.

Die gute Aufstellung unseres Großhandels macht sich bezahlt. Auch 2005 setzte er seine vieljährige

Erfolgsgeschichte fort: Mit 16,9 Milliarden Euro Umsatz hat der Celesio-Großhandel seinen Umsatz um 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr 2004 erhöht. Sein Wachstum wurde vor allem durch das allgemeine Pharmawachstum getrieben, aber auch durch die erstmalige Konsolidierung unserer Akquisitionen – Soquifa-Medicamentos in Portugal und Kemofarmacija in Slowenien. Ohne diese Zukäufe wäre unser Großhandel um 4,2 Prozent, also im Rahmen des vergleichbaren Marktes, gewachsen.

Die gute Umsatzentwicklung belegt den Erfolg unserer Diversifizierungsstrategie: Denn auch 2005 blieben Einzelmärkte durchaus nicht von negativen Veränderungen der Rahmenbedingungen verschont. Mit positiven Entwicklungen in anderen Märkten haben wir dies jedoch mehr als ausgeglichen.

Auch seinen absoluten Rohertrag hat der Celesio-Großhandel – trotz der Auswirkungen staatlicher Maßnahmen – im vergangenen Geschäftsjahr gesteigert. Allerdings wuchs der Rohertrag im Vergleich zum Umsatz mit 3,5 Prozent leicht unterproportional, womit auch die Rohertragsquote leicht, nämlich auf 6,46 Prozent, zurückging.

Das EBIT im Celesio-Großhandel wurde 2005 deutlich um 6,6 Prozent gesteigert.

Das EBIT im Celesio-Großhandel wurde 2005 dagegen deutlich um 6,6 Prozent gesteigert. Kostensenkungen, Verbesserungen bei der betrieblichen Effizienz sowie die sehr erfolgreichen Kundenbindungsprogramme sind für diese erfreuliche Steigerung des EBIT auf 381,8 Millionen Euro verantwortlich. Die Umsatzrendite, bezogen auf das EBIT, lag mit 2,25 Prozent in etwa auf Vorjahresniveau.

Das Ergebnis vor Steuern lag noch deutlicher über dem hohen Vorjahreswert als das EBIT. Mit 356,3 Millionen Euro übertraf es den Wert von

2004 um 7,9 Prozent. Auf Basis des Vorsteuerergebnisses legte die Umsatzrendite um 2 Basispunkte leicht, auf 2,10 Prozent, zu. In einem teilweise schwierigen Umfeld hat es der Celesio-Großhandel also erneut geschafft, das Vorsteuerergebnis stärker als den Umsatz zu steigern.

In einem teilweise schwierigen Umfeld hat es der Celesio-Großhandel erneut geschafft, das Vorsteuerergebnis stärker als den Umsatz zu steigern.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle aus aktuellem Anlass einen kurzen Exkurs: Wie Sie alle wissen, sind inzwischen in Deutschland auch Nutztiere an der Vogelgrippe erkrankt. Es ist sehr wahrscheinlich, dass sich das Virus weiter ausbreitet. Zum Glück gibt es bei uns bislang keinen Fall, in dem die Vogelgrippe auf Menschen übertragen worden ist, und wir hoffen alle, dass das auch so bleibt. Dennoch und ohne jede Panikmache: Besser wir sind auch auf diesen Notfall vorbereitet. Die Bundesländer haben ihre Arzneimittelvorräte vorsorglich deutlich aufgestockt. Dabei unterstützen wir Landesregierungen logistisch. Darüber hinaus stehen wir mit all unserer Erfahrung, unserem Know-how und all unseren Möglichkeiten in engem Kontakt mit den verantwortlichen Stellen. Eng arbeiten wir etwa mit der Landesregierung Baden-Württemberg zusammen. Unentgeltlich haben wir alle 2.800 Apotheken in Baden-Württemberg mit Atemschutzmasken ausgestattet. Übrigens unabhängig davon, ob sie Kunden unserer Großhandelstochter GEHE Pharma Handel GmbH sind. 100.000 Atemschutzmasken eines besonders sicheren Typs haben wir beschafft und auf Lager genommen, um im Krisenfall besonders die Helfer und Funktionsträger sachgerecht schützen zu können.

Wie gesagt: Panikmache liegt uns fern. Doch wenn wir unseren Leitsatz

– die Gesundheit der Menschen steht im Mittelpunkt unseres unternehmerischen Handelns – ernst nehmen, müssen wir frühzeitig vorsorgen. Wo wir mit unserem Know-how helfen können, helfen wir. Nicht nur beim Thema Vogelgrippe, sondern weit darüber hinaus – doch dazu später.

Meine Damen und Herren – was Apotheken benötigen und was Apothekern hilft, weiß der Celesio-Großhandel auch deshalb so gut, weil wir selbst mehr als 2.000 eigene Apotheken betreiben. Jeden Tag bedienen wir in unseren Apotheken mehr als 500.000 Kunden. 120 Millionen Verschreibungen bearbeiten wir im Jahr. Millionen Patienten werden von unseren knapp 20.000 Mitarbeitern in sieben Ländern sicher mit verschreibungspflichtigen Medikamenten, OTC-Arzneimitteln und einer sachgerechten Auswahl an Gesundheitsartikeln versorgt. Ich denke, man muss in Europa lange suchen, um eine vergleichbar breite und vielfältige Apothekenerfahrung wie bei Celesio zu finden. Wie beim Großhandel wollen wir auch in und mit unseren Apotheken unsere Kunden besonders zufrieden stellen. Das heißt

Wie beim Großhandel wollen wir auch in und mit unseren Apotheken unsere Kunden besonders zufrieden stellen.

konkret: Beratung bei allen Fragen rund um die Gesundheit und Medikation durch unsere bestens ausgebildeten und speziell geschulten Mitarbeiter ist für uns selbstverständlich. Unsere Apotheken bieten ein breites Angebot professioneller, gesundheitsbezogener Serviceleistungen – im letzten Jahr hatte ich Ihnen beispielhaft unsere Blutzucker- und Cholesterintests genannt. Heute kann ich Ihnen sagen, dass wir erst vor ein paar Wochen den Ein-Millionsten-Gesundheitscheck in unserer britischen Apothekenkette Lloydspharmacy durchgeführt haben.

In Zahlen heißt diese Positionierung der Celesio-Apotheken: Der Geschäftsbereich Apotheken wuchs 2005 beim Umsatz zwar nur moderat – allerdings aber immer noch stärker als der Markt. Gegenüber 2004 stieg der Umsatz um 3,3 Prozent. Dabei nahm zwar die Nachfrage nach Arzneimitteln deutlich zu, doch Preissenkungen, vor allem in Großbritannien, drückten den Umsatz. In den drei größten Ländern entwickelte sich der Umsatz so: Er stieg in Großbritannien nur um 1,7 Prozent. In Norwegen und Italien stieg der Umsatz ganz unterschiedlich: in Norwegen um 11,4 Prozent und in Italien um 1,5 Prozent.

**Trotz schwachem
Umsatzwachstum
entwickelte sich unsere
britische Apothekenkette
Lloydspharmacy
vorzüglich.**

Trotz schwachem Umsatzwachstum entwickelte sich unsere britische Apothekenkette Lloydspharmacy vorzüglich. Lloydspharmacy konnte ihre führende Position im Bereich der nahversorgenden Apotheken weiter ausbauen. Ende letzten Jahres haben wir Lloydspharmacy durch den Kauf einer Kette von 110 Apotheken zusätzlich gestärkt. Diese 110 neuen Apotheken ergänzen unser bestehendes Portfolio in Großbritannien ideal und die Integration dieser 110 Apotheken läuft hervorragend. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf den optischen Auftritt der erworbenen Apotheken, sondern vor allem auch hinsichtlich der Mitarbeiterintegration und der Einbindung der neuen Apotheken in die Lloydspharmacy-Standards. Da unser britisches Apothekengeschäft im Verhältnis zu unseren Apothekenaktivitäten in anderen Ländern noch etwas übergewichtig ist, hat sich das schwache Umsatzwachstum unseres britischen Apothekengeschäftes in unserem Geschäftsbereich Apotheken natürlich überproportional stark ausgewirkt. Trotz des dadurch bedingten,

relativ geringen Umsatzwachstums unserer Celesio-Apotheken insgesamt haben sie beim Rohertrag kräftig zugelegt. Ihr Rohertrag 2005 lag um 8,2 Prozent über dem Vorjahreswert und übersprang mit 1.009,5 Millionen Euro erstmals die Eine-Milliarde-Euro-Marke. Damit stieg unsere Rohertragsquote deutlich von 32,69 Prozent auf 34,22 Prozent.

Noch deutlicher als der Rohertrag stiegen im Jahr 2005 EBIT und Vorsteuerergebnis der Celesio-Apotheken. Ihr EBIT lag mit 297,4 Millionen Euro um 13,8 Prozent über dem Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern stieg gar um 14,8 Prozent auf 235,1 Millionen Euro. Die Umsatzrendite – gemessen am Vorsteuerergebnis – konnten wir gegenüber 2004 deutlich um 80 Basispunkte auf 7,97 Prozent erhöhen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun zu unserem dritten Geschäftsbereich Celesio-Services kommen. Mit Movianto steht inzwischen die erste Geschäftseinheit des Bereiches Services. In Movianto haben wir unsere Auftragslogistik und Auftragsdistribution auf europäischer Grundlage gebündelt. Movianto versorgt mit rund 1.400 Mitarbeitern in 8 Ländern schon über 400 Kunden aus der Pharmaindustrie mit sowohl standardisierter als auch maßgeschneiderter Auftragslogistik. Unter den 400 Kunden sind auch die zehn größten Pharmahersteller der Welt. Sobald die Wettbewerbsbehörden unsere jüngsten Akquisitionen in Dänemark genehmigt haben, ist Movianto in neun europäischen Ländern Partner der Pharmaindustrie.

**Mit Movianto steht
inzwischen die erste
Geschäftseinheit des
Bereiches Services.**

Mehrfach habe ich nun schon den Namen Movianto genannt. Der Name Movianto ist für viele von Ihnen sicher noch neu. Zu Recht, denn erst Anfang März dieses Jahres haben wir

die bisherige AVS Health Distribution in Movianto umbenannt: Der neue Name Movianto ist nicht nur prägnanter, er ist auch überall gut auszusprechen. Movianto steht nun seit März 2006 für innovative, internationale Logistik- und Distributionsdienstleistungen für Pharmahersteller.

**Der absolute Rohertrag
wurde 2005 im Geschäftsbereich
Celesio-Services
mit 131,2 Millionen Euro
fast verdoppelt.**

Die Zahlen zeigen, dass wir mit unserem jungen Geschäftsbereich Celesio-Services auf dem richtigen Weg sind: Die erste Geschäftseinheit Movianto entwickelte sich im Jahr 2005 gut. Der absolute Rohertrag wurde 2005 mit 131,2 Millionen Euro fast verdoppelt. Ein beeindruckendes Wachstum, das in erster Linie auf die 2005 erstmals konsolidierten Akquisitionen wie Sanalog und den britischen Marktführer Healthcare Logistics zurückzuführen ist. Aber auch rein organisch, also ohne Unternehmenskäufe und -verkäufe, wäre der Rohertrag um 9,9 Prozent gegenüber 2004 gestiegen.

Auch das EBIT ist deutlich um 28,7 Prozent gewachsen, allerdings blieb es erwartungsgemäß hinter dem Wachstum des Rohertrages zurück. Die EBIT-Marge gemessen am Rohertrag sank dabei von 24,98 Prozent auf 16,17 Prozent. Das Vorsteuerergebnis stieg um 4,4 Prozent auf 19,7 Millionen Euro. Die Rendite gemessen am Rohertrag lag bei 15,03 Prozent nach 28,61 Prozent im Jahr 2004. Diese Entwicklung haben wir erwartet, denn sie ist Ausdruck unserer aktiven Bautätigkeit und der Zusammensetzung unseres Leistungsspektrums – wir investieren in die Zukunft. Der Markt der europäischen Auftragslogistik und Auftragsdistribution für Arzneimittel ist ein noch unreifer Markt und Movianto ist als europäisch aufgestelltes Modell noch jung und im Aufbau begriffen. Die

damit verbundenen Kosten und Investitionen dämpfen kurzfristig die Wachstumsraten beim Ergebnis. Sie sind aber der Garant dafür, dass Movianto mittel- und langfristig in einem Wachstumsmarkt gut aufgestellt sein wird.

Movianto ist erst der Anfang. Die erste Einheit von Celesio-Services. Die Formulierung *erste* Geschäftseinheit signalisiert Ihnen völlig zu Recht: Weitere Aktivitäten, mit denen wir die Nachfrage nach Dienstleistungen rund um das Arzneimittel adressieren, werden folgen. Denn wir wissen, dass eine Vielzahl weiterer Dienstleistungen von ganz unterschiedlichen Kundengruppen im Pharmamarkt nachgefragt wird.

Alle Geschäftseinheiten von Celesio-Services werden mit Movianto aber folgendes gemeinsam haben: Sie werden auf das Thema Arzneimittel ausgerichtet sein. Sie werden eine breite Arzneimittelpalette abdecken. Sie werden die Nachfrage einer möglichst großen Kundengruppe adressieren. Und sie werden nicht auf ein Land beschränkt sein, sondern europaweit – besser noch: global – funktionieren. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: große Wachstumschancen nutzen, gefährliche Einzelrisiken vermeiden.

Wir haben in den letzten Tagen eine 30-prozentige Beteiligung an der pharmexx GmbH, Hirschberg, erworben.

Und, meine Damen und Herren, ich freue mich, Ihnen heute brandaktuell mitteilen zu können, dass wir Celesio-Services in den letzten Tagen – über die Aktivitäten von Movianto hinaus – ausgebaut haben. Zu Celesio-Services wird in Zukunft eine weitere Geschäftseinheit dazukommen. Ein weiteres „Kästchen“ hat einen Namen erhalten. Ich kann Ihnen heute mitteilen, dass wir eine 30-prozentige Beteiligung an der pharmexx GmbH, Hirschberg, erworben haben.

Pharmexx ist einer der beiden führenden europäischen Anbieter von Vertriebs- und Marketingdienstleistungen für die Pharmaindustrie. Pharmexx stellt Pharmaunternehmen beispielsweise Außendienstmitarbeiter, insbesondere Pharma-Referenten, zur Verfügung. Mit diesen und weiteren Vertriebsdienstleistungen adressiert pharmexx die wachsende Outsourcing-Nachfrage der Pharmaunternehmen. Pharmexx ist heute schon in zehn europäischen Ländern, nämlich

Meine Freude ist umso größer, als pharmexx strategisch hervorragend in unseren Geschäftsbereich Celesio-Services passt.

in Deutschland, Frankreich, Spanien, Portugal, Italien, Belgien, Holland, Österreich, der Schweiz und Griechenland tätig. Pharmexx beabsichtigt, ihre Aktivitäten weiter auszudehnen, und zwar auch über Europa hinaus. So plant pharmexx die Zahl seiner Außendienstmitarbeiter bis zum Jahresende auf über 3.000 erhöht zu haben. Ich freue mich, dass wir die Chance verwirklichen konnten, uns an diesem schnell und dynamisch wachsenden Unternehmen zu beteiligen. Einem Unternehmen übrigens, das in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Auszeichnungen für seine außergewöhnliche Performance erhalten hat. Meine Freude ist umso größer, als pharmexx strategisch hervorragend in unseren Geschäftsbereich Celesio-Services passt.

Da wir in pharmexx die hervorragende Möglichkeit sehen, unser Geschäft weiter in die richtige Richtung auszubauen, haben wir uns mit den Eigentümern und unseren künftigen Mitgesellschaftern von pharmexx darauf verständigt, dass wir auch die Möglichkeit haben, die erworbene 30-prozentige Beteiligung an pharmexx in Zukunft weiter aufzustoßen. Unsere heute vor der Hauptversammlung veröffentlichte Presseerklärung zum Erwerb der Beteili-

gung an der pharmexx GmbH liegt im Foyer für Sie aus.

Meine Damen und Herren, die Akquisitionen der letzten Wochen, nämlich unsere Akquisitionen in Dänemark und die heute bekannt gegebene Akquisition einer Beteiligung an pharmexx, belegen in großer Eindeutigkeit, dass wir es mit der Aussage, keinen unserer drei Geschäftsbereiche in seiner Entwicklung zu vernachlässigen, sehr ernst meinen. Auch insoweit gilt: Wir tun, was wir ankündigen. Der guten Ordnung halber muss ich allerdings noch darauf hinweisen, dass auch der Erwerb der 30-prozentigen pharmexx-Beteiligung noch von den zuständigen Wettbewerbsbehörden genehmigt werden muss.

Meine Damen und Herren, die Strategie Ihres Unternehmens ist interessant und wichtig. Sie ist entscheidend dafür, dass sich Celesio auch in Zukunft erfolgreich entwickeln wird. Aber ich weiß auch: Für Sie als Aktionäre ist natürlich besonders die Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr von Bedeutung. Unseren Vorschlag zur Dividende haben Sie schon den Medien und der Einladung zu dieser Hauptversammlung, Ziffer 2 der Tagesordnung, entnommen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen, den Celesio-Aktionären, eine Dividende von 1,40 Euro je Aktie vor. Das sind 16,7 Prozent mehr als im Vorjahr. Es ist die höchste jemals von Celesio ausgeschüttete Gesamtdividende.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen eine Dividende von 1,40 Euro je Aktie vor. Das sind 16,7 Prozent mehr als im Vorjahr.

Die Dividende von 1,40 Euro pro Aktie teilt sich in zwei Komponenten: 1,35 Euro entsprechen rund 30 Prozent des um die Gewerbesteuer-Rückerstattung bereinigten Jahresüberschusses von 386 Millionen Euro. Damit bleiben wir unserer langjährigen Tradition treu, rund 30 Prozent

des um Sondereffekte bereinigten Jahresüberschusses auszuschütten. Hinzu kommen 5 Cent je Aktie als Sonderdividende. Damit wollen wir auch unsere Aktionäre an der Gewerbesteuer-Rückerstattung von netto 38,9 Millionen Euro beteiligen. Auch mit dieser Sonderausschüttung bewegen wir uns auf vertrautem Terrain: Schon 1999 hatten wir eine Gewerbesteuer-Rückerstattung teilweise an unsere Aktionäre als Sonderdividende ausgekehrt.

Seit 1990 hat sich der Kurs der Celesio-Aktie mehr als versechsfacht und ist damit deutlich stärker gewachsen als der DAX-30 und MDAX.

Mit einer Dividende von insgesamt 1,40 Euro je Aktie schütten wir knapp 120 Millionen Euro aus. Damit profitieren Sie, meine Damen und Herren, unmittelbar von der guten Entwicklung von Celesio. Zugleich behalten wir aber auch ausreichend Mittel im Unternehmen, damit wir weiter und aus eigener Kraft in die Zukunft Ihrer Aktie investieren können.

Ohne natürlich die Abstimmung über unseren Dividendenvorschlag vorwegnehmen zu wollen: Die Entwicklung der Celesio-Aktie zeigt, dass wir auch mit unserer langjährigen Dividendenpolitik auf die Zustimmung unserer Aktionäre stoßen. Seit 1990 hat sich der Kurs der Celesio-Aktie mehr als versechsfacht und ist damit deutlich stärker gewachsen als der DAX-30 und MDAX.

Wir wissen, dass gute Zahlen alleine nicht ausreichen, um Aktionäre zufrieden zu stellen. Auch eine offene und enge Kommunikation zwischen Aktionären und Unternehmen ist wichtig. Ein kurzer Draht zu unseren Aktionären ist uns deshalb ein wichtiges Anliegen. Wir haben darum als Punkt 7 der Tagesordnung die „Beschlussfassung über die Neueinteilung des Grundkapitals und die Umstellung von Inhaberaktien auf Na-

mensaktien“ in die Tagesordnung genommen.

Warum schlagen wir vor, die Aktiengattung auf Namensaktien umzustellen? Namensaktien helfen uns, gezielt den Kontakt zu Ihnen, unseren Aktionären aufzunehmen. Wir können Sie direkter informieren. Namensaktien helfen uns aber auch bei der Vorbereitung künftiger Hauptversammlungen. Es wird einfacher, Einladungen und Unterlagen zu versenden oder Weisungen von Ihnen entgegenzunehmen. Aber, meine Damen und Herren, keine Sorge: Jeder, der lieber anonym bleiben möchte, kann dies selbstverständlich auch nach einer Umstellung auf Namensaktien tun. Niemand muss sich selbst ins Aktienregister eintragen lassen. Jeder Aktionär kann nämlich seine Bank oder einen anderen ermächtigen, sich an seiner Stelle ins Aktienregister eintragen zu lassen. Und: Auch beim Handel mit Namensaktien müssen Sie keine Nachteile fürchten.

Namensaktien helfen uns, gezielt den Kontakt zu Ihnen, unseren Aktionären aufzunehmen.

Ebenfalls unter Punkt 7 der Tagesordnung schlagen wir Ihnen vor, die Aktien im Verhältnis 1 zu 2 zu splitten. Das heißt: Halten Sie als Aktionär heute 100 Celesio-Aktien, werden Sie nach dem Aktiensplit 200 Aktien von Celesio besitzen. Da dieser Split für alle Aktionäre gleichermaßen gilt, ändert sich an Ihrem Gesamtanteil an Celesio nichts. Es gibt einfach doppelt so viele Aktien wie zuvor. Der Vorteil: Die einzelne Celesio-Aktie wird nominell günstiger und damit jedenfalls für die Privatanleger unter Ihnen auch liquider. Mit dem Split wird der Celesio-Kurs auch dem allgemeinen Kursniveau – man könnte auch sagen: Preisgefüge – im MDAX angepasst. Damit steigt besonders für Privatanleger die Attraktivität unserer Aktien im Verhältnis zu anderen MDAX-Werten. Über den genauen

Umstellungszeitpunkt wird Sie Ihre Depotbank rechtzeitig informieren.

Ebenfalls schlagen wir Ihnen vor, die Aktien im Verhältnis 1 zu 2 zu splitten.

Meine Damen und Herren, im Zusammenhang mit der Umstellung auf Namensaktien sagte ich Ihnen, dass uns viel an einer offenen Kommunikation liegt. Die individuelle Offenlegung von Vorstands- und Aufsichtsratsbezügen und die Diskussion darüber hat nach meiner Auffassung allerdings nichts mit offener Kommunikation, aber viel mit Neugier zu tun. Offene Kommunikation begrüßen und pflegen wir überall dort, wo es um die begründete Sachinformation unserer Aktionäre geht. Zu einer begründeten Sachinformation gehört natürlich auch die detaillierte Offenlegung der Gesamtbezüge der Organe, also der Gesamtbezüge von Vorstand und Aufsichtsrat. Schon auf unseren letzten Hauptversammlungen – ebenso wie in unseren Geschäftsberichten – habe ich Ihnen jeweils dargelegt, dass wir in einer Individualisierung, also in einer Offenlegung der Bezüge der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, kein sachlich begründbares und damit kein gerechtfertigtes Informationsbedürfnis sehen. Wir sind deshalb in der Vergangenheit vom Corporate-Governance-Kodex abgewichen und haben – auch im Geschäftsjahr 2005 – die Bezüge von Vorstand und Aufsichtsrat nicht individualisiert offen gelegt. Vor diesem Hintergrund können Sie sich sicher vorstellen, dass wir nicht laut aufgeschrien haben, als der Antrag des Mehrheitsaktionärs Franz Haniel & Cie. GmbH bei uns einging, über den Sie unter Tagesordnungspunkt 10 zu beschließen haben.

Meine Damen und Herren, bei den weiteren Tagesordnungspunkten 1, 2, 3, 4 und 6 handelt es sich um die üblichen Regularien, über die Sie auf jeder Hauptversammlung abzustimmen haben.

Die unter Ziffer 5 der Tagesordnung vorgesehene Beschlussfassung wurde nötig, da Herr Professor Siegert sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrates der Celesio AG mit Wirkung zum Ablauf der heutigen Hauptversammlung niederlegt. Dies ist für mich selbstverständlicher Anlass, mich im Namen des Gesamtvorstandes und aller Mitarbeiter von Celesio ganz herzlich bei Herrn Professor Siegert für seine vieljährige Unterstützung der Celesio und ihrer Entwicklung zu bedanken. Herr Professor Siegert gehörte dem Aufsichtsrat der Celesio seit dem 9. Juni 1998 und seit dem 29. April 2004 als Vorsitzender an. In dieser Zeit wurde Herr Professor Siegert nicht nur zu einem großen Sachkenner unseres Geschäftes, sondern auch zu einem Freund von Celesio.

Wir gehen davon aus, dass unser Großhandel auch in diesem Jahr mit dem vergleichbaren Markt wachsen wird.

Unter Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir Ihnen die Anpassung unserer Satzung an die aktuelle Gesetzeslage zur Beschlussfassung vor. Und unter Ziffer 9 der Tagesordnung bitten wir Sie schließlich um Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zwischen der Celesio AG und der Admenta Deutschland GmbH. Für diese Beschlussfassung gibt es ausschließlich steuerliche Gründe. Der Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages ist Voraussetzung für die zwischen der Celesio AG und der Admenta Deutschland GmbH angestrebte steuerliche Organschaft. In der Einladung zur heutigen Hauptversammlung sind ausführliche Informationen zum Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag abgedruckt.

Meine Damen und Herren, nach diesem Exkurs in die einzelnen Tagesordnungspunkte unserer heutigen Hauptversammlung möchte ich wie-

der zum Geschäft der Celesio und damit zu unserer Aufgabe als Vorstand, das Geschäft der Celesio voranzubringen, zurückkommen. Bislang

Wir erwarten, dass unsere bestehenden Celesio-Apotheken auch 2006 über dem jeweiligen Apotheken- markt wachsen werden.

habe ich Ihnen über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2005 berichtet. Lassen Sie mich nun noch auf das eingehen, was die ersten Monate des laufenden Jahres gebracht haben und was die Zukunft bringen wird.

Natürlich kann auch ich die Zukunft nicht verlässlich vorhersagen und die endgültigen Zahlen für das 1. Quartal 2006 werden wir erst am 10. Mai veröffentlichen. Was ich heute tun kann, ist, Ihnen eine Richtung für die weitere Entwicklung von Celesio angeben. Mit unseren Prognosen haben wir in der Vergangenheit übrigens immer recht gut gelegen. Was erwarten wir nun also für das Gesamtjahr 2006:

Auf den Punkt gebracht: Wir blicken optimistisch in die Zukunft. Der Pharmamarkt wird weiter wachsen. Wir rechnen damit, dass der europäische Pharmamarkt 2006 um etwa fünf Prozent wachsen wird. Daran wird Celesio teilhaben.

Wir gehen davon aus, dass unser Großhandel auch in diesem Jahr mit dem vergleichbaren Markt wachsen wird. Allerdings ist noch nicht abzusehen, welche Auswirkungen die aktuellen und angekündigten staatlichen Eingriffe in Frankreich und Deutschland schlussendlich haben werden. Es lässt sich auch noch überhaupt nicht abschätzen, welche Bedeutung die aktuelle Diskussion über eine große Gesundheitsreform für den deutschen Pharmamarkt haben wird. Unser Großhandel hat aber schon in den zurückliegenden Jahren bewiesen, dass er auf veränderte Marktbedingungen rasch, flexibel und erfolgreich reagie-

ren kann und reagiert. Nichts anderes erwarten wir von ihm auch im Jahr 2006.

Auch der Bereich Celesio-Apotheken ist gut positioniert. Wir sind mit unseren Apotheken dort, wo unsere Kunden und wo die Verschreiber sind. Mit unseren umfassenden Dienstleistungen rund um die Gesundheit und rund um die Arzneimittelbedürfnisse unserer Patienten sind wir gut für die Anforderungen der Zukunft aufgestellt. Darum erwarten wir, dass unsere bestehenden Celesio-Apotheken auch 2006 über dem jeweiligen Apothekenmarkt wachsen werden. Akquisitionen und Neueröffnungen werden für zusätzliches, externes Wachstum sorgen.

Ebenso optimistisch blicken wir in unserem dritten Geschäftsbereich Services nach vorne. Der Dienstleistungsmarkt bietet mittel- und lang- fristig großes Potenzial.

Ebenso optimistisch blicken wir in unserem dritten Geschäftsbereich Services nach vorne. Der Dienstleistungsmarkt bietet mittel- und langfristig großes Potenzial, das habe ich mehrfach erwähnt. In welchem Umfang wir dieses Potenzial 2006 realisieren können, hängt von den richtigen Akquisitionsmöglichkeiten ab. Für Movianto rechnen wir in diesem Jahr mit einem zufrieden stellenden organischen Wachstum. Allerdings: Das Geschäft von Movianto – wie überhaupt das Dienstleistungsgeschäft für Pharmahersteller – ist deutlich volatiler als etwa das Großhandels- oder das Apothekengeschäft. Das ist nicht verwunderlich, denn durch das Projekt- und Kontraktgeschäft mit größeren Kunden ist die Gesamtkundenzahl geringer, und der einzelne Auftrag hat ein deutlich größeres Volumen als in unseren beiden anderen Geschäftsbereichen.

Für den ganzen Celesio-Konzern heißt das: 2006 rechnen wir damit,

dass unser Umsatz stärker als der Markt wachsen wird. Die Rohertragsmarge dürfte gegenüber dem Vorjahr leicht steigen. Auch beim Ergebnis vor Steuern rechnen wir nochmals mit einer deutlichen Steigerung gegenüber 2005. Damit hätten wir zwanzig

Für 2006 und die nächsten Jahre gehen wir von nachhaltigem Gewinnwachstum im durchschnittlich zweistelligen Bereich aus.

Jahre, zwei Jahrzehnte lang, unsere Ergebnisse Jahr für Jahr verbessert. Die ersten Monate dieses Jahres bestätigen uns in unserem 2006er Optimismus. Für die kommenden Jahre erwarten wir im mehrjährigen Durchschnitt ein zweistelliges Wachstum des Vorsteuerergebnisses. Im Klartext heißt das: Für 2006 und die nächsten Jahre gehen wir von nachhaltigem Gewinnwachstum im durchschnittlich zweistelligen Bereich aus.

Meine Damen und Herren, Celesio ist ein gesundes Unternehmen und blickt zuversichtlich voraus. Darüber wollen wir jedoch unsere soziale und gesellschaftliche Verantwortung nicht vergessen. Celesio verdient Geld mit den Bedürfnissen kranker Menschen. Es ist für uns Verpflichtung, ja Selbstverständlichkeit, davon auch etwas zurückzugeben an diejenigen, denen

die Mittel für notwendige medizinische Versorgung fehlen. Darum haben wir auch im vergangenen Jahr wieder viel unternommen, um zu helfen und die Gesundheit der Menschen zu fördern. Sie wissen, dass wir die Hilfsorganisation Ärzte für die Dritte Welt intensiv und auf Dauer angelegt unterstützen. Ein Team von Celesio hat 2005 die Ärzte bei ihrer Arbeit in Kenia besucht. Im Mathare-Valley-Slum von Nairobi helfen die Ärzte denen, die keinen Arztbesuch bezahlen können. Ein Foto- und Kamerateam, das wir mitgebracht hatten, hat die Arbeit der Ärzte vor Ort dokumentiert. Mit diesen visuellen Medien wird es für das Komitee Ärzte für die Dritte Welt einfacher, Spenden zu gewinnen. Im

Wir haben auch im vergangenen Jahr wieder viel unternommen, um zu helfen und die Gesundheit der Menschen zu fördern.

indischen Kalkutta haben wir ein mobiles Labor zur Verfügung gestellt. Damit können Arzneimittel auf ihre tatsächlichen Bestandteile, ihre Wirkstoffe und ihre Dosierung getestet werden. Etwas, das – wie die Ergebnisse gezeigt haben – bitter notwendig ist. Zwei britische Apotheker von uns waren mehrere Wochen vor Ort, um die Mitarbeiter in den Umgang mit dem Labor einzuarbeiten. Eine ganze Reihe der getesteten Arznei-

mittel enthielt nicht, was enthalten sein sollte. 2006 werden wir weitere acht Apotheker nach Kalkutta schicken. Damit sichern wir den erfolgreichen Einsatz des Labors über den Tag hinaus. Und zurzeit prüfen wir, unter welchen Voraussetzungen wir zusammen mit dem Komitee Ärzte für die Dritte Welt eine Celesio-Krankenstation zur Behandlung von tuberkulosekranken Kindern in Kalkutta aufbauen können.

Unseren Erfolg dauerhaft zu sichern und auszubauen ist unsere Maxime, die wir auch in Zukunft beherzigen werden.

Denn das ist durch meine Worte heute sicherlich deutlich geworden: Nachhaltigkeit des Erfolgs ist uns bei Celesio sehr wichtig. Das gilt für unseren unternehmerischen Erfolg genauso wie für unser soziales Engagement. Unseren Erfolg dauerhaft zu sichern und auszubauen ist unsere Maxime, die wir auch in Zukunft beherzigen werden. Wir wissen: Nur ein profitables Unternehmen kann seine Eigentümer zufrieden stellen und seiner sozialen Verantwortung gerecht werden.

Nun möchte ich mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken und wünsche uns eine weiterhin erfolgreiche Hauptversammlung.