



Dr. Thomas Trümper

Vorsitzender des Vorstands
der ANZAG

in der Hauptversammlung am 8. März 2007

Guten Morgen meine Damen und Herren,

gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen möchte ich Sie ganz herzlich auf der Hauptversammlung der Andree-Noris Zahn AG für das Geschäftsjahr 2006 begrüßen.

Wir freuen uns, dass Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Aktionärsvertreter, Journalisten und Gäste – auch dieses Jahr zahlreich erschienen sind, um sich einen Überblick über die aktuelle Entwicklung des Marktes und der ANZAG zu verschaffen.

Im Folgenden werde ich Ihnen den Abschluss des Geschäftsjahres 2006 vorstellen, das am 31. August 2006 endete. Dann präsentiere ich Ihnen den Ausblick auf das neue Geschäftsjahr. Dabei werde ich auch auf die aktuellen Veränderungen in unserem Marktumfeld eingehen – und wie die ANZAG sich in diesem Zusammenhang künftig aufstellen wird.

Mit einem Umsatz von mehr als 3,4 Mrd. Euro und einem Ergebnis vor Steuern von 33,5 Mio. Euro hat die ANZAG ihre Ziele im Geschäfts-

jahr 2006 voll erreicht. Wir haben unsere Position als einer der drei größten Pharmagroßhändler in Deutschland klar gefestigt. Und ich möchte hervorheben, dass die ANZAG unverändert zu den ertragreichsten Pharmagroßhändlern gehört. Um die Risiken des deutschen Marktes zu dämpfen, haben wir unsere Aktivitäten in den Wachstumsmärkten Osteuropas verstärkt. Diese Strategie zeigt erste Früchte: Wir haben die Weichen gestellt, um unsere Erträge abzusichern.

Wirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen

Meine Damen und Herren: Der Markt hat es uns auch im vergangenen Jahr nicht leicht gemacht, auf Erfolgskurs zu bleiben. Die Rahmenbedingungen für unsere Geschäftstätigkeit als Pharmagroßhändler in Deutschland haben sich weiter verschlechtert, der Wettbewerb hat sich weiter verschärft.

Vor allem durch die Eingriffe der Politik hat sich das Wachstumstempo

im deutschen Arzneimittelmarkt deutlich verlangsamt. Während der Markt noch im Vorjahr um 6,4% gewachsen war, nahm er im Berichtsjahr nur noch um 4,6% zu. Dabei war die starke Nachfrage bis Sommer 2006 offensichtlich durch Vorzieheffekte im Hinblick auf das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVWG) verursacht, das im Mai 2006 in Kraft trat. Seitdem sind die Arzneimittelausgaben der gesetzlichen Krankenversicherungen rückläufig – und damit auch der Markt insgesamt.

Es zeigt sich immer deutlicher, dass im AVWG Hebel für Einsparungen angelegt sind, die eine nachhaltige Wirkung entfalten: Die Generika-Hersteller müssen den Krankenkassen einen Abschlag von 10% auf den Herstellerabgabepreis gewähren. Die Preise für Arzneimittel, die zu Lasten der Gesetzlichen Krankenversicherung abgegeben werden, wurden für zwei Jahre eingefroren. Arzneimittel wurden von der Zuzahlung befreit, wenn ihr Preis mindestens 30% unter dem von den Kassen bestimmten

Festbetrag liegt; daraufhin haben die Hersteller die Preise für Tausende von Medikamenten gesenkt, um unter diese Schwelle zu kommen. Die starken Preissenkungen führten ab Sommer 2006 zu deutlichen Umsatzeinbrüchen.

Gleichzeitig ist auch der Absatz weiter rückläufig. Hier wirken u. a. Hebel der vergangenen Gesundheitsreformen, die das Verschreibungsverhalten der Ärzte reglementieren: Das zeigt sich zum Beispiel auch an den dramatischen Rückgängen bei den apothekenpflichtigen rezeptfreien Arzneimitteln seit Anfang 2004, deren Umsatz sich erst in 2006 wieder auf niedrigem Niveau stabilisierte.

Die Dynamik im Markt wurde auch in 2006 allein durch die so genannte Strukturkomponente getragen: Der medizinische Fortschritt führt in Verbindung mit dem gestiegenen Durchschnittsalter unserer Bevölkerung dazu, dass die Ärzte ständig mehr neue, innovative und damit häufig hochpreisige Präparate verordnen. Dieser Struktureffekt machte im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,5% aus.

Das Volumen des pharmazeutischen Großhandelsmarktes erhöhte sich um 3,4%, damit wuchs er erneut unterproportional zum Arzneimittelmarkt. Der Grund hierfür liegt in der zunehmenden Direktbelieferung durch die Hersteller, deren Anteil inzwischen 15% beträgt.

Die Maßnahmen der Politik greifen immer wieder in die Vergütungsstrukturen – und damit in unsere Margen – ein. Im Jahre 2004 hat das GKV-Modernisierungsgesetz (GMG) die durchschnittliche Spanne des Pharmagroßhandels von 12,5% auf nur noch gut 6% reduziert. Die erwähnten Maßnahmen im Rahmen des AVWG haben zusätzlich eine deutliche Verschlechterung der Marktkonditionen bewirkt. Der Wettbewerb im Pharmagroßhandel ist nach wie vor intensiv, ja stellenweise ruinös.

Geschäftsjahr 2006

Angesichts dieser Rahmenbedingungen ist unsere Geschäftspolitik

auf nachhaltige Ertragssicherung ausgerichtet – den Interessen unserer Aktionäre entsprechend. Gleichzeitig wollen wir am Marktwachstum partizipieren. Dieser Spagat ist uns auch im vergangenen Jahr gelungen.

Obwohl die Ertragssicherung im Vordergrund steht, hat die ANZAG ihre Position in der Spitzengruppe des deutschen Großhandelsmarktes gehalten: Der Umsatz des ANZAG Konzerns lag mit 3,418 Mrd. EUR um gut 1% über Vorjahr.

Dabei wurden mit Wirkung vom 1. September 2005 das Gemeinschaftsunternehmen caremexx GmbH sowie mit Wirkung vom 1. Juli 2006 die neu akquirierte rumänische Farmexpert DCI S.A. erstmals in die Konsolidierung einbezogen.

Der Konzernumsatz wird zu 98,6% im Geschäftsfeld Großhandel erwirtschaftet. Die wesentlichen Leistungsindikatoren und damit Treiber für die Geschäftsentwicklung sind hier ein hochwertiger Kundenstamm und das Know-how in der Apothekenlogistik. Beides hat im vergangen Geschäftsjahr dazu beigetragen, dass der Umsatz im deutschen Großhandelsgeschäft um 23,6 Mio. EUR auf 3,370 Mrd. EUR gesteigert werden konnte.

Für die übrigen Geschäftsfelder Zentrallagerlogistik, das internationale Großhandelsgeschäft, Transport, Informationsservice, die Apothekenkooperation vivesco sowie die Bauprojektierung ergibt sich für das abgelaufene Geschäftsjahr folgendes Bild:

Die CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH ist für die ANZAG und andere Pharmagroßhändler als Zentrallagergesellschaft sowie für Pharmahersteller als Logistikdienstleister tätig. Das 20.000 Quadratmeter große Zentrallager der CPL gehört zu den größten Pharma-Zentrallagern dieser Art in Deutschland. Das Ergebnis der Gesellschaft war wie erwartet positiv.

Im April 2005 nahm die caremexx GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen mit unserem langjährigen Logistik-Partner Grieshaber Logistics Group, den Geschäftsbetrieb auf. caremexx entwickelt und steuert Logis-

tik-Lösungen für Hersteller der Health Care-, Pharma- und Biotechnologie-Branche. In Zusammenarbeit mit der CPL deckt caremexx alle Logistikleistungen entlang der Wertschöpfungskette ab. Erste Aufträge konnten für Wick Pharma von Procter & Gamble gesichert werden.

Eine gute Geschäftsentwicklung verzeichnete die 2005 erworbene Beteiligungsgesellschaft Oktal Pharma d.o.o.. Der kroatische Pharmagroßhändler, an dem die ANZAG 49% der Anteile hält, erzielte im ersten Halbjahr 2006 bei solider Ertragslage einen Umsatz von umgerechnet rund 65 Mio. EUR und konnte damit seine Position als einer der führenden Großhändler des Landes behaupten. Mit eigenen Tochtergesellschaften erschließt Oktal Pharma inzwischen auch die Nachbarländer Bosnien und Herzegowina, Slowenien und Serbien. In Sarajevo wurde ein neues Lager in Betrieb genommen.

Die Geschäftsentwicklung unserer Transportgesellschaft AS Logistik GmbH war zufriedenstellend. Mehr als 1.000 Menschen sind hier als Frachtführer für die Apothekenkunden tätig.

Umsätze auf Vorjahresniveau sowie ein positives Ergebnis erreichte die GESDAT Gesellschaft für Informationsmanagement mbH im Geschäft mit Pharma-Informationsdienstleistungen.

Die Mitgliederzahl und damit die Zahl der stillen Gesellschafter des Apotheken-Kooperationssystems vivesco konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut gesteigert werden. Das Engagement von mittlerweile rund 1.300 Partnern verdeutlicht die hohe Akzeptanz unseres Konzeptes am Markt: vivesco zählt zu den erfolgreichsten Kooperationen in Deutschland.

Die Auslastung der APL Logistik und Bauplanung GmbH, die Planungs- und Projektmanagement-Dienstleistungen erbringt, hängt von wenigen Großprojekten ab und ist daher stark zyklisch. Nach dem Bau der ANZAG Niederlassung Rostock

stand in 2006 kein Großprojekt an. Mehrere kleinere Aufträge im In- und Ausland wurden planmäßig durchgeführt. Nach einem sehr guten Ergebnis im Vorjahr gingen die Erlöse im Geschäftsjahr erwartungsgemäß zurück.

Schauen wir uns nun die Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns genauer an. In Folge der veränderten Bewertung der Pensionsrückstellungen – die ich noch erläutern werde – sind die Positionen Personalaufwand, Ertragsteuern und der Jahresüberschuss für das Vorjahr geändert ausgewiesen.

Trotz unserer konsequent auf Ertragssicherung ausgerichteten Unternehmenspolitik reduzierte sich der Rohertrag in Folge des harten Wettbewerbs um 4,6% auf 213,7 Mio. EUR. Die Rohertragsmarge verminderte sich somit um 0,37 Prozentpunkte auf 6,25%.

Aus meinen Ausführungen zu den wirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen dürfte klar geworden sein: Die Maßnahmen der Politik und die Wettbewerbssituation im Pharmagroßhandel lassen uns kaum Spielräume für Preiserhöhungen. Das bedeutet, dass wir seit Jahren die Kostensteigerungen in allen Bereichen durch höhere Effizienz ausgleichen müssen. Gleichzeitig ist es unser Ziel, den anerkannt hohen Qualitätsstandard unserer Leistungen zu bewahren, ja unsere Leistungskraft für unsere Kunden möglichst weiter zu steigern, um im Wettbewerb bestehen zu können. Diese beiden Zielsetzungen, die sich eigentlich widersprechen, konnten wir auch im vergangenen Geschäftsjahr gut miteinander vereinbaren.

So haben wir insbesondere die Mitarbeiterproduktivität weiter um 3,1% auf 1,668 Mio. EUR pro Vollzeitbeschäftigtem gesteigert. Insgesamt reduzierte sich die Mitarbeiterzahl bei der ANZAG und ihren Tochtergesellschaften von durchschnittlich 2090 auf 2049. Dadurch ist es uns gelungen, den tariflichen Aufwand für Löhne und Gehälter konstant zu halten.

Zur Sicherung unserer zukünftigen Leistungsfähigkeit investieren wir gleichzeitig weiterhin in die Jugend: Die Zahl der Auszubildenden stieg von 131 auf 157. Damit beträgt der Anteil Auszubildender inzwischen mehr als 7%, was weit über dem Bundesdurchschnitt liegt.

Aus den Zielsetzungen des IFRS-Standards ergibt sich die Notwendigkeit, Bewertungsverfahren anzuwenden, die alle finanziellen Verpflichtungen in voller Höhe ergebniswirksam erfassen. Dementsprechend haben wir die an sich zulässige, aber unserer Ansicht nach nicht mit den genannten Zielsetzungen übereinstimmende Korridormethode aufgegeben und nun alle finanziellen Verpflichtungen aus den Pensionsrückstellungen ergebniswirksam erfasst. Im Zuge der jährlichen Neubewertung bewirkten die gestiegenen Zinssätze am Kapitalmarkt eine deutliche Reduzierung der Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen. Die aus der Auflösung dieser Rückstellungen resultierenden Erträge verminderten die Aufwendungen für die Altersvorsorge, der Personalaufwand fiel um 13,0 Mio. EUR auf insgesamt 87,9 Mio. EUR.

Bei den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich Bewertungsmaßnahmen im kurzfristigen Vermögen niedergeschlagen. Die sachgerechte Neubewertung der Risiken u. a. nach der Umgliederung von Bilanzpositionen erforderte Auflösungen und Neubildungen von Wertberichtigungen – mit teilweise gegenläufigen Entwicklungen in den Sonstigen betrieblichen Erträgen.

Die Sonstigen betrieblichen Erträge stiegen – im Wesentlichen auf Grund höherer vertrieblicher Nebenerlöse – um insgesamt 5,4 Mio. EUR. Dies ist ein Erfolg unserer weiter entwickelten Vertriebsphilosophie, mit der wir dem hohen Wettbewerbsdruck begegnen: Im Kern geht es dabei darum, dass unsere Standardkonditionen zunehmend nur noch eine Grundleistung abdecken, Zusatzleistungen werden extra berechnet.

Die Abschreibungen veränderten sich nur geringfügig.

Weiter in der Gewinn- und Verlustrechnung: Das EBIT lag mit 44,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres.

Aufgrund der gestiegenen Zinssätze am Markt und der höheren Inanspruchnahme von Fremdmitteln hat sich der Zinsaufwand inklusive der Abzinsung der Pensionsrückstellungen auf 11,9 Mio. EUR erhöht. Daraus ergibt sich ein Finanzergebnis von -10,8 Mio. EUR, gegenüber -8,7 Mio. EUR im Vorjahr.

Nach Verrechnung körperschaftsteuerlicher Guthaben als Folge der Ausschüttung reduzierte sich die Steuerquote von 37,9% auf 33,4%.

Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 22,3 Mio. EUR, eine Zunahme von 2,3%.

Finanz- und Vermögenslage

Die Kapitalflussrechnung zeigt einen ausgeglichenen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, gegenüber -10,7 Mio. EUR im Vorjahr. Der Hauptgrund dafür liegt in der Zunahme der Lieferantenverbindlichkeiten. Deutliche – nicht liquiditätswirksame – Veränderungen zeigen sich darüber hinaus in den Langfristigen Rückstellungen. Hier hat sich die Reduzierung der Pensionsrückstellungen niedergeschlagen.

Kommen wir nun zum Cashflow aus Investitionstätigkeit: Die größte Investition bestand in dem bereits erwähnten Erwerb von 60% der Anteile an dem rumänischen Pharmagroßhändler Farmexpert DCI S.A., auf den ich im Ausblick noch detailliert eingehen werde.

Nun zum Cashflow aus Finanzierungstätigkeit: Hier gingen 34,2 Mio. EUR zu. Der Dividendenzahlung von 15,5 Mio. EUR steht eine Zunahme der verzinslichen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 50,3 Mio. EUR gegenüber, 6,9% weniger als im Vorjahr.

Im Rahmen des vorgelegten Jahresabschlusses erfolgte zur besseren Vergleichbarkeit ein Restatement des Vorjahresabschlusses nach IAS 8. Wesentliche Änderungen ergaben

sich daraus in den Positionen Pensionsrückstellungen, Aktive latente Steuern und im Eigenkapital.

Die meisten Veränderungen in der Konzernbilanz hängen mit der Erstkonsolidierung der Farmexpert zusammen. Die Bilanzsumme wuchs um 14,6% auf 844,8 Mio. EUR.

Das Anlagevermögen erhöhte sich nach Abschreibungen und Abgängen um insgesamt 30,5 Mio. EUR. Dabei resultieren 11,9 Mio. EUR aus der Erstkonsolidierung des Anlagevermögens der beiden neuen Gesellschaften, Farmexpert und caremexx.

Die Investitionen betragen 30,1 Mio. EUR, davon entfielen 24,5 Mio. EUR auf den Goodwill im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an der Farmexpert.

Im Inland investierte die ANZAG 5,4 Mio. EUR in das Kerngeschäft, vor allem in die Modernisierung von Anlagen.

Die Kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich deutlich von 584,7 auf 661,3 Mio. EUR. Allerdings handelt es sich dabei wie üblich um eine Momentaufnahme zum Stichtag. Der um knapp 20 Mio. EUR gestiegene Vorratsbestand und auch die um rund 57 Mio. EUR gestiegenen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte sind in der Tat kurzfristiger Natur und unterliegen den üblichen Zyklen im Pharmagroßhandel. Ein Teil dieser Steigerungen hängt auch hier mit der Erstkonsolidierung der Farmexpert zusammen.

Das Eigenkapital hat sich inklusive der Minderheitsanteile aus Konzerngesellschaften auf 311,7 Mio. EUR erhöht, gegenüber 301,8 Mio. EUR im Vorjahr. Das Eigenkapital deckt das Anlagevermögen vollständig und darüber hinaus noch rund 20% des Umlaufvermögens ab.

Durch Umschuldungen stiegen die langfristigen Bankdarlehen überproportional um 78,0 Mio. EUR.

Die kurzfristigen Bankkredite gingen im Vergleich zum Vorjahr um 17,1 Mio. EUR zurück.

Nach Saldierung der kurzfristigen Verbindlichkeiten mit dem Umlauf-

vermögen verbleibt ein Restvermögen von 318,6 Mio. EUR.

Eine gute Ausstattung mit Eigenkapital, die langfristige Sicherung von Fremdmitteln mit festen Zinsen und eine gute Abdeckung der kurzfristigen Verbindlichkeiten: dies alles zeigt an, dass es unserem Finanzmanagement auch weiterhin gelingt, die Unternehmenstätigkeit solide zu finanzieren.

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

- ▷ Die Ertragslage auch unter schwierigen Marktbedingungen zu stabilisieren, dies war unser erklärtes Ziel für das Geschäftsjahr 2006. Wir haben hart gearbeitet, und wir haben unser Versprechen gehalten – wie in den Jahren zuvor.
- ▷ Gleichzeitig haben wir durch Effizienzsteigerungen im Detail und den Aufbau neuer Aktivitäten die Weichen für die Zukunft gestellt.
- ▷ Und: Die ANZAG ist nach wie vor ein kerngesundes Unternehmen, wie die konstant hohe Eigenkapitalquote von 42% in der AG beweist.

ANZAG AKTIE

Dementsprechend haben sich auch die Kennzahlen für die ANZAG Aktie entwickelt. Die Dividende ist stabil, die Wertentwicklung positiv.

Das Ergebnis je Aktie beträgt 2,09 EUR, nach 2,04 EUR im Vorjahr.

Aus dem Jahresüberschuss von 27,7 Mio. EUR wurden 12,0 Mio. EUR vorab in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Vorstand und Aufsichtsrat möchten Ihnen, den Aktionären der ANZAG, heute vorschlagen, aus dem resultierenden Bilanzgewinn von 16,0 Mio. EUR den Betrag von 15,5 Mio. EUR für die Ausschüttung der Dividende zu verwenden und 0,5 Mio. EUR auf neue Rechnung vorzutragen.

Dies entspricht einer unveränderten Dividende von 1,45 EUR je Stückak-

tie. Damit beträgt die Ausschüttungsquote 56% in der AG.

Neben der Dividendenrendite von 3,9% für das Geschäftsjahr 2006 spricht auch die Kursentwicklung für unsere Aktie.

Sie gilt als attraktives mittel- bis langfristiges Investment. Seit mehreren Jahren befindet sich die ANZAG-Aktie in einem stabilen Aufwärtstrend. Die Jahresperformance für das Berichtsjahr 2006 lag mit einem Kursplus von 8,0% im Trend der letzten Jahre: Zum Ende des Geschäftsjahres wurden 37,30 EUR notiert.

Ereignisse nach Beendigung des Geschäftsjahrs 2006

Bevor ich zum Ausblick komme, möchte ich noch auf zwei Ereignisse aus dem ersten Monat des angelaufenen Geschäftsjahrs 2007 eingehen:

Am 1. September 2006 wurde der ANZAG vom Bundeskartellamt ein Bußgeldbescheid in Höhe von 400.000 EUR zugeleitet. Darin wird der Vorwurf kartellrechtswidriger Absprachen erhoben. Wir haben Widerspruch gegen den Bußgeldbescheid eingelegt und sind derzeit dabei, mit unseren Rechtsberatern das weitere Vorgehen zu prüfen. Eine Entscheidung hierzu wird wohl in den nächsten zwei Wochen fallen.

Ein finanzielles Risiko besteht durch dieses Verfahren nicht. Wir haben bereits im Geschäftsjahr 2004 ausreichende Rückstellungen gebildet.

Wie Sie wahrscheinlich der Presse entnommen haben, ist am 29. September 2006 im Kartellamtsverfahren zur Übernahme der Aktienmehrheit an der ANZAG durch die Sanacorp eine Entscheidung gefallen: Die Beschwerde der Sanacorp gegen die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamts aus dem Jahre 2001 wurde zurückgewiesen. Damit ist es der Sanacorp untersagt, ihren Anteil an der ANZAG von knapp 25% auf etwas mehr als 50% aufzustocken und so die Mehrheit zu erwerben.

Wie Sie diesem Chart entnehmen können, verfügt auch weiterhin keiner

unserer Anteilseigner über 30% oder mehr der Anteile an unserem Unternehmen. Wir als Vorstand sehen unsere Aufgabe dementsprechend weiterhin darin, den Erfolg der ANZAG als unabhängigem Unternehmen zu sichern.

Ausblick 2007

Ich komme zum Ausblick.

Am 1. April tritt – nach langen und heftigen Diskussionen – das Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der GKV (GKV-WSG) in Kraft. In einigen Punkten ist die Bundesregierung den Forderungen der Länder nach Korrekturen entgegengekommen. So ist z. B. bei den Regelungen für die Apotheken nachgebessert worden:

- ▷ Die Arzneimittelpreisverordnung ist nicht auf ein Höchstpreissystem umgestellt worden, der einheitliche Apothekenabgabepreis für verschreibungspflichtige Arzneimittel bleibt somit erhalten.
- ▷ Die ursprünglich vorgesehene Verpflichtung der Apotheken, durch Verzicht auf Handelsmargen, über Zu- und Aufzahlungen der Versicherten sowie durch Rabattverträge mit der pharmazeutischen Industrie 500 Mio. EUR einzusparen, ist nicht realisiert worden.

Dafür wurde der Zwangsrabatt der Apotheken an die GKV von 2 EUR auf 2,30 EUR erhöht. Dies soll den Kassen zu jährlichen Einsparungen von 150 Mio. EUR verhelfen.

Immerhin: Gegenüber dem Eckpunktepapier des Bundeskabinetts vom Juli 2006 und dem Referententwurf vom Oktober tritt das GKV-WSG nun in teilweise entschärfter Form in Kraft. Das ist nicht zuletzt auch dem Engagement der Leistungserbringer im Gesundheitswesen zu verdanken: Nicht nur die Interessenverbände protestierten lautstark, im November 2006 gingen im gesamten Bundesgebiet auch die Apotheker auf die Straße. Als Partner der selbstständigen Apotheken haben auch wir – die ANZAG Niederlassungen und unser Kooperationsystem *vivesco* – die Proteste unterstützt.

Dies zeigte Wirkung, eine Diskussion um Kosten und Nutzen des deutschen Gesundheitswesens ist in Gang gekommen. Erstmals nach langer Zeit wurden dabei auch wieder Stimmen laut, die deutlich machen, dass sich unser Gesundheitssystem im internationalen Wettbewerb nicht zu verstecken braucht.

Zunehmend setzt sich vor allem die Einsicht durch, dass die GKV-Ausgaben nicht vorrangig durch die Arzneimittel getrieben werden.

Es ist nicht mehr von explodierenden Arzneimittelkosten die Rede. Der im September letzten Jahres veröffentlichte Arzneimittel-Atlas des Instituts für Gesundheits- und Sozialforschung IGES zeigt darüber hinaus, dass die Mehrausgaben für Arzneimittel in erster Linie durch eine verbesserte Versorgung von schwer- und schwerstkranken Patienten bedingt sind – also durch den Mehrverbrauch bei Arzneimitteln zur Behandlung schwerwiegender Erkrankungen sowie von chronischen Erkrankungen wie Hypertonie und Diabetes.

In diesem Lichte könnte sich der Abschied von der rein kostenorientierten Gesundheitspolitik anbahnen, eine Zusatzfinanzierung der GKV über Steuermittel ist plötzlich kein Tabuthema mehr.

Zurück zum GKV-WSG. Es bringt auch Neuregelungen zur Nutzung von Verordnungsdaten und zu den Herstellerabgabepreisen. Diese Neuregelungen sind so gestaltet, dass sie nach unserer Einschätzung den Trend zur Direktbelieferung der Apotheken seitens der Hersteller verstärken könnten. Wie bereits erläutert, erreicht die Direktbelieferung durch die Hersteller inzwischen bereits 15%.

Für große Aufregung haben in den letzten Monaten nicht nur die Politiker in Berlin gesorgt, sondern auch neue Marktteilnehmer und – nicht zuletzt – die Gerichte. So wurde einer Drogeriemarktkette gestattet, über den Versandhandel bestellte Arzneimittel in ihren Verkaufsräumen abholen zu lassen, und ein ausländischer Versandhändler versucht mit Hilfe ei-

nes Staatsministers deutsches Recht zu unterlaufen.

Zwar bekennen sich die meisten deutschen Politiker immer wieder zum Fremdbesitzverbot. Aber die entscheidende Frage muss hier lauten, ob solche Bekenntnisse ausreichen. Es erscheint durchaus möglich, dass zum Beispiel die EU-Kommission oder auch der Europäische Gerichtshof aus wettbewerbspolitischen bzw. wettbewerbsrechtlichen Gründen die Abschaffung des Fremd- und Mehrbesitzverbotes in Deutschland erzwingen. Was dann? Die Folgen in Deutschland wären dramatisch: In den meisten Ländern, in denen der Fremdbesitz zugelassen ist, gibt es Niederlassungsbeschränkungen für Apotheken. In Deutschland herrscht dagegen absolute Niederlassungsfreiheit: Die großen Ketten könnten sich in Top-Lagen einkaufen und die selbstständigen Apotheken verdrängen. Durch Apotheken-Fremd- und Mehrbesitz würden so innerhalb kurzer Zeit Marktstrukturen entstehen, wie sie die Wettbewerbshüter gerade vermeiden wollen. Statt mehr Wettbewerb und niedrigeren Preisen würden sich in kurzer Zeit Oligopolstrukturen etablieren – mit nur noch wenig Preiswettbewerb.

Diese Überlegungen mögen genügen um anzudeuten, dass es zu unerwünschten Ergebnissen führen könnte, wenn die deutschen Politiker die Entscheidungen über die Strukturen des deutschen Gesundheitsmarktes den Gerichten überlassen. Vor dem Hintergrund der erwähnten Diskussionen auf EU-Ebene wäre die Politik sicherlich nicht schlecht beraten, wenn sie zum Beispiel den bewährten und sicheren Vertriebsweg über den Pharmagroßhandel und die Apotheken favorisierte.

ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

Wie Sie sehen, meine Damen und Herren: Die Rahmenbedingungen für unser Geschäft verändern sich. Die Frage ist nun: Wie werden wir, die ANZAG, diese Herausforderungen meistern?

Zunächst einmal möchte ich betonen, dass hier kein Grund für hektische Reaktionen besteht. Die ANZAG hat in den vergangenen Jahren gezeigt, dass sie auch unter schwierigen, sich verändernden Rahmenbedingungen überdurchschnittlich erfolgreich wirtschaftet. Wir haben die Erfahrung und das Know-how, um dem steigenden Wettbewerbsdruck weiter Stand zu halten. Und wir haben genug gute Ideen, um die Chancen, die Veränderungen auch stets mit sich bringen, für uns und unsere Kunden aktiv zu nutzen.

Die Basis für den Erfolg ist und bleibt professionelles Management-Handwerk: Damit meine ich die konsequent ertragsorientierte Steuerung aller Aktivitäten auf Basis der zu erwartenden Renditen auf das eingesetzte Kapital. Ein lückenloses und zeitnahe Controllingssystem, das die Effizienz des Personaleinsatzes, die Umschlagshäufigkeit der Vorräte und Verbindlichkeiten und – im Debitorenmanagement – die Forderungen permanent nachhält und optimiert. Und nicht zuletzt unser Risikomanagementsystem, das alle Gesellschaften einbezieht und die zeitnahe Reaktion auf Veränderungen zum Beispiel im Marktumfeld ermöglicht.

Wir untersuchen unsere Systeme konsequent nach weiteren Effizienzreserven und steigern so die hohe Produktivität unserer Niederlassungen. In der Vergangenheit haben wir gezeigt, wie gut wir diese Optimierung im Detail beherrschen. Im laufenden Geschäftsjahr setzen wir diesen Weg mit Nachdruck fort und implementieren weitere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in der Verwaltung und auch in den Niederlassungen.

Dabei wäre es jedoch falsch, um jeden Preis sparen zu wollen. Denn aus den Veränderungen der gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen resultieren zusätzliche Herausforderungen auch für unsere Marktpartner, bei denen sie von uns volle Unterstützung erwarten. Deshalb haben wir die Vertriebsmannschaft aufgestockt und ein umfangreiches Qualifizierungsprogramm durchgeführt. Aktuell ha-

ben wir hierfür am vergangenen Freitag die Goldene Medaille für den Internationalen Deutschen Trainingspreis erhalten.

Zunehmend setzt die ANZAG ihre Marketing-Kompetenz auch für ihre Marktpartner, vor allem für die Apotheke, ein. Die verstärkte Markt- und Wettbewerbsintensität, aber auch die steigenden Ansprüche der Verbraucher fordern von den Apotheken Kreativität und die aufrichtige Bereitschaft zur Veränderung.

Unser Zukunftskonzept für die selbstständige Apotheke *vivesco* und andere Programme der ANZAG für den Point of Sale sind geeignet, den Erfolg unserer Marktpartner und damit den eigenen Erfolg auch unter veränderten Marktbedingungen zu sichern.

Für uns als ANZAG ist klar: Nur wenn unsere Kunden erfolgreich sind, können auch wir in Zukunft erfolgreich sein. Dementsprechend versteht sich die ANZAG als Partner der selbstständigen Apotheke. In dieser gleichberechtigten Partnerschaft arbeiten wir intensiv daran, den gemeinsamen Erfolg langfristig zu sichern.

Mit diesem Kurs – und den entsprechenden Leistungen und Services – gewinnen wir Sympathien. So bei der diesjährigen Wahl zum „Besten Apothekenpartner“, der wohl wichtigsten Auszeichnung im deutschen Pharmamarkt. Zwei Silbermedaillen in den Kategorien „Großhändler“ und „Apotheken-Kooperationen“ für ANZAG und *vivesco* sind ein klares Zeichen dafür, dass die selbstständigen Apotheker in der Partnerschaft mit der ANZAG überdurchschnittlich erfolgreich sind.

Gleichzeitig stellt sich die ANZAG als kompetenter Partner für die pharmazeutischen Hersteller auf: Professionelles Category Management, lückenlose Kommunikation von der überregionalen Werbung über lokale Aktivitäten am Point of Sale bis hin zum Briefkasten des Verbrauchers und Verkaufsförderung in der Apo-

theke sind auch und gerade für die Hersteller interessant.

Allerdings ist es derzeit schwierig, die künftige Marktentwicklung einzuschätzen. Im zweiten Halbjahr 2006, nach dem Inkrafttreten des AVWG, war der deutsche Arzneimittelmarkt mit -3,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stark rückläufig. Dementsprechend ist das Geschäftsjahr 2007, das am 01. September 2006 begonnen hat, verhalten angefallen.

Wir gehen in unseren Planungen für das Gesamtjahr jedoch weiterhin von einem – allerdings weiter verlangsamen – Marktwachstum aus. Wir wollen in diesem Geschäftsjahr marktkonform wachsen und streben, einschließlich der Farmexpert, einen Konzernumsatz von 3,7 Mrd. EUR an. Ob das Ergebnis des Berichtsjahres wieder erreicht wird, hängt vor allem von der Marktentwicklung in den kommenden Monaten ab. Hier eine verlässliche Einschätzung abzugeben, ist wegen der vielfältigen Einflussfaktoren aus Politik, Rechtsprechung und dem Markt derzeit nur schwer möglich.

Meine Damen und Herren, wir – der Vorstand der ANZAG – sind weiterhin überzeugt, dass Pharmagroßhandel in Deutschland auch in Zukunft ein lohnendes Geschäft ist – wenn man die Herausforderungen professionell anpackt und sich ständig verbessert. Gleichzeitig haben uns die Marktbedingungen in Deutschland, die immer wieder durch die Eingriffe des Gesetzgebers geprägt sind, jedoch bewogen, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

So bauen wir unsere Leistungen in der Healthcare-Logistik für andere Pharmagroßhändler, Pharmahersteller sowie Unternehmen anderer Branchen Schritt für Schritt aus. Hier decken wir mit unserem Zentrallager CPL, der *caremexx* und unserem Transportdienstleister AS Logistik inzwischen alle Logistikdienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette ab.

Darüber hinaus begegnet die ANZAG der Situation in ihren ange-

stammten Märkten durch gezielte Engagements im Ausland – um ihre Abhängigkeit vom Heimatmarkt zu reduzieren und vor allem um weiteres Wachstum zu ermöglichen. Dabei bleiben wir jedoch auch in diesem Bereich unseren Prinzipien treu und achten darauf, dass jede einzelne Aktivität unsere Renditeziele erfüllen kann.

Nach der Beteiligung an der kroatischen Oktal Pharma in 2005 haben wir diesen Kurs mit dem Erwerb von 60% der Gesellschaftsanteile an der rumänischen Farmexpert fortgesetzt.

Farmexpert ist mit einem Marktanteil von nahezu 10% der drittgrößte Pharmagroßhändler des Landes. Wie Sie wissen, ist Rumänien seit Anfang 2007 Mitglied der EU. Das Land hat knapp 22 Mio. Einwohner und verzeichnete 2006 ein Wirtschaftswachstum von rund 6,7%. Rumäniens Pharmamarkt ist zwischen Oktober 2005 und September 2006 um nicht weniger als 18% gewachsen. Farmexpert versorgt den gesamten rumänischen Markt. Sitz der Gesellschaft ist Bukarest, fünf weitere Standorte sichern die flächendeckende Versorgung des Landes mit Arzneimitteln.

Mit diesen beiden Engagements – Oktal Pharma und Farm-expert – haben wir uns aussichtsreiche Marktpositionen in ausgewiesenen Wachstumsmärkten gesichert, die Umsatzrenditen sind deutlich höher als in Deutschland. Die beiden Gesellschaften werden im laufenden Geschäftsjahr zusammen einen Umsatz von rund 250 Mio. EUR erwirtschaften, dies wird sich bereits im laufenden Geschäftsjahr positiv auf unser Ergebnis auswirken.

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

