

# celesio

---



## **Dr. Fritz Oesterle**

Vorstandsvorsitzender  
der Celesio AG

in der Hauptversammlung am 8. Mai 2009

---

### **Celesio-Konzern**

Dass 2008 ein enttäuschendes Jahr werden wird, darauf hatte ich Sie in meiner letztjährigen Hauptversammlungsrede vorbereitet und hoffentlich eingeschworen. Danach hat uns das Jahr 2008 allerdings nicht nur eine veritable Finanz-, sondern zu allem Überfluss auch noch eine weltweite Wirtschaftskrise gebracht. Dies haben wir alle zu Beginn des letzten Jahres nicht voraussehen können.

Unser Konzernumsatz ging 2008 gegenüber 2007 um 2,3% auf 21,83 Milliarden Euro zurück. Das lag vor allem an der starken Abwertung des britischen Pfunds. Mehr als 23% unseres Umsatzes machen wir in Großbritannien. Nimmt man beispielsweise den Währungseffekt raus und betrachtet man unsere Entwicklung in lokaler Währung, ist unser Konzernumsatz um 1,3% gestiegen.

Unsere wichtigste Ergebnisgröße, das EBITDA, sank 2008 um 22%. Es ging von 842,5 Millionen Euro auf 657,3 Millionen Euro zurück. Staatliche Maßnahmen belasteten uns im

Jahr 2008 gegenüber dem Vorjahr im EBITDA mit rund 135 Millionen Euro. Währungseffekte belasteten unser EBITDA mit zusätzlichen rund 50 Millionen Euro. Ohne den Währungseffekt wäre unser EBITDA nur um etwas weniger als 16% zurückgegangen. Wenn Sie jetzt noch sehen, dass in unserem EBITDA zusätzlich Marktwertverluste der ANZAG-Beteiligung in Höhe von 25 Millionen Euro zu verkraften waren, und dass wir im Vorjahr rund 52 Millionen Euro höhere Einmalträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögen hatten, dann erkennen Sie, dass wir auf EBITDA-Ebene im Jahr 2008 um 74 Millionen Euro besser waren als 2007.

Entsprechend der EBITDA-Entwicklung ist auch unser EBIT – vor Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte – um 25,4% auf 543,2 Millionen Euro zurückgegangen.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und auf Sachanlagen betragen 2008 401,1 Millionen Euro.

Davon entfallen 287 Millionen Euro auf die adhoc-berichteten, außerplanmäßigen Wertberichtigungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte in vier unserer Apothekenmärkte.

Das Ergebnis je Aktie betrug 2008 – wiederum bereinigt um die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte – 1,56 Euro. Das entspricht einem Rückgang um 38,3% gegenüber dem Jahr 2007.

Die Bilanzsumme ging um 819,8 Millionen Euro, damit um fast 10%, auf 7,5 Milliarden Euro zurück. Trotz der Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte liegt unsere Eigenkapitalquote noch immer über 30%.

### **Celesio-Großhandel**

2008 lag der Umsatz unserer Großhandelsdivision bei 17,2 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 2,9% auf Eurobasis. In lokaler Währung ist der Umsatz stabil geblieben, obwohl er durch staatliche Maßnahmen und durch Umstellungen von Handels- auf DTP-Modelle mit rund 300 Millionen Euro belastet war.

Auf der Ergebnisseite ist das EBITDA in unserer Großhandelsdivision um rund 37 Millionen Euro oder um 8,6% auf 394,5 Millionen Euro zurückgegangen. In lokaler Währung betrug der Rückgang 5,3%. Diese nackte Zahl verdeckt allerdings, dass der Großhandel seine operative Effizienz in 2008 tatsächlich erhöht hat.

## Celesio-Apotheken

Celesio-Apotheken litt im letzten Jahr besonders unter Währungseffekten und unter staatlichen Maßnahmen. Der Grund dafür ist einfach: Rund drei Viertel aller unserer Apotheken sind in Großbritannien. Eliminiert man diese Effekte, hat sich der Bereich gut entwickelt. Auf der Umsatzseite hat sich die erstmalige, ganzjährige Einbeziehung von Apotheke DocMorris sowie der Ausbau des Apothekenportfolios positiv bemerkbar gemacht. Dementsprechend ist der Umsatz von Celesio-Apotheken auf Euro-Basis auch nur um 1,8% auf 3,55 Milliarden Euro zurückgegangen. In lokaler Währung ist der Umsatz von Celesio-Apotheken um 8% gestiegen.

Ende 2008 gehörten 2.337 Apotheken zu Celesio-Apotheken. Neben unseren stationären Apotheken hat sich Apotheke DocMorris mit ihrem Versandhandelsgeschäft gut entwickelt. Mit knapp 150 Markenpartnern war die Marke DocMorris Ende des letzten Jahres in allen 16 Bundesländern auch als Präsenzapotheke vertreten.

## Celesio-Services

Der Geschäftsbereich Celesio-Services konnte Ende letzten Jahres im Wesentlichen mit Movianto gleichgesetzt werden. Movianto bietet der Pharmaindustrie Logistik- und logistiknahe, innovative Dienstleistungen; bis Ende letzten Jahres in zehn und inzwischen in dreizehn europäischen Ländern. Movianto hat sich gegenüber

2007 im Rohertrag leicht auf 163,4 Millionen Euro, also um 1,1%, steigern konnte, was in lokaler Währung einer Erhöhung um 6,8% entspricht.

Wegen der erhöhten Aufwendungen in einzelnen Landesgesellschaften und wegen des größeren Anteils von niedrigmargigen Serviceverträgen im Transportgeschäft ging das EBITDA auf 16,8 Millionen Euro zurück.

## Neue Organisationsstruktur

Seit Beginn dieses Jahres arbeiten und berichten wir in einer neuen Organisationsstruktur. Seit dem 1. Januar 2009 sind wir strikt kundenorientiert aufgestellt. Unsere drei neuen Bereiche heißen jetzt so wie die Kunden, um die sie sich kümmern: Patient and Consumer Solutions – Patienten und Verbraucher, Pharmacy Solutions – Apotheken und Manufacturer Solutions – Pharmahersteller.

## Ausblick

Das künftige Wachstum von Celesio wird von drei Säulen getragen, die wir in und mit unserer neuen Organisationsform konsequent angehen. Formuliert haben wir dies im Rahmen eines perspektivischen Arbeitsprogramms, unserer „Agenda 2015“. Da ist zunächst einmal die Säule organischen Wachstums in unserem bestehenden Geschäft. Auch dort, wo wir heute schon tätig sind, bleiben die Pharmamärkte nachhaltige Wachstumsmärkte.

In unseren bestehenden Geschäften werden wir nicht nur organisch, sondern natürlich auch durch Akquisitionen wachsen. Dies ist die zweite Wachstumssäule. Den Pfad für externes Wachstum haben wir zwischen strategische Leitplanken gelegt.

Neben diesen bekannten Leitplanken haben wir für unser künftiges, externes Wachstum zwei weitere,

grundsätzliche Leitplanken definiert. Externes Wachstum in aktuellen oder geographisch neuen Märkten muss auch dazu dienen, unsere Abhängigkeit von staatlich gesetzten Vergütungsstrukturen und vom britischen Pfund langfristig zu reduzieren.

Um das Potenzial sich verändern der Märkte für unser Wachstum zu nutzen, sind wir natürlich auch für neue Geschäfte offen. Dies ist die dritte Wachstumssäule. Auch solche neuen Geschäftsfelder müssen grundsätzlich zwischen den Leitplanken „geringere Abhängigkeit von staatlich gesetzten Vergütungsstrukturen“ und „geringere Abhängigkeit vom britischen Pfund“ liegen.

Wir sind überzeugt, dass wir die Ertragskraft von Celesio über eine Zeitperiode bis 2015 deutlich steigern und ein EBITDA von mehr als 1 Milliarde Euro im Jahr 2015 erwirtschaften werden.

Wir spüren die sich abschwächende Konjunktur bisher nur in denjenigen Teilen unseres Geschäfts, die nicht verschreibungsgetrieben sind. Das konjunkturabhängige OTC-Geschäft, das bei uns lediglich 10 bis 20% vom Celesio-Rohertrag ausmacht, ist insgesamt – mit länderspezifischen Unterschieden – seit Jahresbeginn 2009 rückläufig.

Neue staatliche Maßnahmen werden uns im Gesamtjahr 2009 nach derzeitigem Stand mit einem mittleren 2-stelligen Millionen-Euro-Betrag belasten. Unter Berücksichtigung dieser Belastung, eines positiven Nettoeffektes aus der Marktbewertung unserer ANZAG-Beteiligung sowie der Währungseffekte erwarten wir 2009 ein EBITDA, das in Euro unter dem EBITDA 2008 liegt. Ohne diese exogenen Faktoren erwarten wir für 2009 allerdings ein EBITDA, das – trotz der sich bis dato abzeichnenden, konjunkturellen OTC-Belastung – in etwa auf dem Niveau von 2008 liegt.