

celesio



Dr. Fritz Oesterle
Vorstandsvorsitzender
der Celesio AG
in der Hauptversammlung am 6. Mai 2010

Entwicklung Celesio-Konzern

Am 1. Mai ist unser Unternehmen 175 Jahre alt geworden. Nur wenige Unternehmen in Deutschland können eine so lange und so erfolgreiche Geschichte vorweisen. Eine erfolgreiche Firmengeschichte setzt vor allem eines voraus: Die Fähigkeit zum Wandel und zur Erneuerung. Unsere Anstrengungen, neue Wege zu gehen, eröffnen uns nicht nur langfristig bessere Perspektiven.

Unser Konzernumsatz ist im Geschäftsjahr 2009 um 1,6% auf rund 21,5 Mrd. Euro gestiegen. In lokaler Währung betrug der Anstieg sogar 4,6%.

Den Rohertrag verbesserten wir überdurchschnittlich um 4% auf 2,5 Mrd. Euro. In lokaler Währung entsprach dies einem Anstieg um 9,4% und einem Anstieg der Rohertragsmarge um 27 Basispunkte auf 11,7%.

Das EBITDA 2009 beträgt 627,6 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr

ist dies ein Rückgang um rund 4,5%. Der Hauptgrund des Rückgangs liegt nämlich nicht im operativen Geschäft, sondern vor allem in negativen Wechselkurseffekten. Konkret machte uns die Schwäche des britischen Pfunds und der norwegischen Krone zu schaffen. In lokaler Währung – also ohne die Wechselkurseffekte – haben wir das EBITDA trotz Wirtschaftskrise um 1,5% gesteigert!

Unser Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT, betrug 237,6 Mio. Euro und lag damit 7,3% unter dem Wert von 2008. Ohne Währungseffekte, also in lokaler Währung, lag das EBIT 2009 jedoch um 6,2% über dem Vorjahreswert. Allerdings wurde es – wie schon das Ergebnis 2008 – auch 2009 durch außerordentliche Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte erheblich beeinträchtigt.

2009 lag das Zinsniveau unter dem Wert des Vorjahres. Dadurch verbesserte sich unser Finanzergebnis um 8,7 Mio. Euro. In der Folge stieg unser Ergebnis vor Steuern in lokaler Währung um 15,1% und damit über-

proportional zum EBIT-Wachstum. Auf Euro-Basis ist unser Vorsteuer-Ergebnis um 7,9% auf 115,3 Mio. Euro zurückgegangen.

Ohne die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte betrug der Jahresüberschuss im vergangenen Jahr 268,7 Mio. Euro. Er lag damit ganz knapp, nämlich um 0,1%, über dem entsprechenden Wert des Vorjahres. In lokaler Währung betrug das Plus 7,8%. Mit den Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte lag der Jahresüberschuss bei 2,3 Mio. Euro nach minus 18,5 Mio. Euro im Jahr 2008.

Das Ergebnis der Aktie betrug 2009 – wiederum bereinigt um die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte – 1,56 Euro. In lokaler Währung entsprach dies einem Anstieg um 7,6%.

Unsere Bilanzstruktur ist und bleibt solide. Unsere Eigenkapitalquote beträgt 29,1% und liegt damit nur knapp unter dem Vorjahreswert von 30,2%.

Entwicklung Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions

Hier haben wir im vergangenen Jahr – auch als Konsequenz auf die staatlichen Eingriffe in die Profitabilität von Apotheken – neue Schwerpunkte gesetzt. Im Vor-Ort-Apothekengeschäft konzentrieren wir uns auf organisches Wachstum, kapitalschonende Neueröffnungen und die Optimierung unseres Bestandes. Obwohl die Gesamtzahl unserer Apotheken im Jahr 2009 um 41 Apotheken gegenüber 2008 sank, stieg ihr Umsatz in lokaler Währung um 3,7%. Ihr EBITDA stieg – trotz staatlicher Eingriffe – um 2,2%.

Die Bedeutung des Versandhandels für Arzneimittel wächst in Europa kontinuierlich. Dementsprechend steigerten wir im Geschäftsfeld Versandapotheken unseren Umsatz kräftig um 16,4% auf 256,7 Mio. Euro. Davon entfiel der Löwenanteil von über 250 Mio. Euro auf das deutsche Versandhandelsgeschäft von Apotheke DocMorris. Unsere jungen Versandhandelsaktivitäten in Großbritannien und Norwegen sind im Verhältnis dazu noch unbedeutend.

Schneller als gedacht kommen wir mit neuen DocMorris-Apotheken in Schweden voran. Hier wollen wir in den kommenden Jahren eine Kette mit mindestens 100 DocMorris-Apotheken aufbauen.

Der Bereich Patient and Consumer Solutions erwirtschaftete 2009 insgesamt 3,4 Mrd. Euro Umsatz. Dies ist ein Rückgang um 3,2%. In lokaler Währung stieg der Umsatz um 4,5%. Das EBITDA 2009 lag mit 300,1 Mio. Euro um 9% unter dem Vorjahresniveau. In lokaler Währung blieb das EBITDA dagegen nahezu stabil.

Entwicklung Geschäftsbereich Pharmacy Solutions

Pharmacy Solutions steigerte den Umsatz um 1,9% auf 17,54 Mrd. Euro. In lokaler Währung betrug der Anstieg 4%. Das EBITDA erreichte 390,6 Mio. Euro, das ist 1% weniger

als im Jahr 2008. In lokaler Währung ist dies ein Anstieg um 1,7%.

Wir haben die Mehrheit an Panpharma, der Nummer eins im brasilianischen Pharmagroßhandel, erworben. In der Zeit von September 2009 bis zum Jahresende erwirtschaftete Panpharma einen Umsatz von 400,5 Mio. Euro und ein Jahresergebnis von 10,9 Mio. Euro. Mit dem Erwerb von Laboratoria Flandria haben wir unsere Position in Belgien arrondiert. Dort sind wir nun die Nummer zwei im Pharmagroßhandel. In Frankreich ist die Entwicklung im Pharmagroßhandel deutlich eingetrübt. Dort haben genossenschaftliche Großhändler im letzten Jahr ihre Vertriebsgebiete durch Aufbau neuer und vor allem überflüssiger Kapazitäten ausgedehnt und damit für eine erhebliche Verschärfung der Wettbewerbssituation gesorgt. Trotz der schwierigen Situation in Frankreich war das Geschäftsfeld Großhandel insgesamt stabil und kaum von den schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen beeinflusst.

Die übrigen, relativ kleinen Geschäftsfelder von Pharmacy Solutions haben sich erwartungsgemäß entwickelt.

Entwicklung Geschäftsbereich Manufacturer Solutions

Der Geschäftsbereich Manufacturer Solutions hat im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Position und Angebotspalette deutlich ausgebaut. Wir haben unsere Beteiligung an pharmexx zu einer Mehrheitsbeteiligung aufgestockt. Damit sind wir einer der weltweit führenden Personal- und Marketingdienstleister für die Pharmaindustrie.

Um das auf Pharmahersteller spezialisierte europäische Logistiknetz von Movianto zu stärken, haben wir im März 2009 das belgische Unternehmen Dirk Raes übernommen. Dirk Raes ist der führende Kühlkettenlogistiker für Arzneimittel in den Benelux-Staaten. Aufgrund der erstmaligen Konsolidierung dieser Akquisi-

tionen lag der Rohertrag, die relevante Erfolgsgröße dieses Bereiches, mit 255 Mio. Euro um 55,8% bzw. in lokaler Währung um 59,7% höher als im Vorjahr.

Beim EBITDA wirkten sich 2009 einzelne Vertragsverluste im Bereich Movianto, Aufwendungen für den geplanten Aufbau neuer Geschäftsaktivitäten und Restrukturierungsaufwendungen im Bereich pharmexx belastend aus. Diese Effekte konnten durch ein umfangreiches Kostenprogramm bei Movianto, durch Neuverträge und durch die erstmaligen Ergebnisbeiträge von Dirk Raes und pharmexx nicht vollständig kompensiert werden. Das EBITDA des Geschäftsbereichs ging daher um 5% bzw. in lokaler Währung um 4,2% auf 14,7 Mio. Euro zurück.

Wachstumsprogramm Agenda 2015

Unser Ziel lautet: 2015 ein operatives Ergebnis, also ein EBITDA, von mehr als 1 Mrd. Euro zu erreichen. Unser Wachstumsprogramm Agenda 2015 konzentriert sich nicht auf ein simples „größer werden“, sondern auf profitables Wachstum, das getrieben wird von:

1. Verbesserung der Profitabilität

Rund 2/3 der Initiativen und Projekte sollen mittelfristig dazu beitragen, die Profitabilität in unseren Geschäften zu erhöhen.

2. Portfolio-Optimierung

Zum Bereich Portfolio-Optimierung zählen Akquisitionen und Neugründungen ebenso wie Desinvestitionen oder Kooperationen in unserem bestehenden Geschäft.

3. Innovation

Wachstum heißt für uns auch, dass wir uns in neue Geschäftsbereiche vorwagen. Dabei werden Akquisitionen und eigene Neugründungen ein wichtiger Weg sein.

Ausblick

In Großbritannien wirken sich die seit 1. Oktober 2009 reduzierten Erstattungspreise für Generika ganzjährig negativ auf die Erträge von

Lloydspharmacy aus. Gegenläufig dazu forciert Lloydspharmacy das Apothekengeschäft, das sich außerhalb des staatlichen Erstattungssystems abspielt. Dies gilt übrigens nicht nur für unser britisches Apothekengeschäft, sondern für den ganzen Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions.

Unser Großhandelsgeschäft wird sich auch künftig als solide und nachhaltig erweisen und uns den Vorstoß in neue, höhermarginige Geschäfte erlauben. Allerdings erwarten wir, dass das Umsatzwachstum in unseren europäischen Großhandelsmärkten unter dem von 2009 liegen und der französische Großhandelsmarkt eine Herausforderung bleiben wird. In Belgien steht 2010 die Integration von Laboratoria Flandria im Fokus. In Brasilien erwarten wir für Panpharma

eine Integration in unsere Celesio-Familie.

Für den Bereich Manufacturer Solutions erwarten wir, dass sich der positive Trend des letzten Jahres bei Movianto fortsetzt. Im Bereich von pharmexx steht das Jahr 2010 weiter unter der Überschrift der Restrukturierung eines bisher mittelständisch geführten und über die Maßen schnell gewachsenen Unternehmens. Unsere britische Neugründung im Bereich medikamentöse Patientenversorgung zu Hause – Evolution Homecare – wird entsprechend unserem Geschäftsplan kontinuierlich aufgebaut.

Da wir 2010 nach derzeitigem Stand keine größeren Akquisitionen erwarten und uns beim Auf- und Ausbau eigener Apothekenketten auf Neueröffnungen konzentrieren, dürfen die Gesamtinvestitionen insge-

samt unter dem Vorjahr liegen. Dies soll uns die Rückführung unserer Nettoschulden auf unter 2 Mrd. Euro ermöglichen.

Insgesamt sind wir dank unseres robusten Geschäfts für 2010 optimistisch. Jüngste Entwicklungen, wie die Anhebung der Arzneimittelpreise in Brasilien zum 1. April 2010, bestätigen, dass der Einstieg in den brasilianischen Markt absolut richtig war. In Europa gehen wir von einer zumindest leichten konjunkturellen Erholung und – trotz Griechenland – weiter davon aus, dass es keine Verwerfungen in den Währungsrelationen geben wird. Unter dem Strich erwarten wir, dass das EBITDA auf Euro-Basis über dem Niveau des Jahres 2009 liegen wird. Wir sehen uns im Jahr 2010 also auf Wachstumskurs und auf Linie mit unserer Agenda 2015!

