

# GEHE

AKTIENGESELLSCHAFT

## GEHE war auch im Jahr 2000 der größte Pharma-Groß- händler in Europa



**Dr. Fritz Oesterle**  
Vorstandsvorsitzender  
der GEHE AG  
in der Hauptversammlung am 3. Mai 2001

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

ich freue mich sehr, Sie für den Vorstand der GEHE AG auf unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen zu dürfen.

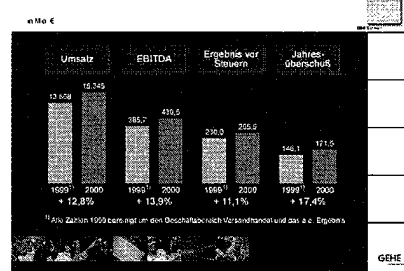
Lassen Sie mich gleich zum Verlauf unseres letzten Geschäftsjahres kommen.

### Highlights 2000

- GEHE-Konzernumsatz um 12,8%\* auf 15,3 Mrd. € gesteigert
  - Steigerung des EBITDA um 13,9%\* auf 439,5 Mio. €
  - Steigerung des Jahresüberschusses um 17,4%\* auf 171,5 Mio. €
  - Akquisition und Integration des Marktführers im österreichischen Pharmagroßhandel Hecht-Chemusan
  - Erfolgreiche Apothekenakquisitionen in Italien
- \* Alle Werte sind bereinigt und basieren auf den nach dem Vergleichsunternehmen bereinigten und das d.h. die eigens bedingten Zahlen des Jahres 1999

Frankreich, Großbritannien und Österreich, haben sich unsere Geschäftsbereiche im letzten Jahr hervorragend entwickelt, so daß wir mit Ergebnissen aus dem Rennen gingen, die zum Teil deutlich über unseren Erwartungen lagen.

### Konzern-Kennzahlen 2000



Den Konzernumsatz steigerten wir um fast 13 % auf 15,3 Mrd €. Wir haben damit meine im letzten Jahr noch in D-Mark geäußerte Wunschmarke von 30 Mrd übertroffen.

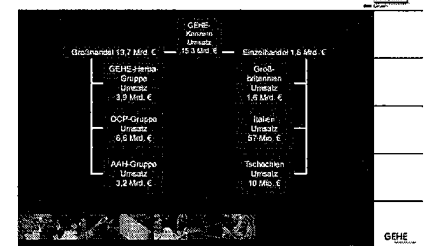
Den EBITDA, also unser operatives Ergebnis und damit eine unserer wichtigsten Erfolgs- und Meßgrößen, erhöhten wir um fast 14 % auf 439,5 Mio €.

Unser Konzernergebnis vor Steuern steigerten wir um mehr als 11 % auf 255,5 Mio €.

Mit einem Apothekenumsatz von 1,6 Mrd € war GEHE im Jahr 2000 auch der größte Apothekenbetreiber in Europa.

Und unseren Jahresüberschuß erhöhten wir um stolze 17,4 % auf 171,5 Mio €.

### Konzern-Struktur 2000

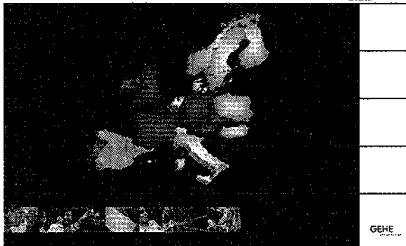


Wir erreichten diese ausgesprochen erfreulichen Zahlen allein mit unserem Geschäft in der Pharma-Distribu-

tion. Das Jahr 2000 war nämlich das erste volle Geschäftsjahr der GEHE als pure play, also als Unternehmen, das konzernweit nur in der Pharma-Distribution engagiert ist. Unsere 2000er Zahlen vergleichen wir deshalb gegen die um den Geschäftsbereich Versandhandel bereinigten 1999er Zahlen. Sie wissen ja, den Geschäftsbereich Versandhandel haben wir erst mit Wirkung zum 30.06.1999 auf die TAKKT AG abgespalten, so daß in unseren Konzernzahlen 1999 – und natürlich auch in unserer 99er Dividende – noch ein halbes Jahr Versandhandelsumsatz und Versandhandelsergebnis enthalten waren.

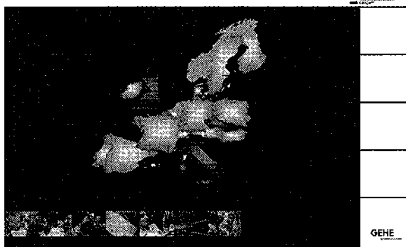
Dieses exzellente Ergebnis des letzten Geschäftsjahres hätten wir natürlich niemals erreichen können, wenn sich nicht mehr als 21.000 GEHE-Mitarbeiter tagtäglich dafür stark gemacht hätten. Für das Jahr 2000 gebührt deshalb allen unseren Mitarbeitern erneut großer Dank.

Ein Netzwerk von 126 Distributionszentren in 9 Ländern stellt die Nr.1 Position der GEHE im pharmazeutischen Großhandel in Europa sicher



Mit einem Großhandelsumsatz von 13,7 Mrd € waren wir auch im Jahr 2000 der größte Pharma-Großhändler in Europa. Diese Position stellten wir zum Ende des letzten Jahres mit 126 Distributionszentren in neun Ländern Europas sicher.

1.403 Apotheken in 3 Ländern stellen die Nr.1 Position der GEHE im europäischen Apotheken-Einzelhandel sicher



Daneben waren wir mit 1403 Apotheken in drei europäischen Ländern und einem Apothekenumsatz von 1,6

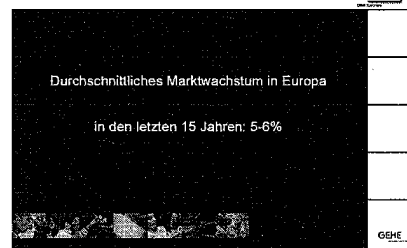
Mrd € im Jahr 2000 auch der größte Apothekenbetreiber in Europa.

Diese Spitzenpositionen haben wir im letzten Geschäftsjahr gefestigt und vor allem haben wir im letzten Geschäftsjahr die Grundlagen für ihren weiteren Ausbau geschaffen.

### Der Anteil des Apothekengeschäftes am Konzernergebnis vor Steuern ist von 13,5% im Jahr 1999 um einen ganzen Prozentpunkt auf 14,5% im Jahr 2000 gestiegen.

Neben der positiven Entwicklung des Pfund Sterling gegenüber dem Euro gibt es für die sehr gute Gesamtentwicklung der GEHE im letzten Jahr im wesentlichen drei gute Gründe. Für einen davon können wir nichts, und zwei Gründe sind GEHE-spezifisch.

Marktwachstum in Europa



Alle europäischen Arzneimittelmärkte wachsen kontinuierlich. Über die letzten 15 Jahre betrug das jährliche Marktwachstum durchschnittlich 5 – 6%. Für die Zukunft erwarten wir zumindest gleich hohe, eher sogar höhere Wachstumsraten. Warum? Die Antwort darauf ist so einfach wie verlässlich. Der Anteil älterer Menschen

Der Trend zu einer älter werdenden Bevölkerung und steigende durchschnittliche Ausgaben für pharmazeutische Produkte



an der Gesamtbevölkerung nimmt in Europa kontinuierlich zu.

Die Ausgaben älterer Menschen für Arzneimittel liegen um ein Mehrfaches über den Ausgaben jüngerer Menschen. In Deutschland beispielsweise geben die Über-65-Jährigen pro Kopf 2,7 mal soviel für Arzneimittel aus wie die Unter-65-Jährigen. Die Gruppe der Über-65-Jährigen wird in Deutschland bis zum Jahr 2015 um mehr als 3 Mio Menschen zunehmen. Die Zahl der jüngeren nimmt im selben Zeitraum etwa im gleichen Umfang ab.

Neben diesen demographisch unausweichlichen Wachstumseffekten treten weitere Effekte, die das Wachstum des Arzneimittelmarktes treiben. Zu diesen Effekten gehören beispielsweise innovative, hoch wirksame Arzneimittel, die in der Lage sind, andere, teurere Therapieformen außerhalb des Arzneimittelmarktes, also etwa Krankenhausaufenthalte, Kuren, usw., ganz oder teilweise abzulösen. In Zukunft wird auch – und zwar nicht nur die Zahl, sondern auch die Bedeutung – sogenannter Lifestyle-Präparate zunehmen. Auch dies wird das Wachstum aller europäischen Arzneimittelmärkte positiv beeinflussen. Der von Lifestyle-Präparaten ausgehende Wachstumseffekt läßt die Ausgaben der öffentlichen Hand bzw. der Krankenkassen weitgehend unberührt, da die Kosten solcher Arzneimittel in den meisten europäischen Ländern nicht erstattungsfähig sind.

Bei richtiger Betrachtung, nämlich einer Gesamtmarkt Betrachtung, haben auch neue Arzneimittel keinen zwangsläufig negativen, weil kostentreibenden Effekt. Soweit nämlich diese Arzneimittel andere Therapieformen teilweise ersetzen, mögen sie zwar zu einem insgesamt höheren Aufwand für Arzneimittel führen. Diese höheren Arzneimittelausgaben können aber durch Einsparungen bei anderen, teureren Therapieformen überkompensiert werden, so daß die Gesamtbilanz für die Kostenträger positiv ist. Dazu müssen die Kostenträger nur bereit sein, eine solche Gesamtbetrachtung anzustellen, statt bei

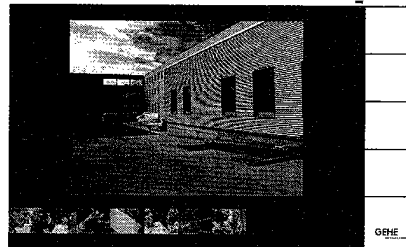
ihren Sparüberlegungen immer nur einzelne Kostensegmente in Isolation zu betrachten. Aus unserer Sicht gibt es bei den Kostenträgern zur Zeit noch zu wenig Bewußtsein für die Interdependenz der verschiedenen Kostenquellen im Gesundheitswesen. So mag ein höherer Aufwand für ärztliche Hausbesuche immer noch deutlich unter den dadurch gesparten Krankenhauskosten liegen. Ebenso können höhere Arzneimittelkosten aufgrund neuer Arzneimittel durch Einsparungen bei der ärztlichen oder stationären Versorgung überkompensiert werden. Zusammen mit der Apothekerschaft versuchen wir sowohl bei den Kostenträgern als auch bei den politischen Meinungsbildnern verstärkt Bewußtsein dafür zu schaffen, daß das Arzneimittel häufig die insgesamt kostengünstigste Therapieform ist. Dies war in der Vergangenheit schon richtig und wird angesichts der Forschungserfolge der pharmazeutischen Industrie in Zukunft noch richtig sein.

Neben diesem allgemeinen Wachstum der Arzneimittelmärkte, von dem wir sowohl im Großhandel als auch in unserem Apothekengeschäft profitiert haben und – wie gesagt – in Zukunft profitieren werden, waren für unser Umsatz- und Ergebniswachstum 2000 zwei GEHE-spezifische Faktoren ausschlaggebend. Unsere Stärke, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und zum richtigen Preis zu expandieren, und unsere Stärke, die Wettbewerbsposition und die Profitabilität unserer bestehenden Aktivitäten laufend zu verbessern.

In unserem Geschäftsbereich Pharma-Großhandel erwarben wir im Januar 2000 die Kapitalmehrheit an der Herba Chemosan Apotheker-AG und integrierten die Herba Chemosan schon im 1. Halbjahr 2000 erfolgreich in den GEHE-Konzern. Wie erfolgreich wir dies – gemeinsam mit der Herba Chemosan – taten, belegt am besten der Umstand, daß die Herba Chemosan ihren Anteil am österreichischen Markt mit rund 50% ungeschmälert in die GEHE-Gruppe einbrachte und behielt. Zum Jahres-

ende 2000 waren wir mit mehr als 90% am Kapital der Herba Chemosan beteiligt. Trotz einer Anfang des Jahres 2000 nicht vorhersehbaren, zum 01.07.2000 erfolgten Kürzung der staatlichen Großhandelsspanne, hat die Herba Chemosan schon im letzten Geschäftsjahr einen deutlich positiven Beitrag zu unserem Konzernergebnis geliefert.

Neues Distributionszentrum Wien-Simmering (Österreich)

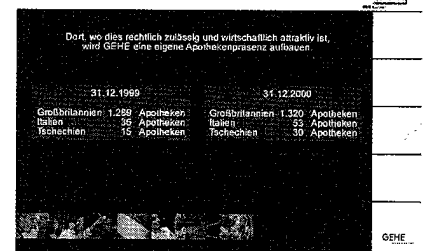


Übrigens: Schon in den nächsten Monaten wird die Herba Chemosan mit ihrer Hauptverwaltung, ihren drei Wiener Lägern sowie ihrem Agentur-Geschäft in ein völlig neues Distributionszentrum in Wien Simmering übersiedeln. Dieses neue Distributionszentrum wird eines der größten und modernsten in Europa sein. Von dort aus wird Herba Chemosan Gesamt-Ost-Österreich, das sind immerhin mehr als 60% des ganzen österreichischen Marktes, beliefern. Mit der Investition in diesen neuen Standort wird Herba Chemosan einen Quantensprung bei der Qualität ihrer Leistungen, also in Sachen Schnelligkeit, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit, und schon im nächsten Jahr auch einen Quantensprung bei ihrer Effizienz und ihrer Profitabilität machen.

In unseren bestehenden Großhandelsaktivitäten haben wir auch im letzten Jahr die betrieblichen Abläufe optimiert, die Automatisierung ausgebaut und durch eine kontinuierliche Reorganisation unseres Distributionsnetzes die Effizienz deutlich erhöht. Mit den dadurch erzielten Kosteneinsparungen konnte beispielsweise die OCP-Gruppe die im 4. Quartal des letzten Jahres erfolgte Erhöhung der Contribution Exceptionnelle mehr als ausgleichen. Allerdings wurde das Ergebnis der AAH-Gruppe trotz unserer operativen Ge-

genmaßnahmen durch den Ganzjahreseffekt der schon Ende 1999 erfolgten Preissenkung für erstattungsfähige Arzneimittel und durch die im 3. Quartal des letzten Jahres eingeleitete Senkung der Generikapreise beeinträchtigt. Neben der weiteren Verbesserung unserer betrieblichen Effizienz und Qualität haben wir in allen Bereichen unserer Großhandelstätigkeit unsere wettbewerbliche Position durch gezielte, an den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichteten Maßnahmen gefestigt und ausgebaut. Parallel dazu haben wir überall dort, wo inzwischen das Niveau der Großhandelsrabatte ein ganz und gar ungesundes ist, begonnen, unsere Rabatte zu senken, soweit der unverändert heftige Rabattwettbewerb unserer Wettbewerber dies zuließ, also soweit wir dies tun konnten, ohne unsere Marktstellung zu gefährden.

GEHE's Apothekenpräsenz in Europa



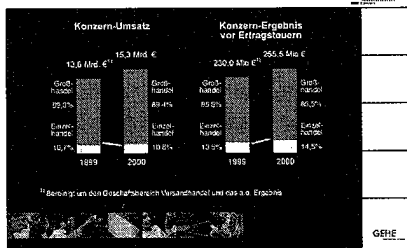
In unserem Apothekengeschäft haben wir im Jahr 2000 vor allem unsere Basis in Norditalien und in Tschechien ausgebaut. In Italien konnten wir auch das zweite große Privatisierungsverfahren, das Verfahren der Stadt Cremona, für uns entscheiden. Unsere tschechische Apothekenkette bauten wir um 15 Apotheken auf 30 Apotheken zum Jahresende aus. In Großbritannien standen wir dagegen ein bißchen auf der Expansionsbremse, weil viele der Apotheken, die im letzten Jahr in Großbritannien auf den Markt kamen, entweder nicht unseren Qualitätsanforderungen an Standort und Personal entsprachen oder schlicht zu teuer waren. Das Jahr 2000 nutzten wir in Großbritannien deshalb, um unser vorhandenes Apothekenportfolio qualitativ zu bereinigen. Die Gesamtzahl unserer Apotheken in Großbritannien

erhöhen wir deshalb nur moderat von 1289 auf 1320 Apotheken.

Ich sage Ihnen hier auch ganz offen, daß wir uns für den Ausbau unserer Apothekenpräsenz in Kontinentaleuropa im letzten Jahr schon etwas mehr vorgenommen hatten, als wir tatsächlich erreichten. Aber: Privatisierungsverfahren, etwa in Italien, kamen nicht so rasch wie von uns erwartet. Manche Verkäufer hatten irrealer, unvernünftige Preisvorstellungen oder die Marktbedingungen, etwa in der Schweiz, entwickelten sich in einer – aus unserer Sicht – unattraktiven Weise, die einen Markteintritt – jedenfalls im letzten Jahr – als nicht opportun erscheinen ließen.

Der etwas weniger zügige Ausbau unseres Apothekengeschäftes und der Erwerb der Herba Chemosan sind dafür verantwortlich, daß der Anteil unseres Einzelhandelsumsatzes am Konzernumsatz von 10,7% im Jahr 1999 leicht, auf 10,6% im Jahr 2000 zurückging. Aber, und dies ist die entscheidende Botschaft: Trotz dieses Rückganges ist der Anteil unseres eigenen Apothekengeschäftes am Konzernergebnis vor Steuern von 13,5% im Jahr 1999 um einen ganzen Prozentpunkt auf 14,5% im Jahr 2000 gestiegen.

Wachsende Bedeutung des Pharma-Einzelhandels für Ertragsstärke der GEHE

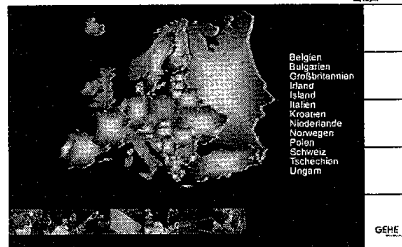


Der deutlich gestiegene Anteil des Apothekengeschäftes am Konzernergebnis spiegelt die überproportionale Entwicklung des Ergebnisses vor Ertragsteuern dieses Geschäftsbereiches wider. Das Vorsteuerergebnis stieg im Geschäftsbereich Einzelhandel nämlich um 19,6%. Die sehr positive Entwicklung im Einzelhandel erzielten wir durch eine Vielzahl operativer Maßnahmen, insbesondere durch Verbesserungen in den Bereichen Einkauf und Logistik, durch einen attrak-

tiveren Außenauftritt unserer Apotheken und durch kundengerechte Serviceangebote in unseren Apotheken.

Angesichts der Bedeutung des Einzelhandels für die Ertragsstärke der GEHE ist es selbstverständlich, daß wir alle Anstrengungen unternehmen, diesen Geschäftsbereich überall dort auszubauen, wo dies rechtlich möglich und wirtschaftlich attraktiv ist.

Europäische Länder, in denen der Mehr- und Fremdbesitz von Apotheken rechtlich gesichert ist



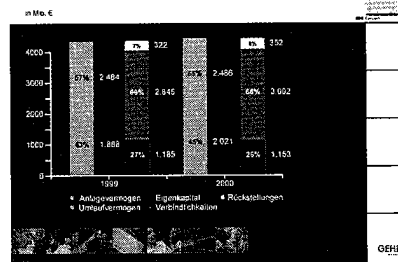
Mit dem verstärkten Fokus auf den Bereich Pharma-Einzelhandel

- ▷ antizipieren wir die absehbaren Entwicklungen in liberalisierten Pharma-Märkten, also den Märkten, in denen ein Fremd- und Mehrbesitz von Apotheken zulässig ist bzw. wird,
- ▷ verstärken wir unsere Position auf der Einkaufsseite,
- ▷ und können dadurch unsere operative Marge verbessern.

Grundlagen für den Ausbau unseres Apothekengeschäftes haben wir im letzten Jahr sowohl in Norwegen als auch in Holland geschaffen. In beiden Ländern haben wir schlagkräftige Einzelhandelsorganisationen aufgebaut.

Trotz unserer Akquisitionen und unserer sonstigen, erheblichen Investitionen hat sich in unserer Konzernbilanzstruktur zum Ende des letzten Jahres nicht viel getan.

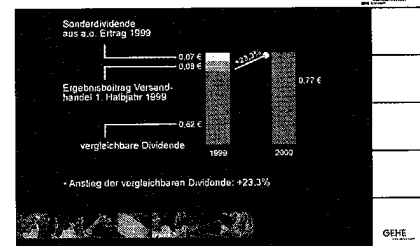
Konzern-Bilanzstruktur 2000



Unsere Bilanzsumme stieg auf 4,5 Mrd € nach 4,4 Mrd € im Jahr 1999. Entscheidend dafür waren unsere Akquisitionen. Diesen stand der gezielte Abbau der Ende 1999 wegen des „Jahres 2000“ erhöhten Vorräte und der damit verbundenen kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber. Auf der Passivseite machten die Fremdverbindlichkeiten zum 31.12.2000 unverändert 66% aus. Unser Eigenkapital betrug damit – bei einem leicht erhöhten Anteil der Rückstellungen – zum Ende des letzten Jahres rund 26%. Diese unverändert kerngesunde Bilanzstruktur gibt uns auch in diesem Jahr genügend Spielraum für Expansionen, und zwar so viel Spielraum, daß wir damit so ziemlich jede Akquisitionsmöglichkeit, die sich uns bietet, nutzen können, sofern wir sie nur nutzen wollen.

## Wir schlagen eine ordentliche Dividende von 77 €-Cent pro Aktie vor.

Dividendenvorschlag



Das sehr gute Ergebnis des letzten Jahres erlaubt uns neben einer unverändert gesunden Bilanzstruktur auch den unter Ziffer 2 der Tagesordnung gemachten Dividendenvorschlag.

Wie Sie dem angekündigten Tagesordnungspunkt 2 sicher schon entnommen haben, schlagen wir Ihnen eine ordentliche Dividende von 77 €-Cent pro Aktie vor. Dieser Dividendenvorschlag sieht nur auf den ersten Blick wie ein gegenüber der Dividende 1999 unveränderter Vorschlag aus. Tatsächlich aber liegt die vorgeschlagene Dividende um 23,3% über der vergleichbaren Vorjahresdividende. Um die vorgeschlagene Dividende mit der Vorjahresdividende

vergleichen zu können, muß die Vorjahresdividende um die im letzten Jahr gezahlte außerordentliche Dividende von 7 €-Cent und um den Anteil bereinigt werden, der auf den Ergebnisbeitrag entfiel, den der Geschäftsbereich Versandhandel noch bis zum 30.06.1999 zum Gesamtkonzernergebnis 1999 beigesteuert hatte.

Unter Einbeziehung der Körperschaftsteuergutschrift von  $\frac{3}{7}$  bedeutet die vorgeschlagene Dividende für unsere inländischen Aktionäre eine Bruttodividende von 1,1 € pro Aktie. Mit der Dividende werden wir – wenn Sie zustimmen – mehr als 56 Mio € und damit mehr als 30% des Konzern-Jahresüberschusses ausschütten.

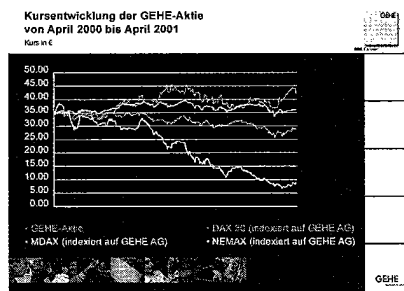
Mit der Erläuterung unseres Dividendenvorschlages für das Geschäftsjahr 2000 bin ich eigentlich auch schon beim Jahr 2001 angekommen. Zunächst aber darf ich Sie wegen weiterer Zahlen und Details zum Jahr 2000 noch auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht und unseren Aktionärsbrief zum 4. Quartal 2000 verweisen.

Bevor ich nun endgültig zum Geschäftsverlauf und zu den wesentlichen Ereignissen der ersten Monate dieses Jahres komme, gestatten Sie mir zwei, drei kurze Sätze zu unserer Aktie. Die Entwicklung an den deutschen und internationalen Börsen war in den letzten Monaten durch eine um sich greifende Finsternis gekennzeichnet. Immer dann, wenn man in den letzten Monaten an den Börsen glaubte, Licht am Ende des Tunnels zu sehen, mußte man feststellen, daß das Licht nicht vom Ende des Tunnels, sondern von einem entgegenfahrenden Zug stammte.

**Die GEHE-Aktie hat sich deutlich besser entwickelt als der DAX, der M-Dax und natürlich erst recht viel besser als der NEMAX.**

Ganz anders konnten Sie, meine Damen und Herren, als Aktionäre der

GEHE, die Kursentwicklung Ihrer GEHE-Aktie erleben. Die GEHE-Aktie hat sich deutlich besser entwickelt als der DAX, der M-Dax und natürlich erst recht viel besser als der NEMAX. Unsere Aktie folgt damit wieder ihrer guten und langjährigen Tugend, sich besser zu entwickeln als die bedeutenden Aktienindexe.



Unsere Aktie ist allerdings noch nicht dort, wo ich sie in nicht allzu ferner Zukunft gerne sehen möchte, aber sie ist zur Zeit unbestreitbar auf dem besten Weg dorthin. Die Entwicklung der GEHE-Aktie bestätigt heute das, was ich Ihnen im letzten Jahr auf der Hauptversammlung prophezeit habe, daß sich nämlich Qualität noch immer durchgesetzt hat, und daß dies auch für die Börsenbewertung von Unternehmen gilt. Dafür, daß dies auch in Zukunft für die GEHE-Aktie gilt, tun Vorstand und Mitarbeiter der GEHE auch in diesem Jahr alles.

Und dieses Jahr, das Jahr 2001, wird ein spannendes und aufregendes Jahr werden. Dies kann ich Ihnen schon heute versprechen. Dafür, daß es nicht nur ein spannendes und aufregendes, sondern auch ein weiteres gutes GEHE-Jahr werden wird, stehen die Zeichen nach den ersten Monaten nicht schlecht.

Wie ist nun unser operatives Geschäft in den ersten Monaten gelaufen?



In einigen unserer großen Märkte haben wir zwar den Ganzjahreseffekt der schon im Jahr 2000 eingeleiteten staatlichen Sparmaßnahmen zu verdauen. Diese Maßnahmen sind – ich möchte dies noch einmal wiederholen – die Erhöhung der Contribution Exceptionnelle in Frankreich, die Preissenkung für Generika in Großbritannien und die Kürzung der Großhandelspreisen in Österreich. Trotz dieser negativen Effekte und auch ohne den Rückenwind einer europaweiten Grippewelle, die unser Geschäft im vergleichbaren 1. Quartal 2000 getrieben hatte, sind wir mit dem Verlauf der ersten Monate dieses Jahres sehr zufrieden.

Nach unseren vorläufigen Zahlen stieg unser Konzernumsatz im 1. Quartal 2001 fast 6%. Unser Konzernergebnis vor Ertragsteuern steigerten wir deutlich überproportional, nämlich um knapp 15% bzw. in Landeswährung um knapp 16% gegenüber dem 1. Quartal 2000. Zu dieser Ergebnissteigerung hat der Geschäftsbereich Großhandel mit einer Ergebnisverbesserung von knapp 10% beigetragen. Besonders signifikant haben wir das Ergebnis vor Steuern im Einzelhandel erhöht. Das Ergebnis vor Steuern wuchs im 1. Quartal 2001 gegenüber dem vergleichbaren Quartal des Vorjahres um mehr als 31% in Euro und um fast 36% in Landeswährung. Diese exzellente Ergebnisverbesserung im Einzelhandel erreichten wir fast ausschließlich mit unserem bestehenden Apothekengeschäft, also ohne wesentliche Zukäufe, und damit ohne die Apothekenakquisitionen dieses Jahres, über die ich noch berichten werde. Diese Akquisitionen haben sich in unseren Zahlen des 1. Quartals noch nicht auswirken können.

Diese Entwicklung bestärkt uns in der Bedeutung, die wir dem Ausbau unseres Apothekengeschäftes schon im letzten Jahr gegeben haben, und die wir ihm in diesem und in den nächsten Jahren geben wollen.

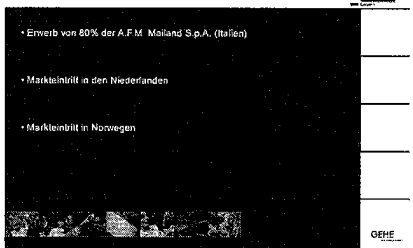
Die endgültigen und detaillierten Zahlen zum 1. Quartal 2001 werden wir in etwa zwei Wochen in unserem

Aktionärsbrief zum 1. Quartal veröffentlichten.

Auch wenn die Geschäftsentwicklung in den ersten Monaten eines Jahres nur indikative Bedeutung für den Verlauf des Gesamtjahres haben kann, hoffen wir, daß sich die gute Entwicklung des 1. Quartals 2001 in den drei verbleibenden Quartalen dieses Jahres fortsetzen wird und erwarten auf dieser Grundlage für 2001 einen Anstieg des Konzernvorsteuerergebnisses jedenfalls im Rahmen der Wachstumsraten der Vorjahre.

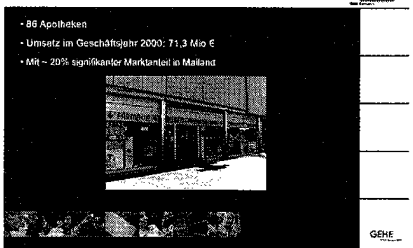
Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, verlassen wir uns natürlich nicht nur auf die allgemeine Marktentwicklung, sondern vor allem auf unsere eigenen Stärken, unsere Stärke, extern zu wachsen, und unsere Stärke, bestehende Aktivitäten effizienter und profitabler zu machen. Dazu haben wir uns für 2001 viel vorgenommen.

Geschäftsjahr 2001: Erste Highlights



Lassen Sie mich darauf und auf einige, schon hinter uns liegende Ereignisse der ersten Monate dieses Jahres eingehen.

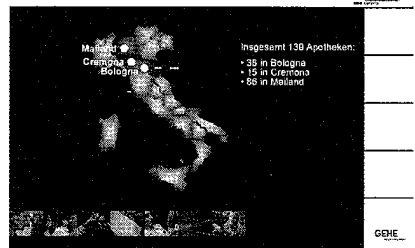
Erwerb der A.F.M. Mailand S.p.A. (Italien)



Wie vor zwei Jahren die Stadt Bologna, hat die Stadt Mailand – quasi rechtzeitig zu unserer Hauptversammlung – Anfang April bekanntgegeben, daß wir das Bietungsverfahren für ihre 84 zu privatisierenden kommunalen Apotheken und für zwei Arznei-

mittelabgabestellen gewonnen haben. Wir haben damit den Zuschlag für den Erwerb von 80% der Anteile an der AFM Mailand erhalten. Die AFM Mailand gehört bislang der Stadt Mailand und betreibt die 86 kommunalen Apotheken. Diese 86 Apotheken machen rund 20% des Apothekeneinzelhandels in Mailand aus. Vorbehaltlich der Zustimmung der italienischen Kartellbehörde werden wir damit in den nächsten Monaten insgesamt 139 Apotheken in der Lombardei und der Emilia Romagna betreiben. In der Presse wurde unser Angebot mit 251 Mrd ITL, also 129,6 Mio €, für die Mailänder Apotheken angegeben. Dieser Preis ist korrekt und wir sind sehr froh darüber, daß wir das Bietungsverfahren zu diesem für uns sehr guten Preis gewonnen haben. Unser Preis liegt noch nicht einmal 5% über dem von der Stadt Mailand geforderten Mindestpreis. Aufgrund unserer Erfahrungen aus Bologna und Cremona wissen wir auch sehr genau, welches Potential in den 86 Apothe-

GEHE's Aufbau einer Apothekenpräsenz in Italien



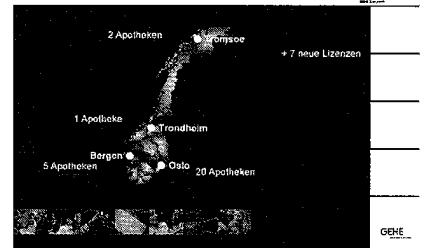
ken Mailands steckt. Auf dieser Grundlage werden wir uns in den nächsten Wochen und Monaten auch

**Auch ohne den Rückenwind einer europaweiten Grippewelle sind wir mit dem Verlauf der ersten Monate dieses Jahres sehr zufrieden.**

an weiteren, allerdings deutlich kleineren Privatisierungsverfahren in Norditalien beteiligen und so unsere führende Position als Betreiber kommunaler Apotheken in Norditalien Schritt für Schritt ausbauen.

Nachdem wir mit der GEHE Nederland BV im letzten Jahr eine Organisation aufgebaut hatten, erfolgte unser Eintritt in den holländischen Markt im 1. Quartal 2001. Der holländische Markt ist für uns nicht nur wegen der hohen Profitabilität holländischer Apotheken, sondern vor allem deshalb sehr interessant, weil die Strukturen des holländischen Marktes sehr vergleichbar zu denen in Großbritannien sind. Wir können in Holland also unmittelbar auf die Einzelhandelserfahrungen von Lloyds-pharmacy zurückgreifen. Wesentlich ist nun, daß wir auch in Holland sehr rasch eine Apothekenpräsenz aufbauen, die uns kritische Größe gibt. Dies werden wir in Holland genauso schaffen, wie wir dies in Norwegen fast schon geschafft haben.

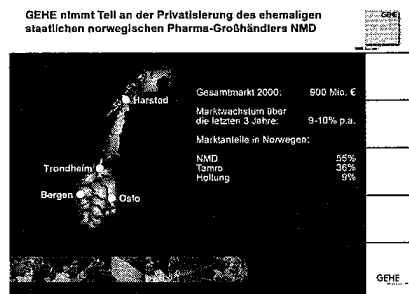
GEHE's Markteintritt in Norwegen



In Norwegen konnten wir dank der guten Vorarbeit unserer im letzten Jahr als GEHE Norge AS gegründeten Organisation in diesem Jahr mit 28 eigenen Apotheken starten. Erst zum 1. März dieses Jahres wurde der Apothekenmarkt in Norwegen liberalisiert und der Fremd- und Mehrbesitz von Apotheken erlaubt. Zu unseren 28 Apotheken gehören einige der Flaggschiffe der norwegischen Apothekenlandschaft. Zusätzlich zu diesen Apotheken erhielten wir Ende letzten Jahres von der norwegischen Regierung sieben Lizenzen für Apothekenneugründungen.

In Norwegen gibt es derzeit nur insgesamt rund 340 Apotheken. Bezogen auf die Gesamtzahl norwegischer Apotheken repräsentieren unsere 28 Apotheken also schon mehr als 8%. Bezogen auf ihren Umsatz liegt der Marktanteil unserer Apotheken im zweistelligen Bereich. In dem sich seit der gesetzlichen Neurege-

lung zum 1. März 2001 rasch konsolidierenden norwegischen Apothekenmarkt werden wir unsere Stellung in den nächsten Monaten noch erheblich ausbauen.



Wenn ich schon in Norwegen und damit in Skandinavien bin, gestatten Sie mir noch zwei Bemerkungen zu diesem Teil Europas. Die skandinavischen Pharma-Märkte befinden sich zur Zeit in einer Umbruchphase. Die Liberalisierung des norwegischen Apothekenmarktes könnte Modellfunktion haben. Denkbar ist, daß auch Finnland und Schweden den Weg Norwegens einschlagen. In dieser Phase des Umbruchs scheinen sich gegenwärtig fast alle Unternehmen der Pharma-Distribution neu zu orientieren. Unter anderem beabsichtigt der norwegische Staat, sich von seiner Mehrheit an der Nr. 1 im norwegischen pharmazeutischen Großhandel, der NMD Norsk Medisinaldepot AS, zu trennen.

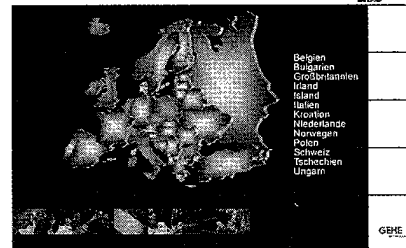
NMD hat mit vier Niederlassungen zur Zeit einen Marktanteil von 55% in Norwegen und verfügt auch über eine ganz Reihe eigener Apotheken. Schon vor ein paar Tagen, auf unserer Bilanzpressekonferenz, habe ich bestätigt, daß wir uns im Rahmen des Privatisierungsverfahrens um NMD bemühen.

Ob es überhaupt zu einem Verkauf von NMD kommt, ist derzeit noch nicht ganz sicher, da die norwegische Regierung dazu noch einige rechtliche und parlamentarische Hürden nehmen muß.

Neben Großbritannien, Italien, Tschechien, Holland und Norwegen, also den Ländern, in denen wir im Einzelhandel schon präsent sind, gibt es eine ganze Reihe weiterer europäischer Märkte, in denen der Fremd-

und Mehrbesitz von Apotheken zulässig ist.

Europäische Länder, in denen der Mehr- und Fremdbesitz von Apotheken rechtlich gesichert ist

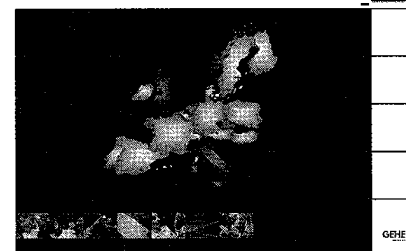


Dies bedeutet allerdings nicht, daß wir auch überall dort präsent sein wollen. Auch im Apothekeneinzelhandel werden wir uns nur in solchen Märkten engagieren, wo das gesamtwirtschaftliche Umfeld stimmt, und wo wir die Möglichkeit haben, in überschaubarer Zukunft kritische Größe und eine signifikante, profitable Marktstellung im Gesamtmarkt oder in bestimmten lokalen Märkten zu erreichen.

### Bis heute haben wir die Zahl unserer Apotheken im Jahr 2001 schon um mehr als 120 Apotheken erhöht.

In den meisten Märkten, in denen Fremd- und Mehrbesitz von Apotheken zulässig ist, können wir eine eigene Apothekenpräsenz nur sukzessive durch den Kauf einzelner Apotheken bzw. kleinerer privater Ketten aufbauen. In all diesen Märkten gibt es nämlich noch keine größeren Apothekeneinheiten. Dieser Weg der bits and bites mag mühsam erscheinen. Wir gehen ihn trotzdem, weil am Ende das jeweilige Ganze wesentlich mehr wert sein wird als die Summe seiner Teile.

Über 1.520 Apotheken in 5 Ländern stellen die Nr. 1 Position der GEHE im europäischen Apotheken-Einzelhandel sicher



Bis heute haben wir die Zahl unserer Apotheken im Jahr 2001 schon um mehr als 120 Apotheken erhöht, so daß heute 1524 Apotheken in fünf Ländern die Nr. 1-Position der GEHE im europäischen Apothekengeschäft sicherstellen.

Genauso intensiv wie um den Auf- und Ausbau unserer Apothekenpräsenz in ausgewählten europäischen Märkten werden wir uns für den Ausbau und die Leistungsverbesserung unseres pharmazeutischen Großhandels engagieren. Unser Hauptaugenmerk gilt dabei natürlich den europäischen Märkten, in denen wir noch nicht vertreten sind, und wo wir noch die Möglichkeit haben, eine Nr. 1- oder Nr. 2-Position zu besetzen. Solche Expansionsmöglichkeiten für unser internationales Großhandelsgeschäft werden wir in den Ländern, in denen Apothekenketten zulässig sind, immer auch unter dem Einzelhandels-Blickwinkel prüfen und bewerten.

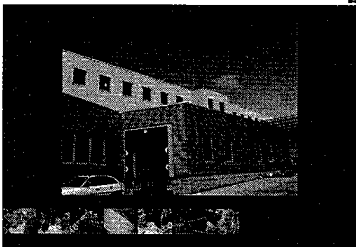
Neben den Möglichkeiten, unser Großhandelsgeschäft international auszubauen, gilt unser Augenmerk auch einzelnen Regionen in nationalen Märkten, in denen wir schon vertreten sind. Nämlich solchen Regionen, in denen wir im Vergleich zu unserer nationalen Marktstellung noch unterrepräsentiert sind. Überall dort, wo wir solche „weiße Flecken“ in unseren GEHE-Landkarten haben, suchen wir nach Möglichkeiten, diese Flecken zu beseitigen. Beispielsweise prüfen unsere Juristen derzeit die Möglichkeit, den badischen und südbadischen Raum, der ein solcher weißer Fleck in unserer deutschen Landkarte ist, von unserer französischen OCP-Niederlassung in Straßburg aus zu beliefern.

Neben den Chancen für externes Wachstum stehen die erheblichen Investitionen in unsere bestehenden Großhandelsaktivitäten, um durch Leistungsverbesserungen unsere Marktposition auszubauen, zumindest aber zu festigen, und – auf jeden Fall – um unsere Profitabilität zu erhöhen. Dazu gehören zunächst unsere Investitionen in die Optimierung der Be-

triebsabläufe und in unsere Niederlassungsstruktur.

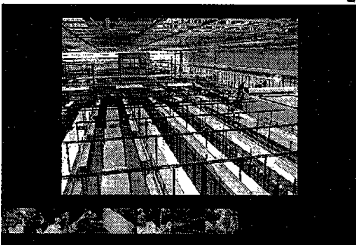
**Genauso intensiv wie um den Auf- und Ausbau unserer Apothekenpräsenz in ausgewählten europäischen Märkten werden wir uns für den Ausbau und die Leistungsverbesserung unseres pharmazeutischen Großhandels engagieren.**

Neues Distributionszentrum Wien-Simmering (Österreich)



Die Zusammenlegung von drei Lägern der Herba Chemosan in einem neuen Distributionszentrum habe ich schon erwähnt.

Neues Distributionszentrum Porta Westfalica



In Deutschland haben wir im April dieses Jahres die Niederlassung Minden durch ein neu gebautes, hochmodernes Distributionszentrum in Porta Westfalica ersetzt. Dort werden wir in

Neues Distributionszentrum Porta Westfalica

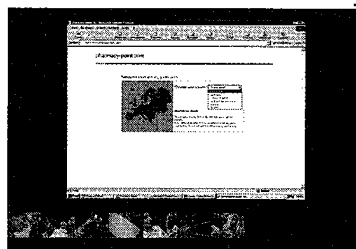


Zukunft einen Automatisierungsgrad von 65 % erreichen. Der Umzug unserer alten Niederlassung Minden nach Porta Westfalica erfolgte ohne jede Unterbrechung des laufenden Geschäftes während der Osterfeiertage.

Neben der Reorganisation unserer Niederlassungsstruktur in Frankreich führt die OCP sukzessive eine neue Call Center-Technologie ein. Kernstück dieser Technologie ist die Zusammenfassung von Call Centern nach Regionen, der weitestmögliche Ausschluß von Wartezeiten und eine lückenlose Dokumentation bearbeiteter Kundenanrufe.

Neben solchen Investitionen in die quantitative und qualitative Verbesserung unserer betrieblichen Leistungen stehen in allen Ländern Anstrengungen, um unseren Großhandelskunden neben einer perfekten Grundleistung auch attraktive, apothekenspezifische Zusatzleistungen zu bieten. Neben einer Vielzahl, zum Teil landesspezifischer Zusatzleistungen gehören dazu insbesondere unsere Internetaktivitäten, mit denen wir die Möglichkeiten des Internets im Bereich des B-to-B und des B-to-C in einer apothekenaquaten Form für unsere Großhandelskunden verfügbar machen.

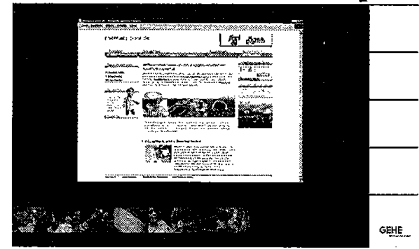
Pharmacy-POINT



Zu den B-to-C-Lösungen, die wir für und mit unseren Großhandelskunden entwickeln und anbieten, soll in Zukunft auch das umfassende Gesundheitsportal „Pharmacy-POINT“ gehören.

Bestandteil dieses Gesundheitsportals werden auch die endverbraucherorientierten Internet-Dienste sein, die wir schon bisher in einzelnen Ländern entwickelt und in den Markt eingeführt haben.

Pharmacy-POINT



**Alle unsere Internet-Dienste basieren auf dem unverzichtbaren System der „Apotheke vor Ort“.**

Alle unsere Internet-Dienste, auch und insbesondere die endverbraucherorientierten, basieren auf dem unverzichtbaren System der „Apotheke vor Ort“. Ohne gravierende Verschlechterung der gewohnten Qualität, der gewohnten Verbrauchernähe und der gewohnten Sicherheit der Arzneimittelversorgung ist dieses System der „Apotheke vor Ort“ – weder ganz noch teilweise – durch andere Vertriebsformen, etwa durch Versandapotheken, abzulösen. Dies lehrt die Erfahrung. In einer ganzen Reihe von europäischen Ländern sind Versandapotheken rechtlich zulässig. Alle Versuche der Vergangenheit, Versandapotheken in diesen Ländern zu etablieren, sind gescheitert, und zwar wirtschaftlich gescheitert. Warum? Ganz einfach. Weil der Patient und Endverbraucher diese Vertriebsform nicht will, nicht braucht und deshalb noch nie angenommen hat. Warum hat er sie nicht angenommen? Auch ganz einfach. Weil sie ihm im Verhältnis zur „Apotheke vor Ort“ nichts als Nachteile bringt. Er muß länger warten, bis er das Arzneimittel bekommt. Er weiß nicht, wann das Arzneimittel geliefert wird. Ist er nicht zuhause, bekommt er nicht das Arzneimittel, wohl aber einen gelben Benachrichtigungszettel der Post. Er kann's dann auf der Post abholen. Die ist regelmäßig weiter weg als die nächste Apotheke. Den Postboten oder Spediteur sollte man besser auch nichts zum Arzneimittel fragen. Dem Post-



boten ist es auch relativ egal, wem er das Arzneimittel in die Hand drückt. Wer will aber schon die Viagra-Tabletten bei seinen Kindern abgeliefert sehen? Um eine lange Geschichte kurz zu machen: Versand von Arzneimitteln ist aus Verbrauchersicht:

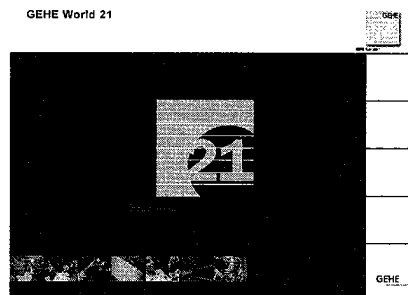
### Die Versandapotheke bringt dem Patienten im Verhältnis zur „Apotheke vor Ort“ nichts als Nachteile.

- ▷ nicht convenient, sondern einfach nur lästig
- ▷ in jeder Hinsicht unsicher, auch soweit es um persönliche Daten geht
- ▷ mangels individueller Beratung nicht kundengerecht
- ▷ und schon gar nicht kostengünstiger.

Ich frage jetzt Sie, weshalb sollte dann eine Versandapotheke jemals ein wirtschaftlicher Erfolg werden? Weshalb sollte der Versand von Arzneimitteln das System „Apotheke vor Ort“ jemals beeinträchtigen können?

Außer der Entwicklung unserer Geschäftsbereiche Groß- und Einzelhandel ist eine unserer weiteren großen Aufgaben die verstärkte Nutzung von Synergiepotentialen über Landesgrenzen und auch über die Grenzen eines Geschäftsbereiches hinaus. Dieser Prozeß, den wir letztes Jahr als „GEHE World 21“ begonnen und seither kontinuierlich und mit ersten Erfolgen weitergetrieben haben,

wird noch einiges an Zeit in Anspruch nehmen, denn unser Geschäft



ist – das darf man nie vergessen – zunächst einmal ein nationales und zum Teil sogar lokales Geschäft.

Meine Damen und Herren,

wir freuen uns nun auf ein spannendes Rest-Jahr 2001 und auf eine großartige Zukunft der GEHE als der klaren Nr. 1 in der europäischen Pharma-Distribution, im Pharma-Großhandel und im Pharma-Einzelhandel. Ich lade Sie ein, auch weiterhin an dieser Zukunft teilzuhaben.

Mit dieser Einladung würde ich meine Rede jetzt eigentlich gerne schließen, wenn mir unsere Juristen nicht noch ins Pflichtenheft geschrieben hätten, auf Punkt 5 unserer heutigen Tagesordnung einzugehen. Unter Punkt 5 der Tagesordnung bitten wir Sie, dem Abschluß der Nachtragsvereinbarung vom 22. Dezember 2000 zum Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag vom 22. April 1996 zwischen der GEHE Aktiengesellschaft und ihrer 100%-igen Tochtergesellschaft GEHE Pharma Handel

GmbH zuzustimmen. Der Inhalt der Nachtragsvereinbarung ist in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung wiedergegeben und dort auch mit dem gemeinsamen Bericht des Vorstandes der GEHE Aktiengesellschaft und der Geschäftsführung der GEHE Pharma Handel GmbH ausführlich begründet.

Ziel der Nachtragsvereinbarung ist es, den bestehenden Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag an die durch die neueste Rechtsprechung gesetzten Formerfordernisse anzupassen und damit zu gewährleisten, daß der Jahresüberschuß der GEHE Pharma Handel GmbH phasengleich der Dividende der GEHE Aktiengesellschaft zugute kommt. Bei dieser Gelegenheit haben wir auch die Mindestvertragslaufzeit des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages bis zum 31. Dezember 2005 verlängert. Unter Punkt 5 der Tagesordnung bitten wir Sie, meine Damen und Herren, also zu einer aus rein formalen Gründen nötigen Klarstellung. Außer der Verlängerung der Vertragslaufzeit ändert sich am wirtschaftlichen Gehalt des schon seit 1996 bestehenden Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages nichts.

Nachdem ich nun auch der Pflicht zur Erläuterung des Tagesordnungspunktes 5 nachgekommen bin, darf ich mich für Ihre Aufmerksamkeit sehr herzlich bedanken.

Vielen Dank.