

Das zurückliegende Geschäftsjahr war von vielen operativen und strategischen Erfolgen geprägt.



Dr. Fritz Oesterle

Vorsitzender des Vorstands der Celesio AG
in der Hauptversammlung am 17. Mai 2011 in Stuttgart
(Auszüge aus der Rede, es gilt das gesprochene Wort.)

Entwicklung Celesio-Konzern

Das Jahr 2010 war für Celesio kein Zuckerschlecken. Dafür haben – neben anderem – schon die staatlichen Eingriffe in unsere Ertragslage, vor allem bei Lloydspharmacy in Großbritannien, gesorgt.

Das Jahr 2010 war für Celesio kein Zuckerschlecken. Dennoch schauen wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

Dennoch schauen wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Es war von vielen operativen und auch strategischen Fortschritten und Erfolgen geprägt.

Erstens: Unser Umsatz stieg um 8 % auf über 23 Mrd. Euro. Ein Grund dafür ist die erstmalig ganzjährige Einbeziehung unseres brasilianischen Großhändlers Panpharma, der im vergangenen Jahr auf Eurobasis schon 6,5 % zum Konzernumsatz beitrug.

Zweitens: Wir haben trotz der erwähnten staatlichen Maßnahmen beim Ergebnis kräftiger als beim Umsatz zugelegt. Unser operatives Ergebnis verbesserte sich ohne Einmaleffekte um gut 9 % auf rund 683 Mio. Euro. Einschließlich eines Einmaleffekts machten wir ein um über 11 % höheres operatives Ergebnis von rund 699 Mio. Euro.

Drittens: Wir haben unsere Nettoverschuldung deutlich, nämlich von über 2 Mrd. Euro auf rund 1,7 Mrd. Euro, gesenkt.

Eine genauere Betrachtung unserer Ergebnisentwicklung 2010 zeigt, in welchem hohem Maß Celesio ihr Ergebnis aus eigener Kraft verbessert hat. Die staatlichen Belastungen betragen im vergangenen Jahr 78 Mio. Euro, damit doppelt so viel wie 2009. Wir haben diese Belastungen nicht nur durch interne Ergebnisverbesserungen weggesteckt, sondern darüber hinaus noch ein organisches Wachstum von erfreulichen 3,8 % erreicht.

Das Jahresergebnis belief sich, bereinigt um die genannten Sondereffekte des Finanzergebnisses, auf 309 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung um 9,5 % im Vergleich zum um außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von rund 274 Mio. Euro bereinigten Vorjahresergebnis.

Vor allem die Versandapotheke DocMorris hat zum EBITDA-Wachstum beigetragen.

Entwicklung Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions

Im Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions stieg der Umsatz um rund 5 % auf rund 3,6 Mrd. Euro. Besonders positiv haben sich unsere Versandapotheken entwickelt – deren Umsatz stieg um mehr als 13 % auf fast 300 Mio. Euro. Überproportional gut im Vergleich zum Umsatz entwickelte sich mit einer Steigerung von 5,5 % das EBITDA. Vor allem die

Versandapotheke DocMorris hat zum EBITDA-Wachstum beigetragen.

Entwicklung Geschäftsbereich Pharmacy Solutions

Der Geschäftsbereich Pharmacy Solutions hat seinen Umsatz mit rund 19 Mrd. Euro um mehr als 8 % erhöht. Diese Steigerung verdanken wir überwiegend einem starken organischen Wachstum und unserem brasilianischen Geschäft. In Deutschland entwickelte sich unser Großhändler GEHE gut und leicht besser als der Markt.

Überdurchschnittlich stark hat sich das EBITDA verbessert. Es stieg um 19 % und damit deutlich stärker als der Umsatz. Es zeigt sich, dass sich unsere Maßnahmen zur Profitabilitätsverbesserung im Rahmen von Agenda 2015 mehr und mehr auszahlen.

**Der Geschäftsbereich
Pharmacy Solutions hat
seinen Umsatz mit rund
19 Mrd. Euro um mehr als
8 % erhöht.**

Entwicklung Geschäftsbereich Manufacturer Solutions

Der Geschäftsbereich Manufacturer Solutions hat sich ebenfalls gut entwickelt, wenngleich die Kosten für die

Pharmexx-Restrukturierung durchschlugen und zu einem EBITDA-Rückgang führten. Erfreulicherweise profitierten wir im letzten Jahr bei Movianto von den Struktur- und Geschäftsverbesserungen des Jahres 2009.

Ab 2011 berichten wir im Geschäftsbereich Manufacturer Solutions mit „Efficient Care Pharma“ über ein neues Geschäftsfeld. Zu „Efficient Care Pharma“ werden alle Aktivitäten zählen, mit denen wir Pharmaherstellern oder auch Kostenträgern, wie Versicherungen und Krankenkassen, Lösungen und Leistungen anbieten, um Patienten qualitativ besser und zugleich kosteneffizienter zu versorgen. In diesem Geschäftsfeld wird auch unsere Beteiligung am Gemeinschaftsunternehmen Medco Celesio enthalten sein.

Wachstumsprogramm Agenda 2015

Es geht um die Transformation von Celesio als international führendes Handelsunternehmen zu einem international führenden Dienstleistungsunternehmen mit exzellenten Wachstumsperspektiven in den Pharmamärkten. Mit Agenda 2015 soll Celesio aber nicht nur langfristig strategisch richtig positioniert werden. Wir wollen damit auch

schon mittelfristig die Ertragskraft deutlich stärken und dazu bis 2015 in ein operatives Ergebnis von über 1 Mrd. Euro hineinwachsen. Dies ist Gegenstand unserer Mittelfristplanung.

**Mit Agenda 2015 wollen
wir auch schon mittelfristig
die Ertragskraft deutlich
stärken.**

Ausblick

Staatliche Maßnahmen werden sich im laufenden Jahr ganzjährig und zwar deutlich in unserem Ergebnis auswirken, insbesondere im britischen Apothekengeschäft und im deutschen Pharma-Großhandel. Dies hat sich – mit einem Rückgang des operativen Ergebnisses um 7,6 % – schon in unseren Zahlen zum ersten Quartal 2011 gezeigt. Die derzeit für das ganze Jahr 2011 absehbaren Effekte aus staatlichen Maßnahmen werden das Konzern-Ergebnis mit mindestens 100 Mio. Euro belasten.

Fest steht: 2011 wird schwierig und wird uns alles abverlangen.

Die heutige Hauptversammlung ist meine „13te“ und zugleich meine letzte Celesio-Hauptversammlung – zumindest von dieser Stelle aus.