

## „Stabilisierung, Neuausrichtung, Wachstum“

### Markus Pinger

Vorsitzender des Vorstands der Celesio AG  
in der Hauptversammlung am 16. Mai 2012 in Stuttgart  
(Es gilt das gesprochene Wort.)



### Entwicklung Celesio-Konzern 2011

Trotz nahezu stabilen Umsatzes im vergangenen Jahr, sank das bereinigte operative Ergebnis, das EBITDA, vor Einmalaufwendungen um rund 15 Prozent beziehungsweise um rund 120 Millionen Euro auf 578 Millionen Euro. Dieser deutliche Ergebnisrückgang lässt sich zum Teil durch ein weiter verschlechtertes Marktumfeld erklären. Erneute staatliche Einsparungen im Gesundheitssektor und ein anhaltend scharfer Wettbewerb in wichtigen Märkten wie Frankreich, Deutschland und Großbritannien haben den Druck auf die Margen erhöht. Allerdings standen diesen negativen Marktentwicklungen auf Unternehmensseite keine ausreichenden Effizienzsteigerungen und Innovationen gegenüber. Belastend wirkte sich zudem die negative Ergebnisentwicklung bei Lloydspharmacy aus. Darüber hinaus wurde in den Ausbau unseres schwedischen Apothekengeschäfts investiert und weitere Apotheken eröffnet. Nicht zuletzt haben die Versuche,

neue Aktivitäten jenseits des eigentlichen Kerngeschäfts aufzubauen, das Ergebnis belastet.

Das Jahresergebnis sank von 265 Millionen Euro im Vorjahr auf rund 6 Millionen Euro. Entsprechend lag das Ergebnis pro Aktie bei quasi Null.

### Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Im Bereich Patient and Consumer Solutions ging das bereinigte EBITDA um rund 30 Prozent auf rund 219 Millionen Euro zurück. Dies war im Wesentlichen bedingt durch eine negative Ergebnisentwicklung bei Lloydspharmacy sowie höheren Anlaufverlusten unserer schwedischen Apotheken.

Im Bereich Pharmacy Solutions ging das bereinigte EBITDA vergleichsweise moderat um 4,4 Prozent auf 436 Millionen Euro zurück. Dies wurde vor allem durch allgemein schwächere Märkte, staatliche Maßnahmen und einen anhaltenden Wettbewerbsdruck

in Frankreich und Deutschland verursacht. Recht gut lief es dagegen für unser Großhandelsgeschäft in Großbritannien.

Das bereinigte EBITDA des Geschäftsbereichs Manufacturer Solutions verringerte sich von 12,2 Millionen Euro im Vorjahr um über 60 Prozent auf 4,4 Millionen Euro.

### Dividende

Wir schlagen der Hauptversammlung eine Dividendenzahlung von 0,25 Euro pro Aktie vor. Da wir in die Zukunft von Celesio investieren wollen, sehen wir die halbe Dividende des Vorjahres als eine der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens angemessene Ausschüttung an. Damit wollen wir nicht zuletzt unsere Dividendenkontinuität fortsetzen.

### Strategische Neuausrichtung

Die Zahlen haben den dringenden Handlungsbedarf deutlich gemacht. Nach einer intensiven Analyse der Situation hat der Celesio-Vorstand

in seiner neuen Konstellation – zusammen mit dem Aufsichtsrat und mit seiner vollen Unterstützung – eine tiefgreifende strategische Neuausrichtung eingeleitet.

Wir haben fünf Schwerpunkte definiert:

- Fokussierung auf das Kerngeschäft. Celesio hat sich über Jahrzehnte zu einem international führenden Pharmahändler mit einer herausragenden Logistikkompetenz entwickelt. Alle Versuche, jenseits des Kerngeschäfts zu wachsen, führten nicht zum Erfolg. Deshalb werden wir das Kerngeschäft wieder in den Vordergrund stellen. Unser Ziel ist, alle Leistungen rund um Logistik und Distribution von Medikamenten anzubieten, die im Markt gefragt sind.
- Aufbau eines Europäischen Apothekennetzwerks. Celesio betreibt rund 2.300 eigene Apotheken in Europa. Gleichzeitig kooperieren wir über unseren Großhandel mit etwa 4.500 inhabergeführten Apotheken. Diese Aktivitäten auf nationaler Ebene wollen wir in Zukunft durch eine länderübergreifende Zusammenarbeit in wichtigen Bereichen wie Einkauf und Marketing noch wettbewerbsfähiger aufstellen.
- Regionale Expansion unseres Kerngeschäfts. Die regionale Expansion

unseres Kerngeschäfts in besonders aussichtsreiche Schwellen- und Entwicklungsländer wollen wir weiter vorantreiben. Zunächst werden wir uns dabei auf Brasilien konzentrieren.

- Überprüfung von Manufacturer Solutions. Als Konsequenz aus der Fokussierung auf das Kerngeschäft haben wir uns entschieden, die Perspektiven des Geschäftsbereichs auch außerhalb des Celesio-Konzerns zu überprüfen.
- Operational Excellence Programme. Die wesentlichen Projekte des 2011 gestarteten Optimierungsprogramms sind:
  - Internationale Bündelung der Einkaufsaktivitäten
  - Ausbau unserer Marktposition in Schweden
  - Optimierung unseres internationalen Niederlassungsnetzwerkes
  - Reduzierung unserer Verwaltungskosten

### Ausblick

Wir haben unseren strategischen Fahrplan für die nächsten Jahre in drei Phasen gegliedert: Stabilisierung, Neuausrichtung, Wachstum.

Wir verstehen das laufende Jahr 2012 als ein Übergangsjahr. 2012 wollen wir vor allem unser Ergebnis stabilisieren. Wir gehen daher davon

aus, dass wir ein bereinigtes EBITDA vor Einmaleffekten mindestens auf Vorjahresniveau erreichen werden. Zudem werden wir uns darauf konzentrieren, bei allen Themen der Neuausrichtung unsere Hausaufgaben zu machen. Das betrifft die volle Umsetzung des Operational Excellence Programme sowie die Veräußerung des Geschäftsbereichs Manufacturer Solutions und der Versandapotheke DocMorris. Wir werden unser Europäisches Apothekennetzwerk und in Verbindung damit das Konzept einer integrierten Logistikkompetenz über alle Wertschöpfungsstufen final konzipieren.

Das kommende Jahr 2013 steht darauf aufbauend im Zeichen der Praxiseinführung unserer neuen Apotheken- und Logistikkonzepte. Dazu werden wir spätestens 2013 Pilotprojekte starten und deren Ergebnisse auswerten.

Für 2014 gehen wir dann davon aus, dass wir unser Europäisches Apothekennetzwerk und unser Konzept für eine erweiterte Logistikkompetenz in die Praxis einführen werden. Wir sehen 2014 daher als Jahr der vollen Umsetzung unserer Wachstumskonzepte. Wir werden uns gleichzeitig stärker und gezielt auf Möglichkeiten der regionalen Expansion konzentrieren.