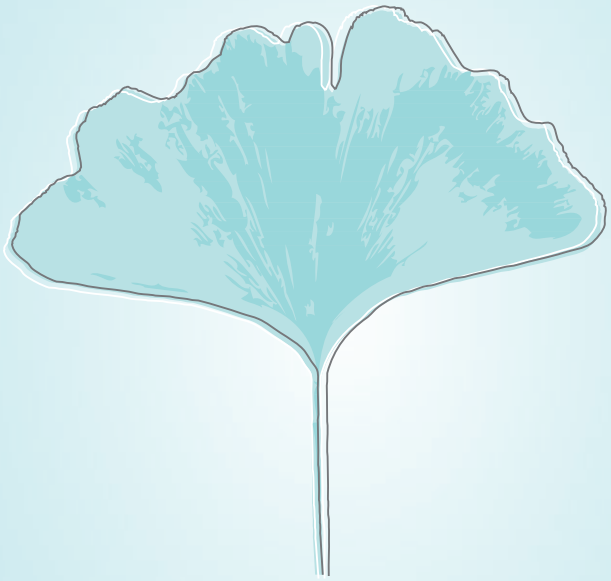
Geschäftsbericht 2007
Markt im Wandel



celesio
the healthcare group

Tradition

Gründer	Franz Ludwig Gehe
Gegründet	1835 in Dresden
Börsennotiert	seit 1903

Kennzahlen 2007

Umsatz	22.349,5 Millionen Euro
Wachstum Umsatz	3,6 Prozent
EBITDA	842,5 Millionen Euro
Wachstum EBITDA	4,8 Prozent
Ergebnis vor Steuern	608,8 Millionen Euro
Wachstum Ergebnis vor Steuern	3,2 Prozent
Jahresüberschuss	435,4 Millionen Euro
Wachstum Jahresüberschuss	2,3 Prozent
Ergebnis je Aktie	2,53 Euro

Mitarbeiter	37.516
Großhandelsniederlassungen	123
Apotheken	2.273

Zur Titelseite:
Der Ginkgo hat
Symbolcharakter
für Celesio.
Er ist Sinnbild
für Beständigkeit,
Gesundheit
und langes Leben.

Konzernstruktur

Celesio Konzern

Celesio Großhandel

Umsatz: 17.730,4 Millionen Euro
Rohertrag: 1.087,0 Millionen Euro
EBITDA: 431,5 Millionen Euro
Mitarbeiter: 13.543
Niederlassungen: 123

Celesio-Großhandel

Belgien	PHARMA BELGIUM S.A., Brüssel
Dänemark	A/S Max Jenne Medicinalvarer En Gros, Aabenraa
	K.V. Tjellesen A/S, Rødovre
Deutschland	GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart
Frankreich	OCP S.A., Saint-Ouen
Großbritannien	AAH PHARMACEUTICALS LIMITED, Coventry
Irland	CAHILL MAY ROBERTS GROUP LIMITED, Dublin
Italien	AFM – S.P.A., Bologna
Norwegen	Norsk Medisinaldepot AS, Oslo
Österreich	Herba Chemosan Apotheker-AG, Wien
Portugal	OCP PORTUGAL, PRODUTOS FARMACÊUTICOS, S.A., Maia
Slowenien*	Kemofarmacija d.d., Ljubljana
Tschechische Republik	GEHE Pharma Praha, spol. s.r.o., Prag

* Die Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien wurden im Dezember 2007 entkonsolidiert. Die für den Großhandel ausgewiesenen Kennzahlen Umsatz, Rohertrag und EBITDA sind inklusive, die Anzahl der Mitarbeiter und der Niederlassungen zum Jahresende exklusive dieser Gesellschaften zu verstehen

Celesio Apotheken

Umsatz: 3.618,7 Millionen Euro
Rohertrag: 1.275,2 Millionen Euro
EBITDA: 438,3 Millionen Euro
Mitarbeiter: 22.153
Apotheken: 2.273

Celesio Services

Rohertrag: 161,5 Millionen Euro
EBITDA: 26,1 Millionen Euro
Mitarbeiter: 1.569

Celesio-Apotheken

Belgien	Lloydspharma S.A., Wavre
Großbritannien	LLOYDS PHARMACY LIMITED, Coventry
Irland	UNICARE PHARMACY LIMITED, Dublin
Italien	ADMENTA ITALIA S.P.A., Bologna
Niederlande	LLOYDS Apotheken B.V., Baarn
	DocMorris N.V., Heerlen
Norwegen	Vitusapotek
	Norsk Medisinaldepot AS, Oslo
Tschechische Republik	Lékárny Lloyds s.r.o., Prag

Movianto

Dänemark	Movianto Danmark
	K.V. Tjellesen A/S, Rødovre
Deutschland	Movianto Deutschland GmbH, Kist
Frankreich	Movianto France S.A.S., Gonesse Cedex
Großbritannien	Movianto UK Limited, Bedford
Irland	Movianto Ireland
	CAHILL MAY ROBERTS GROUP LIMITED, Dublin
Norwegen	Movianto Norway
	Norsk Medisinaldepot AS, Oslo
Österreich	Movianto Österreich
	SANOVA Pharma GesmbH, Wien
Spanien	Movianto España S.A., Getafe
Tschechische Republik	Movianto Česká republika, a.s., Brünn

pharmexx

Strategische Allianz mit einer 30-prozentigen Beteiligung an der pharmexx GmbH, Hirschberg, Deutschland

Inhalt

Celesio Konzern

2 Markt im Wandel:
Altes Spiel mit neuen Regeln und neuen Spielern
Wissenschaftlicher Gastbeitrag

8 Unternehmensentwicklung 2007 in Kürze

9 Brief des Vorstandsvorsitzenden

14 Vorstand

16 Aufsichtsrat

17 Bericht des Aufsichtsrats

22 Corporate Governance

30 Celesio-Aktie

40 **Lagebericht 2007**
Celesio-Konzern und
Celesio AG

42 Marktumfeld und Marktentwicklung
46 Regulatorisches Umfeld
50 Unternehmensstrategie
54 Kennzahlen Celesio-Konzern: 5-Jahres-Übersicht
56 Geschäftsverlauf
72 Ertragsprognose
78 Chancen- und Risikomanagement
84 Mitarbeiter
87 Nachhaltigkeit
90 Abhängigkeitsbericht
91 Pflichtangaben zur Kapital- und Aktionärsstruktur

Celesio Großhandel

94 Celesio-Großhandel

Celesio Apotheken

106 Celesio-Apotheken

Celesio Services

120 Celesio-Services

130 **Celesio-Konzernabschluss**
198 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
199 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

200 Kontakt
Glossar
Informationen zur Celesio-Aktie
Finanzkalender

Markt im Wandel: Altes Spiel mit neuen Regeln und neuen Spielern

Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg
Leibniz Universität Hannover

Wissenschaftlicher Gastbeitrag

Der Pharmamarkt war schon immer im stetigen Wandel. Es hat aber auch immer wieder fundamentale Veränderungen gegeben, die dem Spiel von Wettbewerb und Marktregulierung neue Regeln, neue Richtungen gegeben haben. Hierdurch ergeben sich nicht nur neue Herausforderungen, Chancen und Risiken für die am Markt agierenden Hersteller, Großhändler und Apotheken; das Spiel gewinnt auch eine andere Dynamik, indem sich alte Spieler neu positionieren, neue hinzutreten und andere das Spielfeld verlassen (müssen). Die Politik versucht, diesen Prozess zu moderieren und sich darauf aufbauend hierbei sogar selbst neu zu positionieren. Für den Ökonomen steht fest: Die Messlatte für die Bewertung eines Wandels ist nicht die Meinung der Altspieler, sondern ganz einfach die Frage, ob der Bürger, der Nachfrager, der Kunde oder der Patient einen Mehrwert hiervon hat.

Das Spiel und seine Spieler

Der Ökonom unterstellt gemeinhin jedem Spieler rationales Verhalten, auch wenn man hieran manchmal gerade in der Gesundheitspolitik zweifeln mag: Unternehmen verfolgen ihre Interessen nach Gewinn, Wachstum und Marktmacht. Politiker verfolgen in ihrem Handeln das Gleiche in Bezug auf ihre Wählerschaft. Die Nachfrager (nennen wir sie im Gesundheitswesen Versicherte oder Patienten) maximieren ihren Nutzen. Die große Leistung der Nobelpreisträger Kenneth Arrow und Gerard Debreu war es zu zeigen, dass, obwohl jeder seinen Eigennutz verfolgt, dies bei geeigneten Marktregeln zu einem Ausgleich der Interessen und insgesamt zu einem gesellschaftlichen Wohlfahrtsoptimum führen kann. Die Nobelpreisträger Reinhard Selten und John Nash – wer erinnert sich nicht an den eindrucksvollen Film „A Beautiful Mind" – haben zudem gezeigt, dass dies auch bei sehr komplexen „Spielen" gelten kann. Vorausgesetzt, die Spielregeln stimmen. Und in der Tat, das Spiel könnte nicht komplexer sein als im größten Wirtschaftsbereich unserer Volkswirtschaft, dem Gesundheitswesen. Allerdings stimmen dort die Spielregeln nicht mehr, was die anhaltende, heftig geführte und zum Teil diffuse Reformdiskussion zeigt. Insbesondere auf dem Pharmamarkt verändern sich aktuell die Spielregeln.

Wer sind nun die relevanten Spieler auf den Märkten der Versorgung mit pharmazeutischen Produkten, dem nach Umsatz zweitwichtigsten Bereich des Gesundheitswesens? Dies sind allen voran politische Entscheidungsträger, die die Aufgabe haben, den Wählerwillen umzusetzen. Das sind die Krankenkassen, welche den Interessen der Versicherten verpflichtet sein sollten; ferner die Akteure in der Gemeinsamen Selbstverwaltung und den umfangreichen Bürokratien, die eigentlich keine Eigeninteressen verfolgen sollten. Dann die Apotheken, deren Gesamtheit heute noch mit den Interessen eines selbstständigen Apothekers gleichgesetzt wird, und nicht zuletzt die Pharma- und Medizinproduktehersteller, die versuchen müssen, sich mit ihrer Produkt-, Innovations- und Preispolitik am Markt zu behaupten. Alle diese Spieler haben unterschiedliche Interessen, die aus der individuellen Perspektive heraus ihre legitime Berechtigung haben.

Für alle Beteiligten gleich ist der rechtliche Rahmen, über den die Kette der Versorgung (Supply Chain) reguliert wird und durch den die Interessen der einzelnen Gruppen den Forderungen der Gesundheitspolitik nach einer qualitativ möglichst hoch-

wertigen, wirtschaftlichen und patientenorientierten Versorgung unterworfen werden. Der Begriff der Supply Chain wird dabei ganz bewusst gewählt. Denn worum geht es? Die meist international agierenden Pharmahersteller müssen ihre Produktions-, Vertriebs- und insbesondere Innovationsentscheidungen aufgrund der ihnen verfügbaren Informationen und Marktsignale treffen. Über ein komplexes Distributionssystem mit einer ausgefeilten Logistik gelangen die Produkte zu den Patienten und die Rechnungen zu den Krankenkassen. Diese Kette ist einerseits eine Warenkette, der ein Geldstrom entgegenläuft, andererseits eine Informationskette, über die Signale an die Hersteller und die Beteiligten übermittelt werden. Man sagt, Ketten sind so stark wie ihr schwächstes Glied. Das gilt auch hier: Je mehr die Signale durch Regulierung verfremdet werden, umso mehr weicht das Ergebnis vom Optimum ab, vor allem wenn dies über einen langen Zeitraum geschieht. Der Druck zur Veränderung nimmt dann immer weiter zu. Diesen Druck verspüren wir seit geraumer Zeit, insbesondere beim Kettenglied Apotheke, da es sich in Deutschland wegen starrer Normen kaum an neue Herausforderungen anpassen kann.

Wettbewerb als gestalterische Herausforderung

Alle Beteiligten stehen im intensiven Wettbewerb. Der Grad und die Form der Intensität sind in den einzelnen Kettengliedern jedoch unterschiedlich. Der Innovationswettbewerb der Hersteller hat an Dynamik gewonnen, da die Margen für nicht patentierte Produkte gesunken sind. Auch in der Logistik herrscht ein enormer Wettbewerb, da – wie der Nobelpreisträger Joseph Stiglitz gezeigt hat – in einem kompetitiven Oligopol der Wettbewerb viel härter ist als auf einem polypolistischen Konkurrenzmarkt. Krankenkassen haben dies ebenfalls in den letzten Jahren erfahren müssen. Nun wird der Apothekenmarkt hiervon erfasst werden, und zwar unabhängig davon, ob die Beteiligten dies wünschen oder nicht. Die Globalisierung verlangt Effizienz und diese wird am besten erreicht durch einen dynamischen Wettbewerb.

Die Antworten von Celesio
Starke Marken und ein umfangreiches Dienstleistungsangebot stärken die inhabergeführte Apotheke in sich wandelnden Märkten. So bietet Celesio in Deutschland Apothekern neben der klassischen Großhandelspartnerschaft sowie der gesund leben-Kooperation nun auch die starke Marke DocMorris in Form von Markenpartnerschaften an.

Insbesondere drei Phänomene werden auf diesen Teilbereich des Gesundheitssystems von außen einwirken und die zukünftige Entwicklung entscheidend mitbestimmen:

– Der Druck und Zwang zur Wirtschaftlichkeit innerhalb des Gesundheitssektors, mit seiner Fokussierung auf den Mehrwert alternativer Therapien und Prozesse im Vergleich zum Herkömmlichen, wird zu einer Veränderung tradierter Strukturen führen (Value for Money).
– Der politische Wille und EU-Regelungen zur Schaffung eines gemeinsamen Marktes in der Gemeinschaft werden Zugangsbeschränkungen und Wettbewerbshindernisse beseitigen, wobei ein Mischsystem aus Markt- und Vertragswettbewerb entstehen wird.
– Die Etablierung einer patientenorientierten Qualitätssicherung, die neben anderen Spielern vor allem den Patienten in den Mittelpunkt von Entscheidungsprozessen stellt, wird den Druck auf die Leistungs- und Serviceorientierung der Anbieter im Gesundheitswesen erhöhen.

Der letzte Punkt, die Einbindung der Patienten in die Versorgungskette (und dies nicht nur als Patient, sondern als Partner), wird in der aktuellen Diskussion noch weit unterschätzt. In anderen Bereichen werden vor allem Fragen der Marktstruktur überwiegend durch den Nachfrager einer Leistung oder eines Gutes entschieden. Warum sollte dies im Gesundheitswesen anders sein? Auch im Gesundheitswesen sind wir bereits seit längerem auf dem Weg vom paternalistischen Versorgungssystem hin zu einem kundenorientierten und partnerschaftlichen Leistungssystem. Würde man alle beteiligten Gruppen befragen, welche Attribute eine vorrangige Dringlichkeit im Bereich der Arzneimitteldistribution haben sollten, würden mit großer Wahrscheinlichkeit Begriffe wie Schnelligkeit, Effizienz, Sicherheit, Servicequalität, Flexibilität und Transparenz hohe Wertigkeiten in der Einschätzung einnehmen. Um zu überprüfen, welche Marktmodelle den Präferenzen der Marktteilnehmer am ehesten entsprechen, würde man aufbauend auf diesem Wertegerüst verschiedene Modelle der Distribution in einen Wettbewerb miteinander treten lassen. Am Ende sollte es nicht einen Sieger bzw. Spielgewinner geben, sondern ein Mischsystem, das den unterschiedlichen Präferenzen der Menschen Rechnung trägt. So ist weder zu erwarten, dass die traditionellen Eigentümerunternehmen – wie es z. B. die Mehrheit der Apotheken in Deutschland sind – vom Markt verschwinden, noch dass multinationale Kapitalgesellschaften die Überhand gewinnen werden.

Die Angst vor der Zukunft überwinden

Das größte Hemmnis auf diesem Wege ist die bestehende und auch verständliche Risikoaversion vieler Beteiligter, die aus Angst vor einem ergebnisoffenen und innovativen Wettbewerb am Status quo festhalten wollen. Es ist schon immer so gewesen, dass die Vergangenheit aus der Sicht der Gegenwart moralisch überlegen und technisch unterlegen erscheint. Die Vergangenheit erscheint dem Menschen als warm und gemütlich, die Gegenwart hingegen als zunehmend kalt und effizient. Dies extrapolierend, erwarten viele, dass die Zukunft noch kälter und effizienter wird. Deshalb stemmen sich bei Änderungsprozessen viele – nicht nur aufgrund von Partikular- und Berufsinteressen – gegen eine Liberalisierung. Andererseits ist es eine Tatsache, dass die wirtschaftliche und unternehmerische Freiheit sowie die daraus resultierenden Effizienzgewinne die Wurzel unseres Wohlstands sind.

Welche Antwort kann und muss man dann denjenigen geben, die aus verständlicher Angst vor der Zukunft die mit der Erprobung neuer Marktverhältnisse verbundene Unsicherheit scheuen? Bei umfangreichen Änderungen von Teilmärkten stellt sich aus theoretischer Sicht immer die Frage, ob Änderungsprozesse von einzelnen Marktteilnehmern aktiv mitgestaltet werden können oder ob die Änderungsprozesse allein der Marktdynamik und damit, vereinfacht ausgedrückt, dem Chaos einer diffusen Neugestaltung überlassen werden. Jeder wird sich intuitiv dafür entscheiden, dass eine frühzeitige, aktive Teilnahme immer vorteilhaft ist.

Deshalb sollten alle Spieler die passive Skepsis aufgeben und überlegen, welchen aktiven Anteil sie an der Gestaltung der Zukunft übernehmen können.

Schauen wir uns vor diesem Hintergrund die drei wesentlichen schon benannten Trends noch einmal näher an.

Die Forderung nach „Value for Money"

Die Gesundheitsversorgung wird im Wesentlichen durch Solidargemeinschaften finanziert, wozu die Ausgaben der Sozialversicherung, der privaten Krankenversicherer sowie Steuermittel gehören. Deshalb gilt es, die Ausgaben im Lichte der Nutzen zu bewerten. Und dies gilt nicht nur für Gesundheitsprodukte, sondern auch für Prozesse. Dieser Trend ist international zu beobachten und hat mit der Neuformulierung des § 35b SGB V auch den deutschen Pharmamarkt erreicht. Dabei bleibt es eine offene Frage, wie der Nutzen erfasst und bewertet werden sollte und welche Nutzendimensionen Berücksichtigung finden sollten. Ist ein höherer Komfort für den Patienten oder eine höhere Compliance ein Wert? Für den Ökonomen keine Frage, denn die Messlatte sollte der Bürger mit seinen Präferenzen und nicht der Staat bestimmen. Sparen, Kostendämpfungspolitik und Beitragssatzstabilität sind kein Selbstzweck, sondern Ausdruck einer Unsicherheit der Politik über die Beantwortung der mit einer Value for Money verbundenen Bewertungsfrage.

Eine Antwort zur Begegnung dieser Unsicherheit wäre, mehr Dynamik und Innovationsfähigkeit durch mehr unternehmerische Freiheit zu nähren, um einen Added Value für Patienten und Versicherte zu generieren. Ein Mischsystem aus größeren und kleineren Einheiten schafft Wettbewerb um die besten Lösungen und eine höhere Effizienz. Auf die Realisierung dieser Effizienzgewinne hat der Bürger ein Anrecht. Dies gilt auch für den Apothekenmarkt. Standardisierte Service- und Gesundheitsangebote für Patienten von Apothekenunternehmen in liberalisierten Märkten liefern ein Beispiel hierfür.

Die Antworten von Celesio
Ein breites Angebot von gesundheitsrelevanten Dienstleistungen ist für Celesio selbstverständlich. Die 2.273 Apotheken von Celesio in Großbritannien, Norwegen, Italien, Irland, den Niederlanden, Belgien und der Tschechischen Republik verstehen sich als Gesundheitspartner vor Ort. Celesio-Apotheken bieten Blutdruck- und Blutzuckerspiegelmessungen, Raucherentwöhnungsprogramme sowie Kontrollen der verordneten Medikation an. In Großbritannien beispielsweise führte Lloydspharmacy seit 2003 über eine Million Blutzuckerspiegeltests durch. Die innovativen Dienstleistungen sowie die Aufklärungskampagnen von Celesio-Apotheken wurden mehrfach ausgezeichnet.

Marktwettbewerb versus Vertragswettbewerb

Neben dem Marktwettbewerb bedienen sich Gesundheitssysteme des Vertragswettbewerbs. Dieser wird auch in Deutschland forciert, man denke nur an integrierte Versorgungsverträge, Wahltarife und Rabattverträge. Vertragswettbewerb wird nur dann mehr Effizienz schaffen, wenn er einen symmetrischen und nicht einen asymmetrischen Charakter hat. Symmetrische Verträge liegen vor, wenn die Vertragsparteien auf gleicher Augenhöhe verhandeln, das heißt, dass wirkliche Vertragsfreiheit besteht. Dies erfordert gleiche Verhandlungsmacht und die Option, „nein" sagen zu können. Im Gesundheitswesen, und vor allem in Deutschland, ist dies jedoch häufig nicht der Fall:

- Verträge können zu Lasten Dritter geschlossen werden, wie zum Beispiel Rabattverträge nach § 130a Abs. 8 SGB V.
- Arzneimittelhersteller müssen Rabattverträge abschließen, um überhaupt im Markt bleiben zu können. Die Verträge der Allgemeinen Ortskrankenkassen haben das unlängst bestätigt.
- Auf Bundesebene werden Vereinbarungen geschlossen, die für die Spieler auf den unteren Ebenen verbindlich sind.
- Aufgrund der Anbieteratomisierung ist insbesondere der deutsche Apotheker im Moment weitgehend unfähig, am Vertragswettbewerb teilzunehmen. Dadurch wird es fast unmöglich gemacht, in diesem Bereich Vorteile für das Gesundheitswesen zu realisieren.

Vielfach wird ein funktionierender Vertragswettbewerb zusätzlich durch starre Regulierungen verhindert. Hierzu ein Beispiel: Kassen haben durch die Reformen neue Marktmacht erhalten. Da sie an ganzheitlichen Versorgungskonzepten interessiert sind, werden sie den Vertragswettbewerb in diesem Sinne nutzen. Vieles spricht dafür, dass ein Diabetes-Screening über Apotheken günstiger zu organisieren ist als über niedergelassene Ärzte. Hierfür müssen von den Kassen potente Partner gefunden werden. Dem Apotheker würden in der Folge neben der Beschaffung aller zugelassenen Medikamente das Monitoring und die Logistik obliegen. Derzeit stoßen solche Konzepte an ihre Grenzen, da einzelne Apotheken hierzu weniger in der Lage sind als größere Apothekenunternehmen.

Qualitätssicherung zugunsten einer optimalen Patientenversorgung

Qualitätssicherung auf allen Stufen und mit den modernsten Methoden des Qualitätscontrollings und der Qualitätsevaluation ist die Forderung der Stunde. Größere Einheiten sind hierzu besser in der Lage als kleinere, weil sie Skaleneffekte bei der Datenerhebung und -aufbereitung realisieren und neben einem externen auch ein internes Benchmarking im Sinne einer permanenten Qualitätsverbesserung durchführen können.

Im Arzneimittelbereich können u. a. folgende Beispiele genannt werden:

- Hersteller gehen dazu über, produktgetriebene Wege des Vertriebs zu entwickeln. So erfordern manche komplexen biotechnologischen Produkte eine spezielle Vertriebskette (z. B. spezielle Kühlung).
- Insofern wird sich auch der traditionelle Großhandel ändern müssen und wird durch Vertriebsmodelle substituiert werden, die – unter Umständen nur zu einem Teil – auf Logistikleistungen reduziert sind.

Der Markt wird auf kommende Qualitätsanforderungen zumindest teilweise mit neuen Prozessen antworten. Erste Beispiele sehen wir schon heute: Outsourcing von Randgebieten (z. B. Logistik bei Herstellern, Versorgungsmanagement bei Kassen, Verantwortung über Budgets bei der Selbstverwaltung), neue Vertriebsformen (Direct to Consumer, Spezialversand, Versorgungskonzepte unter Einbindung von Apothekern, Pharmacy Benefit Manager, Bildung starker Vertriebsmarken bei Apotheken) sowie ein vermehrtes systematisches Evaluieren und Benchmarking von Produkten und Prozessen.

Zukunft aktiv mitgestalten!

Wir stehen erst am Anfang einer zunehmenden Dynamisierung der Anpassungsprozesse im Gesundheitswesen. Dies werden wir auch im Bereich der Pharmamärkte erleben. Die Veränderung der Rahmenbedingungen für die Pharmadistributionsleistungen gewinnt derzeit erheblich an Dynamik. Zunächst nehmen die Sparbemühungen der nationalen Regierungen bzw. Gesundheitsbehörden spürbar zu. Dies bremst das Wertwachstum des Pharmamarkts. Pharmahersteller suchen für ihre innovativen und hochwertigen Produkte neue Vertriebswege, die den spezifischen Bedürfnissen gerecht werden müssen. Dadurch entstehen neue Herausforderungen für die Pharmadistribution, welche die Marktteilnehmer erfüllen müssen. Und schließlich stehen die Apothekenmärkte vor einem Umbruch. Wir werden nach der zu erwartenden und wohl auch notwendigen Liberalisierung des Apothekenmarktes Experimente mit vertikalen und horizontalen Kooperationen sowie Integrationen erleben. Es wird sich zeigen, welche Formen sich als effizient und damit marktkonform und überlegen erweisen. Erfolgs- und zukunftsorientierte Unternehmen werden sich nicht nur aus unternehmerischen Gründen an diesen Prozessen aktiv beteiligen müssen, sondern auch, um ihre gesellschaftliche Aufgabe als Unternehmen im Gesundheitswesen wahrzunehmen. Letztlich werden und sollen die diversen Nachfrager auf den verschiedenen Ebenen entscheiden, welches Geschäftsmodell sie anderen vorziehen. Die Frage nach der Intensivierung des Wettbewerbs wird weder von Apothekern noch vom Großhandel entschieden. Vielmehr ergibt sich dieser Wettbewerb als logische Folge der Veränderung der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Realität und des dadurch veränderten Verhaltens der einzelnen Spieler, vor allem der Politik, der Hersteller und ganz besonders der Patienten.

Die Antworten von Celesio
Movianto und die strategische 30-Prozent-Beteiligung an pharmexx bilden den Geschäftsbereich Celesio-Services, der Pharmaherstellern maßgeschneiderte Marketing-, Vertriebs- und Logistiklösungen anbietet. Die Angebotspalette reicht von speziell geschulten Pharmareferenten über eine ausgefeilte Kühlkettenlogistik mit RFID-Überwachung bis hin zu Rechnungsstellung. Die häufig multinationalen Geschäftsmodelle bieten mittel- und langfristig großes Wachstumspotenzial für Celesio.

Unternehmensentwicklung 2007 in Kürze

- Celesio ist 2007 im 21. Jahr in Folge gewachsen. Der Umsatz verbesserte sich um 3,6 Prozent, das EBITDA um 4,8 Prozent. Celesio steigerte damit erneut ihre Profitabilität
- Erwerb von DocMorris, Deutschlands bekanntester Apothekenmarke und Europas größter Versandapotheke
- Celesio-Großhandel restrukturiert Niederlassungsnetz in Frankreich
- Akquisition von 149 Apotheken in Großbritannien, Norwegen, Belgien, den Niederlanden und Irland
- Die Ankündigung unerwartet hoher Preiskürzungen in Großbritannien ab 1. Oktober 2007 machte eine Korrektur der mittelfristigen Ertragsprognose notwendig
- Celesio führte erste Kooperationsgespräche im russischen Markt

Brief des Vorstandsvorsitzenden

Dr. Fritz Oesterle
Vorsitzender
des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,

Celesio hat 2007 im 21. Jahr in Folge Umsatz und Ergebnis im operativen Kerngeschäft gesteigert. Der Umsatz stieg um 3,6 Prozent, das operative Ergebnis um 4,8 Prozent. Die Profitabilität hat sich erneut verbessert. Damit hat Celesio ihre wirtschaftlichen Ziele für das Geschäftsjahr 2007 erreicht. Celesio ist auf diese Leistung besonders stolz, da das Marktumfeld ab der zweiten Jahreshälfte 2007 zunehmend schwieriger wurde. Für das Erreichte möchte ich mich sehr herzlich bei unseren Mitarbeitern bedanken. Ihr hohes Engagement machte es möglich, dass der Celesio-Konzern auf Wachstumskurs blieb.

Wir möchten Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, am guten Geschäftsverlauf 2007 beteiligen. Aufsichtsrat und Vorstand freuen sich, der Hauptversammlung am 30. April 2008 eine Dividende in Höhe von 0,77 Euro je Aktie vorzuschlagen. Dies entspricht einem Anstieg von 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Professor Graf von der Schulenburg beschreibt in seinem wissenschaftlichen Gastbeitrag in unserem Geschäftsbericht 2007 die derzeit stattfindenden Umbrüche im Pharmamarkt. Diese teilweise Neuordnung des Markts hat Celesio im vergangenen Jahr in besonderem Maße in Großbritannien erlebt. Dabei sorgte vor allem das neue Distributionsmodell eines Herstellers für Unruhe im Markt. Die Arzneimittel dieses Herstellers sind nicht mehr über die pharmazeutischen Großhändler, sondern nur noch exklusiv über einen einzigen Logistikanbieter erhältlich. Dies rief bei Großhändlern, Apothekern und Ärzten Proteste hervor, so dass die britische Wettbewerbsaufsichtsbehörde Office of Fair Trading (OFT) eine Studie über den Markt erstellte. Die im Dezember veröffentlichte Studie der OFT kam zum Ergebnis, dass der Exklusivvertrieb von Medikamenten zu höheren Kosten und einer Beeinträchtigung der Versorgungsqualität führen kann. Auch andere Pharmahersteller änderten ihre Distribution. Sie konzentrieren sich allerdings auf mindestens zwei Vertriebspartner, wobei Celesio-Großhandel in Großbritannien einer davon ist.

Brief des Vorstandsvorsitzenden

Aufgrund der demografischen Entwicklung und pharmazeutischer Innovationen ist und bleibt der Pharmamarkt ein attraktiver Wachstumsmarkt. Gleichzeitig, vielleicht auch gerade deshalb, ist er ein Markt, in dem der Staat die Rahmenbedingungen setzt. Im Umgang mit solchen staatlichen Maßnahmen ist Celesio erfahren. Im September 2007 wurden jedoch Sparmaßnahmen in Großbritannien angekündigt, die Celesio in diesem Ausmaß nicht erwarten konnte. Die britische Regierung hat entschieden, mit Wirkung zum 1. Oktober 2007 einen Betrag von jährlich rund 700 Millionen Euro in der Wertschöpfungskette für Medikamente einzusparen. Deshalb sahen wir uns gezwungen, unsere mittelfristige Ergebnisprognose bis 2010 zu korrigieren. Celesio geht nach diesem unerwartet drastischen staatlichen Eingriff nicht mehr davon aus, im Durchschnitt der Jahre 2006 bis 2010 ein zweistelliges Ergebniswachstum zu erzielen. Dies stellte ein Novum für Celesio dar – erstmals mussten wir unsere Ergebnisprognose revidieren. Aber hier zeigt sich: Unsere Aktionäre können sich darauf verlassen, dass sie von Celesio auch über negative Nachrichten schnell und umfassend informiert werden. Sie können sich ebenfalls darauf verlassen, dass wir staatliche Maßnahmen bestmöglich kompensieren, ohne dabei das langfristige Wachstum von Celesio zu gefährden. Trotz der Einschnitte durch staatliche Maßnahmen werden wir unsere Geschäfte 2008 stärken, um in den Folgejahren vom wachsenden Pharmamarkt zu profitieren und dann auch wieder höhere Wachstumsraten im Ergebnis auszuweisen.

2007 war ein Jahr wichtiger Weichenstellungen für den Celesio-Konzern. Einen großen Schritt machte Celesio im Mai 2007 mit der Akquisition von Europas größter Versandapotheke und Deutschlands bekanntester Apothekenmarke DocMorris. Damit ist Celesio auch im stark wachsenden deutschen Versandhandel mit Arzneimitteln tätig. Zudem sichert sich Celesio mit dem Erwerb von DocMorris die einzig bundesweit bekannte Apothekenmarke in Deutschland und erweitert damit zugleich das Angebot an die inhabergeführten Apotheken. Neben der klassischen Großhandelspartnerschaft sowie der gesund leben-Kooperation bietet Celesio ihren deutschen Großhandelskunden nun auch die starke Marke DocMorris in Form von Markenpartnerschaften an. Zum Jahresende 2007 haben sich schon über 100 inhabergeführte Apotheken ihre DocMorris-Markenpartnerschaft vertraglich gesichert. Die Umsatzentwicklung der DocMorris-Apotheken zeigt, dass die Kunden das Konzept „Gute Qualität, guter Service und faire Preise" annehmen. Celesio sichert sich mit DocMorris aber auch die richtige Ausgangsposition in einem sich verändernden deutschen Apothekenmarkt, dessen Liberalisierung Experten für das Jahr 2008 erwarten.

Die anstehende Liberalisierung des Apothekenmarkts darf aus unserer Sicht – und zwar nicht nur in Deutschland – nicht den Gerichten überlassen werden, sondern muss politisch geregelt werden. Dazu gehört die Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen Arzneimittelversorgung und die Stärkung der Rolle von Apotheken als Gesundheitsdienstleister vor Ort.

Der Kauf von DocMorris hat bei GEHE Pharma Handel, unserem deutschen Großhandelsgeschäft, zu Kundenverlusten geführt. Dies haben wir teilweise erwartet. Allerdings wurde die Entwicklung durch die gegen GEHE Pharma Handel gerichtete Agitation von Apothekerverbänden verstärkt. Das Bundeskartellamt prüft derzeit, ob die Kampagnen der Verbände Boykottaufrufe gegen GEHE darstellen. Die letzten Monate des Jahres zeigten aber auch, dass Kunden, die Umsätze beim deutschen Celesio-Großhandel reduziert oder verlagert haben, wieder zu GEHE zurückkehren. Dass der Erwerb von DocMorris auch ein Schritt für die Stärkung der inhabergeführten Apotheke und damit für die Kunden von GEHE ist, wird mehr und mehr gesehen und verstanden.

Im Jahr 2007 hat Celesio konkrete Gespräche mit führenden Zielunternehmen im russischen Markt begonnen. Der russische Markt ist ein großer und auf einem schon relativ hohen Niveau stark wachsender Pharmamarkt. Im vierten Quartal 2007 hat Celesio dann exklusive Verhandlungen über den mehrstufigen Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der russischen Protek-Gruppe geführt. Da die wechselseitige Exklusivität seit Anfang 2008 nicht mehr besteht, führen wir auch wieder Gespräche mit anderen potenziellen russischen Partnern.

Die Entwicklung unseres Aktienkurses war im Jahr 2007 unüblich starken Schwankungen und Ausschlägen unterworfen. Nach der Bekanntgabe der Akquisition von DocMorris auf der Hauptversammlung 2007 stieg der Kurs der Celesio-Aktie auf ein Allzeit-Hoch von 55,02 Euro. Meldungen über die insgesamt schwierige Wettbewerbssituation in Deutschland, auch aufgrund des DocMorris-Kaufs, sowie die durch die Finanzmarktkrise ausgelöste allgemeine Unsicherheit an den Börsen sorgten für einen Rückgang des Kurses. Nach der Korrektur unserer mittelfristigen Prognose für die Jahre 2006 bis 2010 fiel der Kurs um rund 20 Prozent und stieg bis Jahresende wieder auf 42,50 Euro, womit Celesio Ende 2007 eine höhere Marktbewertung als Ende 2006 hatte.

Brief des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Damen und Herren, Celesio rüstet sich für die Zukunft, auch wenn dies das aktuelle Geschäft temporär beeinträchtigen kann. Celesio ist stark genug, Dellen in einem Markt auszugleichen und durch ihre – geografisch diversifizierte – Präsenz in drei Geschäftsbereichen auch in Zukunft profitabel zu wachsen. Darauf legen wir nach wie vor unser Augenmerk: Umsatzwachstum ohne proportional stärkeres Ertragswachstum ist nicht wertsteigernd. Celesio hat 2007 umfassende Maßnahmen eingeleitet, um operative Abläufe weiter zu verbessern, dadurch die Kosten nachhaltig zu senken und so die Effizienz zu steigern. Dies sichert die langfristige und kontinuierliche Wertsteigerung des Unternehmens.

2008 wird ein richtig schwieriges Geschäftsjahr werden. Staatliche Maßnahmen aus dem Berichtsjahr werden Umsatz und Ertrag 2008 ganzjährig erheblich belasten. Dies gilt insbesondere für unser britisches Apothekengeschäft aufgrund der unerwartet starken Preissenkungen. Für das Jahr 2009 sind wir aber schon heute wieder sehr optimistisch.

Trotz des absehbar schwierigen Umfelds im Jahr 2008 wird Celesio die Chancen eines dynamischen, sich verändernden Markts nutzen. Der Pharmamarkt wird dank demografischer Entwicklung und pharmazeutischer Innovationen weiter wachsen. Die Europäische Kommission wird nach Einschätzung von Experten die Liberalisierung von Apothekenmärkten vorantreiben. Von den Pharmaherstellern ist zu erwarten, dass sie neue und komplexere Lösungen von ihren Dienstleistungspartnern fordern. All dies eröffnet innovativen Anbietern wie Celesio große Chancen.

Wir blicken optimistisch nach vorne. Dabei spielt Vertrauen eine entscheidende Rolle. Vertrauen in unsere eigenen Stärken ist selbstverständlich. Aber das Vertrauen von Aktionären, Kunden und Geschäftspartnern ist nicht selbstverständlich. Deshalb lassen wir exemplarisch vier von ihnen in diesem Geschäftsbericht auf den Seiten 32, 96, 108 und 122 zu Wort kommen. Wir möchten uns auf diesem Wege bei Ihnen allen, meine sehr verehrten Damen und Herren, für das uns entgegengebrachte Vertrauen recht herzlich bedanken.

Wir werden auch künftig entschlossen die Erfolgsgeschichte von Celesio fortschreiben und alles daransetzen, Ihr Vertrauen in Celesio zu rechtfertigen und zu honorieren.

Stuttgart, im Februar 2008

Dr. Fritz Oesterle
Vorsitzender des Vorstands

Vorstand

Dr. Fritz Oesterle
Vorsitzender des Vorstands

Der Gesundheit verpflichtet

Stefan Meister
Celesio-Apotheken
Stellv. Vorsitzender des Vorstands
Arbeitsdirektor

Wolfgang Mähr
Celesio-Großhandel
Movianto

Dr. Felix A. Zimmermann
Finanzvorstand

Aufsichtsrat

Mitglieder

Dr. Eckhard Cordes
Vorsitzender

Ihno Goldenstein
Stellv. Vorsitzender

Klaus Borowicz

Prof. Dr. med. Julius Michael Curtius

Dr. Hubertus Erlen

Dirk-Uwe Kerrmann

Jörg Lauenroth-Mago

Ulrich Neumeister

Hans-Martin Poschmann

Dr. Ihno Schneevoigt

Dr. Klaus Trützschler

Prof. Dr. Erich Zahn

Ausschüsse

Personalausschuss
Dr. Eckhard Cordes (Vorsitzender)
Hans-Martin Poschmann
Dr. Ihno Schneevoigt

Prüfungsausschuss
Dr. Klaus Trützschler (Vorsitzender)
Jörg Lauenroth-Mago
Ulrich Neumeister
Prof. Dr. Erich Zahn

Nominierungsausschuss
Dr. Eckhard Cordes (Vorsitzender)
Dr. Hubertus Erlen

Vermittlungsausschuss
Dr. Eckhard Cordes (Vorsitzender)
Ihno Goldenstein
Jörg Lauenroth-Mago
Dr. Ihno Schneevoigt

Bericht des Aufsichtsrats

Dr. Eckhard Cordes
Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Aufsichtsrat hat den Vorstand im Berichtsjahr bei der Unternehmensleitung kontinuierlich beraten und überwacht. Er war in alle wesentlichen Entscheidungen eingebunden und vom Vorstand stets über aktuelle Entwicklungen informiert. Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2007 seinen Aufgaben in vollem Umfang nachgekommen und hat alle erforderlichen Entscheidungen getroffen.

Zusammenarbeit mit dem Vorstand

Der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Geschäftsjahr seine offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Vorstand fortgesetzt. Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Entwicklung der drei Geschäftsbereiche, die wirtschaftliche Lage, die Konzernstrategie und die Risikolage. Zur Vorbereitung der vier ordentlichen Sitzungen erhielten die Aufsichtsratsmitglieder rechtzeitig vorab Berichte vom Vorstand. Auf der Grundlage dieser Berichterstattung hat sich der Aufsichtsrat eingehend beraten. Zudem hat der Aufsichtsrat nach intensiver Prüfung von Beschlussvorlagen und Beratung mit dem Vorstand seine Zustimmung für alle relevanten Vorhaben erteilt.

Der Vorstandsvorsitzende informierte den Vorsitzenden des Aufsichtsrats unverzüglich über alle wichtigen Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung sind. Alle Aufsichtsratsmitglieder wurden vom Aufsichtsratsvorsitzenden spätestens bei der folgenden Sitzung umfassend informiert.

Schwerpunkte der Aufsichtsratsarbeit

Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit des Aufsichtsrats 2007 waren das operative Geschäft einschließlich der Entwicklungen in den wichtigsten europäischen Gesundheitsmärkten sowie Akquisitionsvorhaben.

Der Aufsichtsrat kam im Berichtsjahr zu vier regulären Sitzungen zusammen.

In der Sitzung am 14. März 2007 wurde insbesondere der Jahres- und Konzernabschluss beschlossen sowie die Tagesordnung für die Hauptversammlung am 26. April 2007 festgelegt.

Bericht des Aufsichtsrats

Am 26. April 2007 hat der Aufsichtsrat der DocMorris-Akquisition zugestimmt und über den Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss sowie Halbjahresfinanzbericht 2007 Beschluss gefasst. Schwerpunkt der Sitzung am 12. September war die Anpassung der Geschäftsordnung des Vorstands. Außerdem wurde die Umsetzung der Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die damit verbundene Anpassung der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats und die Bildung eines Nominierungsausschusses beschlossen. Weiterhin informierte sich der Aufsichtsrat über den Integrationsstand von DocMorris und bei Celesio eingeführte Maßnahmen, um Wirtschaftskriminalität vorzubeugen.

Die letzte Aufsichtsratssitzung 2007 fand am 13. Dezember statt. In dieser Sitzung hat der Aufsichtsrat unter anderem die Konsequenzen der staatlichen Maßnahmen, insbesondere in Großbritannien, sowie den Stand der Akquisitionsverhandlungen mit der russischen Protek-Gruppe mit dem Vorstand erörtert. Zusätzlich hat er der weiteren Expansion des Apothekengeschäfts in Europa zugestimmt und sich mit dem Vergütungssystem für den Vorstand befasst. Die ebenfalls durchgeführte Effizienzprüfung hat keinen wesentlichen Änderungsbedarf in der Aufsichtsratsarbeit aufgezeigt.

Darüber hinaus befassten sich die Aufsichtsratsmitglieder bei ihren Sitzungen mit Themen wie den Liberalisierungstendenzen in wichtigen europäischen Apothekenmärkten, den Auswirkungen der neuen Distributionsmodelle von Pharmaherstellern in Großbritannien auf den Celesio-Großhandel und den Wachstumschancen von Celesio-Services aufgrund des zunehmenden Outsourcing-Trends in der Pharmaindustrie.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats nahm an mindestens der Hälfte der Sitzungen teil.

Ausschussarbeit

Der Aufsichtsrat hat vier Ausschüsse gebildet: Prüfungsausschuss, Personalausschuss, Vermittlungsausschuss und Nominierungsausschuss. Sofern diese Gremien 2007 zusammentraten, haben ihre Vorsitzenden den Aufsichtsrat regelmäßig umfassend über die Tätigkeit der Ausschüsse informiert.

Der Prüfungsausschuss prüft unter anderem vorab den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Lagebericht und den Vorschlag zur Gewinnverwendung. Der Prüfungsausschuss wird von Dr. Klaus Trützschler geleitet und trat im abgelaufenen Geschäftsjahr viermal zusammen. Am 13. März prüfte der Ausschuss für das Geschäftsjahr 2006 den Jahres- und Konzernabschluss sowie den Lagebericht und den Vorschlag zur Gewinnverwendung. Außerdem analysierte das Gremium die aktuelle Situation der Rechnungslegung und des Risikomanagements und behandelte wesentliche Themen zum Konzernabschluss. Ein zusätzlicher Punkt auf der Tagesordnung war die Feststellung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Am 25. April verabschiedete der Prüfungsausschuss die Empfehlungen für die Prüfungsschwerpunkte für das Geschäftsjahr 2007 und für den Prüfungsauftrag des Abschlussprüfers. Bei der Sitzung am 6. August ging es vor allem um den Halbjahresfinanzbericht und die prüferische Durchsicht durch den Abschlussprüfer. Themen der Sitzung am 7. November waren der Zwischenbericht 1. bis 3. Quartal sowie die Compliance mit den internen Regeln zur Vermeidung von Wirtschaftskriminalität bei Celesio.

Der Personalausschuss unter Vorsitz von Dr. Eckhard Cordes unterstützt den Aufsichtsrat bei Personalentscheidungen. Er hat die Befugnis, anstelle des Aufsichtsrats vor allem über die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder und alle damit zusammenhängenden Themen zu entscheiden. Der Ausschuss tagte im Berichtsjahr dreimal. In den Sitzungen am 14. März, 25. April und 13. Dezember ging es insbesondere um Beschlüsse zur Vorstandsvergütung.

Nach § 27 Absatz 3 des Mitbestimmungsgesetzes gibt es bei Celesio einen Vermittlungsausschuss. Er macht einen Vorschlag für die Bestellung eines Vorstandsmitglieds, falls der Aufsichtsrat im ersten Wahlgang keine Zweidrittelmehrheit für einen Kandidaten erreicht hat. Der Vermittlungsausschuss wird von Dr. Eckhard Cordes geleitet. 2007 ist der Vermittlungsausschuss, wie in den Jahren zuvor, nicht zusammengetreten.

Bericht des Aufsichtsrats

Aufgrund der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 14. Juni 2007 bildete Celesio am 12. September einen Nominierungsausschuss. Seine Aufgabe ist es, geeignete Anteilseignervertreter für den Aufsichtsrat zu benennen, die der bestehende Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorschlägt. Dr. Eckhard Cordes ist Vorsitzender des Nominierungsausschusses. Der Ausschuss ist am 13. Dezember zur Vorbereitung der turnusgemäß in der Hauptversammlung 2008 stattfindenden Aufsichtsratswahl zusammengetreten.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat am 13. Dezember 2007 die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet und die regelmäßig stattfindende Effizienzprüfung durchgeführt. Erläuterungen hierzu sind dem von Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam erstatteten Corporate-Governance-Bericht auf den Seiten 22 bis 29 des Geschäftsberichts zu entnehmen.

Jahres- und Konzernabschluss

Der Jahresabschluss der Celesio AG und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 sowie der gemeinsame Lagebericht für die Celesio AG und den Konzern sind von der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Diese Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor und wurden in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 10. März 2008 im Anschluss an den Bericht der Abschlussprüfer umfassend behandelt. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hatte der Aufsichtsrat keine Einwendungen zu erheben. Entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses stimmte er dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu und billigte den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der Celesio AG und den Konzernabschluss. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft und schließt sich ihm an.

Im Hinblick auf die im Jahr 2007 bestandene Mehrheitsbeteiligung der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, hat der Vorstand dem Aufsichtsrat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 2007 gemäß § 312 Aktiengesetz und den hierzu von der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, als Abschlussprüfer gemäß § 313 Aktiengesetz erstatteten Prüfungsbericht vorgelegt. Der Abschlussprüfer erteilte aufgrund der ohne Beanstandungen abgeschlossenen Prüfung diesen Bestätigungsvermerk:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass
1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war."

Den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie den hierzu erstatteten Prüfungsbericht hat der Aufsichtsrat geprüft und gebilligt. Der Aufsichtsrat erhebt keine Einwendungen gegen die hierin enthaltene Schlusserklärung des Vorstands.

Interessenkonflikte von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern hat es im Jahr 2007 nicht gegeben.

Mit Ende der Hauptversammlung am 30. April 2008 endet die Amtsperiode des aktuellen Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihr Engagement, ihre Leistungen und ihre Loyalität im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Stuttgart, im März 2008
Für den Aufsichtsrat

Dr. Eckhard Cordes
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Corporate Governance

Der Deutsche Corporate Governance Kodex legt wesentliche Anforderungen zur verantwortungsbewussten und transparenten Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Unternehmen fest. Celesio hat die meisten dieser Anforderungen schon vor ihrer Einführung durch den Kodex erfüllt.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Celesio bekennt sich zu einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung, die an einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet ist. Vorstand und Aufsichtsrat stehen klar hinter dem Deutschen Corporate Governance Kodex. Er soll das Vertrauen der Anleger, Kunden, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Unternehmensführung stärken.

Corporate Governance bei Celesio

Bei Celesio wird eine gute Corporate Governance nicht allein vom Vorstand und Aufsichtsrat getragen. Um konzernweit einen hohen Standard zu gewährleisten, bindet Celesio ihre Mitarbeiter mit einem Verhaltenskodex ein. Darin werden die Anforderungen an das Verhalten der Mitarbeiter, basierend auf den Grundwerten Gesetzestreue, Ehrlichkeit und Fairness, festgelegt. Der Verhaltenskodex ist im Internet veröffentlicht unter www.celesio.com, Rubrik Aktie/Corporate Governance.

Der Wirtschaftsprüfer von Celesio orientiert sich ebenfalls an den Grundsätzen guter Unternehmensführung. Zu seinen Pflichten gehört es unter anderem, den Aufsichtsrat über sämtliche Erkenntnisse und Ereignisse der Abschlussprüfung zu informieren, die sich auf die Arbeit des Gremiums auswirken können. Außerdem berichtet er dem Aufsichtsrat unverzüglich, wenn er Fehler in der von Celesio abgegebenen Entsprechenserklärung zum Kodex feststellt. Hält er sich für befangen, hat er dies ebenfalls umgehend mitzuteilen.

Entsprechenserklärung

Die Celesio AG handelt nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007. Sie erfüllt den Kodex in allen Bereichen bis auf zwei Ausnahmen:

– Die Bezüge der Vorstandsmitglieder werden nicht individualisiert ausgewiesen. Die Hauptversammlung der Celesio AG hat am 27. April 2006 beschlossen, dass die Vorstandsmitglieder davon befreit sind, ihre individuellen Bezüge anzugeben (Opt-out-Regelung). Die Gesamtbezüge wird Celesio jedoch weiterhin bekannt geben.
– Die Bezüge der Aufsichtsratsmitglieder werden nicht individualisiert ausgewiesen. In Bezug auf ihre Höhe und die in der Satzung enthaltenen Festlegungen bietet eine individualisierte Bezifferung keinen zusätzlichen Nutzen für Anleger. Die Gesamtbezüge wird Celesio jedoch weiterhin bekannt geben.

Vorstand und Aufsichtsrat haben zum 13. Dezember 2007 folgende Entsprechenserklärung abgegeben:

Die Celesio AG entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 mit folgenden Ausnahmen:

– Die Vergütungen der Vorstandsmitglieder werden im Anhang des Konzernabschlusses und im Vergütungsbericht innerhalb des Corporate-Governance-Berichts aufgeteilt nach Fixum, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung ausgewiesen. Die Hauptversammlung der Celesio AG hat am 27. April 2006 beschlossen, dass die Bezüge der Vorstandsmitglieder fünf Jahre lang nicht individualisiert offengelegt werden. (Kodex Ziffern 4.2.4, 4.2.5)
– Die Vergütungen der Aufsichtsratsmitglieder werden im Anhang des Konzernabschlusses und im Vergütungsbericht innerhalb des Corporate-Governance-Berichts nicht individualisiert, sondern als Gesamtbezüge ausgewiesen. (Kodex Ziffer 5.4.7 Absatz 3)

Corporate Governance

Seit Abgabe der letztjährigen Erklärung nach § 161 Aktiengesetz hat die Celesio AG den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex auch in der seit dem 14. Juni 2007 vorliegenden Fassung mit folgenden Ausnahmen entsprochen:

– Die Vergütungen der Vorstandsmitglieder wurden im Anhang des Konzernabschlusses und im Vergütungsbericht innerhalb des Corporate-Governance-Berichts aufgeteilt nach Fixum, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung ausgewiesen. Die Angaben erfolgten nicht individualisiert. (Kodex Ziffern 4.2.4, 4.2.5)
– Die Vergütungen der Aufsichtsratsmitglieder wurden im Anhang des Konzernabschlusses und im Vergütungsbericht innerhalb des Corporate-Governance-Berichts nicht individualisiert, sondern als Gesamtbezüge ausgewiesen. (Kodex Ziffer 5.4.7 Absatz 3)

Aktionäre

Alternativ zur persönlichen Präsenz bei der Hauptversammlung können Aktionäre ihr Stimmrecht per Internet ausüben oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter von Celesio beziehungsweise Dritte bevollmächtigen. Jede Stückaktie der Celesio AG gewährt eine Stimme.

Hauptversammlung 2007

Mehr als 800 Aktionäre nahmen an der Hauptversammlung am 26. April in Stuttgart teil. Sie vertraten mehr als 79 Prozent des Aktienkapitals. Die Präsenz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um rund 6 Prozent. Zur Hauptversammlung 2007 hat Celesio zum ersten Mal einen Hauptversammlungs-Online-Service angeboten. Damit können sich Aktionäre für die Hauptversammlung anmelden und Eintrittskarten bestellen. Außerdem können auf diesem Weg auch Vollmachten und Weisungen erteilt werden. Etwa 13 Prozent der insgesamt rund 25.000 Aktionäre haben sich für diesen Service registrieren lassen. Diejenigen, die nicht persönlich an der Hauptversammlung teilnehmen konnten, hatten die Möglichkeit, die Rede des Vorstandsvorsitzenden im Internet auf www.celesio.com live zu verfolgen. Internetnutzer konnten sich bereits ab dem 16. März 2007, etwa sechs Wochen vor der Hauptversammlung, über den Geschäftsverlauf des Jahres 2006 informieren.

Während der Hauptversammlung stimmten die Aktionäre – neben den gesetzlich erforderlichen Tagesordnungspunkten – über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 Aktiengesetz ab. Außerdem beschlossen die Aktionäre, das bestehende genehmigte Kapital aufzuheben, neues genehmigtes Kapital in Höhe von 43.545.600 Euro zu schaffen und das Unternehmen zu berechtigen, Informationen an Aktionäre per Datenfernübertragung zu übermitteln.

Kommunikation mit Aktionären

Eine umfassende, transparente und zeitgleiche Information der Aktionäre ist Teil einer guten Unternehmensführung. Neben der Hauptversammlung und dem Geschäftsbericht unterrichten Quartalsberichte ausführlich über unterjährige Entwicklungen und Ereignisse bei Celesio. Das Unternehmen informiert darüber hinaus tagesaktuell unter www.celesio.com. Dort veröffentlicht Celesio Ad-hoc-Meldungen, Hintergrundberichte sowie Veranstaltungs- und Veröffentlichungstermine. Persönlich stehen die Mitarbeiter der Abteilung Investor Relations den Aktionären am Telefon, per E-Mail und auf Informationsveranstaltungen zur Verfügung.

Aufgaben des Celesio-Vorstands

Der Vorstand der Celesio AG besteht aus vier Mitgliedern, die auf den Seiten 14 bis 15 aufgeführt sind. Das Gremium leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Es ist verpflichtet, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Der Vorstand vertritt das Unternehmen, entwickelt die Strategie und sorgt für ein effizientes Risikomanagement. Wesentliche Ereignisse und Entwicklungen stimmt der Vorstand mit dem Aufsichtsrat ab. Angaben zu den wichtigen Ereignissen im Jahr 2007 enthält der Brief des Vorstandsvorsitzenden auf den Seiten 9 bis 13.

Aufgaben des Celesio-Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig zu beraten und zu überwachen. Er ist an grundlegenden Entscheidungen beteiligt. Die Ausschüsse für Personal, Prüfung, Vermittlung und Nominierung unterstützen die zwölf Mitglieder des Aufsichtsrats, ihre Aufgaben umfassend und zeitnah zu erfüllen. Detaillierte Angaben über die Tätigkeit des Aufsichtsrats und der Ausschüsse finden Sie auf den Seiten 17 bis 20 in diesem Geschäftsbericht. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und der Ausschüsse sind auf Seite 16 aufgeführt.

Corporate Governance

Effizienzprüfung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Celesio AG führt gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (Ziffer 5.6) regelmäßig eine Effizienzprüfung durch. Diese nimmt das Gremium selbst vor. Danach leistet der Aufsichtsrat seine Arbeit auf hohem Niveau und es besteht kein wesentlicher Verbesserungsbedarf.

Zusammenarbeit Vorstand und Aufsichtsrat

Für eine erfolgreiche Unternehmensführung ist eine vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat Voraussetzung. Ausführungen zu diesem Thema finden Sie auf Seite 17.

Vergütungsbericht*

Der Vorstand hat die Aufgabe, den Wert des Unternehmens substanziell zu steigern. Aus diesem Grund orientiert sich die Vorstandsvergütung auch am unternehmerischen Ergebnis. Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 27. April 2006 ist der Vorstand befreit, die individuellen Bezüge seiner Mitglieder anzugeben. Deshalb weist Celesio die Vorstandsvergütung als Gesamtsumme, aber aufgeteilt nach den einzelnen Vergütungsbestandteilen, aus.

Die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand überprüft der Aufsichtsrat auf Vorschlag des Personalausschusses regelmäßig.

Das Gesamteinkommen der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einem fixen Monatseinkommen und einem leistungsgerechten variablen Anteil zusammen. Die feste Grundvergütung und Abschlagszahlungen auf die erfolgsbezogene Vergütung zahlt Celesio den Vorstandsmitgliedern monatlich als Gehalt aus. Die Dienstwagennutzung ist die einzige Form der Sachbezüge, die der Vorstand erhält und versteuert. Der variable Gehaltsanteil setzt sich zusammen aus:

Ergebnisbonus
Die Bemessungsgrundlage des Ergebnisbonus orientiert sich am Cashflow des Celesio-Konzerns und wird aus einem Prozentsatz daraus ermittelt.

* Bestandteil des Lageberichts

Strategiebonus
Grundlage für den Strategiebonus ist der Performance-Indikator EVA (Economic Value Added*). Der Strategiebonus hängt damit von der Entwicklung einer über den Gesamtkapitalkosten liegenden Überrendite ab.

Die Gesamtvergütung des Vorstands lag 2007 bei 7.201 Tsd. Euro (2006: 8.221 Tsd. Euro). Davon entfielen 1.567 Tsd. Euro (2006: 1.513 Tsd. Euro) auf fixe Vergütungen, 4.633 Tsd. Euro (2006: 5.278 Tsd. Euro) auf erfolgsbezogene Vergütungen (Ergebnisbonus) und 1.001 Tsd. Euro (2006: 1.430 Tsd. Euro) auf Vergütungen mit langfristiger Anreizwirkung (Strategiebonus). Auf die variable Vergütung wurden 104 Tsd. Euro als Abschlagszahlungen bezahlt. Zusätzlich zu diesen kurzfristig fälligen Leistungen wurden 300 Tsd. Euro (2006: 246 Tsd. Euro) den Pensionsrückstellungen zugeführt. Ein aktienbasiertes Vergütungsprogramm für den Vorstand der Celesio AG gibt es nicht.

Zudem gibt es für die Mitglieder des Vorstands unmittelbare Versorgungszusagen. Ihre Höhe orientiert sich am Festgehalt und an der erreichbaren Dienstzeit. Sie hängen also nicht von variablen Vergütungskomponenten ab. Leistungen für den Fall der Beendigung ihrer Tätigkeit wurden den Mitgliedern des Vorstands nicht zugesagt.

Die ehemaligen Vorstandsmitglieder und ihre Hinterbliebenen erhielten im Berichtsjahr Bezüge in Höhe von 280 Tsd. Euro (2006: 269 Tsd. Euro). Für diesen Personenkreis hat die Celesio AG 3.740 Tsd. Euro (2006: 3.743 Tsd. Euro) Pensionsrückstellungen gebildet.

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats lag im Jahr 2007 bei 1.259 Tsd. Euro (2006: 1.172 Tsd. Euro). Davon entfielen 68 Tsd. Euro (2006: 68 Tsd. Euro) auf feste Vergütungen für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat. Die variablen, dividendenabhängigen Vergütungen für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat betrugen 1.177 Tsd. Euro (2006: 1.090 Tsd. Euro). Die Vergütungen für die Tätigkeit in Ausschüssen beliefen sich auf 14 Tsd. Euro (2006: 14 Tsd. Euro). Die Vergütungsstruktur des Aufsichtsrats finden Sie auf Seite 194.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Celesio AG den Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern keine Kredite gewährt. Sie ging auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

* Eingetragene Marke der Stern Stewart & Co.

Corporate Governance

Aktienbesitz und meldepflichtige Geschäfte

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder besaßen im Geschäftsjahr 2007 kumuliert permanent deutlich unter 1 Prozent der ausgegebenen Aktien der Gesellschaft.

Personen, die bei einem deutschen börsennotierten Unternehmen Führungsaufgaben innehaben, sowie mit diesen eng verbundene natürliche oder juristische Personen müssen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes dem Unternehmen und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mitteilen, wenn sie während eines Kalenderjahres Aktien oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente des Unternehmens in einer Höhe von mehr als 5.000 Euro erwerben oder veräußern. Die Celesio AG erhielt im abgelaufenen Geschäftsjahr keine entsprechenden Meldungen über solche Geschäfte.

Risikomanagement

Der Umgang mit Risiken gehört bei Celesio zum Tagesgeschäft und ist Bestandteil einer guten Corporate Governance. Einzelheiten zum Risikomanagement von Celesio finden Sie auf den Seiten 78 bis 83.

Corporate Compliance

Die Einhaltung aller gesetzlichen und vertraglichen Pflichten ist für Celesio von höchster Priorität im Rahmen einer ordnungsgemäßen Geschäftsleitung. Ebenso wird großes Augenmerk auf die Beachtung der unternehmensinternen Richtlinien gelegt. Der Vorstand sorgt für eine progressive Entwicklung und Institutionalisierung des Compliance-Managements und treibt die Einführung effizienter Analyse- und Prüfmechanismen voran.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss wurde nach den zum 31. Dezember 2007 zur Anwendung in der Europäischen Gemeinschaft zugelassenen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standard Board (IASB), London, ergänzt um die nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften, erstellt.

Der Abschlussprüfer hat die Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut für Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen.

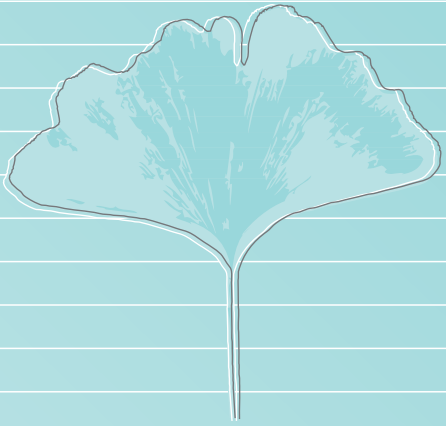
Weitere Informationen

Weitere Informationen zum Thema Corporate Governance bei Celesio finden Sie unter www.celesio.com, Rubrik Aktie/Corporate Governance. Dort ist auch die Entsprechenserklärung veröffentlicht.

Der Vorstand Der Aufsichtsrat

Marktwert der Celesio AG
bei 7 Milliarden Euro

Wachstumsmarkt Gesundheit



„Ich bin seit vielen Jahren Celesio-Aktionärin. Mit dem kontinuierlichen Aufwärtstrend des Unternehmens und des Aktienkurses hat sich die Investition gelohnt. Die Entwicklung zeigt, Celesio ist gesund und grundsolide aufgestellt. Weil sich das meine Familie und ich auch für unser im März geborenes Fohlen wünschen, haben wir es Celesio genannt. Es zeigt großes Potenzial: Auf Fohlen-Schauen ist er bereits mehrfach prämiert worden. An das Unternehmen Celesio und an unser Fohlen haben wir große Erwartungen."

Roswitha Paulisch, Celesio-Aktionärin aus Zahna, Deutschland

Kennzahlen*		2003	2004	2005	2006	**2007**
Ergebnis je Aktie	€	1,55	1,97	** 2,24	2,49	**2,53**
Dividende je Aktie	€	0,45	0,60	*** 0,70	0,75	**0,77**
EBITDA je Aktie	€	3,41	4,02	4,38	4,72	**4,95**
EBIT je Aktie	€	2,86	3,47	3,81	4,03	**4,28**
Cashflow je Aktie	€	2,16	2,55	** 2,89	3,47	**2,94**
Eigenkapital je Aktie	€	9,97	11,48	13,43	15,45	**16,58**
Aktienkurs (letzter Handelstag)	€	19,23	29,92	36,33	40,64	**42,50**
Anzahl ausstehender Aktien (letzter Handelstag)	Mio.	170,1	170,1	170,1	170,1	**170,1**
Marktwert (letzter Handelstag)	Mio. €	3.270,2	5.089,4	6.179,7	6.912,9	**7.229,3**

* Alle Kennzahlen sind an den Aktiensplit 1:2 angepasst, der am 24. Juli 2006 durchgeführt wurde
** Um Gewerbesteuerrückerstattung in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) bereinigt
*** Darin enthalten ist eine Sonderdividende von 0,03 Euro

Celesio-Aktie

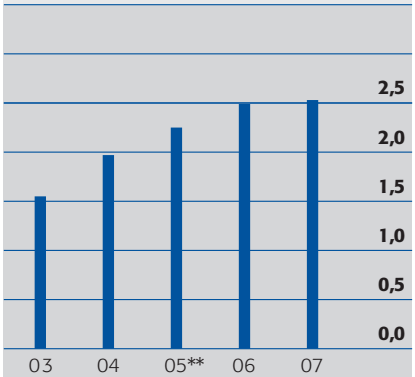
Die Entwicklung der Celesio-Aktie schafft Wert für langfristig orientierte Anleger. Zudem werden die Aktionäre durch eine verlässliche Dividendenpolitik am Unternehmenserfolg beteiligt. Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 0,77 Euro pro Aktie vor.

Börsenindizes

Der DAX beendete das von der US-Hypothekenkrise gekennzeichnete Börsenjahr bei 8.067 Punkten. Mit einem Jahresplus von 22,3 Prozent ließ der DAX im abgelaufenen Jahr damit alle großen Indizes in Europa hinter sich. Allerdings verdankt der DAX sein hohes Plus ausschließlich der ersten Jahreshälfte, da er sich im zweiten Halbjahr – gemessen am Schlusskurs – nur leicht verändert hat. Auch der Index für mittelgroße Unternehmen MDAX verbuchte Zuwächse, konnte der sehr guten Entwicklung des DAX allerdings nicht folgen und stieg „nur" um 4,9 Prozent.

Celesio ist außer im MDAX auch im international vielbeachteten Morgan Stanley Capital International Germany Index (MSCI Germany Index) sowie im Nachhaltigkeitsindex FTSE4Good Europe gelistet. Die Gewichtung im MDAX lag zum Jahresende bei 3,6 Prozent. Celesio war damit gemessen an der Marktkapitalisierung des Streubesitzes der achtgrößte Wert in diesem Index. Im MSCI Germany Index war Celesio mit 0,4 Prozent gewichtet. Die Tatsache, dass der Konzern im international angesehenen Nachhaltigkeitsindex FTSE4Good Europe gelistet ist, unterstreicht die Anerkennung des gesellschaftlichen Engagements von Celesio.

Ergebnis je Aktie*
in €



* Angepasst um Aktiensplit 1:2
** Bereinigt um Gewerbesteuerrückerstattung

Kursentwicklung

Die Celesio-Aktie folgte in den ersten Monaten des Jahres 2007 dem positiven Börsentrend. In Folge der DocMorris-Übernahme erreichte der Kurs Ende April mit 55,02 Euro eine neue historische Bestmarke und stabilisierte sich in den folgenden Wochen um 50 Euro. Spekulationen über verschärften Wettbewerb im deutschen Markt führten allerdings zu einer Kursschwäche. Zudem gerieten im Sommer 2007 die Aktienmärkte unter Druck und die Celesio-Aktie sank marktkonform auf ein Niveau von 43 Euro. Bis Ende September konnte sich die Aktie allerdings wieder erholen und erreichte einen Kurs von knapp unter 50 Euro.

Celesio-Aktie

Am 28. September sank der Aktienkurs jedoch um 8,4 Prozent auf 44,26 Euro. An diesem Tag korrigierte Celesio die mittelfristige Ertragsprognose für den Zeitraum 2006 bis 2010. Danach geht der Vorstand für diese Periode nicht mehr davon aus, dass das Ergebnis vor Steuern im Durchschnitt zweistellig pro Jahr wachsen wird. Grund für die Korrektur der mittelfristigen Prognose war die Ankündigung des britischen Gesundheitsministeriums, Erstattungspreise und Apothekenvergütung in einem unerwarteten Ausmaß zum 1. Oktober 2007 zu senken. Am folgenden Handelstag gab der Kurs um weitere 12,9 Prozent nach und schloss bei 38,56 Euro. Bis zum Jahresende bewegte sich der Kurs der Celesio-Aktie parallel zum Verlauf von DAX und MDAX. In den letzten Wochen des Jahres entwickelte sich die Aktie besser als der MDAX.

Kursentwicklung der Celesio-Aktie
in €

* Indexiert auf Celesio-Aktie

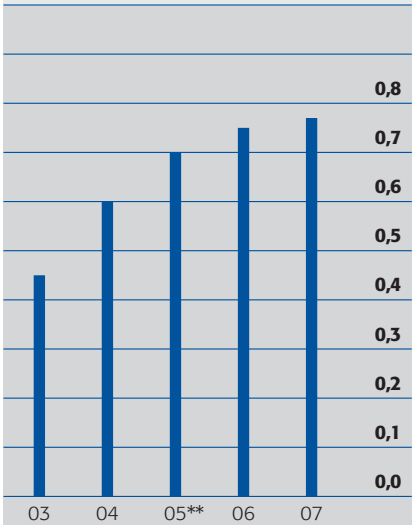
Der Jahresschlusskurs der Celesio-Aktie lag am 28. Dezember 2007 bei 42,50 Euro. Das entspricht einem Anstieg von 4,6 Prozent gegenüber dem Schlusskurs von 2006. Die Celesio-Aktie konnte somit trotz der starken Kursschwankungen im Jahresverlauf der positiven Entwicklung des MDAX folgen. Die Marktkapitalisierung von Celesio betrug zum Jahresende 7.229,3 Millionen Euro (2006: 6.912,9 Millionen Euro). Damit lag Celesio gemäß der Marktkapitalisierung des Streubesitzes auf Platz 40 der DAX-Rangliste. Der Wertzuwachs der Celesio-Aktie lag in dem Zeitraum 2000 bis 2007 unter Berücksichtigung der Dividenden bei 164 Prozent.

Im Geschäftsjahr 2007 wurden pro Handelstag im Durchschnitt 485.665 Aktien im Wert von durchschnittlich 22 Millionen Euro gehandelt. Im Vorjahr lag der durchschnittliche Tagesumsatz bei 310.360 Aktien im Wert von durchschnittlich 12 Millionen Euro. Die Anzahl der 2007 gehandelten Celesio-Aktien wuchs damit gegenüber dem Vorjahr um 54,6 Prozent auf nunmehr 122 Millionen Stück. Das gestiegene Handelsvolumen zeigt, dass mit dem Aktiensplit im Juli 2006 die Celesio-Aktie für Investoren noch attraktiver geworden ist.

Dividende

Für das abgelaufene Geschäftsjahr werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 30. April 2008 eine Dividende von 0,77 Euro vorschlagen. Damit wird Celesio 2,7 Prozent mehr ausschütten als im Vorjahr. Mit dieser Ausschüttung hält Celesio konsequent daran fest, etwa 30 Prozent des ordentlichen Jahresüberschusses an die Anteilseigner auszukehren. Damit bleibt Celesio zugleich in der Lage, in die Geschäftsbereiche zu investieren, Akquisitionen zu finanzieren und neue Märkte zu erschließen.

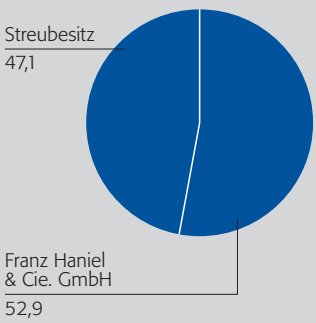
Dividende je Aktie*
in €



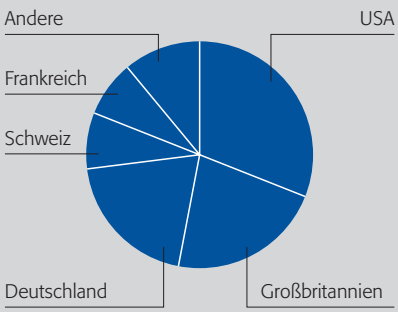
* Angepasst um Aktiensplit 1:2
** Einschließlich Sonderdividende aufgrund von Gewerbesteuerrückerstattung

Celesio-Aktie

Aktionärsstruktur
in %



Verteilung des Streubesitzes nach Ländern



Quelle: Thomson Onebanker
und Deutsche Bank, Stand Dezember 2007

Aktionärsstruktur

Mit einem Anteil von 52,9 Prozent war die Franz Haniel & Cie. GmbH auch 2007 Mehrheitsaktionärin. Der Streubesitz lag Ende 2007 bei 47,1 Prozent und war durch eine ausgeprägte regionale Diversifikation gekennzeichnet. Der größte Teil des Kapitals entfiel dabei auf Investoren aus Nordamerika und Großbritannien.

Die Zahl der Privataktionäre lag zum Jahresende bei rund 24.000. Diese hielten einen Anteil von 9,2 Prozent am Streubesitz.

Investor Relations

Im abgelaufenen Geschäftsjahr präsentierte sich Celesio bei Roadshows und Konferenzen in Europa und Nordamerika sowie bei der jährlichen Celesio-Analysten-und-Investorenkonferenz in Dresden. Dabei ging es unter anderem um Geschäftsentwicklung, Unternehmensstrategie, Zukunftsperspektiven und die langfristigen Chancen, die sich aus der erwarteten Liberalisierung von europäischen Apothekenmärkten ergeben. Weitere zentrale Themen waren der strategisch wichtige Erwerb von DocMorris und die regionale Expansion von Celesio in neue Wachstumsmärkte. Außerdem informierten Vorstand und Investor Relations über die veränderten Anforderungen der Hersteller an die Distribution ihrer Produkte sowie über die Einführung neuer Distributionssysteme und deren Folgen für das traditionelle Großhandelsgeschäft.

Als ein Schwergewicht im MDAX findet die Celesio-Aktie bei zahlreichen Analysten Aufmerksamkeit. Im Geschäftsjahr 2007 veröffentlichten 28 Analysten Unternehmensstudien über Celesio. Das sind deutlich mehr Analysten als für MDAX-Werte üblich – ein klares Zeichen für die wichtige Stellung von Celesio am Kapitalmarkt. Eine Übersicht mit Analysten, die die Celesio-Aktie regelmäßig beobachten und bewerten, ist im Internet unter www.celesio.com, Rubrik Aktie/Analystenverzeichnis veröffentlicht.

2007 wurde der Dialog mit Privatanlegern weiter intensiviert, um diese wichtige Anlegergruppe zu informieren und für Celesio zu gewinnen. Dank der Umstellung auf Namensaktien im Jahr 2006 konnte noch zielgerichteter und individueller mit den Aktionären kommuniziert werden. Gemeinsam mit lokalen Banken und Schutzgemeinschaften lud Celesio zu sieben Informationsveranstaltungen ein, die auf positive Resonanz stießen.

Direkte Ansprache und zeitnahe Informationen werden immer wichtiger. Daher bietet Celesio ihren Anlegern die Möglichkeit, die schnelle und umweltschonende Art der elektronischen Zustellung zu nutzen. Zwischenberichte und weitere Veröffentlichungen der Gesellschaft – insbesondere die Hauptversammlungsunterlagen – sind auf elektronischem Weg erhältlich. 2007 hat Celesio als erstes MDAX-Unternehmen ihren Aktionären die Möglichkeit eröffnet, sich online zur Hauptversammlung anzumelden. Rund 13 Prozent der Anteilseigner nutzten das Online-Angebot.

Darüber hinaus bietet Celesio unter ihrer Internetadresse www.celesio.com umfassende Informationen für Aktionäre und Interessierte, beispielsweise Mitschnitte von Telefonkonferenzen, Unternehmenspräsentationen und Vorstandsreden. Dank ihrer Neugestaltung im Sommer 2007 ist die Celesio-Webseite noch nutzerfreundlicher. Dies spiegelt sich auch in deutlich erhöhten Nutzerzahlen wider.

Die Gesundheit der Menschen steht im Mittelpunkt unseres unternehmerischen Handelns

Lagebericht 2007 Celesio-Konzern und Celesio AG

celesio

Lagebericht 2007 Celesio-Konzern und Celesio AG

Marktumfeld und Marktentwicklung

Der Pharmamarkt ist ein attraktiver und weitgehend konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt. Die demografische Entwicklung und der weiter steigende Anspruch der Menschen auf eine immer bessere Gesundheitsversorgung sind Garanten dafür, dass der Markt auch zukünftig nachhaltig wächst. Gleichzeitig, vielleicht auch gerade deshalb, unterliegt der Pharmamarkt intensiver Regulierung. Dies führt einerseits zu regelmäßigen staatlichen Eingriffen zur Kostensenkung im Gesundheitswesen. Andererseits treiben europäische Institutionen die Liberalisierung der Apothekenmärkte und die Harmonisierung der nationalen Pharmamärkte. Von dieser Entwicklung wird Celesio als innovatives, international aufgestelltes Unternehmen profitieren. Zusätzliche Chancen ergeben sich aus den veränderten Distributionsanforderungen der Hersteller.

Demografische Entwicklung als Wachstumstreiber

Der Pharmamarkt ist ein attraktiver Wachstumsmarkt. Ein wesentlicher Grund dafür ist die demografische Entwicklung. Hinter diesem Schlagwort verbergen sich die Trends, dass Menschen in den westlichen Industrieländern immer älter werden und der Anteil älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung zunimmt. Ältere Menschen haben einen höheren Bedarf an Arzneimitteln als jüngere. Studien zufolge geben über Sechzigjährige mehr als dreimal so viel im Jahr für Arzneimittel aus wie unter Sechzigjährige. Darüber hinaus wächst in fast allen Ländern der Anspruch der Menschen auf eine immer bessere Gesundheitsversorgung. Experten sehen daher den Pharmamarkt als nachhaltigen und langfristigen Wachstumsmarkt weitgehend unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung. IMS Health geht für den Zeitraum 2008 bis 2011 von einem Marktwachstum in Europa von durchschnittlich leicht über 5 Prozent pro Jahr aus (ohne Berücksichtigung möglicher staatlicher Maßnahmen zur Kontrolle der Gesundheitsausgaben). Die osteuropäischen Pharmamärkte werden auf absehbare Zeit stärker wachsen als die westeuropäischen. In Osteuropa liegen die Lebenserwartung, der Pro-Kopf-Arzneimittelverbrauch sowie die durchschnittlichen Kosten pro Arzneimittel teilweise noch deutlich unter dem westeuropäischen Niveau. Experten erwarten, dass sich diese Größen in den nächsten Jahren an das westeuropäische Niveau annähern.

Produktgetriebene Veränderungen im Pharmamarkt

Neben der demografisch bedingt steigenden Nachfrage nach Arzneimitteln bergen pharmazeutische Innovationen Wachstumspotenzial für Celesio. Viele Pharmahersteller konzentrieren sich bei Neuentwicklungen auf Nischen und Spezialgebiete, für die sie besonders hochwertige Arzneimittel entwickeln. Immer mehr Krankheiten, für deren Heilung bisher stationäre medizinische

Behandlungen notwendig waren, können heute mit Arzneimitteln behandelt werden. Diese hochinnovativen Medikamente stellen oft besondere Anforderungen an die Distribution. Häufig verlangen sie gekühlte Lagerung und Transport sowie eine jederzeit verfügbare Sendungsnachverfolgung. Zum Teil ist eine direkte Lieferung und unmittelbare Anwendung der Arzneimittel nötig.

Ein weiterer Trend im Pharmamarkt ist die steigende Bedeutung von Generika. Dies sind Nachahmungen von Medikamenten, deren Patentschutz abgelaufen ist. In den letzten Jahren haben viele Medikamente ihren Patentschutz verloren, darunter auch zahlreiche sehr umsatzstarke Medikamente, so genannte Blockbuster. Nach Ablauf des Patentschutzes dieser Medikamente drängen Generikaunternehmen mit deutlich günstigeren Nachahmerpräparaten auf den Markt. Durch staatlichen Druck zu mehr Wirtschaftlichkeit nimmt der Anteil der Generika an den insgesamt verschriebenen Arzneimitteln europaweit stark zu. In einigen Ländern sind Ärzte gehalten, nur noch Wirkstoffe zu verschreiben und nicht mehr die Produkte einzelner Hersteller. Die Entscheidungsmacht verschiebt sich so in vielen Fällen vom Arzt zum Apotheker. Der Apotheker entscheidet, welches Generikum von welchem Hersteller abgegeben wird. IMS Health erwartet, dass 85 Prozent der von Allgemeinmedizinern in Europa verschriebenen Medikamente im Jahr 2012 nicht mehr patentgeschützt sein werden. Durch ihre Größe und die starke Stellung im Apothekenmarkt ist Celesio ein wichtiger Partner für Generikahersteller.

Veränderte Distributionsanforderungen der Pharmahersteller

Viele Pharmahersteller reagieren auf die Veränderungen im Pharmamarkt, indem sie Personal abbauen, sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren sowie stärkere Kontrolle und Transparenz über die Distribution ihrer Medikamente erlangen wollen. Dies zeigte sich im Jahr 2007 in Großbritannien, wo einige große Hersteller die Distribution ihrer Medikamente umgestellt haben und dabei die Anzahl der beteiligten Logistikpartner beziehungsweise Großhändler deutlich reduzierten. Dies wird sich voraussichtlich in mehrfacher Weise auf Celesio auswirken:

– National tätige Unternehmen werden von den neuen Distributionsmodellen stärker profitieren als regional tätige, die den Herstellern keine flächendeckende Distribution bieten können. Dies wird zu einer weiteren Konsolidierung in der Arzneimitteldistribution zugunsten national aufgestellter Unternehmen führen. Abgesehen von Italien, wo Celesio-Großhandel nur regional agiert, ist Celesio in all ihren Großhandelsmärkten landesweit in führender Position vertreten. Celesio ist also bestens aufgestellt, um mit dieser Entwicklung umzugehen.

Marktumfeld und Marktentwicklung

– Die Ertragsstruktur verändert sich. Einige der neuen Distributionsmodelle sehen vor, dass die Arzneimittel nicht mehr vom Großhandel gekauft und verkauft, sondern von Unternehmen wie Celesio gegen ein leistungsabhängiges Entgelt im Namen und auf Rechnung des Herstellers ausgeliefert werden. Dies führt zu einem Umbruch bei den finanzwirtschaftlichen Kennzahlen. Der Celesio-Umsatz wird sich bei Zunahme derartiger Vergütungsmodelle verringern, nicht aber automatisch der absolute Rohertrag. Denn in solchen Modellen entspricht das leistungsabhängige Entgelt in der Regel dem Rohertrag. Außerdem reduzieren sich die Kundenforderungen und Warenbestände sowie die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Dies führt zu einer Verkürzung der Bilanzsumme.

– Hochinnovative Medikamente stellen oft hohe Anforderungen an die Distribution. Die Distribution dieser Medikamente wird neue Geschäftsmodelle erfordern, die neue Wachstumschancen für Celesio bieten.

Liberalisierung weiterer Apothekenmärkte erwartet

Auch im europäischen Apothekenmarkt zeichnen sich Veränderungen ab. Seit dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) zum Fremdbesitzverbot von Optikergeschäften in Griechenland im Jahr 2005 ist der Apothekenmarkt in Bewegung. In seinem Urteil stellte der EuGH fest, dass es zum Schutz der öffentlichen Gesundheit ausreicht, wenn in jedem Optikergeschäft ein diplomierter Optiker anwesend ist. Dies sei eine geringere Beschränkung der Niederlassungsfreiheit als das Fremdbesitzverbot und zum Schutz der öffentlichen Gesundheit ausreichend. Dieses Urteil des EuGH lässt sich Experten zufolge auf den Apothekenmarkt übertragen. Vor diesem Hintergrund verstärkten sich die Liberalisierungstendenzen in vielen europäischen Apothekenmärkten im Jahr 2007. Im Fokus steht dabei das in vielen westeuropäischen Ländern bestehende Fremdbesitzverbot. Das Fremdbesitzverbot verhindert, dass unter anderem Kapitalgesellschaften Apotheken besitzen dürfen. Solche Verbote existieren, wenn auch in unterschiedlichen Ausprägungen, etwa in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Österreich. Nach Ansicht der Europäischen Kommission stehen nationale Fremdbesitzverbote im Widerspruch zu europäischem Gemeinschaftsrecht, konkret zur Niederlassungsfreiheit und Kapitalverkehrsfreiheit europäischer Unternehmen. Gegen Österreich, Spanien und Frankreich hat die EU-Kommission

bereits Vertragsverletzungsverfahren eingeleitet. Dem Europäischen Gerichtshof liegen zudem zwei Verfahren zur Entscheidung vor, die die Vereinbarkeit des Fremdbesitzverbots mit dem europäischen Gemeinschaftsrecht zum Gegenstand haben. So wurde Italien wegen der Beschränkungen für die Beteiligung an und die Eröffnung von öffentlichen Apotheken von der Europäischen Kommission vor dem EuGH verklagt. Das zweite Verfahren betrifft eine Entscheidung des saarländischen Ministeriums für Justiz, Gesundheit und Soziales. Dieses hatte der niederländischen Kapitalgesellschaft DocMorris im Juni 2006 die Betriebserlaubnis für eine Filialapotheke in Saarbrücken erteilt. Nachdem das Landgericht Saarbrücken im August 2006 im Eilverfahren urteilte, dass die Apotheke geöffnet bleiben darf, verfügte das Verwaltungsgericht Saarbrücken die Schließung der DocMorris-Filiale. Das Oberverwaltungsgericht des Saarlandes hob den Beschluss des Verwaltungsgerichts Saarbrücken im Januar 2007 wieder auf und bestätigte die Betriebserlaubnis für die DocMorris-Filiale. Es folgte in seiner Begründung der Argumentation des Optikerurteils des EuGH. Im März 2007 wurde der Fall dem EuGH vorgelegt, dessen Urteil Experten für das Jahr 2008 erwarten.

Ein Wegfall des Fremdbesitzverbots bedeutet aus europarechtlichen Gründen zwangsläufig auch die Aufhebung des in vielen Ländern bestehenden Mehrbesitzverbots für Apotheken. Celesio-Apotheken wird die aus den Liberalisierungstendenzen resultierenden Chancen nutzen, wenn das rechtliche, politische und wirtschaftliche Umfeld in den jeweiligen Ländern attraktiv ist. In Deutschland ist Celesio auf eine Liberalisierung des Apothekenmarkts nicht zuletzt seit dem Erwerb von DocMorris bestens vorbereitet. Durch den Betrieb von 163 kommunalen Apotheken in Italien ist Celesio bereits heute hervorragend mit dem italienischen Markt vertraut. Auch die Entwicklung in Frankreich, Österreich, Schweden und Spanien beobachtet Celesio genau und bereitet sich dort ebenfalls auf die erwartete Liberalisierung vor.

Regulatorisches Umfeld

Der Pharmamarkt unterliegt auf vielfältige Weise staatlicher Regulierung. In Planung und Prognose berücksichtigt Celesio ein übliches Maß an Veränderung staatlicher Vergütungssysteme. Im Jahr 2007 stand Celesio jedoch vor der besonderen Herausforderung, dass unerwartet starke staatliche Eingriffe bewältigt werden mussten, die sich auch auf die Geschäftszahlen 2008 ganzjährig auswirken werden.

Der europäische Pharmamarkt ist aufgrund der demografischen Entwicklung ein Wachstumsmarkt. Der Markt unterliegt auf vielfältige und von Land zu Land unterschiedliche Weise staatlicher Regulierung. So werden zum Beispiel die Erstattungspreise von verschreibungspflichtigen Medikamenten, wesentliche Teile der Vergütung von Apotheken und Großhändlern oder die Erstattungsfähigkeit von Arzneimitteln als solche hoheitlich vorgegeben. Diese Parameter werden regelmäßig verändert und an die jeweilige Haushaltslage angepasst. Dies bremst das Marktwachstum und damit die Entwicklung der Marktteilnehmer, eröffnet aber auch Chancen.

Für den Handel mit Arzneimitteln werden Großhändler und Apothekenbetreiber gemäß gesetzlicher Bestimmungen unterschiedlich vergütet. Die Leistung der Großhändler beim Verkauf von Medikamenten an Apotheken wird zumeist über einen Zuschlag auf den Herstellerabgabepreis vergütet. Apotheken erhalten für die Abgabe von Medikamenten an Patienten einen Aufschlag auf den Apothekeneinkaufspreis beziehungsweise Großhandelsabgabepreis (nachfolgend Apothekenaufschlag). Eine andere Form der Apothekenvergütung ist eine Leistungsgebühr, die Apotheken zum Beispiel pro abgegebener Packung erhalten (nachfolgend Apothekenabgabegebühr). Senken Hersteller oder staatliche Stellen die Medikamentenpreise oder kürzen Behörden die Zuschläge, Apothekenaufschläge oder Apothekenabgabegebühren, müssen Großhändler und Apotheken Ertragsrückgänge hinnehmen.

Schon in der Vergangenheit haben staatliche Maßnahmen das Marktumfeld von Celesio geprägt. Celesio geht seit jeher proaktiv mit solchen Herausforderungen um: Celesio optimiert betriebliche Prozesse, senkt Kosten, verbessert Einkaufsbedingungen ebenso wie das Produktangebot und baut das Dienstleistungsportfolio aus. In Planung und Prognose wird regelmäßig ein übliches Maß an Veränderung staatlicher Vergütungssysteme berücksichtigt. Die Kompensation von staatlichen Maßnahmen durch unternehmerische Veränderungen braucht eine gewisse Vorlaufzeit. Im Jahr 2007 stand Celesio vor der besonderen Herausforderung, dass unerwartet starke staatliche Eingriffe bewältigt werden mussten.

Im Folgenden werden die für Celesio wichtigsten gesetzlichen Änderungen dargestellt.

Großbritannien

Zum 1. Juli 2007 reduzierte der britische Gesundheitsdienst die Erstattungspreise für Generika. Außerdem wurde ein Teil der Apothekenabgabegebühr herabgesetzt. Beide Maßnahmen sollen die Kosten im Gesundheitswesen senken.

Am 1. Oktober des Berichtsjahres traten in Großbritannien zusätzliche Maßnahmen in einem unerwartet starken Ausmaß in Kraft. Mit ihnen will die britische Regierung jährlich zusätzlich rund 700 Millionen Euro im Gesundheitswesen einsparen. Sie reduzierte zum einen erneut die Generikaerstattungspreise mit dem Ziel, 560 Millionen Euro pro Jahr zu sparen. Zum anderen soll eine weitere Senkung der Apothekenabgabegebühr die Kosten um rund 140 Millionen Euro reduzieren. Gleichzeitig wurde aber die Erstattung für qualifizierte Beratungsgespräche von Apothekern mit Patienten über ihre Medikation, so genannte Medicines Use Reviews (MUR), erhöht, was die zunehmende Bedeutung von Serviceleistungen in Apotheken deutlich macht.

Regulatorisches Umfeld

Frankreich

Die französische Regierung fördert die Verschreibung preisgünstiger Generika durch verschiedene Maßnahmen, um so die Arzneimittelausgaben unter Kontrolle zu halten. Dazu wird regelmäßig die Positivliste erstattungsfähiger Arzneimittel angepasst. Dieses Referenzpreismodell wurde im April 2007 erweitert: Es wurden neue generische Produktgruppen aufgenommen und Preise für ausgewählte Generika gesenkt. Einige teurere Medikamente werden überhaupt nicht mehr erstattet.

Deutschland

In Deutschland trat zum 1. April 2007 das Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-WSG) in Kraft. Nach den neuen Bestimmungen dürfen gesetzliche Krankenkassen mit Generikaherstellern Rabattverträge abschließen, um die Arzneimittelkosten zu reduzieren. Das hat zur Folge, dass die Versicherten die Produkte jener Hersteller erhalten, für die ihre Krankenkasse Verträge mit den Herstellern ausgehandelt hat. Das GKV-WSG führt daher zu einem erheblichen Mehraufwand für Apotheker und Großhändler in Deutschland. Wenn der Arzt einen Wirkstoff verschreibt, hängt es nun von der Versicherung des Patienten ab, welches Präparat von welchem Hersteller der Apotheker abgibt. Die Pharmagroßhändler müssen dementsprechend mit einem sich in seiner Bevorratungstiefe ständig ändernden Sortiment umgehen. Dadurch steigt nicht nur der betriebliche Aufwand, sondern auch das Lager- und Abverkaufsrisiko. Gleichzeitig versuchen die deutschen Apotheker, den durch den Wegfall von Einkaufskonditionen der Generikahersteller ausgelösten Ergebnisdruck durch zusätzliche Rabattforderungen gegenüber den Großhändlern zu kompensieren.

Norwegen

Anfang 2007 weitete die norwegische Gesundheitsbehörde das so genannte Stufenpreismodell aus. Diese Regelung besteht bereits seit Januar 2005 und führt in regelmäßigen Abständen zu Preissenkungen bei bestimmten generischen Wirkstoffen.

Irland

Die irische Regierung reduzierte im März 2007 die Erstattungspreise für Arzneimittel ohne Patentschutz um 20 Prozent.

Niederlande

Zum 1. Dezember 2007 wurden die so genannten Clawbacks bis Mitte 2008 erhöht. Die Clawbacks stellen pauschalierte Rückforderungen der von Apotheken erhaltenen Rabatte dar, die den Krankenversicherungen zugute kommen.

Portugal

Zum 1. Februar 2007 senkte die portugiesische Regierung die Preise für verschreibungspflichtige Medikamente.

Slowenien

Im April 2007 wurde ein degressives Margensystem zur Vergütung von Großhandelsleistungen eingeführt. Zudem wurden die Erstattungspreise sowohl für patentgeschützte Medikamente als auch für Arzneimittel ohne Patentschutz beziehungsweise Generika reduziert.

Staatliche Maßnahmen beeinflussen kurzfristig die Profitabilität der Unternehmen im Markt. Sie zwingen die Marktteilnehmer, Effizienzsteigerungen zu realisieren. Auf diese Weise tragen sie auch zu einer Konsolidierung der Märkte bei. Davon wird Celesio als führendes Unternehmen in der Pharmadistribution mit europaweiter Präsenz profitieren.

Unternehmensstrategie

Nachhaltiger Erfolg ist nur mit einer klaren, überzeugenden Unternehmensstrategie möglich. Celesio wird sich auch zukünftig auf den Pharmamarkt konzentrieren. Die drei Geschäftsbereiche Großhandel, Apotheken und Services haben klare Strategien, wie sie die Chancen eines sich wandelnden Markts optimal nutzen können. Bereichsübergreifende Projekte stellen sicher, dass konzernweite Synergiepotenziale ausgeschöpft werden.

Positionierung Celesio-Konzern

Celesio ist mit dem größten Pharmagroßhändler, der größten nahversorgenden Apothekenkette und einem kontinuierlich wachsenden Pharmadienstleistungsgeschäft Europas führendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Arzneimittel. Mit all ihren Leistungen konzentriert sich Celesio auf das Arzneimittel und ist damit ein wichtiges Bindeglied zwischen Pharmahersteller und Patient. Celesio garantiert eine schnelle, sichere und effiziente Arzneimittelversorgung der Bevölkerung über verschiedene Vertriebskanäle und mit unterschiedlichsten Leistungsinhalten.

Die im Kapitel Marktumfeld und Marktentwicklung skizzierten Veränderungen eröffnen Wachstumschancen für die bestehenden Geschäftsbereiche von Celesio und durch Kombination der Kompetenzen aus den drei Geschäftsbereichen können neue Geschäftsmodelle entwickelt werden, um etwa Lösungen für die geänderten und vielfach gestiegenen Anforderungen der Hersteller anzubieten. Auch für andere Kundengruppen wie zum Beispiel Krankenhäuser werden verstärkt Lösungen entwickelt.

Celesio wird sich auch zukünftig mit allen drei Geschäftsbereichen auf den Pharmamarkt konzentrieren. Durch die europaweite Präsenz von Celesio in insgesamt 14 Ländern wird die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduziert und das Risiko einzelstaatlicher Sparmaßnahmen diversifiziert. Auf Basis der starken Position von Celesio in Westeuropa soll die geografische Präsenz weiter ausgebaut werden. Dabei sind vor allem große und stark wachsende Märkte in Europa interessant. Trotz dieser Konzentration auf Europa beobachtet Celesio auch die Entwicklung außereuropäischer Pharmamärkte sorgfältig.

Ziel von Celesio ist nachhaltig profitables Wachstum. Dies wird durch organisches Wachstum, geografische Expansion im Rahmen der bestehenden Geschäftsbereiche sowie durch den Eintritt in neue, attraktive Geschäftsfelder erreicht. Kunden- oder kostenseitige Synergien zu bestehenden Aktivitäten von Celesio sind ein wesentliches Kriterium für den Einstieg in neue Geschäftsfelder. Für Akquisitionen und Neugründungen ist gleichermaßen wichtig, dass und in welchem Umfang sie das bestehende Geschäft stärken.

Strategie Celesio-Großhandel

Celesio-Großhandel ist als europäischer Marktführer in 12 Ländern tätig. 123 Niederlassungen beliefern täglich rund 35.000 Apotheken. Ziel ist es, das Geschäft geografisch weiterzuentwickeln, das heißt in neue Märkte einzusteigen, wenn sich dort attraktive Gelegenheiten für Akquisitionen bieten. Ausdruck dessen sind die Gespräche mit Zielunternehmen im russischen Markt. Auch andere große Länder in West- und Osteuropa sind für Celesio-Großhandel interessante Märkte, sofern dort eine starke Marktposition erreicht werden kann. Vor allem aufgrund ihrer Größe und Wachstumsdynamik rücken auch außereuropäische Märkte zunehmend ins Blickfeld von Celesio-Großhandel.

Der europäische Großhandelsmarkt ist im Wandel. Trotzdem wird der vollsortierte Großhandel für die meisten Pharmahersteller die kundenfreundlichste und effizienteste Form zur Distribution ihrer Arzneimittel bleiben. Die Rolle des Großhändlers als herstellerneutraler, vollsortierter Lieferant von Arzneimitteln bleibt unersetzbar in der pharmazeutischen Wertschöpfungskette. Die stabilen Cashflows aus diesem Geschäftsbereich sind und bleiben für die Finanzierung des zukünftigen Wachstums von Celesio von entscheidender Bedeutung.

Strategie Celesio-Apotheken

Celesio-Apotheken versteht sich als Gesundheitsspezialist vor Ort. Als Partner von Krankenkassen beziehungsweise staatlichen Gesundheitssystemen ist Celesio-Apotheken europaweiter Vorreiter bei der Entwicklung von innovativen gesundheitsrelevanten Dienstleistungen für Patienten in Apotheken. Europaweit differenzieren sich Celesio-Apotheken bereits heute über ein breites Angebot an Serviceleistungen vom Wettbewerb. Gleichzeitig werden Beratungs- und Serviceleistungen in vielen Ländern als integraler Bestandteil des Apothekenangebots im Gesundheitswesen wahrgenommen. Die Rolle der Apotheker als professionelle, effiziente und schnell erreichbare Partner der Patienten wird zukünftig im Gesundheitswesen an Bedeutung gewinnen. Celesio-Apotheken hat diesen Trend frühzeitig erkannt. Auch zukünftig wird deshalb das Augenmerk auf der Entwicklung innovativer Dienstleistungen zur Entlastung von Ärzten, Krankenhäusern und Krankenkassen liegen.

Unternehmensstrategie

Celesio-Apotheken betreibt über 2.200 Apotheken in 7 europäischen Ländern. Ziel ist ein Ausbau der Präsenz in bestehenden Märkten sowie der Eintritt in neue Märkte. Besonders die Liberalisierungstendenzen in bisher regulierten westeuropäischen Märkten bieten großes Wachstumspotenzial für Celesio-Apotheken. Experten gehen davon aus, dass der Europäische Gerichtshof im Laufe des Jahres 2008 das deutsche Fremdbesitzverbot für gemeinschaftsrechtswidrig erklären wird. Darauf ist Celesio nicht zuletzt seit dem Kauf von DocMorris, Deutschlands bekanntester Apothekenmarke, bestens vorbereitet.

Auf europäischer Ebene wurden Vertragsverletzungsverfahren wegen der Regulierung der Apothekenmärkte gegen Frankreich, Spanien und Österreich eingeleitet. Ein entsprechendes Vertragsverletzungsverfahren gegen Italien ist bereits vor dem Europäischen Gerichtshof anhängig. Auch in diesen Fällen rechnen Experten mit einer gerichtlich verordneten Liberalisierung des jeweiligen nationalen Apothekenmarkts. Celesio-Apotheken wird die aus den Liberalisierungstendenzen resultierenden Chancen nutzen, soweit das rechtliche, politische und wirtschaftliche Umfeld attraktiv ist.

Strategie Celesio-Services

Celesio-Services bietet Pharmaherstellern eine breite Palette an Logistik-, Marketing- und Vertriebsdienstleistungen. Dieser staatlich weitgehend unregulierte Markt bietet mittel- und langfristig erhebliches unternehmerisches Potenzial, nicht zuletzt wegen des auf den Seiten 100 bis 101 dargestellten geänderten Anforderungsprofils für die Distribution von Arzneimitteln.

Während die Geschäfte von Celesio-Großhandel und Celesio-Apotheken überwiegend national sind, liegen den in Celesio-Services zusammengefassten Aktivitäten weitgehend multinationale Geschäftsmodelle zugrunde. Celesio-Services bildet die Struktur und Internationalität ihrer Kunden durch entsprechende Geschäftsmodelle ab.

2007 bestand Celesio-Services aus Movianto und der strategischen 30-Prozent-Beteiligung an pharmexx. Movianto bietet seine individuellen, herstellerspezifischen Logistik- und Distributionsleistungen europaweit in 9 Ländern unter der einheitlichen Marke Movianto an. pharmexx ist als Marketing- und Vertriebsspezialist mit eigenem Leihaußendienst für Pharmahersteller in 26 Ländern tätig. Movianto und pharmexx verstehen sich als Partner der Industrie und sind damit die Antwort von Celesio auf die zunehmende Konzentration der forschenden Pharmahersteller auf ihre Kernkompetenz – die Entwicklung innovativer Medikamente. Viele Hersteller lagern Logistik,

Vertrieb und Marketing, die nicht als Kernkompetenzen gelten, ganz oder teilweise aus. Davon profitiert Celesio-Services mit Movianto und pharmexx. Celesio-Services wird in den nächsten Jahren geografisch und hinsichtlich des Leistungsspektrums weiter wachsen. Dabei sind alle Geschäftsmodelle interessant, die nah an der Kernkompetenz von Celesio liegen und mit bestehenden Kompetenzen wertsteigernd verknüpft werden können.

Konzernweite Nutzung von Synergien

Während die Nutzung von Synergien und der Wissensaustausch innerhalb der Geschäftsbereiche zum Tagesgeschäft gehören, wurden im vergangenen Jahr bereichsübergreifende Projekte ins Leben gerufen, um konzernweit Synergien zu identifizieren und zu nutzen. Dies ist notwendig, da die divisionale Organisation des Konzerns in die drei Geschäftsbereiche Großhandel, Apotheken und Services die Koordination und Optimierung innerhalb der Geschäftsbereiche in den Vordergrund stellt. Ein bereichsübergreifendes Kooperationsprojekt betrifft die Verwertung des Celesio-Eigenmarkenportfolios. Attraktive Eigenmarkenprodukte werden so allen Apotheken- und Großhandelsunternehmen im Konzern zugänglich gemacht. Ein Beispiel sind die von Lloydspharmacy in Großbritannien sehr erfolgreich verkauften medizinisch-technischen Diagnosegeräte. Die Produkte können dann unter der jeweiligen nationalen Marke vertrieben werden. Eine Datenbank macht die konzernweit verfügbaren Eigenmarkenprodukte transparent.

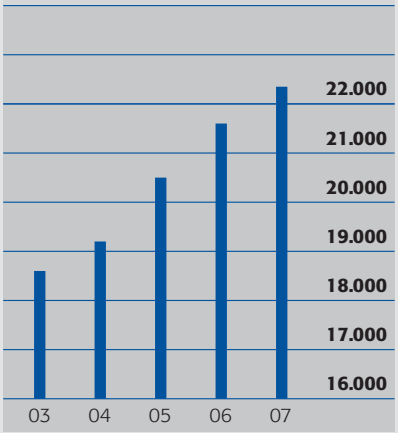
Ein weiteres bereichsübergreifendes Projekt bündelt die Konzernleistungen zu maßgeschneiderten Angeboten für die Pharmahersteller. Spezialisten aus allen drei Geschäftsbereichen von Celesio erarbeiten Angebote, die auf die individuellen Bedürfnisse der Hersteller zugeschnitten sind.

Kundenorientierung der Organisationsstruktur

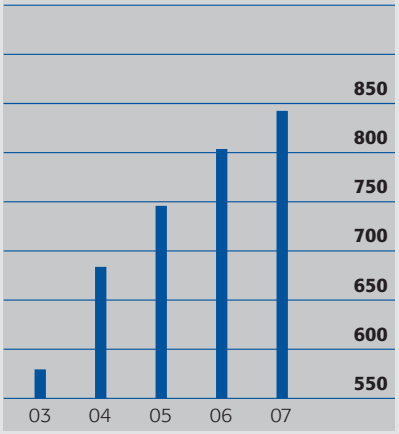
Der Wandel im Pharmamarkt bedingt auch, dass Celesio permanent die eigene Organisationsstruktur hinterfragt. Zur Erreichung der strategischen Ziele ist eine flexible und kundenorientierte Organisationsstruktur unerlässlich. Die Konzernaufstellung in die drei Geschäftsbereiche Celesio-Großhandel, Celesio-Apotheken und Celesio-Services hat sich in der Vergangenheit bewährt und ist auch für die Erreichung der strategischen Ziele gut geeignet. Ein verändertes Umfeld macht jedoch immer wieder Strukturanpassungen notwendig, um die Unternehmensziele optimal organisiert anzugehen.

Kennzahlen Celesio-Konzern: 5-Jahres-Übersicht

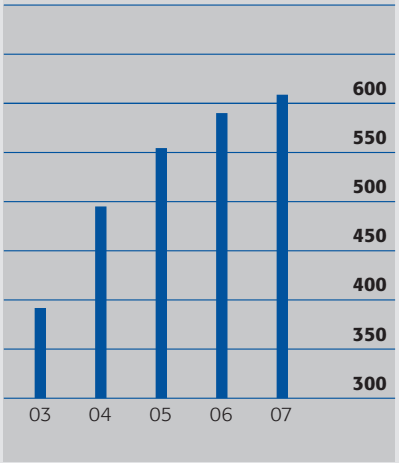
Umsatz
in Mio. €



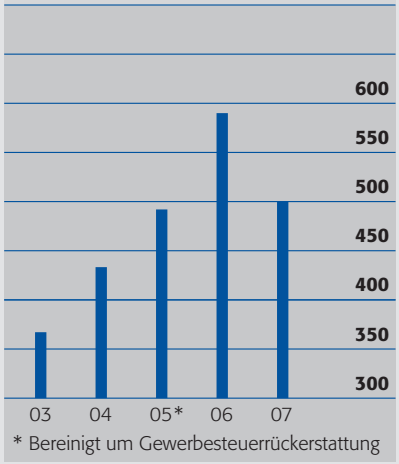
EBITDA
in Mio. €



Ergebnis vor Steuern
in Mio. €



Cashflow
in Mio. €



* Bereinigt um Gewerbesteuerrückerstattung

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

		2003	2004	2005	2006	**2007**
Ertragslage						
Umsatzerlöse	Mio. €	18.558,5	19.152,6	20.491,1	21.569,1	**22.349,5**
Veränderung	%	*1,0	3,2	7,0	5,3	**3,6**
EBITDA	Mio. €	579,5	683,8	745,9	803,7	**842,5**
im Verhältnis zum Umsatz	%	3,12	3,57	3,64	3,73	**3,77**
EBIT	Mio. €	486,9	590,3	648,2	685,8	**727,7**
im Verhältnis zum Umsatz	%	2,62	3,08	3,16	3,18	**3,26**
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	391,8	495,1	554,5	590,1	**608,8**
im Verhältnis zum Umsatz	%	2,11	2,59	2,71	2,74	**2,72**
Jahresüberschuss	Mio. €	266,7	339,2	**386,0	425,6	**435,4**
Ergebnis je Aktie	€	1,55	1,97	**2,24	2,49	**2,53**
Finanzlage						
Cashflow	Mio. €	367,1	433,3	**491,9	590,0	**500,2**
Free Cashflow	Mio. €	– 54,3	189,9	– 142,1	287,5	**– 485,9**
Investitionen	Mio. €	282,4	178,4	579,5	357,1	**692,3**
davon laufende Investitionen	Mio. €	111,2	93,1	117,7	151,0	**143,4**
davon Akquisitionen und Neueröffnungen	Mio. €	171,2	85,3	461,8	206,1	**548,9**
Vermögenslage						
Langfristiges Vermögen	Mio. €	2.656,5	2.713,1	3.225,1	3.446,8	**3.866,9**
Eigenkapital	Mio. €	1.695,0	1.951,9	2.284,2	2.628,1	**2.819,6**
Langfristiges Kapital	Mio. €	2.436,7	2.990,4	4.359,7	4.535,2	**5.059,4**
Bilanzsumme	Mio. €	6.398,0	6.531,1	7.511,7	7.926,5	**8.343,2**
Anteil an der Bilanzsumme						
Langfristiges Vermögen	%	41,5	41,5	42,9	43,5	**46,3**
Eigenkapital	%	26,5	29,9	30,4	33,2	**33,8**
Langfristiges Kapital	%	38,1	45,9	58,0	57,2	**60,6**

* Für 2002 liegen nur HGB-Zahlen vor
** Um Gewerbesteuerrückerstattung in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) bereinigt

Geschäftsverlauf

Celesio, Europas führendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Arzneimittel, setzte im Geschäftsjahr 2007 ihr Wachstum in einem sich stark wandelnden Markt fort. Wie prognostiziert verbesserte Celesio trotz schwierigem Umfeld Umsatz und Ergebnis im operativen Kerngeschäft zum 21. Mal in Folge.

Erfolgreich in einem sich wandelnden Marktumfeld

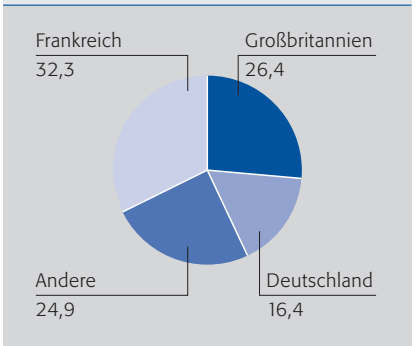
Das Wachstum der europäischen Pharmamärkte setzte sich im Geschäftsjahr 2007 fort – trotz teils unerwartet heftiger staatlicher Maßnahmen zur Kostensenkung. Das Wachstum wird vor allem von der demografischen Entwicklung getrieben: Die Menschen werden immer älter und ältere Menschen benötigen mehr Medikamente als jüngere. Auch medizinische und pharmakologische Innovationen sowie ein steigendes Gesundheitsbewusstsein tragen das Wachstum der Pharmamärkte. Von diesem Trend profitieren alle drei Geschäftsbereiche von Celesio.

Der steigende Anteil von Generika am Gesamtmarkt wirkte sich dämpfend auf das Marktwachstum aus. Generika sind kostengünstiger als Originalpräparate und werden deshalb von den Kostenträgern stark gefordert und gefördert. Celesio profitiert von der Möglichkeit, dass Apotheker in vielen Märkten verschriebene Medikamente zunehmend durch Generika substituieren dürfen. Dadurch gewinnen Apotheken weiter an Bedeutung. Diese Entwicklung bringt sowohl Celesio-Apotheken als auch Celesio-Großhandel Vorteile. Celesio-Services konnte von diesem Trend durch einen neuen Vertrag mit einem der weltweit größten Generikahersteller profitieren: Für diesen übernimmt Movianto in Frankreich ab dem Frühjahr 2008 die Lagerhaltung und Distribution des gesamten Sortiments.

Ertragslage

Celesio hatte in ihrer Prognose für das Jahr 2007 angekündigt, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr zum 21. Mal in Folge zu steigern. Dies ist erreicht: Der **Umsatz** erhöhte sich um 3,6 Prozent (3,7 Prozent in lokaler Währung) auf 22.349,5 Millionen Euro. Zum Umsatzwachstum trugen das gute organische Wachstum in vielen Ländern, die Akquisitionen von 149 Apotheken und DocMorris sowie die Mitte 2006 übernommenen dänischen Gesellschaften bei. Bereinigt um diese Akquisitionen und um Wechselkurseffekte erhöhte sich der Umsatz um 0,6 Prozent.

Umsatzverteilung nach Ländern
Celesio-Konzern
in %

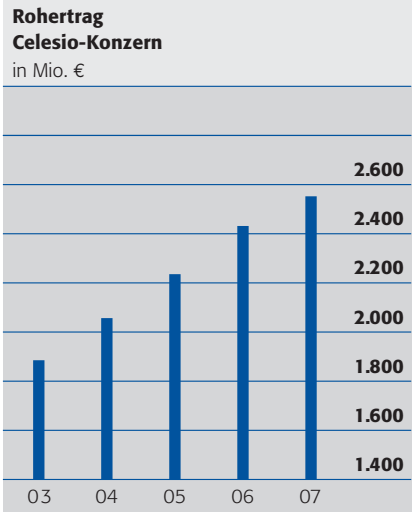


Celesio-Großhandel entwickelte sich 2007 gut, war aber vor allem in zwei Ländern von Sondereffekten geprägt. Zum einen hatte sich in Deutschland der Rabattwettbewerb zwischen den Großhändlern bereits zu Jahresbeginn intensiviert und verschärfte sich nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-WSG) am 1. April 2007 weiter. Hinzu kam die von Apothekerverbänden geschürte Reaktion deutscher Apotheker auf den Erwerb von DocMorris, die dazu führte, dass einige von ihnen Umsätze auf andere Großhändler verlagerten. Zum anderen stellte ein großer Arzneimittelhersteller in Großbritannien Anfang März 2007 die Belieferung seines Sortiments auf eine exklusive Direktdistribution um. Damit werden alle Produkte dieses Herstellers auch nicht mehr über den britischen Celesio-Großhandel AAH ausgeliefert.

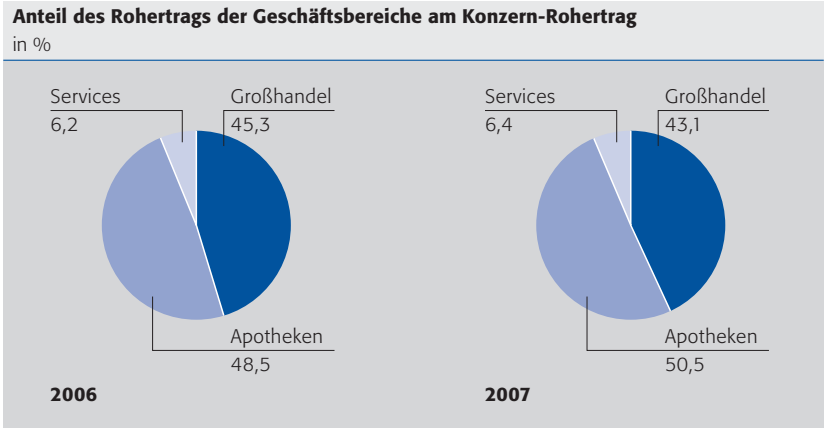
Als international tätiger Konzern erwirtschaftete Celesio im Berichtsjahr 83,6 Prozent des Umsatzes außerhalb Deutschlands. In Frankreich erzielte Celesio 32,3 Prozent des Gesamtumsatzes. Die Celesio-Gesellschaften in Großbritannien realisierten einen Umsatzanteil von 26,4 Prozent.

Celesio-Konzern	2006		**2007**		Veränderung in Euro	Veränderung in lokaler Währung
	in Mio. €	in % vom Umsatz	**in Mio. €**	**in % vom Umsatz**	in %	in %
Umsatz	21.569,1	100,00	**22.349,5**	**100,00**	3,6	3,7
Rohertrag	2.431,6	11,27	**2.523,7**	**11,29**	3,8	3,9
EBITDA	803,7	3,73	**842,5**	**3,77**	4,8	5,0
EBIT	685,8	3,18	**727,7**	**3,26**	6,1	6,3
Ergebnis vor Steuern	590,1	2,74	**608,8**	**2,72**	3,2	3,3
Jahresüberschuss	425,6	1,97	**435,4**	**1,95**	2,3	2,5

Geschäftsverlauf



Der **Rohertrag** verbesserte sich trotz staatlicher Maßnahmen zur Kostensenkung im Gesundheitswesen um 3,8 Prozent (3,9 Prozent in lokaler Währung) auf 2.523,7 Millionen Euro. Er stieg damit stärker als der Umsatz. Celesio-Apotheken steigerte den Anteil am Konzern-Rohertrag durch die Akquisitionen deutlich von 48,5 Prozent auf 50,5 Prozent. Auch der Geschäftsbereich Services verbesserte 2007 seinen Beitrag auf 6,4 Prozent. Dies ist auf den Einbezug der Logistiksparte der dänischen Gesellschaft K.V. Tjellesen und neue Kundenverträge in diversen Märkten zurückzuführen. Der Anteil des Großhandels am Konzern-Rohertrag reduzierte sich von 45,3 Prozent auf 43,1 Prozent.



Wie für das Geschäftsjahr 2007 prognostiziert, stieg die Rohertragsmarge gegenüber dem Vorjahr. Sie erhöhte sich um 2 Basispunkte auf 11,29 Prozent.

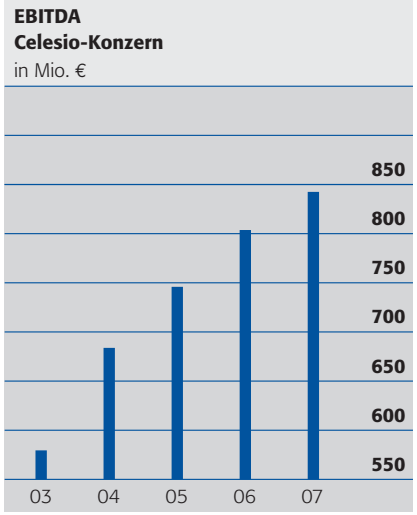
Der Nettoaufwand aus den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen** sank gegenüber dem Vorjahr um 2,2 Prozent. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** haben sich absolut erhöht. Dies ist vor allem auf die deutlich gestiegene Zahl von Apotheken, die Akquisition von DocMorris und die erstmals für ein gesamtes Geschäftsjahr konsolidierten dänischen Gesellschaften K.V. Tjellesen und Max Jenne zurückzuführen. Auch höhere Mieten im Geschäftsbereich Apotheken ließen die Gebäudekosten und damit die betrieblichen Aufwendungen steigen. Die strikte Kostenkontrolle und erste Erfolge aus der Restrukturierung des Niederlassungsnetzes und der be-

trieblichen Prozesse im französischen Celesio-Großhandel wirkten kostendämpfend. In Belgien und Frankreich wurden die Kosten auch durch eine verbesserte Tourenplanung deutlich reduziert. Zugleich stiegen die **sonstigen betrieblichen Erträge.** Der Grund hierfür liegt in höheren Werbekostenzuschüssen der Pharmaindustrie sowie dem Verkauf von Apotheken in Großbritannien im Rahmen der laufenden Portfoliooptimierung. Daneben veräußerte Kemofarmacija, der slowenische Großhändler von Celesio, im vierten Quartal 2007 sowohl Unipharm in Kroatien als auch die Anteile an Pharma-Farm in Rumänien. In beiden Märkten war die angestrebte führende Marktposition nicht zu erreichen, so dass die Desinvestition konsequent war.

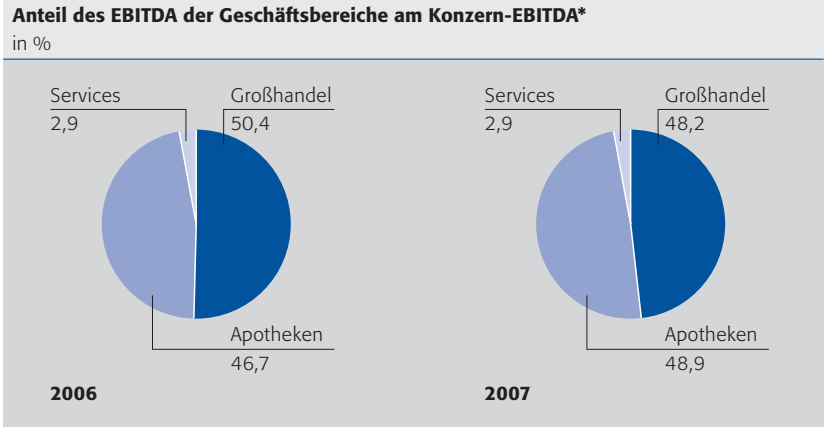
Die **Personalkosten** lagen 2007 bei 1.219,3 Millionen Euro und damit um 5,3 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Anstieg ist auf die erstmals im gesamten Jahr konsolidierten dänischen Unternehmen, die Eröffnung der deutschen Niederlassung in Günzburg, die Akquisition von DocMorris und die in den Jahren 2006 und 2007 erworbenen Apotheken zurückzuführen. Durch das starke Wachstum des personalintensiven Apothekengeschäfts stiegen die Personalkosten überproportional. Durch Restrukturierung des Niederlassungsnetzwerks und der betrieblichen Prozesse konnten vor allem im französischen Großhandel die Personalkosten reduziert werden. Die Aufwendungen für Altersversorgung machten inklusive Zinsaufwand 2,3 Prozent der Personalkosten aus.

Das **Beteiligungsergebnis** mit 17,0 Millionen Euro hat sich im Vergleich zu 2006 um 14,9 Prozent verringert. Der Posten enthält im Wesentlichen die Dividendenerträge aus der Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG und das anteilige Ergebnis der pharmexx GmbH. Maßgeblich für den Ergebnisrückgang ist ein Sondereffekt im Vorjahr: Für die Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG war dem Verkäufer eine Kaufoption eingeräumt worden. Da diese zum Ende des Vorjahres auslief, wurde die entsprechende Verbindlichkeit mit einem Marktwert von 11,3 Millionen Euro im Jahr 2006 erfolgswirksam ausgebucht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelte sich der Ergebnisbeitrag der pharmexx-Beteiligung erfreulich. Im Beteiligungsergebnis sind außerdem einmalige Erträge aus dem Verkauf der 12-prozentigen Minderheitsbeteiligung an dem kroatischen Pharmagroßhandel Medika und anderer, nicht betriebsnotwendiger Finanzanlagen enthalten.

Geschäftsverlauf



Das **EBITDA,** das den operativen Erfolg vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen angibt, stieg im Geschäftsjahr 2007 um 4,8 Prozent (5,0 Prozent in lokaler Währung) auf 842,5 Millionen Euro. Das EBITDA wuchs wie prognostiziert stärker als der Umsatz. Dies ist vor allem auf die gute Entwicklung von Celesio-Apotheken zurückzuführen. Damit erhöhte sich die Umsatzrendite (das EBITDA im Verhältnis zum Umsatz) um 4 Basispunkte auf 3,77 Prozent.



* Ohne Segment sonstige

Die **Abschreibungen** lagen mit 114,8 Millionen Euro leicht unter dem Vorjahresniveau von 117,9 Millionen Euro. Die höheren Abschreibungen im Geschäftsjahr 2006 waren auf eine außerplanmäßige Abschreibung von 16,2 Millionen Euro im Großhandel zurückzuführen: Ein Software-Entwicklungsprojekt wurde nicht fortgeführt. Ohne Berücksichtigung dieser außerplanmäßigen Abschreibung erhöhten sich die Abschreibungen um 13,1 Millionen Euro. Der Anstieg ist im Wesentlichen bedingt durch die höheren Investitionen in die Umgestaltung neu akquirierter und auch bestehender Apotheken.

Das **EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) wuchs von 685,8 Millionen Euro auf 727,7 Millionen Euro und verbesserte sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 6,1 Prozent (6,3 Prozent in lokaler Währung).

Das **Finanzergebnis** (Saldo aus den Posten Zinsaufwand, Zinsertrag und übriges Finanzergebnis) verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 23,3 Prozent auf 118,9 Millionen Euro, vornehmlich wegen der höheren durchschnittlichen Verschuldung. Diese ist auf die Akquisition von 149 Apotheken und die Übernahme von DocMorris zurückzuführen. Für den nicht zinsgesicherten Teil der finanziellen Verbindlichkeiten erhöhte sich durch die gestiegenen Marktzinsen der Zinsaufwand. Gegen das Zinsänderungsrisiko hat sich Celesio durch den Einsatz von Derivaten sowie durch fristenkongruente Refinanzierung nach festen Konzernregeln weitgehend abgesichert.

Das übrige Finanzergebnis ging aufgrund von zeitlichen Unterschieden bei Währungs- und Zinsderivaten um 0,8 Millionen Euro auf 6,6 Millionen Euro zurück. Das Auslaufen einer Zinssicherung (Cashflow-Hedge) hatte wie im Vorjahr einen positiven Effekt auf das übrige Finanzergebnis. Damit verbunden ist die Ausbuchung der entsprechenden Teile der sonstigen erfolgsneutralen Rücklagen.

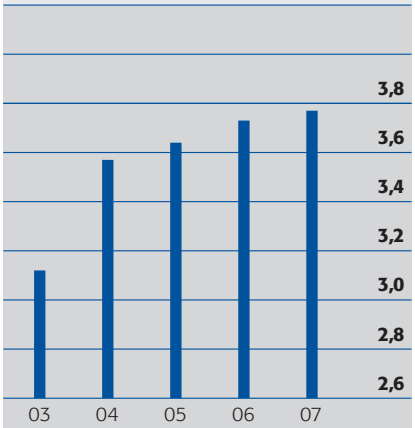
Der **Zinsdeckungsgrad** (das Finanzergebnis im Verhältnis zum EBIT) gibt an, wie oft die Zinsen rechnerisch mit dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern bezahlt werden können. Die Kennzahl reduzierte sich von 7,2 auf 6,1.

Das **Ergebnis vor Steuern** stieg um 3,2 Prozent (3,3 Prozent in lokaler Währung) auf 608,8 Millionen Euro.

Der **Steueraufwand** nahm gegenüber 2006 um 5,4 Prozent auf 173,4 Millionen Euro zu. Die Steuerquote lag mit 28,5 Prozent um 60 Basispunkte über dem Vorjahreswert, der höhere periodenfremde Steuererträge enthielt als der Wert für 2007. Dieser Effekt wurde durch die positiven Auswirkungen einer Steuersatzsenkung auf die latenten Steuern nur teilweise ausgeglichen.

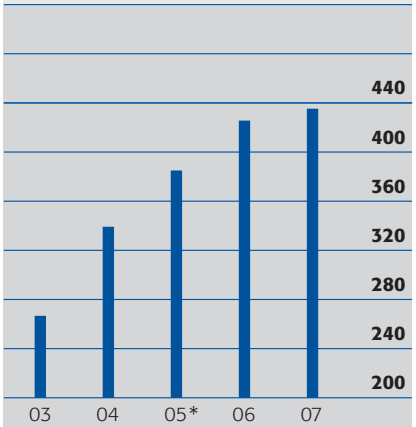
Der **Jahresüberschuss** stieg auf 435,4 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 2,3 Prozent (2,5 Prozent in lokaler Währung). Das **Ergebnis je Aktie** verbesserte sich um 1,6 Prozent und stieg von 2,49 Euro auf 2,53 Euro.

Umsatzrendite*
Celesio-Konzern
in %



* Im Verhältnis zum EBITDA

Jahresüberschuss
Celesio-Konzern
in Mio. €



* Bereinigt um Gewerbesteuerrückerstattung

Geschäftsverlauf

Finanzlage

Die Hauptquellen der **Liquidität** waren im Berichtszeitraum Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie – bedingt durch die Akquisition von 149 Apotheken und von DocMorris – die Aufnahme von kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Bei der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten wurde auf fristenkongruente Refinanzierung geachtet. Als Teil des Risikomanagements hat Celesio Maßnahmen zur Minimierung von Liquiditätsrisiken entwickelt. Mehr Informationen darüber finden Sie im Kapitel Risikomanagement auf der Seite 83.

Die folgende Übersicht zeigt die Herleitung des Cashflows aus dem Jahresüberschuss und stellt die Cashflow-Verwendung bis hin zum Free Cashflow dar.

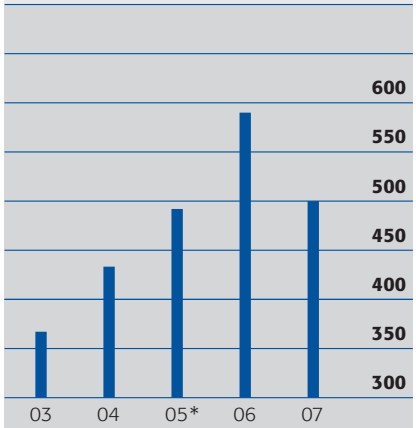
Cashflow-Entwicklung	2006 in Mio. €	**2007** **in Mio. €**
Jahresüberschuss	425,6	**435,4**
Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und auf Sachanlagen	117,9	**109,7**
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	– 7,7	**– 65,5**
Nicht zahlungswirksame Veränderungen des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten	72,3	**49,8**
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	– 18,1	**– 29,2**
Cashflow	**590,0**	**500,2**
Dividendenzahlungen*	– 120,3	**– 128,7**
Cashflow nach Dividendenzahlungen	**469,7**	**371,5**
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	21,7	**46,9**
Laufende Investitionen	– 151,0	**– 143,4**
Free Cashflow vor Akquisitionen und Veränderung des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten	**340,4**	**275,0**
Veränderung des operativen Vermögens und der operativen Verbindlichkeiten	143,1	**– 329,4**
Akquisitionen und Neueröffnungen	– 206,1	**– 548,9**
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	7,4	**34,8**
Sonstige**	2,7	**82,6**
Free Cashflow	**287,5**	**– 485,9**

* Die Dividendenzahlungen enthalten Zahlungen an Minderheitsgesellschafter in Höhe von 1,1 Millionen Euro (2006: 1,2 Millionen Euro)

** Betrifft im Wesentlichen den zum Bilanzstichtag noch nicht zahlungswirksamen Teil der Akquisitionen

Trotz des gestiegenen Jahresüberschusses war der **Cashflow** im Berichtsjahr rückläufig. Der Grund dafür ist der gegenüber dem Vorjahr höhere Anteil zahlungsunwirksamer Bestandteile im Jahresüberschuss 2007. Zudem sind die zahlungswirksamen Positionen, die nicht in den Cashflow eingehen, gestiegen. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Erträge aus dem Verkauf der Beteiligung an dem Pharmagroßhändler Medika in Kroatien, anderer nicht betriebsnotwendiger Finanzanlagen sowie Entkonsolidierungserträge: Im vierten Quartal 2007 veräußerte Kemofarmacija, der slowenische Celesio-Großhandel, sowohl Unipharm in Kroatien als auch die Anteile an PharmaFarm in Rumänien. Daneben wurden im Jahr 2007 im Rahmen der Portfoliobereinigung Apotheken in Großbritannien verkauft.

Cashflow
Celesio-Konzern
in Mio. €



* Bereinigt um Gewerbesteuerrückerstattung

Die **Veränderung des operativen Vermögens und der operativen Verbindlichkeiten** führte zu einem Mittelabfluss von 329,4 Millionen Euro. Der Anstieg ist im Wesentlichen mit den gesunkenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund eines im Vergleich zum Vorjahr früheren Zahlungszeitpunkts vor allem in Frankreich und Großbritannien zu begründen.

Operative Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	31.12.2006 in Mio. €	**31.12.2007 in Mio. €**	**Veränderung in Mio. €**
Vorräte	1.645,9	1.640,8	– 5,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.503,3	2.503,9	0,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.447,4	2.124,9	– 322,5
	1.701,8	**2.019,8**	**318,0**
Sonstige operative Vermögenswerte	374,5	362,8	– 11,7
Sonstige operative Verbindlichkeiten	914,3	1.004,2	89,9
Operative Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	**1.162,0**	**1.378,4**	**216,4**
Bereinigung zahlungsunwirksamer Effekte			
Wechselkursveränderung			30,4
Konsolidierungskreisveränderung			43,9
Übrige zahlungsunwirksame Veränderungen			38,7
Mittelabfluss aus der Veränderung der operativen Vermögenswerte und der Verbindlichkeiten			**– 329,4**

Geschäftsverlauf

Investitionen und Akquisitionen

Die Investitionen von Celesio stärken die Wettbewerbsposition und die geografische Präsenz. Im Geschäftsjahr 2007 investierte der Konzern insgesamt 692,3 Millionen Euro. Damit lagen die Investitionen um 335,2 Millionen Euro über denen des Jahres 2006. Im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken wurden 627,9 Millionen Euro (2006: 203,0 Millionen Euro) investiert. Die Investitionen in den Geschäftsbereich Celesio-Großhandel beliefen sich auf 44,8 Millionen Euro (2006: 98,2 Millionen Euro), die in den Geschäftsbereich Celesio-Services auf 5,1 Millionen Euro (2006: 54,1 Millionen Euro).

Rund 20,7 Prozent der Gesamtinvestitionen, also 143,4 Millionen Euro (2006: 151,0 Millionen Euro), entfielen auf das laufende Geschäft. Damit liegen sie – wie in der Vergangenheit – in der Bandbreite von etwa 20 bis 30 Prozent des Cashflows. Von diesem Betrag wandte Celesio rund 60,0 Millionen Euro auf, um Apotheken neu zu gestalten oder an attraktivere Standorte zu verlagern. Mit rund 11,6 Millionen Euro wurde das Niederlassungsnetz des Großhandels vor allem in Frankreich und Großbritannien verbessert. Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Modernisierung der Informationstechnologie in allen Geschäftsbereichen. Celesio-Apotheken investierte darüber hinaus in Gesundheitszentren in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden.

Die Investitionen in Akquisitionen und Neueröffnungen lagen im Geschäftsjahr 2007 bei 548,9 Millionen Euro (2006: 206,1 Millionen Euro). Sie betrafen vor allem den Apothekenbereich. Die Anzahl der akquirierten Apotheken erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 63 auf 149 Apotheken. Gleichzeitig wurden 41 Apotheken neu eröffnet. Zudem erwarb Celesio im Mai 2007 DocMorris, Deutschlands bekannteste Apothekenmarke und Europas größte Versandapotheke.

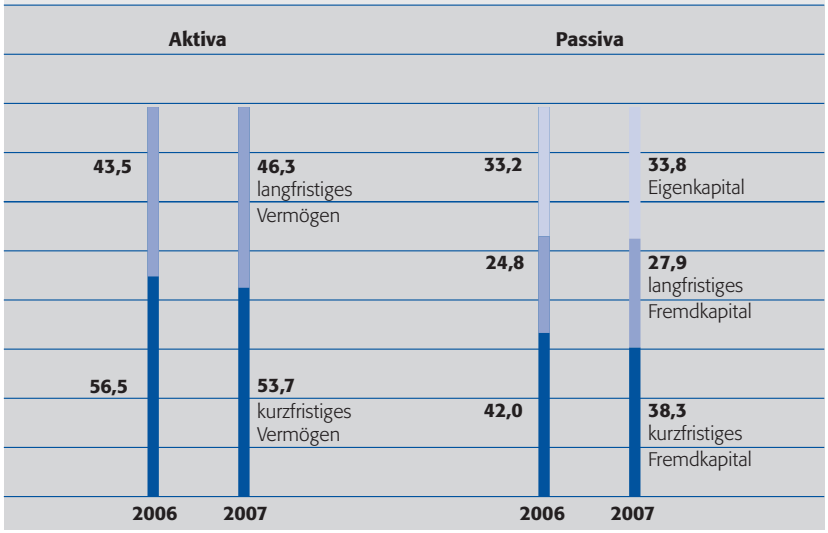
Investitionen	2006 in Mio. €	**2007** **in Mio. €**
Celesio-Großhandel	98,2	**44,8**
Celesio-Apotheken	203,0	**627,9**
Celesio-Services	54,1	**5,1**
Sonstige	1,8	**14,5**
Gesamt	**357,1**	**692,3**

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2007 hat Celesio ihre Bilanz erneut gestärkt. Die Eigenkapitalquote wurde gegenüber dem Vorjahr von 33,2 Prozent auf 33,8 Prozent gesteigert. Die gute Eigenkapitalausstattung, aber auch die geschaffenen Finanzierungsspielräume sichern Celesio die Möglichkeit, weiteres Wachstum zu finanzieren. Aufgrund der Akquisitionen stieg allerdings das Gearing von 0,73 auf 0,83.

Zum Jahresende 2007 betrug die Bilanzsumme 8.343,2 Millionen Euro und lag somit um 5,3 Prozent über dem Vorjahr. Besonders die Akquisitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr haben zum Anstieg beigetragen. Bezogen auf die Erstkonsolidierung der akquirierten Unternehmen wuchs die Bilanzsumme um 642,3 Millionen Euro. Die Entkonsolidierung der Großhandelsgesellschaften PharmaFarm in Rumänien und Unipharm in Kroatien war dagegen von untergeordneter Bedeutung. Die Veränderung der Wechselkurse, insbesondere des britischen Pfunds zum Euro, wirkte sich mit 284,9 Millionen Euro mindernd auf die Bilanzsumme aus.

Bilanzstruktur
Celesio-Konzern
in %



Geschäftsverlauf

Das **langfristige Vermögen** erhöhte sich um 420,1 Millionen Euro und lag damit um 12,2 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Insbesondere der Erwerb von 149 Apotheken, überwiegend in Großbritannien, und der Kauf von DocMorris trugen zu diesem Anstieg bei.

Die Akquisitionen und die Investitionen in das bestehende Geschäft führten zu einer Zunahme des Sachanlagevermögens. Die Investitionen lagen über den Abschreibungen und Anlageabgängen.

Erneut zeigte der jährlich durchgeführte Werthaltigkeitstest: Die Geschäfts- oder Firmenwerte aus den Akquisitionen von Celesio sind werthaltig.

Das **kurzfristige Vermögen** liegt mit 4.476,2 Millionen Euro etwa auf Vorjahresniveau. Dabei weisen die Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum 31. Dezember 2006 nur geringe Veränderungen auf. Die Ertragsteuerforderungen sind um 10,2 Millionen Euro gesunken. Gegenläufig sind die sonstigen Vermögenswerte angestiegen. Darin spiegelt sich vor allem die positive Marktwertentwicklung der Derivate wider, die Celesio ausschließlich zur Sicherung von Zins- und Währungsrisiken hielt.

Das **Eigenkapital** stieg zum 31. Dezember 2007 um 7,3 Prozent auf 2.819,6 Millionen Euro. Zu dem Anstieg hat der Jahresüberschuss von 435,4 Millionen Euro abzüglich der Dividende und der Ausschüttungen an Minderheitsgesellschafter für das Geschäftsjahr 2006 in Höhe von 128,7 Millionen Euro beigetragen. Erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung, vor allem durch die Wechselkursentwicklung des britischen Pfunds, reduzierten das Eigenkapital um 109,4 Millionen Euro. Der Anstieg der sonstigen erfolgsneutralen Rücklagen ergibt sich im Wesentlichen aus der positiven Marktwertentwicklung von Zinssicherungen (Cashflow-Hedges). Da eine Zinssicherung auslief, nahm Celesio eine entsprechende erfolgswirksame Ausbuchung der Rücklagen vor. Die Anteile anderer Gesellschafter – fremder Gesellschafter von Unternehmen, die nicht im vollständigen Besitz von Celesio sind – waren rückläufig. Das lag im Wesentlichen am Zukauf weiterer Anteile an der dänischen Gesellschaft K.V. Tjellesen.

Die Akquisitionen im Geschäftsjahr sind der Grund dafür, dass die **langfristigen Finanzverbindlichkeiten** zum 31. Dezember 2007 um insgesamt 322,0 Millionen Euro über dem Vorjahresende lagen. Im Zuge einer weiteren Diversifizierung und Optimierung der Finanzierungsstruktur hat Celesio im zweiten Quartal Schuldscheindarlehen im Gegenwert von rund 370 Millionen Euro platziert. Diese Fremdkapitalmaßnahme dient der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Daneben führte Celesio ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 188 Millionen Euro vorzeitig zurück.

Die **Pensionsrückstellungen** und die **sonstigen langfristigen Rückstellungen** haben sich nur geringfügig verändert. Der Anteil der Pensionsrückstellungen an der Bilanzsumme beträgt 1,6 Prozent.

Die Zunahme der **langfristigen übrigen Verbindlichkeiten** und der **passiven latenten Steuern** steht überwiegend im Zusammenhang mit den Unternehmenserwerben.

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** liegen um 137,1 Millionen Euro beziehungsweise 4,1 Prozent unter dem Vorjahreswert. Durch die Umgliederung von ursprünglich langfristigen Schuldscheindarlehen in kurzfristige Verbindlichkeiten sowie durch die Inanspruchnahme von Kontokorrentlinien sind die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um 143,9 Millionen Euro gestiegen. Vor allem in Frankreich und Großbritannien führten ein im Vergleich zum Vorjahr früherer Zahlungszeitpunkt sowie Wechselkurseffekte zu einer Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 322,5 Millionen Euro. Gleichzeitig war zum Bilanzstichtag ein höherer Betrag für ausstehende Rechnungen abzugrenzen. Dieser ist unter den übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Das **kurzfristige Nettovermögen**, definiert als kurzfristiges Vermögen abzüglich Verbindlichkeiten ohne Finanzverbindlichkeiten, stieg durch die oben beschriebenen Effekte von 1.312,6 Millionen Euro auf 1.590,1 Millionen Euro.

Kurzfristiges Nettovermögen	2006 in Mio. €	**2007** **in Mio. €**
Kurzfristiges Vermögen	4.479,7	**4.476,2**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.447,5	**2.124,9**
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	146,1	**128,5**
Ertragsteuerverbindlichkeiten	130,3	**145,4**
Übrige Verbindlichkeiten	443,2	**487,3**
Kurzfristiges Nettovermögen	**1.312,6**	**1.590,1**

Geschäftsverlauf

Finanzierungsstrategie

Die Finanzierungsstrategie von Celesio baut auf einem konsequenten Finanzmanagement auf, das drei Ziele verfolgt:
– Sicherung der langfristigen Liquidität
– Gewährleistung der unternehmerischen Flexibilität
– Optimierung der Finanzierungskosten

Um diese Ziele zu erreichen, setzt Celesio auf eine ausgewogene Diversifikation der Finanzinstrumente, eine breite Basis von Investoren und Banken sowie eine fristenkongruente Refinanzierung des Finanzmittelbedarfs.

Die **langfristige Liquidität** wird über bilaterale, langfristige Kreditlinien mit Laufzeiten von bis zu fünf Jahren und Schuldscheindarlehen mit Laufzeiten von bis zu sieben Jahren gesichert. Bei den Kreditlinien handelt es sich um jährlich revolvierende Kreditzusagen, die in mehreren Währungen gezogen werden können. Darüber hinaus begibt Celesio regelmäßig Schuldscheindarlehen im Rahmen von Privatplatzierungen. Eine eigene Finanzierungsgesellschaft stellt sicher, dass der langfristige Finanzierungsbedarf der einzelnen Konzern-Gesellschaften gedeckt wird.

Wachstumschancen jederzeit nutzen zu können, setzt **finanzielle Flexibilität** voraus. Zu diesem Zweck hat Celesio einen beträchtlichen Bestand an nicht gezogenen Kreditlinien. Außerdem verfügt Celesio mit einem derzeit nicht genutzten syndizierten Kredit über einen zusätzlichen Finanzierungsspielraum von 600 Millionen Euro.

Bei der Sicherung der finanziellen Flexibilität erweist es sich als besonders hilfreich, dass Celesio verbindliche Standards für den Umgang mit Fremdkapitalgebern entwickelt hat, die Transparenz für die Geldgeber und ihre Gleichbehandlung sicherstellen. Dies ist die Basis für langjährige Zusammenarbeit und entsprechendes Vertrauen. Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit sind gerade bei der Finanzierung von zentraler Bedeutung.

Finanzierungskosten lassen sich durch ein stringentes Finanzmanagement optimieren. Celesio hat hierzu interne Regeln festgelegt, um unter anderem die Kosten durch aktive Steuerung der liquiden Mittel in Währungspools zu reduzieren und die Marktpreisrisiken durch den Einsatz von Derivaten zu begrenzen. Celesio legt großen Wert darauf, auch ohne externes Rating als bonitätsmäßig einwandfreies Unternehmen zu gelten. Auf diese Weise können feste, langfristige und marktgerechte Konditionen mit den Geldgebern vereinbart werden. Das schafft eine sichere Planungsgrundlage.

Das Unternehmen deckt seinen **Finanzierungsbedarf** überwiegend aus dem Cashflow. Zur Finanzierung größerer Investitionen und Akquisitionen werden Kredite aufgenommen oder Schuldscheindarlehen begeben. Celesio gehört zu den bedeutendsten Emittenten von Schuldscheinen im deutschen Markt. Zum Bilanzstichtag hatte der Bestand an Schuldscheinen einen Gegenwert von rund 800 Millionen Euro. Davon lauteten 45 Prozent auf britische Pfund.

Im ersten Halbjahr 2007 hat Celesio im Rahmen einer Restrukturierung des Finanzierungsportfolios ein Schuldscheindarlehen im Gegenwert von rund 370 Millionen Euro emittiert. Die Ausgabe erfolgte in unterschiedlichen Tranchen, gegliedert nach Währungen und Laufzeiten von fünf bis sieben Jahren. Die hohe Beteiligung internationaler Investoren ist ein Beweis für das große Vertrauen, das Geldgeber Celesio entgegenbringen. Mit dem neuen Schuldscheindarlehen verbesserte Celesio die Fälligkeitsstruktur ihrer Darlehen und erweiterte den Investorenkreis.

Die Celesio AG und ihre Konzern-Gesellschaften hatten am 31. Dezember 2007 die Kreditauflagen und Verpflichtungen aus allen Finanzierungsverträgen erfüllt.

Ausführliche Informationen über die Finanzverbindlichkeiten im Jahr 2007 finden Sie im Konzernanhang auf den Seiten 174 bis 175.

Geschäftsverlauf

Jahresabschluss Celesio AG

Der Jahresabschluss der Celesio AG spiegelt ihre Tätigkeit als geschäftsführende Holding wider.

Zum 31. Dezember 2007 erhöhte sich die Bilanzsumme um 127,0 Millionen Euro auf 2.640,6 Millionen Euro. Das Eigenkapital verringerte sich leicht, da die Dividende für das Geschäftsjahr 2006 von 127,6 Millionen Euro den Jahresüberschuss um 16,9 Millionen Euro überstiegen hat. Die Eigenkapitalquote veränderte sich auf 63,4 Prozent (2006: 67,3 Prozent). Vor allem die Finanzierung der Akquisitionen von 149 Apotheken und von DocMorris steigerten die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und damit auch die Bilanzsumme.

Der Jahresüberschuss der Celesio AG stieg gegenüber 2006 um 6,6 Millionen Euro auf 110,7 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss besteht im Wesentlichen aus Kosten der Holding, Beteiligungserträgen der Tochterunternehmen und dem Zinsergebnis. Die Beteiligungserträge setzen sich aus Ergebnisabführungen inländischer sowie Ausschüttungen ausländischer Tochtergesellschaften zusammen. Sie verringerten sich um 29,3 Millionen Euro auf 107,1 Millionen Euro. Im Ergebnis für 2007 sind Erträge aus der Veräußerung einer Beteiligung an ein verbundenes Unternehmen und aus dem Verkauf der Minderheitsbeteiligung des kroatischen Pharmagroßhändlers Medika enthalten. Sie belaufen sich auf insgesamt 67,2 Millionen Euro. Die Holding-Kosten setzen sich im Wesentlichen aus Personalaufwand und sonstigen betrieblichen Aufwendungen zusammen. Der Personalaufwand erhöhte sich um 2,1 Millionen Euro, vor allem durch den Anstieg der im Jahresdurchschnitt beschäftigten Mitarbeiter von 193 auf 217. Das Zinsergebnis stieg aufgrund des erhöhten Finanzierungsvolumens und des gestiegenen Zinsniveaus um 15,3 Millionen Euro.

Der Jahresüberschuss und eine Entnahme aus den Gewinnrücklagen ergaben einen Bilanzgewinn von 131,0 Millionen Euro. Dieser Bilanzgewinn soll als Dividende der Hauptversammlung vorgeschlagen und ausgeschüttet werden.

Vorstandsvergütung

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder ist im Vergütungsbericht dargestellt. Dieser findet sich im Kapitel Corporate Governance auf den Seiten 26 bis 27 und ist Bestandteil des Lageberichts.

Dividende

Vorstand und Aufsichtsrat von Celesio schlagen der diesjährigen Hauptversammlung eine Dividende von 0,77 Euro je Aktie für alle voll dividendenberechtigten 170,1 Millionen Stückaktien vor. Im Vorjahr war eine Dividende von 0,75 Euro je Aktie ausgezahlt worden. Somit liegt die für das Geschäftsjahr 2007 vorgeschlagene Dividende 2,7 Prozent über der Dividende des Vorjahres. Insgesamt sollen 131,0 Millionen Euro ausgeschüttet werden. Damit bleibt Celesio ihrer langjährigen Ausschüttungspolitik treu und schüttet rund 30 Prozent des Jahresüberschusses von 435,4 Millionen Euro an ihre Aktionäre aus.

Nachtragsbericht

Es lagen keine berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag vor.

Ertragsprognose

Der europäische Pharmamarkt wird aufgrund der demografischen Entwicklung sowie durch medizinische und pharmakologische Innovationen weiter wachsen. Auch strukturelle Marktveränderungen werden Wachstumschancen bieten, die Celesio nutzen wird. Allerdings werden im Jahr 2007 angekündigte beziehungsweise schon eingeführte massive staatliche Maßnahmen das Geschäftsjahr 2008 besonders belasten. Celesio plant dennoch, ihren Umsatz zu steigern und das operative Ergebnis des Vorjahres in etwa zu erreichen. Für das Jahr 2009 ist der Vorstand schon heute sehr optimistisch und erwartet eine spürbare Steigerung des operativen Ergebnisses.

Konzentration auf den Wachstumsmarkt Pharma

Der europäische Pharmamarkt bleibt ein nachhaltiger Wachstumsmarkt. Allerdings wird er sich durch die im Kapitel Marktumfeld und Marktentwicklung ausführlich dargestellten Markttrends nachhaltig verändern. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass Celesio mit ihren drei Geschäftsbereichen Großhandel, Apotheken und Services richtig positioniert ist, um auch zukünftig in einem sich stark wandelnden Markt erfolgreich zu wachsen. Daher wird sich Celesio auch in absehbarer Zukunft auf den Pharmamarkt konzentrieren und dort ihre Aktivitäten ausbauen. Es ist davon auszugehen, dass die Bedeutung von Celesio-Apotheken und Celesio-Services im Konzern weiter steigen wird. Während Celesio-Großhandel in vielen europäischen Märkten bereits marktführende Positionen einnimmt, bleibt den Geschäftsbereichen Apotheken und Services noch viel Raum für Expansion.

Celesio will in den nächsten Jahren ihre führende Position in Europa nachhaltig stärken und ihre regionale Präsenz vor allem in Osteuropa ausbauen. Dazu wurden erste Gespräche mit Zielunternehmen im russischen Markt geführt. Im vierten Quartal 2007 hat Celesio mit der russischen Protek-Gruppe exklusiv über den stufenweisen Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung verhandelt. Wann und mit welchem Ergebnis die Gespräche abgeschlossen sein werden, ist offen. Da die wechselseitige Exklusivität seit Anfang 2008 nicht mehr besteht, kann Celesio auch wieder Gespräche mit anderen potenziellen Partnern führen.

Herausforderndes Geschäftsjahr 2008 für den Celesio-Konzern

Die Auswirkungen staatlicher Kostensparmaßnahmen werden das Geschäftsjahr 2008 belasten. Zum einen werden sich die staatlichen Maßnahmen aus 2007 im gesamten Jahr auswirken, wobei vor allem die zum 1. Oktober 2007 drastisch reduzierten Arzneimittelerstattungspreise in Großbritannien besonders ins Gewicht fallen. Zum anderen werden für das Jahr 2008 neue staatliche Kostensparaktivitäten erwartet: Die irische und die niederländische Regierung gaben im Berichtsjahr Preisreduzierungen ab Januar 2008 bekannt. Aufgrund des unerwarteten und zum Teil nicht nachvollziehbaren Ausmaßes der staatlichen Maßnahmen wird Celesio deren Auswirkungen im Jahr 2008 nicht vollständig kompensieren können.

Der Celesio-Vorstand hat, trotz einiger Unwägbarkeiten, für das Geschäftsjahr 2008 folgende Erwartungen, wobei Währungsschwankungen, insbesondere zwischen britischem Pfund und Euro, nicht berücksichtigt sind:

– Der **Umsatz** nimmt währungsbereinigt im niedrigen einstelligen Prozentbereich gegenüber dem Vorjahr zu. Celesio-Großhandel wird voraussichtlich mit dem vergleichbaren Markt wachsen, Celesio-Apotheken deutlich über dem vergleichbaren Markt. Dazu werden auch die im Jahr 2007 erworbenen Apotheken sowie DocMorris beitragen.

– Der **Rohertrag** wird mit dem Umsatz wachsen. Staatliche Maßnahmen aus dem Jahr 2007, vor allem in Großbritannien, werden das gesamte Jahr 2008 beeinflussen.

– Das **operative Ergebnis (EBITDA)** wird währungsbereinigt trotz der Auswirkungen der staatlichen Maßnahmen in etwa das Vorjahresniveau erreichen.

– Aufgrund der zusätzlichen Finanzierungskosten für die Akquisitionen des Jahres 2007, des fehlenden positiven Effekts aus dem Auslaufen einer Zinssicherung sowie leicht höherer Abschreibungen kann das währungsbereinigte **Ergebnis vor Steuern** des Vorjahres voraussichtlich nicht erreicht werden.

Im Vergleich zum Vorjahr wird das erste Halbjahr des Jahres 2008 deutlich schwächer ausfallen. Der Grund hierfür ist, dass sich die belastenden Effekte 2007 erst im Laufe des Jahres auswirkten: Dies sind im Wesentlichen der sich im Verlauf 2007 verschärfende Rabattwettbewerb im deutschen Großhandel, die teilweise negativen Reaktionen der GEHE-Kunden auf die Übernahme von DocMorris sowie die zum 1. Oktober 2007 eingeführten massiven staatlichen Maßnahmen in Großbritannien.

Ertragsprognose

Das zweite Halbjahr 2008 wird sich nach heutiger Einschätzung vergleichsweise besser entwickeln. Der Vorstand geht davon aus, dass Lloydspharmacy, die britische Apothekenkette von Celesio, die Auswirkungen der staatlichen Eingriffe zum Teil kompensieren und dass GEHE Marktanteile im deutschen Großhandelsmarkt zurückgewinnen kann. Offen ist, ob sich der intensive Rabattwettbewerb und damit der Rohertragsverfall im deutschen Großhandel im Laufe des Jahres 2008 abschwächen wird.

Entwicklung Celesio-Großhandel 2008

Der Vorstand erwartet, dass sich Celesio-Großhandel im Geschäftsjahr 2008 währungsbereinigt mit dem vergleichbaren Markt entwickeln wird. Dabei wird angenommen, dass AAH in Großbritannien an neuen Direktbelieferungsmodellen beteiligt sein wird. Bei einigen dieser Modelle wird der Handelsumsatz durch eine Gebühr (Service Fee) für die erbrachte Leistung ersetzt. Dies wirkt sich zwar negativ auf den Umsatz, nicht aber zwangsläufig auf den Rohertrag und das Ergebnis aus. Für den deutschen Markt wird erwartet, dass GEHE Pharma Handel weiteren Umsatz zurückgewinnen und ihren Marktanteil wieder steigern kann. Derzeit ist nicht absehbar, ob sich der Rabattwettbewerb in Deutschland auf seinem unvernünftig hohen Niveau fortsetzen wird.

Das EBITDA wird gegenüber 2007 voraussichtlich im niedrigen einstelligen Bereich wachsen. Die erwartete positive Entwicklung ist vor allem auf die Entwicklung in Deutschland und die Erfolge der Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen.

Celesio-Großhandel soll auch zukünftig zum einen seine Position in den vorhandenen Märkten ausbauen und zum anderen geografisch weiter wachsen, wenn sich attraktive Akquisitionsgelegenheiten bieten.

Entwicklung Celesio-Apotheken 2008

Celesio-Apotheken wird sich organisch auch im Jahr 2008 besser als der vergleichbare Markt entwickeln. Der Umsatz soll unter Berücksichtigung weiterer Akquisitionen währungsbereinigt im hohen einstelligen Bereich wachsen. Die Umsatzsteigerung wird durch die ganzjährige Konsolidierung von DocMorris und die im Jahr 2007 akquirierten Apotheken mitgetragen.

Der Celesio-Vorstand geht davon aus, dass sich durch die erheblichen Eingriffe in die Ertragskraft britischer Apotheken aus dem Jahr 2007 das EBITDA des Geschäftsbereichs im Gesamtjahr 2008 rückläufig entwickeln wird. Die Eingriffe werden voraussichtlich zu einer weiteren Konsolidierung des Apothekenmarkts in Großbritannien führen. Davon sollte Celesio-Apotheken profitieren und weitere Apotheken an attraktiven Standorten und zu wertgerechten Preisen erwerben können.

Die Liberalisierungstendenzen in zahlreichen westeuropäischen Ländern schaffen Wachstumspotenzial für Celesio-Apotheken. Experten erwarten Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs in den bei ihm anhängigen Verfahren in 2008. Je nachdem wann im Jahr 2008 die Urteile gefällt werden und wie sie inhaltlich gefasst sind, kann eine Liberalisierung der Apothekenmärkte bereits Ende 2008 oder Anfang 2009 erfolgt sein. Soweit die Rahmenbedingungen stabil und Investitionen wirtschaftlich sinnvoll sind, wird sich Celesio-Apotheken in den liberalisierten Apothekenmärkten engagieren.

Ertragsprognose

Entwicklung Celesio-Services 2008

Celesio-Services ist mit Movianto und pharmexx in dem jungen und stark fragmentierten Markt für Dienstleistungen rund um Arzneimittel tätig. Dieses Dienstleistungsgeschäft wird mittel- und langfristig kräftig wachsen. Hierfür ist Celesio-Services gut aufgestellt und es ist zu erwarten, dass Celesio-Services mit Movianto in besonderem Maße von den neuen Distributionsanforderungen der Pharmaindustrie profitieren wird.

pharmexx, mit der Celesio kooperiert und an der Celesio eine strategische Beteiligung von 30 Prozent hält, wird sich nach Überzeugung des Vorstands auch 2008 gut entwickeln. pharmexx erschließt laufend neue geografische Märkte und die Nachfrage von Pharmaherstellern nach Vertriebsunterstützung wird weiter zunehmen.

Der Rohertrag von Celesio-Services soll währungsbereinigt im hohen einstelligen Bereich wachsen. Das EBITDA wird sich positiv entwickeln.

Optimistische Prognose für den Celesio-Konzern ab 2009

Der Vorstand ist optimistisch, dass Celesio ab 2009 ihr nachhaltiges und profitables Wachstum fortsetzen wird. Die Gründe dafür sind:
– die anhaltende Wachstumsdynamik der europäischen Pharmamärkte
– die mögliche Liberalisierung von Apothekenmärkten
– gezielte Akquisitionen zum Ausbau der regionalen Präsenz oder zur Erschließung neuer Geschäftsfelder
– der Ausbau des bestehenden Geschäfts, beispielsweise durch neue Dienstleistungen in allen Geschäftsbereichen

Eine detaillierte Prognose zur mehrjährigen Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis lässt sich derzeit nicht geben. Dies liegt an der Ungewissheit über Zeitpunkt und Ausmaß staatlicher Kostensparmaßnahmen und über den Zeitpunkt der erwarteten Liberalisierung der europäischen Apothekenmärkte.

Gute Finanzlage für den Celesio-Konzern

Solider Finanzierungsspielraum

Celesio verfügt über einen soliden Finanzierungsspielraum mit freien Kreditlinien aus syndizierten oder bilateral mit Banken vereinbarten Krediten. Soweit der absehbare Liquiditätsbedarf des Konzerns über den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit hinausgeht, kann Celesio ihn weiterhin mit Kreditfazilitäten decken. Mehr Informationen zur Finanzierungsstrategie erhalten Sie auf den Seiten 68 bis 69.

Investitionen

Celesio plant, im Geschäftsjahr 2008 zwischen 150 und 170 Millionen Euro in das laufende Geschäft zu investieren. Etwa 40 Prozent dieser Summe werden voraussichtlich in den Geschäftsbereich Großhandel investiert. 50 Prozent sollen auf Celesio-Apotheken und 10 Prozent auf Celesio-Services entfallen.

Bei Celesio-Großhandel wird der Schwerpunkt auf der Optimierung des Niederlassungsnetzes liegen. Im Apothekenbereich sollen vor allem Apotheken modernisiert oder an attraktivere Standorte verlegt werden. Die Schwerpunkte im Geschäftsbereich Services sind die Erweiterung bestehender und der Bau neuer Lagerstandorte. In allen Bereichen wird Celesio in die Informationstechnologie investieren.

Akquisitionen und Neueröffnungen von Apotheken an attraktiven Standorten sollen den Geschäftsbereich Celesio-Apotheken weiter stärken. Bei Celesio-Großhandel und Celesio-Services lassen sich Akquisitionen nicht genau planen. Celesio prüft Expansionsmöglichkeiten umfassend und nutzt Chancen, wenn die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen.

Wie in der Vergangenheit wird Celesio die Investitionen in das laufende Geschäft sowie die Akquisitionen im Wesentlichen aus dem Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit finanzieren.

Voraussichtliche Dividendenentwicklung

Der Vorstand geht davon aus, dass Celesio ihre langjährige Ausschüttungspolitik in den nächsten Jahren fortsetzen und damit etwa 30 Prozent des Jahresüberschusses an die Aktionäre ausschütten wird.

Chancen- und Risikomanagement

Celesio handelt unternehmerisch, um Marktchancen zu nutzen. Dies ist naturgemäß auch mit Risiken verbunden. Celesio identifiziert und analysiert Risiken systematisch. Ziel ist es, den Umgang mit Risiken aktiv und verantwortungsbewusst zu gestalten. Auf diese Weise sichert das Unternehmen seine Profitabilität und realisiert die sich bietenden Möglichkeiten für nachhaltiges Wachstum.

Chancenmanagement bei Celesio

Chancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen, ist eine grundlegende unternehmerische Aufgabe und sichert den langfristigen Erfolg. Celesio identifiziert Chancen durch eine kontinuierliche Marktbeobachtung und den Dialog mit Marktteilnehmern und gesundheitspolitischen Gremien. Der Schlüssel für eine rasche und flexible Nutzung sich bietender Chancen liegt in der dezentralen Aufstellung des Konzerns. Eine schlanke Organisationsstruktur und eine starke Förderung von internem Wissensaustausch ermöglichen schnelles Handeln. Wie Celesio Chancen unternehmerisch nutzt, erfahren Sie im Kapitel Unternehmensstrategie auf den Seiten 50 bis 53. Im Kapitel Marktumfeld und Marktentwicklung auf den Seiten 42 bis 45 sind die Chancen, die Celesio in den kommenden Jahren erwartet, erläutert.

Risikomanagement bei Celesio

Um mögliche Gefahren zeitnah zu erkennen, zu bewerten und ihnen wirkungsvoll zu begegnen, integriert der Konzern ein Risikomanagement-System in die unternehmerische Geschäftstätigkeit. In einem Risikohandbuch sind konzernweite Standards für das Risikomanagement definiert. Damit lassen sich Risiken nach einem einheitlichen methodischen Ansatz erfassen und bewerten.

Celesio versteht Risikomanagement als Aufgabe aller Konzernunternehmen und nicht einer einzelnen, isolierten Abteilung. So verfügt jede Konzern-Gesellschaft über die erforderliche Expertise, um die Risiken in ihren Ländern individuell zu erkennen, zu bewerten und die notwendigen Maßnahmen zu veranlassen.

Risikokontrolle und Risikokommunikation

Neben der fortlaufenden Beachtung relevanter Risiken wird zweimal im Jahr eine konzernweite Risikoinventur durchgeführt. Dabei bewerten die Risikoexperten der Konzern-Gesellschaften und Zentralabteilungen längerfristige Einzelrisiken. Sie geben eine Einschätzung ab hinsichtlich der möglichen Auswirkungen und der Eintrittswahrscheinlichkeit. Darüber hinaus werden einzuleitende Maßnahmen zur Risikominimierung definiert. Die Abteilung Corporate Audit and Consulting Services prüft die Ergebnisse auf Plausibilität, fasst sie zusammen und kommuniziert sie unter anderem gegenüber dem Vorstand. In Ergänzung zur Risikoinventur werden die Entscheidungsträger in Form eines monatlichen Reportings über neu entstandene Risiken sowie über die wichtigsten Ereignisse im Marktumfeld informiert.

Risikofelder

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Celesio ist nur in geringem Maße von allgemeinen konjunkturellen Zyklen abhängig. Dies liegt an ihrer Geschäftstätigkeit, die sich auf eine effiziente Versorgung der Menschen mit Arzneimitteln und Produkten für die Gesundheit konzentriert. Die Befriedigung von Gesundheitsbedürfnissen entwickelt sich weitgehend unabhängig von gesamtwirtschaftlichen Konjunkturzyklen.

Branchenrisiken

Die Pharmabranche, in der Celesio tätig ist, unterliegt seit jeher staatlichen Eingriffen. Die älter werdende Bevölkerung und die damit verbundene stärkere Nachfrage nach Arzneimitteln führen zu steigenden Ausgaben im Gesundheitswesen. Regierungen sind daher bestrebt, Kosten im Gesundheitsbereich zu senken. So werden beispielsweise Arzneimittelpreise gekürzt, Erstattungsbeiträge reduziert und Großhandels- oder Apothekenvergütungen verändert. Staatliche Eingriffe können somit die Geschäftsentwicklung und die Ertragslage von Celesio beeinflussen. Um dadurch entstehende Risiken zu mindern, diversifiziert Celesio ihre Aktivitäten sowohl geografisch als auch in Form unterschiedlicher Geschäftsmodelle. Mehr zur Diversifikation finden Sie im Strategiekapitel auf Seite 50.

Chancen- und Risikomanagement

Risiken des operativen Geschäfts

Celesio hat 2007 ihre Anforderungen im Umgang mit Risiken, die aus betrieblichen Abläufen entstehen können, deutlich erhöht. Für große Bereiche des Unternehmens wurden so genannte Business-Continuity-Pläne entwickelt, um den Geschäftsbetrieb und die Arzneimittelversorgung auch bei unvorhersehbaren Ereignissen zu sichern. Sollte beispielsweise eine Großhandelsniederlassung temporär nicht arbeitsfähig sein, kann die Belieferung der Kunden auch kurzfristig über nah gelegene Niederlassungen sichergestellt werden. Darüber hinaus bestehen Versicherungen für Betriebsunterbrechungen. Außer für die operativen Bereiche wurden auch für ausgewählte Zentralfunktionen, wie etwa Corporate Finance and Treasury, Konzepte erarbeitet, die in Ausnahmesituationen einen möglichst reibungslosen Fortgang der Geschäfte gewährleisten.

Personal

Das Risiko mangelnden qualifizierten Personals hält Celesio durch effiziente Personalbeschaffung und erfolgreiches Personalmarketing gering. Dank attraktiver Arbeitsbedingungen und individueller Förderung bindet Celesio ihre Mitarbeiter an sich. Dennoch kann in einzelnen Ländern zeitweise ein Mangel an Apothekern bestehen. Celesio überbrückt ein solches Defizit durch freiberuflich tätige, zeitweise einsetzbare Apotheker.

Seit 2006 gilt bei Celesio ein für alle Mitarbeiter verbindlicher Verhaltenskodex. Damit werden die Mitarbeiter verpflichtet, integer, ehrlich und fair zu handeln sowie die Gesetze und Regeln der Länder einzuhalten, in denen sie arbeiten. Nähere Informationen zum Kodex finden Sie im Kapitel Corporate Governance auf Seite 22.

Akquisitionsrisiken

Akquisitionen sind ein wichtiges Element der Internationalisierungs- und Diversifizierungsstrategie von Celesio. Um expansionsbedingte, unvorhergesehene Zusatzrisiken auszuschließen, werden alle Akquisitions- und Investitionsvorhaben vor Abschluss kritisch geprüft. Vor der Due Diligence, die rechtliche, finanzielle und technische Themen umfasst, werden die Marktbedingungen und die eigenen Investitionsannahmen sorgfältig geprüft. Für kleinere Investitionen und Akquisitionen, beispielsweise die Übernahme einer einzelnen Apotheke, gibt es klar definierte Prüfungskriterien. Damit kann unter Nutzung des lokalen Wissens über den Markt und den Wettbewerb der Kauf vor Ort durchgeführt werden. Komplexere und größere Akquisitionsvorhaben bereitet die Abteilung Corporate Mergers & Acquisitions

in engem Austausch mit den Fachabteilungen vor. Vorstand und gegebenenfalls Aufsichtsrat entscheiden über die Vorhaben. Mit diesem Prüf- und Genehmigungsverfahren bleibt Celesio unter Ausnutzung des lokalen Wissens flexibel, sichert aber zugleich die professionelle Durchführung von Akquisitionen. Nach abgeschlossener Akquisition erfolgt die Integration in den Konzern auf Grundlage eines fest verankerten Zeitplans und klar definierter Verantwortlichkeiten.

Projektmanagement

Für die Weiterentwicklung der Geschäftsbereiche von Celesio führt das Unternehmen vielfältige Projekte durch, beispielsweise bei IT-, Bau- und Restrukturierungsvorhaben. Um typische Projektrisiken wie Verspätungen oder Budgetüberschreitungen zu minimieren, hat Celesio 2007 konzernweit einheitliche Anforderungen an die Abwicklung größerer Projekte definiert. Die Einhaltung dieser Richtlinien erhöht die Transparenz während der gesamten Projektlaufzeit. Auf diese Weise lassen sich Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen und korrigierende Maßnahmen rechtzeitig ergreifen.

Informationstechnologie

Nahezu alle betrieblichen Abläufe sind an Informationstechnologie geknüpft. Celesio investiert deshalb kontinuierlich in ihre IT-Systeme, um einen zuverlässigen und einwandfreien Betrieb zu gewährleisten. Regelmäßig führt Celesio Aktualisierungen und Sicherheitstests der IT durch. Das Unternehmen beugt dem Notfall vor; sollte es dennoch zu Schwierigkeiten kommen, sind angemessene Vorkehrungen getroffen. Dezidierte Notfallpläne sichern die Aufrechterhaltung des operativen Geschäftsbetriebs und somit auch der Arzneimittelversorgung.

Rechtliche Risiken

Weder die Celesio AG noch eine ihrer Tochtergesellschaften sind an laufenden oder – nach aktuellem Kenntnisstand – absehbaren Gerichtsverfahren beteiligt, die wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens haben könnten.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Marktpreisrisiken: Für Celesio bestehen hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Transaktionen unter anderem Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse und der Zinssätze. Zur Begrenzung dieser Risiken werden je nach Einschätzung des Risikos ausgewählte Sicherungsinstrumente eingesetzt.

Chancen- und Risikomanagement

Fremdwährungsrisiko: Das Fremdwährungsrisiko wird unterschieden in Transaktionsrisiko und Translationsrisiko. Das Transaktionsrisiko ist bei Celesio sehr gering, da die Tochtergesellschaften ihr Geschäft überwiegend in geschlossenen Währungskreisen betreiben. Soweit ein solches Risiko durch grenzüberschreitende Lieferbeziehungen besteht, sichert es Celesio in vollem Umfang zum Beispiel durch Kassa- oder Termingeschäfte ab. Der Einsatz von Sicherungsgeschäften unterliegt konzernweit einheitlichen Richtlinien. Hierzu zählt die Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Buchung. Außerdem sind nur wenige, qualifizierte Mitarbeiter bevollmächtigt, Finanzinstrumente zu handeln. Die Einhaltung der Richtlinien wird laufend überwacht. Celesio schließt alle Derivate ausschließlich zu Sicherungszwecken und mit Banken erstklassiger Bonität ab. Dies geschieht, um das Kontrahentenrisiko zu minimieren, das mit dem Handel von Derivaten einhergeht. Details zum Einsatz von Derivaten finden Sie auf den Seiten 176 bis 181 im Konzernanhang. Beim Translationsrisiko hält Celesio das Risiko aus Fremdwährungsschwankungen über Natural Hedges so gering wie möglich. Dabei achtet Celesio darauf, dass die Währung der Mittelherkunft weitestgehend mit der Währung der Mittelverwendung identisch ist. Das größte Risiko aus Währungsumrechnung bezieht sich auf das britische Pfund. Zum Bilanzstichtag wies Celesio eine erfolgsneutrale Währungsrücklage in Höhe von 5,0 Millionen Euro aus.

Zinsänderungsrisiken

Celesio unterteilt das Zinsänderungsrisiko in Vermögensverluste aus veränderten Marktzinsen und in erhöhten Zinsaufwand durch Zinssatz- oder Margenveränderung. Um diese Risiken zu mindern, hat Celesio ein regelmäßig tagendes Gremium unter Leitung des Finanzvorstands etabliert. Die Mitglieder erarbeiten Vorschläge zur Zinssicherung für den Konzern auf Basis von Berichten, die aktuelle Zinsänderungsrisiken simulieren. Maßnahmen zur Zinssicherung orientieren sich an festen Regeln, die Celesio definiert hat und die mindestens einmal im Jahr überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

Zusätzlich sichert sich Celesio gegen den erhöhten Zinsaufwand durch Margenveränderung unter anderem durch feste und mehrjährige Margenvereinbarungen in den Standardkreditverträgen ab. Die Marge ist die Differenz von Marktzins und dem Zinssatz, den Celesio tatsächlich zahlen muss.

Celesio sichert sich gegen Marktpreisrisiken weitgehend erfolgsneutral ab. Daher wird insbesondere bei Zinsderivaten darauf geachtet, dass die Vorschriften für das Hedge Accounting nach IAS 39 eingehalten werden.

Forderungsausfälle

Das Forderungsausfallrisiko ist für Celesio aufgrund ihrer Kundenstruktur gering. Die jeweiligen Träger der Gesundheitssysteme verfügen in der Regel über eine sehr hohe Bonität. Daneben gibt es wegen der Vielzahl von Geschäftsbeziehungen keine signifikante Konzentration von Risiken. Die verbleibenden Ausfallrisiken werden durch ein straffes Kreditmanagement begrenzt. Dieses beinhaltet eine laufende Kontrolle des Zahlungsverhaltens sowie umfassende Bonitätsprüfungen.

Liquidität

Celesio minimiert Liquiditätsrisiken durch ein systematisches Liquiditätsmanagement. Dazu gehört eine monatlich rollierende Liquiditätsplanung. Diese macht es möglich, den Bedarf der Konzern-Gesellschaften zu ermitteln und frühzeitig Liquiditätsrisiken beziehungsweise Liquiditätsengpässe zu identifizieren und ihnen entgegenzusteuern. Außerdem verfügt Celesio über langfristig bestätigte, nicht gezogene bilaterale Kreditlinien bei einer Vielzahl renommierter Banken in Europa, die über einwandfreie Bonität verfügen. Die sorgfältige Auswahl der Kreditinstitute im Bankenportfolio von Celesio hat sich insbesondere während der weltweiten Finanzmarktkrise, ausgelöst durch die Immobilienkrise in den USA, bewährt. Ungeachtet des Marktumfelds war es möglich, zum Bilanzstichtag den Bankenkreis zu erweitern und den Betrag an bestätigten Kreditzusagen im Vergleich zum Vorjahresstichtag zu erhöhen.

Gesamtrisiko

Das Gesamtrisiko von Celesio blieb im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. Der Abschlussprüfer hat die Systeme zur Früherkennung von existenzgefährdenden Risiken im Verlauf der Jahresabschlussprüfung bestätigt.

Derzeit sind keine Risiken erkennbar, die den Fortbestand von Celesio gefährden könnten.

Mitarbeiter

Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sind die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Celesio hat deshalb auch 2007 kräftig in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investiert. Interessante Aufgaben, internationale Karrierechancen in einem dynamischen Umfeld und transparente Leistungsanreize zeichnen Celesio als attraktiven Arbeitgeber aus. Durch den Wachstumskurs von Celesio stieg die Zahl der Mitarbeiter im Jahr 2007 um 1.074.

Personalstand

Celesio beschäftigte am 31. Dezember 2007 insgesamt 37.516 Mitarbeiter in 14 Ländern. Dies entspricht einem Anstieg um 2,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsbereich Großhandel nahm die Anzahl der Beschäftigten mit 13.543 leicht ab. Bei Celesio-Apotheken erhöhte sich die Mitarbeiterzahl insbesondere aufgrund von Akquisitionen, darunter DocMorris und 113 Apotheken in Großbritannien um 8,9 Prozent auf 22.153. Dank der dynamischen Geschäftsentwicklung konnte auch in den bestehenden Apotheken die Anzahl der Arbeitsplätze gesteigert werden. Im Geschäftsbereich Services lag die Zahl der Mitarbeiter mit 1.569 leicht über dem Vorjahresniveau. Die Zahl der Mitarbeiter außerhalb Deutschlands erhöhte sich von 33.508 auf 34.558. Damit arbeiteten am Bilanzstichtag 92,1 Prozent aller Mitarbeiter im Ausland.

Professionelle Personalarbeit

Um die Qualität der Personalarbeit zu verbessern, führte Celesio 2007 konzernweit einheitliche Instrumente für das Personalcontrolling ein. Zu diesem Zweck wurden in enger Zusammenarbeit mit allen Gesellschaften strategisch wichtige Prozesse im Personalwesen definiert. Zur Steuerung dieser Prozesse haben die Personalabteilungen einheitliche Kennzahlen der Personalarbeit festgelegt und konkrete, messbare Ziele unter Berücksichtigung der strategischen Ausrichtung der einzelnen Gesellschaften bestimmt. Computergestützte Lösungen ermöglichen die Kontrolle der Zielerreichungen sowohl in den Gesellschaften als auch auf Konzernebene. Wissenstransfer spielt auch hier eine wichtige Rolle: Bewährte Prozesse werden identifiziert und für alle Gesellschaften nutzbar gemacht.

Auszeichnungen für Personalarbeit

Im Jahr 2007 wurde die Personalarbeit von Celesio mehrfach ausgezeichnet. Die irische Apothekenkette Unicarepharmacy erreichte bei einem Wettbewerb des internationalen Great Place to Work Institute als einziger Einzelhändler einen Platz unter den besten zehn Unternehmen des Landes. Bei den People in Retail Awards 2007 in Großbritannien kam Lloydspharmacy in der Kategorie Arbeitgeber des Jahres zusammen mit fünf anderen Unternehmen in die Endauswahl.

Personalentwicklung

Ziel der konzernweiten Personalentwicklung ist es, das ganze Potenzial der Mitarbeiter auszuschöpfen. Das jährliche Mitarbeitergespräch ist bei Celesio die Basis der individuellen Förderung. Persönliche und fachliche Entwicklungsschritte werden festgelegt, individuelle Entwicklungspläne erarbeitet und Ziele für das folgende Jahr vereinbart. Die Ergebnisse der Gespräche werden in einem konzernweiten Personalinformationssystem erfasst. Mit den hierin enthaltenen Angaben über Qualifikation, Weiterbildung und Entwicklungsfortschritte können geeignete Nachwuchskandidaten im In- und Ausland identifiziert werden. So werden vakante Positionen zum großen Teil aus den eigenen Reihen besetzt. Dies gilt im Besonderen für Führungspositionen.

Die Weiterbildung baut vor allem auf traditionellen Instrumenten auf und reicht von Sprachtrainings über Gruppenseminare bis hin zu Einzelseminaren, die sorgfältig auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter und des Unternehmens abgestimmt sind. Mitarbeitern mit Führungspotenzial bietet Celesio maßgeschneiderte Förderprogramme an. Ziel ist es, den Führungsnachwuchs in den eigenen Reihen rechtzeitig zu identifizieren und umfassend auf die künftigen Aufgaben vorzubereiten. Hierzu werden zunächst die persönlichen Fähigkeiten der Nachwuchskandidaten, vor allem hinsichtlich der Führungsqualitäten, systematisch erfasst, um die Förderprogramme anschließend individuell an den jeweiligen Erfordernissen ausrichten zu können.

Neben der persönlichen Förderung gehört ein transparentes und faires Entlohnungssystem zu den wichtigsten Maßnahmen der Mitarbeitermotivation: Neben einem marktkonformen Grundgehalt können Mitarbeiter bestimmter Hierarchiestufen bei Erreichung vereinbarter persönlicher Arbeitsziele einen attraktiven Bonus verdienen. Bei Führungskräften bemisst sich dieser auch an der Cashflow-Entwicklung der verantworteten Gesellschaften beziehungsweise des Konzerns.

Mitarbeiter

Personalbeschaffung

Celesio beschäftigt Mitarbeiter mit unterschiedlichen Qualifikationen. Die Aufgabe des Personalmarketings ist es, gute Mitarbeiter zu identifizieren und sie langfristig an Celesio zu binden. Geeigneten Kandidaten bietet Celesio ein internationales Umfeld, herausfordernde Aufgaben, eine faire und attraktive Vergütung, interessante Aufstiegsmöglichkeiten und qualifizierte Weiterbildungsangebote. Studenten und Absolventen präsentiert sich Celesio unter anderem in Vorlesungen durch verschiedene Fachabteilungen und auf Hochschulmessen.

Qualifiziertes Apothekenpersonal ist in den meisten Ländern Europas knapp. Die Rekrutierung von Apothekenmitarbeitern nimmt daher bei der Personalbeschaffung eine herausragende Stellung ein. Attraktive Arbeitsinhalte, wie etwa durch die Weiterentwicklung des Dienstleistungsspektrums in den Celesio-Apotheken, sowie qualitativ hochwertige Schulungs- und Weiterbildungsprogramme unterstreichen den guten Ruf von Celesio als bevorzugter Arbeitgeber und verschaffen dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil auf dem Arbeitsmarkt für Apotheker.

Ausblick

Eine zentrale Bedeutung kommt der Personalauswahl und der Weiterbildung zu, um mit hervorragend qualifizierten Mitarbeitern in der Lage zu sein, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Dies ist auch für den Bereich Celesio-Apotheken vor dem Hintergrund der zu erwartenden Liberalisierung der Apothekenmärkte wichtig. Hier müssen die personellen Voraussetzungen geschaffen werden, um Chancen konsequent nutzen zu können.

Nachhaltigkeit

Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen, ist für Celesio Verpflichtung. Bei Celesio profitieren deshalb nicht nur die Aktionäre von der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens, sondern auch die Gesellschaft.

Ausrichtung

Die Gesundheit der Menschen steht im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns von Celesio. Dies überträgt das Unternehmen auch auf sein soziales Engagement. Nicht nur in Europa, sondern auch in Entwicklungsländern sollen Menschen von den finanziellen Erfolgen von Celesio sowie ihrer Kompetenz und ihren Erfahrungen im Gesundheitsbereich profitieren. Dazu kooperiert Celesio mit karitativen Organisationen, die im Gesundheitsbereich tätig sind.

Zusammenarbeit mit Ärzte für die Dritte Welt

Die Unterstützung der Hilfsorganisation Ärzte für die Dritte Welt gehört seit Ende 2004 zu den zentralen Elementen des sozialen Engagements von Celesio. Ärzte für die Dritte Welt bietet eine medizinische Grundversorgung in den ärmsten Regionen der Welt. Seit Gründung der Organisation im Jahr 1983 haben über 2.100 Ärzte mehr als 3.800 Einsätze in Afrika, Südamerika und Asien ehrenamtlich geleistet. Ärzte behandeln dort Patienten, impfen Kinder und betreiben Krankenstationen. Celesio unterstützt Ärzte für die Dritte Welt finanziell, mit fachlicher Expertise und dem persönlichen Einsatz von Celesio-Mitarbeitern.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichte die Zusammenarbeit mit der Einweihung der Pushpa Celesio Kinder-Tuberkulose-Klinik in Kalkutta, Indien, einen Höhepunkt. In dieser Klinik werden 30 junge Patienten, die an Knochen- oder Lungentuberkulose leiden, stationär bis zu sechs Monate behandelt. Tuberkulose gehört dort zu den verbreitetsten Krankheiten. Vor allem für Kinder aus armen Verhältnissen gibt es bislang kaum Möglichkeiten zur stationären Behandlung, da sie in staatlichen Krankenhäusern aufgrund überbelegter Kinderstationen keine Aufnahme finden. Außerdem sind Kinder von der staatlichen Unterstützung für Tuberkulosemedikamente ausgeschlossen. Während ihres Aufenthalts in der Klinik erhalten die kleinen Patienten Schulunterricht. Celesio hat die medizinische Ausstattung der Klinik und die Einrichtung des Schulraums finanziert. Dafür sammelten Mitarbeiter und Geschäftspartner im Jahr 2007 mehr als 62.500 Euro. Um ein langjähriges Bestehen der Klinik zu sichern, übernimmt Celesio die Finanzierung des Krankenhauspersonals.

Nachhaltigkeit

Im Oktober 2007 hat Celesio den Partnerschaftsvertrag mit Ärzte für die Dritte Welt bis Ende 2010 verlängert. Damit wird die herausragende Arbeit der Ärzte nachhaltig unterstützt.

Kampf gegen Arzneimittelfälschungen

Der weltweite Kampf gegen Arzneimittelfälschungen ist ein weiterer Schwerpunkt des sozialen Engagements von Celesio. Das Unternehmen stellt Minilabore zur Verfügung, mit denen Celesio-Apotheker an den Einsatzorten von Ärzte für die Dritte Welt Medikamente auf ihre Wirksamkeit testen. Damit Arzneimitteltests auch nach den zweiwöchigen Einsätzen der Celesio-Mitarbeiter durchgeführt werden können, schulen die Apotheker die einheimischen Mitarbeiter der Hilfsorganisation im Umgang mit den Minilaboren. Seit 2004 reisten insgesamt 15 Celesio-Apotheker aus fünf Ländern zu 19 Einsätzen nach Indien, Afrika und auf die Philippinen, um für Arzneimittelsicherheit zu sorgen.

Experten schätzen, dass weltweit ungefähr 10 Prozent der auf dem Markt verfügbaren Arzneimittel gefälscht sind. Innerhalb Europas liegt dieser Wert bei unter 1 Prozent. Gefälschte Arzneimittel enthalten keinen Wirkstoff, einen zu geringen oder zu hohen Wirkstoffanteil oder auch andere, im Originalmedikament nicht vorkommende Stoffe. Dies kann dazu führen, dass sich der Zustand von Patienten verschlechtert, sich Resistenzen entwickeln und in der Folge auch die Originalmedikamente keine Wirkung mehr zeigen.

Celesio unterstützt die Initiative des Europarats, allgemeingültige Qualitätsstandards für die Arzneimitteldistribution zu entwickeln und einzuführen. Dies soll das Risiko des Eindringens von gefälschten Arzneimitteln in die Wertschöpfungskette europaweit minimieren.

Damit in Europa keine Arzneimittelfälschungen in die Wertschöpfungskette gelangen, führt Celesio in ihren Großhandelsniederlassungen regelmäßig Mitarbeiterschulungen durch. Dabei werden die Mitarbeiter sensibilisiert, Fälschungen rechtzeitig zu identifizieren, indem sie Auffälligkeiten nachgehen und notwendige Maßnahmen ergreifen.

Als Vertreter des Europäischen Verbands des pharmazeutischen Großhandels beteiligt sich Celesio darüber hinaus an IMPACT, der von der Weltgesundheitsorganisation eingeführten International Medical Products Anti-Counterfeiting Taskforce gegen Arzneimittelfälschungen. Ziel dieser Initiative ist es, die größtmögliche Arzneimittelsicherheit für Patienten zu erreichen. Weltweit werden Netzwerke aufgebaut, um gemeinsam gegen die Produktion, den Handel und den Verkauf von gefälschten Medikamenten vorzugehen.

Barrierefreier Informationszugang für jedermann

Celesio setzt sich dafür ein, dass das Internet auch für Menschen mit Behinderungen nutzbar ist. Deshalb hat das Unternehmen 2007 seine Internetpräsenz barrierefrei gestaltet. So können beispielsweise Menschen mit Sehbehinderungen auf www.celesio.com durch eine spezielle Programmierung die Schriftgröße verändern oder Bilder durch Texte ersetzen. Einen einwandfreien Zugang bietet die Seite auch Nutzern, die die Maus nur schwer bedienen können. 2007 hat eine Prüfung der Pflichtkriterien nach den Regeln des World Wide Web Consortium und der Web Accessibility Initiative bestätigt, dass www.celesio.com zu 99,7 Prozent barrierefrei ist. Die Webseite trägt seitdem das Prüfsiegel Barrierefreies Internet.

Ökologisches Engagement

Umweltrichtlinien unterstreichen das Selbstverständnis von Celesio, zum Schutz und zur Erhaltung der Umwelt beizutragen. Das Unternehmen fordert seine Mitarbeiter auf, verantwortungsvoll und schonend mit Ressourcen umzugehen.

In Großbritannien stellt Lloydspharmacy, die größte Apothekengesellschaft von Celesio, ihre Stromversorgung vollständig auf erneuerbare Energien um, die beispielsweise durch Wind- und Wasserkraft gewonnen werden. Damit soll der Kohlendioxidausstoß um 16.000 Tonnen pro Jahr reduziert werden.

Seit Oktober 2007 nehmen Celesio mit ihrer Hauptverwaltung in Stuttgart und GEHE Pharma Handel an dem Pilotprojekt ECOfit teil. Das Förderprogramm des Landes Baden-Württemberg zielt darauf, den betrieblichen Umweltschutz zu verbessern. Mit der Unterstützung von Experten in Umweltfragen analysieren beide Unternehmen beispielsweise die Nutzung von Wasser, Energie und Papier und leiten daraus Verbesserungspotenziale ab.

Zuständigkeit

Celesio lebt ihre gesellschaftspolitische und soziale Verantwortung als Unternehmen. Dies ist deshalb auch Teil der Tradition und des Selbstverständnisses im Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Aktionären und der Öffentlichkeit. Die Wichtigkeit gesellschaftlicher Verantwortung ist im Verhaltenskodex von Celesio manifestiert und findet ihren Ausdruck auch in der zentralen Zuständigkeit für Corporate Social Responsibility. Diese Konzernfunktion wurde geschaffen, um übergeordnete konzernweite Aktivitäten zielgerichtet koordinieren und steuern zu können.

Abhängigkeitsbericht

Die Celesio AG befindet sich im Mehrheitsbesitz der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Wir haben deshalb den nach § 312 Aktiengesetz notwendigen Bericht über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen erstellt. Dieser schließt mit folgender Feststellung: Zusammengefasst erklären wir hiermit, dass die Celesio AG und ihre Tochtergesellschaften nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielten.

Pflichtangaben zur Kapital- und Aktionärsstruktur

§§ 289 Absatz 4 und 315 Absatz 4 Handelsgesetzbuch verlangen zusätzliche Angaben im Lagebericht und Konzern-Lagebericht zu bestimmtem Merkmalen der Kapital- und Aktionärsstruktur sowie zu bestimmten Vereinbarungen, die in einer Übernahmesituation von Bedeutung sein könnten.

1. Das Grundkapital beträgt 217.728.000 Euro und ist in 170.100.000 auf den Namen lautende Stückaktien (Aktien ohne Nennbetrag) eingeteilt. Auf jede Aktie entfällt damit ein rechnerischer Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,28 Euro.

2. Jede Aktie der Celesio AG gewährt eine Stimme. Aktien mit Mehrfachstimmrechten oder Vorzugsstimmrechten sowie Höchststimmrechten bestehen nicht. Es gibt weder Beschränkungen der Stimmrechte aus Aktien noch sind Celesio Beschränkungen der Übertragbarkeit von Aktien bekannt.

3. Die aktuelle Beteiligungsquote der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, belief sich zum Ende des Berichtsjahres auf 52,9 Prozent. Sonstige Beteiligungen direkter oder indirekter Art am Kapital der Celesio AG in einer Größenordnung von mehr als 10 Prozent gibt es nicht.

4. Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten.

5. Die am Kapital der Gesellschaft beteiligten Arbeitnehmer können ihre Kontrollrechte unmittelbar selbst ausüben.

6. Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat für eine Dauer von maximal fünf Jahren bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Die wiederholte Bestellung oder Verlängerung bedarf eines neuen Aufsichtsratsbeschlusses, der frühestens ein Jahr vor Ablauf der bisherigen Amtszeit gefasst werden kann.

   Verstirbt ein Vorstandsmitglied oder ist es durch Widerruf der Bestellung oder Niederlegung des Amtes aus dem Vorstand tatsächlich ausgeschieden, so hat in dringenden Fällen das Gericht auf Antrag eines Beteiligten das Mitglied zu bestellen, sofern das fehlende Vorstandsmitglied für eine Vertretungs- oder Geschäftsführungsmaßnahme erforderlich ist.

Pflichtangaben zur Kapital- und Aktionärsstruktur

Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein solcher Grund ist namentlich grobe Pflichtverletzung, Unfähigkeit zur ordnungsmäßigen Geschäftsführung oder Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung, es sei denn, dass das Vertrauen aus offenbar unsachlichen Gründen entzogen worden ist.

Jede Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung. Für einen solchen Beschluss bedarf es einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst.

Der Aufsichtsrat ist zu Änderungen der Satzung nur befugt, soweit sie lediglich deren Fassung betreffen und zu keinen inhaltlichen Änderungen führen. Für diesen Beschluss ist eine Mehrheit der abgegebenen Stimmen ausreichend.

7. Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital bis zum 25. April 2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bareinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 43.545.600 Euro zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen; der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge auszuschließen. Gemäß § 186 Absatz 5 Aktiengesetz können die neuen Aktien auch von einem Kreditinstitut mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

   Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die näheren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung, insbesondere den Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe, festzulegen.

Bei Erhöhung des Grundkapitals kann die Gewinnverteilung abweichend von § 60 Aktiengesetz bestimmt werden. Der Anspruch der Aktionäre auf Verbriefung ihrer Anteile ist ausgeschlossen. Der Vorstand ist berechtigt, Aktienurkunden über mehrere Aktien auszustellen (Sammelaktien); Form und Inhalt der Aktienurkunden sowie der Gewinnanteils- und Erneuerungsscheine setzt der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats fest.

Die Gesellschaft darf eigene Aktien erwerben, um sie im Rahmen von Mitarbeiteraktienprogrammen Personen anzubieten, die im Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft oder zu einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen.

Darüber hinaus ist der Vorstand bis zum 25. Oktober 2008 ermächtigt, nach seiner Wahl entweder über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Erwerbsangebots für die Gesellschaft Aktien der Gesellschaft zu erwerben, auf die insgesamt ein anteiliger Betrag von höchstens 10 Prozent des Grundkapitals entfällt, das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung besteht.

8. Es gibt keine wesentlichen Vereinbarungen der Celesio AG, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

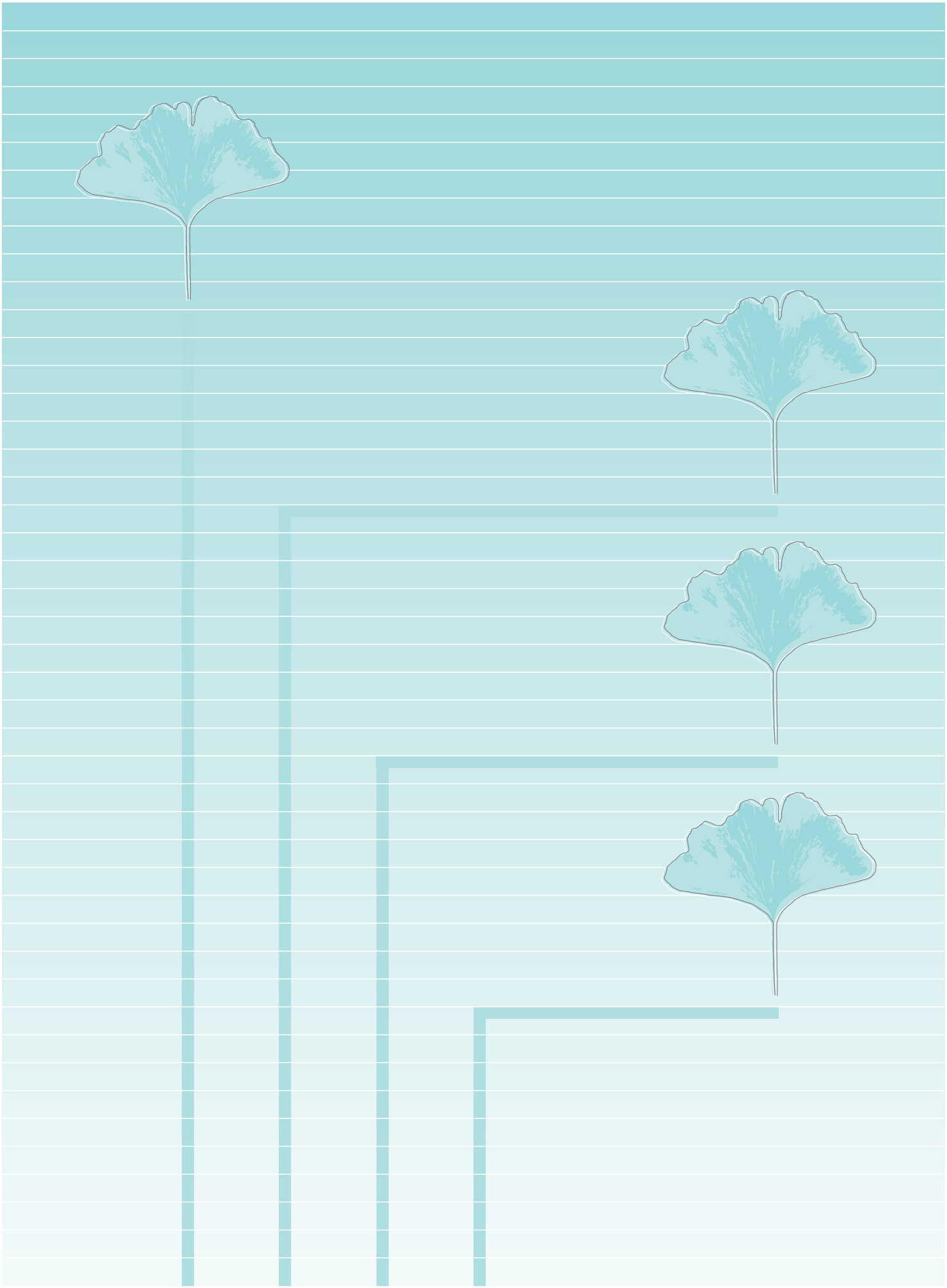
9. Es gibt bei Celesio keine Entschädigungsvereinbarungen mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots.

Der Vorstand hat sich gemäß § 120 Absatz 3 Aktiengesetz mit den Pflichtangaben gemäß §§ 289 Absatz 4, 315 Absatz 4 Handelsgesetzbuch befasst. Er bestätigt die bei Celesio getroffenen Regelungen und sieht keinen Änderungsbedarf. Diejenigen Pflichtangaben, die sich auf Merkmale der Kapital- und Aktionärsstruktur beziehen, geben aktuelle Satzungsinhalte der Celesio AG wieder.

Celesio Großhandel

Sicher, schnell und zuverlässig:
flächendeckende Versorgung
mit allem, was Apotheken brauchen

123 Niederlassungen in Europa



Celesio Großhandel

„OCP beliefert unsere Apotheke zuverlässig seit Jahren mit allem, was unsere Kunden brauchen. Der Großhändler stellt sicher, dass aus der Vielzahl von Arzneimitteln das richtige Medikament zur richtigen Zeit in unserer Apotheke ankommt. OCP ist und bleibt unser hoch effizienter Partner und Servicedienstleister."

Nicolas Teknetzian und Stéphane Tchikirian, Inhaber einer Apotheke in La Garenne-Colombes, Frankreich, und Kunden von OCP, dem französischen Großhändler von Celesio

ARMACIE
DU CENTRE
PHARMACIE
NICOPATCH

Länder	Umsatz 2006 in Mio. €	**Umsatz 2007 in Mio. €**	Umsatz-veränderung in Euro in %	Umsatz-veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Nieder-lassungen 2007	Anzahl der Mitarbeiter 2007
Frankreich	7.039,9	**7.165,7**	1,8	1,8	50	4.371
Deutschland	3.632,5	**3.506,9**	– 3,5	– 3,5	20	2.504
Großbritannien	3.455,0	**3.311,3**	– 4,2	– 3,8	19	3.820
Österreich	906,5	**952,4**	5,1	5,1	7	771
Portugal	476,9	**497,6**	4,3	4,3	7	275
Norwegen	442,3	**479,9**	8,5	8,1	3	460
Dänemark	198,1	**399,9**	101,9	101,6	4	263
Belgien	384,9	**384,2**	– 0,2	– 0,2	5	286
Slowenien*	315,6	**335,1**	6,2	5,4	1	153
Irland	299,2	**323,8**	8,2	8,2	3	225
Tschechische Republik	186,1	**238,1**	27,9	25,3	3	255
Italien	127,6	**135,5**	6,1	6,1	1	160
Gesamt	**17.464,6**	**17.730,4**	**1,5**	**1,5**	**123**	**13.543**

* Umsatzangaben einschließlich Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien; Angaben zu Niederlassungen und Mitarbeitern per 31. Dezember 2007 exklusive dieser Tochtergesellschaften

Celesio-Großhandel

Celesio-Großhandel beliefert Apotheken sicher, schnell und zuverlässig mit allem, was sie brauchen. Ein breites Dienstleistungsangebot trägt dazu bei, die wirtschaftliche Situation der Apotheken zu stärken und ihnen Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Der Geschäftsbereich behauptete seine führende Position in Europa.

Funktionen des Pharmagroßhandels

Der pharmazeutische Großhandel fungiert als Drehscheibe im Arzneimittelmarkt und stellt die Belieferung einer Vielzahl von Apotheken mit Produkten einer Vielzahl von Arzneimittelherstellern sicher. Da direkte Geschäftsbeziehungen zwischen allen Herstellern und allen Apotheken weder wirtschaftlich sinnvoll noch logistisch machbar sind, übernimmt der Großhandel eine wichtige Bündelungsfunktion. Er verpflichtet sich zur Führung eines Vollsortiments, das heißt, er hält praktisch alle für den jeweiligen Markt zugelassen Medikamente bereit. In Deutschland sind dies beispielsweise über 100.000 verschiedene Artikel. Damit ist der Pharmagroßhandel Garant einer sicheren, schnellen, zuverlässigen und flächendeckenden Versorgung mit Arzneimitteln.

Geschäftsmodell des Pharmagroßhandels

Üblicherweise kauft der Großhändler Ware beim Hersteller und verkauft sie weiter an Apotheken, Krankenhäuser oder andere Institutionen. Für seine Logistikleistung erhält er in der Regel eine Marge (Handelsspanne), die in den verschiedenen Ländern unterschiedlich, aber zumeist staatlich geregelt ist. Da die Großhändler untereinander im Wettbewerb stehen, konkurrieren sie mit ihrem Serviceangebot und ihren Preisen beziehungsweise Rabatten. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs geben die Großhändler häufig einen großen Teil ihrer Handelsspanne als Rabatt an ihre Kunden weiter.

Neben der logistischen Kernleistung bietet der pharmazeutische Großhandel seinen Kunden, vor allem Apotheken, zahlreiche Zusatzleistungen. Celesio-Großhandel offeriert in nahezu allen Märkten Kundenbindungsprogramme. Sie stärken Apotheken wirtschaftlich und helfen ihnen, sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Mehrere tausend Apotheken nutzen die Programme von Celesio-Großhandel bereits, um in den Genuss von exklusiven Leistungen zu kommen. Diese reichen von verbesserten Einkaufskonditionen durch Bündelung der Nachfrage und einem attraktiven Eigenmarkensortiment über Verkaufsunterstützung und betriebswirtschaftliche Beratung bis hin zu Schulungsangeboten. In Frankreich beteiligen sich beispielsweise fast 1.000 Apotheken an dem Kundenbindungsprogramm Pharmactiv von OCP, dem französischen Celesio-Großhandel. GEHE Pharma Handel bietet mit ihrer gesund leben-

Celesio-Großhandel

Kooperation eines der führenden Kooperationsmodelle in Deutschland mit derzeit knapp 2.600 teilnehmenden Apotheken. Diese erhalten exklusiven Zugang zu dem qualitativ hochwertigen Eigenmarkensortiment gesund leben. Das Programm wird ab dem ersten Quartal 2008 durch die Teilnahme an der DeutschlandCard zusätzlich gestärkt. Mit der DeutschlandCard als branchenübergreifender Bonuskarte können Endverbraucher Bonuspunkte sammeln und diese dann gegen attraktive Prämien einlösen. Neben den gesund leben-Apotheken sind zum Beispiel auch Edeka, Marktkauf und die Deutsche Bank Partner der DeutschlandCard. Seit Mai 2007 kann Celesio deutschen Apotheken nicht nur die gesund leben-Kooperation, sondern auch DocMorris-Markenpartnerschaften anbieten. Selbstständige Apotheker können auf diese Weise von Deutschlands bekanntester Apothekenmarke profitieren. Ob Distribution, gesund leben-Kooperation oder DocMorris-Markenpartnerschaft – deutsche Apotheker können je nach Bedarf die für sie passende Lösung auswählen.

Geschäftsmodell im Wandel

Durch neue Anforderungen seitens der Pharmaindustrie befindet sich das klassische Großhandelsmodell derzeit in einem grundlegenden Wandel: Seit März 2007 verkauft ein großer Arzneimittelhersteller seine Produkte in Großbritannien nicht mehr an alle vollsortierten Großhändler, die die Ware dann an die Apotheken weiterveräußern. Vielmehr liefert er sein gesamtes Sortiment nun exklusiv über einen einzigen Logistikdienstleister direkt an alle Apotheken – daher auch die Bezeichnung Direktbelieferungsmodell (direct to pharmacy). Im Gegensatz zum klassischen Großhandelsmodell erwirbt der reine Logistikdienstleister kein Eigentum an den Produkten, sondern liefert diese im Namen und auf Rechnung des Herstellers an alle britischen Apotheken aus. Entsprechend verhandelt der Hersteller auch selbst mit den Apotheken über deren Rabattkonditionen.

Nach diesem Schritt haben weitere Hersteller ihr Distributionsmodell bereits geändert oder Änderungen angekündigt. Ein Hersteller wird im ersten Quartal 2008 ein Direktbelieferungsmodell einführen, mit dem er sein gesamtes Sortiment über zwei Logistikdienstleister, darunter auch der britische Celesio-Großhandel AAH, an Apotheken ausliefern wird. Noch im vierten Quartal 2007 haben zwei weitere Arzneimittelhersteller Änderungen in ihrem Distributionssystem bekannt gegeben. Beide verbleiben zwar im klassischen Großhandelsmodell, beschränken jedoch die Anzahl der Großhändler, mit denen sie zusammenarbeiten, auf drei. In beiden Fällen ist AAH einer dieser Großhändler.

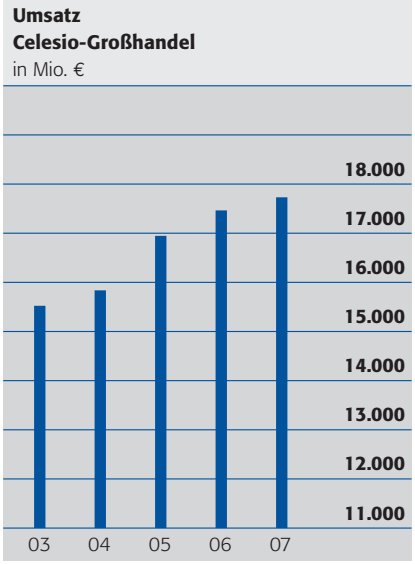
Celesio ist als führendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Arzneimittel in Europa bestens aufgestellt, um der Pharmaindustrie flexible und marktgerechte Lösungen anzubieten. Neben dem klassischen Großhandelsmodell, das auch in Zukunft für den überwiegenden Teil der Hersteller die effizienteste Lösung darstellen wird, entwickelt Celesio sowohl ergänzende als auch alternative Distributionslösungen. Hierzu arbeiten Celesio-Großhandel und Celesio-Services eng zusammen, um einerseits den Bedürfnissen der Hersteller gerecht zu werden und andererseits die Interessen der Apotheken und Patienten zu berücksichtigen. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel Celesio-Services auf den Seiten 126 bis 127.

Führend im europäischen Pharmagroßhandel

Im vergangenen Jahr wuchsen die europäischen Pharmamärkte, in denen Celesio-Großhandel präsent ist, durchschnittlich im geringen einstelligen Bereich. Der Geschäftsbereich entwickelte sich 2007 mit dem vergleichbaren Markt, wobei zwei Sondereffekte nicht berücksichtigt sind. Zum einen verlagerten einige deutsche Großhandelskunden, vor allem veranlasst durch Kampagnen deutscher Apothekerverbände, ihre Umsätze nach der Akquisition von DocMorris. Zum anderen werden die Produkte eines großen Pharmaherstellers in Großbritannien nur noch exklusiv über einen Logistikpartner, und damit auch nicht mehr über den britischen Celesio-Großhandel, ausgeliefert. Trotz dieser beiden Effekte behauptete Celesio-Großhandel seine Spitzenposition in Europa. Von Italien abgesehen, wo Celesio-Großhandel nur eine regionale Präsenz hat, belegt Celesio in all ihren Großhandelsländern eine Spitzenposition. Ende 2007 belieferten 123 Niederlassungen von Celesio-Großhandel rund 35.000 Apotheken in 12 Ländern.

Celesio prüft kontinuierlich ihr Portfolio, damit es zukunftsfähig und wirtschaftlich attraktiv bleibt. Celesio hat im dritten Quartal 2007 ihre 12-prozentige Beteiligung an dem kroatischen Pharmagroßhändler Medika veräußert, da die zur Steuerung des Unternehmens nötige Kontrollmehrheit zu vertretbaren Preisen nicht erreichbar war. Im vierten Quartal 2007 verkaufte Kemofarmacija, der slowenische Großhändler von Celesio, ihre Tochtergesellschaft Unipharm in Kroatien und ihre Anteile an PharmaFarm in Rumänien. Ein konsequenter Schritt, denn beide Unternehmen hatten nur einen geringen Marktanteil ohne Aussicht, eine führende Marktposition zu erlangen.

Celesio-Großhandel



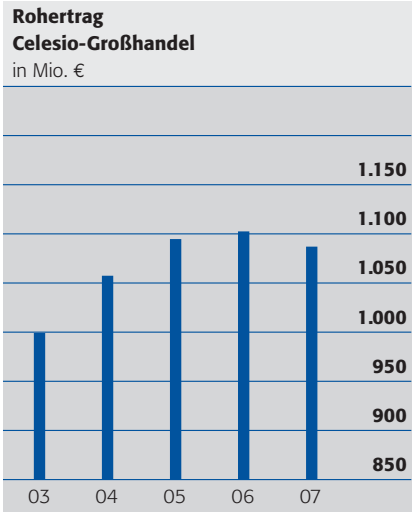
Wesentliche Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Der **Umsatz** von Celesio-Großhandel erhöhte sich im Jahr 2007 auf 17.730,4 Millionen Euro und übertraf damit den Vorjahreswert um 1,5 Prozent (1,5 Prozent in lokaler Währung). Die zum 1. Juli 2006 erworbenen dänischen Unternehmen K.V. Tjellesen und Max Jenne wurden 2007 erstmals für ein ganzes Jahr konsolidiert und trugen somit positiv zur Entwicklung bei. Ohne K.V. Tjellesen und Max Jenne lag das Umsatzwachstum bei 0,4 Prozent (0,4 Prozent in lokaler Währung). Die gute Geschäftsentwicklung von Celesio-Großhandel wurde vor allem in zwei Ländern von negativen Sondereffekten beeinträchtigt. Zum einen hatte sich in Deutschland der Rabattwettbewerb zwischen den Großhändlern bereits zu Jahresbeginn intensiviert und verschärfte sich nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-WSG) am 1. April 2007 weiter. Hinzu kam die von Apothekerverbänden geschürte Reaktion deutscher Apotheker auf den Erwerb von DocMorris, die dazu führte, dass einige von ihnen Umsätze auf andere Großhändler verlagerten. Zum anderen stellte ein großer Arzneimittelhersteller in Großbritannien Anfang März 2007 die Belieferung seines Sortiments auf eine exklusive Direktdistribution um. Damit werden alle Produkte dieses Herstellers auch nicht mehr über den britischen Celesio-Großhandel AAH ausgeliefert. Davon abgesehen entwickelte sich AAH sehr gut.

Besonders erfreulich entwickelte sich der Geschäftsbereich in Norwegen und Slowenien. Dies ist vor allem auf das wachsende Krankenhausgeschäft zurückzuführen. In der Tschechischen Republik und in Irland konnte das Marktwachstum vor allem durch Gewinnung von Neukunden übertroffen werden.

Im wachsenden Generikageschäft bietet Celesio-Großhandel seinen Kunden durch die Zusammenarbeit mit führenden Generikaherstellern ein umfangreiches Generikasortiment zu attraktiven Konditionen an. Celesio profitiert vom anhaltend starken Wachstum des Generikamarkts und will ihren Anteil in diesem Segment weiter ausbauen.

Der **Rohertrag** lag im Berichtsjahr trotz der genannten Entwicklungen in Deutschland und Großbritannien mit 1.087,0 Millionen Euro nur leicht unter dem Niveau von 2006. Die Rohertragsmarge reduzierte sich allerdings um 18 Basispunkte auf 6,13 Prozent, was vor allem auf den verschärften Wettbewerb in Deutschland zurückzuführen ist. Dieser hatte sich bereits zu Jahresbeginn verstärkt und wurde durch das Inkrafttreten des Gesetzes zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-WSG) am 1. April 2007 weiter angeheizt.



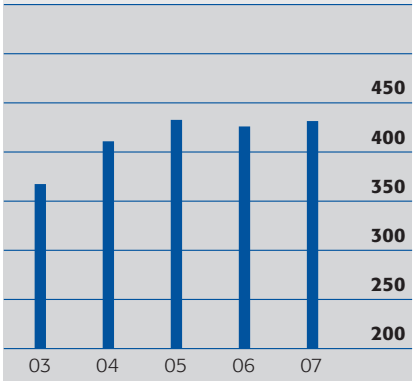
Der Nettoaufwand aus den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen** ist um 16,5 Prozent gesunken. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (vor allem Betriebs- und Transportkosten) erhöhten sich aufgrund der erstmals für ein gesamtes Geschäftsjahr konsolidierten Gesellschaften K.V. Tjellesen und Max Jenne. Außerdem stiegen die Aufwendungen durch die Inbetriebnahme der neuen GEHE-Niederlassung in Günzburg. Durch die Restrukturierung des Niederlassungsnetzes und der Geschäftsprozesse wurden spürbare Kostenreduzierungen in mehreren Ländern erreicht. So wurden beispielsweise in Frankreich das Niederlassungsnetz gestrafft, betriebliche Abläufe verbessert, Liefertouren neu organisiert und die Call-Center modernisiert. Nach ersten Erfolgen im Berichtszeitraum wird die Restrukturierung des französischen Niederlassungsnetzes 2008 wie geplant fortgesetzt. Einen Meilenstein erreichte OCP 2007 mit der Inbetriebnahme der neuen, hoch automatisierten Niederlassung in Péronne. Sie bündelt die Aktivitäten von drei ehemaligen Niederlassungen. Durch Schließung weiterer Niederlassungen in Norwegen und Portugal sowie die Veräußerung von Unipharm in Kroatien und PharmaFarm in Rumänien reduzierte sich insgesamt die Zahl der Niederlassungen von Celesio-Großhandel von 135 auf 123. Kosteneinsparungen sind jedoch nur die eine Seite von Restrukturierungsmaßnahmen, Qualität ist die andere. Deshalb legt Celesio-Großhandel bei allen Eingriffen in die betrieblichen Leistungserstellungsprozesse besonderen Wert auf die Erhaltung der hohen Servicequalität gegenüber seinen Kunden. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen vor allem aufgrund höherer Werbekostenzuschüsse der Industrie und des Entkonsolidierungsertrags zweier Großhandelsgesellschaften: Im vierten Quartal 2007 veräußerte Kemofarmacija, der slowenische Großhändler von Celesio, sowohl Unipharm in Kroatien als auch die Anteile an PharmaFarm in Rumänien. In beiden Märkten war die angestrebte führende Marktposition nicht zu erreichen, so dass die Desinvestition konsequent war.

Der Verkauf je einer Niederlassung von NMD in Norwegen und AAH in Schottland wirkte sich positiv auf die sonstigen betrieblichen Erträge aus.

Celesio-Großhandel

Der **Personalaufwand** ist gegenüber dem Vorjahr um 1,3 Prozent gestiegen. Grund dafür sind tariflich bedingte Gehaltssteigerungen, die neue GEHE-Niederlassung in Günzburg und die erstmals für ein gesamtes Geschäftsjahr einbezogenen dänischen Gesellschaften. Durch die Restrukturierungserfolge, vor allem bei OCP in Frankreich und AAH in Großbritannien, konnte der Kostenanstieg zum Teil kompensiert werden.

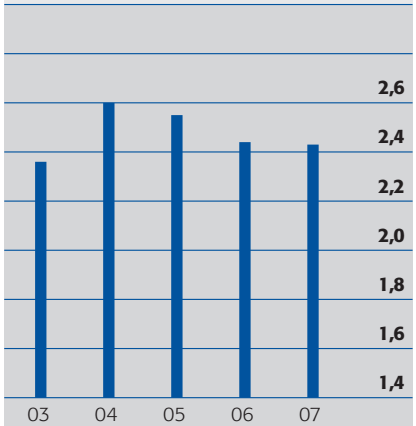
EBITDA
Celesio-Großhandel
in Mio. €



Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg im Vergleich zum Vorjahr um 1,3 Prozent (1,4 Prozent in lokaler Währung) auf 431,5 Millionen Euro. Die Umsatzrendite, das EBITDA im Verhältnis zum Umsatz, sank um 1 Basispunkt auf 2,43 Prozent.

Die **Abschreibungen** lagen bei 54,6 Millionen Euro und damit unter Vorjahresniveau (2006: 66,9 Millionen Euro). Die höheren Abschreibungen im Geschäftsjahr 2006 waren auf eine außerplanmäßige Abschreibung von 16,2 Millionen Euro im Großhandel zurückzuführen: Ein Software-Entwicklungsprojekt wurde nicht fortgeführt. Ohne Berücksichtigung dieser außerplanmäßigen Abschreibung stiegen die Abschreibungen um 3,9 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die Investitionen in die Restrukturierung des Niederlassungsnetzes.

Umsatzrendite*
Celesio-Großhandel
in %



* Im Verhältnis zum EBITDA

Das **EBIT,** das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 5,0 Prozent (5,1 Prozent in lokaler Währung) auf 377,0 Millionen Euro.

Celesio-Großhandel	2006		**2007**		Veränderung in Euro	Veränderung in lokaler Währung
	in Mio. €	in % vom Umsatz	**in Mio. €**	**in % vom Umsatz**	in %	in %
Umsatz	17.464,6	100,00	**17.730,4**	**100,00**	1,5	1,5
Rohertrag	1.102,5	6,31	**1.087,0**	**6,13**	– 1,4	– 1,4
EBITDA	426,0	2,44	**431,5**	**2,43**	1,3	1,4
EBIT	359,1	2,06	**377,0**	**2,13**	5,0	5,1

Prognose für 2008

Der Vorstand erwartet, dass Celesio-Großhandel 2008 organisch mit dem vergleichbaren Markt wachsen wird. Akquisitionen lassen sich im Großhandelsbereich schlecht planen. In volkswirtschaftlich und politisch stabilen Märkten nutzt Celesio jede attraktive Akquisitionsmöglichkeit zum Ausbau der regionalen Präsenz und zur Stärkung des Geschäftsbereichs. Weitere Informationen zum Ausblick für Celesio-Großhandel finden Sie im Kapitel Ertragsprognose auf Seite 74.

Celesio Apotheken

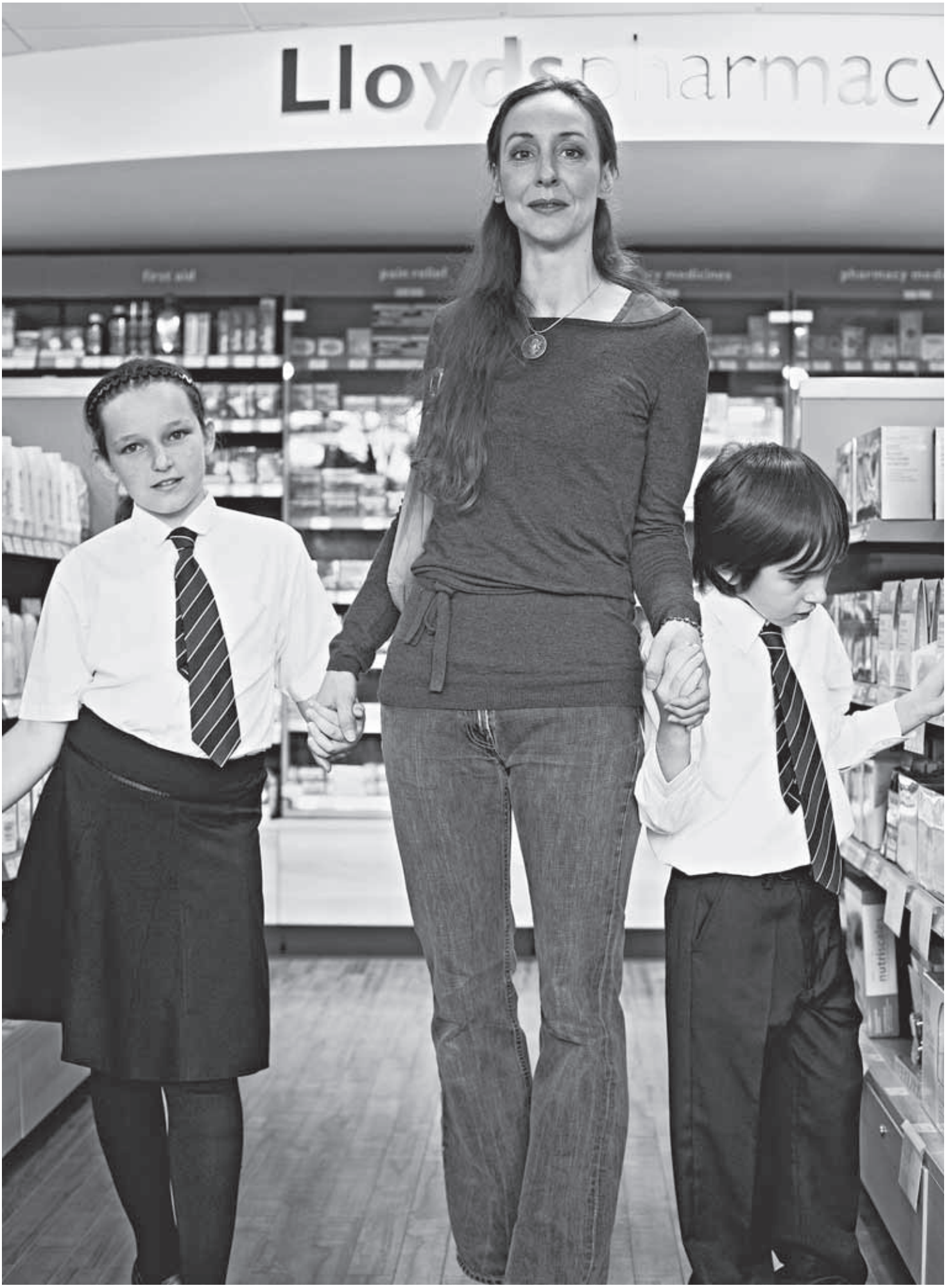
Individuelle Beratung und Versorgung für Ihre Gesundheit

2.273 Apotheken in Europa

Celesio Apotheken

„Für die Gesundheitsversorgung meiner Familie ist die Lloydspharmacy-Apotheke in meinem Wohnviertel unentbehrlich. Meine neun- und achtjährigen Kinder Vicky und Henry sind zwar gesund und munter, leiden aber hin und wieder unter den typischen Kinderkrankheiten. Dann gehe ich zunächst zur Lloydspharmacy-Apotheke und lasse mich vom Apotheker ausführlich beraten. Mein Mann lässt dort zudem regelmäßig seinen Blutdruck messen und seinen Cholesterinwert überprüfen."

Tabitha Taylor aus London, Großbritannien


Lloyds pharmacy
first aid
pain relief
nutrition

Länder	Umsatz 2006 in Mio. €	**Umsatz 2007 in Mio. €**	Umsatz-veränderung in Euro in %	Umsatz-veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Apotheken 2007	Anzahl der Mitarbeiter 2007
Großbritannien	2.266,0	**2.403,6**	6,1	6,4	1.684	16.722
Norwegen	391,4	**433,7**	10,8	10,4	149	1.495
Niederlande*	151,9	**291,0**	91,6	91,6	61	1.331
Italien	205,5	**207,5**	1,0	1,0	163	763
Irland	121,6	**131,4**	8,1	8,1	72	987
Belgien	97,6	**111,6**	14,3	14,3	101	493
Tschechische Republik	36,3	**39,9**	9,9	7,6	43	362
Gesamt	**3.270,3**	**3.618,7**	**10,7**	**10,8**	**2.273**	**22.153**

* Inklusive DocMorris

Celesio-Apotheken

Celesio-Apotheken blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2007 zurück. Die Entwicklung des Geschäftsbereichs war durch ein gutes organisches Wachstum, eine hohe Akquisitionstätigkeit sowie zahlreiche Neueröffnungen gekennzeichnet. Celesio erwarb Deutschlands bekannteste Apothekenmarke und Europas größte Versandapotheke DocMorris sowie 149 Apotheken. Zudem wurde das Angebot an Serviceleistungen in den Celesio-Apotheken ausgebaut.

Marktumfeld

Die gestiegene Lebenserwartung der Menschen sowie der höhere Anteil älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung sorgten wie in den letzten Jahren auch 2007 für steigenden Arzneimittelbedarf. Dies wirkte sich in einer höheren Nachfrage nach verschreibungspflichtigen Medikamenten aus. Das gestiegene Gesundheitsbewusstsein der Menschen stärkte zudem die Nachfrage nach frei verkäuflichen Arzneimitteln und nach Vorsorge- und Pflegeprodukten. Menschen mit hohem Gesundheitsbewusstsein sind deutlich besser informiert. Sie nutzen Informationsangebote, zum Beispiel im Internet, und fordern von den Apotheken eine kompetente Beratung sowie ein umfassendes Angebot gesundheitsrelevanter Dienstleistungen. Diese Kunden sind besonders aufgeschlossen gegenüber Selbstmedikation, Vorsorge- und Pflegeprodukten.

Staatliche Maßnahmen, die zum Teil schon 2006 in Kraft traten, dämpften in vielen Ländern das Wachstum, zum Teil in erheblichem Ausmaß. Der Kostendruck im Gesundheitswesen führte in fast allen für Celesio relevanten Ländern zu einer Reduktion von Apothekenvergütung und -margen, so etwa in Großbritannien, Irland, Italien, den Niederlanden und in Norwegen (eine ausführlichere Beschreibung der wesentlichen staatlichen Maßnahmen findet sich auf den Seiten 46 bis 49). In Großbritannien ist zu beobachten, dass gleichzeitig und quasi gegenläufig professionelle Gesundheitsdienstleistungen in Apotheken finanziell gefördert werden. Der staatliche Gesundheitsdienst NHS hat 2007 die Vergütung für so genannte Medicines Use Reviews von 25 auf 27 britische Pfund pro Beratungsgespräch erhöht. Celesio-Apotheken differenzieren sich bereits heute über ein breites Angebot an innovativen Serviceleistungen vom Wettbewerb. Beratungs- und Serviceleistungen werden mittlerweile in vielen Ländern als Bestandteil des Apothekenangebots im Gesundheitswesen gesehen. Durch eine breite Palette an Dienstleistungen hat Celesio-Apotheken die führende Position in diesem Bereich 2007 ausgebaut.

Celesio-Apotheken

Die Bindung von Kunden sowie die Qualität der Beratung werden wesentlich durch das dort beschäftigte Apothekenpersonal erreicht. Die Rekrutierung und Qualifizierung von hervorragendem Apothekenpersonal hat daher eine hohe Priorität für Celesio-Apotheken. Dies gilt umso mehr, als Apothekenpersonal in fast allen für Celesio relevanten Märkten knapp ist. Die hohen Investitionen in die Mitarbeiter zahlen sich aus: 2007 nahmen Lloydspharmacy und Unicarepharmacy in landesweiten Arbeitgeberwettbewerben vorderste Plätze ein. Weitere Details zu unserer Personalarbeit finden Sie im Kapitel Mitarbeiter ab Seite 84.

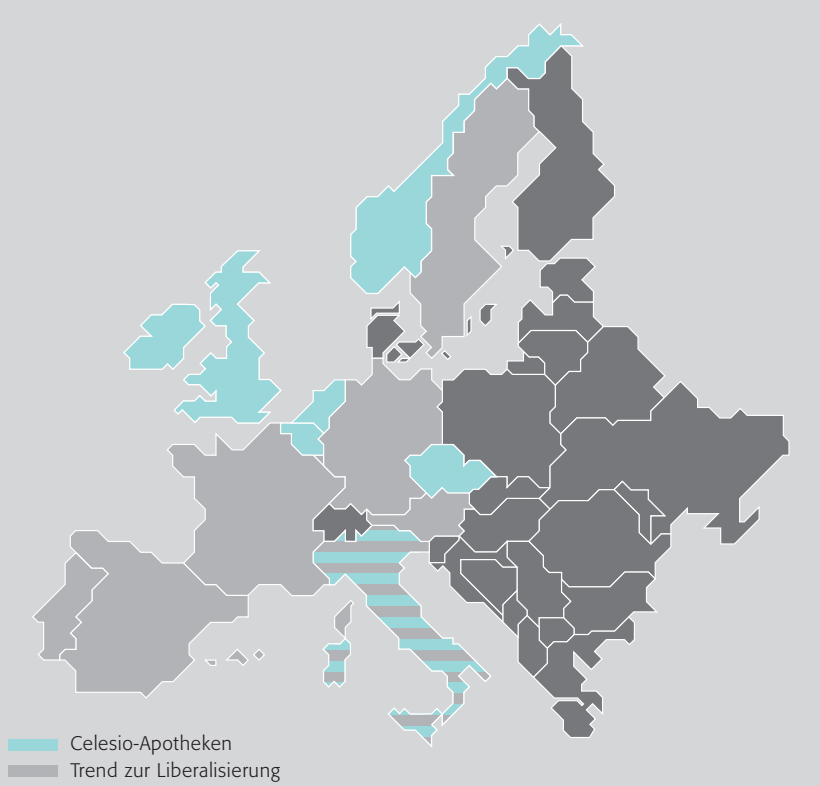
Liberalisierung als Chance

Getrieben durch die europäische Rechtslage verstärkten sich die Liberalisierungstendenzen in vielen europäischen Apothekenmärkten im Jahr 2007. Im Fokus steht dabei das in vielen westeuropäischen Ländern bestehende Fremdbesitzverbot. Gegen Österreich, Spanien und Frankreich hat die EU-Kommission schon Vertragsverletzungsverfahren eingeleitet. Dem Europäischen Gerichtshof liegen zudem zwei Verfahren zur Entscheidung vor, die die Vereinbarkeit des Fremdbesitzverbots mit dem europäischen Gemeinschaftsrecht zum Gegenstand haben. Ein Verfahren betrifft die Erteilung einer Betriebserlaubnis an die Filialapotheke der niederländischen Kapitalgesellschaft DocMorris in Deutschland. Das andere Verfahren richtet sich gegen Beschränkungen für die Beteiligung an und die Eröffnung von Apotheken in Italien. Eine detaillierte Auseinandersetzung mit den Verfahren findet sich im Kapitel Marktumfeld und Marktentwicklung auf den Seiten 44 bis 45.

Liberalisierungstendenzen in den Apothekenmärkten gehen nicht nur von der Europäischen Kommission aus. Im Oktober 2007 wurden in Portugal die Rahmenbedingungen für den Besitz von Apotheken gelockert. Neben Apothekern dürfen Kapitalgesellschaften jetzt bis zu vier Apotheken betreiben. Daneben wurde der Arzneimittelversandhandel erlaubt. Großhändler sind jedoch vom Besitz von Apotheken ausgeschlossen. In Schweden entwickelte eine Regierungskommission bis Ende 2007 Vorschläge, wie sich das bestehende staatliche Apothekenmonopol auflösen und ein liberalisierter Apothekenmarkt schaffen lässt. In welchem Ausmaß die Regierung den Empfehlungen der Kommission folgt, ist unklar. In Frankreich hat die Regierung angekündigt, den fehlenden Wettbewerb und die bestehenden Restriktionen bei den Eigentumsverhältnissen von freiberuflichen Dienstleistungsunternehmen, unter anderem Apotheken, auf den Prüfstand zu stellen.

Einen Überblick über die Länder mit Liberalisierungstendenzen zeigt die nachstehende Abbildung. Celesio beobachtet die Entwicklung in diesen Ländern genau. Wenn die rechtlichen, wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen verlässlich und attraktiv sind, wird Celesio-Apotheken in diesen Märkten eine eigene Präsenz aufbauen.

Liberalisierungstendenzen europäischer Apothekenmärkte



Celesio-Apotheken

Positionierung von Celesio-Apotheken

Celesio-Apotheken betrieb zum 31. Dezember 2007 2.273 Apotheken in sieben europäischen Ländern. Mit der Akquisition von 149 Apotheken in Großbritannien, Norwegen, Irland, Belgien und den Niederlanden baute der Geschäftsbereich sein Apothekenportfolio aus. Damit war 2007 ein sehr erfolgreiches Akquisitionsjahr. Dies war deshalb möglich, weil neben Einzelapotheken in Großbritannien und Irland auch kleinere und mittelgroße Apothekenketten erworben werden konnten. Celesio eröffnete 41 Apotheken an attraktiven Standorten und schloss beziehungsweise verkaufte 17 Apotheken. Das steigende Gesundheitsbewusstsein der Menschen treibt die Nachfrage nach professionellen Gesundheitsdienstleistungen in Apotheken. Seit Jahren läuft daher bei Celesio ein Programm, das die Modernisierung der Apotheken zum Ziel hat, um professionelle Dienstleistungen in einer angenehmen und diskreten Atmosphäre anbieten zu können. Im Jahr 2007 wurden weitere 125 Apotheken modernisiert.

Ziel der Standort-Strategie von Celesio-Apotheken ist es, überall dort präsent zu sein, wo Patienten schnell und professionell mit Medikamenten und der entsprechenden Beratung versorgt werden müssen. Bei der Standortwahl setzt Celesio auf die Nähe zu Patienten und Verschreibern. An geeigneten Standorten werden gemeinsam mit Ärzten, Behörden und anderen Partnern auch Gesundheitszentren entwickelt. Für Patienten bedeutet dies eine attraktive medizinische Komplettversorgung und kurze Wege, während Celesio-Apotheken von der räumlichen Nähe zu Verschreibern profitiert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr beteiligte sich Celesio-Apotheken an der Planung und dem Bau von 20 Gesundheitszentren in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden.

Mit der Akquisition von DocMorris, Deutschlands bekanntester Apothekenmarke und Europas größter Versandapotheke, im Mai 2007 setzte Celesio einen Meilenstein. Dieser Erwerb ist für Celesio ein strategischer und zukunftsweisender Schritt im Hinblick auf die erwartete Liberalisierung des deutschen Apothekenmarkts. Schon heute bietet DocMorris unabhängigen deutschen Apothekern eine Markenpartnerschaft an. Ziel der Kooperation ist es, inhabergeführte Apotheken mit Deutschlands bekanntester Apothekenmarke DocMorris besser im Markt zu positionieren und zugleich den Apotheker als Heilberufler in den Mittelpunkt zu stellen. DocMorris hat bis zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres mehr als die ursprünglich geplanten 100 Markenpartnerschaften abgeschlossen.

Überdurchschnittliche Beratungsqualität, zuverlässiger Service und faire Preise zeichnen nicht nur die Markenpartner aus, sondern auch die Versandapotheke von DocMorris. Das Versandhandelsgeschäft wächst stark: Im Dezember konnte DocMorris den millionsten Kunden begrüßen. Insbesondere chronisch kranke Patienten können ihre Medikamente, gegen Vorlage der entsprechenden Rezepte, bei DocMorris unkompliziert und günstig kaufen. Die Kunden erhalten die Medikamente schnell und bequem nach Hause geliefert. Bei der Auftragsannahme werden Kunden umfassend beraten und standardmäßig auf mögliche Wechselwirkungen hingewiesen. Im ersten Halbjahr 2007 testete Stiftung Warentest die Leistungsmerkmale Beratung, Bestell- und Lieferservice sowie Webseite von 15 Versandapotheken. Bei DocMorris wurden alle Bereiche mit der Note gut bewertet. Mit der Gesamtnote gut belegte DocMorris von den 15 getesteten Versandapotheken den zweiten Platz.

Mittlerweile ist die Integration von DocMorris in den Celesio-Konzern abgeschlossen. Durch intensive Zusammenarbeit mit den anderen Celesio-Apothekengesellschaften konnte DocMorris in kürzester Zeit von dem dort vorhandenen Wissen profitieren. Das Profil des Markenpartnerkonzepts als beratungs- und serviceorientierte Apotheke mit fairen Preisen wurde auf diese Weise geschärft. Unter dem Programmnamen „Alles im grünen Bereich" entstanden Diabetes-Risikotests und eine Kampagne zur Raucherentwöhnung, die in allen DocMorris-Markenpartner-Apotheken angeboten werden. Diese Initiativen positionieren DocMorris als innovative Apothekenmarke mit breitem, modernem Dienstleistungsangebot. Das Konzept wird so für unabhängige Apotheker und für den Endverbraucher und Patienten noch attraktiver. Dies zeigen auch weiter steigende Bewerbungszahlen um DocMorris-Markenpartnerschaften und signifikant verbesserte Geschäftszahlen der Apotheken, die eine DocMorris-Markenpartnerschaft erhalten haben.

Celesio-Apotheken

Wesentliche Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung

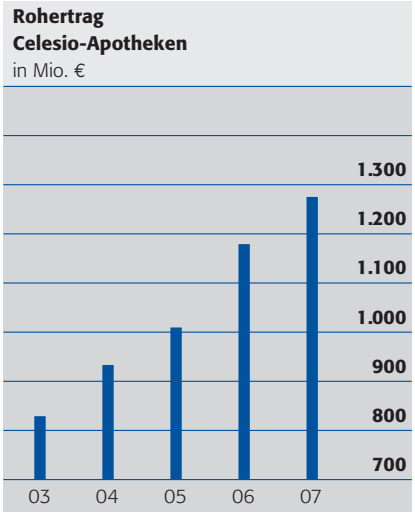
Der Geschäftsbereich setzte im Jahr 2007 seinen Wachstumskurs fort und entwickelte sich über dem vergleichbaren Markt.

Der **Umsatz** von Celesio-Apotheken erhöhte sich um 10,7 Prozent (10,8 Prozent in lokaler Währung) auf 3.618,7 Millionen Euro. Organisches Wachstum, Akquisitionen und Neueröffnungen sowie die Konsolidierung von DocMorris seit dem 31. Mai 2007 begründen den Anstieg. Ungünstige Wetterbedingungen vor allem während der Sommermonate 2007 führten zwar zu Umsatzeinbußen bei Arzneimitteln und bei Allergie- und Sonnenschutzprodukten. Dennoch verbesserte sich der Umsatz bereinigt um Akquisitionen, Neueröffnungen und Apothekenabgänge um 1,7 Prozent (1,8 Prozent in lokaler Währung).

Die britische Apothekenkette Lloydspharmacy entwickelte sich auf vergleichbarer Basis – also ohne Akquisitionen, Neueröffnungen oder Verkäufe und Schließungen – besser als der Markt. Die erhöhte Nachfrage nach nicht verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, Dienstleistungen und elektronischen Geräten zur Vorbeugung, Diagnose und Behandlung von Krankheiten trug zum positiven Geschäftsverlauf bei. Zu den besonders stark nachgefragten Dienstleistungen zählten Blutdruck-, Blutzucker- und Cholesterintests. Außerdem führten Lloydspharmacy-Apotheker im Berichtsjahr über 219.000 Beratungsgespräche mit Patienten über deren Medikation. Durch den Erwerb von 113 Apotheken und 29 Neueröffnungen stärkte das Unternehmen seine Marktposition.

Auch die anderen Apothekenketten von Celesio wuchsen mit ihren attraktiven Dienstleistungsangeboten und ihrer konsequenten Kundenorientierung überwiegend stärker als der vergleichbare Markt. Insbesondere in Norwegen hat sich das Segment der nicht verschreibungspflichtigen Arzneimittel gut entwickelt. In Irland und den Niederlanden hat der Geschäftsbereich in allen Produktgruppen stark zugelegt.

Der **Rohertrag** lag mit 1.275,2 Millionen Euro um 8,2 Prozent (8,3 Prozent in lokaler Währung) über dem Vorjahreswert. Die Rohertragsmarge sank aufgrund zweier Effekte um 81 Basispunkte auf 35,24 Prozent. Zum einen wird die durchschnittliche Rohertragsmarge von der Einbeziehung des Versandhandels von DocMorris seit dem 31. Mai 2007 beeinflusst, da die Rohertragsmargen im Versandhandel geringer sind als jene im stationären Apothekengeschäft. Zum anderen hat die Reduzierung von Generikaerstattungspreisen und Apothekenabgabegebühren in Großbritannien die Rohertragsmarge negativ beeinflusst. Ohne diese Effekte wäre die Rohertragsmarge aufgrund der starken Nachfrage nach Dienstleistungen, des höheren Anteils von Generika am Produktmix und besserer Einkaufskonditionen spürbar gestiegen.

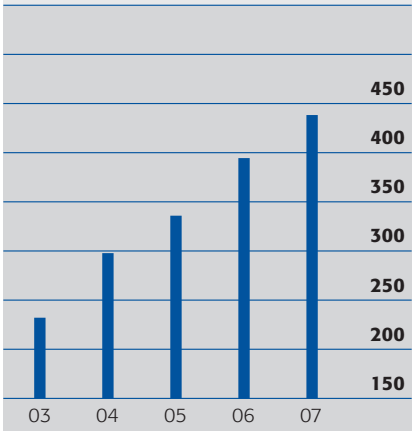


Der Nettoaufwand aus den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen** ist um 0,3 Prozent gestiegen und lag damit unter dem Umsatzanstieg. Die deutlich gestiegene Zahl von Apotheken und die Akquisition von DocMorris führten zu einer Zunahme der sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Höhere Werbekostenzuschüsse in Norwegen und der Verkauf von Apotheken in Großbritannien im Rahmen der regelmäßigen Portfoliooptimierung von Lloydspharmacy wirkten sich positiv auf die Erträge aus.

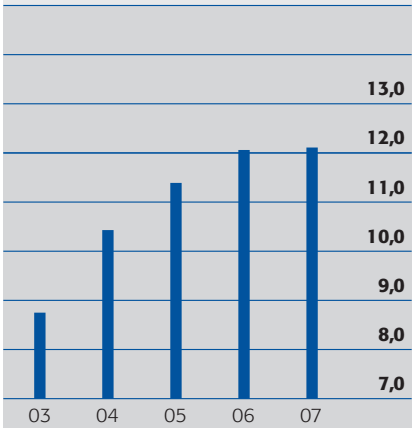
Der **Personalaufwand** lag um 9,6 Prozent über dem Vorjahr. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die akquirierten Apotheken und den Erwerb von DocMorris zurückzuführen. Außerdem erhöhten tariflich bedingte Gehaltssteigerungen und ein Anstieg der Mitarbeiterzahl aufgrund der zunehmenden Geschäftstätigkeit den Personalaufwand.

Celesio-Apotheken

EBITDA
Celesio-Apotheken
in Mio. €



Umsatzrendite*
Celesio-Apotheken
in %



* Im Verhältnis zum EBITDA

Dank der anhaltend hohen Kostendisziplin wuchs das **EBITDA** überproportional zu Umsatz und Rohertrag. Mit 438,3 Millionen Euro lag der Wert um 11,1 Prozent (11,3 Prozent in lokaler Währung) über dem Vorjahreswert. Die Umsatzrendite, EBITDA im Verhältnis zum Umsatz, stieg um 5 Basispunkte auf 12,11 Prozent. Im vierten Quartal war das operative Ergebnis stark von den zum 1. Oktober 2007 eingeführten Preiskürzungen in Großbritannien geprägt. Sie führten bei Lloydspharmacy zu einer Zusatzbelastung von über 30 Millionen Euro ohne Berücksichtigung von eingeleiteten Gegenmaßnahmen. Celesio unternimmt alle sinnvollen Schritte, um die Zusatzbelastung so weit wie möglich zu kompensieren, ohne dadurch allerdings langfristige Wachstumsziele zu gefährden.

Die **Abschreibungen** lagen bei 51,4 Millionen Euro und damit über dem Vorjahresniveau (2006: 42,8 Millionen Euro). Dies ist eine Konsequenz aus der hohen Akquisitionstätigkeit im Jahr 2007. Darüber hinaus wurden sowohl neue als auch schon im Portfolio befindliche Apotheken umgestaltet, um dem gestiegenen Bedarf der Kunden nach gesundheitsrelevanten Dienstleistungen und Beratungen optimal zu entsprechen und um den qualitativen Wettbewerbsvorsprung von Celesio-Apotheken zu sichern.

Trotz der zum Teil erheblichen Auswirkungen von staatlichen Maßnahmen wuchs das **EBIT** von 351,7 Millionen Euro auf 386,8 Millionen Euro und verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 10,0 Prozent (10,2 Prozent in lokaler Währung). Diese positive Entwicklung unterstreicht die hohe Leistungsfähigkeit von Celesio-Apotheken und die Nachhaltigkeit der positiven Geschäftsentwicklung auch unter schwierigen Marktbedingungen.

Celesio-Apotheken	2006		**2007**		Veränderung in Euro	Veränderung in lokaler Währung
	in Mio. €	in % vom Umsatz	**in Mio. €**	**in % vom Umsatz**	in %	in %
Umsatz	3.270,3	100,00	**3.618,7**	**100,00**	10,7	10,8
Rohertrag	1.179,1	36,05	**1.275,2**	**35,24**	8,2	8,3
EBITDA	394,5	12,06	**438,3**	**12,11**	11,1	11,3
EBIT	351,7	10,76	**386,8**	**10,69**	10,0	10,2

Prognose 2008

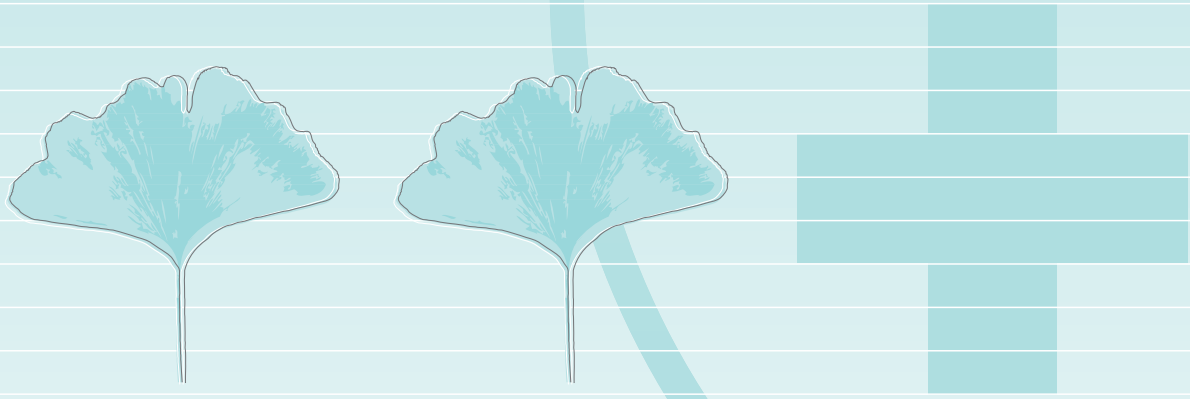
Celesio-Apotheken wird sich organisch auch im Jahr 2008 besser als der vergleichbare Markt entwickeln. Der Celesio-Vorstand geht allerdings davon aus, dass sich durch die erheblichen Eingriffe in die Ertragskraft britischer Apotheken aus dem Jahr 2007 das EBITDA des Geschäftsbereichs im Gesamtjahr 2008 rückläufig entwickeln wird.

Celesio-Apotheken ist für die Zukunft gerüstet. Die bestehenden Gesellschaften bilden eine starke Basis für weiteres Wachstum. Das dort vorhandene Wissen über effiziente Prozesse, innovative Dienstleistungen und die professionelle Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern kann schnell auf neue Gesellschaften übertragen werden. Die Liberalisierungstendenzen in zahlreichen westeuropäischen Ländern schaffen enormes Wachstumspotenzial für Celesio. Experten erwarten Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs in den bei ihm schon anhängigen Verfahren in 2008. Je nachdem wann im Jahr 2008 die Urteile gefällt werden und wie sie inhaltlich gefasst sind, kann eine Liberalisierung der Apothekenmärkte bereits Ende 2008 oder Anfang 2009 erfolgt sein. Der Geschäftsbereich ist für die anstehende Liberalisierung gewappnet. In Deutschland verfügt Celesio mit DocMorris über die einzige landesweit bekannte Apothekenmarke. Über Markenpartnerschaften mit unabhängigen Apothekern ist DocMorris den Kunden schon heute als Präsenzapotheke bekannt und wird als serviceorientierte Apotheke mit fairen Preisen geschätzt. In Italien betreibt Celesio bereits 163 kommunale Apotheken und ist so mit dem Markt hervorragend vertraut. Die Entwicklung in Frankreich, Österreich, Schweden und Spanien beobachtet Celesio genau und bereitet sich auf die dort ebenfalls erwartete Liberalisierung vor. Detailliertere Erwartungen für 2008 finden Sie im Kapitel Ertragsprognose auf Seite 75.

Celesio Services

Wachstumsträger:
innovative Dienstleistungen
rund um Arzneimittel

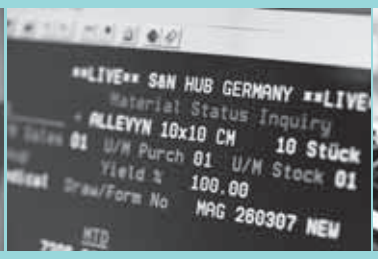
Movianto und pharmexx – maßgeschneiderte Lösungen für Pharmahersteller

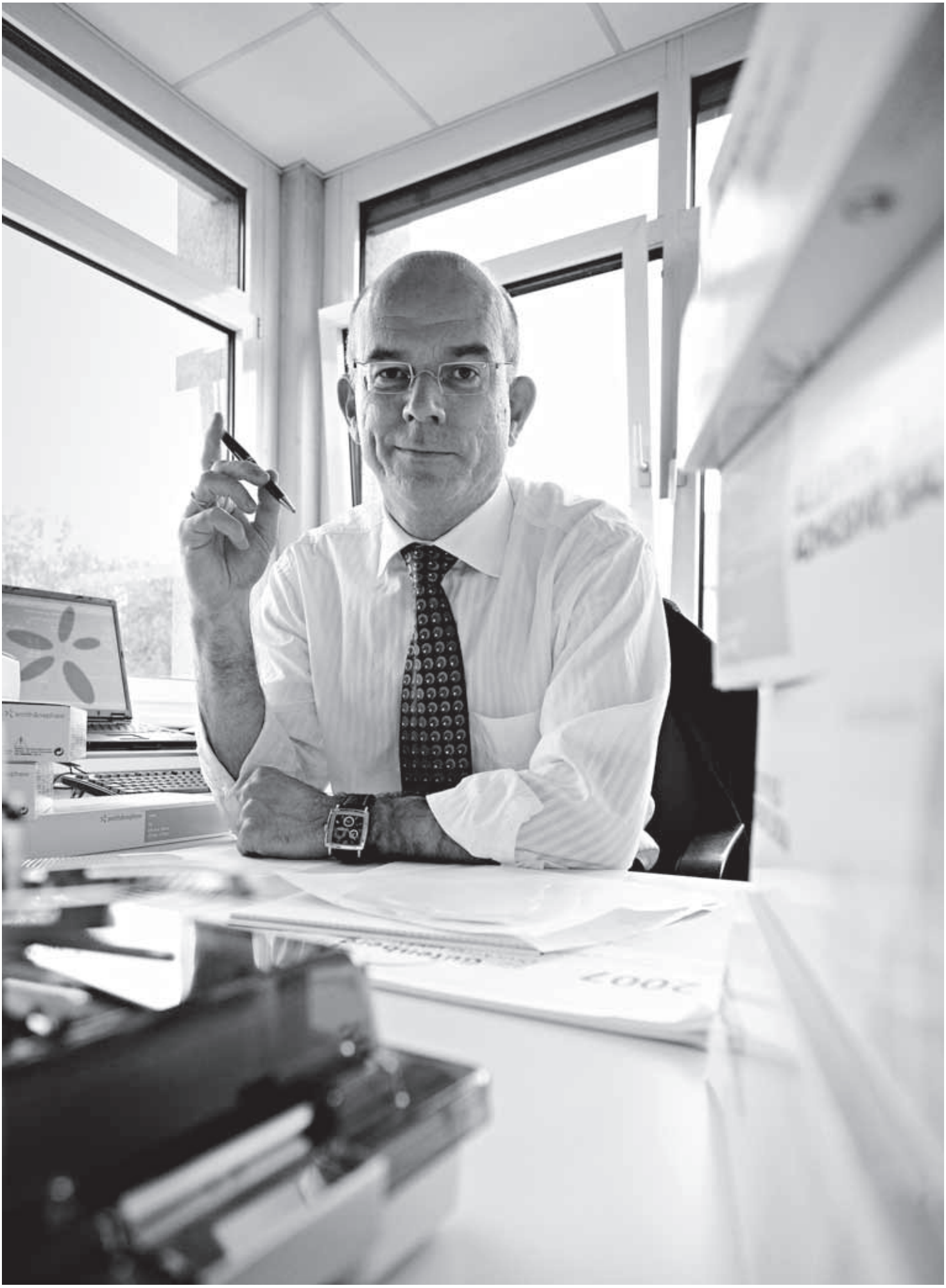


Celesio Services

„Damit sich Smith & Nephew voll und ganz auf seine Kernkompetenz – die Forschung, Entwicklung und Herstellung von Medizingeräten und Produkten zur Wundversorgung – konzentrieren kann, ist es wichtig, für Tätigkeiten wie die Logistik kompetente und zuverlässige Partner zu haben. Einen solchen haben wir in Movianto gefunden. Wir haben das Unternehmen beauftragt, die europaweite Lagerhaltung und Distribution für die gesamte Produktpalette der Wundversorgung und alle damit verbundenen Dienstleistungen zu übernehmen."

Peter Heinemann, Customer Service and Logistics Manager
Continental Europe bei Smith & Nephew





Geschäftseinheit	Rohertrag 2006 in Mio. €	**Rohertrag 2007 in Mio. €**	Rohertragsveränderung in Euro in %	Rohertragsveränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Mitarbeiter 2007
Movianto	150,0	**161,5**	7,7	7,8	1.569

Celesio-Services

Der Geschäftsbereich bietet Pharmaherstellern unter der europäischen Dachmarke Movianto Logistik- und Distributionslösungen auf lokaler, nationaler und europäischer Ebene an. Daneben erweitert Celesio-Services sein Dienstleistungsspektrum durch die strategische Allianz mit pharmexx, einem weltweit führenden Anbieter von Vertriebs- und Marketinglösungen für die Pharmaindustrie.

Dienstleistungen für die Pharmaindustrie

Immer mehr Pharmahersteller lagern Prozesse aus, um sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Damit steigt die Nachfrage nach neuen Dienstleistungen rund um Arzneimittel. Der Markt ist jung, stark fragmentiert und unterliegt keiner unmittelbaren staatlichen Regulierung.

Mit Movianto antwortet Celesio auf diese Entwicklung und bietet der Pharmaindustrie unter einer europäischen Dachmarke innovative Logistik- und Distributionsdienstleistungen. Diese reichen von Lagerhaltung über Transport und Kühllogistik bis hin zu administrativen Services, wie Auftragsannahme, Rechnungsstellung und Debitorenbuchhaltung, für die Hersteller. Das Angebot wird durch kundenspezifische Dienstleistungen, wie individuelles Verpacken und Etikettieren, ergänzt.

Movianto – europäische Marke mit zentralem Service

Um Movianto zu einer der führenden europäischen Marken für Logistik-, Transport- und Distributionsleistungen für die Pharmaindustrie zu entwickeln, treten seit September 2007 alle Landesgesellschaften unter dem gemeinsamen Namen Movianto auf dem Markt auf. Gleichzeitig hat Movianto im Berichtszeitraum das Key-Account-Management auf europäischer Ebene ausgebaut, damit Auftraggeber bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen zentral betreut werden können. Die neue zentral verfügbare IT-Plattform (Movianto Prince) ermöglicht es den Kunden, europaweit rund um die Uhr Aufträge, Wareneingänge, Lagerbestände, Auslieferungen sowie Verkaufsstatistiken abzurufen. Das erhöht die Transparenz und erlaubt zugleich ein hohes Maß an Kontrolle.

Movianto baute im Geschäftsjahr 2007 ihre Lagerkapazitäten deutlich aus. In Deutschland entstand ein zusätzliches Kühlhaus mit 2.000 Palettenplätzen. Mit diesem Neubau schaffte Movianto die notwendige Voraussetzung, der steigenden Nachfrage der Pharmahersteller nach geschlossenen Kühlketten für ihre empfindlichen Produkte gerecht zu werden. In Irland und der Tschechischen Republik nahm die Geschäftseinheit zu Jahresbeginn 2007 zwei neue Lager in Betrieb und verdreifachte damit ihre Kapazitäten in diesen Ländern.

Celesio-Services

Erhöhte Nachfrage nach Zusatzdienstleistungen

Movianto verzeichnet eine gestiegene Nachfrage nach produkt- und länderspezifischen Services wie Verpackung, Etikettierung und Konfektionierung von Arzneimitteln beziehungsweise entsprechendem Verpackungsmaterial. In den deutschen Movianto-Lagern in Neunkirchen und Kist, die Drehscheibe für die Europalogistik einiger Kunden sind, werden noch nicht fertig konfektionierte Produkte gelagert. Die Verpackungen dieser Produkte sind neutral und noch nicht länderspezifisch bedruckt. Auf diese Weise werden die Kosten für Lagerhaltung reduziert. Wird ein Produkt nachgefragt, stellt Movianto die entsprechende Menge der Arzneimittel oder Medizinprodukte fertig und liefert diese aus – europaweit. Dabei bietet Movianto neben der Konfektionierung und Verpackung auch Dienstleistungen wie den Druck von Etiketten und Packungsbeilagen in unterschiedlichen Sprachen oder eine entsprechende Anpassung der Verpackung. Movianto hält hierfür eine eingeschränkte Herstellungserlaubnis.

Wachstumspotenzial durch neue Distributionsanforderungen der Industrie

Durch die gestiegenen beziehungsweise veränderten Anforderungen der Pharmaindustrie an die Distribution ihrer Produkte erhöht sich auch die Nachfrage nach Speziallogistikleistungen. Dies gilt in besonderem Maße für die immer wichtiger werdenden Hightech- und Biotechprodukte (mehr Informationen zu diesem Trend finden Sie im Kapitel Marktumfeld und Marktentwicklung auf den Seiten 42 bis 44). Diese Entwicklung bietet großes Wachstumspotenzial für Movianto. Beispielsweise bietet Movianto Herstellern hochwertiger Produkte eine Sendungsverfolgung mittels RFID-Technologie (RFID = Radio Frequency Identification) und geografischen Ortungssystems. Neben der Standortbestimmung der Produkte werden dabei die Temperatur, die Luftfeuchtigkeit und der Lichteinfall überwacht. So haben die Hersteller die volle Transparenz über ihre Produkte in der Lieferkette, inklusive des Zeitpunkts des Gefahrenübergangs auf den Kunden – dieser findet genau dann statt, wenn die Transportbox geöffnet wird und Licht einfällt. Movianto bietet den Herstellern einen zentralen Zugang zu diesen Informationen. Mit der europäischen IT-Plattform Prince können die Hersteller alle relevanten Informationen über ihre Produkte in Echtzeit abrufen.

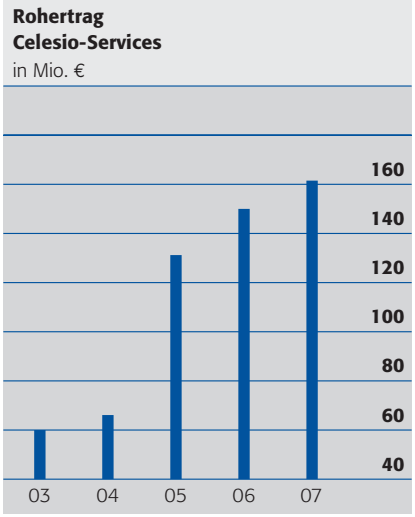
Die Zusammenarbeit von Celesio-Services als Dienstleistungsspezialist für Hersteller und Celesio-Großhandel als Experte in der Feindistribution von Arzneimitteln erweitert das Dienstleistungsspektrum im Pharmamarkt. Beispielsweise bündeln Movianto Deutschland und GEHE Pharma Handel ihre gesamte Logistikkompetenz in einem gemeinsamen Angebot an die Arzneimittelhersteller. Diese profitieren dabei zum einen von der Transparenz und Kontrolle eines Direktbelieferungsmodells, zum anderen von der dezentralen Niederlassungsstruktur eines Pharmagroßhändlers mit kurzen Reaktionszeiten und hohem Servicegrad.

pharmexx-Kooperation als zweites Standbein von Celesio-Services

Seit dem Frühjahr 2006 hat Celesio ihre Services-Sparte durch eine 30-prozentige Beteiligung an der pharmexx GmbH und eine Kooperation mit ihr ausgebaut. Das Unternehmen zählt zu den weltweit führenden Vertriebs- und Marketingdienstleistern für die Pharmaindustrie. pharmexx stellt ihren Kunden befristet oder projektbezogen qualifizierte Außendienstmitarbeiter zur Verfügung. Im Jahr 2007 ist pharmexx erneut gewachsen und leistete einen positiven Beitrag zum operativen Ergebnis des Geschäftsbereichs. Neben den bestehenden 24 Märkten erschloss pharmexx im vergangenen Geschäftsjahr die Märkte Chile und Brasilien. Für ihre erfolgreiche Entwicklung wurde pharmexx mehrfach ausgezeichnet. 2007 erreichte pharmexx zum sechsten Mal in Folge einen Platz unter den besten zehn der Europe's 500 Job Creating Companies von MCI, einem Unternehmen für Kommunikationsberatung.

Das auf Celesio entfallende Ergebnis von pharmexx wurde im Beteiligungsergebnis verbucht und übertraf die Finanzierungskosten.

Celesio-Services

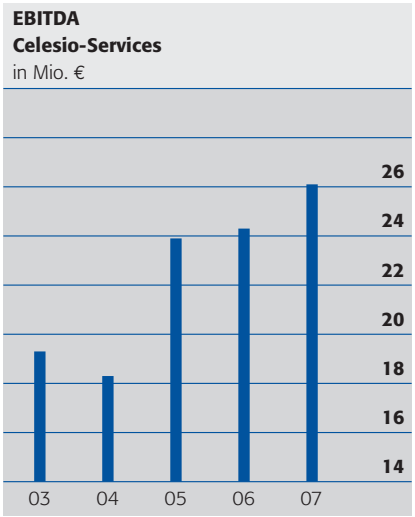


Wesentliche Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Die Geschäftseinheit Movianto steigerte 2007, trotz des Verlusts zweier wichtiger Kunden in Großbritannien, den **Rohertrag*** um 7,7 Prozent (7,8 Prozent in lokaler Währung) auf 161,5 Millionen Euro. Wachstumstreiber waren der Abschluss neuer und die Erneuerung bestehender Verträge vor allem in Deutschland, Spanien und der Tschechischen Republik. Außerdem übernahm Movianto in Großbritannien und Frankreich die Auslieferung von jeweils rund drei Millionen Einheiten Grippeimpfstoff an Großhändler und Krankenhäuser, in Frankreich auch an Apotheken. Die erstmals für ein Gesamtjahr konsolidierte Logistiksparte des dänischen Unternehmens K.V. Tjellesen trug ebenfalls zum Wachstum bei.

Der Nettoaufwand aus den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen** ist um 10,1 Prozent gestiegen und lag damit über dem Rohertragsanstieg. Dies ist vor allem auf den weiteren europäischen Ausbau und die gestiegene Lagerkapazität zurückzuführen.

Der **Personalaufwand** lag um 6,2 Prozent über dem Vorjahr. Ausschlaggebend dafür sind vor allem tariflich bedingte Gehaltserhöhungen und ein Anstieg der Mitarbeiterzahl aufgrund der zunehmenden Geschäftstätigkeit.



Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) des Geschäftsbereichs verbesserte sich um 7,4 Prozent (7,5 Prozent in lokaler Währung) auf 26,1 Millionen Euro. Kosten für den weiteren europäischen Ausbau von Movianto und zur Verbesserung vorhandener Prozesse dämpften die operative Ergebnisentwicklung. Das Ergebnis aus der Beteiligung an pharmexx trug positiv zur Entwicklung des EBITDA bei.

Mit 7,2 Millionen Euro lagen die **Abschreibungen** über Vorjahresniveau (2006: 5,9 Millionen Euro). Hierfür waren die Investitionen zur Erweiterung der Lagerkapazität des Geschäftsbereichs maßgeblich.

Der Geschäftsbereich verbesserte sein **EBIT** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) von 18,5 Millionen Euro auf 18,9 Millionen Euro. Damit stieg es im Vergleich zum Vorjahr um 2,4 Prozent (2,4 Prozent in lokaler Währung).

* An Stelle des Umsatzes ist für Movianto der absolut erzielte Rohertrag die relevante Erfolgsgröße. Denn die Kunden zahlen in der Regel leistungsabhängige Entgelte. Nur in einzelnen Fällen werden Handelsumsätze getätigt. Der Rohertrag ergibt sich aus der Summe der Leistungsentgelte sowie der Spanne aus Handelsumsätzen. Eine Rohertragsquote ist für die Geschäftseinheit Movianto wegen der besonderen Struktur des Umsatzes nicht aussagekräftig

Celesio-Services	2006		**2007**		Veränderung in Euro	Veränderung in lokaler Währung
	in Mio. €	in % vom Rohertrag	**in Mio. €**	**in % vom Rohertrag**	in %	in %
Rohertrag	150,0	100,00	**161,5**	**100,00**	7,7	7,8
EBITDA	24,3	16,21	**26,1**	**16,17**	7,4	7,5
EBIT	18,5	12,31	**18,9**	**11,70**	2,4	2,4

Prognose für 2008

Für das Geschäftsjahr 2008 erwartet der Vorstand ein deutliches Wachstum für Celesio-Services. Dieses wird durch die steigenden Anforderungen der Pharmaindustrie an die Distribution ihrer Produkte begünstigt. Movianto ist für diese Entwicklung sehr gut positioniert. Durch die strategische Allianz mit pharmexx kann Celesio den Herstellern auch über die Logistik hinausgehende Services anbieten. Ähnlich wie beim Großhandel sind auch im Bereich Services Akquisitionen schwer planbar. Auch hier gilt, dass attraktive Akquisitionsgelegenheiten konsequent zum Ausbau der Sparte und zur Stärkung von Celesio genutzt werden. Detailliertere Erwartungen des Vorstands an den Geschäftsbereich finden Sie auf Seite 76 im Kapitel Ertragsprognose.

Umsatz und Ergebnis
zum 21. Mal in Folge gesteigert

Celesio –
ein europäischer Konzern

Celesio-Konzernabschluss

132 **Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung für das Geschäftsjahr 2007**

133 **Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2007**

134 **Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2007**

135 **Konzern-Eigenkapitalspiegel für das Geschäftsjahr 2007**

136 **Konzernanhang**

136 Konzern-Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen für das Geschäftsjahr 2007

138 Konzern-Segmentberichterstattung nach Regionen für das Geschäftsjahr 2007

139 Allgemeine Angaben

154 Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

159 Erläuterungen zur Bilanz

188 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

189 Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

191 Sonstige Angaben

198 **Versicherung der gesetzlichen Vertreter**

199 **Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers**

Der Konzernabschluss wurde vom Vorstand am 12.02.2008 zur Veröffentlichung freigegeben.

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung für das Geschäftsjahr 2007

	Anhang Nr.	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
Umsatzerlöse	1	**21.569.146**	**22.349.472**
Andere aktivierte Eigenleistungen		2.947	629
Gesamtleistung		**21.572.093**	**22.350.101**
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren		19.140.507	19.826.387
Rohertrag		**2.431.586**	**2.523.714**
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	2	– 489.441	– 478.897
Personalaufwand	3	1.158.408	1.219.287
Ergebnis aus At Equity bewerteten Beteiligungen	4	2.521	2.952
Ergebnis aus sonstigen Beteiligungen	4	17.448	14.044
EBITDA		**803.706**	**842.526**
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und auf Sachanlagen	5	117.906	114.778
EBIT		**685.800**	**727.748**
Zinsaufwand	6	– 113.020	– 139.739
Zinsertrag	6	9.977	14.198
Übriges Finanzergebnis	6	7.381	6.606
Ergebnis vor Steuern		**590.138**	**608.813**
Ertragsteuern	7	164.570	173.395
Jahresüberschuss		**425.568**	**435.418**
Anteil fremder Gesellschafter am Jahresüberschuss		2.394	4.854
Anteil der Aktionäre der Celesio AG am Jahresüberschuss		**423.174**	**430.564**
Ergebnis je Aktie – unverwässert (€)	8	**2,49**	**2,53**
Ergebnis je Aktie – verwässert (€)	8	**2,49**	**2,53**

Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2007

		Anhang Nr.	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Aktiva	**Langfristiges Vermögen**			
	Immaterielle Vermögenswerte	9	2.569.836	2.966.500
	Sachanlagen	10	636.838	646.192
	At Equity bewertete Beteiligungen	11	55.516	54.903
	Übrige Finanzanlagen	11	134.785	146.978
	Ertragsteuerforderungen		3.471	4.143
	Aktive latente Steuern	12	46.382	48.233
			3.446.828	**3.866.949**
	Kurzfristiges Vermögen			
	Vorräte	13	1.645.925	1.640.781
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	2.503.246	2.503.947
	Ertragsteuerforderungen	14	65.282	55.125
	Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	14	255.570	269.245
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15	9.644	7.130
			4.479.667	**4.476.228**
	Bilanzsumme		**7.926.495**	**8.343.177**

Passiva	**Eigenkapital**	16		
	Gezeichnetes Kapital		217.728	217.728
	Kapitalrücklagen		1.113.030	1.113.030
	Gewinnrücklagen		1.148.923	1.451.912
	Erfolgsneutrale Rücklagen		129.254	20.729
	Anteile anderer Gesellschafter		19.125	16.212
			2.628.060	**2.819.611**
	Verbindlichkeiten	20		
	Langfristige Verbindlichkeiten			
	Finanzverbindlichkeiten	20	1.727.356	2.049.342
	Pensionsrückstellungen	17	139.468	136.406
	Sonstige langfristige Rückstellungen	18	34.906	35.107
	Übrige Verbindlichkeiten	19	5.340	18.561
	Passive latente Steuern	13	55.720	85.572
			1.962.790	**2.324.988**
	Kurzfristige Verbindlichkeiten			
	Finanzverbindlichkeiten	20	168.603	312.485
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21	2.447.464	2.124.919
	Sonstige kurzfristige Rückstellungen	18	146.062	128.473
	Ertragsteuerverbindlichkeiten	19	130.308	145.438
	Übrige Verbindlichkeiten	19	443.208	487.263
			3.335.645	**3.198.578**
	Bilanzsumme		**7.926.495**	**8.343.177**

Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2007

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Jahresüberschuss	425.568	435.418
Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und auf Sachanlagen	117.906	109.689
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	– 7.758	– 65.502
Nicht zahlungswirksame Veränderungen des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten	72.304	49.787
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	– 18.058	– 29.233
Cashflow	**589.962**	**500.159**
Veränderung des operativen Vermögens	35.126	– 108.490
Veränderung der operativen Verbindlichkeiten	107.965	– 220.953
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	**733.053**	**170.716**
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	21.757	46.887
Auszahlungen für Investitionen	– 204.662	– 156.846
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	7.418	34.820
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	– 149.718	– 452.903
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	**– 325.205**	**– 528.042**
Auszahlungen an Gesellschafter	– 120.322	– 128.672
Einzahlungen aus Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	238.463	761.132
Auszahlungen für Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	– 524.518	– 277.439
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	**– 406.377**	**355.021**
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	**1.471**	**– 2.305**
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestands	94	– 209
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	8.079	9.644
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	**9.644**	**7.130**

Weitere Erläuterungen siehe Seite 188.

Konzern-Eigenkapitalspiegel für das Geschäftsjahr 2007

	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklagen	Gewinn-rücklagen	Erfolgsneutrale Rücklagen		**Anteil der Gesell-schafter der Celesio AG**	**Anteile fremder Gesell-schafter**	**Eigen-kapital**
				Währungs-rücklage	Sonstige erfolgs-neutrale Rücklagen			
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	**Tsd. €**	**Tsd. €**	**Tsd. €**
Stand am 01.01.2007	**217.728**	**1.113.030**	**1.148.923**	**104.360**	**24.894**	**2.608.935**	**19.125**	**2.628.060**
Marktbewertung Finanzinstrumente	0	0	0	0	9.133	9.133	– 1	9.132
Währungsanpassungen	0	0	0	– 109.357	– 1.849	– 111.206	– 7	– 111.213
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0	0	0	0	0	0	– 6.662	– 6.662
Im Eigenkapital erfasste erfolgsneutrale Wertänderungen	**0**	**0**	**0**	**– 109.357**	**7.284**	**– 102.073**	**– 6.670**	**– 108.743**
Erfolgswirksame Realisierung von Finanzinstrumenten	0	0	0	0	– 6.452	– 6.452	0	– 6.452
Jahresüberschuss	0	0	430.564	0	0	430.564	4.854	435.418
Im Eigenkapital erfasste erfolgswirksame Wertänderungen	**0**	**0**	**430.564**	**0**	**– 6.452**	**424.112**	**4.854**	**428.966**
Summe aus erfolgswirksam und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen	**0**	**0**	**430.564**	**– 109.357**	**832**	**322.039**	**– 1.816**	**320.223**
Dividenden	0	0	– 127.575	0	0	– 127.575	– 1.097	– 128.672
Stand am 31.12.2007	**217.728**	**1.113.030**	**1.451.912**	**– 4.997**	**25.726**	**2.803.399**	**16.212**	**2.819.611**
Stand am 01.01.2006	**217.728**	**1.113.030**	**845.479**	**88.542**	**11.346**	**2.276.125**	**8.056**	**2.284.181**
Marktbewertung Finanzinstrumente	0	0	0	0	21.505	21.505	– 8	21.497
Währungsanpassungen	0	0	0	15.818	242	16.060	45	16.105
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0	0	– 660	0	0	– 660	9.890	9.230
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	**0**	**0**	**– 660**	**15.818**	**21.747**	**36.905**	**9.927**	**46.832**
Erfolgswirksame Realisierung von Finanzinstrumenten	0	0	0	0	– 8.199	– 8.199	0	– 8.199
Jahresüberschuss	0	0	423.174	0	0	423.174	2.394	425.568
Im Eigenkapital erfasste erfolgswirksame Wertänderungen	**0**	**0**	**423.174**	**0**	**– 8.199**	**414.975**	**2.394**	**417.369**
Summe aus erfolgswirksam und erfolgsneutral erfassten Wertänderungen	**0**	**0**	**422.514**	**15.818**	**13.548**	**451.880**	**12.321**	**464.201**
Dividenden	0	0	– 119.070	0	0	– 119.070	– 1.252	– 120.322
Stand am 31.12.2006	**217.728**	**1.113.030**	**1.148.923**	**104.360**	**24.894**	**2.608.935**	**19.125**	**2.628.060**

Weitere Erläuterungen siehe Anhang unter (16).

Konzernanhang

Konzern-Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen für das Geschäftsjahr 2007

Segmentbericht primär	Celesio-Großhandel		Celesio-Apotheken	
	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Gewinn-und-Verlust-Rechnung **Umsatzerlöse**	**17.464.624**	**17.730.416**	**3.270.311**	**3.618.670**
Außenerlöse	17.464.603	17.730.416	3.270.311	3.618.670
Innenerlöse	21	0	0	0
Rohertrag	**1.102.468**	**1.086.968**	**1.179.104**	**1.275.234**
Operatives Segmentergebnis	**357.682**	**375.995**	**351.615**	**386.734**
Vermögen, Schulden und Investitionen Segmentvermögen	4.437.638	4.334.458	2.893.054	3.406.115
Davon Geschäfts- oder Firmenwerte	500.882	485.239	1.892.191	2.217.129
Segmentschulden	2.427.311	2.094.979	485.331	531.910
At Equity bewertete Beteiligungen	11.322	8.932	265	268
Investitionen	98.248	44.783	202.968	627.881
Mitarbeiter Im Jahresdurchschnitt	14.222	14.071	19.636	21.119
Zum 31.12.	14.325	13.543	20.335	22.153
Überleitung zum Jahresüberschuss Ergebnis aus At Equity bewerteten Beteiligungen	1.380	973	107	114
EBITDA	**425.935**	**431.542**	**394.508**	**438.269**
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und auf Sachanlagen	66.873	54.574	42.786	51.421
EBIT	**359.062**	**376.968**	**351.722**	**386.848**

Weitere Erläuterungen ab Seite 189.

Celesio-Services		Sonstige		Konsolidierung		Konzern	
2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
1.124.979	**1.322.756**	**0**	**0**	**– 290.768**	**– 322.370**	**21.569.146**	**22.349.472**
834.232	1.000.386	0	0	0	0	21.569.146	22.349.472
290.747	322.370	0	0	– 290.768	– 322.370	0	0
150.014	**161.512**	**0**	**0**	**0**	**0**	**2.431.586**	**2.523.714**
17.435	**17.039**	**– 43.453**	**– 54.972**	**0**	**0**	**683.279**	**724.796**
408.154	389.184	94.976	104.514	– 27.838	– 23.524	7.805.984	8.210.747
109.134	92.572	1.754	2.103	0	0	2.503.961	2.797.043
225.536	206.390	54.254	77.200	– 13.761	– 9.707	3.178.671	2.900.772
43.929	45.703	0	0	0	0	55.516	54.903
54.096	5.100	1.746	14.582	0	0	357.058	692.346
1.455	1.542	219	244	0	0	35.532	36.976
1.550	1.569	232	251	0	0	36.442	37.516
1.034	1.865	0	0	0	0	2.521	2.952
24.321	**26.118**	**– 41.058**	**– 53.403**	**0**	**0**	**803.706**	**842.526**
5.852	7.214	2.395	1.569	0	0	117.906	114.778
18.469	**18.904**	**– 43.453**	**– 54.972**	**0**	**0**	**685.800**	**727.748**

Konzern-Segmentberichterstattung nach Regionen für das Geschäftsjahr 2007

Segmentbericht sekundär	Deutschland		Frankreich		Großbritannien		Übrige Länder		Konzern	
	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
Segmenterlöse	3.650.015	**3.656.129**	7.074.718	**7.208.287**	5.894.001	**5.889.435**	4.950.412	**5.595.621**	21.569.146	**22.349.472**
Segmentvermögen	939.207	**937.145**	1.285.090	**1.287.066**	3.134.866	**3.194.713**	2.446.821	**2.791.823**	7.805.984	**8.210.747**
Segmentinvestitionen	57.167	**218.749**	14.316	**9.259**	155.376	**311.174**	130.199	**153.164**	357.058	**692.346**

Weitere Erläuterungen ab Seite 189.

Allgemeine Angaben

Aufstellungsgrundsätze

Der Konzernabschluss der Celesio AG mit Sitz in Stuttgart zum 31.12.2007 wird nach den zum Bilanzstichtag zur Anwendung in der Europäischen Gemeinschaft zugelassenen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, Großbritannien, ergänzt um die nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften, aufgestellt.

Der Konzernabschluss wurde in Euro (€) aufgestellt, die Wertangaben erfolgen grundsätzlich in Tausend Euro (Tsd. €).

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt, jedoch erweitert um den gesonderten Ausweis des Rohertrags. Die Bilanz wurde entsprechend IAS 1 in langfristige und kurzfristige Posten gegliedert. Zur besseren Übersicht sind in der Bilanz sowie in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung verschiedene Posten zusammengefasst. Sie werden im Anhang ausführlich dargestellt.

Konsolidierungsgrundsätze

Tochterunternehmen, die die Celesio AG gemäß IAS 27 beziehungsweise SIC 12 direkt oder indirekt beherrscht, sind nach den Regeln der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen.

Assoziierte Unternehmen gehen auf der Grundlage der Equity-Methode nach IAS 28 zum Zeitpunkt des Erwerbs in den Konzernabschluss ein.

Die übrigen Beteiligungen werden gemäß IAS 39 entweder zu Marktwerten oder, wenn ein solcher nicht vorliegt und auch nicht verlässlich ermittelbar ist, zu Anschaffungskosten bilanziert.

Grundlage für den Konzernabschluss sind die nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unter Anwendung der IFRS zum 31.12.2007 aufgestellten Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften. Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen entspricht der Stichtag des Einzelabschlusses dem Stichtag des Konzernabschlusses.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 nach der Methode der vollständigen Neubewertung, das heißt, Vermögenswerte und Schulden sowie Eventualschulden, soweit sie die Ansatzkriterien des IFRS 3 erfüllen, werden mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Zeitpunkt, an dem die Kontrolle übergeht, bewertet. Hierfür lagen entsprechende Zwischenabschlüsse vor. Danach entstehende Unterschiedsbeträge zwischen Kaufpreis und anteiligem Nettovermögen des erworbenen Unternehmens werden den Vermögenswerten und Schulden insoweit zugerechnet, als die Buchwerte von den

beizulegenden Zeitwerten abweichen. Von zukünftigen Ereignissen abhängende Kaufpreiszahlungen wurden im Rahmen der Erstkonsolidierung berücksichtigt, soweit diese wahrscheinlich und zuverlässig schätzbar sind. Ein verbleibender auf den Konzern entfallender Unterschiedsbetrag wird als Firmenwert im langfristigen Vermögen ausgewiesen und entsprechend IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 einem zumindest jährlichen Werthaltigkeitstest unterzogen. Ein verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird sofort ergebniswirksam vereinnahmt.

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden eliminiert. Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie alle Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Tochterunternehmen werden verrechnet. Zwischenergebnisse im lang- und kurzfristigen Vermögen aus konzerninternen Lieferungen werden bereinigt. Auf Unterschiede aus der Konsolidierung werden die nach IAS 12 erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis umfasst 603 (2006: 575) vollkonsolidierte in- und ausländische Gesellschaften. Darin enthalten sind 8 (2006: 8) Zweckgesellschaften (Special Purpose Entities), die aufgrund der Regelungen des SIC 12 einbezogen werden, obwohl keine Mehrheit der Stimmrechte besteht. Diese Gesellschaften dienen dem Immobilienleasing. Gegenüber dem Vorjahr hat sich der Kreis der konsolidierten Unternehmen wie folgt entwickelt:

Stand am 01.01.2007	**575**
Veränderungen im Geschäftsjahr 2007	
Erwerbe von Anteilen	64
Neugründung	3
Verschmelzungen auf andere Konzerngesellschaften	– 15
Veräußerungen	– 4
Liquidationen	– 20
Stand am 31.12.2007	**603**
Davon inländische Gesellschaften	30
Davon ausländische Gesellschaften	573

15 (2006: 19) assoziierte Unternehmen sind im Konzernabschluss nach der Equity-Methode berücksichtigt.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 149 Apotheken, im Wesentlichen in Großbritannien, erworben. Daneben wurden im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken die DocMorris-Gruppe per 31.05.2007 in den Konzernabschluss einbezogen. Es wurden jeweils alle Anteile erworben. Akquirierte Unternehmen werden zunächst auf Basis vorläufiger Zahlen konsolidiert und gegebenenfalls gemäß IFRS 3.62 innerhalb von zwölf Monaten an die finalen Werte angepasst. Hieraus ergaben sich für Akquisitionen aus 2006 keine wesentlichen Änderungen.

Am Bilanzstichtag hält Celesio 90,44 % der Anteile an der DocMorris-Gruppe. Mit den verbleibenden Gesellschaftern bestehen Andienungs- und Erwerbsrechte über sämtliche nicht durch Celesio gehaltene Anteile. Celesio ist aus den Andienungsrechten unmittelbaren, nicht der eigenen Kontrolle unterliegenden Zahlungsverpflichtungen ausgesetzt, weshalb diese gemäß IAS 32.23 als übrige langfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen wurden. Die Erstbewertung beziehungsweise die Bewertung erfolgt zum Barwert des etwaigen Zahlungsanspruchs des Optionsinhabers als beizulegender Zeitwert. Da die Andienungsrechte im Rahmen des Unternehmenserwerbs gewährt wurden, ist der Erwerb der Minderheitenanteile vorwegzunehmen. Die Erstbewertung der Minderheitenanteile beziehungsweise der finanziellen Verpflichtungen ist in die Ermittlung der Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs als Vertrag mit bedingter Gegenleistung einbezogen worden. Somit wurde bei der Ermittlung der Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs von einem 100%-Anteilserwerb an der DocMorris-Gruppe ausgegangen. Der Geschäfts- und Firmenwert wurde hierdurch beeinflusst.

Die Anschaffungskosten, inklusive von zukünftigen Ereignissen abhängender Kaufpreiszahlungen, betrugen 492.181 Tsd. € (2006: 142.562 Tsd. €). Davon entfallen 182.932 Tsd. € auf den Erwerb der DocMorris-Gruppe. In den Anschaffungskosten sind 16.159 Tsd. €, davon DocMorris-Gruppe 1.397 Tsd. € (2006: 5.566 Tsd. €) für erworbene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten. Zusätzliche Anteilserwerbe an bereits vollkonsolidierten Unternehmen sind hierin gemäß IFRS 3 nicht enthalten. Die Kaufpreisverbindlichkeiten werden vollständig durch Zahlungsmittel beglichen, das heißt, es erfolgte keine Ausgabe eigener Anteile.

Auf die im Laufe des abgelaufenen Geschäftsjahres erworbenen Unternehmen entfallen Umsatzerlöse in Höhe von 239.318 Tsd. €, davon DocMorris-Gruppe 127.069 Tsd. € (2006: 388.228 Tsd. €) sowie ein Jahresüberschuss von 19.320 Tsd. €, davon DocMorris-Gruppe 7.435 Tsd. € (2006: 5.011 Tsd. €). Wären diese Unternehmen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres erworben worden, dann hätten sie 430.877 Tsd. €, davon DocMorris-Gruppe 213.163 Tsd. € (2006: 723.930 Tsd. €) zu den Umsatzerlösen und 23.711 Tsd. €, davon DocMorris-Gruppe 4.360 Tsd. € (2006: 5.832 Tsd. €) zum Jahresüberschuss des Konzerns beigetragen. Die erstmalige Einbeziehung der Gesellschaften beeinträchtigt nicht die Vergleichbarkeit zum Vorjahr.

Auf die im Berichtsjahr erworbenen Unternehmen entfallen auf Basis der Eröffnungsbilanz zu Zeitwerten folgende Vermögenswerte und Schulden:

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Sachanlagen	13.159	15.571
Immaterielle Vermögenswerte	19.242	109.050
Aktive latente Steuern	264	8.820
Vorräte	58.916	23.051
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	150.685	53.138
Übrige Vermögenswerte	37.185	20.937
Gesamt	**279.451**	**230.567**
Finanzielle Verbindlichkeiten	117.317	45.991
Passive latente Steuern	5.525	36.377
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	95.160	51.180
Übrige Verbindlichkeiten	27.367	32.140
Gesamt	**245.369**	**165.688**

Nachfolgende Tabelle zeigt die im Zuge des Kaufs der DocMorris-Gruppe übernommenen Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden unmittelbar vor der Akquisition sowie die entsprechenden Zeitwerte:

	DocMorris-Gruppe	
	Buchwert **Tsd. €**	**Zeitwert** **Tsd. €**
Sachanlagen	1.088	1.088
Immaterielle Vermögenswerte	1.583	100.533
Aktive latente Steuern	6.053	8.820
Vorräte	7.499	7.499
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.684	21.534
Übrige Vermögenswerte	1.793	3.075
Gesamt	**39.700**	**142.549**
Finanzielle Verbindlichkeiten	14.307	14.307
Passive latente Steuern	86	36.054
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27.729	27.729
Übrige Verbindlichkeiten	7.391	20.651
Gesamt	**49.513**	**98.741**

Im Rahmen der Kaufpreisallokation der DocMorris-Gruppe wurde ein Teil des Unterschiedsbetrags aus der Erstkonsolidierung unter Berücksichtigung von latenten Steuern auf übernommene Kundenlisten (25.071 Tsd. €) sowie Markennamen (73.879 Tsd. €) zugeordnet und als immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen. Daneben wurden Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 13.411 Tsd. € passiviert.

Bei den übrigen Erwerben entsprechen die Buchwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden im Wesentlichen den Zeitwerten.

Es resultierten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 411.771 Tsd. €. Diese entfallen überwiegend auf den Erwerb der DocMorris-Gruppe (123.593 Tsd. €) und auf Erwerbe im Apothekenbereich (287.985 Tsd. €). Die bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte repräsentieren im Wesentlichen die mit den jeweiligen Akquisitionen erwarteten positiven Zukunftsaussichten sowie den Erfahrungswert der übernommenen Mitarbeiter (assembled workforce).

Für den Erwerb der DocMorris-Gruppe bestanden zum Erwerbszeitpunkt Verpflichtungen aus Kaufverträgen in Höhe von 28.052 Tsd. €.

Im Geschäftsjahr wurden neben einzelnen Apotheken die beiden im Zusammenhang mit dem Erwerb des Großhandels in Slowenien erworbenen Einheiten, PharmaFarm S.A., Rumänien, und Unipharm d.o.o., Kroatien, verkauft. Sowohl Unipharm d.o.o. als auch PharmaFarm S.A. wurden mit Wechsel der Kontrolle im Dezember entkonsolidiert. Insgesamt wurden Vermögenswerte in Höhe von 57.409 Tsd. € (unterteilt in 5.793 Tsd. € langfristige und 51.615 Tsd. € kurzfristige Vermögenswerte) und Schulden in Höhe von 53.833 Tsd. € (unterteilt in 244 Tsd. € langfristige und 53.589 Tsd. € kurzfristige Schulden) veräußert. Im Berichtsjahr erzielten die Gesellschaften einen Umsatz von 93.297 Tsd. €. Für alle verkauften Einheiten ergibt sich unter Berücksichtigung der abgegangenen liquiden Mittel (192 Tsd. €) ein zahlungswirksamer Gesamtverkaufspreis in Höhe von 34.820 Tsd. €. Nicht zahlungswirksame Verkaufsbestandteile ergaben sich nicht.

Die vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes gemäß § 313 Absatz 4 HGB wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss werden die in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der einbezogenen Gesellschaften nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Da die Gesellschaften des Celesio-Konzerns ihr Geschäft selbstständig betreiben, werden die Vermögenswerte und Schulden gemäß IAS 21 mit dem Mittelkurs zum Bilanzstichtag umgerechnet. Die Umrechnung der Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfolgt zu Jahresdurchschnittskursen. Sich daraus ergebende Umrechnungsdifferenzen werden ergebnisneutral im Eigenkapital verrechnet.

Allgemeine Angaben

Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden in der Währung des erworbenen Unternehmens geführt und demzufolge mit dem Mittelkurs zum Bilanzstichtag umgerechnet. Scheiden Konzernunternehmen aus dem Konsolidierungskreis aus, werden bestehende Währungsdifferenzen ergebniswirksam aufgelöst. Die Währungskurse haben sich zum Vorjahr wie folgt entwickelt:

Land	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		31.12.2006	**31.12.2007**	2006	**2007**
Großbritannien	**GBP**	0,6715	0,7334	0,6817	0,6840
Norwegen	**NOK**	8,2380	7,9580	8,0430	8,0133
Tschechische Republik	**CZK**	27,4850	26,6280	28,3391	27,7499
Slowenien*	**SIT**	239,6400	–	239,5961	–
Rumänien	**RON**	3,3835	3,6077	3,5249	3,3316
Kroatien	**HRK**	7,3500	7,3310	7,3245	7,3376
Dänemark	**DKK**	7,4560	7,4583	7,4591	7,4506

* SIT wurden am 31.12.2006 mit 239,6400 in Euro konvertiert

Fremdwährungspositionen in den Einzelbilanzen der konsolidierten Gesellschaften werden gemäß IAS 21 zum Stichtagskurs bewertet. Daraus resultierende nicht realisierte Gewinne und Verluste werden mit gegenläufigen Werten aus der Marktbewertung der Derivate in der Ergebnisrechnung zusammengefasst. Nicht monetäre Positionen in fremder Währung sind mit ihren historischen Werten angesetzt.

Im abgelaufenen Berichtsjahr betrugen die Kursverluste insgesamt 14.590 Tsd. € (2006: Kursgewinne 7.165 Tsd. €). Gegenläufige Effekte aus der Marktbewertung zugeordneter Sicherungsinstrumente wurden dabei nicht berücksichtigt. Diese werden entsprechend ihrer Entstehung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen beziehungsweise im übrigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernabschluss ist auf Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt mit der Ausnahme, dass derivative Finanzinstrumente sowie Finanzanlagen der Kategorien zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen und zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen grundsätzlich zum Marktwert bilanziert sind.

Erworbene **immaterielle Vermögenswerte** werden gemäß IAS 38 zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten und abzüglich Anschaffungskostenminderungen angesetzt. Handelt es sich dabei um Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer, werden sie planmäßig nach der linearen Methode abgeschrieben.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte, deren künftiger Nutzen dem Konzern wahrscheinlich zufließen wird und die verlässlich bewertet werden können, werden mit ihren Herstellungskosten angesetzt. Die Herstellungs-

kosten umfassen alle direkt dem Entwicklungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der zuordenbaren herstellungsbezogenen Gemeinkosten. Finanzierungskosten werden nicht berücksichtigt. Der Posten geleistete Anzahlungen beinhaltet aktivierte Aufwendungen für in der Entwicklung befindliche Software inklusive aktivierter Eigenleistungen.

Bei Konzessionen, Schutzrechten, Lizenzen, Patenten und Software beträgt die Nutzungsdauer zwischen 2 und 20 Jahren. Einem Werthaltigkeitstest unterliegen die planmäßig abgeschriebenen Vermögenswerte dann, wenn Indikatoren oder Änderungen der Grundannahmen vorliegen, die darauf schließen lassen, dass der Buchwert der Vermögenswerte nicht erzielt werden kann. Soweit notwendig, wird dann eine außerplanmäßige Abschreibung nach IAS 36 vorgenommen, die bei späterem dauerhaften Wegfall der Gründe rückgängig gemacht wird.

Bei Geschäfts- oder Firmenwerten und Handelsnamen wird eine unbestimmte Nutzungsdauer unterstellt. Dementsprechend unterliegen sie gemäß IFRS 3 nicht der planmäßigen Abschreibung. Sie werden vielmehr nach IAS 36 mindestens jährlich und zusätzlich bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Eine Wertminderung wird in der Höhe erfasst, in der der Buchwert den so genannten erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der Nutzungswert entspricht dem Barwert der zukünftigen Zahlungsströme, die der betrachteten Einheit zugeordnet werden können.

Die Ermittlung eines Wertminderungsbedarfs erfolgt entsprechend der Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf der Ebene so genannter zahlungsmittelgenerierender Einheiten (Cash-Generating Units). Diese entsprechen bei den Apotheken und im Großhandel den Geschäftsbereichen je Land (zum Beispiel Celesio-Großhandel Deutschland). Innerhalb des Geschäftsbereiches Celesio-Services werden sowohl Movianto als auch pharmexx insgesamt als eine zahlungsmittelgenerierende Einheit betrachtet. Dabei wird die entsprechende Planung über einen Zeitraum von fünf Jahren zugrunde gelegt. Für die Folgejahre werden die Planwerte fortgeschrieben. Die Budgetwerte basieren auf Entwicklungen in der Vergangenheit und Erwartungen bezüglich der zukünftigen Marktentwicklung. Die Abzinsung der Zahlungsströme erfolgt mit einem gewichteten Kapitalkostensatz (vor Steuern). Die Kapitalkosten setzen sich zusammen aus den Fremdkapitalkosten, die sich an den langfristigen Kapitalmarktzinsen orientieren, sowie Eigenkapitalkosten, die sich aus einem risikolosen Basiszins und einem landesspezifischen Risikoaufschlag errechnen.

Im Geschäftsjahr 2007 lag der Ermittlung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten eine Wachstumsrate von 3 % (2006: 3 %) für Zahlungsströme außerhalb des Detailplanungszeitraums zugrunde. Diese liegt unter dem langfristigen durchschnittlichen Marktwachstum. Zudem werden Abzinsungsfaktoren von 8,2 % bis 12,1 % verwendet.

Allgemeine Angaben

Sachanlagen werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten gemäß IAS 16 bilanziert. Nachträgliche Anschaffungskosten werden aktiviert. Die Herstellungskosten bei selbsterstellten Sachanlagen umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten einschließlich Abschreibungen. Finanzierungskosten werden nicht aktiviert.

Gemäß IAS 20 werden bei öffentlichen Zuschüssen beziehungsweise Subventionen für die Anschaffung oder Herstellung von Vermögenswerten (Investitionszuschüsse) die Anschaffungs- oder Herstellungskosten um den Betrag der Zuschüsse gekürzt. Der Betrag der Zuschüsse war wie im Vorjahr von untergeordneter Bedeutung.

Die Sachanlagen werden mit Ausnahme von Grundstücken entsprechend dem Nutzungsverlauf linear abgeschrieben.

Die Abschreibungsdauer (in Jahren) beträgt bei:

Gebäuden	10 – 50
Technischen Anlagen und Maschinen	3 – 15
Anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 10

Soweit notwendig, werden außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 vorgenommen, die bei späterem dauerhaften Wegfall der Gründe rückgängig gemacht werden.

Sofern das wirtschaftliche Eigentum an Leasinggegenständen der jeweiligen Konzerngesellschaft zuzurechnen ist (Finanzierungsleasing), erfolgt die Aktivierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum Barwert der Leasingraten zuzüglich gegebenenfalls vom Leasingnehmer getragener Nebenkosten beziehungsweise zum niedrigeren Zeitwert gemäß IAS 17. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Immobilienleasing. Die Leasingverträge haben Restlaufzeiten von bis zu 11 Jahren und beinhalten teilweise Kaufoptionen. Die Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern entsprechen denen vergleichbarer, erworbener Vermögensgegenstände.

Neben dem Finanzierungsleasing hat der Celesio-Konzern Mietverträge abgeschlossen, bei denen das wirtschaftliche Eigentum an den gemieteten Gegenständen beim Leasinggeber verbleibt (operatives Leasing). Die Leasingzahlungen werden erfolgswirksam erfasst. Die Leasingverträge enthalten je nach Art des geleasten Gegenstandes übliche Miet- und Vorkaufsregelungen.

Beteiligungen und Wertpapiere der Kategorien **zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen** sowie **zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen** werden gemäß IAS 39 zum Zeitpunkt des Zugangs zu Anschaffungskosten bewertet. Käufe und Verkäufe werden zum Erfüllungstag (Settlement Date) bilanziert. Sofern in den Folgeperioden die Marktwerte dieser Finanzanlagen zuverlässig ermittelbar sind, werden diese angesetzt.

Die Marktwerte ergeben sich aus den amtlichen Notierungen an den Wertpapiermärkten. Bei der Kategorie zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen werden unrealisierte Gewinne und Verluste bis zur Realisierung unter Berücksichtigung latenter Steuern gesondert in der erfolgsneutralen Rücklage des Eigenkapitals erfasst. Falls der Marktwert voraussichtlich dauerhaft unter den Buchwert sinkt, wird eine ergebniswirksame Abschreibung vorgenommen. Bei späterem dauerhaften Wegfall der Gründe erfolgt eine ergebnisneutrale Zuschreibung. Bei der Kategorie zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen werden dagegen Marktwertschwankungen unmittelbar in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Falls keine aktiven Märkte existieren und sich die Marktwerte nicht mit vertretbarem Aufwand ermitteln lassen, werden diese Finanzanlagen zu (fortgeführten) Anschaffungskosten ausgewiesen.

In einem Fall wurde die so genannte Fair-Value-Option ausgeübt und eine Finanzanlage in die Kategorie zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen eingeordnet. In Bezug auf die entsprechende Beteiligung bestand bis Ende 2006 ein Rückforderungsrecht des Verkäufers. Während diese Kaufoption des Verkäufers als Derivat grundsätzlich ergebniswirksam zum Marktwert zu bilanzieren war, wäre die Finanzanlage bei Nichtausübung der Fair-Value-Option als zur Veräußerung verfügbare Finanzanlage klassifiziert worden. Durch die getroffene Zuordnung wurde eine Inkongruenz bei der Bewertung vermieden. Diese Kaufoption ist Ende 2006 verfallen. Die Einordnung der Finanzanlage als zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen bleibt davon unberührt. Somit erzeugen Marktwertschwankungen der Finanzanlage nun einen Ergebniseffekt.

Die **Ausleihungen an Beteiligungen** sowie **sonstige Ausleihungen** werden als vom Unternehmen ausgereichte Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Die Buchwerte entsprechen weitgehend den Marktwerten.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode bilanziert. Ausgehend von den Anschaffungskosten zum Zeitpunkt des Erwerbs der Anteile wird der jeweilige Beteiligungsbuchwert sowohl um erfolgsneutrale als auch erfolgswirksame Eigenkapitalveränderungen der assoziierten Gesellschaften erhöht beziehungsweise vermindert, soweit diese Veränderungen auf die Anteile von Celesio entfallen. Im Buchwert enthaltene Firmenwerte, die nach den für die Vollkonsolidierung geltenden Grundsätzen ermittelt wurden, werden nicht planmäßig abgeschrieben. Ein Werthaltigkeitstest wird durchgeführt, sofern ein Hinweis auf eine mögliche Wertminderung des gesamten Beteiligungsbuchwertes vorliegt. Für keine der At Equity bewerteten Beteiligungen existiert ein notierter Marktpreis.

Allgemeine Angaben

Die **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, fertige Erzeugnisse** sowie **Handelswaren** werden zu Anschaffungskosten, die auf Basis von gewogenen Durchschnittspreisen sowie im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken auch nach der retrograden Methode ermittelt werden, angesetzt. Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt nach IAS 2 zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungskosten einerseits und realisierbarem Nettoveräußerungspreis, abzüglich noch anfallender Kosten, andererseits. Demzufolge wird Bestands- und Erlösrisiken durch Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Langfristige Auftragsfertigung nach IAS 11 liegt nicht vor. Vorräte werden im Celesio-Konzern nicht als Sicherheiten übereignet.

Forderungen und **sonstige Vermögenswerte** werden mit Ausnahme der Finanzderivate zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Allen erkennbaren Einzelrisiken werden dementsprechend durch angemessene Wertabschläge Rechnung getragen. Das theoretisch mögliche maximale Ausfallrisiko entspricht den Buchwerten. Die Buchwerte entsprechen weitgehend den Marktwerten. In Fremdwährung lautende Forderungen werden mit dem Mittelkurs zum Bilanzstichtag bewertet. Währungskursbedingte Wertänderungen werden ergebniswirksam in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung verbucht.

Steuerforderungen und **Steuerverbindlichkeiten** werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der beziehungsweise eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird.

Die **Kassenbestände** und **Bankguthaben** sind zum Nennbetrag bilanziert. Fremdwährungsbestände sind zum Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Alle im Celesio-Konzern abgeschlossenen **derivativen Finanzinstrumente,** wie zum Beispiel Termingeschäfte, Optionen und Swaps, werden grundsätzlich zu Sicherungszwecken eingesetzt, um Währungs-, Zins- und Preisrisiken aus dem operativen Geschäft beziehungsweise den daraus resultierenden Finanzierungserfordernissen zu reduzieren. Nach IAS 39 werden sie zunächst zu Anschaffungskosten in der Bilanz erfasst und in der Folge zum Bilanzstichtag zu ihrem Marktwert bewertet.

Die Sicherungsgeschäfte werden sowohl zur Absicherung beizulegender Zeitwerte bestehender Bilanzpositionen als auch zur Sicherung zukünftiger Zahlungsmittelströme abgeschlossen. Dazu zählt auch die Währungssicherung von geplanten Einkäufen von Handelswaren innerhalb eines 12-Monats-Zeitraums.

Bei der Bilanzierung von Sicherungszusammenhängen kommen die Regelungen des so genannten Hedge Accounting im Sinne des IAS 39 zur Anwendung. Dabei wird ein Derivat entweder als Instrument zur Absicherung des Marktwerts einer Bilanzposition (Fair-Value-Hedge) oder als Instrument zur Absicherung von zukünftigen Zahlungsverpflichtungen (Cashflow-Hedge) qualifiziert. Die Wertveränderungen eines Derivats der Kategorie Fair-Value-Hedge werden direkt im Periodenergebnis erfasst. Dagegen werden die Teile

der Wertveränderungen eines Derivats der Kategorie Cashflow-Hedge, die als effektive Absicherung eingestuft werden, erfolgsneutral im Eigenkapital berücksichtigt, bis der künftig gesicherte Zahlungsstrom eintritt.

Bei Währungsderivaten, die der Absicherung bestehender Bilanzpositionen dienen, wird kein formelles Hedge Accounting angewendet. Die Marktwertveränderungen dieser Derivate, die wirtschaftlich betrachtet wirksame Absicherungen im Rahmen der Konzernstrategie darstellen, werden ergebniswirksam erfasst. Diesen stehen gegenläufige Marktwertveränderungen aus den abgesicherten Grundgeschäften gegenüber.

Die Marktwerte der Derivate werden anhand von Kapitalmarktdaten am Bilanzstichtag sowie von geeigneten Bewertungsmethoden ermittelt. Soweit zu deren Ermittlung Zinssätze benötigt werden, werden die für die jeweilige Restlaufzeit der Derivate geltenden Marktzinssätze verwendet.

In Abhängigkeit vom Marktwert am Bilanzstichtag werden derivative Finanzinstrumente als sonstiger Vermögenswert oder als sonstige Verbindlichkeit ausgewiesen.

Aktive und passive **latente Steuern** werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode abgegrenzt. Hierbei werden für sämtliche temporären Unterschiede zwischen den im Konzernabschluss angesetzten Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden sowie aus Konsolidierungsmaßnahmen Steuerabgrenzungen vorgenommen. Es werden keine latenten Steuerverbindlichkeiten für einbehaltene Gewinne in- und ausländischer Tochtergesellschaften und assoziierter Unternehmen bilanziert, da sie voraussichtlich dauerhaft in dem Unternehmen verbleiben. Steuerliche Verlustvorträge, die wahrscheinlich zukünftig genutzt werden können, werden grundsätzlich in Höhe des latenten Steueranspruchs aktiviert. Der Ermittlung der latenten Steuern liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt gültigen beziehungsweise verabschiedeten zukünftigen Steuersätze zugrunde. Für die deutschen Gesellschaften kommt seit 01.07.2007 ein Steuersatz von durchschnittlich 30,7 % (2006: 38,9 %) zur Anwendung.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden gemäß IAS 19 nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden neben biometrischen Berechnungsgrundlagen insbesondere der jeweils aktuelle langfristige Kapitalmarktzinssatz sowie aktuelle Annahmen über zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erst dann erfolgswirksam erfasst, wenn sie außerhalb einer Bandbreite von 10 % des höheren Werts von Barwert der Verpflichtung und Planvermögen liegen (Korridorverfahren). Der übersteigende Betrag wird über die durchschnittliche Restdienstzeit der Belegschaft amortisiert. Der im Altersversorgungsaufwand enthaltene Zinsanteil sowie der erwartete Ertrag aus dem Planvermögen werden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen werden gemäß IAS 37 gebildet, soweit rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen. Der Vermögensabfluss muss wahrscheinlich und zuverlässig ermittelbar sein. Die Rückstellungen werden mit dem Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet. Es wird dabei vom wahrscheinlichsten Betrag ausgegangen. Rückgriffsansprüche werden nicht verrechnet. Soweit eine Rückstellungsbildung unterbleibt, weil eines der oben genannten Kriterien nicht erfüllt ist, werden die entsprechenden Verpflichtungen unter den Eventualschulden ausgewiesen. Rückstellungen für Drohverluste werden angesetzt, sofern die vertraglichen Verpflichtungen höher sind als der erwartete wirtschaftliche Nutzen.

Rückstellungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden abgezinst. Dabei werden Zinssätze von 4,3 bis 5,5 % (2006: 3,8 bis 5,3 %) je nach Laufzeit und Währungsgebiet verwendet.

Die **Verbindlichkeiten** werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten, die ihrem Rückzahlungsbetrag entsprechen, angesetzt, soweit es sich nicht um derivative Finanzinstrumente handelt. Diese werden gemäß IAS 39 zum Marktwert bilanziert.

Finanzverbindlichkeiten, die als Grundgeschäft innerhalb eines so genannten Fair-Value-Hedge designiert sind, werden mit ihrem Marktwert passiviert. Die angegebenen Marktwerte der Finanzverbindlichkeiten sind auf Basis der am Bilanzstichtag für die entsprechenden Restlaufzeiten und Tilgungsstrukturen gültigen Zinssätze ermittelt.

Sämtliche Fremdwährungsverbindlichkeiten, einschließlich kursgesicherter Positionen, werden mit dem Mittelkurs zum Bilanzstichtag passiviert. Daraus resultierende Wertänderungen werden ergebniswirksam in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung berücksichtigt.

Anteile von ursprünglich langfristigen Vermögenswerten und Schulden, deren Restlaufzeit unter einem Jahr liegt, werden grundsätzlich unter den kurzfristigen Bilanzpositionen ausgewiesen.

Die **Umsatzerlöse** der Geschäftsbereiche Celesio-Apotheken und Celesio-Großhandel ergeben sich im Wesentlichen aus dem Verkauf von Handelswaren sowie in geringerem Umfang aus der Erbringung von Dienstleistungen und der Vereinnahmung von Lizenzentgelten. Im Geschäftsbereich Celesio-Services ergeben sich die Erlöse auch aus der Erbringung herstellerorientierter Dienstleistungen. Bei der Lieferung von Waren erfolgt die Erfassung als Umsatzerlöse erst dann, wenn der Gefahrenübergang vollzogen wurde.
Die Erfassung der Dienstleistungserlöse erfolgt bei der Leistungserbringung. Lizenzerlöse werden periodengerecht nach den jeweiligen Vertragsbestimmungen vereinnahmt.

Neu veröffentlichte Rechnungslegungsvorschriften

Das IASB hat eine Reihe von Änderungen bei bestehenden Standards sowie einige neue IFRS verabschiedet, die seit dem 01.01.2007 verpflichtend anzuwenden sind. Die folgenden Standards und IFRS (Jahr der Veröffentlichung) werden im Celesio-Konzern im Geschäftsjahr 2007 erstmals angewendet:

– IFRS 7 – Financial Instruments Disclosures ist erstmals anzuwenden und führt zu umfangreichen zusätzlichen Anhangsangaben über die Bedeutung von Finanzinstrumenten für die Vermögens- und Ertragslage des Celesio-Konzerns sowie zu qualitativen und quantitativen Angaben über Art und Umfang der mit den Finanzinstrumenten verbundenen Risiken.

– Durch die Änderungen des IAS 1 – Presentation of Financial Statements: Capital Disclosures sind Informationen bezüglich der Ziele, Strategien und Prozesse zur Steuerung der kapitalerhaltenden Maßnahmen anzugeben. Die Änderungen sind ab 01.01.2007 verpflichtend und führen zu zusätzlichen Anhangsangaben.

Das IASB hat in den Jahren 2006 und 2007 neue beziehungsweise überarbeitete Standards veröffentlicht, die erst ab dem 01.01.2008 oder später verpflichtend anzuwenden sind. Die Anwendung dieser Standards setzt voraus, dass die zum jetzigen Zeitpunkt zum Teil noch ausstehende Anerkennung durch die EU erfolgt. Im Einzelnen handelt es sich dabei um folgende Standards:

– Im Jahr 2006 hat das IASB den IFRS 8 (2006) – Operating Segments herausgegeben, der den bisherigen IAS 14 Segment Reporting ersetzt. Nach IFRS 8 hat die Berichterstattung über die wirtschaftliche Lage der Segmente entsprechend der regelmäßigen Überprüfung durch die oberste Führungsebene des Unternehmens (Chief Operation Decision Maker) zu erfolgen. Demgemäß müssen die Abgrenzung der Segmente und die Angaben je Segment auf Basis der internen Steuerung erfolgen, die die Unternehmensleitung zur Messung des Geschäftserfolgs der operativen Segmente und zur Verteilung der Ressourcen auf die operativen Segmente heranzieht. IFRS 8 ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2009 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Celesio geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung des Standards einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Abschlusses haben wird.

– Ebenfalls im Jahr 2006 hat das IFRIC die Interpretation IFRIC 11 – IFRS 2 Group and Treasury Share Transactions herausgegeben. Die Interpretation befasst sich mit der Fragestellung zur Behandlung aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen, bei denen eigene Aktien oder Aktien, die von einem anderen Konzernunternehmen emittiert wurden, von einem Unternehmen oder dessen Anteilseignern gewährt werden. IFRIC 11 ist verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01.03.2007 beginnen. Die Interpretation hat keinen Einfluss auf den Konzernabschluss von Celesio.

– Mitte 2007 wurde durch das IFRIC die Interpretation IFRIC 14 – IAS 19 The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction herausgegeben. Die Interpretation gibt Hinweise, wie die Begrenzung des IAS 19 Employee Benefits für einen Überschuss festzulegen ist, der als Vermögenswert angesetzt werden kann. Daneben werden die Auswirkungen aus der Bewertung von Vermögenswerten und Rückstellungen aus leistungsorientierten Plänen aufgrund einer gesetzlichen oder vertraglichen Verpflichtung zu einer Einzahlung von Mindestbeträgen erläutert. IFRIC 14 ist verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01.01.2008 beginnen. Celesio geht derzeit davon aus, dass die Interpretation keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Konzernabschlusses haben wird.

– IFRIC 13 – Customer Loyalty Programmes behandeln die bilanzielle Abbildung von Prämiengutschriften, die im Rahmen von Verkaufsaktionen an Kunden gewährt wurden und künftig zum Erhalt verbilligter oder kostenfreier Waren und Dienstleistungen eingesetzt werden können. IFRIC 13 schreibt hierfür eine Bilanzierung als so genannter Mehrkomponentenvertrag im Sinne von IAS 18.13 vor. Die Interpretation ist erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01.07.2008 beginnen. Celesio geht derzeit davon aus, dass die Interpretation keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung des Konzernabschlusses haben wird.

– Im März 2007 hat das IASB eine geänderte Fassung des IAS 23 – Borrowing costs veröffentlicht. Danach sind Fremdkapitalkosten, die direkt einem qualifizierten Vermögenswert zugeordnet werden können, zu aktivieren. Das aktuell bestehende Wahlrecht zur sofortigen aufwandswirksamen Erfassung von Fremdkapitalkosten wird abgeschafft. Der überarbeitete Standard ist anzuwenden auf Fremdkapitalkosten von qualifizierten Vermögenswerten, mit deren Aktivierung am oder nach dem 01.01.2009 begonnen wird. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Celesio geht davon aus, dass der geänderte Standard voraussichtlich keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss haben wird.

Von der Möglichkeit, die Standards vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht.

Schätzungen und Beurteilungen des Managements

Die Aufstellung eines Konzernabschlusses nach IFRS erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen gemacht werden, die Auswirkungen auf den Wertansatz von bilanzierten Vermögenswerten und Schulden sowie der Aufwendungen und Erträge haben.

Bilanzierung von Akquisitionen

Im Zuge von Unternehmenserwerben werden in der Bilanz Geschäfts- oder Firmenwerte ausgewiesen. Bei der Erstkonsolidierung werden alle identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten

zu beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Die bilanzierten Zeitwerte stellen dabei eine wesentliche Schätzgröße dar. Falls immaterielle Vermögenswerte identifiziert werden, wird in Abhängigkeit von der Art des immateriellen Vermögenswerts die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts unter Verwendung von angemessenen Bewertungstechniken ermittelt. Diese Bewertungen sind eng verbunden mit Annahmen des Managements über die künftige Wertentwicklung der jeweiligen Vermögenswerte sowie der verwendeten Diskontierungszinssätze.

Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

Der jährliche Werthaltigkeitstest der Geschäfts- oder Firmenwerte basiert auf zukunftsbezogenen Annahmen. Basierend auf der Entwicklung der Vergangenheit und der Erwartungen bezüglich der künftigen Marktentwicklung wird eine Planung über einen Zeitraum von fünf Jahren zugrunde gelegt. Die wichtigsten Annahmen für die Einschätzung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte beinhalten dabei geschätzte Wachtumsraten sowie gewichtete Kapitalkosten und Steuersätze. Diese Prämissen sowie das zugrunde liegende Berechnungsmodell können erheblichen Einfluss auf die jeweiligen Werte und letztlich auf die Höhe einer möglichen Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts haben.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen umfasst in erheblichem Maß Einschätzungen und Beurteilungen einzelner Forderungen, die auf der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden beruhen.

Rückstellungen

Für die Bewertung von Rückstellungen, vor allem im Immobilienbereich, für Prozessrisiken, drohende Verluste und Restrukturierungsmaßnahmen sind Annahmen und Einschätzungen im Bezug auf die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme, der Höhe des Ausmaßes der Verpflichtung sowie der bei langfristigen Rückstellungen verwendeten Zinssätze wesentlich.

Sämtliche Annahmen und Schätzungen basieren auf den Verhältnissen am Bilanzstichtag. Zukünftige Ereignisse und Veränderungen von Rahmenbedingungen führen häufig dazu, dass sich die tatsächlichen Beträge von den Schätzwerten unterscheiden. In solchen Fällen werden die Annahmen und, falls erforderlich, die Buchwerte der betroffenen Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Zum Zeitpunkt des Konzernabschlusses ist nicht von wesentlichen Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen auszugehen, so dass aus gegenwärtiger Sicht keine wesentliche Anpassung der Buchwerte der angesetzten Vermögenswerte und Schulden im Geschäftsjahr 2008 zu erwarten ist.

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

(1) Umsatzerlöse

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen und Regionen erfolgt im Rahmen der Segmentberichterstattung.

(2) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Erhaltene Werbekostenzuschüsse	56.008	63.022
Erträge aus Datenverkäufen	16.625	17.807
Erträge aus Mieten und Pachten	6.169	7.860
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem, nicht finanziellem Vermögen	6.766	57.492
Ergebnis aus Wertberichtigungen von zweifelhaften Forderungen	– 179	– 11.251
Operatives Währungsergebnis	1.012	290
Gebäudekosten	– 170.239	– 182.563
Transportkosten	– 161.188	– 176.456
Aufwendungen für EDV und Kommunikation	– 71.203	– 76.096
Repräsentations- und Werbekosten	– 49.518	– 53.730
Rechts- und Beratungskosten	– 30.043	– 36.569
Personalbezogene Fremdleistungen	– 23.676	– 22.760
Übrige Aufwendungen und Erträge	– 69.975	– 65.943
Gesamtaufwand	**– 489.441**	**– 478.897**

Zu den sonstigen betrieblichen Erträgen zählen Erlöse aus Transaktionen, die nicht den Kernaktivitäten des Celesio-Konzerns zugerechnet werden. Dazu gehören in den Geschäftsbereichen Celesio-Apotheken und Celesio-Großhandel im Wesentlichen Erträge aus Marketingmaßnahmen, Serviceleistungen, Dienstleistungen im Bereich Datenverarbeitung und Informatik sowie Einnahmen aus der Vermietung von Gebäuden.

Die personalbezogenen Fremdleistungen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für die Rekrutierung sowie Aus- und Fortbildung von Mitarbeitern.

Das Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem, nicht finanziellem Vermögen betrifft neben Sachanlagen im Wesentlichen die Veräußerung von Apotheken sowie das Ergebnis aus der Entkonsolidierung von PharmaFarm S.A., Rumänien und Unipharm d.o.o., Kroatien und enthält Erträge von 59.350 Tsd. € (2006: 7.908 Tsd. €) sowie Aufwendungen von 1.858 Tsd. € (2006: 1.142 Tsd. €). Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen werden im Beteiligungsergebnis ausgewiesen.

Das Ergebnis aus der Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen wird unter Textziffer (14) dargestellt.

Das operative Währungsergebnis beinhaltet Kursgewinne von 1.782 Tsd. € (2006: 1.564 Tsd. €) sowie gegenläufige Kursverluste von 1.492 Tsd. € (2006: 552 Tsd. €), jeweils inklusive der ergebniswirksamen Neubewertung zugeordneter Derivate.

Für Mieten und Pachten wurden 98.789 Tsd. € (2006: 87.357 Tsd. €) aufgewendet.

Die übrigen Aufwendungen und Erträge beinhalten Aufwendungen von 128.696 Tsd. € (2006: 121.918 Tsd. €) und Erträge in Höhe von 62.753 Tsd. € (2006: 51.943 Tsd. €). Bei den übrigen Aufwendungen handelt es sich im Wesentlichen um allgemeine Kosten für Verwaltung und Vertrieb, wie zum Beispiel Reisekosten, Aufwendungen für Kundenseminare und Konferenzen, Literatur und Bürobedarf. Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, die den Bereich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen betreffen, werden als Minderung der übrigen Aufwendungen berücksichtigt.

Insgesamt betragen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen 708.113 Tsd. € (2006: 647.300 Tsd. €) sowie die sonstigen betrieblichen Erträge 229.216 Tsd. € (2006: 157.859 Tsd. €).

Im abgelaufenen Berichtsjahr wurden Forschungs- und Enwicklungskosten für die Entwicklung von Software in Höhe von 13.490 Tsd. € (2006: 14.397 Tsd. €) als übrige Aufwendungen erfasst, da die Aktivierungsvoraussetzungen gemäß IAS 38 nicht erfüllt waren.

(3) Personalaufwand/Mitarbeiter

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Löhne und Gehälter	904.467	955.204
Soziale Abgaben	155.538	158.504
Aufwendungen für Altersversorgung	23.206	26.406
Personaldienstleistungen	67.629	71.386
Sonstiger Personalaufwand	7.568	7.787
Gesamt	**1.158.408**	**1.219.287**

Der Posten Personaldienstleistungen enthält im Wesentlichen Aufwendungen für freiberuflich tätige Apotheker, die im Rahmen von Vertretungen eingesetzt werden.

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, die den Personalbereich betreffen, werden im Personalaufwand als Minderung berücksichtigt.

Die Aufgliederung der Mitarbeiteranzahl erfolgt im Rahmen der Segmentberichterstattung.

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

(4) Beteiligungsergebnis

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Ergebnis aus At Equity bewerteten Beteiligungen	2.521	2.952
Ergebnis aus sonstigen Beteiligungen	17.448	14.044
Gesamt	**19.969**	**16.996**

Das Ergebnis aus sonstigen Beteiligungen enthält außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 142 Tsd. € (2006: keine).

(5) Abschreibungen

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Abschreibungen auf Sachanlagen	90.203	98.827
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	27.703	15.951
Gesamt	**117.906**	**114.778**

In den Abschreibungen auf Sachanlagen sind wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen enthalten.

In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sind im Geschäftsbereich Großhandel außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 2.754 Tsd. € (2006: 16.188 Tsd. €) enthalten. Im Vorjahr entfielen diese im Wesentlichen auf ein nicht mehr fortgeführtes Softwareprojekt.

(6) Finanzergebnis

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	**– 113.020**	**– 139.739**
Davon an verbundene Unternehmen	– 71	– 90
Davon für Finanzierungsleasing	– 1.954	– 2.036
Davon für Pensionen	– 2.512	– 2.174
Zinsen und ähnliche Erträge	**9.977**	**14.198**
Davon aus verbundenen Unternehmen	9	21
Übriges Finanzergebnis	**7.381**	**6.606**
Gesamt	**– 95.662**	**– 118.935**

Bei Leasingverträgen, die aufgrund von IAS 17 als Finanzierungsleasing zu klassifizieren sind, wird der in den Leasingraten enthaltene Zinsanteil unter dem Zinsergebnis ausgewiesen.

Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil der Rückstellungszuführung wird als Zinsaufwand, gemindert um die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen, ausgewiesen.

Das übrige Finanzergebnis beinhaltet ergebniswirksam erfasste Marktwertveränderungen von Derivaten, die zur Absicherung von Finanzverbindlichkeiten eingesetzt werden. Daneben sind Wechselkursveränderungen in Bezug auf nicht operative Forderungen und Verbindlichkeiten enthalten, die auf Fremdwährungen lauten.

(7) Ertragsteuern

Die Steueraufwendungen beinhalten die Körperschaft- und Gewerbeertragsteuern der inländischen Gesellschaften, vergleichbare Ertragsteuern der ausländischen Gesellschaften sowie die latenten Steuerabgrenzungen. Die sonstigen Steuern (Grundsteuer, Kraftfahrzeugsteuer und Umsatzsteuer) sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen enthalten.

Für nicht bilanzierte latente Steuern auf einbehaltene Gewinne in- und ausländischer Tochtergesellschaften und assozierter Unternehmen würde im Fall einer zukünftigen Gewinnausschüttung oder eines Verkaufs der Beteiligung eine zusätzliche Steuerschuld in Höhe von 23.263 Tsd. € (2006: 20.838 Tsd. €) entstehen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr werden keine latente Steuern (2006: 879 Tsd. €) auf ungenutzte Verlustvorträge aus Vorjahren aktiviert. Durch die Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen, deren Inanspruchnahme in der Vergangenheit als nicht wahrscheinlich eingestuft wurde, sowie von Steuergutschriften ergab sich im Jahr 2007 eine Verminderung der Ertragsteuerbelastung in Höhe von 2.080 Tsd. € (2006: 68 Tsd. €). Daneben bestehen zum Bilanzstichtag steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 144.755 Tsd. € (2006: 100.354 Tsd. €), deren künftige Nutzung zurzeit als unwahrscheinlich eingeschätzt wird und für die keine latente Steuer angesetzt wird. Von den bestehenden Verlustvorträgen sind insgesamt 91.656 Tsd. € (2006: 73.696 Tsd. €) unbegrenzt vortragbar, ein Betrag von 23.099 Tsd. € (2006: 26.658 Tsd. €) verfällt innerhalb der nächsten zehn Jahre.

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Laufende Steuern	118.117	171.450
Latente Steuern	46.453	1.945
Ertragsteuern	**164.570**	**173.395**

Die laufenden, geschuldeten Steuern enthalten periodenfremde Steueraufwände in Höhe von 1.593 Tsd. € (2006: Steuererträge 14.724 Tsd. €).

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Die folgende Steuerüberleitungsrechnung erläutert den Unterschied zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand laut Gewinn-und-Verlust-Rechnung und dem Steueraufwand, der sich bei Verwendung des Steuersatzes der Celesio AG auf das Konzernergebnis vor Steuern theoretisch ergeben würde.

	31.12.2006		**31.12.2007**	
	Tsd. €	%	**Tsd. €**	**%**
Ergebnis vor Steuern	590.138	100,0	608.813	100,0
Erwarteter Ertragsteueraufwand	**229.564**	**38,9**	**236.828**	**38,9**
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	– 49.356	– 8,4	– 58.985	– 9,7
Periodenfremde Steuersachverhalte	– 14.724	– 2,5	1.593	0,3
Steuereffekt der nicht abzugsfähigen Aufwendungen und steuerfreien Erträge	– 28	0,0	861	0,1
Auswirkungen von Steuersatzänderungen auf latente Steuern	278	0,1	– 7.918	– 1,3
Nichtansatz, Wertberichtigung bzw. Nutzung steuerlicher Verlustvorträge	74	0,1	5.710	0,9
Sonstige Steuereffekte	– 1.238	– 0,2	– 4.694	– 0,7
Ertragsteueraufwand	**164.570**	**27,9**	**173.395**	**28,5**

(8) Ergebnis je Aktie

		2006	**2007**
Anteil der Aktionäre der Celesio AG am Jahresüberschuss	Tsd. €	423.174	430.564
Gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stückaktien		170.100.000	170.100.000
Ergebnis je Aktie	**€**	**2,49**	**2,53**

Das Ergebnis je Aktie wird entsprechend IAS 33 als Quotient aus dem auf Gesellschafter der Celesio AG entfallenden Gewinn und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktienanzahl ermittelt. Ein verwässernder Effekt aus der Emission von Finanzinstrumenten, die ein Recht auf die Ausgabe von Stammaktien verbriefen, liegt wie im Vorjahr nicht vor.

Erläuterungen zur Bilanz

Langfristiges Vermögen

	2006				**2007**			
	Immaterielle Vermögens-werte Tsd. €	Sachanlagen Tsd. €	Finanz-anlagen Tsd. €	**Gesamt Tsd. €**	Immaterielle Vermögens-werte Tsd. €	Sachanlagen Tsd. €	Finanz-anlagen Tsd. €	**Gesamt Tsd. €**
Kumulierte Anschaffungswerte Stand am 01.01.	**2.475.196**	**1.354.192**	**138.813**	**3.968.201**	**2.665.976**	**1.473.120**	**194.738**	**4.333.834**
Währungsumrechnungsdifferenzen	25.019	5.992	4	31.015	– 119.230	– 35.292	– 58	– 154.580
Veränderungen Konsolidierungskreis	140.888	24.192	58	165.138	515.086	26.285	226	541.597
Marktwertänderungen	0	0	3.215	3.215	0	0	986	986
Zugänge	27.292	119.811	75.067	222.170	27.497	116.797	32.377	176.671
Umbuchungen	2.518	– 2.513	– 7.306	– 7.301	831	– 830	– 14.498	– 14.497
Abgänge	– 4.937	– 28.554	– 15.113	– 48.604	– 26.904	– 31.116	– 8.407	– 66.427
Stand am 31.12.	**2.665.976**	**1.473.120**	**194.738**	**4.333.834**	**3.063.256**	**1.548.964**	**205.364**	**4.817.584**
Kumulierte Wertberichtigungen Stand am 01.01.	**67.546**	**755.974**	**4.881**	**828.401**	**96.140**	**836.282**	**4.437**	**936.859**
Währungsumrechnungsdifferenzen	313	3.824	1	4.138	– 1.563	– 22.185	– 1	– 23.749
Veränderungen Konsolidierungskreis	297	11.189	0	11.486	2.331	15.802	0	18.133
Zugänge	27.703	90.203	0	117.906	15.951	98.827	142	114.920
Umbuchungen	1.257	– 1.252	0	5	204	– 203	– 97	– 96
Abgänge	– 976	– 23.656	– 73	– 24.705	– 16.307	– 20.661	– 608	– 37.576
Zuschreibungen	0	0	– 372	– 372	0	– 5.090	– 390	– 5.480
Stand am 31.12.	**96.140**	**836.282**	**4.437**	**936.859**	**96.756**	**902.772**	**3.483**	**1.003.011**
Nettobuchwert am 31.12.	**2.569.836**	**636.838**	**190.301**	**3.396.975**	**2.966.500**	**646.192**	**201.881**	**3.814.573**

Erläuterungen zur Bilanz

(9) Immaterielle Vermögenswerte

	2006				
	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte Tsd. €	Geschäfts- oder Firmenwerte Tsd. €	Sonstige immaterielle Vermögenswerte Tsd. €	Geleistete Anzahlungen Tsd. €	**Gesamt Tsd. €**
Kumulierte Anschaffungswerte Stand am 01.01.	**93.168**	**2.356.501**	**14.606**	**10.921**	**2.475.196**
Währungsumrechnungsdifferenzen	258	24.716	26	19	25.019
Veränderungen Konsolidierungskreis	320	123.008	16.481	1.079	140.888
Zugänge	13.381	903	3.052	9.956	27.292
Umbuchungen	4.625	0	52	– 2.159	2.518
Abgänge	– 1.278	– 1.167	– 2.263	– 229	– 4.937
Stand am 31.12.	**110.474**	**2.503.961**	**31.954**	**19.587**	**2.665.976**
Kumulierte Wertberichtigungen Stand am 01.01.	**62.585**	**0**	**4.961**	**0**	**67.546**
Währungsumrechnungsdifferenzen	210	0	20	83	313
Veränderungen Konsolidierungskreis	297	0	0	0	297
Zugänge	10.328	0	1.363	16.012	27.703
Umbuchungen	1.257	0	0	0	1.257
Abgänge	– 961	0	– 15	0	– 976
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.	**73.716**	**0**	**6.329**	**16.095**	**96.140**
Nettobuchwert am 31.12.	**36.758**	**2.503.961**	**25.625**	**3.492**	**2.569.836**

Die Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen im Wesentlichen auf Apotheken Großbritannien mit 1.281.951 Tsd. € (2006: 1.149.781 Tsd. €).

Der Zugang in der Position Geschäfts- oder Firmenwerte im Jahr 2007 entfällt vor allem auf Erwerbe von Apotheken sowie den Erwerb der DocMorris-Gruppe. Der Zugang im Vorjahr war insbesondere durch den Erwerb von Max Jenne und K.V. Tjellesen bedingt. Die Erläuterung der Unternehmenserwerbe im Berichtsjahr erfolgt ab Seite 140.

	2007				
	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte Tsd. €	Geschäfts- oder Firmen-werte Tsd. €	Sonstige immaterielle Vermögens-werte Tsd. €	Geleistete Anzahlungen Tsd. €	**Gesamt** **Tsd. €**
	110.474	**2.503.961**	**31.954**	**19.587**	**2.665.976**
	– 2.124	– 116.589	– 39	– 478	– 119.230
	3.394	411.771	99.921	0	515.086
	14.820	8.336	243	4.098	27.497
	1.946	0	49	– 1.164	831
	– 366	– 10.436	– 46	– 16.056	– 26.904
	128.144	**2.797.043**	**132.082**	**5.987**	**3.063.256**
	73.716	**0**	**6.329**	**16.095**	**96.140**
	– 1.065	0	– 32	– 466	– 1.563
	1.842	0	489	0	2.331
	10.084	0	3.706	2.161	15.951
	204	0	0	0	204
	– 209	0	– 42	– 16.056	– 16.307
	0	0	0	0	0
	84.572	**0**	**10.450**	**1.734**	**96.756**
	43.572	**2.797.043**	**121.632**	**4.253**	**2.966.500**

Die Position sonstige immaterielle Vermögenswerte enthält im Zuge von Akquisitionen aktivierte Handelsnamen in Höhe von 81.242 Tsd. € (2006: 7.365 Tsd. €).

Erläuterungen zur Bilanz

(10) Sachanlagen

	2006				
	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten Tsd. €	Technische Anlagen und Maschinen Tsd. €	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung Tsd. €	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau Tsd. €	**Gesamt Tsd. €**
Kumulierte Anschaffungswerte Stand am 01.01.	**612.667**	**268.485**	**470.583**	**2.457**	**1.354.192**
Währungsumrechnungsdifferenzen	592	1.446	3.990	– 36	5.992
Veränderungen Konsolidierungskreis	16.408	4.112	3.502	170	24.192
Zugänge	17.210	14.066	77.997	10.538	119.811
Umbuchungen	1.044	3.105	– 1.505	– 5.157	– 2.513
Abgänge	– 7.422	– 3.531	– 17.390	– 211	– 28.554
Stand am 31.12.	**640.499**	**287.683**	**537.177**	**7.761**	**1.473.120**
Kumulierte Wertberichtigungen Stand am 01.01.	**260.961**	**176.651**	**318.362**	**0**	**755.974**
Währungsumrechnungsdifferenzen	87	892	2.845	0	3.824
Veränderungen Konsolidierungskreis	5.672	3.394	2.123	0	11.189
Zugänge	23.759	22.299	44.145	0	90.203
Umbuchungen	0	410	– 1.662	0	– 1.252
Abgänge	– 4.459	– 3.421	– 15.776	0	– 23.656
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.	**286.020**	**200.225**	**350.037**	**0**	**836.282**
Nettobuchwert am 31.12.	**354.479**	**87.458**	**187.140**	**7.761**	**636.838**
Davon aus **Finanzierungsleasing**					
Buchwert am 31.12.	**45.704**	**3.894**	**2.990**	**0**	**52.588**

	2007				
	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten Tsd. €	Technische Anlagen und Maschinen Tsd. €	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung Tsd. €	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau Tsd. €	**Gesamt Tsd. €**
	640.499	**287.683**	**537.177**	**7.761**	**1.473.120**
	– 4.904	– 7.770	– 22.637	19	– 35.292
	15.033	6.660	4.604	– 12	26.285
	25.315	9.803	74.893	6.786	116.797
	3.539	– 12.386	19.419	– 11.402	– 830
	– 13.745	– 1.777	– 15.546	– 48	– 31.116
	665.737	**282.213**	**597.910**	**3.104**	**1.548.964**
	286.020	**200.225**	**350.037**	**0**	**836.282**
	– 2.016	– 5.236	– 14.933	0	– 22.185
	6.550	6.641	2.611	0	15.802
	25.286	20.694	52.847	0	98.827
	779	– 14.441	13.459	0	– 203
	– 5.353	– 1.631	– 13.677	0	– 20.661
	– 4.090	– 1.000	0	0	– 5.090
	307.176	**205.252**	**390.344**	**0**	**902.772**
	358.561	**76.961**	**207.566**	**3.104**	**646.192**
	42.283	**2.857**	**393**	**0**	**45.533**

Erläuterungen zur Bilanz

(11) Finanzanlagen

	2006					
	At Equity bewertete Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen	Zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen	Ausleihungen an Beteiligungen	Sonstige Ausleihungen	**Gesamt**
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	**Tsd. €**
Kumulierte Anschaffungswerte Stand am 01.01.	**9.810**	**35.802**	**48.890**	**4.050**	**40.261**	**138.813**
Währungsumrechnungs-differenzen	0	24	0	– 4	– 16	4
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	44	0	0	14	58
Marktwertänderungen	0	1.516	1.699	0	0	3.215
Zugänge	48.621	6.861	0	2.649	16.936	75.067
Umbuchungen	– 107	2.491	0	– 202	– 9.488	– 7.306
Abgänge	– 2.768	– 5.066	0	– 1.084	– 6.195	– 15.113
Stand am 31.12.	**55.556**	**41.672**	**50.589**	**5.409**	**41.512**	**194.738**
Kumulierte Wertberichtigungen Stand am 01.01.	**0**	**2.712**	**0**	**110**	**2.059**	**4.881**
Währungsumrechnungs-differenzen	0	0	0	0	1	1
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0
Zugänge	0	0	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	– 73	0	0	0	– 73
Zuschreibungen	0	0	0	0	– 372	– 372
Stand am 31.12.	**0**	**2.639**	**0**	**110**	**1.688**	**4.437**
Nettobuchwert am 31.12.	**55.556**	**39.033**	**50.589**	**5.299**	**39.824**	**190.301**

Falls keine aktiven Märkte existieren und sich die Marktwerte nicht mit vertretbarem Aufwand ermitteln lassen, werden diese Finanzanlagen zu (fortgeführten) Anschaffungskosten ausgewiesen. Zum 31.12.2007 wurden Beteiligungen mit einem Buchwert von 28.635 Tsd. € (2006: 25.274 Tsd. €) aus diesem Grund zu Kosten bewertet.

	2007					
	At Equity bewertete Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen	Zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen	Ausleihungen an Beteiligungen	Sonstige Ausleihungen	**Gesamt**
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	**Tsd. €**
	55.556	**41.672**	**50.589**	**5.409**	**41.512**	**194.738**
	0	– 89	0	18	13	– 58
	0	1	0	0	225	226
	0	185	801	0	0	986
	1.879	7.213	0	1.342	21.943	32.377
	– 40	40	0	– 408	– 14.090	– 14.498
	– 2.492	– 4.562	0	– 46	– 1.307	– 8.407
	54.903	**44.460**	**51.390**	**6.315**	**48.296**	**205.364**
	0	**2.639**	**0**	**110**	**1.688**	**4.437**
	0	0	0	0	– 1	– 1
	0	0	0	0	0	0
	0	142	0	0	0	142
	0	0	0	– 97	0	– 97
	0	0	0	– 5	– 603	– 608
	0	0	0	11	– 401	– 390
	0	**2.781**	**0**	**19**	**683**	**3.483**
	54.903	**41.679**	**51.390**	**6.296**	**47.613**	**201.881**

Die Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG wird unter Anwendung der so genannte Fair-Value-Option bilanziert. Die Beteiligungen an assoziierten Unternehmen beinhalten im Wesentlichen die im Vorjahr erworbene Beteiligung an der pharmexx GmbH, Hirschberg mit einem Kapitalanteil von 30 %.

Die auf Celesio entfallenden Anteile am Jahresüberschuss aller At Equity bewerteten Beteiligungen, einschließlich der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Kaufpreisallokation identifiziert wurden, betragen 2.952 Tsd. € (2006: 2.521 Tsd. €). Der Buchwert der At Equity bewerteten Beteiligungen beträgt insgesamt 54.903 Tsd. € (2006: 55.516 Tsd. €). Der darauf entfallende Firmenwert beläuft sich auf 35.166 Tsd. € (2006: 34.521 Tsd. €). Diese Gesellschaften erzielten im Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz von 284.853 Tsd. € (2006: 215.334 Tsd. €) sowie einen Jahresüberschuss von 23.602 Tsd. € (2006: 3.811 Tsd. €). Das Gesamtvermögen und die Gesamtschulden betrugen 183.693 Tsd. € (2006: 118.387 Tsd. €) beziehungsweise 160.445 Tsd. € (2006: 99.068 Tsd. €).

Erläuterungen zur Bilanz

(12) Latente Steuern

Die aktiven und passiven latenten Steuern lassen sich inhaltlich folgenden Bilanzkategorien zuordnen:

	31.12.2006		**31.12.2007**	
	aktiv Tsd. €	passiv Tsd. €	**aktiv Tsd. €**	**passiv Tsd. €**
Immaterielle Vermögenswerte	1.077	56.254	737	83.449
Sachanlagen	5.401	46.771	1.539	51.746
Übriges langfristiges Vermögen	4.214	361	3.581	320
Kurzfristiges Vermögen	12.370	2.974	20.838	957
Finananzverbindlichkeiten	8.397	446	6.865	503
Rückstellungen	41.724	369	36.406	972
Übrige Verbindlichkeiten	34.349	16.094	35.416	23.308
Summe latente Steuern aus temporären Differenzen	107.532	123.269	105.382	161.255
Latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge	6.399	0	18.534	0
./. Saldierung	– 67.549	– 67.549	– 75.683	– 75.683
Gesamt	**46.382**	**55.720**	**48.233**	**85.572**

Darin sind erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnete latente Steueransprüche von insgesamt 10.262 Tsd. € (2006: 11.195 Tsd. €) enthalten. Diese resultieren aus der Bilanzierung von ergebnisneutralen Wertänderungen bei Finanzanlagen der Kategorie zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen sowie aus derivativen Finanzinstrumenten, die in Zusammenhang mit einem so genannten Cashflow-Hedge stehen.

Weitere Ausführungen zu den latenten Steuern sind unter Ziffer (7) dargestellt.

(13) Vorräte

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.327	3.147
Fertige Erzeugnisse und Handelswaren	1.641.329	1.637.104
Geleistete Anzahlungen	2.269	530
Gesamt	**1.645.925**	**1.640.781**

Im Berichtsjahr wurden Abwertungen in Höhe von 12.493 Tsd. € (2006: 5.161 Tsd. €) vorgenommen. Gegenläufig erfolgten Wertaufholungen aufgrund des Wegfalls der Abwertungsgründe in Höhe von 2.775 Tsd. € (2006: 2.644 Tsd. €). Der Buchwert der zum niedrigeren Nettoveräußerungswert angesetzten Vorräte beträgt insgesamt 79.256 Tsd. € (2006: 63.142 Tsd. €).

(14) Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Folgende kurzfristige Forderungen und sonstige Vermögenswerte bestanden zum Bilanzstichtag:

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**2.503.246**	**2.503.947**
Ertragsteuerforderungen	**65.282**	**55.125**
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	984	453
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	34	27
Derivative Finanzinstrumente	6.106	25.305
Vorsteuer und sonstige Steuerforderungen	66.601	25.174
Weitere Vermögenswerte	181.845	218.286
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	**255.570**	**269.245**
Gesamt	**2.824.098**	**2.828.317**

Die übrigen Vermögenswerte enthalten unter anderem Lieferantenboni, debitorische Kreditoren, Forderungen gegen Mitarbeiter sowie andere kurzfristige Forderungen.

Die derivativen Finanzinstrumente dienen überwiegend der Zins- und Währungssicherung. Die Gesamtposition der derivativen Finanzinstrumente wird unter Textziffer (22, g) näher erläutert.

Die Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, der Forderungen gegen verbundene und assoziierte Unternehmen sowie der in den weiteren Vermögenswerten enthaltenen Forderungen stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Stand am 01.01.	93.593	96.751
Zuführungen	19.552	28.949
Inanspruchnahmen	– 2.515	– 15.216
Auflösungen	– 15.643	– 18.320
Währungs-, Konsolidierungskreis- und sonstige Änderungen	1.764	– 2.919
Stand am 31.12.	**96.751**	**89.245**

Erläuterungen zur Bilanz

Die zum Bilanzstichtag nicht wertgeminderten, überfälligen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte weisen folgende Überfälligkeitsstruktur auf:

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Buchwerte	2.824.098	2.828.317
Buchwerte der wertgeminderten Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	67.997	54.462
Buchwerte der nicht wertgeminderten Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	2.756.101	2.773.855
Buchwerte der nicht wertgeminderten, nicht überfälligen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	2.466.653	2.404.946
Buchwerte der nicht wertgeminderten, überfälligen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	289.448	368.909
Davon < 3 Monate	227.719	316.133
Davon 3 – 6 Monate	45.850	30.271
Davon 6 – 12 Monate	10.256	16.176
Davon > 12 Monate	5.623	6.329

Bei den nicht wertgeminderten Forderungen gibt es keine Anzeichen, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen können.

(15) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Kassenbestand und Schecks	4.708	3.874
Guthaben bei Kreditinstituten	4.936	3.256
Gesamt	**9.644**	**7.130**

Die Entwicklung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die den Finanzmittelfonds gemäß IAS 7 bilden, ist in der Kapitalflussrechnung dargestellt.

Bankguthaben werden ausschließlich bei Banken mit zweifelsfreier Bonität unterhalten. Verpfändungen von Bankguthaben liegen weder für bestehende Kredite noch für zugesagte Kreditlinien vor.

(16) Eigenkapital

Am 24.07.2006 wurde ein Aktiensplit im Verhältnis 1:2 durchgeführt. Das gezeichnete Kapital der Celesio AG ist seitdem in 170.100 Tsd. Stückaktien ohne Nennbetrag eingeteilt. Es besteht ein genehmigtes Kapital von 43.546 Tsd. € bis zum 25.10.2012.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde für das Vorjahr eine ordentliche Dividende von 0,75 € je Stückaktie bezahlt.

Die Rücklagen enthalten neben den Rücklagen der Celesio AG auch die seit der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss erwirtschafteten Gewinne der einbezogenen Tochtergesellschaften sowie Auswirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen. Grundlage für die Anteile anderer Gesellschafter sind das bilanzierte Nettovermögen der betreffenden Tochtergesellschaften nach Anpassung an die Bilanzierungsmethoden des Celesio-Konzerns.

Die sonstigen erfolgsneutralen Rücklagen enthalten die Eigenkapitalveränderungen aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten, die in Sicherungsbeziehungen der Kategorie Cashflow-Hedge stehen. Diese betragen 25.183 Tsd. € (2006: 24.539 Tsd. €). Daneben sind auch Veränderungen der Marktwerte von Wertpapieren der Kategorie zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen enthalten, die sich auf 543 Tsd. € (2006: 355 Tsd. €) belaufen. Im Geschäftsjahr wurde ein Betrag von insgesamt 6.452 Tsd. € (2006: 8.199 Tsd. €) ergebniswirksam aufgelöst.

Die Reduzierung der Anteile anderer Gesellschafter beruht im Wesentlichen auf dem Erwerb weiterer Anteile der K.V. Tjellesen A/S, Dänemark. Per 31.12.2007 betrug die Anteilsquote 74,02 % (2006: 49,98 %) bei einer Stimmrechtsquote von 91,06 % (2006: 82,79 %).

Kapitalsteuerung

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung des Celesio-Konzerns ist es, die finanzielle Flexibilität, den Spielraum für wertsteigernde Investitionen und die Beibehaltung solider Bilanzrelationen zu sichern.

Der Konzern überwacht seine Kapitalstruktur mithilfe der bilanziellen Eigenkapitalquote, des Gearings und des Zinsdeckungsgrads.

		31.12.2006	**31.12.2007**
Eigenkapital	Tsd. €	2.628.060	2.819.611
/ Bilanzsumme	Tsd. €	7.926.495	8.343.177
Eigenkapitalquote	**%**	**33,2**	**33,8**
Nettofinanzverschuldung	Tsd. €	1.912.693	2.354.690
/ Eigenkapital	Tsd. €	2.628.060	2.819.611
Gearing		**0,73**	**0,84**
EBIT	Tsd. €	685.800	727.748
/ – Finanzergebnis	Tsd. €	95.662	118.935
Zinsdeckungsgrad		**7,2**	**6,1**

Erläuterungen zur Bilanz

(17) Pensionsrückstellungen

Den Mitarbeitern des Celesio-Konzerns stehen je nach den wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes unterschiedliche Systeme zur Alterssicherung zur Verfügung. Dabei handelt es sich sowohl um leistungsorientierte als auch um beitragsorientierte Versorgungssysteme. Die Verpflichtungen aus leistungsorientierten Systemen sind über externe Pensionsfonds und durch Rückstellungen finanziert.

Den versicherungsmathematischen Gutachten wurden folgende landesspezifischen Parameter zugrunde gelegt:

	2006 %	**2007 %**
Rechnungszins nach Währungsgebiet		
EUR	4,5	5,7
NOK	4,3	4,8
GBP	4,9	6,0
Gehaltssteigerungstrend	1,8 – 4,8	2,5 – 5,1
Rentensteigerungstrend	1,0 – 3,3	1,75 – 3,3
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	5,0 – 6,2	4,5 – 6,6

Die Pensionsaufwendungen setzen sich im Berichtsjahr wie folgt zusammen:

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Dienstzeitaufwand	17.889	20.805
Amortisation von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten	300	– 3.852
Zinsaufwand	26.201	27.655
Erwartete Erträge des Planvermögens	– 23.689	– 25.481
Plankürzungen/-abgeltungen	– 3.825	– 1.937
Gesamt	**16.876**	**17.190**

Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil der Rückstellungszuführung wird als Zinsaufwand, gemindert um die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen, innerhalb des Zinsergebnisses ausgewiesen.

Die Pensionsrückstellungen entwickelten sich im Berichtsjahr wie folgt:

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen am 01.01.	140.236	139.468
Pensionsaufwand	16.876	17.190
Pensionszahlungen	– 17.431	– 19.641
Währungs-, Konsolidierungskreis- und sonstige Änderungen	– 213	– 611
Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen am 31.12.	**139.468**	**136.406**

Die Pensionszahlungen enthalten sowohl Zahlungen an externe Pensionsfonds als auch Leistungen an Rentner.

Der Betrag der Pensionsrückstellungen ermittelt sich aus dem Anwartschaftsbarwert wie folgt:

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Anwartschaftsbarwert fondsfinanziert	502.465	477.833
Anwartschaftsbarwert nicht fondsfinanziert	106.780	95.598
Marktwert des Planvermögens	– 431.455	– 412.875
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste (kumuliert)	– 38.322	– 24.150
Pensionsrückstellungen am 31.12.	**139.468**	**136.406**

Der Anwartschaftsbarwert sowie der Marktwert des Planvermögens entwickeln sich wie folgt:

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Anwartschaftsbarwert am 01.01.	**569.876**	**609.245**
Dienstzeitaufwand	17.889	20.805
Zinsaufwand	26.201	27.655
Zuführungen der Arbeitnehmer zum Planvermögen	413	682
Laufende Zahlungen	– 24.059	– 24.111
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	21.897	– 37.582
Plankürzungen/-abgeltungen	– 3.825	– 1.937
Währungs-, Konsolidierungskreis- und sonstige Änderungen	853	– 21.326
Anwartschaftsbarwert am 31.12.	**609.245**	**573.431**

Erläuterungen zur Bilanz

	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
Marktwert des Planvermögens am 01.01.	**401.862**	**431.455**
Erwartete Erträge des Planvermögens	23.689	25.481
Zuführungen des Arbeitgebers zum Planvermögen	11.780	13.187
Zuführungen der Arbeitnehmer zum Planvermögen	413	682
Zahlungen aus dem Planvermögen	– 18.408	– 17.657
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	11.053	– 19.558
Währungs-, Konsolidierungskreis- und sonstige Änderungen	1.066	– 20.715
Marktwert des Planvermögens am 31.12.	**431.455**	**412.875**

	2003 Tsd. €	2004 Tsd. €	2005 Tsd. €	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
Anwartschaftsbarwert	354.660	410.009	569.876	609.245	573.431
Marktwert des Planvermögens	273.928	360.610	401.862	431.455	412.875
Überschuss/Defizit	**80.732**	**49.399**	**168.014**	**177.790**	**160.556**

Dabei setzt sich das Planvermögen wie folgt zusammen:

	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
Aktien	134.209	138.393
Festverzinsliche Wertpapiere	253.035	233.573
Immobilien	30.548	27.242
Sonstiges	13.663	13.667
Marktwert des Planvermögens am 31.12.	**431.455**	**412.875**

Die erwarteten Erträge des Planvermögens können von den tatsächlich realisierten Erträgen abweichen, wenn die Entwicklung der Kapitalmärkte nicht den Erwartungen entspricht. Nachfolgend sind die erwarteten Erträge den tatsächlichen Erträgen gegenübergestellt:

	2003 Tsd. €	2004 Tsd. €	2005 Tsd. €	2006 Tsd. €	**2007 Tsd. €**
Erwartete Erträge des Planvermögens	17.958	17.696	21.395	23.689	25.481
Tatsächliche Erträge des Planvermögens	19.753	23.109	48.669	25.893	5.723

Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen bestehen für die Gesellschaften des Celesio-Konzerns über die Zahlung von festgelegten Beiträgen an externe Leistungsträger hinaus keine weiteren Verpflichtungen zum Stichtag. Der Aufwand aus den laufenden Beitragszahlungen beträgt in der Berichtsperiode 11.297 Tsd. € (2006: 8.436 Tsd. €). Daneben wurden Arbeitgeberanteile an staatliche Rentenversorgungssysteme entrichtet. Die direkt zurechenbaren Arbeitgeberanteile betragen 31.585 Tsd. €.

(18) Sonstige Rückstellungen

Die langfristigen und kurzfristigen Rückstellungen haben sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

	2006		2007							
	Buchwert am 31.12. Tsd. €	davon Restlaufzeit bis 1 Jahr Tsd. €	Währungs- und Konsolidierungskreisveränderungen Tsd. €	Zuführung Tsd. €	Inanspruchnahme Tsd. €	Auflösung Tsd. €	Aufzinsung Tsd. €	Umgliederung Tsd. €	Buchwert am 31.12. Tsd. €	davon Restlaufzeit bis 1 Jahr Tsd. €
Sonstige Personalverpflichtungen	84.339	52.473	– 1.319	43.226	– 41.869	– 4.271	569	339	81.014	48.739
Übrige Rückstellungen	96.629	93.589	– 751	9.210	– 16.236	– 5.947	0	– 339	82.566	79.734
Gesamt	**180.968**	**146.062**	**– 2.070**	**52.436**	**– 58.105**	**– 10.218**	**569**	**0**	**163.580**	**128.473**

Die Rückstellungen für Personalverpflichtungen betreffen im Wesentlichen Ansprüche aus Tantiemen, Altersteilzeit, Abfertigungen und Jubiläen. Die übrigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus dem Immobilienbereich, Restrukturierungsmaßnahmen, Prozessrisiken und Drohverluste.

(19) Verbindlichkeiten

	31.12.2006				**31.12.2007**			
	Restlaufzeit				Restlaufzeit			
	bis 1 Jahr Tsd. €	1 – 5 Jahre Tsd. €	über 5 Jahre Tsd. €	Buchwert Tsd. €	bis 1 Jahr Tsd. €	1 – 5 Jahre Tsd. €	über 5 Jahre Tsd. €	**Buchwert Tsd. €**
Finanzverbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	148.289	184.975	887.479	1.220.743	228.788	35.866	1.284.231	1.548.885
Schuldscheindarlehen	0	515.423	104.244	619.667	77.883	433.533	258.524	769.940
Leasingverbindlichkeiten	7.123	14.084	11.475	32.682	4.019	10.791	10.592	25.402
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	13.191	4.526	5.150	22.867	1.795	9.709	6.096	17.600
	168.603	**719.008**	**1.008.348**	**1.895.959**	**312.485**	**489.899**	**1.559.443**	**2.361.827**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.447.464	0	0	2.447.464	2.124.919	0	0	2.124.919
Ertragsteuerverbindlichkeiten	130.308	0	0	130.308	145.438	0	0	145.438
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	24	0	0	24	183	0	0	183
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	2.847	0	0	2.847	2.610	0	0	2.610
Sonstige Verbindlichkeiten	440.337	5.340	0	445.677	484.469	18.561	0	503.030
	3.020.980	**5.340**	**0**	**3.026.320**	**2.757.619**	**18.561**	**0**	**2.776.180**
Verbindlichkeiten	**3.189.583**	**724.348**	**1.008.348**	**4.922.279**	**3.070.104**	**508.460**	**1.559.443**	**5.138.007**

Erläuterungen zur Bilanz

(20) Finanzverbindlichkeiten

a) Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Der Celesio-Konzern finanzierte sich im Wesentlichen über langfristige bilaterale Kreditlinien sowie Schuldscheindarlehen. Daneben besteht im Rahmen eines syndizierten Kredits eine Liquiditätsreserve (siehe auch Seite 83). Bei Leasing-Zweckgesellschaften bestehen daneben festverzinsliche Darlehen zur Immobilien-Finanzierung in Höhe von 75.248 Tsd. € (2006: 77.031 Tsd. €). Der Marktwert dieser festverzinslichen Darlehen beträgt 77.015 Tsd. € (2006: 79.318 Tsd. €). Der Ausweis der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten folgt der Fristigkeit der Finanzierungszusage.

b) Schuldscheindarlehen

Im Zuge der Diversifizierung und Optimierung der Finanzierungsstruktur hat Celesio im zweiten Quartal 2007 Schuldscheindarlehen in Höhe von 368.694 Tsd. € platziert. Die Schuldscheindarlehen lauten auf Euro oder britisches Pfund und sind mit variabler oder fester Verzinsung ausgestattet. Die Laufzeit beträgt zwischen 5 und 7 Jahren. Die neu aufgenommenen Mittel wurden zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung und zur vorzeitigen Rückführung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 188.000 Tsd. € verwendet. Daneben bestehen im Celesio-Konzern aus Vorjahren mehrere Schuldscheindarlehen mit ursprünglichen Laufzeiten von 4 bis 7 Jahren, die am europäischen Privatplatzierungsmarkt aufgenommen wurden. Diese lauten ebenfalls auf Euro oder britisches Pfund und sind mit variabler und fester Verzinsung ausgestattet. Insgesamt ist ein Teilbetrag von nominal 200.946 Tsd. € (2006: 159.744 Tsd. €) festverzinslich und hat einen Marktwert von 205.489 Tsd. € (2006: 160.290 Tsd. €). Die Effektivzinssätze liegen zum Stichtag zwischen 4,58 und 6,70 % (2006: zwischen 3,62 und 5,52 %).

c) Leasingverbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden gemäß IAS 17 mit dem abgezinsten Wert der zukünftigen Leasingraten passiviert. Es handelt sich dabei zum größten Teil um Verbindlichkeiten aus Immobilienleasing im Geschäftsbereich Celesio-Großhandel. Die Marktwerte entsprechen weitgehend den Buchwerten.

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Mindestleasingzahlungen	39.764	30.823
Zahlbar im Folgejahr	8.510	5.122
Zahlbar im 2. bis 5. Jahr	17.716	13.586
Zahlbar ab dem 5. Jahr	13.538	12.115
Zinsanteil	– 7.082	– 5.421
Barwert	**32.682**	**25.402**

d) Sonstige Finanzverbindlichkeiten
Die sonstigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen Schuldverschreibungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben und andere verzinsliche Verbindlichkeiten.

Sicherheiten für Finanzverbindlichkeiten werden im Wesentlichen bei langfristigen Immobilien-Finanzierungen von Leasing-Zweckgesellschaften gegeben. In diesen Fällen wurden dingliche Sicherheiten in Höhe der besicherten Darlehen in Höhe von 83.201 Tsd. € (2006: 94.377 Tsd. €) gestellt.

(21) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen in Höhe von 50.108 Tsd. € (2006: 48.413 Tsd. €) enthalten.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007 Tsd. €**
Personalverbindlichkeiten	112.099	115.421
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	51.640	78.738
Ausstehende Rechnungen	123.581	145.705
Derivative Finanzinstrumente	37.781	29.800
Zinsverbindlichkeiten	9.300	14.215
Weitere Verbindlichkeiten	111.276	119.151
Gesamt	**445.677**	**503.030**

Die derivativen Finanzinstrumente dienen der Zins- und Währungssicherung. Die Gesamtposition der derivativen Finanzinstrumente wird unter Textziffer (22, g) näher erläutert.

(22) Finanzwirtschaftliches Risikomanagement und derivative Finanzinstrumente

a) Grundsätze des Risikomanagements
Celesio ist hinsichtlich ihrer Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen unter anderem Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse und der Zinssätze ausgesetzt. Zur Begrenzung dieser Risiken werden je nach Einschätzung des Risikos ausgewählte Sicherungsinstrumente eingesetzt.

Der Einsatz von Derivaten unterliegt konzernweit einheitlichen vom Vorstand festgelegten Richtlinien, deren Einhaltung laufend überwacht wird. Hierzu zählen die Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Buchung sowie die Bevollmächtigung nur weniger, qualifizierter Mitarbeiter zum Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten. Alle Derivate werden ausschließlich zu Sicherungszwecken und nur mit Banken erster Bonität eingegangen, das heißt, für Handels- oder andere spekulative Zwecke kommen sie nicht zum Einsatz.

b) Zinsänderungsrisiken

Als Zinsänderungsrisiko wird das Risiko negativer Auswirkungen auf das Konzernergebnis in Folge von schwankenden Marktzinssätzen verstanden. Dabei sind fest und variabel verzinsliche Finanzinstrumente unterschiedlich zu beurteilen. Bei festverzinslichen Finanzinstrumenten wird über die gesamte Laufzeit ein Marktzinssatz vereinbart. Das Risiko besteht darin, dass sich bei schwankendem Zinssatz der Marktwert des Finanzinstruments verändert (zinsbedingtes Kursrisiko). Der Marktwert errechnet sich aus dem Barwert der künftigen Zahlungen (Zinsen und Rückzahlungsbetrag), abgezinst mit dem zum Stichtag für die Restlaufzeit gültigen Marktzinssatz. Das zinsbedingte Kursrisiko führt dann zu einem Verlust oder Gewinn, wenn das festverzinsliche Finanzinstrument vor Ende der Laufzeit veräußert wird.

Bei variabel verzinslichen Finanzinstrumenten wird der Zinssatz zeitnah angepasst und entspricht somit annähernd dem jeweiligen Marktzinssatz. Allerdings besteht hier das Risiko, dass der kurzfristige Zinssatz schwankt und veränderte Zinszahlungen fällig werden (zinsbedingtes Zahlungsstromrisiko).

Zur Absicherung von Zinsrisiken wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Zinscaps und -swaps eingesetzt. Beim Zinscap wird eine Zinsobergrenze vereinbart. Beim Zinsswap wird der dem Grundgeschäft zugrunde liegende variable oder feste Zinssatz über die gesamte Laufzeit ausgetauscht. Basis für die Entscheidung über den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten bildet das Zinsänderungsrisiko basierend auf der geplanten Verschuldung. In monatlichen Abständen wird die Zinssicherungsstrategie überprüft und werden neue Zielvorgaben definiert. Dabei wird eine zinsgesicherte Position von mindestens 50 % der Planverschuldung angestrebt.

Aus der nachfolgenden Zinssensitivitätsanalyse geht hervor, welche hypothetischen Auswirkungen sich auf das Vorsteuerergebnis und auf das Eigenkapital ergeben hätten, wenn eine Änderung des Marktzinsniveaus am Bilanzstichtag eingetreten wäre. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand am Bilanzstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist und dass die unterstellte Änderung des Marktzinsniveaus am Bilanzstichtag möglich gewesen ist.

Eine hypothetische Erhöhung (Verringerung) des Euro-Marktzinsniveaus zum 31. Dezember 2007 um einen Prozentpunkt hätte ein geringeres (höheres) Vorsteuerergebnis von 349 Tsd. € (2.587 Tsd. €) (2006: 4.415 Tsd. € beziehungsweise 5.576 Tsd. €) zur Folge. Das Eigenkapital wäre bei einer

Erhöhung (Reduzierung) des Euro-Marktzinsniveaus zum 31. Dezember 2007 um einem Prozentpunkt um 11.106 Tsd. € (9.213 Tsd. €) höher (geringer) (2006: 11.069 Tsd. € beziehungsweise 9.298 Tsd. €).

Eine hypothetische Erhöhung (Verringerung) des GBP-Marktzinsniveaus zum 31. Dezember 2007 um einen Prozentpunkt hätte ein geringeres (höheres) Vorsteuerergebnis von 571 Tsd € (1.266 Tsd €) (2006: 507 Tsd. € beziehungsweise 558 Tsd. €) zur Folge. Das Eigenkapital wäre bei einer Erhöhung (Reduzierung) des GBP-Marktzinsniveaus zum 31. Dezember 2007 um einem Prozentpunkt um 15.717 Tsd € (16.898 Tsd €) höher (geringer) (2006: 22.631 Tsd. € beziehungsweise 22.560 Tsd. €).

c) Währungsänderungsrisiken

Unter Währungsrisiken werden mögliche Wertminderungen aufgrund von Wechselkursänderungen von Bilanzpositionen sowie geplanten zukünftigen Transaktionen verstanden.

Die Fremdwährungsrisiken von Celesio stammen unter anderem aus Investitionen, Finanzierungsmaßnahmen und operativen Tätigkeiten. Da die Konzernunternehmen ihr operatives Geschäft überwiegend in der jeweiligen funktionalen Währung abwickeln, ist das entsprechende Fremdwährungsrisiko als gering einzustufen.

Zur Absicherung von Wechselkursrisiken wurden im Geschäftsjahr 2007 Devisentermingeschäfte und Währungsswaps eingesetzt.

Der überwiegende Teil der Währungsrisiken resultiert aus der Kursentwicklung des Euro (EUR) zum britischen Pfund (GBP).

Währungsrisiken werden vor allem durch so genannte Micro-Hedges gesichert. Hierbei handelt es sich um die direkte Sicherung eines Grundgeschäfts durch ein Währungsderivat, in der Regel einen Währungsswap. Darüber hinaus werden Währungsderivate eingesetzt, um erwartete Transaktionen in Fremdwährungen zu sichern. Dabei wird das Währungsderivat (oder eine Kombination aus mehreren Derivaten) gewählt, das die erwartete Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die zeitliche Struktur der erwarteten Transaktion bestmöglich widerspiegelt.

Basis für die Währungssensitivitätsanalyse stellen unter anderem die am Bilanzstichtag bestehenden originären Finanzinstrumente dar, die Konzernunternehmen in nicht-funktionaler Währung halten. Der Celesio-Konzern hat seine mittel- und langfristige Kreditaufnahme bei der in den Niederlanden ansässigen Celesio Finance B.V. konzentriert. Entsprechend des Bedarfs der einzelnen Konzerngesellschaften nimmt diese auch Darlehen in anderen Währungen als EUR auf und leitet sie konzernintern weiter. Diese Darlehen sind gemäß IFRS 7.40, da nicht in der funktionalen Währung der Gesellschaft aufgenommen, in die Berechnung des Wechselkursrisikos aufzunehmen, obwohl sowohl aus Sicht der Celesio Finance B.V, als auch des Gesamtkonzerns kein Wechselkursrisiko besteht.

Ohne eine Bereinigung um die Darlehen in nichtfunktionaler Währung hätte eine Erhöhung (Verringerung) des GBP/EUR-Kurses um 10 % das Vorsteuerergebnis um 67.988 Tsd. € erhöht (beziehungsweise 83.804 Tsd. € reduziert) (2006: 42.120 Tsd. € reduziert beziehungsweise 55.293 Tsd. € erhöht).

Bereinigt um diese Darlehen hätte eine Erhöhung (Verringerung) des GBP/EUR-Kurses um 10 % das Vorsteuerergebnis um 3.186 Tsd. € reduziert (erhöht) (2006: 17.157 Tsd. €).

Ein wesentlicher Teil dieser bereinigten Währungssensitivität resultiert aus möglichen Marktpreisschwankungen von Währungsswaps. Celesio nutzt Währungsswaps um das ökonomische Wechselkursrisiko bei der währungsüberschreitenden Vergabe von Darlehen zwischen zwei Konzernunternehmen zu eliminieren.

Das Eigenkapital wäre bei einem höheren (geringeren) GBP/EUR-Kurs zum 31.12.2007 um 2.978 Tsd. € geringer (höher) gewesen (2006: 3.581 Tsd. €).

Es wird bei der Betrachtung davon ausgegangen, dass sich die Wechselkurse zum Bilanzstichtag um den angegebenen Prozentsatz verändern. Bewegungen über Zeitabläufe sowie in der Realität zu beobachtende Änderungen anderer Marktparameter bleiben dabei außer acht.

d) Ausfallrisiko

Zur Minderung des Ausfallrisikos, welches in der Gefahr besteht, dass Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht oder nur teilweise nachkommen können und dadurch Vermögensverluste verursacht werden, schließt Celesio derivative Finanzinstrumente nur mit ausgewählten Geschäftspartnern ab. Ein theoretisches Ausfallrisiko ergibt sich bei den bestehenden derivativen Finanzinstrumenten maximal in Höhe der positiven Marktwerte. Diese betragen zum Bilanzstichtag 25.305 Tsd. € (2006: 6.106 Tsd. €).

e) Liquiditätsrisiko

Unter Liquiditätsrisiko wird das Risiko verstanden, die jederzeitige Zahlungsfähigkeit des Celesio-Konzerns nicht gewährleisten zu können. Das Liquiditätsrisiko wird durch eine zentrale Finanzplanung gesteuert, die sicherstellt, dass die erforderlichen Mittel zur Finanzierung des operativen Geschäftes und der Investitionen zur Verfügung stehen. Das Liquiditätsmanagement erfolgt durch eine rollierende Liquiditätsplanung unter Berücksichtigung bestehender Kreditlinien. Der Celesio-Konzern verfügt über einen bedeutenden Betrag langfristig bestätigter, nicht ausgenutzter Kredit- und Avallinien, über die jederzeit verfügt werden kann.

In 2006 haben 20 europäische Banken der Celesio AG und der Celesio Finance B.V. eine syndizierte Kreditlinie in Höhe von 600.000 Tsd. € zur Verfügung gestellt. Die Kreditlinie hat eine Laufzeit bis zum 11.02.2013. Die Kreditlinie war am Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommen.

Im Celesio-Konzern wird eine Reserve an angemessenen freien Kreditlinien bezogen auf die Konzernverschuldung angestrebt.

f) Sonstige Preisrisiken

Aktienpreisrisiken ergeben sich im Wesentlichen aus der Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG (ANZAG). Bei einer hypothetischen Erhöhung (Verringerung) des Aktienkurses der ANZAG um 10 %, führt dies zu einem höheren (geringeren) Vorsteuerergebnis von 5.139 Tsd. € und zu einer erfolgsneutralen Erhöhung (Verringerung) des Eigenkapitals in Höhe von 530 Tsd. € (2006: 275 Tsd. €). Im Vorjahr bestand für die Anteile ein Rückforderungsrecht des Verkäufers. Diese Kaufoption des Verkäufers wurde als Derivat grundsätzlich ergebniswirksam zum Marktwert bilanziert und war der erfolgswirksamen Wertänderung der Aktien genau gegenläufig.

Im Celesio-Konzern bestehen daneben keine wesentlichen Risiken aus sonstigen Preisdifferenzen.

g) Sicherungsgeschäfte

Sicherungsgeschäfte werden im Celesio-Konzern sowohl zur Absicherung beizulegender Zeitwerte und bestehender Bilanzpositionen als auch zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme abgeschlossen. Dazu zählt auch die Währungssicherung von geplanten Einkäufen von Handelswaren sowie von Investitionen und Desinvestitionen.

Cashflow-Hedge

Der Celesio-Konzern finanzierte sich im Wesentlichen über langfristige bilaterale Kreditlinien und Schuldscheindarlehen. Die bilateralen Kreditlinien werden in der Regel auf revolvierender Basis mit kurzfristiger Zinsfestschreibung in Anspruch genommen. Zum 31.12.2007 waren die vertraglichen Fälligkeiten der Inanspruchgenommenen bilateralen Kreditlinien und Schuldscheindarlehen, die im Rahmen eines Cashflow-Hedges als designierte Grundgeschäfte dienen, wie folgt:

	2006		**2007**	
	Nominalwert Tsd. €	Fälligkeit	Nominalwert Tsd. €	Fälligkeit
	25.160	15.03.2008	101.872	15.09.2009
	134.352	15.12.2008	81.811	15.12.2010
	111.262	15.09.2009	20.844	15.09.2011
	25.160	15.03.2010	100.000	15.06.2012
	89.352	15.12.2010	739.067	31.01.2013
	59.568	31.01.2011	181.811	15.06.2014
	22.766	15.09.2011	40.905	31.01.2015
	569.136	31.01.2012		
	61.370	31.01.2013		
	44.676	31.01.2014		
Gesamt	**1.142.802**		**1.266.310**	

Erläuterungen zur Bilanz

Im Zusammenhang mit der Absicherung von zukünftigen Zahlungsströmen (Cashflow-Hedge) sind im Berichtsjahr Gewinne von 11.170 Tsd. € (2006: 29.781 Tsd. €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst worden. Aus dem Eigenkapital sind aus Vorjahren erfasste Gewinne von 8.960 Tsd. € (2006: 11.371 Tsd. €) in die Zinserträge transferiert worden.

Fair-Value-Hedge

Aus der Absicherung von beizulegenden Zeitwerten einer Bilanzposition (Fair-Value-Hedge) ergeben sich Ergebnisauswirkungen aus der Buchwertanpassung der Grundgeschäfte von 197 Tsd. € (2006: – 1.393 Tsd. €), die im sonstigen Finanzergebnis erfasst wurden. Die gegenläufigen Veränderungen der Marktwerte der Sicherungsgeschäfte betragen – 197 Tsd. € (2006: 1.393 Tsd. €), die ebenfalls im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen werden.

Gesamtposition der derivativen Finanzinstrumente

Die Gesamtposition der derivativen Finanzinstrumente setzt sich wie folgt zusammen:

	31.12.2006			**31.12.2007**		
	Marktwert **Tsd. €**	Davon Fair-Value-Hedge Tsd. €	Davon Cashflow-Hedge Tsd. €	**Marktwert** **Tsd. €**	Davon Fair-Value-Hedge Tsd. €	Davon Cashflow-Hedge Tsd. €
Aktiva						
Zinsinstrumente	5.810	0	5.272	15.013	0	14.400
Währungsinstrumente	296	0	0	10.292	0	1.227
Gesamt Aktiva	**6.106**	**0**	**5.272**	**25.305**	**0**	**15.627**
Passiva						
Zinsinstrumente	35.092	365	34.695	29.581	562	29.018
Währungsinstrumente	2.689	0	537	219	0	0
Gesamt Passiva	**37.781**	**365**	**35.232**	**29.800**	**562**	**29.018**

Die folgenden Tabellen stellen die vertraglich vereinbarten undiskontierten Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten und derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Zeitablauf dar.

Zum 31.12.2007 ergeben sich folgende Werte:

	Cashflows 2008 Tsd. €	Cashflows 2009 Tsd. €	Cashflows 2010 – 2012 Tsd. €	Cashflows 2013 – 2017 Tsd. €	Cashflows 2018 ff. Tsd. €
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 235.244	– 36.521	– 5.678	– 1.287.415	0
Schuldscheindarlehen	– 121.010	– 150.372	– 400.179	– 280.817	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 2.124.919	0	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	– 183	0	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	– 2.610	0	0	0	0
Leasingverbindlichkeiten	– 5.662	– 3.223	– 10.839	– 9.199	– 629
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	– 2.316	– 2.231	– 7.978	– 9.685	0
	– 2.491.944	**– 192.347**	**– 424.674**	**– 1.587.116**	**– 629**
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate im Hedge Accounting	691	– 653	– 4.458	– 7.975	– 299
	691	**– 653**	**– 4.458**	**– 7.975**	**– 299**

Zum 31.12.2006 ergeben sich folgende Werte:

	Cashflows 2007 Tsd. €	Cashflows 2008 Tsd. €	Cashflows 2009 – 2011 Tsd. €	Cashflows 2012 – 2016 Tsd. €	Cashflows 2017 ff. Tsd. €
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 158.683	– 10.054	– 179.797	– 899.131	0
Schuldscheindarlehen	– 214.473	– 100.682	– 274.226	– 99.053	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 2.447.464	0	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	– 24	0	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	– 2.847	0	0	0	0
Leasingverbindlichkeiten	– 9.397	– 4.523	– 11.544	– 11.686	– 2.948
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	– 14.642	– 2.185	– 3.676	– 6.222	0
	– 2.847.530	**– 117.444**	**– 469.243**	**– 1.016.092**	**– 2.948**
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate im Hedge Accounting	– 3.741	691	– 3.503	– 7.988	– 1.895
Derivate ohne Hedge Accounting	– 19	– 8	– 25	– 13	0
	– 3.760	**683**	**– 3.528**	**– 8.001**	**– 1.895**

Die jederzeit rückzahlbaren Verbindlichkeiten werden dem frühesten möglichen Zeitraster zugeordnet.

Erläuterungen zur Bilanz

Überleitung der Finanzinstrumente auf IAS-39-Kategorien

	2006							
	Finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet	Finanzielle Vermögenswerte, zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Keine IAS-39-Kategorie	Außerhalb des Anwendungsbereichs von IFRS 7	**Buchwerte**	**Zeitwerte**
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	**Tsd. €**	**Tsd. €**
Aktiva								
Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen	0	0	0	39.072	0	0	39.072	39.072
Zum Marktwert ergebniswirksam bewertete Finanzanlagen	50.589	0	0	0	0	0	50.589	50.589
Ausleihungen an Beteiligungen	0	0	5.299	0	0	0	5.299	5.299
Sonstige Ausleihungen	0	0	39.825	0	0	0	39.825	39.825
Übrige Finanzanlagen	**50.589**	**0**	**45.124**	**39.072**	**0**	**0**	**134.785**	**134.785**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**0**	**0**	**2.503.246**	**0**	**0**	**0**	**2.503.246**	**2.503.246**
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	0	984	0	0	0	984	984
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	0	0	34	0	0	0	34	34
Derivative Finanzinstrumente	0	834	0	0	5.272	0	6.106	6.106
Weitere Vermögenswerte	0	0	181.163	682	0	66.601	248.446	248.446
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	**0**	**834**	**182.181**	**682**	**5.272**	**66.601**	**255.570**	**255.570**
Guthaben bei Kreditinstituten	0	0	4.936	0	0	0	4.936	4.936
Kassenbestand und Schecks	0	0	4.708	0	0	0	4.708	4.708
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**0**	**0**	**9.644**	**0**	**0**	**0**	**9.644**	**9.644**

Der Zeitwert der zum Marktwert ergebniswirksam bewerteten Finanzanlagen entspricht der Aktienstückzahl multipliziert mit der Kursnotierung zum Abschlussstichtag.

Die Zeitwerte der Ausleihungen an Beteiligungen und sonstigen Ausleihungen entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der aktuellen Zinsstrukturkurve.

	2007							
	Finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet	Finanzielle Vermögenswerte, zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Keine IAS-39-Kategorie	Außerhalb des Anwendungsbereichs von IFRS 7	**Buchwerte**	**Zeitwerte**
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	**Tsd. €**	**Tsd. €**
	0	0	0	41.679	0	0	41.679	41.679
	51.390	0	0	0	0	0	51.390	51.390
	0	0	6.296	0	0	0	6.296	6.296
	0	0	47.613	0	0	0	47.613	47.613
	51.390	**0**	**53.909**	**41.679**	**0**	**0**	**146.978**	**146.978**
	0	**0**	**2.503.947**	**0**	**0**	**0**	**2.503.947**	**2.503.947**
	0	0	453	0	0	0	453	453
	0	0	27	0	0	0	27	27
	0	9.678	0	0	15.627	0	25.305	25.305
	0	0	218.286	0	0	25.174	243.460	243.460
	0	**9.678**	**218.766**	**0**	**15.627**	**25.174**	**269.245**	**269.245**
	0	0	3.256	0	0	0	3.256	3.256
	0	0	3.874	0	0	0	3.874	3.874
	0	**0**	**7.130**	**0**	**0**	**0**	**7.130**	**7.130**

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen gegenüber Beteiligungen und die übrigen Vermögenswerte, das kurzfristige finanzielle Vermögen sowie die liquiden Mittel haben überwiegend kurze Laufzeiten. Daher entsprechen die Buchwerte zum Abschlussstichtag den Zeitwerten.

Erläuterungen zur Bilanz

	2006					
	Finanzielle Verbindlichkeiten, zu Handelszwecken gehalten Tsd. €	Andere finanzielle Verbindlichkeiten Tsd. €	Keine IAS-39-Kategorie Tsd. €	Außerhalb des Anwendungsbereichs von IFRS 7 Tsd. €	**Buchwerte Tsd. €**	**Zeitwerte Tsd. €**
Passiva						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	1.072.454	0	0	1.072.454	1.074.741
Schuldscheindarlehen	0	619.667	0	0	619.667	620.213
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen	0	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	0	0	0	0	0
Leasingverbindlichkeiten	0	0	0	25.559	25.559	25.559
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	9.676	0	0	9.676	9.676
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	**0**	**1.701.797**	**0**	**25.559**	**1.727.356**	**1.730.189**
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	**0**	**0**	**5.340**	**0**	**5.340**	**5.340**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	148.289	0	0	148.289	148.289
Schuldscheindarlehen	0	12.838	0	0	12.838	12.838
Leasingverbindlichkeiten	0	0	0	7.123	7.123	7.123
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	353	0	0	353	353
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	**0**	**161.480**	**0**	**7.123**	**168.603**	**168.603**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**0**	**2.447.464**	**0**	**0**	**2.447.464**	**2.447.464**
Verbindlichkeiten gegenüber verbundene Unternehmen	0	24	0	0	24	24
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	0	2.847	0	0	2.847	2.847
Personalverbindlichkeiten	0	0	0	112.099	112.099	112.099
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	0	0	0	51.640	51.640	51.640
Ausstehende Rechnungen	0	0	0	123.581	123.581	123.581
Derivative Finanzinstrumente	2.183	0	35.598	0	37.781	37.781
Zinsverbindlichkeiten	0	9.300	0	0	9.300	9.300
Weitere Verbindlichkeiten	0	45.111	17.853	42.972	105.936	105.936
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	**2.183**	**57.282**	**53.451**	**330.292**	**443.208**	**443.208**

Die Zeitwerte der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ergeben sich aus der Abzinsung der zukünftigen vertraglich vereinbarten Zahlungsströme mit dem gegenwärtigen Marktzins.

2007					
Finanzielle Verbindlichkeiten, zu Handelszwecken gehalten Tsd. €	Andere finanzielle Verbindlichkeiten Tsd. €	Keine IAS-39-Kategorie Tsd. €	Außerhalb des Anwendungsbereichs von IFRS 7 Tsd. €	**Buchwerte Tsd. €**	**Zeitwerte Tsd. €**
0	1.320.097	0	0	1.320.097	1.321.864
0	692.057	0	0	692.057	696.600
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	21.383	21.383	21.383
0	15.805	0	0	15.805	15.805
0	**2.027.959**	**0**	**21.383**	**2.049.342**	**2.055.652**
0	**0**	**18.561**	**0**	**18.561**	**18.561**
0	228.788	0	0	228.788	228.788
0	77.883	0	0	77.883	77.883
0	0	0	4.019	4.019	4.019
0	1.795	0	0	1.795	1.795
0	**308.466**	**0**	**4.019**	**312.485**	**317.028**
0	**2.124.919**	**0**	**0**	**2.124.919**	**2.124.919**
0	183	0	0	183	183
0	2.712	0	0	2.712	2.712
0	0	0	115.421	115.421	115.421
0	0	0	78.738	78.738	78.738
0	0	0	145.705	145.705	145.705
219	0	29.581	0	29.800	29.800
0	14.215	0	0	14.215	14.215
0	52.024	7.773	40.692	100.489	100.489
219	**69.134**	**37.354**	**380.556**	**487.263**	**487.263**

Die Zeitwerte der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten entsprechen aufgrund der kurzen Laufzeiten den bilanzierten Werten.

Erläuterungen zur Bilanz

Das Nettoergebnis der IAS-39-Kategorien setzt sich wie folgt zusammen:

	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet	1.935	2.735
Finanzielle Vermögenswerte, zu Handelszwecken gehalten	– 8.850	18.336
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	4.166	11.309
Kredite und Forderungen	11.263	4.028
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	– 91.469	– 147.076
Finanzielle Verbindlichkeiten, zu Handelszwecken gehalten	11.346	0
Summe	**– 71.609**	**– 110.668**

Bei den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten sind im Berichtsjahr Bewertungsgewinne von 188 Tsd. € (2006: 1.121 Tsd. €) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst worden. Aus dem Eigenkapital sind keine aus Vorjahren erfasste Gewinne (2006: 319 Tsd. €) in das übrige Beteiligungsergebnis transferiert worden.

(23) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestanden Garantien und Bürgschaftsverpflichtungen in Höhe von 169.695 Tsd. € (2006: 161.103 Tsd. €).

Die Garantien und Bürgschaftsverpflichtungen wurden im Wesentlichen im Geschäftsbereich Celesio-Großhandel in Großbritannien in Höhe von 95.182 Tsd. € (2006: 114.502 Tsd. €) und Österreich in Höhe von 25.429 Tsd. € (2006: 23.565 Tsd. €) sowie im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken in Italien in Höhe von 1.643 Tsd. € (2006: 18.132 Tsd. €) übernommen.

Bereits im Vorjahr hat die Celesio AG folgende Garantie für ihre irischen Tochtergesellschaften (Großhandel und Einzelhandel) abgegeben: „Gemäß Artikel 17 (1) (b) des Companies (Amendment) Act 1986 der Republik Irland hat die Celesio AG die aus dem Berichtsjahr resultierenden Verbindlichkeiten ihrer Konzerngesellschaften AAH Ireland (einschließlich deren Tochtergesellschaften) und Unicare Pharmacy Ltd (einschließlich deren Tochtergesellschaften) unwiderruflich garantiert." Nach der Überzeugung des Vorstands der Celesio AG ist es unwahrscheinlich, dass aus diesen Garantien ein erhebliches Risiko resultiert. Dadurch sind diese Gesellschaften vom Erfordernis bestimmter Publizierungen befreit.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007** **Tsd. €**
Miet- und operative Leasingverträge		
Zahlbar im Folgejahr	99.554	110.302
Zahlbar im 2. bis 5. Jahr	302.873	319.623
Zahlbar ab dem 5. Jahr	431.045	446.758
	833.472	**876.683**
Kaufpreisverpflichtungen aus Unternehmenserwerben	9.795	9.474
Bestellobligo für Investitionen	7.891	6.543
Sachanlagen	7.457	2.305
Immaterielle Vermögenswerte	114	3.417
Sonstige Vermögenswerte	320	821
	851.158	**892.700**

Die Miet- und operativen Leasingverpflichtungen betreffen im Wesentlichen die Geschäftsbereiche Celesio-Großhandel und Celesio-Apotheken in Großbritannien in Höhe von 510.224 Tsd. € (2006: 511.767 Tsd. €) und die Apotheken in Irland in Höhe von 123.306 Tsd. € (2006: 114.202 Tsd. €). Daneben sind aus Untermietverträgen zukünftig Einnahmen in Höhe von 43.589 Tsd. € (2006: 40.991 Tsd. €) zu erwarten.

Die Kaufpreisverpflichtungen aus Unternehmenserwerben betreffen Apothekenerwerbe in Belgien sowie weitere Anteile an der K.V. Tjellesen A/S, Dänemark.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung gemäß IAS 7 stellt die Veränderung des Finanzmittelbestands des Celesio-Konzerns im Laufe des abgelaufenen Berichtsjahrs durch Mittelzuflüsse und -abflüsse dar. Der Finanzmittelbestand entspricht den in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

Die Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit wird indirekt ermittelt. Dabei wird der Konzern-Jahresüberschuss um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge, wie zum Beispiel Abschreibungen, korrigiert und die zahlungswirksamen Veränderungen der operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (Net Working Capital) berücksichtigt. Das operative Vermögen beinhaltet dabei die Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Vermögenswerte. Die operativen Verbindlichkeiten enthalten die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und die sonstigen zinslosen Verbindlichkeiten. Die Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinseinnahmen von 14.211 Tsd. € (2006: 9.966 Tsd. €) und Zinsausgaben von 131.381 Tsd. € (2006: 109.570 Tsd. €). An Ertragsteuern wurden 144.248 Tsd. € (2006: 131.779 Tsd. €) gezahlt.

Celesio weist innerhalb der Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit die Kennzahl Cashflow als zusätzliche Zwischensumme aus. Hierin enthalten ist der um bestimmte nicht zahlungsrelevante Sachverhalte bereinigte Teil des Jahresüberschusses, der zur Finanzierung von Veränderungen der operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, Investitionen in langfristiges Vermögen, Dividendenzahlungen sowie zur Rückführung der Finanzverschuldung verwendet wird.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit beinhaltet Auszahlungen für Investitionen, Einzahlungen aus der Veräußerung von Anlagegütern sowie Mittelveränderungen aus dem Erwerb und dem Verkauf von Unternehmen. Die Auszahlungen für Unternehmenserwerbe entsprechen den gezahlten Kaufpreisen abzüglich erworbener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Darin sind auch Auszahlungen für den Erwerb weiterer Anteile an bereits vollkonsolidierten Gesellschaften enthalten. Zahlungsunwirksame Investitionen im Anlagevermögen wurden im Vorjahr in Höhe von 418 Tsd. € durch Finanzierungsleasing getätigt.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit enthält die Dividendenzahlungen an Anteilseigner der Celesio AG sowie an Minderheitsaktionäre von Tochtergesellschaften, die Aufnahme und Tilgung von Darlehen sowie gegebenenfalls Eigenkapitalzuführungen von Anteilseignern.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentierung von Celesio erfolgt nach IAS 14. Sie ergibt sich aus den internen Organisations- und Berichtsstrukturen des Unternehmens. Es werden dieselben Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzern zugrunde gelegt.

Die interne Organisations- und Berichtsstruktur von Celesio basiert auf einer Unterteilung in die Geschäftsbereiche Celesio-Großhandel, Celesio-Apotheken und Celesio-Services sowie Sonstige. Das primäre Berichtsformat folgt dieser divisionalen Struktur.

Erläuterung zur Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen

Der Geschäftsbereich Celesio-Großhandel enthält die Großhandelsaktivitäten von Celesio mit Drittkunden. Im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken werden alle Aktivitäten, die im Zusammenhang mit der Leistungserbringung durch Apotheken von Celesio stehen, dargestellt. Dies umfasst die gesamte Logistikkette vom Warenbezug beim Hersteller bis hin zur Abgabe an den Endverbraucher. Der Geschäftsbereich Celesio-Services beinhaltet die Erbringung herstellernaher arzneimittelspezifischer Transport- und Logistikdienstleistungen in der Geschäftseinheit Movianto sowie die im Vorjahr eingegangene strategische Kooperation mit pharmexx. Unter Sonstige werden im Wesentlichen die Aktivitäten der Konzern-Obergesellschaft Celesio AG und weiterer nicht operativer Gesellschaften dargestellt. Die Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten sind separat dargestellt.

Die internen Liefer- und Leistungsbeziehungen basieren auf Konditionen, wie sie mit fremden Dritten üblich sind (Fremdvergleichsgrundsatz).

Das operative Segmentergebnis gemäß IAS 14 entspricht dem EBIT ohne Berücksichtigung des Ergebnisses aus At Equity bewerteten Beteiligungen.

Das Segmentvermögen beziehungsweise die Segmentschulden enthalten ausschließlich operative Vermögenswerte und Schulden, das heißt, Finanzverbindlichkeiten sowie Ertragsteuerforderungen und -verbindlichkeiten sind entsprechend IAS 14 nicht einbezogen.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung von Bruttovermögen/Bruttoschulden zu Segmentvermögen/Segmentschulden:

	31.12.2006 Tsd. €	**31.12.2007** **Tsd. €**
Bruttovermögen	7.926.495	8.343.177
Aktive latente Steuern	– 46.382	– 48.233
Lang- und kurzfristige Ertragsteuerforderungen	– 68.753	– 59.268
Derivative Finanzinstrumente	– 6.106	– 25.305
Sonstige Vermögenswerte	730	376
Segmentvermögen	**7.805.984**	**8.210.747**
Bruttoschulden	5.298.435	5.523.566
Passive latente Steuern	– 55.720	– 85.572
Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	– 1.895.959	– 2.361.827
Ertragsteuerverbindlichkeiten	– 130.308	– 145.438
Derivative Finanzinstrumente	– 37.781	– 29.800
Sonstige Verbindlichkeiten	4	– 157
Segmentschulden	**3.178.671**	**2.900.772**

Die Investitionen werden dem internen Berichtswesen entnommen und enthalten auch zahlungsunwirksame Zugänge zum langfristigen Vermögen.

Ergänzend zu den Angaben gemäß IAS 14 werden weitere wesentliche Posten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung nach Segmenten dargestellt.

Erläuterung zur regionalen Segmentberichterstattung

Das Segment übrige Länder umfasst die Staaten Niederlande, Österreich, Norwegen, Spanien, Portugal, Tschechische Republik, Belgien, Irland, Italien, Slowenien und Dänemark sowie bis zur Entkonsolidierung von PharmaFarm S.A. und Unipharm d.o.o. die Länder Rumänien und Kroatien.

Segmentumsätze werden der Region zugewiesen, in der die Umsätze realisiert werden, das Segmentvermögen der Region, in der es gelegen ist. Die Investitionen betreffen das den Segmenten zugeordnete langfristige Vermögen.

Sonstige Angaben

Nahestehende Personen

Nahestehende Personen im Sinne des IAS 24 sind der Vorstand und Aufsichtsrat der Celesio AG, die Mehrheitsgesellschafterin Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg und deren Tochtergesellschaften sowie assoziierte Unternehmen. Alle Geschäfte mit nahestehenden Personen werden zu Bedingungen ausgeführt, wie sie auch mit fremden Dritten üblich sind (Fremdvergleichsgrundsatz).

Mit der Franz Haniel & Cie. GmbH und deren Tochtergesellschaften bestehen Management- und Serviceverträge. Zudem sind die deutschen Gesellschaften des Celesio-Konzerns in den umsatzsteuerlichen Organkreis der Franz Haniel & Cie. GmbH einbezogen.

Mit assoziierten Unternehmen bestehen laufende Beziehungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Abschlussposten aus Geschäften mit nahestehenden Unternehmen stellen sich wie folgt dar:

	Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, sowie deren Tochterunternehmen		Assoziierte Unternehmen	
	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**	2006 Tsd. €	**2007** **Tsd. €**
Forderungen und Ausleihungen	984	**479**	41	**27**
Verbindlichkeiten	24	**183**	2.847	**2.610**
Erträge	26	**34**	35.458	**37.427**
Aufwendungen	730	**812**	32	**32**

Die Gesamtbezüge und die Vergütungsstruktur von Vorstand und Aufsichtsrat werden in nachfolgenden separaten Kapiteln dargestellt.

Sonstige Angaben

Abschlussprüfung

Die Prüfung des Jahresabschlusses der Celesio AG, der wesentlichen deutschen Tochtergesellschaften sowie des Konzernabschlusses wurde durch die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC), Stuttgart durchgeführt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr entstand für Leistungen, die von PwC Deutschland erbracht wurden, ein Aufwand von insgesamt 475 Tsd. € (2006: 601 Tsd. €). Davon entfielen auf Abschlussprüfungen 418 Tsd. € (2006: 419 Tsd. €) sowie auf weitere Leistungen 57 Tsd. € (2006: 182 Tsd. €).

Im Rahmen der Prüfung des Konzernabschlusses wurden zudem die Tochtergesellschaften von Prüfern aus dem Verbund von PricewaterhouseCoopers und anderen Prüfungsgesellschaften geprüft. Die Prüfungskosten für den Konzern betragen insgesamt 2.857 Tsd. € (2006: 2.595 Tsd. €).

Befreiung nach §§ 264 Absatz 3, 264b HGB

Die folgenden Gesellschaften sind gemäß § 264 Absatz 3 HGB von der Verpflichtung zur Offenlegung ihres Jahresabschlusses befreit: GEHE Pharma Handel GmbH, ABG Apotheken-Beratungsgesellschaft mbH, Admenta Deutschland GmbH, Movianto GmbH und Movianto Deutschland GmbH.

Die GEHE Immobilien GmbH & Co. KG, die GEHE Informatik Services GmbH & Co. KG und die Ancavion GmbH & Co. KG sind gemäß §§ 264b, 264a HGB von der Verpflichtung zur Offenlegung ihres Jahresabschlusses befreit.

Mitteilungen von Aktionären

Der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg gehörten gemäß Mitteilung vom 02.04.2002 nach § 41 Absatz 2 Satz 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) am 01.04.2002 insgesamt 60 % der Stimmrechte von Celesio. Von der Franz Haniel & Cie. GmbH wird ein Konzernabschluss erstellt, in den auch die Celesio AG und ihre Tochterunternehmen einbezogen werden. Dieser Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Nach Kenntnis der Celesio AG belief sich die aktuelle Beteiligungsquote der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg zum Ende des Berichtsjahrs auf 52,9 % (2006: 52,9 %).

Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben zuletzt zum 13.12.2007 die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 Aktiengesetz abgegeben und durch Veröffentlichung auf der Webseite www.celesio.com zugänglich gemacht.

Gesamtbezüge und Vergütungsstruktur des Vorstands

Die Gesamtvergütung des Vorstands lag 2007 bei 7.201 Tsd. € (2006: 8.221 Tsd. €). Davon entfielen 1.567 Tsd. € (2006: 1.513 Tsd. €) auf fixe Vergütungen, 4.633 Tsd. € (2006: 5.278 Tsd. €) auf erfolgsbezogene Vergütungen (Ergebnisbonus) und 1.001 Tsd. € (2006: 1.430 Tsd. €) auf Vergütungen mit langfristiger Anreizwirkung (Strategiebonus). Auf die variable Vergütung wurden 104 Tsd. € als Abschlagszahlungen bezahlt. Zusätzlich zu diesen kurzfristig fälligen Leistungen wurden 300 Tsd. € (2006: 246 Tsd. €) den Pensionsrückstellungen zugeführt. Ein aktienbasiertes Vergütungsprogramm gibt es bei der Celesio AG nicht.

Der Aufsichtsrat berät auf Vorschlag seines Personalausschusses die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand und überprüft sie regelmäßig. Der Personalausschuss legt die Vorstandsvergütung im Einzelnen fest. Diesem Ausschuss gehören der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Eckhard Cordes und die beiden Aufsichtsratsmitglieder Hans-Martin Poschmann und Dr. Ihno Schneevoigt an.

Die Gesamtvergütung des Vorstands orientiert sich an einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben und Leistungen der Vorstandsmitglieder und an der wirtschaftlichen Lage der Celesio AG. Das Gesamteinkommen der Vorstandsmitglieder besteht aus einem festen Monatseinkommen und einem leistungsgerechten variablen Anteil. Das Fixum als Grundvergütung und Abschlagszahlungen auf die erfolgsbezogene Vergütung werden monatlich als Gehalt ausgezahlt. Die gewährten Sachbezüge beschränken sich auf die Dienstwagennutzung und sind von den Vorstandsmitgliedern zu versteuern. Der variable Anteil besteht aus den Bausteinen Ergebnisbonus und Strategiebonus. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Vorstands unmittelbare Versorgungszusagen erhalten. Die Zusagehöhe bestimmt sich nach dem Festgehalt und der erreichbaren Dienstzeit und ist damit nicht an variable Vergütungskomponenten gebunden. Leistungen für den Fall der Beendigung ihrer Tätigkeit wurden den Mitgliedern des Vorstands nicht zugesagt.

Sonstige Angaben

Ergebnisbonus
Die Bemessungsgrundlage des Ergebnisbonus orientiert sich am Cashflow des Celesio-Konzerns und wird aus einem Prozentsatz daraus ermittelt.

Strategiebonus
Grundlage für den Strategiebonus ist der Performance-Indikator EVA (Economic Value Added*). Der Strategiebonus hängt damit von der Entwicklung einer über den Gesamtkapitalkosten liegenden Überrendite ab.

Die ehemaligen Vorstandsmitglieder und ihre Hinterbliebenen erhielten im Berichtsjahr Bezüge von 280 Tsd. € (2006: 269 Tsd. €). Für diesen Personenkreis hat die Celesio AG in Höhe von 3.740 Tsd. € (2006: 3.743 Tsd. €) Pensionsrückstellungen gebildet.

Im Geschäftsjahr 2007 gewährte die Celesio AG Vorstandsmitgliedern weder Kredite noch ging sie zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

Gesamtbezüge und Vergütungsstruktur des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in § 5 der Satzung der Celesio AG festgelegt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten danach neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste Vergütung in Höhe von jährlich 5.000 € und außerdem eine Vergütung von 800 € für jeden halben Prozentpunkt, um den die an die Aktionäre ausgeschüttete Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr 4 % des dividendenberechtigten Grundkapitals übersteigt, jeweils zuzüglich der anfallenden Mehrwertsteuer. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, der Stellvertreter das Eineinhalbfache der Vergütung der anderen Mitglieder. Jedes Mitglied eines Ausschusses – mit Ausnahme des nach § 27 Absatz 3 Mitbestimmungsgesetz gebildeten Ausschusses – erhält für jede Ausschussmitgliedschaft 2.000 €, der Vorsitzende eines Ausschusses 4.000 €.

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2007 belief sich auf 1.259 Tsd. € (2006: 1.172 Tsd. €). Davon entfielen 68 Tsd. € (2006: 68 Tsd. €) auf feste Vergütungen für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat, 1.177 Tsd. € (2006: 1.090 Tsd. €) auf variable, dividendenabhängige Vergütungen für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat sowie 14 Tsd. € (2006: 14 Tsd. €) auf die Tätigkeit in Ausschüssen.

Professor Dr. Zahn leistete im Berichtsjahr für die GEHE Pharma Handel GmbH keine Beratungstätigkeit. Im Vorjahr erhielt er ein Honorar in Höhe von 2 Tsd. €.

Im Geschäftsjahr 2007 gewährte die Celesio AG Aufsichtsratsmitgliedern weder Kredite noch ging sie zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

* Eingetragene Marke der Stern Stewart & Co.

Aktienbesitz und meldepflichtige Geschäfte

Der kumulierte Aktienbesitz (einschließlich Optionen und dergleichen) der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Celesio AG lag im Berichtsjahr 2007 stets unterhalb von 1 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes müssen Personen, die bei einem deutschen börsennotierten Unternehmen Führungsaufgaben wahrnehmen sowie mit diesen eng verbundene natürliche oder juristische Personen, dem Unternehmen und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht melden, wenn sie im Laufe eines Kalenderjahres Aktien oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente des Unternehmens in einer Größenordnung von mehr als 5.000 € erwerben oder veräußern. Der Celesio AG liegen auf dieser Grundlage für das vergangene Geschäftsjahr keine Meldungen vor.

Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands

Der Bilanzgewinn der Celesio AG beträgt 130.977.000,00 € (2006: 127.575.000,00 €).

Der Vorstand schlägt vor, den gesamten Bilanzgewinn von 130.977.000,00 € (2006: 127.575.000,00 €) als Dividende für das Geschäftsjahr 2007 auszuschütten.

Aufgrund dieses Gewinnverwendungsvorschlags entfällt auf eine Stückaktie eine Dividende von 0,77 € (2006: ordentliche Dividende 0,75 €).

Stuttgart, 12. Februar 2008

Der Vorstand

Mitglieder des Vorstands

	Mitgliedschaft in weiteren Geschäftsleitungsorganen und vergleichbaren Gremien:	Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien:
Dr. Fritz Oesterle Vorsitzender	Vorstand Franz Haniel & Cie. GmbH	– Herba Chemosan Apotheker-AG, Stellvertretender Vorsitzender – Untertürkheimer Volksbank e.G. – Healthcare Services Group plc, Mitglied im Board of Directors (bis 19.02.2007) – Norsk Medisinaldepot AS, Mitglied im Board of Directors (bis 15.08.2007)
Stefan Meister Stellv. Vorsitzender		
Wolfgang Mähr		– GEHE Pharma Handel GmbH, Vorsitzender – OCP S.A., Vorsitzender – Herba Chemosan Apotheker-AG
Dr. Felix A. Zimmermann		– Herba Chemosan Apotheker-AG (bis 10.05.2007) – Kemofarmacija d.d., Stellvertretender Vorsitzender (bis 09.08.2007)

Mitglieder des Aufsichtsrats

		Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien:
Dr. Eckhard Cordes Vorsitzender	Vorsitzender des Vorstands Franz Haniel & Cie. GmbH Vorsitzender des Vorstands METRO AG (seit 01.11.2007)	– Kaufhof Warenhaus AG, Vorsitzender (seit 01.11.2007) – Air Berlin PLC, Non-Executive Director im Board of Directors – SKF Aktiebolaget, Mitglied im Board of Directors – TAKKT AG – METRO AG, Vorsitzender (bis 31.10.2007) – Rheinmetall AG (bis 31.12.2007)
Ihno Goldenstein Stellv. Vorsitzender	Mitarbeiter Warenannahme GEHE Pharma Handel GmbH	
Klaus Borowicz	Niederlassungsleiter GEHE Pharma Handel GmbH	
Prof. Dr. med. **Julius Michael Curtius**	Kardiologe	
Dr. Hubertus Erlen	Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats Bayer Schering Pharma AG	– Bayer Schering Pharma AG Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats – Invest in Germany GmbH (seit 12.12.2007) – Kuratorium der Bertelsmann Stiftung
Dirk-Uwe Kerrmann	Kaufmännischer Angestellter GEHE Pharma Handel GmbH	
Jörg Lauenroth-Mago	Landesfachbereichsleiter Handel Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen ver.di – Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft e.V.	– GEHE Pharma Handel GmbH
Ulrich Neumeister	Mitarbeiter Logistik GEHE Pharma Handel GmbH	
Hans-Martin Poschmann	Gewerkschaftssekretär ver.di – Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft e.V.	
Dr. Ihno Schneevoigt	Mitglied des Vorstands i.R.: Allianz Versicherungs-AG Allianz Lebensversicherungs-AG	– Korn/Ferry International Corp., Board of Directors – Ströer Out-of-Home Media AG
Dr. Klaus Trützschler	Mitglied des Vorstands Franz Haniel & Cie. GmbH	– TAKKT AG, Vorsitzender (bis 31.12.2007), Mitglied (seit 01.01.2008) – Allianz Versicherungs-AG – Bilfinger Berger AG – CEMEX Deutschland AG (bis 22.05.2007)
Prof. Dr. Erich Zahn	Ordentlicher Professor der Betriebswirtschaftslehre Universität Stuttgart	– Kuratorium Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Stuttgart, 12. Februar 2008

Der Vorstand

Dr. Fritz Oesterle

Stefan Meister

Wolfgang Mähr

Dr. Felix A. Zimmermann

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Celesio AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht der Celesio AG, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, 12. Februar 2008

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Franz Wagner)
Wirtschaftsprüfer

(Dieter Wißfeld)
Wirtschaftsprüfer

Kontakt

Adressen und Ansprechpartner

Celesio AG
Neckartalstraße 155
70376 Stuttgart
Deutschland
Telefon +49(0)711.50 01-00 (Zentrale)
Telefax +49(0)711.50 01-12 60
E-Mail service@celesio.com
www.celesio.com

Aktionärsinformationen

Torben Bonnke
Corporate Investor Relations Manager
Telefon +49(0)711.50 01-735
Telefax +49(0)711.50 01-736
E-Mail investor@celesio.com

Publikationsanforderungen

Dr. Ruth Kappel
Direktorin Corporate Communications
Telefon +49(0)711.50 01-1192
Telefax +49(0)711.50 01-12 60
E-Mail service@celesio.com

Presseanfragen

Rainer Berghausen
Press Relations Manager
Telefon +49(0)711.50 01-549
Telefax +49(0)711.50 01-543
E-Mail rainer.berghausen@celesio.com

Webseiten

Celesio AG und Unternehmen des Celesio-Konzerns

www.celesio.com

Celesio-Großhandel

Belgien	www.pharmabelgium.be
Dänemark	www.maxjenne.dk
	www.tjellesen.dk
Deutschland	www.gehe.de
Frankreich	www.ocp.fr
Großbritannien	www.aah.com
Norwegen	www.nmd.no
Österreich	www.herba-chemosan.at
Slowenien	www.kemofarmacija.si
Tschechische Republik	www.gehe.cz

Celesio-Großhandel bietet für Apotheken zugangsgeschützte Business-to-Business-Lösungen an

Deutschland	www.gehe-point.de
Frankreich	www.point.ocp.fr
Großbritannien	www.aah-point.com
Italien	www.afmpoint.it
Österreich	www.herba-point.at

Celesio-Apotheken

Belgien	www.lloydspharma.be
Großbritannien	www.lloydspharmacy.co.uk
	www.johnbellcroyden.co.uk
Irland	www.unicarepharmacy.ie
Italien	www.admentaitalia.it
Niederlande	www.lloydsapotheken.nl
	www.docmorris.nl
Norwegen	www.vitusapotek.no
Tschechische Republik	www.lloyds.cz

Celesio-Services

Movianto	www.movianto.com
pharmexx	www.pharmexx.com

Glossar

Cashflow	Der Cashflow ist eine Kennzahl zur Beurteilung der Finanz- und Ertragskraft eines Unternehmens. Bei Celesio errechnet sich der Cashflow aus dem Jahresüberschuss zuzüglich der Abschreibungen sowie der Eliminierung von bestimmten zahlungsunwirksamen und nicht operativen Aufwendungen und Erträgen.
Corporate Governance	Der Begriff Corporate Governance steht für die verantwortungsbewusste Leitung und Kontrolle eines Unternehmens. Um die Führungsstrukturen international tätiger Firmen vergleichbar zu machen, wurden Corporate-Governance-Standards entwickelt, die für deutsche Unternehmen im Deutschen Corporate Governance Kodex zusammengestellt wurden. Es besteht eine gesetzliche Verpflichtung für alle deutschen börsennotierten Unternehmen, alljährlich zu erklären, inwiefern den Empfehlungen entsprochen wurde.
Derivative Finanzinstrumente	Zertifikate oder Verträge, die keine eigenen Vermögensgegenstände sind, sondern sich auf einen anderen – im Regelfall handelbaren – Vermögensgegenstand beziehen. Diese Finanzinstrumente sind im Allgemeinen auch selbst handelbar. Dies sind beispielsweise Zinssatzswaps, Devisentermingeschäfte oder Devisenoptionen.
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes. Ergebnis vor Abzug von Zinsen und Ertragsteuern.
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation. Ergebnis unbeeinflusst von Zinsen, Ertragsteuern sowie Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.
Economic Value Added (EVA)*	Das erwirtschaftete Ergebnis wird in Beziehung zu den gesamten Kapitalkosten, also Eigen- und Fremdkapitalkosten, gesetzt. Erwirtschaftet das Unternehmen eine Rendite, die über den Kapitalkosten liegt, so wird eine Wertsteigerung erzielt.
Equity-Methode	Konsolidierungsmethode zur Darstellung assoziierter Unternehmen im Konzernabschluss. Die Beteiligung wird zunächst zu Anschaffungskosten bewertet und anschließend laufend an die Entwicklung des Eigenkapitals des assoziierten Unternehmens angepasst.
Ergebnis je Aktie	Das Ergebnis je Aktie wird entsprechend IAS 33 als Quotient aus dem Anteil der Aktionäre der Celesio AG am Jahresüberschuss und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktienanzahl ermittelt.
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate. Referenzsatz für Termingelder in Euro im Interbankengeschäft, der an jedem Arbeitstag um 11.00 Uhr (Brüsseler Zeit) fixiert wird.
Finanzierungsleasing	Leasingvertrag, bei dem der Leasinggeber im Wesentlichen die Finanzierungsaufgabe übernimmt. Das wirtschaftliche Eigentum geht auf den Leasingnehmer über.
Gearing	Kennzahl, die den Verschuldungsgrad misst. Ermittlung durch Division von Nettofinanzverschuldung durch das Eigenkapital.
GIRP	Groupement International de la Répartition Pharmaceutique Européenne. Europäischer Verband der Pharmagroßhandelsunternehmen.
Hedging	Absicherung zum Beispiel von Zins-, Währungs- oder Kursrisiken durch derivative Finanzinstrumente, welche die Risiken der Grundgeschäfte begrenzen.
International Financial Reporting Standards (IFRS)	International Financial Reporting Standards (IFRS) – vormals International Accounting Standards (IAS) – sind vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften zum Zwecke der internationalen Harmonisierung und besseren Vergleichbarkeit der Rechnungslegung.
Konsolidierungskreis	Gruppe der Tochterunternehmen eines Konzerns, die in den Konzernabschluss einbezogen werden.

* Eingetragene Marke der Stern Stewart & Co.

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)	Aktienkurs geteilt durch den Gewinn je Aktie.
LIBOR	London Interbank Offered Rate. Referenzsatz für Termingelder im Interbankengeschäft, der an jedem Arbeitstag um 11.00 Uhr (Londoner Zeit) fixiert wird.
Marktkapitalisierung	Die Marktkapitalisierung gibt den aktuellen Börsenwert eines Unternehmens wieder. Zur Berechnung wird der Aktienkurs mit der Zahl der Aktien multipliziert. Die Marktkapitalisierung nach Streubesitz wird auf der Grundlage der im Streubesitz befindlichen Aktien ermittelt. Oft steigt bei höherer Marktkapitalisierung, insbesondere bei einem hohen Streubesitz, das Handelsvolumen und die Marktliquidität einer Aktie.
Marktwerte	Die Bewertung von Bilanzposten erfolgt zum Stichtag mit dem an einem Markt, beispielsweise der Börse, realisierbaren Wert.
Mitarbeiter	Anzahl der Mitarbeiter nach Köpfen einschließlich der Auszubildenden, Wehr- und Zivildienstleistenden und Mitarbeiterinnen im Mutterschutz.
Net Working Capital	Finanzkennzahl zur Beurteilung der Kapitalbindung und damit der Liquiditätsstruktur eines Unternehmens. Ermittlung als Differenz zwischen operativem Vermögen (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte) und operativen Verbindlichkeiten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und übrige Verbindlichkeiten).
Operatives Leasing	Leasingvertrag, bei dem der Leasinggeber das wirtschaftliche Eigentum an dem vermieteten Gegenstand behält.
Risikomanagement	Systematische Vorgehensweise, um potenzielle Risiken für das Unternehmen zu identifizieren, zu bewerten und Maßnahmen zur Risikovermeidung beziehungsweise Reduzierung der möglichen negativen Folgen auszuwählen und umzusetzen.
Transaktionsrisiko	Mit dem Tausch zweier Währungen verbundenes Wechselkursrisiko, das bei Bilanzpositionen in Fremdwährungen vom Zeitpunkt der Entstehung bis zur Zahlung durch die Unsicherheit über die künftige Kursentwicklung besteht.
Translationsrisiko	Mit der Bewertung von Bilanzpositionen verbundenes Wechselkursrisiko, das aus Bewertungs- und Bilanzvorschriften zur Umrechnung von Fremdwährungspositionen resultiert.
Zinscap	Eine garantierte Zinsobergrenze, welche gegen die Zahlung einer Prämie erworben wird. Steigt der Zins über diese garantierte Grenze, so erhält der Erwerber die Differenz vom Cap-Verkäufer.
Zinsswap	Eine Vereinbarung zwischen zwei Parteien, Zinszahlungen auf Grundlage unterschiedlicher Zinssätze auszutauschen. So können beispielsweise variable Zinssätze mit fixen Zinssätzen getauscht werden.

Allgemeine Angaben

Der Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Rechtsverbindlich ist die deutsche Fassung des Geschäftsberichts.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der Celesio AG für das Geschäftsjahr 2007 werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers übermittelt die Unterlagen an das Unternehmensregister; dort werden Jahresabschluss und Lagebericht zum kostenlosen Online-Abruf durch jedermann eingestellt.

Die Herstellung des Papiers, auf dem dieser Bericht gedruckt wurde, erfolgt aus chlorfrei gebleichten Zellstoffen, die zu 100 Prozent aus nachhaltiger Forstwirtschaft stammen, davon 95 Prozent aus zertifizierten Wäldern.

Informationen zur Celesio-Aktie

ISIN	DE000CLS1001
WKN	CLS100
Börsenkürzel	CLS1
Reuterskürzel	CLSGn
Bloombergkürzel	CLS1 GR

Finanzkalender

Bilanzpressekonferenz, Stuttgart	12. März 2008
Celesio-Analysten-und-Investorenkonferenz, Stuttgart	13. März 2008
International Bankers Day, Stuttgart	17. März 2008
Hauptversammlung 2008, Stuttgart	30. April 2008
Zwischenbericht 1. Quartal 2008	13. Mai 2008
Zwischenbericht 1. Halbjahr 2008	12. August 2008
Zwischenbericht 1. – 3. Quartal 2008	13. November 2008

Änderungen vorbehalten

Aktuelle Angaben zu Roadshows, Investmentkonferenzen und sonstigen Veranstaltungen enthält der Finanzkalender unter www.celesio.com

Celesio AG
Neckartalstraße 155
70376 Stuttgart
Deutschland
Telefon +49(0)711.50 01-00 (Zentrale)
Telefax +49(0)711.50 01-1260
E-Mail service@celesio.com
www.celesio.com

celesio
the healthcare group

Celesio AG · Geschäftsbericht 2007/3/4,5/D/4