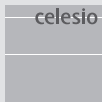




Zwischenbericht 1. Halbjahr 2005

the healthcare group

celesio
the healthcare group



Celesio Konzern

Celesio in Stichworten

Tradition

Gründer _____ Franz Ludwig Gehe
Gegründet _____ 1835 in Dresden
Kerngeschäft _____ Pharma-Distribution
Pharma-Services
Sitz _____ Stuttgart

Kennzahlen 1. Halbjahr 2005 (IFRS)


Umsatz _____ 10,1 Milliarden Euro
Wachstum Umsatz _____ 7,0 Prozent (7,2 Prozent*)
EBIT _____ 314,1 Millionen Euro
Wachstum EBIT _____ 13,6 Prozent (14,4 Prozent*)
Ergebnis vor Steuern _____ 264,6 Millionen Euro
Wachstum Ergebnis vor Steuern _____ 15,5 Prozent (16,3 Prozent*)
Jahresüberschuss _____ 219,7 Millionen Euro
Wachstum Jahresüberschuss _____ 39,0 Prozent (39,8 Prozent*)
Ergebnis je Aktie _____ 2,55 Euro

Mitarbeiter** _____ 34.320
Großhandelsniederlassungen _____ 137
Apotheken _____ 1.911

* In lokaler Währung

** Nach Köpfen

Inhalt

	4	Highlights 2005
Celesio Konzern	5	Brief an die Aktionäre
	14	Celesio-Großhandel
Celesio Großhandel	20	Celesio-Apotheken
	26	Celesio-Services
Celesio Services	31	Zwischenabschluss 1. Halbjahr 2005
	38	Adressen und Ansprechpartner
	38	Websites
	39	Informationen zur Celesio-Aktie
	39	Investoren-Kalender 2005/2006



Celesio Konzern

Highlights 2005

- Rückerstattung von Gewerbesteuer in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) für die Jahre 1996 bis 2001.
- Konzernergebnis, trotz eines teilweise schwierigen Marktumfelds, wieder deutlich gesteigert.
- Kräftiger Ausbau der Marktposition im Bereich Dienstleistungen für Hersteller durch Übernahme von Healthcare Logistics in Großbritannien. Beginn der Integration von Healthcare Logistics in die Geschäftseinheit AVS Health Distribution im 2. Quartal.
- Sanalog in Deutschland in die Geschäftseinheit AVS Health Distribution integriert.
- Integration des portugiesischen Pharmagroßhändlers Soquifa-Medicamentos verläuft erwartungsgemäß.
- Slowenischer Pharmagroßhändler Kemofarmacija mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien erstmals zum 1. Quartal konsolidiert.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

im 1. Halbjahr 2005 ist Celesio trotz eines teilweise schwierigen Marktumfelds wieder deutlich gewachsen. Dies beweist, dass das Unternehmen im Gesundheitsmarkt strategisch richtig aufgestellt ist. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 7,0 Prozent (7,2 Prozent in lokaler Währung). Das Ergebnis vor Steuern stieg überproportional um 15,5 Prozent (16,3 Prozent in lokaler Währung).*

Umsatz und Ergebnis deutlich gesteigert

Im 1. Halbjahr stieg der Umsatz des Celesio-Konzerns um 7,0 Prozent (7,2 Prozent in lokaler Währung) auf 10.078,9 Millionen Euro. Die im 1. Quartal erstmals konsolidierten Akquisitionen im Großhandel, Soquifa-Medicamentos in Portugal und Kemofarmacija in Slowenien mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien, trugen zum Wachstum bei. Ohne Zukäufe hätte sich der Umsatz um 4,1 Prozent (4,4 Prozent in lokaler Währung), trotz Preissenkungen vor allem in Großbritannien, erhöht.

Im Großhandel wuchs der Umsatz, die Akquisitionen eingerechnet, um 7,3 Prozent (7,5 Prozent in lokaler Währung). Ohne die Zukäufe stieg der Umsatz um 4,4 Prozent (4,6 Prozent in lokaler Währung) gegenüber der ersten Hälfte des Vorjahrs. Damit lag das Wachstum des Celesio-Großhandels im Rahmen des vergleichbaren Marktes.

„Die Akquisitionen im Großhandel, Soquifa-Medicamentos in Portugal und Kemofarmacija in Slowenien, trugen zum Wachstum bei.“

*Seit dem Geschäftsjahr 2004 berichtet Celesio nach den internationalen IFRS-Rechnungslegungsvorschriften. Die Halbjahreszahlen aus dem Vorjahr sind an IFRS angepasst und damit vergleichbar.



Celesio Konzern

Im Apothekengeschäft ist der Umsatz mit 2,4 Prozent (3,2 Prozent in lokaler Währung) auf 1.428,2 Millionen Euro insgesamt stärker als der Markt gestiegen. Die britischen Celesio-Apotheken verzeichneten eine höhere Nachfrage nach verschreibungspflichtigen Arzneimitteln und bearbeiteten eine größere Zahl von Verschreibungen. Zugleich dämpften aber Preissenkungen für Generika und für erstattungsfähige Originalpräparate das Wachstum. In Irland, den Niederlanden und Tschechien verwässerte die weiter steigende Zahl neueröffneter Apotheken das Marktwachstum.

„Die erstmalige Konsolidierung des britischen Branchenführers Healthcare Logistics wird in einer deutlichen Steigerung des Rohertrags von Celesio-Services sichtbar.“

Ebenfalls positiv entwickelte sich der Bereich Celesio-Services. Im 1. Halbjahr 2005 stieg der Rohertrag* um 77,7 Prozent (78,4 Prozent in lokaler Währung). Die erstmalige Konsolidierung des britischen Branchenführers Healthcare Logistics im 2. Quartal wird in einer deutlichen Steigerung des Rohertrags von Celesio-Services sichtbar. Die Grundlagen für den Bereich Celesio-Services legte Celesio bereits im Jahr 2004, als damit begonnen wurde, mit AVS Health Distribution ein europäisches Geschäftsmodell für herstellerorientierte Logistikleistungen aufzubauen.

„Das Ergebnis vor Steuern stieg deutlich. Hierzu trugen der gestiegene Rohertrag und Kosteneinsparungen bei.“

Im Konzern ist das EBIT trotz eines teilweise schwierigen Marktumfelds im 1. Halbjahr um 13,6 Prozent (14,4 Prozent in lokaler Währung) auf 314,1 Millionen Euro gewachsen. Das Ergebnis vor Steuern stieg ebenfalls deutlich. Hierzu trugen der gestiegene Rohertrag und Kosteneinsparungen bei. Erwartungsgemäß wuchs das Ergebnis vor Steuern im 2. Quartal mit 14,3 Prozent weniger stark als in den ersten drei Monaten. Es stieg im Konzern in den ersten sechs Monaten um 15,5 Prozent (16,3 Prozent in lokaler Währung) auf 264,6 Millionen Euro. Bei den Celesio-Apotheken lag der Zuwachs bei 15,2 Prozent (16,3 Prozent in lokaler Währung). Im Celesio-Großhandel betrug das Wachstum des Ergebnisses vor Steuern 13,3 Prozent (13,7 Prozent in lokaler Währung). Im Bereich Celesio-Services lag das Ergebnis vor Steuern erwartungsgemäß um 6,7 Prozent (7,4 Prozent in lokaler Währung) über dem

*An Stelle des Umsatzes ist für den Bereich Celesio-Services der absolut erzielte Rohertrag die 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.

Celesio-Konzern im 1. Halbjahr

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	9.423,9	100,00	10.078,9	100,00	7,0	7,2
Rohertrag	1.004,7	10,66	1.081,3	10,73	7,6	8,1
EBIT	276,5	2,93	314,1	3,12	13,6	14,4
Ergebnis vor Steuern	229,0	2,43	264,6	2,62	15,5	16,3
Jahresüberschuss	158,1	1,68	219,7	2,18	39,0	39,8
Cashflow	205,8	–	276,8	–	34,5	35,0

Vorjahr. Vorleistungen für den Aufbau des Geschäftsbereichs, höhere Abschreibungen und die Finanzierungskosten für die neu erworbenen Unternehmen dämpften die Entwicklung des Ergebnisses vor Steuern.

Bessere Rentabilität

Die Rentabilität hat sich im 1. Halbjahr 2005 verglichen mit den ersten sechs Monaten des vergangenen Jahrs, weiter erhöht. Die Umsatzrendite, schon im Vorjahr auf hohem Niveau, verbesserte sich erneut. Gemessen am EBIT stieg sie auf 3,12 Prozent (Vorjahr: 2,93 Prozent), gemessen am Vorsteuerergebnis auf 2,62 Prozent (Vorjahr: 2,43 Prozent).

Auf Konzernebene erhöhte sich der absolute Rohertrag um 7,6 Prozent (8,1 Prozent in lokaler Währung) auf 1.081,3 Millionen Euro. Die Rohertragsquote stieg um sieben Basispunkte auf 10,73 Prozent. Im Großhandel ging die Rohertragsmarge erwartungsgemäß auf Grund der gesetzlichen Preiskürzungen in Großbritannien und eines veränderten Produktmix in Deutschland um 29 Basispunkte auf 6,42 Prozent zurück. Dagegen erhöhten die Celesio-Apotheken ihre Rohertragsquote um 164 Basispunkte auf 33,77 Prozent. Für den Geschäftsbereich Celesio-Services ist eine Rohertragsquote wegen der besonderen Struktur des Umsatzes nicht aussagekräftig. Der erzielte Rohertrag als absolute Zahl erhöhte sich unter Berücksichtigung der Akquisitionen von Realpol in

„Die Umsatzrendite, schon im Vorjahr auf hohem Niveau, verbesserte sich erneut.“



Celesio Konzern

Tschechien, SEUR PHARMA in Spanien, Sanalog in Deutschland und Healthcare Logistics in Großbritannien um 77,7 Prozent (78,4 Prozent in lokaler Währung) auf 57,2 Millionen Euro. Ohne die Akquisitionen wäre der Rohertrag um 8,8 Prozent (8,9 Prozent in lokaler Währung) gestiegen.

Der Personalaufwand im Celesio-Konzern erhöhte sich leicht überproportional zum Umsatz um 8,1 Prozent (8,6 Prozent in lokaler Währung) auf 514,0 Millionen Euro. Grund dafür ist der höhere Anteil des personalintensiveren Apothekengeschäfts.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (saldiert um die sonstigen betrieblichen Erträge) haben sich im 1. Halbjahr 2005 unterproportional zum Umsatz entwickelt. Maßgeblich hierfür waren das straffe Kostenmanagement in allen Geschäftsbereichen und insbesondere der Rückgang der Kosten im Großhandel. Dem standen gestiegene Mietaufwendungen im Geschäftsbereich Apotheken und die Vorleistungen für den Ausbau des Geschäftsbereichs Services gegenüber.

Das Beteiligungsergebnis war maßgeblich durch die Dividende aus der Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG geprägt.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Sachanlagen lagen auf Vorjahresniveau.

Das EBIT stieg um 13,6 Prozent (14,4 Prozent in lokaler Währung) und erreichte 314,1 Millionen Euro. Zu diesem überproportionalen Anstieg trug neben dem verbesserten Rohertrag das nachhaltige Kostenmanagement bei.

Der Zinsdeckungsgrad (EBIT im Verhältnis zum Zinsergebnis) verbesserte sich von 5,82 auf 6,34.

Auf Grund des höheren Rohertrags und des konsequenten Kostenmanagements stieg auch das Vorsteuerergebnis überproportional um 15,5 Prozent (16,3 Prozent in lokaler Währung). Die Umsatzrendite gemessen am Vorsteuerergebnis lag mit 2,62 Prozent nach 2,43 Prozent im Vorjahr auf hohem Niveau. Im Celesio-Großhandel wuchs die Umsatzrendite um elf Basispunkte auf 2,09 Prozent und bei den Celesio-

Apotheken um 81 Basispunkte auf 7,23 Prozent. Im Geschäftsbereich Celesio-Services stieg das Vorsteuerergebnis um 6,7 Prozent (7,4 Prozent in lokaler Währung). Zum Anstieg des Ergebnisses trugen auch die neuerworbenen Unternehmen bei. Die Rentabilität des Geschäftsbereichs, gemessen am Vorsteuerergebnis im Verhältnis zum Rohertrag, lag bei 20,35 Prozent (Vorjahr: 33,88 Prozent).

Der Steueraufwand ging trotz des höheren Vorsteuerergebnisses um 26,0 Millionen Euro zurück und erreichte 44,9 Millionen Euro. Maßgeblich hierfür war die Rückerstattung von Gewerbesteuer in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) für die Jahre 1996 bis 2001. Die Steuerquote verringerte sich auf Grund dieses Einmaleffekts sehr deutlich und lag bei nur 16,9 Prozent (Vorjahr: 31,0 Prozent).

Der Jahresüberschuss erhöhte sich um 39,0 Prozent (39,8 Prozent in lokaler Währung) und erreichte 219,7 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie lag bei 2,55 Euro gegenüber 1,83 Euro im Vorjahr. Ohne die Rückerstattung von Gewerbesteuer wäre der Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie um 14,4 Prozent gestiegen.

Bilanz und Eigenkapital weiter gestärkt

Zum 30. Juni 2005 blieb die Bilanzstruktur konstant: Die Eigenkapitalquote lag unverändert zum Vorjahresende bei 29,9 Prozent, obwohl die Akquisitionen zu einer wesentlichen Bilanzverlängerung geführt haben. Für die Finanzierung des künftigen Wachstums ist Celesio mit einem Verschuldungsgrad (Gearing) von 0,93 hervorragend aufgestellt.

„Für die Finanzierung des künftigen Wachstums ist Celesio hervorragend aufgestellt.“

Die Bilanzsumme stieg um 516,2 Millionen auf 7.047,3 Millionen Euro. Die erstmalige Konsolidierung von Soquifa-Medicamentos, Kemo-farmacija mit den Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien sowie Sanalog und Healthcare Logistics trug zum Anstieg der Bilanzsumme um 343,4 Millionen Euro, insbesondere bei den Firmenwerten und dem kurzfristigen Vermögen, bei. Wechselkursveränderungen, insbesondere bei der Umrechnung des Britischen Pfund Sterlings (GBP), erhöhten die Bilanzsumme um 124,2 Millionen Euro.



Celesio Konzern

Das langfristige Vermögen lag zum 30. Juni 2005 um 290,8 Millionen Euro über dem Wert zum 31. Dezember 2004. Die Abschreibungen betragen insgesamt 47,5 Millionen Euro. Davon betrafen 4,0 Millionen Euro immaterielle Vermögenswerte und 43,5 Millionen Euro Sachanlagen. Die Investitionen einschließlich Unternehmenskäufen summieren sich auf 281,1 Millionen Euro. Wesentlicher Bestandteil der Akquisitionen waren die Unternehmenserwerbe in Portugal, Deutschland, Slowenien und Großbritannien. Celesio finanzierte alle Investitionen in das bestehende Geschäft sowie die Akquisitionen aus dem Cashflow.

Das kurzfristige Vermögen überstieg zum 30. Juni 2005 den Wert zum Jahresende 2004 um 225,4 Millionen Euro. Die erstmaligen Konsolidierungen, insbesondere von Soquifa-Medicamentos sowie Kemofarmacija mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien, wirkten sich mit 147,3 Millionen Euro erhöhend auf die Vorräte sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus. Die operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (operatives Nettovermögen) verringerten sich zum 30. Juni um 25,4 Millionen Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte und Akquisitionen betrug der Rückgang 95,8 Millionen Euro. Der Rückgang beruht auf dem saisonbedingten Abbau der Vorräte und der erwartungsgemäßen Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Gegenläufig erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Wesentlichen auf Grund eines späteren Zahlungseingangs vom Staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) bei den britischen Celesio-Apotheken, Lloydspharmacy.

Bei der Eigenkapitalentwicklung standen dem Jahresüberschuss von 219,7 Millionen Euro die Dividendenzahlungen von insgesamt 103,3 Millionen Euro gegenüber. Effekte aus der Wechselkursumrechnung wirkten sich mit 31,7 Millionen Euro erhöhend auf das Eigenkapital aus. Der Zuwachs bei den Anteilen anderer Gesellschafter resultiert im Wesentlichen aus der Konsolidierung der Kemofarmacija.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem 31. Dezember 2004 um 364,2 Millionen Euro auf 4.943,4 Millionen Euro. Auf Grund der erstmaligen Konsolidierung von Soquifa-Medicamentos, Kemofarmacija mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien sowie Sanalog und Healthcare Logistics stiegen die Verbindlichkeiten um insgesamt 122,0 Millionen Euro.

Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten lagen zum Ende des 1. Halbjahrs um 67,2 Millionen Euro über dem Wert zum 31. Dezember 2004 und beliefen sich auf 1.900,1 Millionen Euro.

Die Pensionsrückstellungen stiegen geringfügig um 4,1 Millionen Euro und machten insgesamt 1,9 Prozent der Bilanzsumme aus. Die Aufwendungen für Altersversorgung einschließlich Zinsaufwand beliefen sich auf 2,6 Prozent der Personalkosten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erreichten 2.026,4 Millionen Euro und lagen damit um 182,3 Millionen Euro über dem Wert am Jahresende 2004.

Investitionen in das bestehende Geschäft aus dem Cashflow finanziert

Der Cashflow erhöhte sich im 1. Halbjahr 2005 um 34,5 Prozent (35,0 Prozent in lokaler Währung) und erreichte 276,8 Millionen Euro. Ohne die Rückerstattung von Gewerbesteuer hätte der Anstieg bei 15,6 Prozent gelegen. Aus dem Cashflow wurden die Investitionen in das bestehende Geschäft sowie die Akquisitionen vollständig finanziert. Der Teil der Investitionen und Akquisitionen, der im 1. Halbjahr 2005 noch nicht zahlungswirksam wurde, findet unter Sonstige Berücksichtigung. Unter Berücksichtigung der positiven Veränderung der operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ergab sich ein positiver Free Cashflow von 37,8 Millionen Euro.



Celesio Konzern

Cashflow 1. Halbjahr

	2004 in Mio €	2005 in Mio €
Cashflow	205,8	276,8
Dividendenzahlungen	- 77,4	- 103,3
Cashflow nach Dividendenzahlungen	128,4	173,5
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	18,8	14,1
Laufende Investitionen	- 56,7	- 61,1
Free Cashflow vor Akquisitionen und Veränderung des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten	90,5	126,5
Veränderung des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten	111,9	95,8
Akquisitionen und Neueröffnungen	- 18,1	- 220,0
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	1,6	0,8
Sonstige	1,5	34,7
Free Cashflow	187,4	37,8

Optimismus für das Jahr 2005

„Der Vorstand erwartet für das Geschäftsjahr 2005, trotz eines teilweise schwierigen Marktumfelds, ein leicht zweistelliges Wachstum des Ergebnisses vor Steuern.“

Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2005 ist der Vorstand optimistisch und sieht für alle drei Geschäftsbereiche nachhaltiges Wachstum. Er geht im Großhandel von einem im Rahmen des vergleichbaren Marktes und im Apothekengeschäft von einem über dem Markt liegenden Wachstum aus. Vor allem die Preissenkungen in Großbritannien werden jedoch das dortige Marktwachstum und damit den Zuwachs des Konzernumsatzes im laufenden Jahr dämpfen. Mittelfristig sieht der Vorstand vor allem auch im Bereich Celesio-Services großes Wachstumspotenzial. Mit diesem Bereich ist Celesio in einem noch wenig konsolidierten und jungen europäischen Markt richtungsweisend aktiv.

Für den europäischen Pharmamarkt geht Celesio im Jahr 2005 von einem Wachstum von rund fünf Prozent aus.

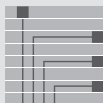
Den deutlichen Anstieg des Ergebnisses vor Steuern im Geschäftsjahr 2004 erzielte Celesio durch ein nachhaltiges Kostenmanagement und eine kontinuierliche Verbesserung der Rohertragsmarge. Mit Blick auf die für das Jahr 2005 wirksamen Arzneimittelpreissenkungen, insbesondere in Großbritannien, rechnet der Vorstand damit, dass sich die Rohertragsmarge im 2. Halbjahr 2005 auf dem Niveau des 1. Halbjahrs stabilisieren wird. Beim Ergebnis vor Steuern geht er deshalb für die zweite Jahreshälfte von schwächeren Wachstumsraten als in der ersten aus. Dennoch erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr 2005, trotz eines teilweise schwierigen Marktumfelds, ein leicht zweistelliges Wachstum des Ergebnisses vor Steuern.

Kennzahlen zur Celesio-Aktie 1. Halbjahr

	2004	2005	Veränderung	Veränderung in lokaler Währung
	in € je Aktie	in € je Aktie	in %	in %
Ergebnis	1,83	2,55	39,0*	39,8*
EBIT	3,25	3,69	13,6	14,4
Cashflow	2,42	3,25	34,5*	35,0*
Börsenkurs (30.06./in €)	49,10	64,99	32,4	–
Anzahl ausstehender Aktien (30.06./in Mio)	85,05	85,05	–	–
Börsenwert (30.06./in Mio €)	4.176,0	5.527,4	32,4	–

* Einschließlich Rückerstattung von Gewerbesteuer

Wachstumsmarkt Gesundheit



Celesio Großhandel

1. Halbjahr

Länder	Umsatz 2004 in Mio €	Umsatz 2005 in Mio €	Umsatz Veränderung in € in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Nieder- lassungen 2005
Frankreich	3.509,7	3.594,7	2,4	2,4	52
Deutschland	1.598,5	1.775,0	11,0	11,0	19
Großbritannien	1.501,2	1.532,1	2,1	3,9	19
Österreich	425,9	426,6	0,2	0,2	7
Portugal	152,0	247,8	63,0	63,0	12
Belgien	208,1	203,2	- 2,3	- 2,3	6
Norwegen	179,9	196,7	9,3	5,4	4
Slowenien*	-	145,5	-	-	11
Irland	113,4	122,3	7,9	7,9	3
Tschechien	66,4	81,6	22,9	13,9	3
Italien	62,5	61,6	- 1,4	- 1,4	1
Gesamt	7.817,6	8.387,1	7,3	7,5	137

* Einschließlich der Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien

**Flächendeckende Versorgung
von Apotheken mit allem,
was Apotheken brauchen**

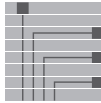
Celesio-Großhandel

Der Celesio-Großhandel erhöhte im 1. Halbjahr 2005 den Umsatz um 7,3 Prozent (7,5 Prozent in lokaler Währung). Das Ergebnis vor Steuern stieg um 13,3 Prozent (13,7 Prozent in lokaler Währung). Vor allem konsequentes Kostenmanagement und betriebliche Verbesserungen führten zu der positiven Entwicklung des Ergebnisses. Die Großhändler Soquifa-Medicamentos in Portugal und Kemofarmacija in Slowenien mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien trugen erstmalig zu Umsatz und Ergebnis bei.

Wachstum beim Umsatz wie Ergebnis

Celesio steigerte im 1. Halbjahr den Großhandels-Umsatz um 569,5 Millionen auf 8.387,1 Millionen Euro. Er lag damit 7,3 Prozent über dem Vorjahr (7,5 Prozent in lokaler Währung). Soquifa-Medicamentos in Portugal sowie die Mehrheitsbeteiligung an Kemofarmacija in Slowenien mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien wurden zu Jahresbeginn erstmals konsolidiert und trugen so zum Wachstum bei. Ohne Unternehmenskäufe hätte der Geschäftsbereich ein Umsatzplus von 4,4 Prozent (4,6 Prozent in lokaler Währung) erzielt und hätte damit im Rahmen des Wachstums des vergleichbaren Marktes gelegen.

Der Umsatz im französischen Celesio-Großhandel ist nur leicht gewachsen, vor allem weil im 1. Halbjahr der Patentschutz für einige umsatzstarke Medikamente auslief und diese zunehmend durch preisgünstige Generika ersetzt wurden. Deutlich besser als im Vorjahr entwickelte sich der Umsatz in Deutschland. Zu berücksichtigen ist dabei jedoch, dass er Anfang des Jahres 2004 ungewöhnlich schwach war. Viele Patienten hatten damals ihre Arztbesuche noch im Dezember 2003 erledigt, um nicht die mit der Gesundheitsreform eingeführte Praxisgebühr zahlen zu müssen. In Großbritannien hielt AAH den Umsatz über dem Niveau des Vorjahrs. AAH kompensierte die Preissenkungen bei erstattungsfähigen Arzneimitteln und bei Generika durch mehr verkaufte Packungen. Der österreichische Pharmamarkt und der Umsatz von Herba Chemosan verzeichneten nahezu kein Wachstum. Einige teure Arzneimittel wurden seit Anfang 2005 auf Grund einer staatlichen Neuregelung der Rezeptgenehmigung nur noch eingeschränkt verschrieben.



Celesio Großhandel

Celesio-Großhandel im 1. Halbjahr

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	7.817,6	100,00	8.387,1	100,00	7,3	7,5
Rohertrag	524,5	6,71	538,2	6,42	2,6	2,8
EBIT	169,1	2,16	189,3	2,26	12,0	12,4
Ergebnis vor Steuern	154,8	1,98	175,4	2,09	13,3	13,7

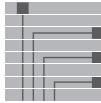
Im Generikageschäft in Großbritannien, Frankreich und Norwegen erzielte Celesio ein hohes Wachstum. Dafür waren abgelaufene Patente für umsatzstarke Arzneimittel und das Verschreibungsverhalten der Ärzte maßgeblich. Auf Grund der intensiven Zusammenarbeit mit Generikaherstellern bot Celesio ihren Großhandelskunden ein breites Sortiment zu attraktiven Konditionen an und profitierte so vom wachsenden Generikamarkt. Auf den Rohertrag wirkte sich der gestiegene Generikaumsatz positiv aus. Einen dazu gegenläufigen Effekt hatten aber staatlich verordnete Preiskürzungen in Großbritannien und ein veränderter Produktmix bei GEHE Pharma Handel in Deutschland. Insgesamt lag die Rohertragsquote im 1. Halbjahr 2005 um 29 Basispunkte unter dem Vorjahr.

Das EBIT erhöhte der Celesio-Großhandel um 12,0 Prozent (12,4 Prozent in lokaler Währung) auf 189,3 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 13,3 Prozent (13,7 Prozent in lokaler Währung) und lag bei 175,4 Millionen Euro. Ausschlaggebend dafür waren ein nachhaltiges Kostenmanagement und betriebliche Verbesserungen in mehreren Ländern. Gemessen am Vorsteuerergebnis stieg die Umsatzrendite von 1,98 Prozent auf 2,09 Prozent.

Höheres Ergebnis trotz Preiskürzungen

Im Jahr 2004 und in der ersten Jahreshälfte 2005 veränderten sich in einzelnen Ländern die Marktbedingungen. Die negativen Auswirkungen konnte Celesio dank der geografischen Diversifizierung, der nachhaltigen Kostenkontrolle und der engen Zusammenarbeit mit Kunden und Herstellern kompensieren.

In Frankreich wurden für mehrere Wirkstoffkombinationen die Erstattungspreise gesenkt. Bereits im Jahr 2004 war die gesetzliche Großhandelsspanne gekürzt worden. Die Neuregelung der Preise für nicht-erstattungsfähige Arzneimittel in Deutschland in 2004 wirkt sich weiterhin negativ auf die Rohertragsmarge aus. In Großbritannien verringerten sich durch das PPRS (Pharmaceutical Price Regulation Scheme – Arzneimittelpreisvereinbarung zwischen Gesundheitsministerium und Pharmaindustrie) die Preise für erstattungsfähige Originalpräparate um durchschnittlich sieben Prozent. Auch bei Generika wurden 2004 und 2005 Preise gekürzt. In Österreich wurde die Verschreibung einiger teurer Arzneimittel zum Jahresbeginn 2005 eingeschränkt. Ebenfalls seit Jahresbeginn ist in Norwegen eine Stufenpreisregelung in Kraft, die in regelmäßigen Abständen zu fest definierten Preissenkungen führt. In Italien wurden zum 1. Januar 2005 die Preise bestimmter verschreibungspflichtiger Arzneimittel reduziert.



Celesio Großhandel

Mehr Fitness für Apotheken

Mit der Weiterentwicklung von Kundenbindungsmodellen in einzelnen Ländern setzt sich Celesio für die inhabergeführte Apotheke ein und macht sie zukunftsfähig. Gleichzeitig stärkt Celesio die gesamte Verteilungskette – von der Industrie über den Großhandel bis zur Apotheke. Als Teil ihres Commitment-Modells hat GEHE Pharma Handel das Qualitätszeichen *gesund leben* entwickelt. Es soll als Marke aufgebaut werden und die teilnehmenden Apotheken für den Endverbraucher besser sichtbar machen. Diesem Ziel diene auch die Unterstützung der deutschlandweiten Kampagne zur gesundheitlichen Vorsorge *Herz-Kreis-Lauf 2005* durch den deutschen Celesio-Großhandel. Die teilnehmenden Apotheken boten Fitness- und Gesundheitstests für Sportler und Interessierte an. Der norwegische Celesio-Großhandel stärkte sein Kooperationsmodell *Ditt Apotek*. Seit dem 2. Quartal präsentiert sich *Ditt Apotek* als „Apotheke für den Sport“ und bringt die Kompetenz der teilnehmenden Apotheken bei der Vermeidung und Behandlung von Unfällen im Breitensport ein. NMD Grossisthandel stärkte dazu vor allem den Kontakt zu Sportvereinen. Die Marke *Ditt Apotek* soll in Norwegen und dort auch auf lokaler Ebene noch fester verankert werden.

Schlagkräftigere Niederlassungen

Celesio verbesserte die betrieblichen Abläufe und erhöhte dadurch Produktivität, Effizienz und Kundenservice. GEHE Pharma Handel schloss die im Jahr 2003 begonnene Restrukturierung ab, mit der Niederlassungen besser ausgelastet und die betrieblichen Abläufe gestrafft werden. Alle Niederlassungen sind nun in das neue Logistik-konzept einbezogen. AAH, der britische Celesio-Großhandel, hat die Modernisierung der Niederlassung Bristol abgeschlossen. Die verbesserten Arbeitsprozesse haben sich im 1. Halbjahr in Deutschland positiv ausgewirkt und werden in Großbritannien voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte das Ergebnis positiv beeinflussen. PHARMA BELGIUM eröffnete im Juni 2005 in La Louvière die modernste Pharma-Großhandelsniederlassung Belgiens. In dieser wurden drei ehemalige Niederlassungen zusammengeführt. Dadurch wird das Unternehmen die Lieferqualität und seine Effizienz steigern.

Neue Töchter beschleunigen die Expansion

Durch Akquisitionen und den Eintritt in neue Märkte verstärkte Celesio ihre Präsenz im europäischen Großhandel. Der portugiesische Großhändler Soquifa-Medicamentos ist seit Jahresanfang 2005 in den Konzern eingegliedert. Auch der slowenische Pharma-Großhändler Kemofarmacija mit Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien wird seit dem 1. Quartal 2005 konsolidiert. Beide Unternehmen leisteten einen positiven Beitrag zu Umsatz und Ergebnis.



Celesio Apotheken

1. Halbjahr

Länder	Umsatz 2004 in Mio €	Umsatz 2005 in Mio €	Umsatz Veränderung in € in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Apotheken 2005
Großbritannien	977,4	977,1	0,0	1,8	1.410
Norwegen	152,4	171,8	12,7	8,6	114
Italien	104,9	107,2	2,3	2,3	162
Irland	54,5	54,4	- 0,2	- 0,2	56
Niederlande	50,8	56,5	11,3	11,3	44
Belgien	34,7	41,3	19,0	19,0	75
Tschechien	19,7	19,9	1,2	- 6,2	50
Gesamt	1.394,4	1.428,2	2,4	3,2	1.911

**Unsere Apotheken:
Optimale Versorgung mit allem
rund um die Gesundheit**

Celesio-Apotheken

Der Umsatz der Celesio-Apotheken wuchs im 1. Halbjahr 2005 mit 2,4 Prozent (3,2 Prozent in lokaler Währung) insgesamt stärker als der Markt. Dieser war durch steigende Nachfrage nach Arzneimitteln bei gleichzeitigen Preissenkungen gekennzeichnet. Der verbesserte Rohertrag brachte eine deutliche Ergebnissteigerung von 15,2 Prozent (16,3 Prozent in lokaler Währung).

Celesio-Apotheken übertreffen den Markt

Celesio steigerte den Umsatz ihrer Apotheken um 2,4 Prozent (3,2 Prozent in lokaler Währung) auf 1.428,2 Millionen Euro und wuchs dabei mit dem gesamten Geschäftsbereich stärker als der Markt. Die Nachfrage nach Arzneimitteln nahm weiter zu. Insbesondere in Großbritannien war die Entwicklung von Lloydspharmacy verglichen mit der allgemeinen Konsumflaute im britischen Einzelhandel gut. Die Zahl der bearbeiteten Verschreibungen ist weiter gestiegen. Dem standen allerdings Preissenkungen in einigen Ländern gegenüber. In Großbritannien wurde die Umsatzentwicklung der Apotheken durch die Senkung der Preise für erstattungsfähige Originalpräparate (PPRS – Pharmaceutical Price Regulation Scheme – Arzneimittelpreisvereinbarung zwischen Gesundheitsministerium und Pharmaindustrie) und für Generika geprägt. Im norwegischen Apothekengeschäft wuchs Celesio stärker als der Markt, der von einem im Januar eingeführt Stufenpreismodell geprägt war. Die Entwicklung von Vitusapotek sowohl im Verschreibungsbereich als auch bei OTC-Produkten (auch durch margenstarke Eigenmarken) war erfreulich. In Italien wuchsen die Celesio-Apotheken in einem sehr schwachen Umfeld stärker als der Markt. Das Wachstum wurde in beiden Ländern auch von den modernisierten Apotheken getragen. In Irland, den Niederlanden und Tschechien prägten zahlreiche Neueröffnungen seit dem Jahr 2004 den Markt, sodass sich das Marktwachstum dort auf mehr Apotheken verteilte.



Celesio Apotheken

Das EBIT der Celesio-Apotheken stieg um 15,7 Prozent (17,0 Prozent in lokaler Währung) und erreichte 135,0 Millionen Euro. Trotz der gedämpften Umsatzentwicklung erhohnte sich das Ergebnis vor Steuern um 15,2 Prozent (16,3 Prozent in lokaler Währung) auf 103,2 Millionen Euro. Maßgeblich dafür waren die positive Rohertragsentwicklung, ein striktes Kostenmanagement und die intensive Zusammenarbeit mit den Pharmaherstellern. In Tschechien, wo sich Celesio seit dem Jahr 2004 von 34 unprofitablen Apotheken getrennt hat, war das Ergebnis vor Steuern positiv. In den anderen Ländern wuchs das Vorsteuerergebnis planmäßig und teilweise sogar über den Erwartungen. Die Umsatzrendite bezogen auf das Ergebnis vor Steuern stieg von 6,42 Prozent auf 7,23 Prozent.

Celesio-Apotheken im 1. Halbjahr

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	1.394,4	100,00	1.428,2	100,00	2,4	3,2
Rohertrag	448,0	32,13	482,3	33,77	7,6	8,5
EBIT	116,7	8,37	135,0	9,45	15,7	17,0
Ergebnis vor Steuern	89,6	6,42	103,2	7,23	15,2	16,3

Richtige Strategie und straffes Kostenmanagement

Trotz veränderter Marktbedingungen in einzelnen Ländern steigerten die Celesio-Apotheken das Ergebnis deutlich. Dies resultiert aus der richtigen strategischen Positionierung, der geografische Diversifizierung und einer nachhaltigen Kostenkontrolle.

In Großbritannien wurden die Preissenkungen des PPRS für die Apotheken zum 1. Februar 2005 wirksam. Dadurch verbilligten sich erstattungsfähige Originalpräparate um durchschnittlich sieben Prozent. Zudem wurden die Preise einzelner Generika in den Jahren 2004 und 2005 gesenkt. In Norwegen regelt seit dem 1. Januar 2005 ein Stufenpreismodell die Vergütung für mehrere verschreibungspflichtige Originalpräparate. In regelmäßigen Abständen sind fest definierte Preissenkungen vorgesehen. Zum 1. Januar 2005 wurden auch in Italien die Preise bestimmter verschreibungspflichtiger Arzneimittel reduziert. Bei der gegenwärtigen Diskussion in Italien über den Verkauf von OTC-Arzneimitteln rechnet Celesio damit, dass diese auch künftig nur von Apotheken verkauft werden dürfen. In den Niederlanden vereinbarten die Marktteilnehmer, die Preise von Generika und Originalpräparaten um zwei Prozent zu verringern.

In Großbritannien trat zum 1. April 2005 der zwischen dem Staatlichen Gesundheitsdienst (National Health Service) und den Apotheken geschlossene Vertrag über Vergütung und Leistungsumfang der Apotheken in Kraft. Der neue Vertrag fördert die umfassende Betreuung der Patienten in den Apotheken und passt die Höhe der Vergütung neben der Menge bearbeiteter Rezepte an Qualität und Umfang der Dienstleistungen an. Lloydspharmacy ist im Bereich der wohnortnahen Versorgung mit Arzneimitteln und bei Dienstleistungen führend. Daneben sind die Apotheken kundenfreundlich eingerichtet, so beispielsweise mit separaten Beratungsplätzen für vertrauliche Gespräche. Lloydspharmacy ist damit sehr gut positioniert, um die Anforderungen des neuen Apothekenvertrags zu erfüllen.



Celesio Apotheken

Mehr Aufmerksamkeit für Behinderte

Die Celesio-Apotheken erweiterten im 1. Halbjahr ihr Dienstleistungsangebot, das Produktsortiment und die Beratungsqualität. So organisierte Vitusapotek in Norwegen für die Mitarbeiter mit Kundenkontakt ein Kommunikationstraining und ließ erstmals ihre Apotheken regelmäßig von Testkäufern besuchen und beurteilen. Die italienischen Apotheken von Celesio richteten ihr Augenmerk auf die Bedürfnisse behinderter Menschen. Sie begannen mit der Schaffung von barrierefreien Zugängen und Hinweistafeln in Blindenschrift und schulten ihre Mitarbeiter in der Bedienung, Beratung und Betreuung behinderter Kunden. Unicarepharmacy in Irland folgte dem Beispiel von Lloyds-pharmacy und bot in einer Testphase ihren Kunden Blutzuckeruntersuchungen an.

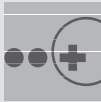
Aufbau von Gesundheitszentren

Celesio ist maßgeblich bei der Entwicklung von Gesundheitszentren in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden beteiligt. Diese fassen Apotheken, Arztpraxen und andere Gesundheitsdienstleister unter einem Dach zusammen. In diesen Zentren, die in enger Kooperation mit Ärzten und Gesundheitsbehörden geplant werden, kann Celesio Apotheken nahe am Rezeptfluss platzieren. Sieben Zentren wurden im 1. Halbjahr 2005 eröffnet oder befanden sich im Bau.

Ausbau des Apothekenportfolios

Celesio betrieb zum Ende des 1. Halbjahrs in sieben europäischen Ländern insgesamt 1.911 Apotheken. In der ersten Jahreshälfte wurden in Großbritannien, den Niederlanden und Belgien 32 Apotheken gekauft und in Großbritannien, den Niederlanden und Irland neun Apotheken eröffnet. In Großbritannien, Tschechien, Irland und Norwegen wurden im Rahmen der laufenden Standortoptimierung 13 Apotheken geschlossen oder verkauft.

Celesio kauft in den bestehenden Märkten Apotheken hinzu, wenn die Standorte gut und die Preise angemessen sind. In Italien halten sich die Kommunen bei Neuausschreibungen von Apothekenprivatisierungen wegen rechtlicher Fragen zurzeit allerdings zurück. In Irland, den Niederlanden und in Belgien hat Celesio die richtige Größe für eine Apothekenkette noch nicht erreicht. Deshalb wird Celesio, neben Großbritannien, in diesen Ländern den Ausbau ihrer Apothekenpräsenz gezielt vorantreiben.



Celesio Services

1. Halbjahr

Geschäftseinheit	Rohertag 2004	Rohertag 2005	Rohertag Veränderung in €	Rohertag Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in Mio €	in %	in %
AVS Health Distribution (Pharmalogistik und -distribution)	32,2	57,2	77,7	78,4

**Innovative Dienstleistungen
für den Pharmamarkt**

Celesio-Services

Celesio hat im Jahr 2004 ihre Logistikleistungen für Pharmahersteller unter dem Namen AVS Health Distribution gebündelt, der ersten Geschäftseinheit der neuen Division Celesio-Services. Unternehmenskäufe stärkten diese neue Geschäftseinheit deutlich. Einschließlich der Akquisitionen stieg der Rohertrag um 77,7 Prozent (78,4 Prozent in lokaler Währung). Positiv wirkte sich vor allem die erstmalige Konsolidierung von Healthcare Logistics in Großbritannien aus. Das Ergebnis vor Steuern lag 6,7 Prozent (7,4 Prozent in lokaler Währung) über dem Niveau des Vorjahrs.

Rohertrag wächst deutlich

Der absolute Rohertrag – die maßgebliche Erfolgsgröße des Geschäftsbereichs Celesio-Services* – stieg im 1. Halbjahr 2005 um 77,7 Prozent (78,4 Prozent in lokaler Währung) auf 57,2 Millionen Euro. Darin sind sämtliche Zukäufe berücksichtigt. Der Erwerb des britischen Branchenführers Healthcare Logistics trug zur positiven Rohertragsentwicklung bei und stärkte die Marktposition von AVS Health Distribution in Großbritannien deutlich. Organisch erhöhte sich der Rohertrag um 8,8 Prozent (8,9 Prozent in lokaler Währung).

Zum Anstieg des EBIT um 22,5 Prozent (23,3 Prozent in lokaler Währung) trugen die neuerworbenen Unternehmen, vor allem Healthcare Logistics, maßgeblich bei. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 6,7 Prozent (7,4 Prozent in lokaler Währung). Die Kosten für den Aufbau des neuen Geschäftsbereichs, höhere Abschreibungen sowie die Finanzierungskosten für die Akquisitionen dämpften die Entwicklung des Ergebnisses vor Steuern.

*An Stelle des Umsatzes ist für den Bereich Celesio-Services der absolut erzielte Rohertrag die 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.



Celesio Services

Die Unternehmenskäufe in Spanien, Tschechien, Deutschland und Großbritannien stärkten AVS Health Distribution und sind ein wesentlicher Schritt im Aufbau eines Netzwerks, das Pharmaherstellern Dienstleistungen europaweit aus einer Hand anbietet. Die Integration von Realpol in Tschechien, Sanalog in Deutschland und SEUR PHARMA in Spanien schloss AVS Health Distribution im 1. Quartal weitgehend ab. Healthcare Logistics in Großbritannien wurde erstmals im 2. Quartal konsolidiert.

Celesio-Services im 1. Halbjahr

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Rohertrag	in Mio €	in % vom Rohertrag		
Rohertrag	32,2	100,00	57,2	100,00	77,7	78,4
EBIT	9,8	30,33	11,9	20,91	22,5	23,3
Ergebnis vor Steuern	10,9	33,88	11,6	20,35	6,7	7,4

Breite Palette herstellerorientierter Logistikleistungen

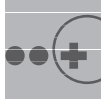
Das 1. Halbjahr 2005 bestätigte einen Trend im Pharmamarkt: Hersteller konzentrieren sich mehr auf ihr Kerngeschäft, gliedern Randbereiche aus und übertragen diese Aufgaben Servicepartnern – möglichst auf europäischer Ebene.

Zu den Leistungen, die Celesio in der Geschäftseinheit AVS Health Distribution der Pharmaindustrie heute schon anbietet, gehören logistische Basisleistungen – wie Transport und Lagerhaltung – ebenso wie kunden- und produktspezifische Leistungen. Auch administrative Aufgaben gehören zum Leistungsspektrum. So können im Auftrag der Kunden Aufträge abgewickelt, Produkte- und Warenflüsse überwacht oder Abverkaufsdaten bereit gestellt werden. Je nach Wunsch bietet Celesio ihren Partnern das Leistungsspektrum auf lokaler, nationaler oder europäischer Ebene an.

Im 1. Halbjahr 2005 war Celesio-Services mit der Geschäftseinheit AVS Health Distribution in acht Ländern präsent: in Großbritannien, Frankreich, Österreich, Irland, Deutschland, Spanien, Norwegen und Tschechien.

Mehr Lagerraum und neue Verträge

In Spanien verbesserte AVS Health Distribution in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahrs die betrieblichen Abläufe und erweiterte die Lagerkapazität. Damit ist die Grundlage für weiteres Wachstum gelegt. Im Bereich der Kühllogistik gewann Celesio in Irland und Nordirland Verträge für die Versorgung von Arztpraxen mit Impfstoffen. Mit dem verstärkten Fokus auf herstellerorientierten Dienstleistungen und der geografisch schon deutlich verbreiterten Präsenz ist es AVS Health Distribution daneben gelungen, auf breiter Basis mit neuen Industriekunden ins Gespräch zu kommen.



Celesio Services

Gute Wachstumschancen in einem nicht regulierten Markt

Der Gesundheitsmarkt wächst und wird komplexer. Dies macht neue Überlegungen und Lösungsansätze für die Marktteilnehmer notwendig. Genau darauf konzentriert sich Celesio-Services, indem diese Division bedarfsgerecht Dienstleistungen rund um das Arzneimittel und für die verschiedenen Marktbeteiligten anbietet. Das Angebot von AVS Health Distribution im Bereich Herstellerlogistik markiert den Anfang neuer Wachstumsfelder für Celesio. Diese sind durchweg dadurch charakterisiert, dass sie unterschiedliche Kundengruppen mit spezifischen Dienstleistungsbedürfnissen adressieren, eine fragmentierte Wettbewerbsstruktur haben und nicht unmittelbar staatlich reguliert sind. Celesio-Services kann damit auch in solchen Ländern expandieren, die für die anderen Geschäftsbereiche auf Grund staatlicher Regulierung des Marktes derzeit (noch) nicht interessant sind.

Mit freundlichen Grüßen
Celesio AG

Der Vorstand

Vorstand:
Dr. Fritz Oesterle, Vorsitzender
Jacques Ambonville, Stefan Meister, Dr. Felix A. Zimmermann

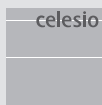
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Prof. Dr. Theo Siegert

Sitz:
Stuttgart, AG Stuttgart, HRB 9517

Zwischenabschluss

Gewinn- und Verlustrechnung 1. Halbjahr

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €
Umsatzerlöse	4.802,0	5.172,7	9.423,9	10.078,9
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,0	3,4	0,0	3,9
Gesamtleistung	4.802,0	5.176,1	9.423,9	10.082,8
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	4.284,6	4.610,6	8.419,2	9.001,5
Rohertrag	517,4	565,5	1.004,7	1.081,3
Personalaufwand	241,7	261,4	475,4	514,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	- 101,2	- 106,2	- 210,5	- 209,7
Beteiligungsergebnis	1,0	1,0	3,3	4,0
EBITDA	175,5	198,9	322,1	361,6
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	23,0	24,2	45,6	47,5
EBIT	152,5	174,7	276,5	314,1
Zinsergebnis	- 21,4	- 24,8	- 47,5	- 49,5
Ergebnis vor Steuern	131,1	149,9	229,0	264,6
Ertragsteuern	40,5	9,4	70,9	44,9
Jahresüberschuss	90,6	140,5	158,1	219,7
Konzernfremden Gesellschaftern zustehender Gewinn	1,1	1,5	2,2	2,9
Konzerngewinn	89,5	139,0	155,9	216,8
Ergebnis je Aktie – unverwässert (€)	1,05	1,63	1,83	2,55
Ergebnis je Aktie – verwässert (€)	1,05	1,63	1,83	2,55



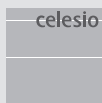
Celesio Konzern

Bilanz

	31.12.2004 Mio €	30.06.2005 Mio €
Aktiva		
Langfristiges Vermögen		
Immaterielle Vermögenswerte	1.942,6	2.159,9
Sachanlagen	560,3	624,7
Finanzanlagen	129,2	136,3
Aktive latente Steuern	81,0	83,0
	2.713,1	3.003,9
Kurzfristiges Vermögen		
Vorräte	1.447,3	1.411,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.133,3	2.328,7
Steuerforderungen	32,6	21,4
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	189,6	267,7
Flüssige Mittel	15,2	14,5
	3.818,0	4.043,4
Bilanzsumme	6.531,1	7.047,3
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	1.946,2	2.084,0
Anteile anderer Gesellschafter	5,7	19,9
	1.951,9	2.103,9
Verbindlichkeiten		
Langfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	1.339,2	1.439,9
Pensionsrückstellungen	132,7	136,8
Sonstige langfristige Rückstellungen	30,3	31,4
Passive latente Steuern	17,8	20,6
	1.520,0	1.628,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	493,7	460,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.844,1	2.026,4
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	140,4	118,0
Steuerverbindlichkeiten	125,2	133,4
Übrige Verbindlichkeiten	455,8	576,7
	3.059,2	3.314,7
Bilanzsumme	6.531,1	7.047,3

Kapitalflussrechnung 1. Halbjahr

	2004 Mio €	2005 Mio €
Jahresüberschuss	158,1	219,7
Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	45,6	47,5
Ergebnis aus Anlagenabgängen	- 3,5	- 1,4
Nicht zahlungswirksame Veränderungen des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	8,3	8,7
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	- 2,7	2,3
Cashflow	205,8	276,8
Veränderung des operativen Vermögens	98,0	- 16,3
Veränderung der operativen Verbindlichkeiten	13,9	112,1
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	317,7	372,6
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	18,8	14,1
Auszahlungen für Investitionen	- 55,8	- 68,8
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	1,6	0,8
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	- 17,5	- 177,6
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	- 52,9	- 231,5
Auszahlungen an Gesellschafter	- 77,4	- 103,3
Einzahlungen aus Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	170,1	644,2
Auszahlungen für Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 360,9	- 682,9
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	- 268,2	- 142,0
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 3,4	- 0,9
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,4	0,2
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	15,4	15,2
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	12,4	14,5



Celesio Konzern

Eigenkapitalspiegel

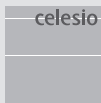
	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
	Mio €	Mio €	Mio €
Stand 01.01.2005	217,7	1.113,0	525,8
Dividenden	0,0	0,0	- 102,1
Währungsanpassungen	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss	0,0	0,0	216,8
Marktbewertung Finanzinstrumente	0,0	0,0	0,0
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0,0	0,0	- 0,3
Stand 30.06.2005	217,7	1.113,0	640,2
Stand 01.01.2004	217,7	1.113,0	262,3
Dividenden	0,0	0,0	- 76,5
Währungsanpassungen	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss	0,0	0,0	155,9
Marktbewertung Finanzinstrumente	0,0	0,0	0,0
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0,0	0,0	- 0,5
Stand 30.06.2004	217,7	1.113,0	341,2

Segmentbericht 1. Halbjahr

	Großhandel		Apotheken	
	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €
Umsatzerlöse	7.817,6	8.387,5	1.394,4	1.428,2
Außenerlöse	7.817,6	8.387,1	1.394,4	1.428,2
Innenerlöse	0,0	0,4	0,0	0,0
Operatives Segmentergebnis	168,8	189,0	116,6	135,0
Ergebnis aus At-equity-Bewertung	0,3	0,3	0,1	0,0
EBIT	169,1	189,3	116,7	135,0

	Erfolgsneutrale Rücklagen		Eigenanteile am Kapital	Fremdanteile am Kapital	Eigenkapital
	Währungsrücklage	Sonstige erfolgs- neutrale Rücklagen			
	Mio €	Mio €	Mio €	Mio €	Mio €
	73,2	16,5	1.946,2	5,7	1.951,9
	0,0	0,0	- 102,1	- 1,2	- 103,3
	30,9	0,8	31,7	0,0	31,7
	0,0	0,0	216,8	2,9	219,7
	0,0	- 8,3	- 8,3	0,0	- 8,3
	0,0	0,0	- 0,3	12,5	12,2
	104,1	9,0	2.084,0	19,9	2.103,9
	85,8	6,6	1.685,4	9,6	1.695,0
	0,0	0,0	- 76,5	- 0,9	- 77,4
	22,9	0,1	23,0	0,0	23,0
	0,0	0,0	155,9	2,2	158,1
	0,0	11,3	11,3	0,0	11,3
	0,0	0,0	- 0,5	- 0,5	- 1,0
	108,7	18,0	1.798,6	10,4	1.809,0

	Services		Sonstige		Konsolidierung		Konzern	
	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €
	290,9	352,3	0,0	0,0	- 79,0	- 89,1	9.423,9	10.078,9
	211,9	263,6	0,0	0,0	0,0	0,0	9.423,9	10.078,9
	79,0	88,7	0,0	0,0	- 79,0	- 89,1	0,0	0,0
	9,8	11,9	- 19,1	- 22,1	0,0	0,0	276,1	313,8
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3
	9,8	11,9	- 19,1	- 22,1	0,0	0,0	276,5	314,1



Celesio Konzern

Anhang

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzern-Zwischenbericht der Celesio AG für das 1. Halbjahr 2005 ist auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 erstellt. Dabei wurden alle für den 30. Juni 2005 verbindlichen International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, sowie alle Interpretationen des International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) beachtet. Die bei der Erstellung des Zwischenberichts angewandten Rechnungslegungsgrundsätze entsprechen im Wesentlichen denen des Konzern-Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2004. Der Zwischenbericht ist daher im Zusammenhang mit dem Konzern-Jahresabschluss der Celesio AG für das Geschäftsjahr 2004 zu lesen. Aus den ab 1. Januar 2005 erstmalig verpflichtend anzuwendenden Standards ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Zwischenabschluss.

Konsolidierungskreis

Im 1. Halbjahr wurden im Geschäftsbereich Celesio-Großhandel die Gesellschaften Soquifa-Medicamentos/Portugal und Kemofarmacija/Slowenien mit deren Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen. Daneben wurden im Geschäftsbereich Celesio-Services die Sanalog/Deutschland zum 1. Januar 2005, die Healthcare Logistics/Großbritannien zum 1. April 2005 sowie im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken mehrere Apotheken im Wesentlichen in Großbritannien erstmalig konsolidiert.

Die erstmalige Einbeziehung dieser Gesellschaften beeinträchtigt nicht die Vergleichbarkeit zum Vorjahr.

Mitarbeiter

Zum Ende des 1. Halbjahrs 2005 beschäftigte Celesio 34.320 Mitarbeiter (nach Köpfen) gegenüber 32.033 im Vorjahr.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

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

Die interne Organisations- und Berichtsstruktur der Celesio basiert auf einer Unterteilung der Geschäftsbereiche in Großhandel, Apotheken, Services und Sonstige. Der Geschäftsbereich Großhandel enthält die Großhandelsaktivitäten der Celesio mit Drittkunden. Im Geschäftsbereich Apotheken werden alle Aktivitäten, die im Zusammenhang mit der Leistungserbringung durch Apotheken der Celesio stehen, dargestellt. Dies umfasst die gesamte Logistikkette vom Warenbezug beim Hersteller bis hin zur Abgabe an den Endverbraucher. Der Geschäftsbereich Services beinhaltet die Erbringung herstellernaher Dienstleistungen in den Bereichen Pharmalogistik und -distribution sowie Handelsaktivitäten. Der Geschäftsbereich Sonstige enthält im Wesentlichen die Aktivitäten der Konzernobergesellschaft Celesio AG und weiterer nicht-operativer Gesellschaften. Die Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Geschäftsbereichen sind separat dargestellt. Das operative Segmentergebnis gemäß IAS 14 entspricht dem EBIT ohne Berücksichtigung des Ergebnisses aus at-equity bewerteten Beteiligungen.



Celesio Konzern

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
 Internet www.celesio.com

Aktionärsinformationen:

Nicole Herold
 Abteilungsleiterin Investor Relations
 Telefon +49(0)711.50 01-7 35
 Telefax +49(0)711.50 01-7 36
 E-Mail investor@celesio.com

Publikationsanforderungen und Fragen der Unternehmens- kommunikation:

Dr. Ruth Kappel
 Direktorin Corporate Communications
 Telefon +49(0)711.50 01-11 92
 Telefax +49(0)711.50 01-12 60
 E-Mail service@celesio.com

Websites

Celesio AG und Unternehmen im Celesio-Konzern:

www.celesio.com

Celesio-Großhandel:

Frankreich	www.ocp.fr
Deutschland	www.gehe.de
Österreich	www.herba-chemosan.at
Norwegen	www.nmd.no
Tschechien	www.gehe.cz

Celesio-Apotheken:

Großbritannien	www.lloydspharmacy.co.uk www.johnbellcroyden.co.uk
Norwegen	www.vitusapotek.no
Italien	www.admentaitalia.it
Irland	www.unicarepharmacy.ie
Niederlande	www.lloydsapotheek.nl
Belgien	www.lloydspharma.be
Tschechien	www.lekarnylloyds.cz

Celesio-Services:

AVS Health Distribution

Großbritannien	www.farillon.co.uk www.healthcarelogistics.co.uk
Österreich	www.sanova.at
Deutschland	www.sanalog.de
Tschechien	www.realpol.cz

Speziell für Apotheken bietet der Celesio-Großhandel zugangsgeschützte Business-to-Business-Lösungen an:

Frankreich	www.ocp.fr
Deutschland	www.gehe-point.de
Großbritannien	www.aah-point.com
Österreich	www.herba-point.at
Norwegen	FarmaLink (kein öffentlicher Zugang)
Italien	www.afmpoint.it

Informationen zur Celesio-Aktie

ISIN _____ DE0005858005
 WKN _____ 585 800
 Börsenkürzel _____ CLS
 Reuters-Kürzel _____ CLSG
 Bloomberg-Kürzel _____ CLS GR

Investoren-Kalender 2005/2006*

Investmentkonferenzen, New York
 und Frankfurt _____ Januar/Februar 2005
 Bilanzpressekonferenz, Stuttgart _____ 17. März 2005
 Celesio Analysten- und Investorenkonferenz,
 Mainz _____ 21. März 2005
 International Bankers Day, Mainz _____ 22. März 2005
 Roadshow London, Paris, Frankfurt _____ März 2005
 Veranstaltung für Privataktionäre, Stuttgart _____ 18. April 2005
 Investmentkonferenz (Spängler), Salzburg _____ 27. April 2005
 Hauptversammlung, Stuttgart _____ 29. April 2005
 Dividendenzahlung _____ 2. Mai 2005
 Zwischenbericht, 1. Quartal 2005 _____ 17. Mai 2005
 Roadshow Skandinavien _____ Mai 2005
 Investmentkonferenz (Deutsche Bank), Frankfurt _____ 1. Juni 2005
 Roadshow Mailand, Zürich, Edinburgh, USA _____ Juni 2005
 Zwischenbericht, 1. Halbjahr 2005 _____ 11. August 2005
 Investmentkonferenz (Merrill Lynch), London _____ 15. September 2005
 Roadshow London, Paris, Frankfurt, Lugano _____ September 2005
 Investmentkonferenz (HVB), München _____ 29. September 2005
 Roadshow USA _____ Oktober 2005
 Zwischenbericht, 1.-3. Quartal 2005 _____ 14. November 2005
 Bilanzpressekonferenz, Stuttgart _____ 16. März 2006
 Celesio Analysten- und Investorenkonferenz,
 Amsterdam _____ 20. März 2006
 International Bankers Day, Amsterdam _____ 21. März 2006
 Hauptversammlung, Stuttgart _____ 27. April 2006

* Änderungen vorbehalten

Aktuelle Angaben zum Investoren-Kalender
 finden Sie unter www.celesio.com

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

celesio
the healthcare group