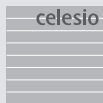




Der Gesundheit verpflichtet

Zwischenbericht 1. Halbjahr 2006

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 2006

Umsatz _____ 10.631,0 Millionen Euro
 Wachstum Umsatz _____ 5,5 Prozent (5,4 Prozent*)
 EBITDA _____ 390,4 Millionen Euro
 Wachstum EBITDA _____ 8,0 Prozent (7,9 Prozent*)
 Ergebnis vor Steuern _____ 291,4 Millionen Euro
 Wachstum Ergebnis vor Steuern _____ 10,1 Prozent (10,1 Prozent*)
 Jahresüberschuss _____ 206,8 Millionen Euro
 Wachstum Jahresüberschuss** _____ 14,4 Prozent (14,4 Prozent*)
 Ergebnis je Aktie _____ 2,41 Euro





Mitarbeiter*** _____ 35.130
 Großhandelsniederlassungen _____ 135
 Apotheken _____ 2.068

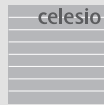
* In lokaler Währung

** 1. Halbjahr 2005 bereinigt um Gewerbesteuerrückerstattung
 in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro)

*** Nach Köpfen

Inhalt

	4	Highlights
Celesio Konzern	5	Brief an die Aktionäre
	18	Celesio-Großhandel
Celesio Großhandel	24	Celesio-Apotheken
	30	Celesio-Services
Celesio Apotheken		
	35	Zwischenabschluss
Celesio Services		
	42	Adressen und Ansprechpartner
	42	Websites
	43	Informationen zur Celesio-Aktie
	43	Investoren-Kalender



Celesio Konzern

Highlights

- Der Konzernumsatz wuchs um 5,5 Prozent, das Vorsteuerergebnis um 10,1 Prozent
- K.V. Tjellesen und Max Jenne in Dänemark stärken Celesio-Großhandel und Celesio-Services
- Anteilswerb an und Kooperation mit pharmexx GmbH, dem Anbieter von Vertriebs- und Marketinglösungen für Pharmahersteller, eröffnet neue Geschäftschancen
- Hauptversammlung beschließt Aktiensplit und Umstellung auf Namensaktien



Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

Celesio hält den Wachstumskurs. In der ersten Jahreshälfte hat sie ihren Umsatz um 5,5 Prozent gesteigert. Das Ergebnis wuchs noch deutlicher, um 10,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die positiven Halbjahreszahlen bestätigen: Celesio ist im verlässlich wachsenden Pharmamarkt bestens aufgestellt. Positive saisonale Effekte im 1. Quartal wurden durch gegenläufige saisonale Effekte im 2. Quartal wie erwartet ausgeglichen.

Im ersten Halbjahr 2006 stellte Celesio den Erfolg ihres Geschäftsmodells erneut unter Beweis: Der Konzernumsatz wuchs deutlich, das Ergebnis stieg stärker als der Umsatz. In den ersten drei Monaten 2006 hatten saisonale Effekte das Wachstum erwartungsgemäß getrieben. Im 1. Quartal 2006 gab es mehr Arbeitstage als im Vorjahresquartal. Anders als im Vorjahr lag die umsatzschwache Osterzeit – vielerorts zur Urlaubsreise genutzt – im 2. Quartal. Mehr Arbeitstage steigern den Umsatz und das Ergebnis überproportional: Die Umsätze wachsen mit der Zahl der Arbeitstage, die Kosten bleiben absolut aber annähernd konstant. Im 2. Quartal dagegen war der Effekt gegenläufig: Da es im Zeitraum April bis Juni weniger Arbeitstage als im Vorjahr gab, dämpfte dieser saisonale Effekt das Wachstum im 2. Quartal. In der Halbjahresbetrachtung gleichen sich die saisonalen Effekte der Quartale wieder aus. Die Halbjahreszahlen 2006 zeigen auf jeden Fall: Celesio ist deutlich gewachsen.

„Im ersten Halbjahr 2006 stellte Celesio den Erfolg ihres Geschäftsmodells erneut unter Beweis: Der Konzernumsatz wuchs deutlich, das Ergebnis stieg wieder stärker als der Umsatz.“



Celesio Konzern

Umsatz und Ertrag steigen deutlich

Im 1. Halbjahr 2006 steigerte Celesio den Konzernumsatz um 5,5 Prozent (5,4 Prozent in lokaler Währung) auf 10.631,0 Millionen Euro. Organisch wuchs Celesio um 4,3 Prozent (4,2 Prozent in lokaler Währung) gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

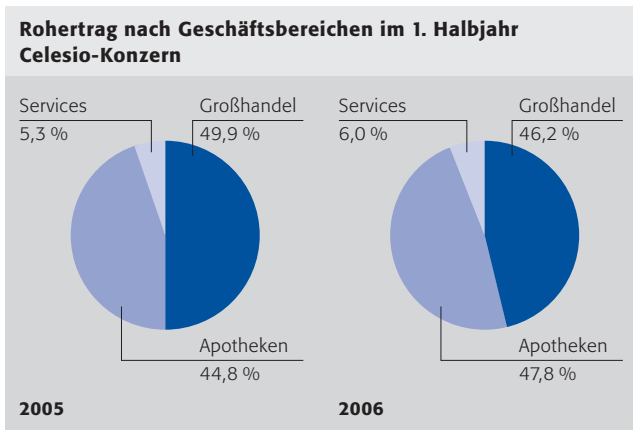
Noch stärker wuchs in dieser Zeit der Ertrag: Das EBITDA stieg um 8,0 Prozent (7,9 Prozent in lokaler Währung) auf 390,4 Millionen Euro. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) spiegelt den operativen Erfolg von Celesio wider – unbeeinflusst von externen Faktoren wie Zinsniveau, Abschreibungsverlaufen und -methoden und Besteuerungssystemen. Dieser Zuwachs erklärt sich aus dem höheren Rohertrag im Geschäftsbereich Apotheken und aus weiteren Kosteneinsparungen im Großhandel. Der gegenüber dem Großhandel margenstarkere Geschäftsbereich Apotheken trug stärker zum Gesamtergebnis bei als im Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern wuchs um 10,1 Prozent (10,1 Prozent in lokaler Währung) auf 291,4 Millionen Euro.

Gemessen am EBITDA erhöhete sich die Umsatzrendite um 8 Basispunkte auf 3,67 Prozent. Gemessen am Vorsteuerergebnis wuchs die Umsatzrendite im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12 Basispunkte auf 2,74 Prozent.

Rohhertrag wächst zweistellig

Der Rohhertrag nahm in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um 10,1 Prozent (9,9 Prozent in lokaler Währung) zu, auf 1.190,1 Millionen Euro. Die Rohhertragsmarge lag mit 11,19 Prozent deutlich über dem Vorjahreswert von 10,73 Prozent. Besonders Celesios margenstarkeres Apothekengeschäft trug maßgeblich zum höheren Konzernrohhertrag bei. Daneben gewinnt der dritte Geschäftsbereich Services an Bedeutung: Celesio-Services steigerte besonders durch den Erwerb von Healthcare Logistics im Jahr 2005 seinen Rohhertrag im 1. Halbjahr um 24,8 Prozent (24,8 Prozent in lokaler Währung).

„Besonders Celesios margenstarkeres Apothekengeschäft trug maßgeblich zum höheren Konzernrohhertrag bei. Daneben gewinnt der dritte Geschäftsbereich Services an Bedeutung.“





Celesio Konzern

Die Handlungskosten – das zeigt der Gewinn- und Verlustposten sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen – sind im 1. Halbjahr 2006 gestiegen. Dabei stieg der Nettoaufwand in dieser Position besonders deshalb, weil die Aufwendungen insbesondere bei akquirierten Unternehmen wie Healthcare Logistics oder die 110 britischen Cohens- und Scholes-Apotheken erstmals beziehungsweise erstmals für ein volles Halbjahr konsolidiert wurden*. Die Gebäudekosten der Konzerngesellschaften stiegen ebenfalls. Besonders höhere Mieten im Apothekengeschäft steigerten die Gebäudekosten. Leicht erhöhten sich die sonstigen operativen Erträge, unter anderem durch erhaltene Werbekostenzuschüsse.

Der Personalaufwand stieg im 1. Halbjahr dieses Jahres stärker als der Umsatz, weil das personalintensive Apothekengeschäft ausgebaut wurde.

Die Dividende aus der Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG prägte das Beteiligungsergebnis maßgeblich.

Der Zinsaufwand ist im Vergleich zum 1. Halbjahr 2005 weitgehend konstant geblieben. Die Verbindlichkeiten sind trotz Neuakquisitionen nahezu unverändert, weil die Akquisitionen des Jahres 2005 weitgehend aus dem Cashflow finanziert worden waren. Der deutliche EBIT-Anstieg verbesserte den Zinsdeckungsgrad (EBIT im Verhältnis zum Zinsergebnis) auf 6,97.

* In der Gewinn- und Verlustrechnung des 1. Halbjahres 2005 waren die 110 britischen Apotheken noch nicht enthalten, Healthcare Logistics nur im 2. Quartal 2005.

Der Steueraufwand stieg im Vergleich zum 1. Halbjahr 2005* unterproportional zum Vorsteuerergebnis um 0,8 Millionen Euro auf 84,6 Millionen Euro. Ein höherer Auslandsanteil am Ergebnis, Steuer-senkungen in mehreren Ländern und höhere periodenfremde Steuer-effekte senkten die Steuerquote in der 1. Jahreshälfte 2006. Entspre-chend sank sie im Vergleich zum 1. Halbjahr 2005* von 31,7 Prozent auf 29,0 Prozent.

Der Jahresüberschuss stieg auf 206,8 Millionen Euro – eine Zunah-me von 14,4 Prozent (14,4 Prozent in lokaler Währung) gegenüber dem 1. Halbjahr 2005*. Das Ergebnis je Aktie lag darum 2006 mit 2,41 Euro je Aktie über dem Vorjahreswert* von 2,09 Euro.

Celesio-Konzern im 1. Halbjahr

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	10.078,9	100,00	10.631,0	100,00	5,5	5,4
Rohertrag	1.081,3	10,73	1.190,1	11,19	10,1	9,9
EBITDA	361,6	3,59	390,4	3,67	8,0	7,9
EBIT	314,1	3,12	340,2	3,20	8,3	8,3
Ergebnis vor Steuern	264,6	2,62	291,4	2,74	10,1	10,1
Jahresüberschuss	180,8*	1,79*	206,8	1,95	14,4*	14,4*
Cashflow	237,9*	–	278,2	–	17,0*	16,9*

* Um Gewerbesteuerrückerstattung bereinigt: Im 1. Halbjahr 2005 hatte es eine Rückerstattung von Gewerbesteuer in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) für die Jahre 1996 bis 2001 gegeben.



Celesio Konzern

„Die Eigenkapitalquote kletterte auf 31,9 Prozent. Zum Jahresende 2005 hatte sie bei 30,4 Prozent gelegen. Zusammen mit dem stabilen und hohen Cashflow verschafft diese solide Bilanzrelation Celesio den finanziellen Spielraum, weiteres Wachstum zu finanzieren.“

Solide Bilanz sichert Finanzierung weiteren Wachstums

Celesio stärkte die Bilanzstruktur zum 30. Juni 2006. Die Eigenkapitalquote stieg auf 31,9 Prozent. Zum Jahresende 2005 hatte sie bei 30,4 Prozent gelegen. Das Gearing wurde auf 0,89 verbessert. Zusammen mit dem stabilen und hohen Cashflow verschaffen diese soliden Bilanzrelationen Celesio den finanziellen Spielraum, weiteres Wachstum zu finanzieren.

Mitte Februar 2006 debütierte Celesio am syndizierten Kreditmarkt. Zwanzig Bankenpartner von Celesio haben sich an der syndizierten Kreditlinie von insgesamt 600 Millionen Euro beteiligt – ein deutliches Zeichen, wie viel Vertrauen Celesio bei den Banken genießt. Die neue syndizierte Kreditlinie ersetzt teilweise bestehende bilaterale Kreditlinien und wird bei Bedarf eingesetzt. Mit dem syndizierten Kredit stellt Celesio ihre Finanzierungsmöglichkeiten auf eine breitere Basis.

Gegenüber dem 31. Dezember 2005 sank die Bilanzsumme um 53,2 Millionen Euro auf 7.458,5 Millionen Euro. Das lag am gesunkenen Stichtagskurs des britischen Pfundes und an gesunkenen Vorräten.

Mit 3.312,4 Millionen Euro lag das langfristige Vermögen Ende Juni 2006 etwa so hoch wie zum Jahresende 2005. Von den Abschreibungen in Höhe von 50,2 Millionen Euro entfielen 5,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte und 45,0 Millionen Euro auf Sachanlagen. Dem standen Investitionen einschließlich Akquisitionen von 178,4 Millionen Euro gegenüber. Die Investitionen in das bestehende Geschäft wurden vollständig aus dem Cashflow finanziert. Die Beteiligung an pharmexx hat zum Anstieg der Finanzanlagen beigetragen.

Das kurzfristige Nettovermögen (kurzfristiges Vermögen abzüglich Verbindlichkeiten ohne Finanzverbindlichkeiten) lag zum 30. Juni 2006 bei 1.358,4 Millionen Euro. Damit ist es gegenüber dem 31. Dezember 2005 um 21,5 Millionen Euro gestiegen. Die Vorräte sind aus saisonalen Gründen um 143,4 Millionen Euro deutlich gesunken. Um die Lieferfähigkeit über den Jahreswechsel zu gewährleisten, waren sie Ende

letzten Jahres gezielt aufgebaut worden. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gingen gegenüber dem Jahresende 2005 zurück. Zum Ende des 1. Halbjahres 2006 sind die kurzfristigen operativen Verbindlichkeiten um 146,0 Millionen Euro gesunken. Mit dem Abbau der Vorräte wurden auch die Lieferantenverbindlichkeiten vermindert.

Die Steuerverbindlichkeiten sind Ende Juni 2006 leicht gestiegen. Sonstige kurzfristige Rückstellungen und die übrigen Verbindlichkeiten blieben auf dem Niveau des Vorjahres.

Auch wenn die Pensionsrückstellungen leicht um 0,9 Millionen Euro gestiegen sind, lag die Gesamtposition Pensionsrückstellungen und sonstige langfristige Rückstellungen etwa auf dem Niveau des Vorjahresendes. Unverändert blieb der Anteil der Pensionsrückstellungen an der Bilanzsumme bei 1,9 Prozent. 2,67 Prozent der Personalkosten wurden für Altersversorgung einschließlich Zinsen aufgewandt.

Vor allem der Jahresüberschuss in Höhe von 206,8 Millionen Euro stärkte das Eigenkapital. Aber auch die sonstigen erfolgsneutralen Rücklagen sind gestiegen. Besonders der Marktwert von Derivaten hat sich positiv verändert – Celesio nutzt Derivate ausschließlich, um Zins- und Währungsrisiken abzusichern. Andererseits verringerten Dividendenzahlungen von 120,3 Millionen Euro und die Effekte aus der Währungsumrechnung von 9,0 Millionen Euro das Eigenkapital. Die Anteile anderer Gesellschafter – fremde Gesellschafter von Unternehmen an denen Celesio nicht 100 Prozent hält – sind gestiegen. Dies lag vor allem daran, dass der Jahresüberschuss gestiegen ist: Damit steigt auch der auf fremde Gesellschafter entfallende Anteil am Jahresüberschuss.

Die Finanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem Jahresende 2005 geringfügig um 8,7 Millionen Euro auf 2.077,6 Millionen Euro. Im Vergleich zum 31. Dezember 2005 blieben die Finanzverbindlichkeiten per Ende Juni 2006 ähnlich strukturiert: Das Verhältnis von lang- zu kurzfristigen Verbindlichkeiten blieb etwa gleich.



Celesio Konzern

Cashflow finanziert laufende Investitionen

Der Cashflow wuchs in der ersten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum* um 17,0 Prozent (16,9 Prozent in lokaler Währung) auf 278,2 Millionen Euro.

Die laufenden Investitionen wurden aus dem Cashflow finanziert. Der Free-Cashflow, nach Finanzierung der Erhöhung des operativen Nettovermögens und der Akquisitionen, lag bei - 22,6 Millionen Euro. Im Vorjahr* betrug er noch -1,1 Millionen Euro.

Der Teil der Investitionen und Akquisitionen, der bis zu den Bilanzstichtagen noch nicht zahlungswirksam wurde, wurde unter der Position Sonstige berücksichtigt.

* Um Gewerbesteuerrückerstattung bereinigt: Im 1. Halbjahr 2005 hatte es eine Rückerstattung von Gewerbesteuer in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) für die Jahre 1996 bis 2001 gegeben.

Cashflow im 1. Halbjahr

	2005 in Mio €	2006 in Mio €
Cashflow	237,9*	278,2
Dividendenzahlungen	- 103,3	- 120,3
Cashflow nach Dividendenzahlungen	134,6	157,9
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	14,1	14,4
Laufende Investitionen	- 61,1	- 64,1
Free-Cashflow vor Akquisitionen und Veränderung des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	87,6	108,2
Veränderung des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	95,8	- 22,5
Akquisitionen und Neueröffnungen	- 220,0	- 114,3
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	0,8	3,5
Sonstige	34,7	2,5
Free-Cashflow	- 1,1	- 22,6

* Um Gewerbesteuerrückerstattung bereinigt: Im 1. Halbjahr 2005 hatte es eine Rückerstattung von Gewerbesteuer in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) für die Jahre 1996 bis 2001 gegeben.



Celesio Konzern

Umstellung auf Namensaktie und Aktiensplit

Die Celesio-Hauptversammlung hat am 27. April 2006 die Umstellung auf Namensaktien und den Aktiensplit im Verhältnis 1:2 genehmigt.

Die Umstellung auf Namensaktien erlaubt Celesio, noch gezielter mit ihren Aktionären zu kommunizieren. Namensaktionäre können direkter und schneller angesprochen und informiert werden. Die Umstellung ist für die Aktionäre kostenlos und hat keine Nachteile beim Handel mit den Aktien.

In den letzten Jahren war der Kurs der Celesio-Aktie stark gestiegen. Mit dem Aktiensplit liegt der absolute Preis für eine Celesio-Aktie im Mittel der anderen Unternehmen im MDAX. Die Celesio-Aktie wird damit insbesondere für Privatanleger attraktiver.

Für Gesamtjahr weiter optimistisch

Die Entwicklung bis Jahresmitte stützt die bisherige Einschätzung für die Geschäftsentwicklung 2006. Daran ändern auch die schwierigen Bedingungen in einigen Märkten nichts. Der Celesio-Vorstand rechnet damit, dass der europäische Pharmamarkt 2006 wie im Vorjahr um etwa 5 Prozent wachsen wird. Allerdings lässt sich bislang nicht einschätzen, wie sich angekündigte oder aktuelle staatliche Sparmaßnahmen auf den Markt besonders in Frankreich und Deutschland auswirken werden. In Deutschland wurden die Eckpunkte für eine „große Gesundheitsreform“ vorgestellt. Welche Pläne letztlich umgesetzt werden und welche Folgen dies für die Marktteilnehmer und den deutschen Pharmamarkt haben wird, ist weiter unklar.

Der Celesio-Großhandel soll organisch mit seinem Markt wachsen. Der Geschäftsbereich wird zudem mit den Akquisitionen von Max Jenne und K.V. Tjellesen in Dänemark gestärkt. Ende Juni wurden beide Akquisitionen von den Kartellbehörden genehmigt. Im 2. Halbjahr werden sie damit erstmals konsolidiert.

Für Celesio-Apotheken rechnet der Celesio-Vorstand mit einem Wachstum leicht über dem entsprechenden Markt. Celesio-Apotheken ist mit Standorten nah am Patienten und am Verschreiber sowie ihrer starken Dienstleistungsorientierung gut positioniert. Auch Akquisitionen und Neueröffnungen werden das Wachstum des Geschäftsbereiches unterstützen.

„Besonders in Frankreich und Deutschland steht der Pharmamarkt vor weitreichenden Veränderungen, deren Ausmaße noch nicht absehbar sind. Dennoch rechnet der Celesio-Vorstand damit, dass das Ergebnis vor Steuern in lokaler Währung 2006 konzernweit stärker als der Umsatz wachsen wird.“



Celesio Konzern

Celesio-Services hat nach Einschätzung des Celesio-Vorstandes mittelfristig große Wachstumschancen. Der junge Geschäftsbereich profitiert vom Trend unter Pharmaherstellern, Dienstleistungen extern zu vergeben. Die Services-Geschäftseinheit Movianto (bis März dieses Jahres AVS Health Distribution) bietet Transport- und Logistikdienstleistungen für die Pharmaindustrie. Die mit einer 30-prozentigen Beteiligung unterlegte strategische Allianz mit der pharmexx GmbH bietet Celesio neue Möglichkeiten im Bereich Services. Weitere Geschäftseinheiten mit Dienstleistungen rund um das Arzneimittel werden folgen.

Für das Geschäftsjahr 2006 erwartet der Celesio-Vorstand, dass die Rohertragsmarge konzernweit leicht gegenüber dem Vorjahr steigen wird.

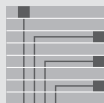
Wie sich staatliche Maßnahmen besonders in Frankreich und Deutschland sowie ein sich verschärfender Wettbewerb vor allem in Deutschland auf das Ergebnis des Gesamtjahres 2006 auswirken werden, lässt sich derzeit nicht verlässlich sagen. In der zweiten Jahreshälfte wird das Marktumfeld auf jeden Fall schwieriger werden. Dennoch rechnet der Celesio-Vorstand damit, dass das Ergebnis vor Steuern in lokaler Währung auch 2006 konzernweit stärker als der Umsatz wachsen wird. Er hält zudem daran fest, dass das Vorsteuerergebnis im Konzern in lokaler Währung im mehrjährigen Durchschnitt zweistellig wachsen wird.

Celesio-Aktie im 1. Halbjahr

	2005	2006	Veränderung in €	Veränderung in lokaler Währung
	in € je Aktie	in € je Aktie	in %	in %
Ergebnis	2,09*	2,41	15,3*	15,3*
EBITDA	4,25	4,59	8,0	7,9
EBIT	3,69	4,00	8,3	8,3
Cashflow	2,80*	3,27	17,0*	16,9*
Börsenkurs (30.06./in €)	64,99	71,07	9,4	–
Anzahl ausstehender Aktien (30.06./in Mio)	85,05	85,05	–	–
Börsenwert (30.06./in Mio €)	5.527,4	6.044,5	9,4	–

Wachstumsmarkt Gesundheit

* Um Gewerbesteuerrückerstattung bereinigt: Im 1. Halbjahr 2005 hatte es eine Rückerstattung von Gewerbesteuer in Höhe von netto 38,9 Millionen Euro (brutto 52,9 Millionen Euro) für die Jahre 1996 bis 2001 gegeben.



Celesio Großhandel

1. Halbjahr

Länder	Umsatz 2005 in Mio €	Umsatz 2006 in Mio €	Umsatz Veränderung in € in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Nieder- lassungen 2006
Frankreich	3.594,7	3.588,2	- 0,2	- 0,2	53
Deutschland	1.775,0	1.814,7	2,2	2,2	19
Großbritannien	1.532,1	1.730,7	13,0	13,2	19
Österreich	426,6	457,4	7,2	7,2	7
Portugal	247,8	239,9	- 3,2	- 3,2	12
Norwegen	196,7	218,4	11,0	8,2	4
Belgien	203,2	196,0	- 3,6	- 3,6	5
Slowenien*	145,5	157,3	8,1	7,5	9
Irland	122,3	144,7	18,3	18,3	3
Tschechien	81,6	93,5	14,6	8,6	3
Italien	61,6	66,7	8,3	8,3	1
Gesamt	8.387,1	8.707,5	3,8	3,7	135

* Einschließlich der Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien

**Schnell, sicher, zuverlässig:
Flächendeckende Versorgung
von Apotheken mit allem,
was Apotheken brauchen**

Celesio-Großhandel

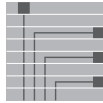
Celesio-Großhandel steigerte den Umsatz in der ersten Jahreshälfte 2006 um 3,8 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 1,5 Prozent. Zwar nahm die Nachfrage nach Arzneimitteln zu, doch zugleich bremsten staatliche Sparmaßnahmen in verschiedenen Einzelmärkten das Ergebniswachstum. Die jüngsten Akquisitionen, K.V. Tjellesen und Max Jenne in Dänemark, werden Celesio-Großhandel im 2. Halbjahr 2006 jedoch neue Wachstumsimpulse geben.

Umsatz und Rohertrag wachsen

Mit dem wachsenden Markt erhöhte der Celesio-Großhandel seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr im 1. Halbjahr 2006 um 3,8 Prozent (3,7 Prozent in lokaler Währung) auf 8.707,5 Millionen Euro. Gegenläufige saisonale Effekte glichen sich in den ersten beiden Quartalen aus und hatten auf Halbjahressicht keine Auswirkung. In Frankreich dämpften staatliche Maßnahmen das Marktwachstum deutlich. Dagegen entwickelte sich in der ersten Jahreshälfte der Großhandel in Großbritannien, Norwegen und Österreich erfreulich.

Celesio-Großhandel im 1. Halbjahr

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	8.387,1	100,00	8.707,5	100,00	3,8	3,7
Rohertrag	538,2	6,42	550,3	6,32	2,3	2,1
EBITDA	214,3	2,56	214,8	2,47	0,2	0,2
EBIT	189,3	2,26	189,7	2,18	0,2	0,2
Ergebnis vor Steuern	175,4	2,09	178,1	2,04	1,5	1,5



Celesio Großhandel

Der Umsatz des französischen Celesio-Großhandels ist leicht zurückgegangen. Die Anfang 2006 eingeführten staatlichen Maßnahmen dämpften besonders den Umsatz mit verordneten Arzneimitteln. Auch der deutsche Celesio-Großhandel wuchs im Vergleich zum Vorjahr nur leicht.

In Großbritannien hingegen legte Celesio-Großhandel deutlich zu. Das Wachstum erklärt sich zum Teil aus dem Basiseffekt: Im Vorjahr hatten staatliche Reformen den Markt deutlich gedämpft. AAH profitierte zudem davon, dass große AAH-Kunden selbst weitere Apotheken gekauft hatten. Im Bereich Generika entwickelte sich AAH besser als der vergleichbare Markt.

In Norwegen sorgte vor allem die Entwicklung im Krankenhausgeschäft für Umsatzwachstum. Auch der österreichische Celesio-Großhandel wuchs im 1. Halbjahr 2006 deutlich. Im Vorjahr hatten staatliche Sparmaßnahmen das Marktwachstum gebremst. In Irland entwickelte sich das Geschäft mit Krankenhäusern und unabhängigen Apotheken sehr gut.

Der Rohertrag des Celesio-Großhandels stieg um 2,3 Prozent (2,1 Prozent in lokaler Währung) auf 550,3 Millionen Euro. Damit wuchs er etwas schwächer als der Umsatz, die Rohertragsmarge ist folglich gegenüber den ersten sechs Monaten 2005 um 10 Basispunkte gesunken. Der Rückgang hat vor allem zwei Ursachen: In Deutschland hat sich der Wettbewerb verschärft und in Großbritannien wurden im Vergleich zum Vorjahr mehr Produkte mit geringeren Margen gehandelt.

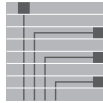
In teilweise schwierigem Marktumfeld gut behauptet

Das EBITDA im Celesio-Großhandel stieg im 1. Halbjahr 2006 nur leicht: um 0,2 Prozent (0,2 Prozent in lokaler Währung) auf 214,8 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Steuern wuchs auf 178,1 Millionen Euro – eine Steigerung von 1,5 Prozent (1,5 Prozent in lokaler Währung) gegenüber dem Vorjahr. Die Umsatzrendite gemessen am Vorsteuerergebnis sank leicht um 5 Basispunkte auf 2,04 Prozent.

Verschiedene Einzelmärkte stehen derzeit unter dem Einfluss staatlicher Eingriffe. Celesios Erfolge in der Vergangenheit – ebenso wie das Wachstum des 1. Halbjahres 2006 – belegen jedoch, dass Celesio gewappnet ist.

In Frankreich wurden die ersten für 2006 angekündigten staatlichen Maßnahmen umgesetzt. Zwischen 15 und 25 Prozent lagen die Preiskürzungen bei bestimmten Wirkstoffgruppen erstattungsfähiger Arzneimittel. Daneben wurde die Erstattungsfähigkeit verschiedener, fest definierter Arzneimittel eingeschränkt oder gestrichen.

In Deutschland ist am 1. Mai 2006 das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVWG) in Kraft getreten. Hauptpunkte des AVWG sind: Abschaffung von Naturalrabatten, niedrigere Festbeträge für Arzneimittel, Preisstopp bei allen derzeit verkauften Arzneimitteln und eine Bonus-/Malus-Regelung für Ärzte, um ihr Verschreibungsverhalten stärker zu steuern. Verschiedene Generikahersteller haben im Juni mit Preissenkungen auf das AVWG reagiert.



Celesio Großhandel

Attraktive Zusatzleistungen für Kunden

Celesio weiß um die Bedeutung von Kundenbeziehungen. Sie entwickelt Lösungen und Angebote, die ihren Kunden, den Apotheken, direkt helfen und deren Bindung an Celesio stärken. Dafür stehen zum Beispiel Celesios weit reichende Kundenbindungsmodelle. Rund 2.700 deutsche Apotheken nehmen an Commitment, dem Kundenbindungsmodell von GEHE Pharma Handel, teil. Im Juni 2006 wurde zudem ein neues Eigenmarkensortiment eingeführt. Exklusiv für alle Commitment-Teilnehmer werden unter der Qualitätsmarke gesund leben bislang rund 20 Produkte angeboten. In den Bereichen Vitamine und Mineralstoffe, gesunde Ernährung und allgemeine Gesundheit bietet die Eigenmarke hochwertige und preisgünstige Produkte. Bis Jahresende wird das Angebot rund 65 Produkte umfassen, darunter Tees, Hygieneartikel und Diagnosegeräte.

In Frankreich bietet Celesio-Großhandel Apotheken im Rahmen des Programms Evolutiv gefragte Generika zu attraktiven Einkaufskonditionen an. Evolutiv wird sehr gut angenommen. Zum Angebot gehören mehr als 80 Produkte.

Neues Lager verbessert interne Abläufe

So wichtig Celesio die Entwicklung neuer Lösungen für ihre Kunden ist, so wichtig ist ihr auch die Verbesserung interner Abläufe. Beispielsweise hat OCP in Frankreich damit begonnen, die Zahl der täglichen Lieferungen von drei auf zwei zu reduzieren. In Roissy bei Paris hat OCP ein neues Lager gebaut. Dort werden selten nachgefragte Arzneimittel zentral gelagert. Damit bleibt einerseits die schnelle Verfügbarkeit auch dieser Arzneien gesichert, andererseits werden die Lagerhaltungskosten der anderen OCP-Niederlassungen entlastet. Ein weiteres Beispiel ist die Verbesserung des Anrufsystems in den deutschen Call-Centern.

Grünes Licht für neuen Markt Dänemark

Celesio-Großhandel ist nun auch im dänischen Markt präsent. Ende Juni 2006 haben die Kartellbehörden Celesio grünes Licht für die vollständige Übernahme des dänischen Pharmagroßhändlers Max Jenne gegeben. Auch dem Erwerb der Kontrollmehrheit an dem dänischen Pharmagroßhändler und -dienstleister K.V. Tjellesen steht nichts mehr im Weg. Beide Gesellschaften werden erstmals im 2. Halbjahr konsolidiert. Mit den beiden Akquisitionen wird Celesio zum zweitgrößten Pharmagroßhändler in Dänemark. Die beiden neuen Mitglieder im Celesio-Konzern ergänzen sich untereinander optimal: Tjellesen bedient vor allem Apotheken im Osten des Landes, Max Jenne im Westen. Durch die künftig enge Zusammenarbeit werden Synergien möglich, die nicht zuletzt den Kunden von Max Jenne und Tjellesen nützen.



Celesio Apotheken

1. Halbjahr

Länder	Umsatz 2005 in Mio €	Umsatz 2006 in Mio €	Umsatz Veränderung in € in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Apotheken 2006
Großbritannien	977,1	1.100,8	12,7	12,9	1.536
Norwegen	171,8	186,9	8,8	6,0	124
Italien	107,2	108,4	1,1	1,1	162
Niederlande	56,5	70,3	24,4	24,4	57
Irland	54,4	57,8	6,2	6,2	59
Belgien	41,3	47,9	15,9	15,9	87
Tschechien	19,9	18,2	-8,5	-13,3	43
Gesamt	1.428,2	1.590,3	11,3	11,1	2.068

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

Celesio-Apotheken

Im 1. Halbjahr 2006 wuchs der Umsatz von Celesio-Apotheken um 11,3 Prozent. Die gestiegene Nachfrage und nicht zuletzt die im 4. Quartal 2005 erworbenen 110 britischen Apotheken trieben das Wachstum. Mit 24,6 Prozent steigerte Celesio-Apotheken das Ergebnis vor Steuern überproportional. Die Halbjahreszahlen unterstreichen, dass Celesio-Apotheken nachhaltig wächst.

Vorsteuerergebnis wächst um 24,6 Prozent

Celesio-Apotheken steigerte im 1. Halbjahr 2006 den Umsatz um 11,3 Prozent (11,1 Prozent in lokaler Währung) auf 1.590,3 Millionen Euro. Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: Die Zahl der Verschreibungen nahm zu, und die im 2. Halbjahr 2005 erworbenen Apotheken wurden konsolidiert. Saisonale Effekte, die im 1. Quartal das Wachstum unterstützt hatten, entfallen erwartungsgemäß in der Halbjahresbetrachtung. Ohne Akquisitionen, Neueröffnungen und Apothekenabgänge wäre der Umsatz um 3,4 Prozent (3,2 Prozent in lokaler Währung) gestiegen. In der ersten Jahreshälfte ist Celesio-Apotheken damit über dem Markt gewachsen.

Celesio-Apotheken im 1. Halbjahr

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	1.428,2	100,00	1.590,3	100,00	11,3	11,1
Rohertrag	482,3	33,77	568,4	35,75	17,9	17,6
EBITDA	153,8	10,77	186,5	11,73	21,2	21,2
EBIT	135,0	9,45	165,3	10,40	22,4	22,4
Ergebnis vor Steuern	103,2	7,23	128,6	8,09	24,6	24,5



Celesio Apotheken

Die britischen Celesio-Apotheken wuchsen im 1. Halbjahr deutlich: Sie bearbeiteten in den ersten sechs Monaten über 60 Millionen Rezepte. Zum einen trieben die im Dezember 2005 konsolidierten 110 Apotheken das Wachstum. Zum anderen hat Lloydspharmacy ihr Dienstleistungsangebot verstärkt. Lloydspharmacy wuchs stärker als der Markt und ist deutlich führend bei der Umsetzung des neuen Vertragswerkes zwischen dem Staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) und den englischen und walisischen Apotheken. Sie ist die erste Apothekenkette, die eine Zulassung für den Empfang von elektronischen Rezepten im Rahmen des so genannten Electronic Prescription Service (EPS) erhalten hat. Der seit April 2005 in England und Wales gültige Vertrag eröffnet besonders im Bereich Dienstleistungen ganz neue Möglichkeiten – zum Beispiel Beratungsgespräche zwischen Apotheker und Patient über dessen Medikation, so genannte Medicine Use Reviews (MUR). Lloydspharmacy hat im 1. Halbjahr 2006 bereits über 72.000 MURs durchgeführt und insgesamt mehr als 88.000 von deren Einführung im Jahr 2005 bis Ende Juni – mehr als jede andere britische Apothekenkette.

Auch Vitusapotek in Norwegen wuchs stärker als der Markt. Das Anfang 2005 eingeführte staatliche Stufenpreismodell wird in diesem Jahr fortgeführt. Dadurch werden Generika stärker nachgefragt – ein Trend, von dem Vitusapotek dank der hohen Beratungskompetenz ihrer Mitarbeiter profitiert. In Irland wächst der Markt sehr stark. Dank ihrer kundenorientierten Aufstellung wuchs Unicarepharmacy trotz zahlreicher konkurrierender Apothekenneueröffnungen in Irland deutlich. In Italien, den Niederlanden und Tschechien wuchs Celesio-Apotheken in einem schwachen Umfeld über dem Markt.

Im 1. Halbjahr 2006 steigerte Celesio-Apotheken ihren Rohertrag um 17,9 Prozent (17,6 Prozent in lokaler Währung) auf 568,4 Millionen Euro. Besonders der höhere Generikaanteil am Produktmix und der Ausbau der Dienstleistungen, etwa in Großbritannien, steigerten den Rohertrag. Die Rohertragsmarge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 198 Basispunkte auf 35,75 Prozent.

Das EBITDA stieg in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um 21,2 Prozent (21,2 Prozent in lokaler Währung) auf 186,5 Millionen Euro. Stärker wuchs das Ergebnis vor Steuern. Mit 128,6 Millionen Euro im 1. Halbjahr übertraf es den Vorjahreswert um 24,6 Prozent (24,5 Prozent in lokaler Währung). Die Umsatzrendite gemessen am Vorsteuerergebnis stieg um 86 Basispunkte auf 8,09 Prozent.

Trotz staatlicher Maßnahmen auf Wachstumskurs

Seit April 2006 ist auch in Schottland ein Vertrag zwischen Apotheken und Staatlichem Gesundheitsdienst (NHS) in Kraft, wie er ahlich in England und Wales schon seit 1. April 2005 gilt. Die Verträge stärken die Beratungskompetenz des Apothekers. Der schottische Vertrag sieht unter anderem zum 1. Juli 2006 die Einführung des Minor Ailment Service (MAS) vor: von der Zuzahlung befreite Patienten können sich in einer Apotheke registrieren und bei kleinen Beschwerden vom Apotheker versorgen lassen. Der Apotheker berät, behandelt und überweist den Patienten im Bedarfsfall. Lloydspharmacy begrüßt grundsätzlich den schottischen Apothekenvertrag und die Entwicklung, dass der Staat Dienstleistungen in der Apotheke stärkt. Seit Beginn der Registrierung am 1. Juni haben sich schon rund 45.000 Patienten bei den 163 schottischen Lloydspharmacy-Apotheken registrieren lassen.

In den Niederlanden haben sich Regierung, Pharmahersteller, Krankenversicherungen und Apothekerverband verpflichtet, den Anstieg der Arzneimittelkosten zu reduzieren. Zu den Maßnahmen gehört unter anderem die Senkung der Generikapreise. Das Marktwachstum hat sich dadurch natürlich verlangsamt. Außerdem wurde zu Jahresbeginn das niederländische Krankenversicherungssystem grundlegend verändert: Die bisherige Trennung in private und gesetzliche Krankenversicherungen wurde durch einen einheitlichen Krankenkassenmarkt mit ergebnisorientierten Versicherungsunternehmen ersetzt.

In Italien dämpften Preiskrzungen und die geringe Zahl an Grippeerkrankungen den Markt. Mögliche Reformen verunsicherten den tschechischen Markt stark. Der belgische Apothekenmarkt wuchs zwar im Volumen, doch Preiskrzungen beeinträchtigten auch hier das Marktwachstum.



Celesio Apotheken

Patientennahe Gesundheitsvorsorge

Celesio-Apotheken bieten ihren Kunden patientenorientierte Standorte, Produkte und Dienstleistungen und helfen mit, Krankheiten vorzubeugen. Passend zum Beginn der Urlaubszeit hat Lloydspharmacy zusammen mit Krebsforschungs- und Patientenorganisationen in Großbritannien eine Kampagne gestartet: Nur Sonnenmilch mit einem Lichtschutzfaktor von 15 oder höher schützt vor Hautkrebs. Damit Briten möglichst keinen niedrigeren Sonnenschutz verwenden, spendet Lloydspharmacy ein britisches Pfund für jede Flasche Sonnenmilch mit geringem Schutz, die Kunden in den Lloydspharmacy-Apotheken abgeben. Insgesamt 100.000 Pfund möchte Lloydspharmacy auf diese Weise an den Teenage Cancer Trust spenden. Selbstverständlich hat Lloydspharmacy schon seit Jahren keine Sonnenmilch mit einem Lichtschutzfaktor von unter 15 im Sortiment.

Mit ihren Apotheken will Celesio ganz nah beim Patienten sein. Dazu beteiligt sich Celesio gemeinsam mit Ärzten und Gesundheitsbehörden an der Entwicklung von Gesundheitszentren, beispielsweise in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden. Die Gesundheitszentren vereinen Arztpraxen, Apotheken und andere Gesundheitsdienstleister unter einem Dach. In der ersten Jahreshälfte 2006 befanden sich unter Beteiligung von Celesio zwölf Gesundheitszentren im Aufbau.

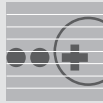
Integration der britischen Apotheken kommt zügig voran

2.068 Apotheken in sieben Ländern Europas betrieb Celesio zur Jahresmitte 2006. Celesio optimiert ihr Apothekenportfolio ständig: So erwarb sie im 1. Halbjahr 33 Apotheken und eröffnete sechs neue Apotheken. 16 Apotheken wurden verkauft oder geschlossen. Mehrere Apotheken wurden modernisiert. Einige sind umgezogen, damit sie noch näher am Patienten sind.

Apothekenzukäufe sind ein Element der Wachstumsstrategie von Celesio. Die Integration der im 4. Quartal 2005 erworbenen 110 Apotheken in Großbritannien kommt sehr gut voran. Inzwischen sind nahezu alle Apotheken auch optisch in das Lloydspharmacy-Netz eingebunden.

In Irland, den Niederlanden und Belgien ist die optimale Größe für eine Apothekenkette noch nicht erreicht. Daher gilt das besondere Augenmerk von Celesio dem Ausbau der Apothekenpräsenz in diesen Ländern.

Auch nach dem Regierungswechsel in Italien Mitte April ist noch nicht endgültig entschieden, ob und in welchem Rahmen das Fremd- und Mehrbesitzverbot von Apotheken aufgehoben werden soll. Die Vorgängerregierung hatte eine Liberalisierung des Apothekenmarktes bislang abgelehnt. Seit 2005 fordert die Europäische Kommission eine Liberalisierung und hat Ende Juni 2006 entschieden, vor dem Europäischen Gerichtshof Klage gegen Italien zu erheben. Bereits am 4. Juli hat die neue italienische Regierung mit einem Dekret reagiert. Das Dekret sieht eine Deregulierung des italienischen Dienstleistungssektors und damit auch des Apothekenbereichs vor. Schon jetzt ist erkennbar, dass das Dekret nicht die Anforderungen der Europäischen Kommission erfüllt.



Celesio Services

1. Halbjahr

Geschäftseinheit	Rohertag 2005	Rohertag 2006	Rohertag Veränderung in €	Rohertag Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in Mio €	in %	in %
Movianto* (Pharmalogistik und -distribution)	57,2	71,3	24,8	24,8

* Bis März 2006 AVS Health Distribution

**Wachstumsträger:
Innovative Dienstleistungen
rund um das Arzneimittel**

Celesio-Services

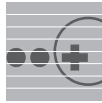
Celesio-Services hat im 1. Halbjahr 2006 einen großen Schritt nach vorne getan: Die mit einer 30-prozentigen Beteiligung unterlegte Kooperation mit pharmexx, einem der weltweit führenden Anbieter von Vertriebs- und Marketinglösungen für Pharmahersteller, eröffnet neue Geschäftschancen. Neben Movianto baut Celesio nun eine zweite Säule auf, um der wachsenden Nachfrage nach Dienstleistungen rund um das Arzneimittel gerecht zu werden.

Rohrertrag deutlich gestiegen

Der Rohrertrag* der Geschäftseinheit Movianto nahm im 1. Halbjahr 2006 gegenüber dem Vorjahr um 24,8 Prozent (24,8 Prozent in lokaler Währung) auf 71,3 Millionen Euro zu. Auf vergleichbarer Basis wäre der Rohrertrag um 1,2 Prozent (1,0 Prozent in lokaler Währung) gestiegen. Celesio-Services trug in den ersten sechs Monaten des Jahres 6,0 Prozent zum Konzernrohertrag bei. Im Vorjahr waren es noch 5,3 Prozent gewesen.

In der ersten Jahreshälfte 2006 sank das EBITDA erwartungsgemäß um 13,3 Prozent (13,3 Prozent in lokaler Währung) gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern sank in diesem Zeitraum um 28,2 Prozent (28,2 Prozent in lokaler Währung) auf 7,6 Millionen Euro. Vor allem die Kosten für Auf- und Ausbau des jungen Geschäftsbereichs, gestiegene Abschreibungen sowie Finanzierungskosten für die Akquisitionen der Geschäftseinheit Movianto erklären die Ergebnis-minderung.

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



Celesio Services

Celesio-Services im 1. Halbjahr

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Rohertrag	in Mio €	in % vom Rohertrag		
Rohertrag	57,2	100,00	71,3	100,00	24,8	24,8
EBITDA	13,5	23,54	11,7	16,34	- 13,3	- 13,3
EBIT	10,9	19,08	9,0	12,62	- 17,5	- 17,4
Ergebnis vor Steuern	10,6	18,53	7,6	10,65	- 28,2	- 28,2

Movianto: ein europäisches Geschäftsmodell

Die Investitionen in den Aufbau von Celesio-Services lohnen sich: Mit diesem Geschäftsbereich profitiert Celesio davon, dass Pharmahersteller sich immer stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Was nicht zum Kern gehört, wird zunehmend an externe Dienstleister vergeben. Services bietet der Pharmabranche mit ihren Geschäftseinheiten attraktive Lösungen.

Movianto ist auf Transport- und Logistikdienstleistungen für die Pharmaindustrie spezialisiert. Von der Lagerhaltung bis zur produkt-spezifischen Distribution reicht Moviantos Leistungsspektrum. Das europäische Netzwerk ermöglicht Lösungen auf lokaler, nationaler oder internationaler Ebene. Mit Movianto entsteht ein europäisches Geschäftsmodell: In allen Ländern werden Leistungen mit derselben hohen Qualität angeboten. Movianto baut dafür ein europaweit gültiges Qualitätsmanagement auf. Mit der Einrichtung zentraler Funktionen wird die Grundlage geschaffen, Synergien zwischen den europäischen Movianto-Gesellschaften zu heben.

Die im März 2006 eingeführte Dachmarke Movianto gibt den einzelnen Gesellschaften ein einheitliches Gesicht. Lokale Kompetenz wird mit der Kraft einer internationalen Marke verbunden.

Die Einbindung neuer Gesellschaften schreitet zügig voran: Die britische Akquisition Healthcare Logistics ist in Movianto integriert worden. Im 1. Quartal 2006 wurde das operative Geschäft der bestehenden Celesio-Tochter Farrillon in Healthcare Logistics integriert und damit konnte die Marktposition von Healthcare Logistics im Bereich Kühllogistik weiter gefestigt und ausgebaut werden.

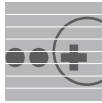
Movianto wächst zudem mit dem Erwerb der Beteiligung an der dänischen K.V. Tjellesen: Der Bereich Herstellerlogistik von Tjellesen ergänzt das europäische Serviceangebot von Movianto, insbesondere für die Nachfrage von Herstellern, die zentrale Lösungen für Nordeuropa anstreben. Tjellesen wird ab dem 2. Halbjahr 2006 konsolidiert.

Die Aufbauanstrengungen tragen Früchte: Die zehn weltweit größten Pharmahersteller zählen schon zum Movianto-Kundenkreis. In den vergangenen sechs Monaten konnten weitere namhafte Kunden gewonnen werden. Zunehmend schließen Kunden multinationale Verträge mit Movianto ab.

Zur Jahresmitte 2006 verfügte Movianto in Europa über Lagerkapazitäten von mehr als 150.000 Quadratmetern und beschäftigte 1.399 Mitarbeiter.

Neue Services-Säule: pharmexx

Im 1. Halbjahr 2006 hat sich Celesio zusammen mit der pharmexx GmbH auch im Bereich Vertriebs- und Marketingunterstützung von Pharmaherstellern engagiert. pharmexx ist eines der weltweit führenden Unternehmen, das Pharmaunternehmen qualifizierte Außendienstmitarbeiter zeitlich befristet zur Verfügung stellt. pharmexx hat sich mit seinen erfolgreichen Außendienstmitarbeitern einen hervorragenden



Celesio Services

Ruf erworben. Die Zeichen stehen bei pharmexx auf Wachstum: bereits in zehn Ländern Europas tätig, will pharmexx in diesem Jahr noch in weitere inner- und außereuropäische Märkte expandieren. Der Jahresumsatz soll bis Ende 2006 auf mehr als 170 Millionen Euro wachsen, die Anzahl der Außendienstmitarbeiter auf über 3.000. Celesio hat mit der pharmexx GmbH eine strategische und operative Allianz vereinbart. Die Allianz hat Celesio durch eine 30-prozentige Beteiligung unterlegt. Schon dies zeigt, dass Celesio von den Wachstumsmöglichkeiten von pharmexx überzeugt ist. Die Kooperation mit pharmexx ist die Grundlage für die neben Movianto zweite Geschäftseinheit von Services.

Beide Geschäftseinheiten, Movianto und pharmexx, haben viele Gemeinsamkeiten und ergänzen sich strategisch hervorragend: Beide sind mit ihren innovativen Dienstleistungen für die Pharmaindustrie in Wachstumsmärkten tätig. Beide haben ein internationales Geschäftsmodell. Und beide wachsen organisch und durch Akquisitionen.

Celesio wird das anteilige Ergebnis von pharmexx erstmals im 2. Halbjahr konsolidieren.

Mit freundlichen Grüßen
Celesio AG

Der Vorstand

Vorstand:

Dr. Fritz Oesterle, Vorsitzender

Jacques Ambonville, Stefan Meister, Dr. Felix A. Zimmermann

Vorsitzender des Aufsichtsrates:

Dr. Eckhard Cordes

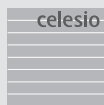
Sitz:

Stuttgart, AG Stuttgart, HRB 9517

Zwischenabschluss

Gewinn- und Verlustrechnung 1. Halbjahr

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €
Umsatzerlöse	5.172,7	5.324,4	10.078,9	10.631,0
Andere aktivierte Eigenleistungen	3,4	0,8	3,9	1,4
Gesamtleistung	5.176,1	5.325,2	10.082,8	10.632,4
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	4.610,6	4.718,3	9.001,5	9.442,3
Rohrertrag	565,5	606,9	1.081,3	1.190,1
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	- 106,2	- 122,9	- 209,7	- 243,1
Personalaufwand	261,4	283,0	514,0	561,9
Beteiligungsergebnis	1,0	1,5	4,0	5,3
EBITDA	198,9	202,5	361,6	390,4
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	24,2	25,9	47,5	50,2
EBIT	174,7	176,6	314,1	340,2
Zinsergebnis	- 24,8	- 24,4	- 49,5	- 48,8
Ergebnis vor Steuern	149,9	152,2	264,6	291,4
Ertragsteuern	9,4	44,3	44,9	84,6
Jahresüberschuss	140,5	107,9	219,7	206,8
Anteil fremder Gesellschafter am Jahresüberschuss	1,5	0,8	2,9	1,7
Anteil der Aktionäre der Celesio AG am Jahresüberschuss	139,0	107,1	216,8	205,1
Ergebnis je Aktie – unverwässert (€)	1,63	1,26	2,55	2,41
Ergebnis je Aktie – verwässert (€)	1,63	1,26	2,55	2,41



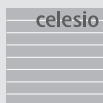
Celesio Konzern

Bilanz

	31.12.2005 Mio €	30.06.2006 Mio €
Aktiva		
Langfristiges Vermögen		
Immaterielle Vermögenswerte	2.407,7	2.458,7
Sachanlagen	598,2	598,1
Finanzanlagen	133,9	190,4
Aktive latente Steuern	85,3	65,2
	3.225,1	3.312,4
Kurzfristiges Vermögen		
Vorräte	1.639,4	1.496,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.382,1	2.339,4
Ertragsteuerforderungen	45,1	65,4
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	211,9	239,7
Flüssige Mittel	8,1	5,6
	4.286,6	4.146,1
Bilanzsumme	7.511,7	7.458,5
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	2.276,1	2.368,8
Anteile fremder Gesellschafter	8,1	8,5
	2.284,2	2.377,3
Verbindlichkeiten		
Langfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	1.901,1	1.919,9
Pensionsrückstellungen	140,2	141,1
Sonstige langfristige Rückstellungen	34,2	34,6
Passive latente Steuern	34,5	40,2
	2.110,0	2.135,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	167,8	157,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.189,4	1.948,3
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	151,1	126,2
Ertragsteuerverbindlichkeiten	142,2	157,6
Übrige Verbindlichkeiten	467,0	555,6
	3.117,5	2.945,4
Bilanzsumme	7.511,7	7.458,5

Kapitalflussrechnung 1. Halbjahr

	2005 Mio €	2006 Mio €
Jahresüberschuss	219,7	206,8
Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	47,5	50,2
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	- 1,4	- 3,6
Nicht zahlungswirksame Veränderungen des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	8,7	26,2
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	2,3	- 1,4
Cashflow	276,8	278,2
Veränderung des operativen Vermögens	- 16,3	122,0
Veränderung der operativen Verbindlichkeiten	112,1	- 144,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	372,6	255,7
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	14,1	14,4
Auszahlungen für Investitionen	- 68,8	- 115,2
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	0,8	3,5
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	- 177,6	- 60,7
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	- 231,5	- 158,0
Auszahlungen an Gesellschafter	- 103,3	- 120,3
Einzahlungen aus Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	644,2	208,6
Auszahlungen für Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 682,9	- 188,5
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	- 142,0	- 100,2
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 0,9	- 2,5
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes	0,2	0
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	15,2	8,1
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	14,5	5,6



Celesio Konzern

Eigenkapitalspiegel

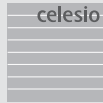
	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
	Mio €	Mio €	Mio €
Stand zum 01.01.2006	217,7	1.113,0	845,5
Dividenden	0,0	0,0	- 119,1
Währungsanpassungen	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss	0,0	0,0	205,1
Marktbewertung Finanzinstrumente	0,0	0,0	0,0
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0,0	0,0	0,2
Stand 30.06.2006	217,7	1.113,0	931,7
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

Segmentbericht 1. Halbjahr

	Großhandel		Apotheken	
	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €
Umsatzerlöse	8.387,5	8.707,5	1.428,2	1.590,3
Außenerlöse	8.387,1	8.707,5	1.428,2	1.590,3
Innenerlöse	0,4	0,0	0,0	0,0
EBITDA	214,3	214,8	153,8	186,5
Operatives Segmentergebnis	189,0	188,9	135,0	165,2
Ergebnis aus at equity bewerteten Beteiligungen	0,3	0,8	0,0	0,1
EBIT	189,3	189,7	135,0	165,3

	Erfolgsneutrale Rücklagen		Anteil der Gesellschafter der Celesio AG Mio €	Anteile fremder Gesellschafter Mio €	Eigenkapital Mio €
	Währungsrücklage Mio €	Sonstige erfolgs- neutrale Rücklagen Mio €			
	88,5	11,4	2.276,1	8,1	2.284,2
	0,0	0,0	- 119,1	- 1,2	- 120,3
	- 8,9	- 0,1	- 9,0	0,0	- 9,0
	0,0	0,0	205,1	1,7	206,8
	0,0	15,5	15,5	- 0,1	15,4
	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2
	79,6	26,8	2.368,8	8,5	2.377,3
	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

	Services		Sonstige		Konsolidierung		Konzern	
	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €
	352,3	456,7	0,0	0,0	- 89,1	- 123,5	10.078,9	10.631,0
	263,6	333,2	0,0	0,0	0,0	0,0	10.078,9	10.631,0
	88,7	123,5	0,0	0,0	- 89,1	- 123,5	0,0	0,0
	13,5	11,7	- 20,0	- 22,6	0,0	0,0	361,6	390,4
	10,9	9,0	- 21,1	- 23,8	0,0	0,0	313,8	339,3
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,9
	10,9	9,0	- 21,1	- 23,8	0,0	0,0	314,1	340,2



Celesio Konzern

Anhang

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzern-Zwischenbericht der Celesio AG für das 1. Halbjahr 2006 ist auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 erstellt. Dabei wurden alle für den 30. Juni 2006 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 Zwischenberichtes angewandten Rechnungslegungsgrundsätze entsprechen im Wesentlichen denen des Konzern-Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2005. Der Zwischenbericht ist daher im Zusammenhang mit dem Konzern-Jahresabschluss der Celesio AG für das Geschäftsjahr 2005 zu lesen. Aus den ab 1. Januar 2006 erstmalig verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Zwischenabschluss.

Konsolidierungskreis

Im 1. Halbjahr 2006 wurden 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. Halbjahr 2006 beschäftigte Celesio 35.130 Mitarbeiter (nach Köpfen) gegenüber 34.320 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 Logistikdienstleistungen. Unter Sonstige sind im Wesentlichen die Aktivitäten der Konzernobergesellschaft Celesio AG und weiterer nicht-operativer Gesellschaften enthalten. 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.

Ab dem 1. Januar 2006 werden die Tätigkeiten der Hauptverwaltung der Geschäftseinheit Movianto im Geschäftsbereich Services abgebildet. Vormalig waren das entsprechende Segmentergebnis, -vermögen sowie -schulden im Bereich Sonstige enthalten. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst.



Celesio Konzern

Adressen und Ansprechpartner

Celesio AG
 Neckartalstraße 155
 70376 Stuttgart
 Deutschland
 Telefon +49(0)7 11.50 01-00 (Zentrale)
 Telefax +49(0)7 11.50 01-12 60
 E-Mail service@celesio.com
 Internet www.celesio.com

Aktionärsinformationen:

Nicole Herold
 Abteilungsleiterin Corporate Investor Relations
 Telefon +49(0)7 11.50 01-7 35
 Telefax +49(0)7 11.50 01-7 36
 E-Mail investor@celesio.com

Publikationsanforderungen und Fragen der Unternehmens- kommunikation:

Dr. Ruth Kappel
 Direktorin Corporate Communications
 Telefon +49(0)7 11.50 01-11 92
 Telefax +49(0)7 11.50 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
Großbritannien	www.aah.com
Österreich	www.herba-chemosan.at
Dänemark	www.maxjenne.dk www.tjellesen.dk
Belgien	www.pharmabelgium.be
Norwegen	www.nmd.no
Slowenien	www.kemfarm.si
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:

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

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 _____ DE000CLS1001
 WKN _____ CLS 100
 Börsenkürzel _____ CLS1
 Reuterskürzel _____ CLSGn
 Bloombergkürzel _____ CLS1 GR

* Gültig seit 24. Juli 2006 nach Umstellung auf Namensaktien und Aktiensplit.
 Anzahl ausstehender Aktien 170,1 Millionen.

Investoren-Kalender*

Investmentkonferenz (DrKW), New York _____ 9. – 11. Januar 2006
 Investmentkonferenz (Cheuvreux), Frankfurt ____ 16. – 18. Januar 2006
 Investmentkonferenz (Merrill Lynch), New York __ 7. – 9. Februar 2006
 Investmentkonferenz (UBS), New York _____ 13. – 15. Februar 2006
 Informationsabend für Privatanleger, Baden-Baden ____ 15. März 2006
 Bilanzpressekonferenz, Stuttgart _____ 16. März 2006
 Celesio Analysten- und Investorenkonferenz,
 Amsterdam _____ 20. März 2006
 International Bankers Day, Amsterdam _____ 21. März 2006
 Roadshow Europa _____ März/April 2006
 Hauptversammlung 2006, Stuttgart _____ 27. April 2006
 Dividendenzahlung _____ 28. April 2006
 Zwischenbericht, 1. Quartal 2006 _____ 10. Mai 2006
 Stuttgarter Aktienforum, Stuttgart _____ 18. Mai 2006
 Investmentkonferenz (Deutsche Bank), Frankfurt _____ 31. Mai 2006
 Roadshow Skandinavien _____ Mai 2006
 Roadshow Dublin _____ Juni 2006
 Umstellung auf Namensaktien und Aktiensplit _____ 24. Juli 2006
 Roadshow London _____ Juli 2006
 Roadshow Luxemburg _____ Juli 2006
 Zwischenbericht, 1. Halbjahr 2006 _____ 9. August 2006
 Investmentkonferenz (Merrill Lynch), London _____ September 2006
 Investmentkonferenz (Hypovereinsbank), München __ September 2006
 Roadshow Europa _____ September 2006
 Roadshow USA _____ Oktober 2006
 Zwischenbericht, 1. – 3. Quartal 2006 _____ 13. November 2006
 Hauptversammlung 2007, Stuttgart _____ 26. April 2007

* 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