

---

# Hauptversammlung 2013

Stuttgart, 16. Mai 2013

---

celesio

---

# Der Geschäftsbericht 2012



celesio

---

# Leitbild

## Vision und Mission

### VISION

... wir wollen unseren Beitrag für eine gesündere Welt leisten ...

### MISSION

... wir wollen zu mehr Lebensqualität und Lebensfreude beitragen ...

---

# Strategie

## Die fünf Eckpunkte der Neuausrichtung

**1** Fokussierung auf das Kerngeschäft

**2** Europäisches Apothekennetzwerk

**3** Regionale Expansion

**4** Manufacturer Solutions überprüfen

**5** Operational Excellence Programm

---

# Roadmap

## Drei Phasen für profitables Wachstum

2014

### Wachstum

- Aufbau des Lloyds-Apothekennetzwerks
- Entwicklung des integrierten E-2-E-Geschäftsmodells
- Regionale Expansion möglich

2013

### Neuausrichtung

- Pilotphase des neuen Apothekenkonzepts
- Pilotphase der End-to-End-Supply-Chain (E-2-E)
- Fortsetzung des Operational Excellence Programms

2012

### Stabilisierung

- Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten stabilisieren
- Umsetzung des Operational Excellence Programms (OEP)
- Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten
- Neue Organisationsstruktur

celesio

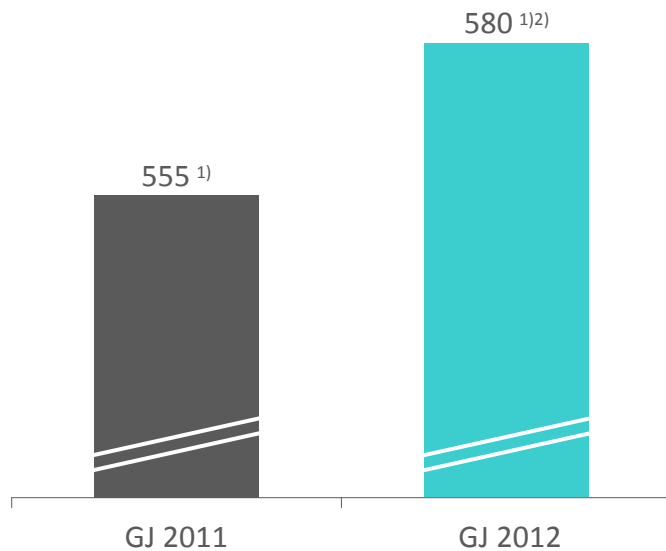
---

# Ergebnisstabilisierung

## Ziel erreicht und übertroffen

### Bereinigtes EBITDA (Mio. EUR)

---



- Bereinigtes Vorjahresergebnis übertroffen
- Konsequente Umsetzung des Operational Excellence Programms
- Negative Effekte aus staatlichen Sparmaßnahmen überkompensiert

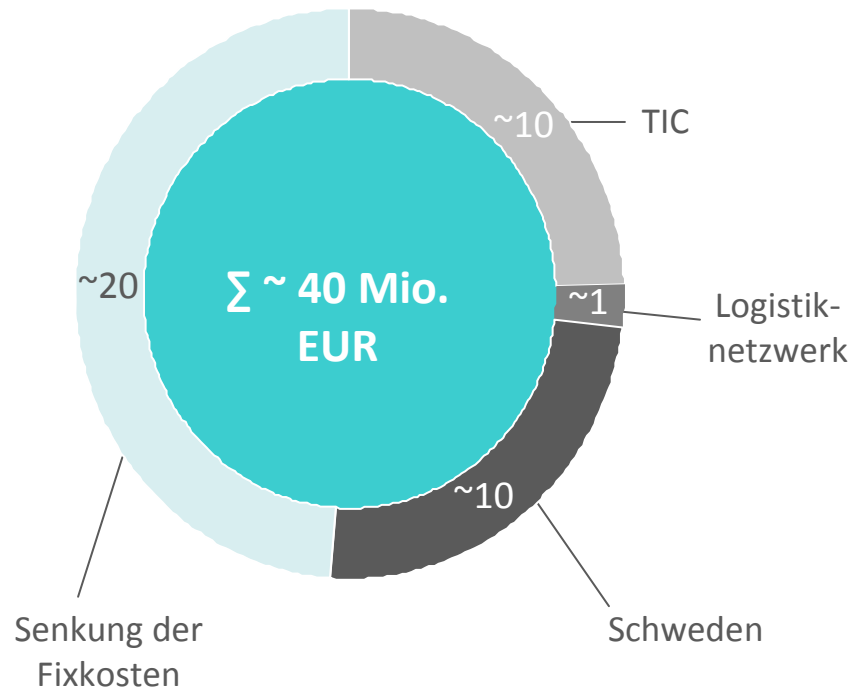
1) Bereinigt um Einmalaufwendungen und –erträge aus dem OEP

2) Bereinigt um Sondereffekte aus Neubewertungen nach IFRS 5 sowie Entkonsolidierungseffekten

# Operational Excellence Programm

Umsetzung besser als geplant – weitere Einsparungen erwartet

Einsparungen im Geschäftsjahr 2012 (Mio. EUR)



## TIC (Top-in-Class-Procurement)

- Bündelung der Einkaufsaktivitäten, insbesondere im Generikageschäft
- Erste Verträge mit Lieferanten ausgehandelt

## Logistiknetzwerk

- Optimierung der Transportkosten
- Schließung von zwei Standorten

## Schweden

- Optimierung des Apothekenportfolios

## Senkung der Fixkosten

- Reduzierung der Verwaltungsausgaben

---

# Fokussierung

## Desinvestitionen erfolgreich abgeschlossen

- **Movianto**  
Verkauft an Owens & Minor für 130 Mio. EUR
- **Pharmexx**  
Verkauft an United Drug für 35 Mio. EUR
- **Einzelhandel und Großhandel in Tschechien**  
Verkauft an Penta Investments für 85 Mio. EUR
- **Versandapotheke DocMorris**  
Verkauft an die Zur Rose AG für 25 Mio. EUR
- **Großhandel in Irland (einschließlich Movianto Ireland)**  
Abschluss mit Uniphar im ersten Halbjahr 2013,  
Verkaufspreis 50 Mio. EUR

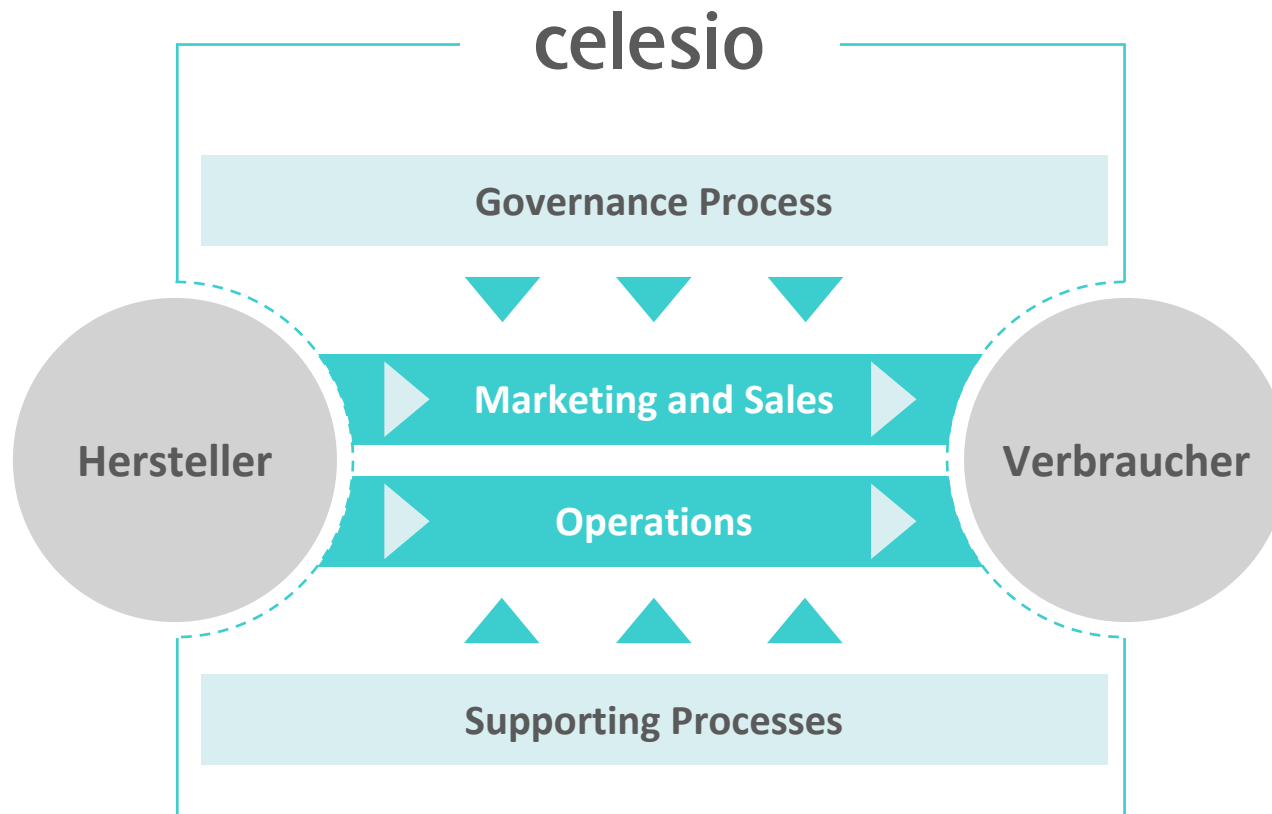




---

# Neue Konzernstruktur

Unterstützt End-to-End-Integration der Wertschöpfungskette



celesio

# Apothekenkonzept

## Vier Pilotapotheken in Großbritannien und Italien

### Health and Medical – Bromsgrove



- Angebunden an größere Hausarztpraxis oder in unmittelbarer Nähe
- Sehr hoher Anteil an verschreibungspflichtigen Arzneimitteln (< 50 qm)

### Health and Community – Mailand und Bologna



- In Wohngebieten mit einem breiten Angebot an Gesundheitsleistungen
- Hoher Anteil an verschreibungspflichtigen Arzneimitteln (50 – 100 qm)

### Health and Beauty – Bicester



- Haupteinkaufsstraße/  
Einkaufszentrum mit wettbewerbsstarkem Umfeld
- Mittlerer Anteil an verschreibungspflichtigen Arzneimitteln (> 100 qm)

---

# Stabilisierung

## Ziele erreicht und übertroffen

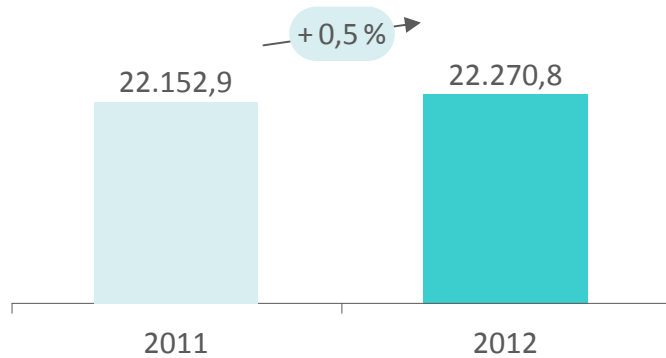
- Ergebnis stabilisiert und gesteigert:  
bereinigtes EBITDA um + 4,5 %, unbereinigtes EBITDA + 9,5 %
- Erfolgreiche Umsetzung des OEP; erste Einsparungen bereits im Jahr 2012
- Nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten wurden verkauft
- Übernahme der ausstehenden Anteile an Panpharma
- Eröffnung der ersten Pilotapotheken im Rahmen des  
Lloyds-Apothekennetzwerks



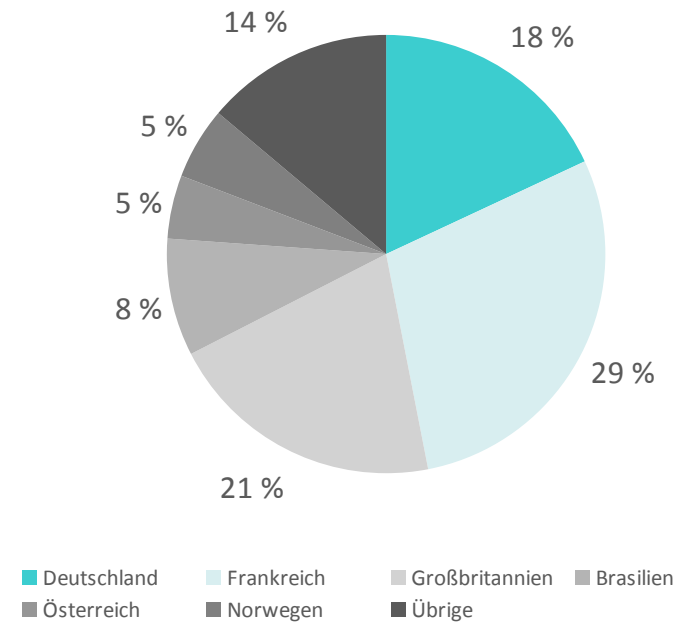
# Kennzahlen 2012

## Umsatz

Umsatz (Mio. EUR)



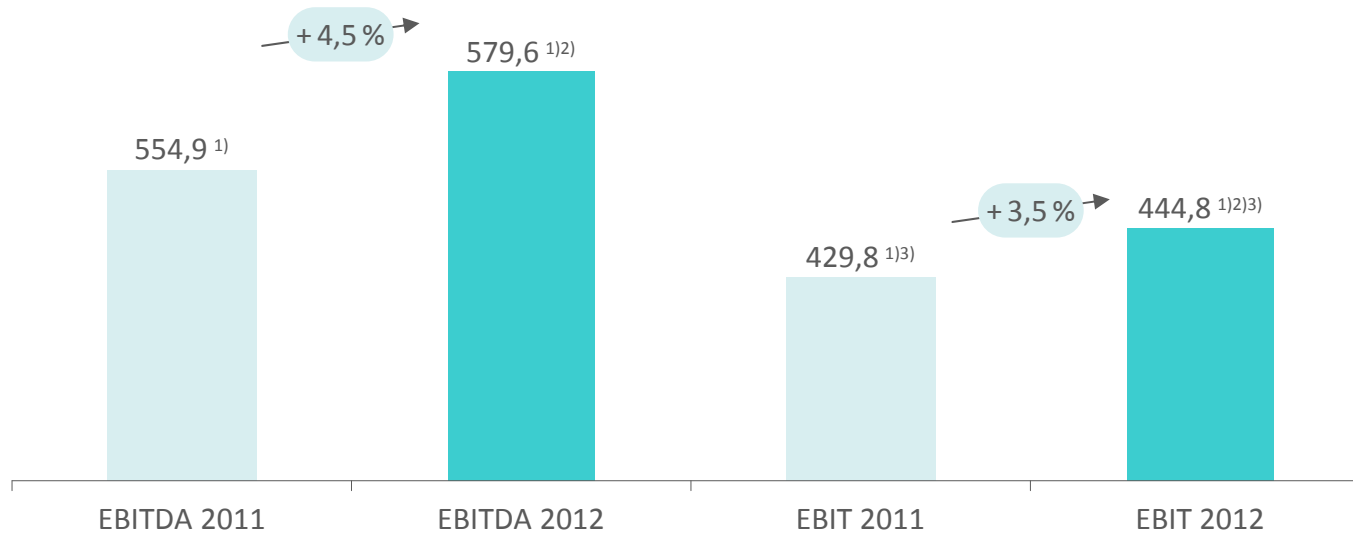
Umsatzanteil nach Regionen



# Kennzahlen 2012

## Operatives Ergebnis

EBITDA/EBIT bereinigt (Mio. EUR)



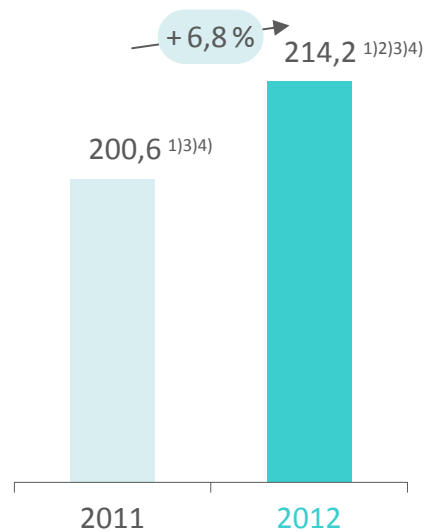
- 1) Bereinigt um Einmalaufwendungen und –erträge aus dem Operational Excellence Program
- 2) Bereinigt um Sondereffekte aus Neubewertungen nach IFRS 5 sowie Entkonsolidierungseffekten
- 3) Bereinigt um Wertberichtigungen von langfristigen Vermögenswerten

# Kennzahlen 2012

## Auf einen Blick

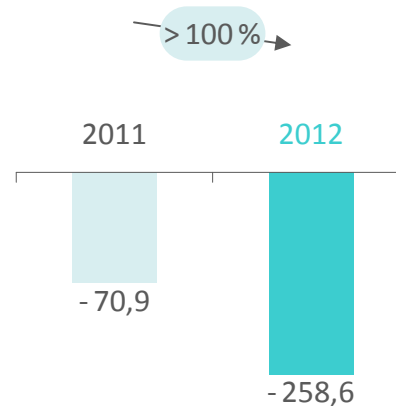
### Ergebnis (Mio. EUR, bereinigt)

Fortgeführte Aktivitäten



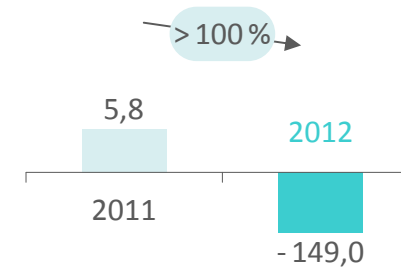
### Ergebnis (Mio. EUR)

Nicht fortgeführte Aktivitäten



### Jahresergebnis (Mio. EUR)

Fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten



- 1) Bereinigt um Einmalaufwendungen und -erträge aus dem Operational Excellence Programm (inklusive Steuereffekt)
- 2) Bereinigt um Sondereffekte aus Neubewertungen nach IFRS 5 sowie Entkonsolidierungseffekten (inklusive Steuereffekt)
- 3) Bereinigt um Wertberichtigungen von langfristigen Vermögenswerten (inklusive Steuereffekt)
- 4) Bereinigt um Sondereffekte im Finanzergebnis (inklusive Steuereffekt).

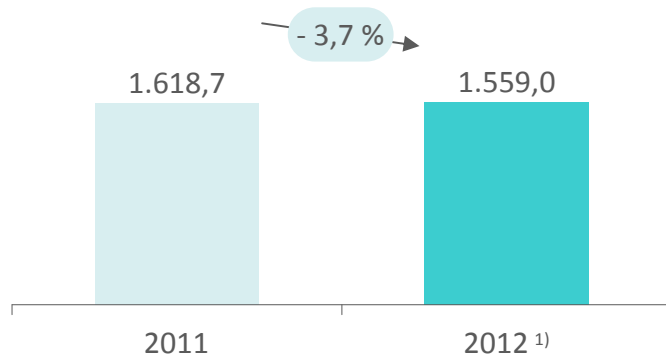
---

# Finanz-Kennzahlen

## Beibehaltung solider Finanzrelationen

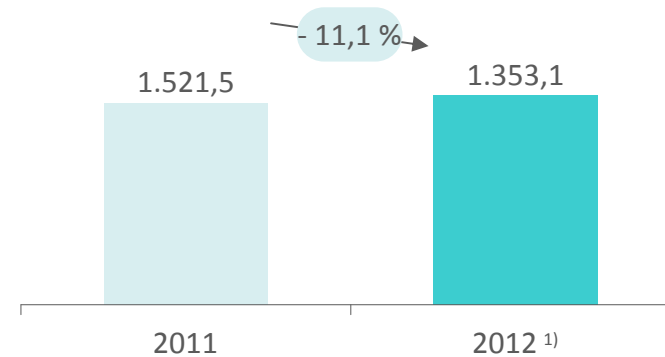
Nettofinanzverschuldung (Mio. EUR)

---



Net Working Capital (Mio. EUR)

---

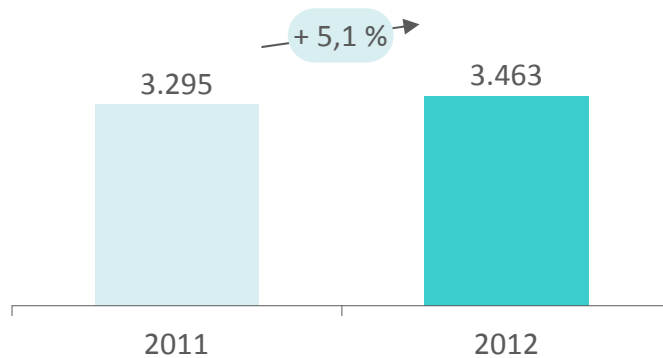


1) Die Finanz-Kennzahlen der GuV-Rechnung umfassen nur fortgeführte Aktivitäten (ohne Berücksichtigung des Beteiligungsergebnisses) sowie Effekte aus dem geänderten Standard zur Pensionsfinanzierung (IAS 19)

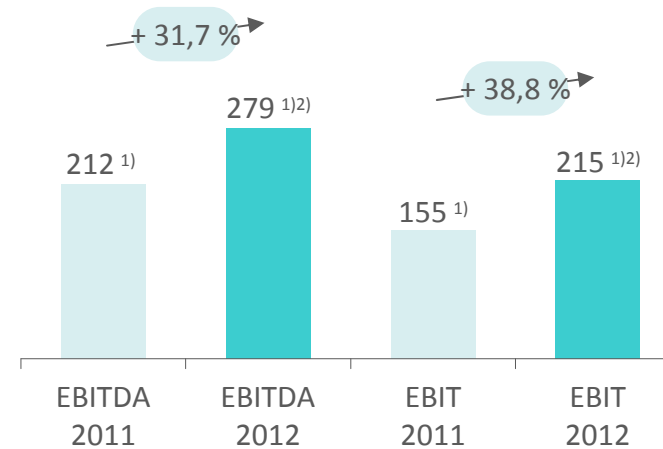
# Consumer Solutions

## Starke Entwicklung im Apothekengeschäft

Umsatz (Mio. EUR)



Bereinigtes EBITDA/EBIT (Mio. EUR)



1) Bereinigt um Einmalaufwendungen und -erträge aus dem OEP

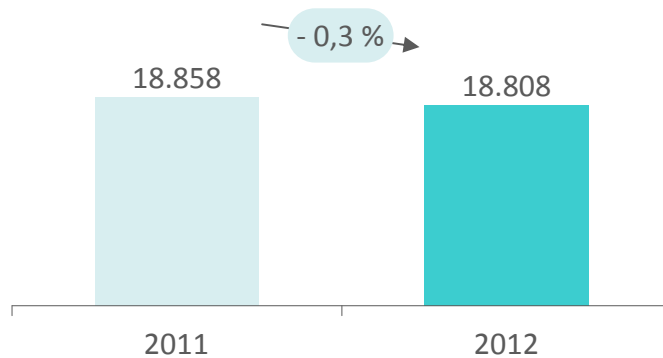
2) Bereinigt um Sondereffekte aus Neubewertungen nach IFRS 5 sowie Entkonsolidierungseffekten



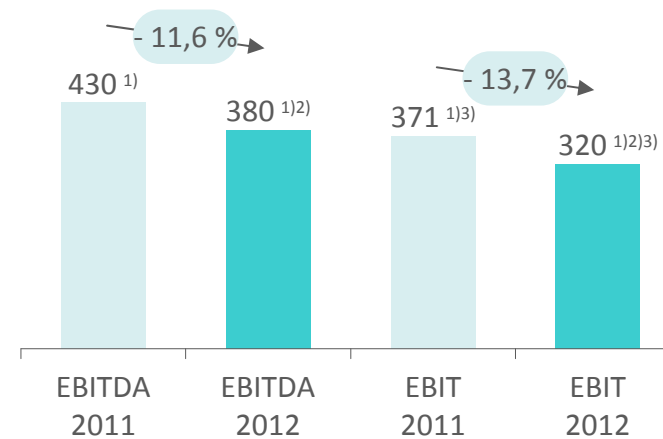
# Pharmacy Solutions

## Schwache Entwicklung im Großhandel

Umsatz (Mio. EUR)



Bereinigtes EBITDA/EBIT (Mio. EUR)

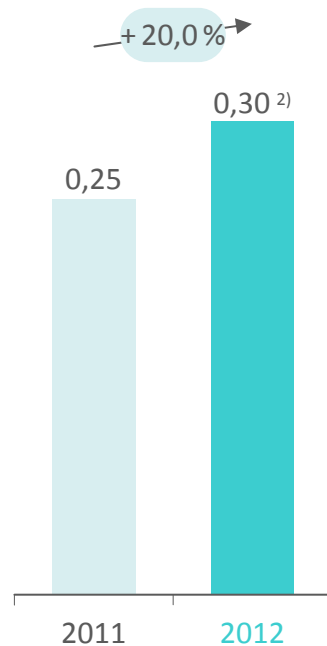


- 1) Bereinigt um Einmalaufwendungen und -erträge aus dem Operational Excellence Programm
- 2) Bereinigt um Sondereffekte aus Neubewertungen nach IFRS 5 sowie Entkonsolidierungseffekten
- 3) Bereinigt um Wertberichtigungen von langfristigen Vermögenswerten

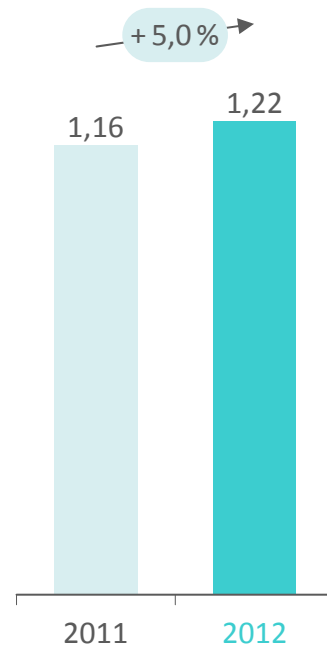
# Dividende und Ergebnis je Aktie

## Weiterhin positive Ergebnisse

### Dividende (EUR)



### Ergebnis je Aktie<sup>1)</sup> (EUR)



### Dividende

- Dividendenvorschlag: 0,30 EUR je Aktie
- Steigerung von 20 % gegenüber dem Vorjahr
- Wir halten an unserer Dividendenpolitik fest, die eine gleichbleibende Ausschüttungsquote vorsieht (ca. 30 %<sup>3)</sup>)

### Ergebnis je Aktie (EPS)

- Positive Entwicklung des Ergebnisses je Aktie
- Höherer EBIT-Beitrag
- Senkung des Steuersatzes (ber.)

1) Bereinigtes Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten

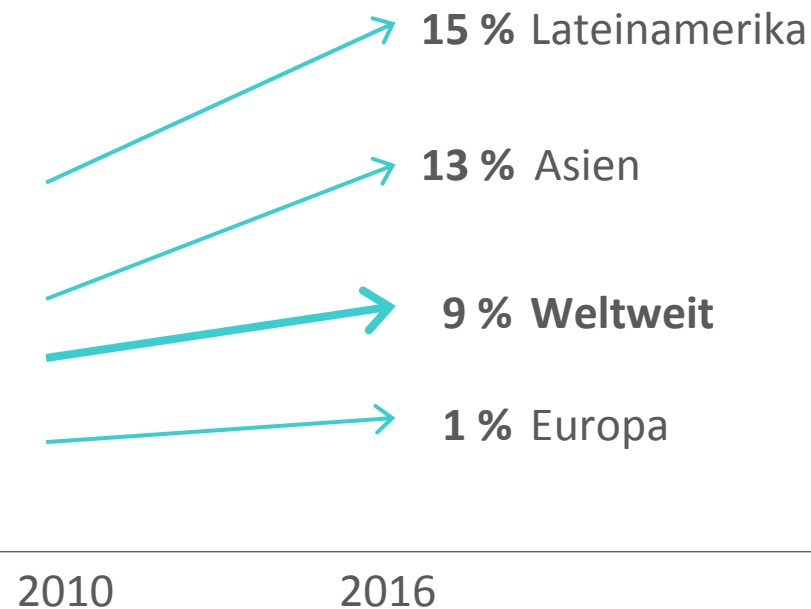
2) Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat an die Hauptversammlung 2013

3) Als Berechnungsgrundlage diente der Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten, bereinigt um Einmaleffekte (inklusive Steuereffekt), die in erster Linie im Zusammenhang mit dem OEP standen, sowie um Sondereffekte aus der Neubewertung nach IFRS 5 (inklusive Steuereffekt) und um Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte (inklusive Steuereffekt)

---

# Pharmamärkte

## Weltweites Wachstum – jedoch mit unterschiedlicher Geschwindigkeit



### Maßgebliche Wachstumstreiber der Gesundheitsmärkte

- Weltweites Bevölkerungswachstum
- Zunehmendes Lebensalter
- Zunahme chronischer Erkrankungen
- Zunahme der Pro-Kopf-Ausgaben für Gesundheit
- Steigende Investitionen in Gesundheitsvorsorge-Systeme in Entwicklungsländern

---

# Europäische Pharmamärkte

## Struktureller Wandel

- Druck auf die Gesundheitsbudgets steigt durch die weltweite Finanzkrise
- Patent-Kliff: Ersatz bisher patentgeschützter Arzneimittel durch Generika
- Trend zur Deregulierung – speziell im Einzelhandel
- Konsolidierung im Einzelhandel wird durch Drogerieketten beschleunigt
- Unabhängige Apotheken leiden verstärkt unter dem zunehmenden Wettbewerb
- Großhandel unter Druck:
  - Teile der Handelsmargen verlagern sich vom Großhandel zum Einzelhandel
  - zunehmendes Direktgeschäft am Großhandel vorbei

---

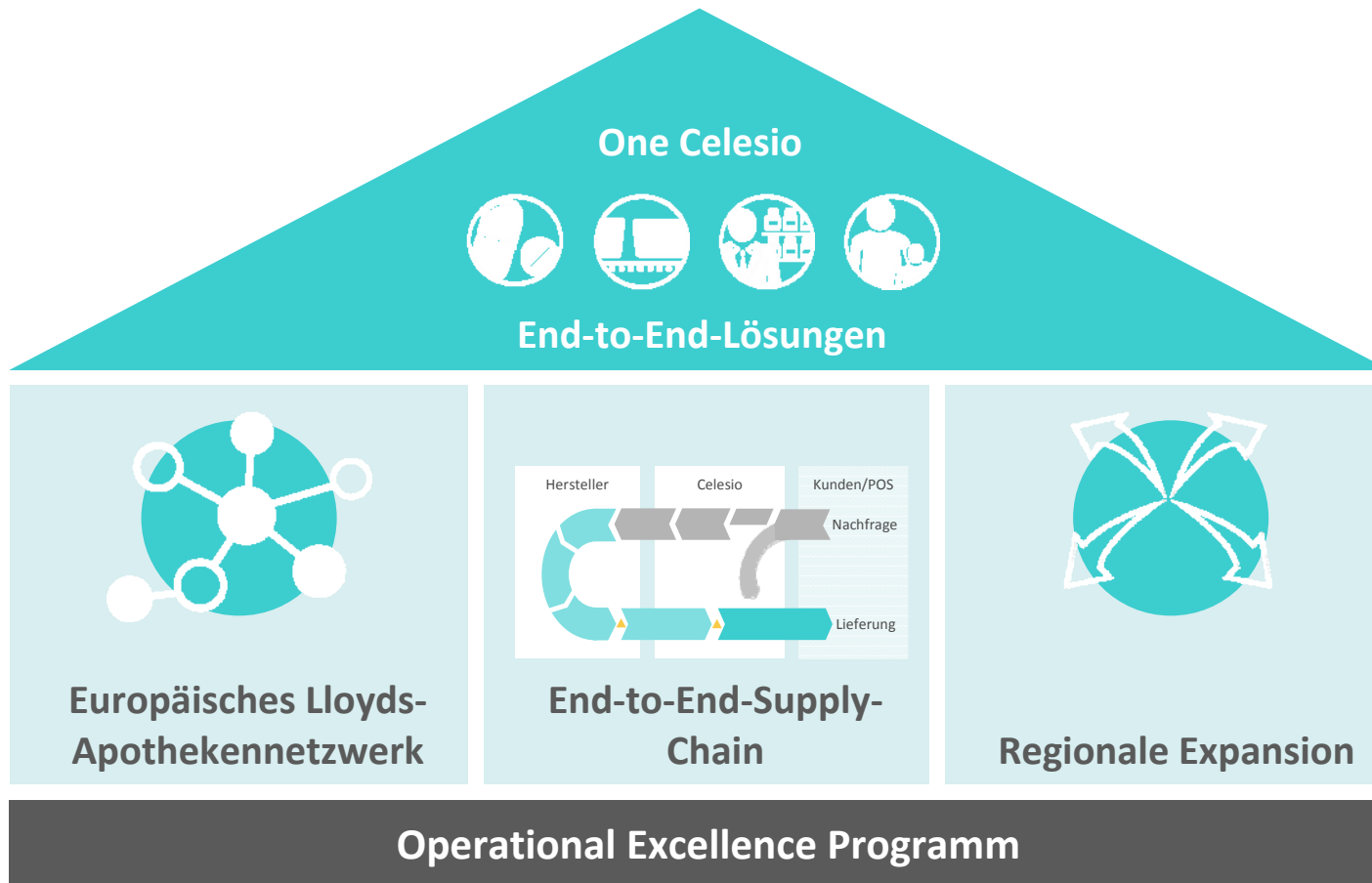
# Strategie

## Vorwärtsintegration und Innovation

- Entwicklung von innovativsten Services für Verbraucher sowie Aufbau eines europaweiten Lloyds-Apothekennetzwerkes
- Integration von Groß- und Einzelhandel in einer lückenlosen End-to-End-Wertschöpfungskette
- Aufbau der effizientesten Pharma-Lieferkette, die Verbraucher und Hersteller verbindet

# One Celesio

Integriertes Geschäftsmodell verbindet Verbraucher und Hersteller



---

# Neues Apothekenkonzept

## Drei Module

# LloydsPharmacy

### 1 Markenkonzept

- Markenversprechen untermauert durch Markt-, Trend- und Verbraucheranalysen
- Kundensegmentierung

### 2 Apothekenkonzept

- Einheitliches Shop Design mit modernster Technologie
- Innovative Servicekonzepte
- zunächst zwei Schwerpunktkategorien „Haut“ und „Schmerz“

### 3 Kooperationskonzept

- Maßgeschneiderte Module für unabhängige Apotheken
- Verschiedene Stufen der Kooperation

---

# Lloyds-Apothekennetzwerk

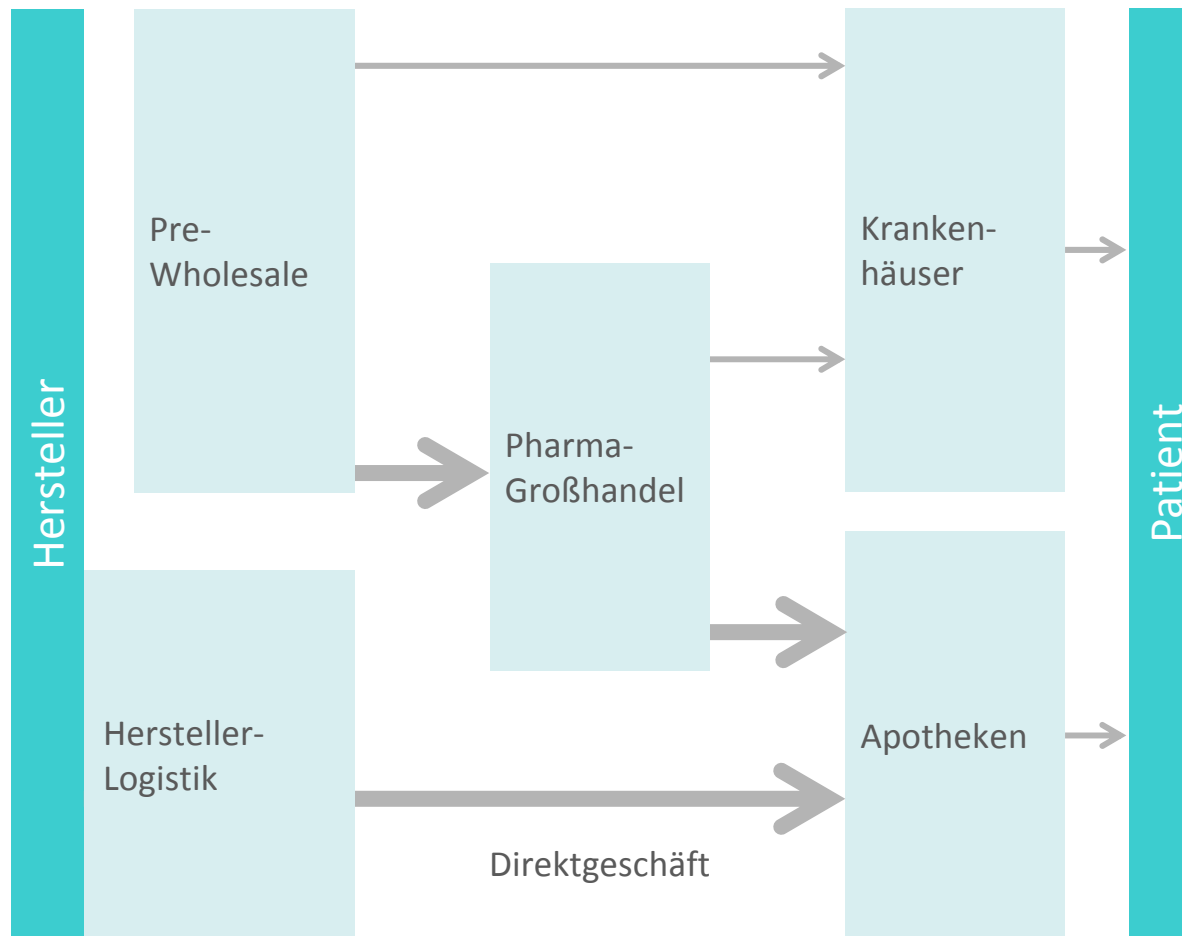
## Ziele und Vorteile

- Aufbau eines europaweiten Lloyds-Apothekennetzwerks
- Steigerung des Verkaufs nicht-verschreibungspflichtiger Medikamente durch integrierte Angebote
- Wachstum durch innovative Gesundheitsdienstleistungen
- Erzielen von Skaleneffekten im Einkauf



# Pharmahandel heute

## Fragmentierte Lieferkette und isolierte Lagerstufen



- Fragmentiert und ineffizient
- Starke Kapitalbindung durch hohe Lagerbestände
- Großhandel in Mittelstellung
- Direktgeschäft unter Umgehung des Großhandels

---

# One Celesio

## Lückenlose End-to-End-Wertschöpfungskette

- Direktgeschäft wiedergewinnen und vorantreiben
- End-to-End-Lösungen verbinden Pre-Wholesale, Großhandel und Einzelhandel
- Integrierte Lösungen für einen ganzheitlichen Vertrieb und Service entwickeln
- Maßgeschneiderte End-to-End-Lösungen, z. B. für die Distribution von Spezialmedikamenten
- Durch die Integration von Lieferprozessen und Strukturen Synergien freisetzen

---

# One Celesio

## Regionale Expansion

- Wachstum in Schwellenländern nutzen
- Brasiliengeschäft effizient integrieren
- Integriertes Geschäftsmodell einführen

---

# Bündelung der Einkaufsaktivitäten

## Wichtiger Treiber für profitables Wachstum

### PORTFOLIO

---

- Patentgeschützte  
Medikamente
- Generika
- Rezeptfreie  
Arzneimittel
- Freiverkäufliche  
Produkte

### STRATEGIE

---

- Positionierung als bevorzugter  
Partner für Hersteller
- Globales **Lieferanten-**  
**managements**
- Zentralisierung der  
**Einkaufsorganisation**
- **Kostenführerschaft**



Deutliche  
Kostenreduzierung

---

# Unsere Roadmap

## Dreistufiger Ansatz für ein profitables Wachstum

2014

### Wachstum

- Aufbau des Lloyds-Apothekennetzwerks
- Entwicklung des integrierten E-2-E-Geschäftsmodells
- Regionale Expansion möglich

2013

### Neuausrichtung

- Pilotphase des neuen Apothekenkonzepts
- Pilotphase der End-to-End-Supply-Chain
- Fortsetzung des Operational Excellence Programms

2012

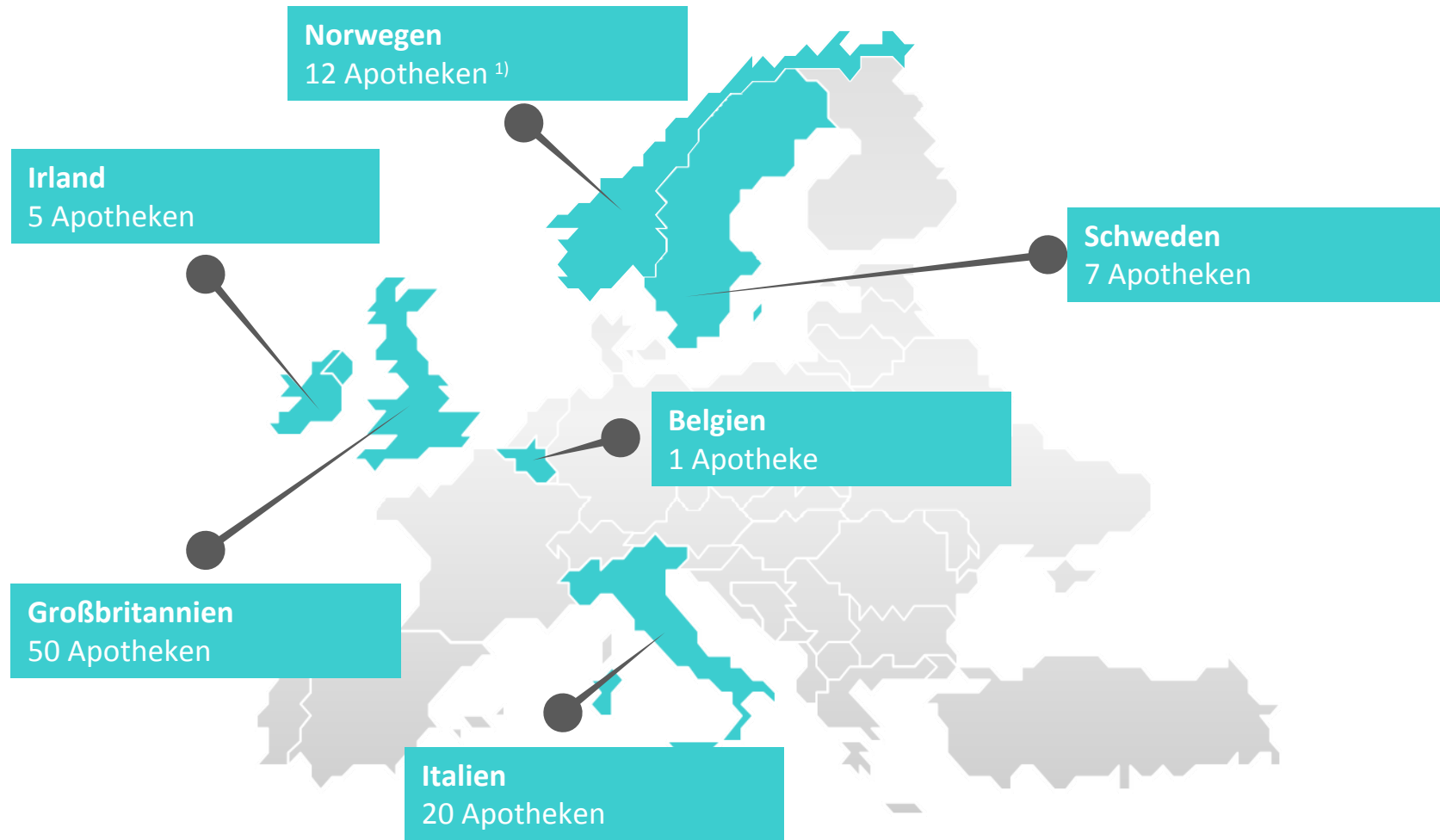
### Stabilisierung

- Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten stabilisieren
- Umsetzung des Operational Excellence Programms (OEP)
- Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten
- Neue Organisationsstruktur

**celesio**

# Beschleunigte Pilotierung

Bis zu 95 weitere Pilotapotheken im Jahr 2013



1) Unter der Marke Vitus

---

# Ausblick 2013

## Geschäftsentwicklung

### Risiken / Belastungen

- Preiswettbewerb, insbesondere in Deutschland
- Staatliche Kürzungen in verschiedenen europäischen Ländern
- Integration des Brasiliengeschäfts nach dem Zusammenschluss

### Chancen / Stärken

- Starke Marktpositionen in unseren europäischen Kernländern
- Apothekennetzwerk fördert die positive Entwicklung im Retailgeschäft
- Das Operational Excellence Programm wird zu weiteren Kostensenkungen führen, Bsp. Top-in-Class-Procurement (TIC)
- Weitere Kostensenkungen durch integrierte Strukturen bei Celesio

---

# Ausblick 2013

## Ertragsprognose <sup>1)</sup>

### Bereinigtes EBIT

445 Mio. EUR – 475 Mio. EUR

### Bereinigtes EBITDA

580 Mio. EUR – 610 Mio. EUR

1) Die prognostizierte Ergebnisentwicklung basiert auf der Annahme, dass Wechselkurse, Zinssätze und Konsolidierungskreis stabil bleiben



---

## Fazit

- Ziele für 2012 wurden erreicht und übertroffen
- Ergebnisse des Operational Excellence Programm besser als geplant
- Nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten erfolgreich verkauft
- Neues Lloyds-Apothekenkonzept erfolgreich pilotiert
- Umsetzung der Strategie schreitet voran