







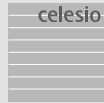
Der Gesundheit verpflichtet

Zwischenbericht 1. Quartal 2006

celesio
the healthcare group

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

Erfolgreicher Start ins Jahr 2006

- Deutliches Wachstum von Umsatz und Ergebnis. Saisonale Effekte führten erwartungsgemäß zu zusätzlichem Wachstumsschub.
- Erfolgreicher Integrationsprozess der 110 im 4. Quartal 2005 gekauften britischen Apotheken.
- Die erste Geschäftseinheit des Bereiches Celesio-Services mit ihrem Angebot von Logistik- und Distributionsleistungen für die Pharmaindustrie erhält einen neuen Namen: Movianto.



Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

wir haben einen optimistischen Ausblick für das Jahr 2006 gegeben – und die Entwicklung im 1. Quartal 2006 gibt uns Recht. Celesio hat in den ersten drei Monaten 2006 ihren Umsatz um 8,2 Prozent gesteigert. Das Ergebnis vor Steuern stieg im Vergleich zum Vorjahr überproportional um 21,4 Prozent. Diese deutlichen Steigerungen spiegeln die erfolgreiche Positionierung von Celesio im wachstumsstarken Pharmamarkt und saisonale Effekte wider. Auch ohne die saisonalen Effekte wären Umsatz und Ergebnis deutlich gewachsen.

Celesio setzte auch im 1. Quartal 2006 ihren Erfolgskurs fort. In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres steigerte der Konzern den Umsatz und wuchs insgesamt über dem europäischen Markt. Celesio profitierte dabei von ihrer guten Positionierung im Pharmamarkt. Mit einem höheren Rohertrag, einer konsequenten Kostenkontrolle und verbesserten betrieblichen Abläufen steigerte Celesio das Ergebnis stärker als den Umsatz.

Saisonale Effekte haben das Wachstum erwartungsgemäß beschleunigt. Im 1. Quartal 2006 gab es mehr Arbeitstage als im Vorjahr und Ostern lag 2006 im April statt wie im Vorjahr im 1. Quartal. Mehr Arbeitstage wirken sich unmittelbar positiv auf Umsatz und Ergebnis aus: Die Umsätze nehmen mit der Zahl der Arbeitstage zu, während sich die Kosten absolut kaum erhöhen. Da Ostern weithin auch Urlaubszeit ist, führt die Zeit um Ostern tendenziell zu schwächeren Umsätzen.

Der europäische Pharmamarkt ist auch im 1. Quartal 2006 stabiler als die Gesamtwirtschaft gewachsen. Auch künftig wird der Pharmamarkt auf Grund der demografischen Entwicklung und dem damit steigenden Verbrauch an Arzneimitteln stabil und verlässlich wachsen.

„Celesio setzte auch im 1. Quartal 2006 ihren Erfolgskurs fort. Celesio profitierte dabei von ihrer guten Positionierung im Pharmamarkt.“



Celesio Konzern

„Der Umsatz entwickelte sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2006 dynamisch.“

Erfreuliche Umsatz- und Ergebnisdynamik ungebrochen

Der Umsatz entwickelte sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2006 dynamisch. Auf Grund der gestiegenen Nachfrage nach Medikamenten und saisonaler Effekte wuchs der Umsatz um 8,2 Prozent (7,7 Prozent in lokaler Währung) auf 5.306,6 Millionen Euro. Organisch wuchs Celesio um 7,1 Prozent (6,6 Prozent in lokaler Währung).

Deutlich stieg das EBIT im 1. Quartal: Gegenüber dem Vorjahr wuchs es um 17,3 Prozent (16,6 Prozent in lokaler Währung) auf 163,6 Millionen Euro an. Neben den schon erwähnten saisonalen Effekten trugen zu diesem kräftigen Ergebniswachstum ein verbesserter Rohhertrag und weitere Kosteneinsparungen bei. Auch der Anteil des margenstarken Geschäftsbereiches Apotheken am Gesamtergebnis ist weiter gewachsen. Noch stärker als das EBIT stieg das Ergebnis vor Steuern. Dieses stieg in den ersten drei Monaten des Jahres um 21,4 Prozent (20,6 Prozent in lokaler Währung) auf 139,2 Millionen Euro.

Eine deutlich gesunkene Steuerquote führte zu einem Wachstum des Ergebnisses pro Aktie um 25,8 Prozent (25,0 Prozent in lokaler Währung) auf 1,15 Euro.

Rentabilität weiter deutlich verbessert

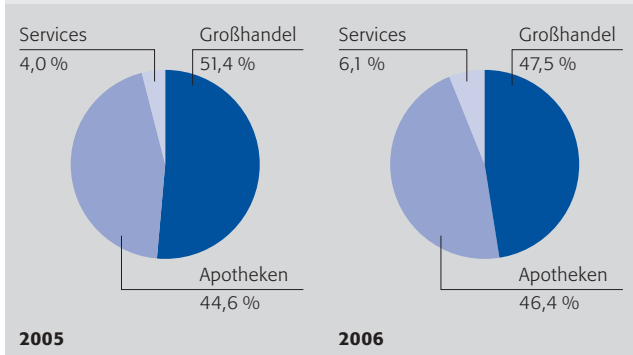
Das überproportionale Ergebniswachstum bildet sich in der verbesserten Rentabilität ab. Celesio steigerte im 1. Quartal die Umsatzrendite gemessen am EBIT gegenüber dem Vorjahr von 2,84 Prozent um 24 Basispunkte auf 3,08 Prozent. Gemessen am Vorsteuerergebnis verbesserte Celesio ihre Umsatzrendite im Vorjahresvergleich um 28 Basispunkte auf nun 2,62 Prozent. Die verbesserten Renditen sind neben der Verbesserung der Effizienz, dem gestiegenen Anteil des renditestarken Geschäftsbereiches Apotheken auch auf die erwähnten saisonalen Effekte zurückzuführen.

Konzernweit nahm der Rohertrag gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich zu. Im 1. Quartal 2006 stieg er um 13,1 Prozent (12,3 Prozent in lokaler Währung) auf 583,2 Millionen Euro. Die Rohertragsmarge wuchs signifikant um 48 Basispunkte auf 10,99 Prozent. Die Steigerungen im Rohertrag sind zum einen auf das gestiegene Gewicht des Geschäftsbereiches Apotheken mit seiner weiter gestiegenen Rohertragsmarge zurückzuführen. Zum anderen ist die Bedeutung des dritten Geschäftsbereiches, Services, weiter gewachsen, der seinen absoluten Rohertrag um 70,6 Prozent (69,5 Prozent in lokaler Währung) steigerte.

„Die verbesserten Renditen sind neben der Verbesserung der Effizienz, dem gestiegenen Anteil des renditestarken Geschäftsbereiches Apotheken auch auf die erwähnten saisonalen Effekte zurückzuführen.“

Rohertrag nach Geschäftsbereichen im 1. Quartal Celesio-Konzern

in %





Celesio Konzern

Mit einem optimierten Produktmix, insbesondere durch die Zunahme von Generika, und verbesserten Einkaufskonditionen verbesserte Celesio-Apotheken die Rohertragsmarge. Dämpfend wirkte sich hingegen ein Rückgang der Rohertragsmarge im Großhandel aus. Staatliche Maßnahmen sowie höherer Wettbewerb konnten im Großhandel nicht voll kompensiert werden.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen sind im Vergleich zum Umsatz in den ersten drei Monaten dieses Jahres überproportional gestiegen. Maßgebend für den Anstieg des Nettoaufwandes aus dieser Position sind die Aufwendungen der im Vorjahr noch nicht enthaltenen Akquisitionen wie Healthcare Logistics oder die 110 britischen Apotheken sowie gestiegene Transport- und Gebäudenkosten der Konzerngesellschaften. Die sonstigen operativen Erträge sind leicht gestiegen, unter anderem durch erhaltene Werbekostenzuschüsse.

Der Personalaufwand im Celesio-Konzern ist im 1. Quartal 2006 vergleichsweise stärker als der Umsatz gestiegen. Dies liegt vor allem daran, dass das personalintensive Apothekengeschäft, vor allem durch den Kauf der 110 britischen Apotheken, weiter zugenommen hat.

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

Das Zinsergebnis hat sich im Vergleich zum 1. Quartal 2005 leicht verbessert. Die Akquisitionen des Jahres 2005 wurden überwiegend aus dem Cashflow finanziert. Der Zinsdeckungsgrad (EBIT im Verhältnis zum Zinsergebnis) hat sich wegen des starken Zuwachses beim EBIT deutlich auf 6,71 verbessert.

Der Steueraufwand stieg unterproportional zum Ergebnis vor Steuern um 4,8 Millionen Euro auf insgesamt 40,3 Millionen Euro. Entsprechend ging die Steuerquote deutlich von 30,9 Prozent auf 29,0 Prozent zurück. Dies lag am gestiegenen Auslandsanteil des Ergebnisses, an Steuersenkungen in mehreren Ländern und an höheren periodenfremden Steuereffekten.

Der Jahresüberschuss stieg entsprechend überproportional um 24,8 Prozent (24,0 Prozent in lokaler Währung) auf insgesamt 98,9 Millionen Euro. Damit lag auch das Ergebnis je Aktie sehr deutlich über dem Vorjahr: 1,15 Euro je Aktie gegenüber 0,92 Euro je Aktie im 1. Quartal 2005.

Celesio-Konzern im 1. Quartal

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	4.906,2	100,00	5.306,6	100,00	8,2	7,7
Rohertrag	515,8	10,51	583,2	10,99	13,1	12,3
EBIT	139,4	2,84	163,6	3,08	17,3	16,6
Ergebnis vor Steuern	114,7	2,34	139,2	2,62	21,4	20,6
Jahresüberschuss	79,2	1,61	98,9	1,86	24,8	24,0
Cashflow	107,2	–	131,6	–	22,8	22,0



Celesio Konzern

„Zwanzig Bankenpartner von Celesio haben sich an der Kreditlinie beteiligt. Das unterstreicht das Vertrauen der Banken in Celesio.“

Eigenkapitalquote und Gearing weiter verbessert

Zum 31. März 2006 wurde die Bilanzstruktur leicht gestärkt. Die Eigenkapitalquote stieg nach 30,4 Prozent zum Ende Dezember 2005 auf 32,0 Prozent. Das Gearing wurde auf 0,91 weiter verbessert. Die Ausschüttung der Dividende für 2005 im 2. Quartal wird sich jedoch wie üblich dämpfend auf die Verbesserung bei der Eigenkapitalquote und des Gearings auswirken. Dies ändert aber nichts daran, dass die Bilanzrelationen sehr solide sind und Celesio damit bestens aufgestellt ist, weiteres Wachstum zu finanzieren.

Ausweis der soliden Finanzstruktur ist auch das erfolgreiche Debüt am syndizierten Kreditmarkt Mitte Februar 2006. Die neue syndizierte revolvingierende Kreditlinie mit Mehrwährungsoption hat ein Volumen von insgesamt 600 Millionen Euro. Die Laufzeit des Kredits beträgt fünf Jahre und kann zum Ende des ersten bzw. zweiten Jahres jeweils um noch einmal ein Jahr verlängert werden. Zwanzig Bankenpartner von Celesio haben sich an der Kreditlinie beteiligt. Das unterstreicht das Vertrauen der Banken in Celesio. Mit der Kreditlinie werden bestehende bilaterale Kreditlinien teilweise ersetzt. Celesio verbessert damit ihre Kosten und diversifiziert ihre Finanzierung.

Die Bilanzsumme reduzierte sich gegenüber Ende 2005 um 86,3 Millionen Euro auf 7.425,4 Millionen Euro. Neben dem Rückgang des Stichtagskurses des britischen Pfundes war hierfür vor allem der Rückgang des Vorratsvermögens ursächlich. Effekte aus Akquisitionen waren von untergeordneter Bedeutung.

Das langfristige Vermögen blieb mit 3.212,6 Millionen Euro etwa auf dem Niveau zum Ende 2005. Die Abschreibungen lagen bei 24,3 Millionen Euro, davon entfielen 2,3 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, 22,0 Millionen Euro auf Sachanlagen. Dem standen Investitionen einschließlich Akquisitionen in Höhe von 47,6 Millionen Euro gegenüber. Die Investitionen in das bestehende Geschäft wurden vollständig aus dem Cashflow finanziert.

Das kurzfristige Nettovermögen (kurzfristiges Vermögen abzüglich Verbindlichkeiten ohne Finanzverbindlichkeiten) ist zum 31. März 2006 gegenüber dem Vorjahresende um 162,7 Millionen Euro auf 1.499,6 Millionen Euro gestiegen. Aus saisonalen Gründen sind die Vorräte deutlich um 182,3 Millionen Euro gesunken. Zuvor waren sie gezielt aufgebaut worden, um die Lieferfähigkeit über den Jahreswechsel sicherzustellen. Gegenläufig erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem Jahresende 2005. Dies ist auf einen späteren Zahlungseingang vom Staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) bei den britischen Celesio-Apotheken zurückzuführen. Die kurzfristigen operativen Verbindlichkeiten sind zum Ende des 1. Quartals 2006 um 227,9 Millionen Euro gesunken. Dabei hatten sich die Lieferantenverbindlichkeiten analog zum Abbau der Vorräte reduziert.

Die Steuerverbindlichkeiten sind zum 31. März 2006 leicht gestiegen. Sonstige kurzfristige Rückstellungen und übrige operative Verbindlichkeiten sind auf dem Vorjahresniveau verblieben.



Celesio Konzern

Pensionsrückstellungen und sonstige langfristige Rückstellungen sind gegenüber dem Jahresende 2005 weitgehend unverändert. Die Pensionsrückstellungen nahmen geringfügig um 0,3 Millionen Euro ab. Ihr Anteil an der Bilanzsumme betrug wie schon im Vorjahr 1,9 Prozent. Die Aufwendungen für Altersversorgung einschließlich Zinsaufwand betragen 2,6 Prozent der Personalkosten.

Die gute Eigenkapitalentwicklung ist maßgeblich durch den Jahresüberschuss in Höhe von 98,9 Millionen Euro geprägt. Hinzu kam, dass die sonstigen erfolgsneutralen Rücklagen gestiegen sind. Insbesondere hat sich hier der Marktwert von Derivaten verändert, die nur eingesetzt werden, um Zins- und Währungsrisiken abzusichern. Gegenläufig minderten die Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 14,6 Millionen Euro das Eigenkapital. Die Erhöhung der Anteile anderer Gesellschafter beruht im Wesentlichen auf dem auf fremde Gesellschafter entfallenden Anteil am Jahresüberschuss.

Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem 31. Dezember 2005 leicht um insgesamt 55,2 Millionen Euro auf 2.124,1 Millionen Euro. Insgesamt blieb die Struktur der Finanzverbindlichkeiten gegenüber diesem Stichtag vergleichbar.

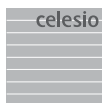
Cashflow finanziert laufende Investitionen

Der Cashflow stieg in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 22,8 Prozent (22,0 Prozent in lokaler Währung) auf 131,6 Millionen Euro.

Aus dem Cashflow wurden die laufenden Investitionen vollständig finanziert. Nach Finanzierung der Erhöhung des operativen Nettovermögens und der Akquisitionen ergab sich ein Free-Cashflow von -64,9 Millionen Euro gegenüber -116,5 Millionen Euro im Vorjahr. Bereinigt um den stichtagsbezogenen Anstieg der Kundenforderungen bei den britischen Apotheken, der insbesondere auf einen späteren Zahlungseingang vom Staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) zurückzuführen ist, hat sich der Free-Cashflow im 1. Quartal 2006 positiv entwickelt.

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

„Aus dem Cashflow wurden die laufenden Investitionen vollständig finanziert.“



Celesio Konzern

Cashflow im 1. Quartal

	2005 in Mio €	2006 in Mio €
Cashflow	107,2	131,6
Dividendenzahlungen	0,0	0,0
Cashflow nach Dividendenzahlungen	107,2	131,6
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	4,1	8,0
Laufende Investitionen	- 33,2	- 28,1
Free-Cashflow vor Akquisitionen und Veränderung des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	78,1	111,5
Veränderung des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	- 89,4	- 159,1
Akquisitionen und Neueröffnungen	- 104,1	- 19,5
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	0,7	2,2
Sonstige	- 1,8	0,0
Free-Cashflow	- 116,5	- 64,9

Grund zum Optimismus für das Jahr 2006

Der Celesio-Vorstand blickt für alle drei Geschäftsbereiche optimistisch auf das weitere Geschäftsjahr 2006. Er geht davon aus, dass der europäische Pharmamarkt auch 2006 in der Größenordnung des Vorjahres – das heißt, um rund 5 Prozent – wachsen wird.

Der Celesio-Großhandel dürfte organisch im Rahmen des vergleichbaren Marktes wachsen. Allerdings ist noch nicht abzusehen, welche Auswirkungen aktuelle und angekündigte staatliche Sparmaßnahmen in Frankreich und Deutschland schlussendlich haben werden. Unklar ist auch noch, wie sich die Diskussion um eine „große Gesundheitsreform“ und die damit verbundene Verunsicherung der Marktteilnehmer auf die Entwicklung des deutschen Pharmamarktes auswirken wird. Gestärkt wird das Großhandelsgeschäft von Celesio durch die beiden Akquisitionen von Max Jenne und K. V. Tjellesen in Dänemark, sobald die Kartellbehörden dazu grünes Licht gegeben haben. Im Apothekengeschäft wird das Wachstum voraussichtlich über der Entwicklung des Marktes liegen.

Für den noch relativ jungen Geschäftsbereich Services sieht der Celesio-Vorstand mittelfristig ein großes Wachstumspotenzial. Der Trend von Pharmaherstellern, Dienstleistungen extern zu vergeben, nimmt zu. Die erste Geschäftseinheit von Celesio-Services, Movianto – bis März 2006 AVS Health Distribution –, wird von diesem Trend profitieren. Eine zweite Geschäftseinheit wird mit pharmexx aufgebaut. An pharmexx hat Celesio Ende April 2006 eine 30-prozentige Beteiligung erworben. Pharmexx bietet Außendienstunterstützung für Pharmahersteller an. Weitere Geschäftseinheiten, die innovative Dienstleistungen rund um das Arzneimittel anbieten, werden folgen und bieten weiteres Wachstumspotenzial.

„Trotz des erwarteten teilweise schwierigen Marktumfeldes rechnet der Celesio-Vorstand damit, dass 2006 das Ergebnis vor Steuern in lokaler Währung stärker als der Umsatz wachsen wird.“



Celesio Konzern

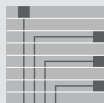
Für das gesamte Geschäftsjahr 2006 erwartet der Celesio-Vorstand, dass die Rohertragsmarge konzernweit gegenüber dem Vorjahr leicht steigen wird.

Da der deutliche Gewinnanstieg im 1. Quartal 2006 zum Teil auf saisonale Effekte zurückzuführen war, kann diese Entwicklung nicht auf das restliche Jahr hochgerechnet werden: Das Umsatz- und damit auch das Ergebniswachstum wird im Rest des Jahres 2006 weniger stark ausfallen. Die niedrige Zahl von Arbeitstagen und Ostern werden das Umsatzwachstum vor allem im 2. Quartal dämpfen. Zudem ist aus heutiger Sicht nicht einzuschätzen, wie sich staatliche Maßnahmen besonders in Frankreich und Deutschland und ein sich verschärfender Wettbewerb auswirken werden. Trotz des erwarteten teilweise schwierigen Marktumfeldes rechnet der Celesio-Vorstand damit, dass 2006 das Ergebnis vor Steuern in lokaler Währung stärker als der Umsatz wachsen wird.

Celesio-Aktie im 1. Quartal

	2005	2006	Veränderung in €	Veränderung in lokaler Währung
	in € je Aktie	in € je Aktie	in %	in %
Ergebnis	0,92	1,15	25,8	25,0
EBIT	1,64	1,92	17,3	16,6
Cashflow	1,26	1,55	22,8	22,0
Börsenkurs (31.03./in €)	63,07	78,09	23,8	–
Anzahl ausstehender Aktien (31.03./in Mio)	85,05	85,05	–	–
Börsenwert (31.03./in Mio €)	5.364,1	6.641,6	23,8	–

Wachstumsmarkt Gesundheit



Celesio Großhandel

1. Quartal

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	1.786,4	1.818,6	1,8	1,8	53
Deutschland	864,4	919,3	6,4	6,4	19
Großbritannien	725,2	852,2	17,5	16,3	19
Österreich	207,9	227,8	9,6	9,6	7
Portugal	129,6	122,6	-5,4	-5,4	12
Norwegen	93,1	106,6	14,5	11,5	4
Belgien	101,5	98,4	-3,0	-3,0	5
Slowenien*	72,2	76,0	5,3	4,6	9
Irland	59,1	71,5	20,8	20,8	3
Tschechien	39,1	44,1	12,7	7,4	3
Italien	31,4	33,7	7,5	7,5	1
Gesamt	4.109,9	4.370,8	6,3	6,0	135

* Einschließlich der Tochtergesellschaften in Kroatien und Rumänien

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

Celesio-Großhandel

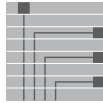
Im 1. Quartal 2006 erhöhte der Celesio-Großhandel seinen Umsatz um 6,3 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern stieg überproportional um 9,8 Prozent. Der Großhandel profitierte von einer stärkeren Nachfrage sowie saisonalen Effekten. In verschiedenen Einzelmärkten dämpften staatliche Regulierungen das Wachstum.

Umsatz und Rohertrag gesteigert

In den ersten drei Monaten 2006 steigerte der Celesio-Großhandel seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 6,3 Prozent (6,0 Prozent in lokaler Währung) auf 4.370,8 Millionen Euro. Ursächlich dafür waren eine stärkere Nachfrage nach Arzneimitteln, die größere Zahl an Arbeitstagen im Vergleich zum Vorjahr und der Umstand, dass Ostern dieses Jahr in das 2. Quartal fiel. Allerdings gab es in den ersten drei Monaten 2006 im Vergleich zu den Vorjahren deutlich weniger Grippefälle. Staatliche Maßnahmen in Einzelmärkten, darunter besonders Frankreich, dämpften das Marktwachstum. In Großbritannien und Norwegen entwickelte sich der Celesio-Großhandel dagegen besonders gut. Insgesamt wuchs der Celesio-Großhandel mit dem vergleichbaren Markt.

Celesio-Großhandel im 1. Quartal

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	4.109,9	100,00	4.370,8	100,00	6,3	6,0
Rohertrag	264,7	6,44	277,0	6,34	4,6	4,3
EBIT	87,9	2,14	94,6	2,16	7,6	7,2
Ergebnis vor Steuern	80,3	1,95	88,1	2,02	9,8	9,4



Celesio Großhandel

Im französischen Celesio-Großhandel ist der Umsatz nur gering gewachsen. Seit Jahresbeginn eingeführte staatliche Maßnahmen haben den Umsatz mit verordneten Arzneimitteln deutlich gedämpft. In Deutschland wuchs der Umsatz inklusive saisonaler Effekte im Vergleich zum Vorjahr.

In Großbritannien entwickelte sich der Umsatz deutlich besser als im Vorjahr. Grund dafür war vor allem der Basiseffekt, nämlich das sehr schwache Wachstum im 1. Quartal 2005. Zusätzlich profitierte AAH von ihren verstärkten Vertriebsaktivitäten und der Expansion von Großkunden, die weitere Apotheken hinzugekauft hatten.

Der Umsatz des österreichischen Celesio-Großhandels legte im 1. Quartal 2006 gegenüber dem von staatlichen Maßnahmen geprägten Vorjahreszeitraum zu.

Der Rohertrag des Celesio-Großhandels stieg um 12,3 Millionen Euro und damit um 4,6 Prozent (4,3 Prozent in lokaler Währung), also leicht unter der Wachstumsrate des Umsatzes. Damit ist die Rohertragsmarge um 10 Basispunkte gegenüber dem 1. Quartal 2005 zurückgegangen.

Ergebnis und Profitabilität trotz schwierigem Marktumfeld verbessert

Celesio-Großhandel steigerte im 1. Quartal 2006 das EBIT um 7,6 Prozent (7,2 Prozent in lokaler Währung) gegenüber dem Vorjahr auf 94,6 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 9,8 Prozent (9,4 Prozent in lokaler Währung) auf 88,1 Millionen Euro. Gemessen am Vorsteuerergebnis wuchs die Umsatzrendite um 7 Basispunkte auf 2,02 Prozent. Einem teilweise schwierigen Marktumfeld setzte Celesio attraktive Einkaufskonditionen und konsequentes Kostenmanagement entgegen.

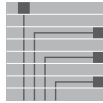
In Frankreich kam es zu den ersten der für 2006 angekündigten Preiskürzungen. Bei bestimmten Wirkstoff-Gruppen erstattungsfähiger Arzneimittel wurden die Preise zwischen 15 und 25 Prozent gekürzt. Daneben wurde die Erstattungsfähigkeit verschiedener Arzneimittel reduziert oder gestrichen.

Im Vorfeld des am 1. Mai 2006 in Kraft getretenen Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVVG) verschärfte sich der Wettbewerb im deutschen Großhandelsmarkt. Das AVVG sieht vor, Naturalrabatte abzuschaffen, die Obergrenzen für die Erstattung von Arzneimitteln neu festzulegen, Preiserhöhungen für Arzneimittel zu bremsen und für Ärzte eine Bonus-/Malus-Regelung einzuführen, die ihr Verschreibungsverhalten strenger reglementieren soll.

Zum 15. Januar 2006 hat es in Italien Preiskürzungen gegeben. Unter anderem wurden alle erstattungsfähigen Medikamente im Preis um durchschnittlich 2,6 Prozent reduziert.

In Tschechien wurden Anfang Januar dieses Jahres die Margen für Groß- und Einzelhandel deutlich reduziert.

Dass der Celesio-Großhandel trotz all dieser staatlichen Eingriffe und ihrer negativen Effekte seine Profitabilität im 1. Quartal 2006 trotzdem nochmals verbessern konnte, zeigt, wie hervorragend er positioniert ist.



Celesio Großhandel

Erfolgskriterium Kundenbindung

Hohe Kundenorientierung bedeutet für Celesio, die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, Kunden zu stärken und zukunftsfähig zu machen. Umfangreiche Kundenbindungsmodelle werden dazu kontinuierlich weiter entwickelt. In Deutschland wurde das Qualitätszeichen gesund leben entwickelt, mit dem Apotheken ihren Außenauftritt stärken. Inzwischen nehmen über 2.700 deutsche Apotheken am Kundenbindungsmodell von GEHE Pharma Handel teil. Auch in anderen Ländern sind die Kundenbindungsmodelle von Celesio fest im Markt verankert. Im Rahmen des Kooperationsmodells Ditt Apotek hat der norwegische Celesio-Großhandel alle teilnehmenden Apotheken zu neuen Sortimentsbereichen geschult. So ist sichergestellt, dass die Apotheker über das notwendige Know-how verfügen.

Celesios Großhandels-Kunden wissen: Ihr Großhändler engagiert sich für ihre Bedürfnisse. Und sie nehmen innovative Lösungen gerne an. Beispiel Frankreich: Mit dem Service Exostiv wird den Apotheken, die Kunden des französischen Celesio-Großhandels OCP sind, schnelle und umfassende Lieferung auch ungewöhnlicher und seltener Arzneimittel zugesichert. So müssen Apotheken diese Arzneimittel nicht selbst vorrätig halten, können aber dennoch schnell liefern. Es sind solche kundenorientierten Lösungen, die eine hohe Bindung der Kunden an den Celesio-Großhandel begründen.

Kontinuierliche Verbesserung des Niederlassungsnetzes

Der Celesio-Großhandel verbessert seine Auslastung und seine betrieblichen Abläufe kontinuierlich. So wurde im 1. Quartal 2006 in den österreichischen Niederlassungen Graz und Klagenfurt die Lagerlogistik verbessert. Im britischen Warrington wurde das Lager modernisiert und umgestaltet, in Deutschland das Anrufsystem in den Call-Centern optimiert. Durch Verbesserungen in den Abläufen konnte in Frankreich damit begonnen werden, die Zahl der Lieferungen von täglich drei auf zwei zu reduzieren. Dies sind nur einige Beispiele. Solche Modernisierungen und verbesserten Arbeitsprozesse erhöhen nicht nur die betriebliche Effizienz, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit und Kundenzufriedenheit und damit letztlich die Bindung der Kunden an ihren Celesio-Großhandel und wirken sich positiv auf das Ergebnis von Celesio aus.



Celesio Apotheken

1. Quartal

Länder	Umsatz 2005 in Mio €	Umsatz 2006 in Mio €	Umsatz Veränderung in € in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Apotheken 2006
Großbritannien	464,0	545,1	17,5	16,3	1.527
Norwegen	77,9	85,3	9,6	6,7	122
Italien	52,8	53,8	1,9	1,9	162
Niederlande	25,9	29,6	14,2	14,2	53
Irland	26,7	28,2	5,5	5,5	59
Belgien	19,9	23,4	17,4	17,4	84
Tschechien	9,9	9,0	-9,0	-13,3	43
Gesamt	677,1	774,4	14,4	13,1	2.050

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

Celesio-Apotheken

Der Umsatz von Celesio-Apotheken wuchs im 1. Quartal 2006 mit 14,4 Prozent über dem Markt. Das Ergebnis vor Steuern wuchs noch stärker: um 36,5 Prozent. Die kräftigen Steigerungen sind auf eine stärkere Nachfrage vor allem in Großbritannien, eine erneut verbesserte Rohertragsmarge und auch saisonale Effekte zurückzuführen. Die im 4. Quartal 2005 akquirierten 110 britischen Apotheken trugen zusätzlich zum Wachstum bei.

Celesio-Apotheken wächst über dem Markt

Im 1. Quartal 2006 steigerte Celesio den Umsatz ihrer Apotheken deutlich um 14,4 Prozent (13,1 Prozent in lokaler Währung) auf 774,4 Millionen Euro. Mehr Verschreibungen, saisonale Effekte und die Konsolidierung der im Jahr 2005 erworbenen Apotheken haben diese gute Entwicklung getragen. Bereinigt um Akquisitionen, Neueröffnungen und Apothekenabgänge wäre der Umsatz um 6,4 Prozent (5,1 Prozent in lokaler Währung) gestiegen. Celesio-Apotheken wuchs damit stärker als der Markt.

Celesio-Apotheken im 1. Quartal

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	677,1	100,00	774,4	100,00	14,4	13,1
Rohertrag	229,7	33,93	270,7	34,96	17,8	16,6
EBIT	56,0	8,27	74,4	9,60	32,8	31,5
Ergebnis vor Steuern	40,8	6,03	55,8	7,20	36,5	35,2



Celesio Apotheken

In Großbritannien wuchs besonders der Umsatz mit verschreibungspflichtigen Medikamenten. Die 110 im 4. Quartal gekauften Apotheken sind in das Lloydspharmacy-Netz eingebunden und stärken das Gesamtportfolio. Der seit April 2005 in England und Wales gültige Vertrag der britischen Apotheken mit dem Staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) bietet neue Möglichkeiten vor allem im Bereich Dienstleistungen, die Lloydspharmacy im 1. Quartal 2006 besonders für Medicines Use Review (MUR), also für Beratungsgespräche zwischen Apotheker und Patient über dessen ganzen Arzneimittelbedarf, genutzt hat. Bei MURs ist Lloydspharmacy schon jetzt marktführend: Bis Ende März 2006 hat Lloydspharmacy über 50.000 MURs durchgeführt.

In Norwegen wuchs Vitusapotek über dem Markt. Im Januar 2005 hatte die norwegische Regierung ein Stufenpreismodell eingeführt, das auch 2006 fortgeführt wird und zu einer Verschiebung des Umsatzes hin zu Generika führte. Vitusapotek ist in diesem Bereich gut aufgestellt und profitierte deshalb von der Entwicklung. Auch die italienischen Celesio-Apotheken wuchsen in einem sehr schwachen Umfeld über dem Markt, ebenso in den Niederlanden und Belgien. In Irland hat das Umsatzwachstum angezogen, nachdem es in den Vorperioden unter einer Vielzahl von Apothekenneueröffnungen gelitten hatte.

Mit einem optimierten Produktmix, insbesondere durch die Zunahme von Generika, und verbesserten Einkaufskonditionen steigerte Celesio-Apotheken in den ersten drei Monaten 2006 die Rohertragsmarge markant: Gegenüber 33,93 Prozent im 1. Quartal 2005 um 103 Basispunkte auf 34,96 Prozent. Das EBIT stieg in diesem Zeitraum um 32,8 Prozent (31,5 Prozent in lokaler Währung) auf 74,4 Millionen Euro. Noch stärker entwickelte sich das Ergebnis vor Steuern: Es erreichte 55,8 Millionen Euro – ein Anstieg um 36,5 Prozent (35,2 Prozent in lokaler Währung). Diese positive Entwicklung ist zum einen in dem höheren Umsatz sowie der deutlich verbesserten Rohertragsmarge begründet. Daneben haben ein strenges Kostenmanagement und eine verbesserte Effizienz im operativen Geschäft zu dieser guten Entwicklung beigetragen. Zusätzlich wirkten sich mehr Arbeitstage und der Umstand, dass Ostern 2006 in das 2. Quartal fiel, natürlich auch auf das Ergebnis vor Steuern positiv aus.

Bezogen auf das Vorsteuerergebnis wuchs die Umsatzrendite von 6,03 Prozent auf 7,20 Prozent.

Gute Entwicklung trotz staatlicher Maßnahmen

In Großbritannien wird weiter darüber verhandelt, den seit dem 1. April 2005 zwischen dem Staatlichen Gesundheitsdienst (NHS) und den Apotheken in England und Wales gültigen Vertrag auch auf Schottland auszudehnen. Der Vertrag regelt Leistungsumfang und Vergütung der Apotheken und fördert die umfassende Betreuung von Patienten in den Apotheken. Die Höhe der Vergütung richtet sich nicht allein nach der Menge bearbeiteter Rezepte, sondern auch nach Qualität und Umfang der Dienstleistungen. Die Einführung in England und Wales verlief weitgehend erwartungsgemäß. Als Großbritanniens führende Apothekenkette in der wohnortnahen Versorgung hatte sich Lloydspharmacy bereits in der Vergangenheit intensiv auf die Anforderungen des Apothekenvertrages vorbereitet. Die Mitarbeiter wurden entsprechend geschult und das Beratungsangebot wurde und wird im Sinne des Vertrages erweitert.

In den Niederlanden haben sich Regierung, Apothekerverband, Pharmahersteller und Krankenversicherung verpflichtet, den Anstieg der Arzneimittelkosten zu mindern. Dazu wurde beispielsweise eine Preissenkung für Generika vereinbart. Es ist damit zu rechnen, dass das Marktwachstum in der Folge nun merklich gedämpft werden wird. Zum Jahresbeginn 2006 wurde zudem das niederländische Krankenversicherungssystem grundlegend verändert. Die Trennung zwischen privater und gesetzlicher Krankenversicherung wurde abgeschafft und ein einheitlicher Krankenkassen-Markt mit ergebnisorientierten Versicherungsunternehmen, die einen Basistarif und Zusatzversicherungen anbieten, geschaffen.

Die belgische Regierung hat Verschreibungsquoten für niedrigpreisige Arzneimittel festgelegt, was zu einem Anstieg von Generika-Verschreibungen führt.



Celesio Apotheken

Im Fokus: Der Kunde

Auch in den ersten drei Monaten 2006 haben die Celesio-Apotheken ihre Kundenorientierung mit noch mehr und noch besserem Service weiter verstärkt. Lloydspharmacy führte eine Aufklärungskampagne zum Medicine-Use-Review-Programm durch. Zudem hat Lloydspharmacy inzwischen mehr als 1 Million kostenloser Gesundheitschecks vorgenommen. Vitusapotek, die norwegischen Apotheken von Celesio, hat den landesweiten Standard für die technische Rezeptbearbeitung in ihren Apotheken gesetzt und wird diesen Bereich künftig weiter entwickeln. Die italienischen Apotheken von Celesio haben ihr Engagement für behinderte Menschen – barrierefreie Zugänge, Hinweistafeln in Blindenschrift, spezielle Schulungen ihrer Mitarbeiter – ausgebaut.

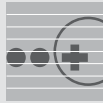
Celesio beteiligt sich zusammen mit Ärzten und Gesundheitsbehörden maßgeblich an der Entwicklung von Gesundheitszentren in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden. Gesundheitszentren vereinen Apotheken, Arztpraxen und andere Gesundheitsdienstleister unter einem Dach. Damit sind die Wege für den Patienten denkbar kurz. Im 1. Quartal befanden sich – unter Beteiligung von Celesio – neun Gesundheitszentren im Bau.

Apothekenportfolio wird immer stärker

Zum 31. März 2006 betrieb Celesio in sieben Ländern Europas insgesamt 2.050 Apotheken. Im 1. Quartal wurden elf Apotheken gekauft und fünf neue Apotheken eröffnet. Elf Apotheken wurden verkauft oder geschlossen.

Das Standort- und Apothekenportfolio wird kontinuierlich verbessert und gestärkt. Bestehende Apotheken werden modernisiert, andere ziehen an attraktivere Standorte um, neue Apotheken werden eröffnet. Wenn Standort und Kaufpreis stimmen, kauft Celesio auch bestehende Apotheken. Besonders in Irland, den Niederlanden und Belgien, wo die optimale Größe für eine Apothekenkette noch nicht erreicht ist, wird Celesio den Ausbau ihrer Apothekenpräsenz gezielt vorantreiben.

Eine endgültige Entscheidung über die weitere Privatisierung italienischer Apotheken steht weiter aus. Die italienischen Wettbewerbsbehörden haben am 8. Februar 2006 der italienischen Regierung geraten, ihre seitherige Haltung aufzugeben und stattdessen, wie von der Europäischen Kommission gefordert, den italienische Apothekenmarkt zu liberalisieren. Die Regierung lehnt eine Änderung bislang ab. Im Vorfeld der Parlamentswahlen am 9. April hat die Diskussion um eine Liberalisierung des Pharmamarktes und der Apotheken zugenommen. Welche Änderungen sich nach den Wahlen nun ergeben, lässt sich noch nicht absehen.



Celesio Services

1. Quartal

Geschäftseinheit	Rohertag 2005	Rohertag 2006	Rohertag Veränderung in €	Rohertag Veränderung in lokaler Währung
	in Mio €	in Mio €	in %	in %
Movianto* (Pharmalogistik und -distribution)	20,8	35,5	70,6	69,5

* Bis März 2006 AVS Health Distribution

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

Celesio-Services

Celesios jüngster Geschäftsbereich Services entwickelt sich mit seiner ersten Geschäftseinheit Movianto gut. Die Nachfrage nach innovativen Dienstleistungen für die Pharmabranche nimmt zu. Movianto steigerte den Rohertrag im 1. Quartal 2006 gegenüber dem Vorjahr um 70,6 Prozent. Zu der guten Entwicklung trugen besonders die Akquisitionen im vergangenen Jahr bei. Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich um 24,7 Prozent. Kosten für den planmäßigen Aufbau eines europäischen Geschäftsmodells führten zum erwarteten leichten Rückgang des Ergebnisses vor Steuern.

Beitrag zum Konzernrohertrag wächst weiter

Der dritte und jüngste Geschäftsbereich Celesio-Services entwickelt sich mit seiner ersten Geschäftseinheit Movianto gut. Im 1. Quartal 2006 stieg der Rohertrag* gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 70,6 Prozent (69,5 Prozent in lokaler Währung) auf 35,5 Millionen Euro. Besonders die Akquisition des britischen Branchenführers Healthcare Logistics, der im 2. Quartal 2005 erstmals konsolidiert wurde, trug zur guten Rohertragsentwicklung bei. Auf vergleichbarer Basis hätte das Rohtragswachstum bei 5,7 Prozent (5,3 Prozent in lokaler Währung) gelegen. Der Beitrag von Celesio-Services zum Konzernrohertrag stieg von 4,0 Prozent im Vorjahr auf nun 6,1 Prozent.

*An Stelle des Umsatzes ist für Movianto 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. Eine Rohertragsquote ist für die Geschäftseinheit Movianto wegen der besonderen Struktur des Umsatzes nicht aussagekräftig.



Cesio Services

In den ersten drei Monaten 2006 stieg das EBIT – primär akquisitionsbedingt – um 24,7 Prozent (24,1 Prozent in lokaler Währung). Das Ergebnis vor Steuern sank erwartungsgemäß leicht um 0,2 Millionen Euro und damit um 5,2 Prozent (5,6 Prozent in lokaler Währung). Die Kosten für den Aufbau des jungen Geschäftsbereiches, höhere Abschreibungen und Finanzierungskosten für die Akquisitionen beeinflussten maßgeblich diese Entwicklung des Vorsteuerergebnisses.

Cesio-Services im 1. Quartal

	2005		2006		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Rohertrag	in Mio €	in % vom Rohertrag		
Rohertrag	20,8	100,00	35,5	100,00	70,6	69,5
EBIT	3,5	17,06	4,4	12,48	24,7	24,1
Ergebnis vor Steuern	3,9	18,71	3,7	10,40	-5,2	-5,6

Lohnende Investition in neuen Wachstumsmarkt

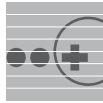
Der Aufbau zentraler Funktionen und ein europäisches Qualitätsmanagement für Movianto wurden vorangetrieben. So stellt Celesio sicher, dass Synergien zwischen den europäischen Gesellschaften von Movianto optimal genutzt werden und europaweit dieselben hohen Qualitätsstandards eingehalten werden.

Solche Aufbaukosten sind gut investiert: Das neue Geschäftsfeld Services profitiert vom Trend bei Pharmaherstellern, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Randbereiche werden Schritt für Schritt an Servicepartner übertragen. Schon heute bietet Movianto der Pharmaindustrie logistische Basisdienstleistungen wie Transport und Lagerhaltung an. Aber auch hersteller- und produktspezifische Dienste werden angeboten. Im Auftrag von Pharmaherstellern wickelt Movianto Aufträge ab, überwacht Produkt- und Warenflüsse oder stellt eine produktspezifische Distribution sicher. Mit einem länderübergreifenden Netzwerk in acht europäischen Ländern bietet Movianto das gesamte Leistungsspektrum auf lokaler, nationaler oder multinationaler Ebene an.

Aufbau von Celesio-Services kommt gut voran

Anfang März 2006 wurde die bisherige AVS Health Distribution in Movianto umbenannt. Mit Movianto wird die Lokalkompetenz der einzelnen Gesellschaften unter einer europäischen Dachmarke gebündelt. Der neue, einprägsame Name, den zukünftig alle Landesgesellschaften mit in ihrem Namen führen werden, gibt der ersten Geschäftseinheit von Celesio-Services ein einheitliches Gesicht. Die Entwicklung von Movianto mit ihrem Angebot von Logistik- und Distributionsleistungen für die Pharmabranche weist in die richtige Richtung. Die zehn weltweit größten Pharmahersteller sind Kunden von Movianto.

Zum Ende des 1. Quartals 2006 verfügte Movianto über Lagerkapazitäten von mehr als 150.000 Quadratmetern, die strategisch gut in Europa platziert sind. Movianto beschäftigte zum 31. März 2006 1.418 Mitarbeiter.



Celesio Services

Grundlage für weiteres Wachstum gelegt

Mit Services diversifiziert Celesio ihr Geschäftsportfolio langfristig und substanziell und dies in einem noch unreifen Wachstumsmarkt. Die Attraktivität dieses Marktes für Dienstleistungen rund um Arzneimittel ist nicht nur im Wachstum des Gesamt-Pharmamarktes, sondern zudem darin begründet, dass dessen bestehendes Potenzial bislang nur zu einem Teil gehoben ist. Aus strukturellen Gründen wird Celesio-Services allerdings wesentlich volatilere Geschäftsbeiträge als das traditionelle Geschäft im Großhandel und in den Apotheken leisten. Dies liegt im Charakter des Projekt- und Kontraktgeschäftes mit größeren Kunden: Die Anzahl der Kunden ist deutlich niedriger, das einzelne Auftragsvolumen aber sehr viel größer als in den beiden anderen Geschäftsbereichen.

Mit freundlichen Grüßen
Celesio AG

Der Vorstand

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

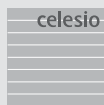
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Dr. Eckhard Cordes

Sitz:
Stuttgart, AG Stuttgart, HRB 9517

Zwischenabschluss

Gewinn- und Verlustrechnung 1. Quartal

	2005 Mio €	2006 Mio €
Umsatzerlöse	4.906,2	5.306,6
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,5	0,5
Gesamtleistung	4.906,7	5.307,1
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	4.390,9	4.723,9
Rohhertrag	515,8	583,2
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	- 103,5	- 120,2
Personalaufwand	252,6	279,0
Beteiligungsergebnis	3,0	3,9
EBITDA	162,7	187,9
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	23,3	24,3
EBIT	139,4	163,6
Zinsergebnis	- 24,7	- 24,4
Ergebnis vor Steuern	114,7	139,2
Ertragsteuern	35,5	40,3
Jahresüberschuss	79,2	98,9
Anteil fremder Gesellschafter am Jahresüberschuss	1,4	1,0
Anteil der Aktionäre der Celesio AG am Jahresüberschuss	77,8	97,9
Ergebnis je Aktie – unverwässert (€)	0,92	1,15
Ergebnis je Aktie – verwässert (€)	0,92	1,15



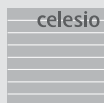
Celesio Konzern

Bilanz

	31.12.2005 Mio €	31.03.2006 Mio €	
Aktiva	Langfristiges Vermögen		
	Immaterielle Vermögenswerte	2.407,7	2.402,7
	Sachanlagen	598,2	594,1
	Finanzanlagen	133,9	142,2
	Aktive latente Steuern	85,3	73,6
		3.225,1	3.212,6
	Kurzfristiges Vermögen		
	Vorräte	1.639,4	1.457,1
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.382,1	2.466,0
	Ertragsteuerforderungen	45,1	50,5
	Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	211,9	234,6
	Flüssige Mittel	8,1	4,6
		4.286,6	4.212,8
	Bilanzsumme	7.511,7	7.425,4
Passiva	Eigenkapital		
	Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	2.276,1	2.367,0
	Anteile fremder Gesellschafter	8,1	9,1
		2.284,2	2.376,1
	Verbindlichkeiten		
	Langfristige Verbindlichkeiten		
	Finanzverbindlichkeiten	1.901,1	1.943,5
	Pensionsrückstellungen	140,2	139,9
	Sonstige langfristige Rückstellungen	34,2	34,6
	Passive latente Steuern	34,5	37,5
		2.110,0	2.155,5
	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
	Finanzverbindlichkeiten	167,8	180,6
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.189,4	1.929,6
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	151,1	150,8	
Ertragsteuerverbindlichkeiten	142,2	147,5	
Übrige Verbindlichkeiten	467,0	485,3	
	3.117,5	2.893,8	
Bilanzsumme	7.511,7	7.425,4	

Kapitalflussrechnung 1. Quartal

	2005 Mio €	2006 Mio €
Jahresüberschuss	79,2	98,9
Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	23,3	24,3
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	- 0,7	- 2,6
Nicht zahlungswirksame Veränderungen des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	3,7	12,4
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1,7	- 1,4
Cashflow	107,2	131,6
Veränderung des operativen Vermögens	54,2	44,8
Veränderung der operativen Verbindlichkeiten	- 143,6	- 203,9
Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit (im Vorjahr Mittelzufluss)	17,8	-27,5
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	4,1	8,0
Auszahlungen für Investitionen	- 32,9	- 30,1
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	0,7	2,2
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	- 106,2	- 17,5
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	- 134,3	-37,4
Einzahlungen aus Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	232,5	182,4
Auszahlungen für Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 118,9	- 121,0
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	113,6	61,4
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-2,9	-3,5
Wechselkursbedingte Veränderungen des Finanzmittelbestandes	0,3	0,0
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	15,2	8,1
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	12,6	4,6



Celesio Konzern

Eigenkapitalspiegel

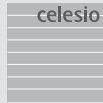
	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
	Mio €	Mio €	Mio €
Stand zum 01.01.2006	217,7	1.113,0	845,5
Währungsanpassungen	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss	0,0	0,0	97,9
Marktbewertung Finanzinstrumente	0,0	0,0	0,0
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0,0	0,0	0,0
Stand 31.03.2006	217,7	1.113,0	943,4
Stand 01.01.2005	217,7	1.113,0	525,8
Währungsanpassungen	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss	0,0	0,0	77,8
Marktbewertung Finanzinstrumente	0,0	0,0	0,0
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0,0	0,0	- 1,1
Stand 31.03.2005	217,7	1.113,0	602,5

Segmentbericht 1. Quartal

	Großhandel		Apotheken	
	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €
Umsatzerlöse	4.110,1	4.373,2	677,2	774,4
Außenerlöse	4.109,9	4.370,8	677,1	774,4
Innenerlöse	0,2	2,4	0,1	0,0
Operatives Segmentergebnis	87,9	94,1	56,0	74,4
Ergebnis aus at equity bewerteten Beteiligungen	0,0	0,5	0,0	0,0
EBIT	87,9	94,6	56,0	74,4

	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
	- 14,4	- 0,2	- 14,6	0,0	- 14,6
	0,0	0,0	97,9	1,0	98,9
	0,0	7,6	7,6	0,0	7,6
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	74,1	18,8	2.367,0	9,1	2.376,1
	73,2	16,5	1.946,2	5,7	1.951,9
	13,7	0,4	14,1	0,0	14,1
	0,0	0,0	77,8	1,4	79,2
	0,0	3,7	3,7	0,0	3,7
	0,0	0,0	- 1,1	12,9	11,8
	86,9	20,6	2.040,7	20,0	2.060,7

	Services		Sonstige		Konsolidierung		Konzern	
	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €	2005 Mio €	2006 Mio €
	159,8	221,4	0,0	0,0	-40,9	-62,4	4.906,2	5.306,6
	119,2	161,4	0,0	0,0	0,0	0,0	4.906,2	5.306,6
	40,6	60,0	0,0	0,0	-40,9	-62,4	0,0	0,0
	3,5	4,4	-8,0	-9,8	0,0	0,0	139,4	163,1
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
	3,5	4,4	-8,0	-9,8	0,0	0,0	139,4	163,6



Celesio Konzern

Anhang

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzern-Zwischenbericht der Celesio AG für das 1. Quartal 2006 ist auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 erstellt. Dabei wurden alle für den 31. März 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. Quartal 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. Quartals 2006 beschäftigte Celesio 35.031 Mitarbeiter (nach Köpfen) gegenüber 32.973 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 in der Division 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)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 Corporate 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
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
----------	--

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
 Reuterskürzel _____ CLSG
 Bloombergkürzel _____ CLS GR

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, 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 Europa _____ Juni 2006
 Zwischenbericht, 1. Halbjahr 2006 _____ 9. August 2006
 Roadshow Europa _____ September 2006
 Roadshow USA _____ Oktober 2006
 Zwischenbericht, 1. – 3. Quartal 2006 _____ 13. November 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