



**Zwischenbericht** 1. Quartal 2005

the healthcare group

**celesio**  
the healthcare group



**Celesio** Konzern

## Celesio in Stichworten

### Tradition

Gründer \_\_\_\_\_ Franz Ludwig Gehe  
 Gegründet \_\_\_\_\_ 1835 in Dresden  
 Kerngeschäft \_\_\_\_\_ Pharmahandel und -dienstleistungen  
 Sitz \_\_\_\_\_ Stuttgart




### Kennzahlen 1. Quartal 2005 (IFRS)

Umsatz _____	4,9 Mrd €
Umsatzwachstum _____	6,2 % (6,4 %*)
EBIT _____	139,4 Mio €
EBIT-Wachstum _____	12,5 % (13,5 %*)
Ergebnis vor Steuern _____	114,7 Mio €
Wachstum Ergebnis vor Steuern _____	17,2 % (18,3 %*)
Jahresüberschuss _____	79,2 Mio €
Wachstum Jahresüberschuss _____	17,3 % (18,4 %*)
Ergebnis je Aktie _____	0,92 €
Mitarbeiter** _____	32.973
Großhandelsniederlassungen _____	138
Apotheken _____	1.888

\* In lokaler Währung

\*\* Zahl der Mitarbeiter nach Köpfen

## Inhalt

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

## Highlights 2005

- Start der Integration von Soquifa-Medicamentos/Portugal und Kemofarmacija/Slowenien mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien in den Celesio-Großhandel.
- Start der Integration von Sanalog/Deutschland in AVS Health Distribution.
- Zustimmung der britischen Wettbewerbsbehörde zum Erwerb von Healthcare Logistics in Großbritannien.



## Brief an die Aktionäre

**Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,**

**im 1. Quartal 2005 kann Celesio erneut ein deutliches Wachstum vorweisen. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 6,2 % (6,4 % in lokaler Währung). Das Vorsteuerergebnis erhöhte sich um 17,2 % (18,3 % in lokaler Währung). Der Geschäftsverlauf macht deutlich, dass das Unternehmen in einem attraktiven Markt strategisch richtig positioniert ist. Nach der erstmaligen Anwendung der internationalen IFRS-Rechnungslegungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2004 berichtet Celesio auch im 1. Quartal 2005 nach IFRS. Die Quartalszahlen aus dem Vorjahr sind an IFRS angepasst und damit vergleichbar.**

### **Wachstumsmarkt Gesundheit**

An den günstigen Grundbedingungen des Pharmamarktes wird sich auch im Jahr 2005 nichts ändern. Einer der wichtigsten Wachstumstreiber ist und bleibt die demografische Entwicklung. Die ständig steigende Zahl älterer Menschen führt zwangsläufig zu einer höheren Nachfrage nach medizinischer Versorgung. So gibt die Gruppe der über Sechzigjährigen im Durchschnitt mehr als dreimal so viel für Arzneimittel aus, wie die Gruppe der unter Sechzigjährigen. Zusätzliches Wachstum verspricht der medizinische Fortschritt. Die Menschen nutzen den medizinischen Fortschritt, indem sie mehr in ihre Gesundheit investieren.

„Die Menschen nutzen den medizinischen Fortschritt, indem sie mehr in ihre Gesundheit investieren.“

Mit dem Celesio-Großhandel, den Celesio-Apotheken und mit Celesio-Services deckt das Unternehmen die gesamte Bandbreite des Pharmamarktes ab und ist nicht vom Erfolg eines einzelnen Medikaments abhängig. Mit jedem ihrer drei Geschäftsbereiche nimmt Celesio also auf jeden Fall am Wachstum des ganzen Pharmamarktes teil.



Celesio Konzern

„Serviceleistungen rund um Arzneimittel und für unterschiedliche Kundengruppen im Pharmamarkt sind ein langfristig attraktives Wachstumsfeld für Celesio.“

„In den Geschäftsbereichen Großhandel und Apotheken verbesserte Celesio die Ertragslage.“

### Neuer Geschäftsbereich als Wachstumsfeld

Um sich langfristig neue, attraktive Wachstumsfelder zu erschließen, hat Celesio im Jahr 2004 begonnen, ein europäisches Geschäftsmodell für herstellorientierte Logistik- und Distributionsleistungen aufzubauen. Diese Aktivitäten sind Teil des neuen Geschäftsbereichs Celesio-Services, der künftig Serviceleistungen rund um Arzneimittel und für unterschiedliche Kundengruppen im Pharmamarkt umfasst. Dieser Bereich ist weitgehend nicht staatlich reguliert und bietet Möglichkeiten für die Erschließung neuer Auslandsmärkte. Dadurch wird die Diversifizierung der Geschäftsaktivitäten im bestehenden Kernmarkt, dem Pharmamarkt, nachhaltig unterstützt.

### Positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Der Konzernumsatz erhöhte sich im 1. Quartal 2005 um 6,2 % (6,4 % in lokaler Währung) und lag bei 4.906,2 Mio €. Die im 1. Quartal 2005 erstmalig konsolidierten Großhandelsunternehmen Soquifa-Medicamentos/Portugal und Kemofarmacija/Slowenien mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien trugen mit zu diesem Wachstum bei. Bereinigt um sämtliche Akquisitionen wäre der Konzernumsatz um 3,3 % (3,6 % in lokaler Währung) gewachsen, obwohl das 1. Quartal 2005 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum weniger Arbeitstage hatte und sich Preissenkungen insbesondere in Großbritannien auswirkten.

Im Großhandel erhöhte sich der Umsatz unter Berücksichtigung von Akquisitionen um 6,8 % (6,9 % in lokaler Währung). Das organische Umsatzwachstum lag bei 3,8 % (4,0 % in lokaler Währung) und damit im Rahmen des Marktwachstums.

Im Apothekengeschäft wuchs der Umsatz um 0,6 % (1,3 % in lokaler Währung). Der Vergleich mit dem Vorjahresquartal ist jedoch beeinträchtigt. Vor allem die deutlich geringere Zahl von Arbeitstagen im 1. Quartal 2005 gegenüber dem 1. Quartal 2004 hat neben den bereits Ende 2004 erfolgten Preiskürzungen für Generika und der zum 1. Januar 2005 erfolgten generellen Preisreduzierung für patentgeschützte Originalpräparate in Großbritannien zu der erwarteten Dämpfung des Wachstums geführt. Daneben beeinflussten Preissenkungen in Norwegen und Italien sowie die Neueröffnung von Apotheken durch Wettbewerber in Irland und Tschechien das Geschäft der Celesio-Apo-

theken. Dennoch wuchsen die Celesio-Apotheken insgesamt stärker als der vergleichbare Markt. Unter Berücksichtigung dieser Umstände ist die Entwicklung positiv.

Positiv war auch die Geschäftsentwicklung von Celesio-Services. Da in diesem Bereich als Umsatz überwiegend keine Handelsumsätze ausgewiesen werden, ist die Umsatzentwicklung als solche wenig aussagekräftig. Die Verträge mit den Kunden werden in der Regel über Provisionen oder vereinbarte Leistungsentgelte vergütet. Die maßgebliche Vergleichsgröße ist daher der absolut erzielte Rohertrag als Summe von Leistungsentgelten, Provisionserlösen und teilweise Spannen aus Handelsumsätzen. Dieser erhöhte sich im 1. Quartal 2005 unter Berücksichtigung des Erwerbs von Realpol/Tschechien, SEUR PHARMA/ Spanien und Sanalog/Deutschland um 35,9 % (35,8 % in lokaler Währung). Organisch wuchs der Rohertrag um 10,0 % (10,0 % in lokaler Währung).

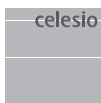
Zum überproportionalen Anstieg des Konzern-EBIT um 12,5 % (13,5 % in lokaler Währung) trugen der deutlich verbesserte Rohertrag und ein nachhaltiges Kostenmanagement bei. Das EBIT erreichte zum Quartalsende 139,4 Mio €.

Das Vorsteuerergebnis erhöhte sich für den Konzern um 17,2 % (18,3 % in lokaler Währung) auf 114,7 Mio €. Die Apotheken übertrafen dieses mit einem Ergebniswachstum von 19,0 % (21,0 % in lokaler Währung) deutlich. Das Vorsteuerergebnis wuchs im Großhandel um 10,3 % (10,8 % in lokaler Währung). Im Bereich Services sank das Vorsteuerergebnis auf Grund notwendiger Vorleistungen einschließlich gestiegener Abschreibungen weitgehend erwartungsgemäß um 15,6 % (15,1 % in lokaler Währung).

### **Rentabilität gestiegen**

Die Rentabilität erhöhte sich im 1. Quartal 2005 verglichen mit dem 1. Quartal 2004. Dies spiegelt sich in der Gewinn- und Verlustrechnung wider. Ausgehend von einem hohen Vorjahresniveau verbesserte sich die Umsatzrendite. Gemessen am EBIT stieg sie auf 2,84 % (Vorjahr: 2,68 %), gemessen am Vorsteuerergebnis auf 2,34 % (Vorjahr: 2,12 %). Zur positiven Entwicklung trugen insbesondere die Geschäftsbereiche Celesio-Apotheken und Celesio-Großhandel bei.

„Ausgehend von einem hohen Vorjahresniveau verbesserte sich die Umsatzrendite. Zur positiven Entwicklung trugen insbesondere die Geschäftsbereiche Celesio-Apotheken und Celesio-Großhandel bei.“



Celesio Konzern

### Umsatz-, Rohertrag-, EBIT- und Ergebnisentwicklung 1. Quartal

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	4.621,9	100,00	<b>4.906,2</b>	<b>100,00</b>	6,2	6,4
Rohertrag	487,3	10,54	<b>515,8</b>	<b>10,51</b>	5,8	6,2
EBIT	124,0	2,68	<b>139,4</b>	<b>2,84</b>	12,5	13,5
Ergebnis vor Steuern	97,9	2,12	<b>114,7</b>	<b>2,34</b>	17,2	18,3
Jahresüberschuss	67,5	1,46	<b>79,2</b>	<b>1,61</b>	17,3	18,4
Cashflow	91,1	1,97	<b>107,2</b>	<b>2,18</b>	17,7	18,5

Während auf Konzernebene der absolute Rohertrag um 5,8 % (6,2 % in lokaler Währung) auf 515,8 Mio € anstieg, ging die Rohertragsquote erwartungsgemäß leicht zurück. Sie verringerte sich um 3 Basispunkte auf 10,51 %. Der Großhandel wies im Vergleich zum Vorjahr auf Grund der gesetzlichen Preiskürzungen in Großbritannien und eines veränderten Produktmix in Deutschland einen Rückgang der Rohertragsmarge um 30 Basispunkte auf 6,44 % aus. Positiv zur Rohertragsentwicklung trugen die Apotheken bei. Ihre Rohertragsquote erhöhte sich um 234 Basispunkte auf 33,93 %. Der Anteil der Celesio-Apotheken am Gesamtrohertrag erhöhte sich damit auf 44,5 % (43,6 % im Vorjahr). Für den Geschäftsbereich Celesio-Services ist eine Rohertragsquote wegen der Zusammensetzung des Umsatzes (Leistungsentgelte, Provisionen und Handelsumsätze) nicht aussagekräftig. Der erzielte Rohertrag als absolute Zahl erhöhte sich in diesem Geschäftsbereich um 35,9 % (35,8 % in lokaler Währung). Ohne die Akquisitionen in Deutschland, Spanien und Tschechien wäre dieser um 10,0 % (10,0 % in lokaler Währung) gestiegen.

Der Personalaufwand erhöhte sich leicht überproportional zum Umsatz um 8,1 % (8,4 % in lokaler Währung) auf 252,6 Mio €. Insbesondere das gestiegene Gewicht des personalintensiven Apotheken-geschäfts machte sich bemerkbar.



Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge gingen im 1. Quartal 2005 um 5,3 % zurück (5,2 % in lokaler Währung). Maßgeblich hierfür waren das straffe Kostenmanagement in allen Geschäftsbereichen und insbesondere im Großhandel der Rückgang der Kosten, die zu Beginn des Jahrs 2004 auf einem hohen Niveau gelegen hatten. Demgegenüber standen die gestiegenen Mietaufwendungen im Geschäftsbereich Apotheken und die Vorleistungen für den Ausbau des Geschäftsbereichs Services.

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

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

Das EBIT stieg um 12,5 % (13,5 % in lokaler Währung) und erreichte 139,4 Mio €. Zu diesem überproportionalen Anstieg trug neben dem deutlich verbesserten Rohertrag ein nachhaltiges Kostenmanagement bei. Gemessen am EBIT stieg die Umsatzrendite im Konzern um 16 Basispunkte auf 2,84 %.

Der Zinsdeckungsgrad (EBIT im Verhältnis zum Zinsergebnis) verbesserte sich von 4,75 auf 5,63.

Auf Grund des höheren Rohertrags und des konsequenten Kostenmanagements stieg das Vorsteuerergebnis überproportional um 17,2 % (18,3 % in lokaler Währung). Die Umsatzrendite gemessen am Vorsteuerergebnis erreichte mit 2,34 % nach 2,12 % im Vorjahr erneut ein hohes Niveau. Im Celesio-Großhandel stieg die Umsatzrendite um 6 Basispunkte auf 1,95 % und bei den Celesio-Apotheken um 93 Basispunkte auf 6,03 %. Im Geschäftsbereich Celesio-Services sank das Vorsteuerergebnis weitgehend erwartungsgemäß um 15,6 % (15,1 % in lokaler Währung). Die Rentabilität des Geschäftsbereichs, gemessen am Vorsteuerergebnis im Verhältnis zum Rohertrag, lag bei 20,70 % (Vorjahr: 33,33 %). Der Grund für den erwarteten Rückgang liegt im Wesentlichen in den Kosten und Abschreibungen für die notwendigen Vorleistungen zum Aufbau eines leistungsfähigen europäischen Netzwerks.

Der Steueraufwand erhöhte sich auf Grund des höheren Vorsteuerergebnisses um 5,1 Mio € und erreichte 35,5 Mio €. Die Steuerquote lag nahezu unverändert bei 30,9 % (Vorjahr: 31,0 %).



Celesio Konzern

Der Jahresüberschuss erhöhte sich um 17,3 % (18,4 % in lokaler Währung) und erreichte 79,2 Mio €. Das Ergebnis je Aktie lag bei 0,92 € gegenüber 0,78 € im Vorjahr.

### **Bilanzstruktur verbessert – Eigenkapitalquote bei 30,4 %**

Zum 31. März 2005 verbesserte Celesio ihre Bilanzstruktur weiter: Die Eigenkapitalquote erreichte 30,4 % gegenüber 29,9 % zum Jahresende 2004. Für die Finanzierung des künftigen Wachstums ist Celesio mit einem Verschuldungsgrad (Gearing) von 0,99 hervorragend aufgestellt.

Die Bilanzsumme stieg um 242,2 Mio € auf 6.773,3 Mio €. Die erstmalige Einbeziehung von Soquifa-Medicamentos, Kemofarmacija mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien sowie Sanalog wirkte sich bei den Firmenwerten und beim kurzfristigen Vermögen aus und trug zum Anstieg der Bilanzsumme mit 226,9 Mio € bei. Wechselkursveränderungen, insbesondere bei der Umrechnung des Britischen Pfund Sterlings (GBP), wirkten sich mit 61,2 Mio € erhöhend auf die Bilanzsumme aus.

Das langfristige Vermögen lag zum 31. März 2005 um 149,7 Mio € über dem Wert zum 31. Dezember 2004. Die Abschreibungen betragen insgesamt 23,3 Mio €. Davon betrafen 1,9 Mio € immaterielle Vermögenswerte und 21,4 Mio € Sachanlagen. Die Investitionen einschließlich Unternehmenserwerben lagen bei 137,3 Mio €. Wesentlicher Bestandteil der Akquisitionen waren die Unternehmenserwerbe in Portugal, Deutschland und Slowenien. Celesio finanzierte alle laufenden Investitionen aus dem Cashflow. Die Akquisitionen wurden aus bestehenden Kreditlinien finanziert.

Das kurzfristige Vermögen überstieg zum 31. März 2005 den Wert zum Jahresende 2004 um 92,5 Mio €. Die Vorräte reduzierten sich saisonal. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum 31. Dezember 2004 geht im Wesentlichen auf einen späteren Zahlungseingang bei den britischen Celesio-Apotheken, Lloyds-pharmacy, zurück. Die erstmalige Einbeziehung von Soquifa-Medicamentos, Kemofarmacija mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien sowie Sanalog wirkte sich mit 139,1 Mio € erhöhend auf die Vorräte sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus.

„Celesio ist für die Finanzierung künftigen Wachstums hervorragend aufgestellt.“

Die operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (operatives Nettovermögen) stiegen zum 31. März 2005 um 151,6 Mio €. Bereinigt um Wechselkurseffekte und Akquisitionen ergab sich ein Anstieg um 89,4 Mio €. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf den umsatzbedingt höheren Forderungsbestand zum 31. März 2005 zurückzuführen.

Die Verbindlichkeiten stiegen gegenüber dem 31. Dezember 2004 um 133,4 Mio € auf 4.712,6 Mio €. Der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten erhöhte sich vor allem wegen der Finanzierung der Akquisitionen. Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten lagen zum 31. März 2005 um 162,9 Mio € über dem Wert zum 31. Dezember 2004 und beliefen sich auf 1.995,8 Mio €.

Die Pensionsrückstellungen erhöhten sich geringfügig zum 31. März 2005 um 2,3 Mio €. Diese machten 2,0 % der Bilanzsumme aus. Die Aufwendungen für Altersversorgung einschließlich Zinsaufwand beliefen sich auf 2,9 % der Personalkosten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erreichten 1.755,2 Mio € und lagen damit unter dem Wert am Jahresende 2004. Dies ist auf den gesunkenen Vorratsbestand zurückzuführen. Aus der erstmaligen Einbeziehung von Soquifa-Medicamentos, Kemofarmacija mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien sowie Sanalog ergab sich ein Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der sonstigen Verbindlichkeiten und der Rückstellungen von 82,4 Mio €.

### **Cashflow finanziert laufende Investitionen**

Der Cashflow erhöhte sich im 1. Quartal 2005 um 17,7 % (18,5 % in lokaler Währung) und erreichte 107,2 Mio €. Aus dem Cashflow wurden die laufenden Investitionen im 1. Quartal 2005 vollständig finanziert. Nach Finanzierung der Veränderung der operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie von Akquisitionen ergab sich erwartungsgemäß ein negativer Free Cashflow von 116,5 Mio €, gegenüber 121,7 Mio € im Vorjahr.



Celesio Konzern

### Cashflow 1. Quartal

	2004 in Mio €	<b>2005 in Mio €</b>
Cashflow	91,1	107,2
Dividendenzahlungen	0,0	0,0
<b>Cashflow nach Dividendenzahlungen</b>	<b>91,1</b>	<b>107,2</b>
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	5,0	4,1
Laufende Investitionen	- 16,3	- 33,2
<b>Free Cashflow vor Akquisitionen und Veränderung des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten</b>	<b>79,8</b>	<b>78,1</b>
Veränderung des operativen Vermögens und der Verbindlichkeiten	54,6	- 89,4
Akquisitionen und Neueröffnungen	- 11,7	- 104,1
Sonstige	- 1,0	- 1,1
<b>Free Cashflow</b>	<b>121,7</b>	<b>- 116,5</b>

### Optimistischer Blick auf laufendes Geschäftsjahr

„Das Vorsteuerergebnis des  
Jahrs 2005 soll wieder deut-  
lich über dem des Vorjahrs  
liegen.“

Der Vorstand sieht in allen drei Geschäftsbereichen nachhaltiges Wachstum und blickt optimistisch auf den weiteren Verlauf des Jahres 2005. Ohne Akquisitionen rechnet das Unternehmen im Großhandel mit einem Wachstum im Rahmen des vergleichbaren Marktes. Im Apothekengeschäft will Celesio über dem jeweiligen Markt wachsen. Preisenkungen, insbesondere in Großbritannien (PPRS, Generika), werden jedoch das Umsatzwachstum im Jahr 2005 insgesamt dämpfen. Ein mittelfristig großes Wachstumspotenzial wird im Bereich Pharmalogistik und -distribution erwartet. In diesem Bereich von Celesio-Services ist das Unternehmen als Vorreiter in einem noch wenig konsolidierten und jungen europäischen Markt aktiv.

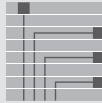
Der gesamte europäische Pharmamarkt wird nach den Erwartungen von Celesio im Jahr 2005 um rund 5 % wachsen.

Der deutliche Ergebnisanstieg des Geschäftsjahrs 2004 wurde durch ein nachhaltiges Kostenmanagement und insbesondere durch eine kontinuierliche Verbesserung der Rohertragsmarge erzielt. Auf Grund von Preissenkungen, insbesondere in Großbritannien, geht Celesio für die kommenden Quartale des Jahrs 2005 davon aus, dass sich die Rohertragsmarge auf dem hohen Niveau des 1. Quartals 2005 bewegen wird. Entsprechend rechnet der Vorstand beim Vorsteuerergebnis in den Folgequartalen 2005 mit schwächeren Wachstumsraten als im 1. Quartal. Trotzdem geht der Vorstand für das Gesamtjahr 2005 von einem knapp zweistelligen Wachstum aus.

#### Kennzahlen zur Celesio-Aktie 1. Quartal

	2004	2005	Veränderung	Veränderung in lokaler Währung in %
	in € je Aktie	in € je Aktie	in %	
Ergebnis	0,78	<b>0,92</b>	17,2	18,3
EBIT	1,46	<b>1,64</b>	12,5	13,5
Cashflow	1,07	<b>1,26</b>	17,7	18,5
Börsenkurs (31.03./in €)	44,50	<b>63,07</b>	41,7	–
Anzahl ausstehender Aktien (31.03./in Mio)	85,05	<b>85,05</b>	–	–
Börsenwert (31.03./in Mio €)	3.784,7	<b>5.364,1</b>	41,7	–

## Wachstumsmarkt Gesundheit



Celesio Großhandel

## 1. Quartal

Länder	Umsatz 2004  in Mio €	<b>Umsatz 2005  in Mio €</b>	Umsatz Veränderung in €  in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Nieder- lassungen 2005
Frankreich	1.766,4	<b>1.786,4</b>	1,1	1,1	52
Deutschland	758,6	<b>864,4</b>	13,9	13,9	19
Großbritannien	726,1	<b>725,2</b>	– 0,1	1,9	19
Österreich	212,9	<b>207,9</b>	– 2,4	– 2,4	7
Portugal	78,3	<b>129,6</b>	65,5	65,5	12
Belgien	104,1	<b>101,5</b>	– 2,5	– 2,5	8
Norwegen	86,4	<b>93,1</b>	7,8	2,9	4
Slowenien*	–	<b>72,2</b>	–	–	10
Irland	54,3	<b>59,1</b>	8,8	8,8	3
Tschechien	31,5	<b>39,1</b>	24,2	13,4	3
Italien	30,7	<b>31,4</b>	2,2	2,2	1
<b>Gesamt</b>	<b>3.849,3</b>	<b>4.109,9</b>	<b>6,8</b>	<b>6,9</b>	<b>138</b>

\* Einschließlich Kroatien und Rumänien

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

## Celesio-Großhandel

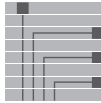
Im 1. Quartal 2005 erhöhte der Celesio-Großhandel seinen Umsatz um 6,8 % (6,9 % in lokaler Währung). Das Ergebnis vor Steuern verzeichnete einen Anstieg von 10,3 % (10,8 % in lokaler Währung). Die positive Ergebnisentwicklung ist, bei einer erwartungsgemäß leicht rückläufigen Rohertragsquote, vor allem auf konsequentes Kostenmanagement und betriebliche Verbesserungen zurückzuführen. Die neu erworbenen Großhandelsunternehmen in Portugal und Slowenien mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien leisteten erstmals einen Beitrag zu Umsatz und Ergebnis.

### Umsatz und Ergebnis gesteigert

Der Umsatz im Celesio-Großhandel wuchs verglichen mit dem Vorjahr um 6,8 % (6,9 % in lokaler Währung) und erreichte 4.109,9 Mio €. Die geringere Zahl von Arbeitstagen wirkte sich dämpfend auf das Umsatzwachstum aus. Die erstmalige Konsolidierung von Soquifa-Medicamentos/Portugal und Kemofarmacija/Slowenien mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien trug zum überproportionalen Wachstum des Geschäftsbereichs bei. Der Geschäftsbereich entwickelte sich ohne Akquisitionen mit einem Umsatzplus von 3,8 % (4,0 % in lokaler Währung) im Rahmen des Marktes.

### Umsatz-, Rohertrag-, EBIT- und Ergebnisentwicklung 1. Quartal

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	3.849,3	100,00	<b>4.109,9</b>	<b>100,00</b>	6,8	6,9
Rohertrag	259,4	6,74	<b>264,7</b>	<b>6,44</b>	2,1	2,2
EBIT	79,6	2,07	<b>87,9</b>	<b>2,14</b>	10,4	10,9
Ergebnis vor Steuern	72,8	1,89	<b>80,3</b>	<b>1,95</b>	10,3	10,8



**Celesio** Großhandel

In Frankreich wurden zunehmend umsatzstarke Originalpräparate durch preisgünstige Generika ersetzt. Dies wirkte sich in einem leicht geringeren Umsatzzuwachs gegenüber dem Vorjahr aus. Das 1. Quartal 2005 entwickelte sich in Deutschland deutlich besser als das umsatzschwache Vorjahresquartal, das von Vorzieheffekten im Zusammenhang mit der Gesundheitsreform geprägt war. Die Preissenkungen durch das PPRS (Pharmaceutical Price Regulation Scheme – Arzneimittelpreisvereinbarung zwischen Gesundheitsministerium und Pharmaindustrie) und die reduzierten Erstattungsbeiträge für vier wichtige generische Wirkstoffe in Großbritannien kompensierte AAH zu einem großen Teil durch größere Mengen.

In Großbritannien, Frankreich und Norwegen wuchs der Umsatz mit Generika deutlich, vor allem weil Patente für umsatzstarke Präparate ausliefen und die Ärzte vermehrt Generika verschrieben. Die intensive Zusammenarbeit mit Herstellern ermöglichte dem Celesio-Großhandel, seinen Kunden ein breites Generikasortiment zu attraktiven Konditionen anzubieten. Der gestiegene Generikaanteil am Umsatz wirkte sich positiv auf den Rohertrag aus. Allerdings wirkten sich gesetzliche Preiskürzungen in Großbritannien und ein veränderter Produktmix in Deutschland negativ auf den Rohertrag aus, sodass die Rohertragsquote mit 6,44 % im 1. Quartal 2005 um 30 Basispunkte unter der des Vorjahrs lag.

Der Celesio-Großhandel steigerte das EBIT um 10,4 % (10,9 % in lokaler Währung) auf 87,9 Mio €. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 10,3 % (10,8 % in lokaler Währung) und erreichte 80,3 Mio €. Maßgeblich hierfür war vor allem die verbesserte Kostenbasis. Auf das Ergebnis wirkte sich positiv aus, dass Celesio in einzelnen Ländern die Niederlassungen besser auslastete und die betrieblichen Abläufe verbesserte. Gemessen am Vorsteuerergebnis erhöhte sich die Umsatzrendite im Celesio-Großhandel von 1,89 % auf 1,95 %.



## **Celesio-Großhandel auf staatliche Maßnahmen eingestellt**

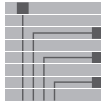
Staatliche Maßnahmen, die im 1. Quartal 2005 in einzelnen Ländern eingeführt wurden, haben das Gesamtergebnis des Celesio-Großhandels im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahrs nicht beeinträchtigt. Celesio profitierte von ihrer Strategie, als geografisch diversifiziertes Unternehmen mit Kunden und Herstellern partnerschaftlich zusammen zu arbeiten und die Kosten streng zu kontrollieren.

In Frankreich zum Beispiel wurden für drei Wirkstoffkombinationen Mitte März 2005 die Erstattungspreise gesenkt. Bereits im Jahr 2004 war dort die gesetzliche Großhandelsspanne gekürzt worden. In Großbritannien traten zum 1. Januar 2005 die Preissenkungen des PPRS in Kraft. Die Preise von Originalpräparaten reduzierten sich dadurch durchschnittlich um rund 7 %. Bereits im Jahr 2004 waren die Erstattungsbeiträge für vier wichtige generische Wirkstoffe gesenkt worden. In Norwegen wurde für einige verschreibungspflichtige Originalpräparate ein Stufenpreismodell eingeführt, das eine Referenzpreisregelung ablöst. Charakteristisch für das neue Modell sind regelmäßige, fest definierte Preissenkungen. In Italien wurden die Preise bestimmter verschreibungspflichtiger Arzneimittel zum 1. Januar 2005 gleichfalls reduziert.

## **Im Blickpunkt: Zufriedene Kunden**

Im Selbstverständnis von Celesio spielt die Kundenzufriedenheit eine entscheidende Rolle und gilt gleichzeitig als wichtiger Erfolgsfaktor. Auf Lehrgängen und in Schulungen werden Celesio-Mitarbeiter deshalb immer wieder für Kundenorientierung sensibilisiert und auf hohe Servicequalität eingeschworen. Die Großhandelsunternehmen führten zahlreiche in den vergangenen Jahren begonnene Initiativen in diesem Bereich weiter und setzten im 1. Quartal 2005 neue Akzente.

Zur Sicherung der Leistungsqualität schulte beispielsweise NMD Grossisthandel (NMD) Mitarbeiter in einem speziell für das Unternehmen entwickelten Lehrgang. Umfassend behandelt wurden dabei die Themen Logistik, Gesundheit, Umwelt und Qualitätsmanagement.



**Celesio** Großhandel

Schon im 2. Halbjahr 2004 führte OCP in Frankreich eine vertriebsunterstützende Software ein, die den Kundenservice deutlich verbesserte. Die OCP-Außendienstmitarbeiter können seither schneller auf die relevanten Kundeninformationen zugreifen und besser auf die Bedürfnisse der Apotheker eingehen. Mit einer funktionell erweiterten Apothekensoftware von AAH konnten in Großbritannien im 1. Quartal 2005 erstmals Verschreibungen von der Arztpraxis in die Apotheke elektronisch übertragen werden. In Italien führte AFM den Online-Service AFM Point ein, über den Apotheken ihre Bestellungen abwickeln und überwachen sowie Produktinformation abrufen können. AFM profitierte dabei von der Erfahrung des Celesio-Großhandels in anderen Ländern.

### **Kooperationsmodelle machen Kunden zukunftsfähig**

Die von Celesio entwickelten Kundenbindungsmodelle wurden weiter verbessert. Ziel dabei ist, inhabergeführte Apotheken zu stärken und zukunftsfähig zu machen. GEHE Pharma Handel, der deutsche Celesio-Großhandel, entwickelte eigens für die mittlerweile rund 2.500 am Commitment-Modell teilnehmenden Apotheken das Qualitätszeichen *gesund leben* und stärkte damit deren öffentlichen Auftritt. Daneben intensivierte GEHE Pharma Handel die Zusammenarbeit mit den Industriepartnern in den Bereichen Einkauf, Vertrieb und Marketing. In Österreich ergänzte Herba Chemosan ihr Kundenbindungsprogramm Herba Family um einen Baustein, der alle Marketingleistungen für die Apotheken in den Bereichen Kundenmanagement, Prozessoptimierung und Kompetenzausbau zusammenfasst. Neben der Nutzung der Dachmarke Herba Family können die Kunden nun aus einer Palette von 13 verschiedenen Marketinginstrumenten wählen. Ditt Apotek, das Kooperationsmodell des norwegischen Celesio-Großhandels, wird sich ab dem 2. Quartal 2005 als „Apotheke für den Sport“ präsentieren und damit die Kompetenz der teilnehmenden Apotheken für Prävention und Behandlung von Unfällen im Breitensport einbringen. Zu diesem Zweck wurden im 1. Quartal 2005 Apothekenmitarbeiter durch Orthopäden und Physiotherapeuten geschult.

### **Betriebliche Abläufe verbessert**

In mehreren Ländern verbesserte Celesio im 1. Quartal 2005 weiter die betrieblichen Abläufe. Die Maßnahmen tragen zu verbesserter Produktivität bei und wirken sich damit positiv auf das Ergebnis aus. In Deutschland setzte GEHE Pharma Handel ihr im Jahr 2003 eingeführtes Logistikkonzept in weiteren Niederlassungen um. Mit Hilfe des Konzepts sollen bis Mitte des Jahrs alle Niederlassungen besser ausgelastet und die betrieblichen Abläufe gestrafft werden. AAH, der britische Celesio-Großhandel, begann mit dem Umbau der Niederlassung Bristol. Erste Verbesserungen der Prozesse sollen sich im 2. Halbjahr 2005 bemerkbar machen. In Belgien schritt die Modernisierung des Niederlassungsnetzes von PHARMA BELGIUM voran. Die drei Niederlassungen an den Standorten Charleroi und Mons werden auf halber Strecke in La Louvière zusammengelegt. Im 2. Quartal 2005 soll hier die modernste belgische Großhandelsniederlassung eröffnet werden.

### **Neue Unternehmen integriert**

Celesio verstärkte ihre Präsenz im europäischen Großhandel durch Akquisitionen und den Eintritt in neue Märkte. Die Unternehmen Soquifa-Medicamentos/Portugal und Kemofarmacija/Slowenien mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien wurden im 1. Quartal 2005 in den Celesio-Großhandel integriert und leisten erstmals einen Beitrag zu Umsatz und Ergebnis.



Celesio Apotheken

## 1. Quartal

Länder	Umsatz 2004  in Mio €	<b>Umsatz 2005  in Mio €</b>	Umsatz Veränderung in €  in %	Umsatz Veränderung in lokaler Währung in %	Anzahl der Apotheken 2005
Großbritannien	472,8	<b>464,0</b>	– 1,9	0,1	1.390
Norwegen	69,1	<b>77,9</b>	12,7	7,6	115
Italien	51,3	<b>52,8</b>	2,9	2,9	162
Irland	26,4	<b>26,7</b>	1,4	1,4	56
Niederlande	25,1	<b>25,9</b>	3,5	3,5	42
Belgien	16,9	<b>19,9</b>	17,8	17,8	73
Tschechien	11,5	<b>9,9</b>	– 13,9	– 21,4	50
<b>Gesamt</b>	<b>673,1</b>	<b>677,1</b>	<b>0,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1.888</b>

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

## Celesio-Apotheken

**Die Apotheken von Celesio steigerten im 1. Quartal 2005 bei einer geringeren Zahl an Arbeitstagen im Vergleich zum Vorjahr und trotz Preissenkungen ihren Umsatz um 0,6 % (1,3 % in lokaler Währung). Das Vorsteuerergebnis stieg um 19,0 % (21,0 % in lokaler Währung). Zur positiven Ergebnisentwicklung trug vor allem eine verbesserte Rohertragsquote bei. Die Breite des Dienstleistungsangebots der Apotheken war ein weiterer Erfolgsfaktor: Die Celesio-Apotheken verstehen sich als umfassende Gesundheitsexperten für die Bevölkerung vor Ort.**

### Apotheken wachsen über Markt

Der Umsatz der Celesio-Apotheken stieg im 1. Quartal 2005 verglichen mit dem Vorjahr um 0,6 % (1,3 % in lokaler Währung) und erreichte 677,1 Mio €. Die geringere Zahl von Arbeitstagen wirkte sich dämpfend auf das Umsatzwachstum aus. Obwohl in Großbritannien die Zahl bearbeiteter Verschreibungen weiter stieg, waren die Umsätze mit verschreibungspflichtigen Präparaten durch staatliche Maßnahmen, wie die Preissenkungen durch das PPRS (Pharmaceutical Price Regulation Scheme – Arzneimittelpreisvereinbarung zwischen Gesundheitsministerium und Pharmaindustrie) und die Senkung der Erstattungsbeiträge für vier wichtige generische Wirkstoffe, gedämpft. Zu berücksichtigen ist vor allem, dass das 1. Quartal 2005 in Großbritannien vier Arbeitstage weniger hatte als das 1. Quartal 2004. In Norwegen entwickelte sich der Umsatz mit Eigenmarken positiv. Der Umsatz der italienischen Celesio-Apotheken wuchs stärker als der Markt. Vor allem rezeptfreie Medikamente wurden vermehrt abgegeben. Das Marktwachstum in Irland, den Niederlanden und Tschechien verteilte sich auf Grund zahlreicher Neueröffnungen im vergangenen Jahr auf eine größere Zahl von Apotheken. Bezogen auf die Gesamtheit der Länder lag das Umsatzwachstum der Celesio-Apotheken über dem jeweiligen Markt. Das OTC-Segment entwickelte sich im Rahmen der vergleichbaren Märkte.



**Celesio** Apotheken

Das EBIT erhöhte sich um 17,6 % (19,5 % in lokaler Währung) und erreichte 56,0 Mio €. Das Vorsteuerergebnis steigerten die Celesio-Apotheken um 19,0 % (21,0 % in lokaler Währung). Maßgeblich hierfür waren die positive Rohertragsentwicklung, das konsequente Kostenmanagement und die intensive Zusammenarbeit mit den Pharmaherstellern. Nach dem Verkauf beziehungsweise der Schließung von rund 30 unprofitablen Apotheken seit dem Jahr 2004 entwickelte sich auch in Tschechien das Ergebnis vor Steuern positiv. Auch in allen anderen Ländern lagen die Ergebnisse im Rahmen der Erwartungen oder teilweise darüber. Die Umsatzrendite gemessen am Vorsteuerergebnis erhöhte sich von 5,10 % auf 6,03 %.

### Umsatz-, Rohertrag-, EBIT- und Ergebnisentwicklung 1. Quartal

	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Umsatz	in Mio €	in % vom Umsatz		
Umsatz	673,1	100,00	<b>677,1</b>	<b>100,0</b>	0,6	1,3
Rohertrag	212,6	31,59	<b>229,7</b>	<b>33,93</b>	8,0	9,0
EBIT	47,6	7,08	<b>56,0</b>	<b>8,27</b>	17,6	19,5
Ergebnis vor Steuern	34,3	5,10	<b>40,8</b>	<b>6,03</b>	19,0	21,0

## **Veränderte Marktbedingungen beeinträchtigen Gesamtergebnis nicht**

Erwartete Änderungen der Marktbedingungen traten in einzelnen Märkten in Kraft, ohne das Gesamtergebnis der Celesio-Apotheken zu beeinträchtigen. Positiv wirkten die richtige strategische Positionierung, die geografische Diversifizierung über mehrere europäische Märkte und das konsequente Kostenmanagement in allen Ländern.

In Großbritannien wurden die Preissenkungen des PPRS für die Apotheken zum 1. Februar 2005 wirksam. Verschreibungspflichtige Originalpräparate verbilligten sich dadurch durchschnittlich um rund 7 %. Bereits 2004 waren die Erstattungsbeiträge für vier wichtige generische Wirkstoffe gesenkt worden. In Norwegen löste am 1. Januar 2005 ein Stufenpreismodell für einige verschreibungspflichtige Originalpräparate die bis dahin gültige Referenzpreisregelung ab. Die Bestimmungen sehen in regelmäßigen Abständen fest definierte Preissenkungen vor. In Italien wurden zum 1. Januar 2005 die Preise für bestimmte verschreibungspflichtige Arzneimittel gesenkt. In den Niederlanden vereinbarten die Marktteilnehmer, die Preise von Generika und Originalpräparaten um 2 % zu senken.

In Großbritannien wurde die zwischen dem Staatlichen Gesundheitsdienst (National Health Service) und den Apotheken geschlossene Vereinbarung über Vergütung und Leistungsumfang der Apotheken zum 1. April 2005 wirksam. Der neue Vertrag bindet die Apotheken stärker in die Gesundheitsversorgung der Bevölkerung ein und sieht eine umfassendere Betreuung der Patienten in den Apotheken vor. Die Höhe der Apothekenvergütung richtet sich nicht mehr nur nach der Menge der bearbeiteten Rezepte, sondern auch nach Qualität und Umfang der Dienstleistungen. Die britischen Apotheken von Celesio, Lloyds-pharmacy, sind auf Grund ihrer kundenfreundlichen Ausstattung, beispielsweise mit separaten Plätzen für vertrauliche Kundengespräche, und ihres umfangreichen Dienstleistungsangebots für diese neuen Anforderungen sehr gut aufgestellt. Gleichzeitig mit dem neuen Vertrag wurde die Gründung von Apotheken in Ausnahmefällen erleichtert.



**Celesio** Apotheken

### **Gesundheitsexperten im Dienst der Kunden**

Die Celesio-Apotheken stärkten im 1. Quartal ihr Profil in der Öffentlichkeit als umfassende Gesundheitsdienstleister. Dem erfolgreichen Beispiel der britischen Apothekenkette Lloydspharmacy folgend, bot Unicarepharmacy, die irischen Celesio-Apotheken, in einer Testphase Blutzuckeruntersuchungen für ihre Kunden an. Lloydspharmacy hatte im Jahr 2004 für ihre großangelegte, landesweite Informationsinitiative zum Thema Diabetes einen Preis für herausragendes soziales Engagement erhalten. Zudem führte Unicarepharmacy Aktionstage zu verschiedenen Themen und Produkten für ihre Kunden durch. Mit monatlichen Kundenaktionen zu spezifischen Themen wandte sich auch Lloydspharmacy, die belgischen Celesio-Apotheken, an ihre Kunden, beispielsweise zum Frauentag im März. Die italienischen Apotheken von Celesio stellen im Jahr 2005 die Bedürfnisse behinderter Menschen in den Mittelpunkt. Die durchgehend geöffnete Apotheke Farmacia Centrale in Bologna soll zu einem Vorbild für behindertenfreundliche Einrichtung und Beratung gemacht werden. Mit der Schaffung von barrierefreien Zugängen und Hinweistafeln in Blindenschrift wurde im 1. Quartal 2005 begonnen. Daneben sollen im Laufe des Jahres die Mitarbeiter in der Bedienung und Beratung behinderter Menschen geschult werden.

### **Wegweisend beim Aufbau von Gesundheitszentren**

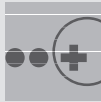
Celesio ist in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden an der Planung und Errichtung von Gesundheitszentren beteiligt. Diese bieten Patienten eine umfassende medizinische Versorgung. Arztpraxen, Apotheken und andere Gesundheitsdienstleister sind unter einem Dach erreichbar. Durch ihre Beteiligung kann Celesio ihre Apotheken nahe am Rezeptfluss platzieren. In Großbritannien errichtete Celesio im 1. Quartal dieses Jahres sieben Zentren, eines in Norwegen und eines in den Niederlanden.



### **Neue Apotheken eröffnet**

Zum Ende des 1. Quartals betrieb Celesio 1.888 Apotheken in sieben europäischen Ländern. Celesio kaufte in Großbritannien, Belgien und den Niederlanden neun Apotheken und eröffnete in Großbritannien, Irland und den Niederlanden acht Apotheken. 12 Apotheken in Großbritannien, Tschechien und Irland wurden geschlossen oder verkauft.

Celesio erwirbt in den bestehenden Märkten Apotheken, wenn es sich um gute Standorte handelt und die Preise angemessen sind. In Italien wurden keine Apotheken erworben, weil sich die Kommunen bei Neuausschreibungen von Apothekenprivatisierungen wegen rechtlicher Fragen weiter zurückhalten. Die optimale Größe für eine Apothekenkette hat Celesio in Irland, den Niederlanden und Belgien noch nicht erreicht. Daher ist der Ausbau der Präsenz in diesen Ländern ein Schwerpunkt der weiteren Akquisitionstätigkeit.



Celesio Services

## 1. Quartal

Geschäftseinheit	Bewegtes Warenvolumen 2004  in Mio €	<b>Bewegtes Warenvolumen 2005  in Mio €</b>	Bewegtes Warenvolumen Veränderung in €  in %	Bewegtes Warenvolumen Veränderung in lokaler Währung in %
<b>AVS Health Distribution</b> (Pharmalogistik und -distribution)	423,3	<b>669,0</b>	58,0	56,6

**Innovative Dienstleistungen  
für den Pharmamarkt**

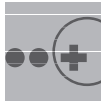
## Celesio-Services

**Celesio hat ihre Logistik- und Distributionsleistungen für Pharmahersteller im Jahr 2004 gebündelt und in der Geschäftseinheit AVS Health Distribution zusammengefasst. Diese ist der erste Teil des neuen Geschäftsbereichs Celesio-Services. Unter Berücksichtigung der Akquisition von Realpol/Tschechien, SEUR PHARMA/Spanien und Sanalog/Deutschland erhöhte sich der Rohertrag um 35,9 % (35,8 % in lokaler Währung). Das Vorsteuerergebnis war erwartungsgemäß niedriger als im Vorjahr (– 15,6 % bzw. – 15,1 % in lokaler Währung).**

### **Pharmadienleistungen: Wachstumsfeld mit Perspektiven**

Der wachsende und komplexer werdende Gesundheitsmarkt verlangt neue Dienstleistungen und Lösungsansätze. Dienstleistungen rund um das Arzneimittel und für die verschiedenen Marktteilnehmer betrachtet Celesio deshalb als ein wichtiges und attraktives Wachstumsfeld. Die Attraktivität besteht unter anderem darin, dass solche Dienstleistungsangebote nicht unmittelbar staatlicher Regulierung unterliegen und dieser Bereich damit auch in Ländern expandieren kann, die für den Celesio-Großhandel oder die Celesio-Apotheken wegen des regulativen Umfelds zurzeit nicht in Betracht kommen.

Mit dem Aufbau von Celesio-Services wurde 2004 begonnen. Die einzelnen, schon vorhandenen Logistik- und Distributionsaktivitäten für Pharmahersteller wurden in der ersten Geschäftseinheit des Bereichs unter dem vorläufigen Namen AVS Health Distribution gebündelt. Durch schon erfolgte Unternehmenskäufe in Spanien, Tschechien, Deutschland und Großbritannien sowie durch weitere Akquisitionen baut Celesio ein europaweites Netzwerk für herstellerorientierte Logistik- und Distributionsleistungen aus einer Hand auf.



**Celesio** Services

## **Umfassendes Leistungsspektrum für Pharmalogistik und -distribution**

Die Pharmaindustrie gliedert zunehmend Geschäftsprozesse aus, um sich auf ihr Kerngeschäft, die Forschung und Entwicklung von Arzneimitteln, zu konzentrieren. Das dadurch steigende Bedürfnis der Pharmahersteller, Leistungen auszugliedern und durch Drittunternehmen – möglichst auf multinationaler Ebene – erbringen zu lassen, war auch im 1. Quartal 2005 ungebrochen.

Die herstellerorientierten Leistungen von Celesio-Services umfassen logistische Basisdienstleistungen (wie Transport oder Lagerhaltung), ebenso wie kundenindividuelle, maßgeschneiderte Leistungen. Celesio-Services bietet den Pharmaherstellern diese Leistungen je nach Wunsch auf lokaler, nationaler oder multinationaler Ebene. Auch die Übernahme administrativer Aufgaben gehört zum Leistungsspektrum. Dazu zählen die Auftragsabwicklung, das Rechnungsinkasso, die Überwachung von Produkt- und Warenflüssen oder die Bereitstellung von Abverkaufsdaten.

Celesio-Services war mit den Unternehmen der Geschäftseinheit AVS Health Distribution im 1. Quartal 2005 in acht Ländern präsent: mit DEPOTS GENERAUX in Frankreich, SANOVA in Österreich, FARILLON und Castlereagh in Großbritannien, Sanalog in Deutschland, CAHILL MAY ROBERTS in Irland, SEUR PHARMA in Spanien, NMD in Norwegen und Realpol in Tschechien.

## **Rohrertrag wächst um 35,9 %**

Für Celesio-Services ist der erzielte Rohrertrag als Erfolgsgröße maßgeblich, da Dienstleistungen überwiegend über Provisionen oder vereinbarte Leistungsentgelte vergütet werden. Daneben werden vereinzelt Logistik- und Distributionsverträge auch auf der Grundlage umsatzbezogener Spannen abgeschlossen. Der erzielte Rohrertrag ergibt sich aus der Summe von Leistungsentgelten, Provisionserlösen und der Spanne aus Handelsumsätzen. Das Verhältnis der Vergütungsarten ist im Zeitablauf Änderungen unterworfen.

## Rohertrag-, EBIT- und Ergebnisentwicklung 1. Quartal

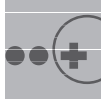
	2004		2005		Veränderung in € in %	Veränderung in lokaler Währung in %
	in Mio €	in % vom Rohertrag	in Mio €	in % vom Rohertrag		
Rohertrag	15,3	100,00	<b>20,8</b>	<b>100,00</b>	35,9	35,8
EBIT	4,6	30,11	<b>4,0</b>	<b>19,05</b>	– 14,0	– 13,6
Ergebnis vor Steuern	5,1	33,33	<b>4,3</b>	<b>20,70</b>	– 15,6	– 15,1

Im 1. Quartal 2005 stieg der absolute Rohertrag verglichen mit dem Vorjahr organisch um 10,0 % (10,0 % in lokaler Währung). Unter Berücksichtigung der Akquisition von Realpol/Tschechien, SEUR PHARMA/ Spanien und Sanalog/Deutschland erhöhte sich dieser um 35,9 % (35,8 % in lokaler Währung). Im 1. Quartal 2005 lag der Rohertrag bei 20,8 Mio €.

Bedingt durch die Kosten und Abschreibungen für den Aufbau des neuen Geschäftsbereichs verringerte sich das EBIT um 14,0 % (13,6 % in lokaler Währung). Das Ergebnis vor Steuern lag um 15,6 % unter dem Vorjahreswert (15,1 % in lokaler Währung).

### Betriebliche Abläufe verbessert und neue Kunden gewonnen

Im 1. Quartal 2005 verbesserte AVS Health Distribution in ihrem bestehenden Logistik- und Distributionsgeschäft die betrieblichen Abläufe und erhöhte die Kapazität. So wurde in Österreich damit begonnen, neue IT-Systeme einzuführen, die – bei Bewährung – die Grundlage für eine europaweite IT-Lösung sein können. AVS Health Distribution gewann neue Verträge mit Pharmaherstellern und verlängerte zahlreiche bestehende Verträge. Langjährige Erfahrung im Umgang mit Arzneimitteln, höchste Qualitätsansprüche und Flexibilität bilden die Basis für das entgegengebrachte Vertrauen der Pharmahersteller.



**Celesio** Services

### **Europaweite Präsenz gestärkt**

Mit den Akquisitionen in Tschechien und Deutschland sowie dem Markteintritt in Spanien baute Celesio ihre Präsenz im Bereich Services aus und erweiterte ihre Leistungspakete für Pharmahersteller in Europa. Die Integration von Realpol/Tschechien, Sanalog/Deutschland und SEUR PHARMA/Spanien schloss Celesio im 1. Quartal 2005 weitgehend ab. Der Übernahme von Healthcare Logistics/Großbritannien stimmte die Wettbewerbsbehörde (Office of Fair Trading) Ende März zu. Sobald die Entscheidung des Office of Fair Trading bestandskräftig geworden ist, kann auch Healthcare Logistics in das Europageschäft von AVS Health Distribution integriert werden.

Mit freundlichen Grüßen  
Celesio AG

Der Vorstand

Vorstand:

Dr. Fritz Oesterle, Vorsitzender

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

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

Prof. Dr. Theo Siegert

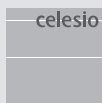
Sitz:

Stuttgart, AG Stuttgart, HRB 9517

## Zwischenabschluss

### Gewinn- und Verlustrechnung 1. Quartal

	2004 Mio €	2005 Mio €
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>4.621,9</b>	<b>4.906,2</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,0	0,5
<b>Gesamtleistung</b>	<b>4.621,9</b>	<b>4.906,7</b>
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	4.134,6	4.390,9
<b>Rohhertrag</b>	<b>487,3</b>	<b>515,8</b>
Personalaufwand	233,7	252,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	- 109,3	- 103,5
Beteiligungsergebnis	2,3	3,0
<b>EBITDA</b>	<b>146,6</b>	<b>162,7</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	22,6	23,3
<b>EBIT</b>	<b>124,0</b>	<b>139,4</b>
Zinsergebnis	- 26,1	- 24,7
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>97,9</b>	<b>114,7</b>
Ertragsteuern	30,4	35,5
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>67,5</b>	<b>79,2</b>
Konzernfremden Gesellschaftern zustehender Gewinn	1,1	1,4
<b>Konzerngewinn</b>	<b>66,4</b>	<b>77,8</b>
<b>Ergebnis je Aktie – unverwässert (€)</b>	<b>0,78</b>	<b>0,92</b>
<b>Ergebnis je Aktie – verwässert (€)</b>	<b>0,78</b>	<b>0,92</b>



Cesio Konzern

## Bilanz

	31.12.2004 Mio €	<b>31.03.2005</b> <b>Mio €</b>
<b>Aktiva</b>		
<b>Langfristiges Vermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.942,6	<b>2.044,4</b>
Sachanlagen	560,3	<b>602,5</b>
Finanzanlagen	129,2	<b>133,5</b>
Aktive latente Steuern	81,0	<b>82,4</b>
	<b>2.713,1</b>	<b>2.862,8</b>
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>		
Vorräte	1.447,3	<b>1.349,9</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.133,3	<b>2.276,8</b>
Steuerforderungen	32,6	<b>35,2</b>
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	189,6	<b>236,0</b>
Flüssige Mittel	15,2	<b>12,6</b>
	<b>3.818,0</b>	<b>3.910,5</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>6.531,1</b>	<b>6.773,3</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	1.946,2	<b>2.040,7</b>
Anteile anderer Gesellschafter	5,7	<b>20,0</b>
	<b>1.951,9</b>	<b>2.060,7</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>		
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Finanzverbindlichkeiten	1.339,2	<b>1.555,6</b>
Pensionsrückstellungen	132,7	<b>135,0</b>
Sonstige langfristige Rückstellungen	30,3	<b>30,7</b>
Passive latente Steuern	17,8	<b>21,3</b>
	<b>1.520,0</b>	<b>1.742,6</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Finanzverbindlichkeiten	493,7	<b>440,2</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.844,1	<b>1.755,2</b>
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	140,4	<b>145,0</b>
Steuerverbindlichkeiten	125,2	<b>137,5</b>
Übrige Verbindlichkeiten	455,8	<b>492,1</b>
	<b>3.059,2</b>	<b>2.970,0</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>6.531,1</b>	<b>6.773,3</b>



## Kapitalflussrechnung 1. Quartal

	2004 Mio €	2005 Mio €
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>67,5</b>	<b>79,2</b>
Abschreibungen und Zuschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des langfristigen Vermögens und Sachanlagen	22,6	23,3
Ergebnis aus Anlagenabgängen	- 0,6	- 0,7
Nicht zahlungswirksame Veränderungen des operativen Vermögens und Verbindlichkeiten	2,0	3,7
Sonstige zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge	- 0,4	1,7
<b>Cashflow</b>	<b>91,1</b>	<b>107,2</b>
Veränderung des operativen Vermögens	187,1	54,2
Veränderung der operativen Verbindlichkeiten	- 132,5	- 143,6
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>145,7</b>	<b>17,8</b>
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	5,0	4,1
Auszahlungen für Investitionen	- 27,0	- 32,9
Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen	1,4	0,7
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	- 3,4	- 106,2
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 24,0</b>	<b>- 134,3</b>
Einzahlungen aus Aufnahme Finanzverbindlichkeiten	174,2	232,5
Auszahlungen für Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 299,4	- 118,9
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>- 125,2</b>	<b>113,6</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes</b>	<b>- 3,5</b>	<b>- 2,9</b>
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,4	0,3
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	15,4	15,2
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>12,3</b>	<b>12,6</b>



Celesio Konzern

## Eigenkapitalspiegel

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
	Mio €	Mio €	Mio €
<b>Stand 01.01.2005</b>	<b>217,7</b>	<b>1.113,0</b>	<b>525,8</b>
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
<b>Stand 31.03.2005</b>	<b>217,7</b>	<b>1.113,0</b>	<b>602,5</b>
<b>Stand 01.01.2004</b>	<b>217,7</b>	<b>1.113,0</b>	<b>262,3</b>
Währungsanpassungen	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss	0,0	0,0	66,4
Marktbewertung Finanzinstrumente	0,0	0,0	0,0
Änderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	0,0	0,0	- 0,2
<b>Stand 31.03.2004</b>	<b>217,7</b>	<b>1.113,0</b>	<b>328,5</b>

## Segmentbericht 1. Quartal

	Großhandel		Apotheken	
	2004 Mio €	<b>2005</b> <b>Mio €</b>	2004 Mio €	<b>2005</b> <b>Mio €</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>3.849,3</b>	<b>4.110,1</b>	<b>673,1</b>	<b>677,2</b>
Außenerlöse	3.849,3	4.109,9	673,1	677,1
Innenerlöse	0,0	0,2	0,0	0,1
<b>Operatives Segmentergebnis</b>	<b>79,5</b>	<b>87,9</b>	<b>47,5</b>	<b>56,0</b>
Ergebnis aus At-equity-Bewertung	0,1	0,0	0,1	0,0
<b>EBIT</b>	<b>79,6</b>	<b>87,9</b>	<b>47,6</b>	<b>56,0</b>

	Erfolgsneutrale Rücklagen		Eigenanteile am Kapital	Fremdanteile am Kapital	Eigenkapital
	Währungsrücklage	Sonstige erfolgs- neutrale Rücklagen			
	Mio €	Mio €	Mio €	Mio €	Mio €
	<b>73,2</b>	<b>16,5</b>	<b>1.946,2</b>	<b>5,7</b>	<b>1.951,9</b>
	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
	<b>86,9</b>	<b>20,6</b>	<b>2.040,7</b>	<b>20,0</b>	<b>2.060,7</b>
	<b>85,8</b>	<b>6,6</b>	<b>1.685,4</b>	<b>9,6</b>	<b>1.695,0</b>
	27,2	0,4	27,6	0,0	27,6
	0,0	0,0	66,4	1,1	67,5
	0,0	1,2	1,2	0,0	1,2
	0,0	0,0	- 0,2	- 1,1	- 1,3
	<b>113,0</b>	<b>8,2</b>	<b>1.780,4</b>	<b>9,6</b>	<b>1.790,0</b>

	Services		Sonstige		Konsolidierung		Konzern	
	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €	2004 Mio €	2005 Mio €
	<b>137,4</b>	<b>159,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>- 37,9</b>	<b>- 40,9</b>	<b>4.621,9</b>	<b>4.906,2</b>
	99,6	119,2	0,0	0,0	- 0,1	0,0	4.621,9	4.906,2
	37,8	40,6	0,0	0,0	- 37,8	- 40,9	0,0	0,0
	<b>4,6</b>	<b>4,0</b>	<b>- 7,8</b>	<b>- 8,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>123,8</b>	<b>139,4</b>
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
	<b>4,6</b>	<b>4,0</b>	<b>- 7,8</b>	<b>- 8,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>124,0</b>	<b>139,4</b>



Celesio Konzern

## Anhang

### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

### Konsolidierungskreis

Im 1. Quartal wurden im Geschäftsbereich Celesio-Großhandel die Gesellschaften Soquifa-Medicamentos/Portugal und Kemofarmacija/Slowenien mit deren Beteiligungen in Kroatien und Rumänien erstmalig in den Konzernabschluss einbezogen. Daneben wurden im Geschäftsbereich Celesio-Services die Sanalog/Deutschland sowie im Geschäftsbereich Celesio-Apotheken mehrere Apotheken im Wesentlichen in Großbritannien erstmalig konsolidiert.

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

## **Mitarbeiter**

Zum Ende des 1. Quartals 2005 beschäftigte Celesio 32.973 Mitarbeiter (nach Köpfen) gegenüber 32.214 im Vorjahr.

## **Erläuterungen zur Segmentberichterstattung**

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

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



**Celesio** Konzern

## Adressen und Ansprechpartner

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

### Aktionärsinformationen:

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

## Websites

### Celesio AG und Unternehmen im Celesio-Konzern:

[www.celesio.com](http://www.celesio.com)

### Celesio-Großhandel:

Frankreich	<a href="http://www.ocp.fr">www.ocp.fr</a>
Deutschland	<a href="http://www.gehe.de">www.gehe.de</a>
Österreich	<a href="http://www.herba-chemosan.at">www.herba-chemosan.at</a>
Norwegen	<a href="http://www.nmd.no">www.nmd.no</a>
Tschechien	<a href="http://www.gehe.cz">www.gehe.cz</a>

### Celesio-Apotheken:

Großbritannien	<a href="http://www.lloydspharmacy.co.uk">www.lloydspharmacy.co.uk</a> <a href="http://www.johnbellcroyden.co.uk">www.johnbellcroyden.co.uk</a>
Norwegen	<a href="http://www.vitusapotek.no">www.vitusapotek.no</a>
Italien	<a href="http://www.admentaitalia.it">www.admentaitalia.it</a>
Irland	<a href="http://www.unicarepharmacy.ie">www.unicarepharmacy.ie</a>
Niederlande	<a href="http://www.lloydsapotheek.nl">www.lloydsapotheek.nl</a>
Belgien	<a href="http://www.lloydspharma.be">www.lloydspharma.be</a>
Tschechien	<a href="http://www.lekarnylloyds.cz">www.lekarnylloyds.cz</a>

### Celesio-Services:

#### AVS Health Distribution

Großbritannien	<a href="http://www.farillon.co.uk">www.farillon.co.uk</a>
Österreich	<a href="http://www.sanova.at">www.sanova.at</a>
Deutschland	<a href="http://www.sanalog.de">www.sanalog.de</a>
Tschechien	<a href="http://www.realpol.cz">www.realpol.cz</a>

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

Frankreich	<a href="http://www.ocp.fr">www.ocp.fr</a>
Deutschland	<a href="http://www.gehe-point.de">www.gehe-point.de</a>
Großbritannien	<a href="http://www.aah-point.com">www.aah-point.com</a>
Österreich	<a href="http://www.herba-point.at">www.herba-point.at</a>
Norwegen	FarmaLink (kein öffentlicher Zugang)
Italien	<a href="http://www.afmpoint.it">www.afmpoint.it</a>

## Informationen zur Celesio-Aktie

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

## Investoren-Kalender 2005\*

Investmentkonferenz (Dresdner Kleinwort  
 Wasserstein), New York \_\_\_\_\_ 12. Januar 2005  
 Investmentkonferenz (Cheuvreux), Frankfurt \_\_\_\_\_ 19. Januar 2005  
 Investmentkonferenz (Merrill Lynch), New York \_\_\_\_\_ 10. Februar 2005  
 Investmentkonferenz (UBS), New York \_\_\_\_\_ 15. Februar 2005  
 Bilanzpressekonferenz, Stuttgart \_\_\_\_\_ 17. März 2005  
 Celesio Analysten- und Investorenkonferenz, Mainz \_\_\_\_\_ 21. März 2005  
 International Bankers Day, Mainz \_\_\_\_\_ 22. März 2005  
 Roadshow London, Paris, Frankfurt \_\_\_\_\_ März 2005  
 Veranstaltung für Privataktionäre, Stuttgart \_\_\_\_\_ 18. April 2005  
 Investmentkonferenz (Spängler), Salzburg \_\_\_\_\_ 27. April 2005  
 Hauptversammlung, Stuttgart \_\_\_\_\_ 29. April 2005  
 Dividendenzahlung \_\_\_\_\_ 2. Mai 2005  
 Zwischenbericht, 1. Quartal 2005 \_\_\_\_\_ 17. Mai 2005  
 Roadshow Skandinavien \_\_\_\_\_ Mai 2005  
 Investmentkonferenz (Deutsche Bank), Frankfurt \_\_\_\_\_ 1. Juni 2005  
 Roadshow Italien, Schweiz, Großbritannien, USA \_\_\_\_\_ Juni 2005  
 Zwischenbericht, 1. Halbjahr 2005 \_\_\_\_\_ 11. August 2005  
 Roadshow Europa \_\_\_\_\_ September 2005  
 Roadshow USA \_\_\_\_\_ Oktober 2005  
 Zwischenbericht, 1 – 3. Quartal 2005 \_\_\_\_\_ 14. November 2005

\* Änderungen vorbehalten

Aktuelle Angaben zum Investoren-Kalender  
 finden Sie unter [www.celesio.com](http://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](mailto:service@celesio.com)  
Internet [www.celesio.com](http://www.celesio.com)

**celesio**  
the healthcare group