

Lagebericht 2009 der Andree-Noris Zahn AG

(1. September 2008 bis 31. August 2009)

A. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Geschäftsmodell. Die Andree-Noris Zahn AG (ANZAG) gehört mit rund 3.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von Mrd. EUR 3,6 zu den führenden deutschen Pharmagroßhändlern. Das Kerngeschäft der ANZAG umfasst die Bereiche Pharmagroßhandel, die Apothekenkooperation *vivesco*, Logistikdienstleistungen sowie Auslandsbeteiligungen.

Als Drehscheibe in der Arzneimitteldistribution versorgt das Unternehmen in Deutschland mehrmals täglich über 8.000 Apotheken mit Produkten von rund 2.200 Lieferanten. Mit 24 (davon 23 handelsrechtlich eingetragenen) Niederlassungen¹ hat die ANZAG das dichteste Auslieferungsnetz aller Pharmagroßhändler in Deutschland. So sichert das Unternehmen die schnelle, flächendeckende und kostengünstige Versorgung der Bevölkerung mit allen benötigten Arzneimitteln und Gesundheitsprodukten.

Im Mittelpunkt des ANZAG Geschäftsmodells steht die Unterstützung der selbstständigen Apotheke: bei der Warenlogistik, beim Management, dem Marketing und der Organisation. Für Apotheker, die den Herausforderungen des Apothekenmarkts in einer starken Gemeinschaft begegnen wollen, hat die ANZAG bereits im Jahr 2003 die Apothekenkooperation *vivesco* ins Leben gerufen. Mit rund 1.100 Partnern ist die *vivesco* heute eine der führenden Apothekenkooperationen in Deutschland.

Für die Pharmahersteller und deren Sortiment baut die ANZAG sogenannte „Vertriebsbrücken“ in die Apotheke. Die Entlastung durch die ANZAG

ermöglicht es den Herstellern, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren, die Entwicklung und Produktion von Arzneimitteln.

Darüber hinaus expandiert die ANZAG in vielversprechende Wachstumsmärkte im Ausland. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen Beteiligungen an drei Pharmagroßhändlern in Ost- und Südosteuropa erworben und sich damit den Zugang zu aussichtsreichen Arzneimittelmärkten gesichert: Seit 2005 hält die ANZAG 49 % der Anteile an Oktal Pharma d.o.o., dem drittgrößten Pharmagroßhändler Kroatiens. Im Jahr 2006 hat die ANZAG 60 % der Gesellschaftsanteile der Farmexpert DCI S.A., Bukarest erworben. Mit dem Erwerb der Aktienmehrheit von 92 % an dem litauischen Pharmagroßhändler Armila UAB hat die ANZAG im September 2008 die Strategie der internationalen Expansion fortgeführt.

Wegen der Konzentration auf das Handelsgeschäft ist der Bereich Forschung und Entwicklung für die ANZAG von untergeordneter Bedeutung.

Unternehmenssteuerungssystem. Die Unternehmensführung der ANZAG ist auf eine langfristige Wertschöpfung ausgerichtet. Wie schon in den vergangenen Jahren liegt der Fokus bei der Weiterentwicklung des Konzerns auf einer ertragsorientierten Strategie. Dabei ist die Bedingung für internes und externes Wachstum, dass die finanzielle Stabilität und bilanzielle Solidität aufrechterhalten bleiben. Das hierfür implementierte Controllingssystem ermöglicht eine zielgerichtete Steuerung und Führung des Unternehmens mit einheitlich definierten Kennzahlen.

¹ Allgäu, Bayreuth, Berlin, Bremen, Dresden, Frankfurt, Freiburg, Hagen, Harsum, Itzehoe, Kassel, Köln, Leipzig, Ludwigshafen, Meerane, München, Nürnberg, Osnabrück, Regensburg, Rostock, Saarbrücken, Singen, Stuttgart, Würzburg

Dabei orientieren sich die Steuerungsgrößen für die Geschäftsprozesse an den Interessen und Ansprüchen der Kapitalgeber. Grundlage sind die langfristigen Renditeerwartungen auf das eingesetzte Kapital. Entsprechend erfolgt die Steuerung durchgehend ertragsorientiert und ist darauf ausgerichtet, neben der Effizienz des Personaleinsatzes insbesondere die Kostenstrukturen des Unternehmens kontinuierlich zu optimieren. Hier richtet die ANZAG stets ein besonderes Augenmerk auf eine wettbewerbsfähige Kostenposition. Vor dem Hintergrund der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise ist das Liquiditätsmanagement nochmals intensiviert worden. Als Pharmagroßhändler konzentriert sich die ANZAG dabei insbesondere auf das Working-Capital-Management. Dazu gehören ein striktes Debitoren- und Kreditorenmanagement sowie die nachhaltige Optimierung der Wertschöpfungsstruktur.

Überblick über den Geschäftsverlauf

Konjunkturelle Entwicklung

Deutschland. Nach dem massiven Einbruch im Jahr 2008 ist die deutsche Wirtschaft im zweiten Quartal 2009 gegenüber dem Vorquartal mit +0,4 % erstmals seit fünf Quartalen wieder gewachsen. Ausschlaggebend für die Wende dürfte – neben den staatlichen Konjunkturprogrammen – die Abnahme der enormen Unsicherheit gewesen sein, die sich nach dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehmann Brothers eingestellt hat. Im Verlauf des dritten Quartals mehren sich die Anzeichen dafür, dass die deutsche Wirtschaft ihren Tiefpunkt hinter sich hat. Experten rechnen damit, dass sich die Wachstumskräfte zum Jahresende hin deutlich verstärken werden. Trotz der Aufwärtsbewegung wird das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) Schätzungen von Wirtschaftsinstituten und Banken zufolge auf Jahressicht um rund 5 % unter Vorjahresstand fallen und damit den mit Abstand stärksten Einbruch der Nachkriegsgeschichte verzeichnen. Der private Kon-

sum hingegen dürfte – gestützt vor allem durch die Pkw-Käufe im Zuge der staatlichen Abwrackprämie für Altfahrzeuge – auf Jahressicht um +0,5 % zunehmen. Vor dem Hintergrund des dramatischen Konjunkturerinbruchs wäre dies allerdings schon als Erfolg zu bewerten. Für 2010 zeichnet sich aus heutiger Sicht eine eher moderate wirtschaftliche Erholung ab, denn die Folgen der Krise des Finanzsystems werden die deutsche Wirtschaft wohl noch einige Zeit belasten.

Der starke wirtschaftliche Abschwung beeinflusst auch die Entwicklung des Arzneimittelmarkts: Der Rückgang des verfügbaren Einkommens wirkt sich insbesondere auf den Selbstmedikationsmarkt aus. Jedoch realisiert die ANZAG über 80 % des Umsatzes mit verschreibungspflichtigen Medikamenten, die von den Krankenkassen erstattet werden. Diese Arzneimittel sind von der negativen konjunkturellen Entwicklung relativ wenig berührt. Daher ist der Absatzmarkt der ANZAG im Vergleich zu anderen Branchen verhältnismäßig konjunkturreisistent.

Ausland. Die ausländischen Märkte Rumänien, Kroatien und Litauen, in denen die ANZAG aktiv ist, wurden vor dem Hintergrund des kräftigen Wirtschaftswachstums der vergangenen Jahre ab September 2008 von der verschärften internationalen Finanzkrise hart getroffen: Die rumänische Wirtschaft verbuchte im Gesamtjahr 2008 zwar noch eine reale Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von +7,1 %, doch der Rückgang der Wirtschaftsleistung im Jahr 2009 wird Experten zufolge mit rund –7 % umso stärker ausfallen. Verschärfend kommt die deutliche Abwertung der Landeswährung Leu hinzu, sodass die Inflationsrate Marktbeobachtern zufolge im Jahresdurchschnitt 2009 auf rund 5,5 % steigen wird. Die Ausgaben der privaten Haushalte lagen im ersten Halbjahr 2009 um fast 14 % niedriger als im Vorjahr. Für das kommende Jahr wird bezüglich Wirtschaftswachstum und Teuerungsrate langsam Besserung erwartet.

Auch Kroatien leidet unter der Finanzkrise. Das Land befindet sich in der schwierigsten Wirtschaftskrise seit seiner Unabhängigkeit 1991. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird Ökonomen zufolge in diesem Jahr voraussichtlich um gut – 6 % schrumpfen, dabei sollen die privaten Konsumausgaben um – 7 % zurückgehen. Noch im vergangenen Jahr hatte es ein BIP-Wachstum von + 2,4 % gegeben. Eine deutliche Erholung wird für 2011 prognostiziert. Die Verhandlungen über den Beitritt zur Europäischen Union und die damit erforderlichen Reformen in Wirtschaft, Rechtssystem und Institutionen bilden jedoch eine solide Basis für die weitere positive Wirtschaftsentwicklung.

Litauen – als größter baltischer Staat – verzeichnete vor der Finanzkrise Wachstumsraten von rund + 8 % im Jahr. Im Vergleich dazu bedeutete eine Wachstumsrate von + 3,1 % im Jahr 2008 eine spürbare Verlangsamung. In diesem Jahr ist ein starker Rückgang der Wirtschaftsleistung abzusehen. Im ersten Quartal hatte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Vergleich zum Vorjahr um – 11,6 % verringert, im zweiten um – 22,6 %. Der baltische Staat hat damit den schlimmsten wirtschaftlichen Einbruch unter allen EU-Staaten hinnehmen müssen. Für die kommenden Jahre wird eine nur langsame konjunkturelle Erholung erwartet.

Trotz des teils starken Rückgangs der Wirtschaftsleistung und der Ausgaben der privaten Haushalte in den osteuropäischen Märkten der ANZAG ist der Bedarf an Gesundheitsprodukten und -dienstleistungen mit Ausnahmen weiterhin ungebrochen. Mit steigendem Einkommen gewinnt das Gut Gesundheit einen höheren Stellenwert im Leben der Menschen. Zunehmender Wohlstand führt in diesen Ländern zu einer wachsenden Bedeutung des Gesundheitsmarkts.

Demografische Entwicklung. In Deutschland ist das Gesundheitswesen heute, gemessen an der Wertschöpfung und der Beschäftigung, einer der größten Wirtschaftssektoren – noch vor Industriebranchen wie dem Maschinenbau oder der Chemie. Experten gehen davon aus, dass die Dynamik des Gesundheitsmarkts auch in Zukunft das gesamtwirtschaftliche Wachstum übertreffen wird. Die Entwicklung wird dabei maßgeblich durch drei Faktoren geprägt: den demografischen Wandel, den medizinisch-technischen Fortschritt und schließlich das wachsende Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung.

Die Gruppe der Menschen über 65 Jahre nimmt in Deutschland stetig zu. Während sie gegenwärtig 15,8 Millionen umfasst, steigt ihre Zahl bis zum Jahr 2030 auf 21,8 Millionen, ein Zuwachs von + 38 %. Hierdurch kommt es zu einer Häufung vornehmlich in höherem Alter auftretender Krankheiten. Vor allem die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen und Arzneimitteln gegen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Stoffwechselstörungen und Rheumatismus ist kontinuierlich gestiegen. Gleichzeitig wächst der Medikamentenkonsum bei den über 60-Jährigen durch ihre höheren Ansprüche an die Lebensqualität. Pensionäre wenden für ihre Gesundheit bis zu fünfmal mehr Geld auf als Erwerbstätige. Und auch der medizinisch-technische Fortschritt führt dazu, dass immer mehr Krankheiten behandelbar werden. Innovationen verbessern allerdings nicht nur die Qualität von Leistungen im Gesundheitswesen, sie führen auch zu höheren Kosten.

Darüber hinaus nehmen in Industrienationen wie Deutschland die sogenannten Zivilisationskrankheiten infolge ungesunden Lebenswandels zu. Stressfaktoren begünstigen psychische Erkrankungen. Auch jüngere Menschen sind immer häufiger betroffen, hier wird der Therapiebedarf durch den massiven Anstieg allergischer Erkrankungen zunehmen.

Aufgrund der beschriebenen Faktoren ist die Nachfrage nach Arzneimitteln in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Um die steigenden Arzneimittelausgaben der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) in den Griff zu bekommen, unterliegt der Pharmamarkt intensiver Regulierung durch den Gesetzgeber.

In Osteuropa sind mit Zeitverzögerung ähnliche Entwicklungen bei der Altersstruktur der Bevölkerung zu beobachten, die zu einer Zunahme der Ausgaben für Pflege und Gesundheit führen. Allerdings verfügen diese Länder über ein hohes Wachstumspotenzial, das die Kosteneffekte des demografischen Wandels in den nächsten Jahren überkompensieren wird.

Regulatorisches Umfeld. Speziell der deutsche Arzneimittelmarkt war in den letzten Jahren Ziel zahlreicher staatlicher Eingriffe. Dabei weitete der Gesetzgeber den Maßnahmenkatalog stetig aus, ohne ältere Instrumente zu streichen – so nahm die Komplexität der Regulierung merklich zu.

Staatliche Instrumente wie Festbeträge und Zahlungsfreistellungen sowie neue Formen des Wettbewerbs, zum Beispiel bei den Rabattverhandlungen mit Krankenkassen, haben insgesamt die Abgabe preisgünstiger Präparate gefördert.

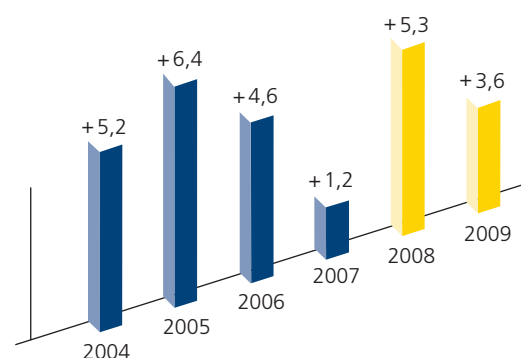
Verschiebungen in der Preis- und Sortimentsstruktur haben unmittelbar Einfluss auf die Ertragssituation im pharmazeutischen Großhandel, denn der Großhandelszuschlag richtet sich nach dem Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmens. Senken Hersteller oder staatliche Stellen die Medikamentenpreise, wirkt sich dies direkt auf die Erträge des pharmazeutischen Großhandels aus.

Arzneimittelmarkt. Deutschland ist weltweit der drittgrößte Arzneimittelmarkt. Trotz zahlreicher Eingriffe der staatlichen Gesundheitspolitik bietet er für die Zukunft stabile Wachstumsperspektiven. Im Geschäftsjahr 2009 ist der deutsche Arzneimittelmarkt erneut stärker als die Gesamt-

wirtschaft gewachsen. Gegen den Trend in der Gesamtwirtschaft stieg der Umsatz zu Abgabepreisen pharmazeutischer Unternehmen um + 3,6 %. Ausschlaggebend für die Umsatzdynamik waren dabei Zuwächse bei den Impfstoffen sowie in Arzneimittelgruppen mit besonders teuren Therapien, etwa Präparate für das Immunsystem und Fertigarzneimittel zur Behandlung von Krebserkrankungen.

Wachstum des deutschen Arzneimittelmarkts (Gesamtmarkt)

Angaben zu Herstellerabgabepreisen



Quelle: IMS Health, umgerechnet auf das ANZAG Geschäftsjahr

Die Zahl der abgegebenen Packungen hat sich weiter stabilisiert. Nachdem im Geschäftsjahr 2008 erstmals wieder ein Mengenwachstum von +2,8 % verzeichnet werden konnte, wuchs die Zahl der abgegebenen Packungen im Geschäftsjahr 2009 erneut um +1,7 %, dies lag damit allerdings deutlich unter dem Umsatzanstieg. Daraus leitet sich ein erhöhter Aufwand des Großhandels bei geringeren Margen ab.

Die Arzneimittelmärkte in Kroatien und Rumänien entwickelten sich weiter positiv: In Rumänien wuchs der Markt in den ersten sechs Monaten 2009 währungsbereinigt um +18,0 %. In Kroatien betrug das Marktwachstum im selben Zeitraum +2,5 %. In Litauen, dem dritten Auslandsmarkt der ANZAG, ist der Markt von Januar bis Juli 2009 um rund – 5 % zurückgegangen.

Die Erosion der Arzneimittelpreise konnte im ANZAG Geschäftsjahr 2009 gestoppt werden. Hier sind in Deutschland zwei gegensätzliche Trends zu beobachten: Preiswettbewerb und sinkende Kosten bei patentfreien Arzneimitteln und gleichzeitig eine dynamische Umsatzentwicklung bei teuren innovativen Spezialtherapien.

Nach Angaben des Wissenschaftlichen Instituts der AOK (WIdO) nahmen die Preise im Segment der verschreibungspflichtigen Arzneimittel im Berichtszeitraum zwischen September 2008 und August 2009 um +0,6 % leicht zu. Im Festbetragmarkt – das sind Medikamente bestimmter Wirkstoffgruppen, für die von den gesetzlichen Krankenkassen ein einheitlicher Erstattungsbeitrag festgelegt wird – war das Preisniveau mit –1,4 % weiter rückläufig.

Markt des pharmazeutischen Großhandels.

Der Umsatz des pharmazeutischen Großhandels in Deutschland stieg im Geschäftsjahr 2009 um +2,8 %. Damit wuchs der Großhandelmarkt weiterhin langsamer als der Arzneimittelmarkt insgesamt. Der Grund dafür liegt in dem seit Jahren zu beobachtenden Wachstum der Direktbelieferungen durch die Industrie. Deutschland liegt hier an der Spitze einer Entwicklung, die europaweit zu beobachten ist. In den letzten sechs Jahren hat sich der Anteil der Direktbelieferungen deutscher Apotheken durch die Pharmaindustrie annähernd verdoppelt. Im Geschäftsjahr 2009 stieg dieser Anteil von 16,8 % auf 17,5 %.

Der Grund für diese Entwicklung liegt vor allem im Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVWG) aus dem Jahr 2006, in dem die Naturalrabatte verboten und die Barrabatte auf die Höhe der Großhandelsspanne beschränkt wurden. Damit findet jeglicher Wettbewerb der Großhändler untereinander, der Hersteller sowie der direkt liefernden Hersteller mit dem Großhandel nur noch im Rahmen der Großhandelsspanne statt. Da der Großhandel seine Spanne zur Kos-

tendeckung und zur Erwirtschaftung eines betriebswirtschaftlichen Ergebnisses einsetzen muss, während die Hersteller über die gesamte Großhandelsspanne verfügen können, benachteiligt diese Regelung die Großhändler gegenüber dem Direktvertrieb.

Gleichzeitig ist in den letzten Jahren der Aufwand beim pharmazeutischen Großhandel kontinuierlich größer geworden. Immer mehr thermolabile Produkte und Betäubungsmittel werden durch den Großhandel vertrieben. Ihr hoher Distributionsaufwand ist aber nicht durch die Margen gedeckt.

Weiterhin führen Rabattverträge zu zusätzlichem Aufwand beim pharmazeutischen Großhandel – bei den Bestellungen, in der Lagerhaltung und bei den Kommissioniersystemen.

Der Anteil des pharmazeutischen Großhandels an den Gesamtausgaben der GKV lag im Jahr 2008 bei nur 0,66 %. Seit 2000 hat sich der Anteil des Großhandels an den GKV-Ausgaben halbiert und ist damit heute einer der kleinsten Ausgabenposten überhaupt. Legt man nur die GKV-Ausgaben für Arzneimittel in Höhe von Mrd. EUR 26,8 zugrunde, ist der Anteil des Großhandels daran auf 4,0 % gesunken. Auf die Apotheken entfielen 15,5 %, der Anteil der pharmazeutischen Industrie lag bei 64,5 %. Die Differenz zu 100 % macht der Mehrwertsteuer-Anteil aus.

Die pharmazeutischen Großhandelsmärkte in Rumänien, Kroatien und Litauen sind 2008 weiter dynamisch gewachsen: In Rumänien wuchs der Markt 2008 um +6,6 %. In Kroatien nahm der Markt im gleichen Zeitraum um +8,0 % zu. Für das Jahr 2009 erwarten Experten in diesen beiden Ländern weiterhin ein moderates Wachstum. Während der litauische Großhandelsmarkt im Jahr 2008 um +8,0 % wuchs, wird für 2009 ein um –6,0 % sinkender Markt prognostiziert.

B. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Geschäftsjahr 2009 – Umsatzerlöse gesteigert, Ergebnis über Plan. Sowohl der Wegfall von ergebnisbelastenden Sondereffekten des Vorjahres als auch die ertragsorientierte Strategie haben dazu geführt, dass die ANZAG im abgelaufenen Geschäftsjahr bei der Ertragsentwicklung besser als im Vorjahr abgeschnitten hat. Dies wurde möglich durch eine leichte Steigerung der Umsatzerlöse, vor allem aber durch eine deutlich verbesserte Rohertragsmarge. Insgesamt muss jedoch festgestellt werden, dass die Erträge nach wie vor deutlich unter dem Niveau des Jahres 2002 liegen und das angestrebte Ertragsniveau noch nicht wieder erreicht ist.

In einem intensiven Wettbewerbsumfeld ist es der ANZAG im vergangenen Geschäftsjahr gelungen, ihre Marktposition in Deutschland zu festigen. Wesentliche Erfolgsfaktoren hierfür waren insbesondere ihre eindeutige Positionierung als Partner der selbstständigen Apotheke, der hochwertige Kundenstamm und das Apotheken-Kooperationsmodell *vivesco*.

Ertragslage

Umsatz. Im deutschen Großhandelsgeschäft hat die ANZAG mit Mrd. EUR 3,633 eine Umsatzsteigerung von + 1,4 % erreicht. Zugunsten ihrer ertragsorientierten Strategie nahm die ANZAG dabei in Kauf, dass ihr Wachstum unter der Marktentwicklung des pharmazeutischen Großhandels in Deutschland lag.

Beteiligungen. Die Tochterunternehmen im In- und Ausland, an denen die ANZAG beteiligt ist, haben sich wie folgt entwickelt:

- Die *vivesco* Apotheken-Partner GmbH ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft der ANZAG. Diese von der ANZAG im Jahr 2003 ins Leben gerufene Apothekenkooperation bietet Apothekern die Möglichkeit, den Herausforderungen des Apothekenmarktes in einer starken Gemeinschaft begegnen zu können. Mit rund 1.100 Partnern ist *vivesco* heute eines der führenden Apotheken-Kooperationssysteme in Deutschland. Die Mitglieder der *vivesco* kommunizieren unter dem Dach einer gemeinsamen Marke – ohne dass sie ihre Individualität und unternehmerische Eigenständigkeit aufgeben müssen. Die Kooperation bietet den Apotheken-Partnern Unterstützung in allen Bereichen, die für ihren langfristigen Erfolg wichtig sind: bei der Positionierung national sowie im lokalen Wettbewerb, bei der Gewinnung neuer und der Bindung bestehender Kunden, bei der Absatzsteigerung, bei der Erschließung zusätzlicher Umsatzquellen und der abverkaufsfördernden Gestaltung der Offizin. Die Gesellschaft konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Erlössumme – Umsatz zzgl. Sonstige betriebliche Erträge – erhöhen. Der handelsrechtliche Jahresüberschuss war wie im Vorjahr leicht positiv.

■ Die OMNIA Gesellschaft für Verwaltung und Beteiligungen mbH hält aktiv Beteiligungen an verschiedenen in- und ausländischen Tochtergesellschaften der ANZAG. Das Management der OMNIA berät die Gesellschaften im Konzernverbund in allen Fragen rund um die Beteiligungsverhältnisse und arbeitet teilweise in den Leitungs- und Aufsichtsgremien der Tochtergesellschaften mit. Sie ist damit ein wichtiges Instrument zur Weiterentwicklung der arbeitsteiligen Konzernstruktur. Die OMNIA unterstützt die operativen Gesellschaften und treibt ihre Einbindung in die Konzernstrukturen voran. Darüber hinaus entwickelt und steuert sie im Auftrag der Konzerngesellschaften Akquisitions- und Researchprojekte. Wesentliche Tochtergesellschaften wurden im Geschäftsjahr von der ANZAG auf die OMNIA übertragen und in diesem Rahmen auch Maßnahmen zur Stärkung des Eigenkapitals bei zwei Gesellschaften durchgeführt.

- Die CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH bietet maßgeschneiderte Logistikkonzepte und -dienstleistungen für die Healthcare- und Pharmabranche aus einer Hand. Neben Auftragsannahme, Warehousing und Distribution übernimmt die Gesellschaft auch ergänzende Dienstleistungen wie Inkasso/Mahnwesen, Retourenabwicklung und Hotline Service. Für die ANZAG und andere Pharmagroßhändler ist das Unternehmen als Zentrallagergesellschaft tätig. Für Pharmahersteller übernimmt sie Logistkiddienstleistungen.
- Die AS Logistik GmbH steuert alle Transportdienstleistungen des Konzerns und beliefert auch für andere Pharmagroßhändler Apotheken in ganz Deutschland. Die Leistung der AS Logistik besteht in der flächendeckenden bedarfsorientierten Feinverteilung von Arzneimitteln und anderen zeitkritischen Gütern. Die AS Logistik ist das Rückgrat des Mikrologistiksystems der ANZAG: Über die Belieferung der ANZAG hinaus verantwortet sie dabei auch den Austausch der Waren im Lieferverbundsystem der ANZAG sowie die Auslieferung bestellter Waren an Kunden anderer Branchen. Über eine kundenorientierte und kostenoptimierte Tourenplanung beliefert die AS Logistik bundesweit Apotheken.
- Die im Geschäftsfeld Planungs- und Projektmanagement-Dienstleistungen tätige APL Logistik und Bauplanung GmbH ist auf fachübergreifende Aufgabenstellungen spezialisiert, sie bündelt Kompetenzen aus Architektur, Logistik, Materialfluss und Betriebsorganisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Steuerung und das Management komplexer Planungsaufgaben für Inhouse-Logistik und Gewerbeimmobilien. Im Rahmen dieser Aufträge übernimmt die APL je nach Bedarf die Funktion als Fach- oder Generalplaner. Auf Wunsch des Kunden wird APL auch zum Generalunternehmer bzw. ist nach Fertigstellung der Baumaßnahmen in der Lage, das Betriebsmanagement zu übernehmen. Seit vielen Jahren betreibt die APL einzelne Logistikzentren der ANZAG. Im Geschäftsjahr 2009 erzielte die Gesellschaft ein zufriedenstellendes Ergebnis.
- Die GESDAT Gesellschaft für Informationsmanagement mbH ist ein Dienstleister im Bereich der quantitativen Marktforschung. Sie erstellt Marktanalysen mit repräsentativen regionalen Absatz- und Umsatzinformationen. Der Kundenkreis umfasst pharmazeutische Hersteller, den pharmazeutischen Großhandel, Informationsdienstleister der Pharmabranche sowie Apotheken und Anbieter von Außendienstlösungen. Die Gesellschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz auf Vorjahreshöhe erreicht.
- Seit 2005 gehört der kroatische Pharmagroßhändler Oktal Pharma d.o.o. mit 49 % zum ANZAG Konzern. Das Unternehmen ist mit einem Marktanteil von 17 % der drittgrößte Pharmagroßhändler des Landes. Der kroatische Pharmamarkt gilt mit zuletzt zweistelligen Zuwachsraten und einem Umsatzpotenzial von fast Mio. EUR 800 als einer der wichtigsten Zukunftsmärkte in der Region. Mit eigenen Tochtergesellschaften in Bosnien-Herzegowina, Serbien und Slowenien ist das Unternehmen auch in den Nachbarländern vertreten. Oktal Pharma verzeichnete vor dem Hintergrund einer rigiden Konsolidierungspolitik der öffentlichen Hand ein gutes Ergebnis.
- In Rumänien ist der ANZAG Konzern seit 2006 mit 60 % an der Farmexpert DCI S.A. beteiligt. Farmexpert ist mit einem Marktanteil von rund 10 % der drittgrößte Pharmagroßhändler des Landes. Die Gesellschaft versorgt Apotheken und Kliniken in Rumänien über insgesamt sechs Niederlassungen und ein Konsignationslager. Der rumänische Pharmamarkt hat mit seinen 22 Mio. Einwohnern erhebliches Wachstumspotenzial: Die Pro-Kopf-Ausgaben für Arznei-

mittel sind noch deutlich geringer als im EU-Durchschnitt. Der Großhandelsmarkt zeigte sich trotz der Rezession als äußerst robust.

- Seit 2008 ist der ANZAG Konzern mit 92 % an der litauischen Armila UAB beteiligt. Das Unternehmen ist in Litauen mit einem Marktanteil von 14 % einer der wichtigsten pharmazeutischen Großhändler. Es versorgt derzeit rund 1.500 Kunden in den baltischen Staaten, insbesondere Apotheken und Kliniken. Die Folgen des starken wirtschaftlichen Einbruchs im Rahmen der Finanzkrise, verbunden mit den Sanierungsbemühungen der öffentlichen Haushalte beeinflussten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Rohhertrag. Aufgrund der konsequent auf Ertragssicherung ausgerichteten Unternehmenspolitik hat sich der Rohhertrag (Umsatzerlöse abzüglich Wareneinsatz) auf Mio. EUR 202,0 (Vorjahr Mio. EUR 190,2) erhöht. Die rechnerische Rohhertragsmarge ist dementsprechend um + 0,25 Prozentpunkte auf 5,56 % gestiegen.

Die Sonstigen betrieblichen Erträge stiegen um Mio. EUR 1,7 auf Mio. EUR 25,7. Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen einschließlich der Abschreibungen sind leicht um – 0,3 % auf Mio. EUR 98,8 gesunken. Der Personalaufwand liegt, im Wesentlichen bedingt durch höhere Provisions- und Abfindungszahlungen, mit Mio. EUR 102,2 um Mio. EUR 4,1 höher als im Vorjahr.

Das EBIT, definiert als Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ohne Zinsergebnis und Erträge aus Beteiligungen abzüglich der Sonstigen Steuern, beläuft sich auf Mio. EUR 26,2 (Vorjahr Mio. EUR 16,5).

Die Erträge aus Beteiligungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um Mio. EUR 6,0. Die Veränderung ist im Wesentlichen bedingt durch geringere Gewinnausschüttungen von Tochtergesellschaften. Aufgrund der niedrigeren Inanspruchnahme von Fremdmitteln sind die Zinsaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr von

Mio. EUR 13,4 auf Mio. EUR 10,0 zurückgegangen. Das Finanzergebnis als Summe von Zins- und Beteiligungsergebnis liegt somit bei Mio. EUR – 4,4 gegenüber Mio. EUR – 2,4 im Vorjahr.

Ergebnis. Sowohl durch Wegfall von ergebnisbelastenden Sondereffekten des Vorjahres als auch durch die klare Fokussierung auf eine ertragsorientierte Strategie ist es der ANZAG gelungen, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von Mio. EUR 14,6 auf Mio. EUR 22,3 zu steigern.

Im Berichtsjahr haben sich Ertragsteueraufwendungen in Höhe von Mio. EUR 6,6 nach Mio. EUR 2,0 im Vorjahr ergeben. Die Veränderung ist im Wesentlichen durch geringerversteuerte Beteiligungserträge im Vorjahr bedingt. Der Jahresüberschuss ist um 25,6 % auf Mio. EUR 15,2 gestiegen.

Gewinnverwendungsvorschlag. Die handelsrechtliche Gewinn- und Verlustrechnung der ANZAG ergibt einen Jahresüberschuss von Mio. EUR 15,2. Davon wurden Mio. EUR 3,5 vorab in die Anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der ordentlichen Hauptversammlung am 23. Februar 2010 vor, aus dem Bilanzgewinn von Mio. EUR 12,1 den Betrag von Mio. EUR 11,7 (Vorjahr Mio. EUR 11,7) für die Ausschüttung einer Dividende von EUR 1,10 je Stückaktie zu verwenden. Mio. EUR 0,4 (Vorjahr Mio. EUR 0,4) sollen auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Finanzlage

Finanzmanagement. Das Finanzmanagement der ANZAG umfasst neben dem Cash- und Liquiditätsmanagement auch das Management von Zins- und Währungsrisiken, die Konzernfinanzierung sowie die Kommunikation mit Kreditgebern und Investoren. Dabei lauten die wesentlichen Grundsätze: Risikokontrolle und zentrale Steuerung der Prozesse.

Das vorrangige Ziel des ANZAG Finanzmanagements lautet, Kapitalkosten und finanzielle Risiken zu minimieren und dabei die finanzielle Stabilität und Flexibilität des Konzerns zu wahren. Dies war und ist die Basis, um den Auswirkungen der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise erfolgreich begegnen zu können.

Dabei legt die ANZAG als Pharmagroßhändler besonderes Augenmerk auf das Working-Capital-Management. Zur Verbesserung der Liquiditätsversorgung und zur Stärkung der Eigenfinanzierungskraft hat die ANZAG im abgelaufenen Geschäftsjahr ein entsprechendes Arbeitsprogramm aufgelegt. Dazu gehört auch ein striktes Kunden-Risikomanagement. Indem die ANZAG den Forderungsbestand systematisch überwacht, ist es bisher gelungen, Ausfälle größtenteils zu vermeiden.

Finanzierung. Die Finanzierung der ANZAG folgt dem Grundsatz, den Finanzbedarf durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital zu decken. Wichtigste Finanzierungsquelle zur Tilgung von Finanzschulden, für Investitionen und zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit ist der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit. Den Fremdmittelbedarf deckt die ANZAG über fest zugesagte Kreditlinien und mittelfristige Schuldscheindarlehen. Ziel ist die Optimierung der Ergebnis- und Bilanzstruktur durch den Ausbau einer fristenkongruenten Finanzierung und die langfristige Absicherung der Finanzierungsstruktur. Bei den Bankgeschäften des Unternehmens wird auf eine breite Verteilung des Volumens und auf langfristige Geschäftsbeziehungen mit Kreditinstituten geachtet.

Im vergangenen Geschäftsjahr ist es der ANZAG darüber hinaus gelungen, ein Factoring-Programm aufzulegen. Traditionell ist der Pharmagroßhandel durchweg kurzfristig finanziert. Mit dem Forderungsverkauf hat sich die ANZAG mittelfristig Liquidität gesichert und ihre Finanzie-

rungsstruktur auf eine breitere Basis gestellt. Damit ist die ANZAG in Bezug auf ihre Finanzierung unabhängiger von der zukünftigen Entwicklung an den Kapitalmärkten.

Die Eigenkapitalquote in der ANZAG ist mit 44,2 % weiterhin hoch, sie hat sich gegenüber dem Vorjahr um 2,9 Prozentpunkte verbessert. Das Eigenkapital ist damit deutlich höher als die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Wesentlicher Finanzierungsbestandteil sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die mit Mio. EUR 106,2 um Mio. EUR 7,5 niedriger ausgefallen sind als im Vorjahr. Es gehört zur Geschäftspolitik der ANZAG, zur Sicherung der Rohertragsmarge die besten Zahlungskonditionen bei Lieferanten und Dienstleistern zu realisieren. Der Ausweis der Bilanzposition ist daher volatil, er folgt den individuellen Zahlungsvereinbarungen in der Periode. Darüber hinaus stellen die Rückstellungen für Pensionen eine wesentliche Größe auf der Passivseite der Bilanz dar. Den Rückstellungen und Verbindlichkeiten liegen Vorgänge zugrunde, die nahezu ausschließlich in Euro abgewickelt werden.

Kapitalflussrechnung. Im Rahmen einer Factoring-Vereinbarung sind zum Bilanzstichtag Forderungen in Höhe von Mio. EUR 88,9 verkauft worden, die nach Abzug eines auf die Verität (rechtlicher Bestand) der verkauften Forderungen bezogenen Sicherheitseinbehaltes zu einem Zahlungszufluss in Höhe von Mio. EUR 80,0 geführt haben.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit beträgt Mio. EUR 54,0 nach Mio. EUR 22,9 im Vorjahr. Der deutliche Mittelzufluss resultiert – trotz Zunahme der Warenvorräte – aus dem gestiegenen Jahresüberschuss und den im Wesentlichen durch das Factoring-Programm um Mio. EUR 87,9 reduzierten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die ANZAG investierte insgesamt Mio. EUR 7,2 gegenüber Mio. EUR 14,7 im Vorjahr in immaterielles Vermögen und Sachanlagevermögen. Größte Positionen waren hierbei Investitionen zur Modernisierung der Niederlassung Bremen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von Mio. EUR –46,7 (Vorjahr Mio. EUR –14,9) war negativ. Er enthält den Abfluss der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2008 von Mio. EUR 11,7. Darüber hinaus konnten über den Mittelzufluss der Factoring-Finanzierung per Saldo Bankverbindlichkeiten in Höhe von Mio. EUR 35,0 zurückgeführt werden.

Vermögenslage

Bilanzstruktur. Die Bilanzsumme der ANZAG hat um Mio. EUR 40,6 (–5,5 %) auf Mio. EUR 695,7 abgenommen. Dies ist vor allem ein Ergebnis der reduzierten Kapitalbindung in den Forderungen infolge der abgeschlossenen Factoring-Vereinbarung.

Das Anlagevermögen erhöhte sich um Mio. EUR 26,9 auf insgesamt Mio. EUR 151,8. Die Steigerung resultiert im Wesentlichen aus den Kapitalerhöhungen der ANZAG Tochtergesellschaften OMNIA und CPL.

Die meisten Vermögensgegenstände der ANZAG sind kurzfristiger Natur, sie entstehen aus den üblichen Zyklen im Pharmagroßhandel. Vorräte und Forderungen geben die Bestands- und Bewertungsverhältnisse am Bilanzstichtag wieder. Das Umlaufvermögen ist um Mio. EUR 67,4 auf Mio. EUR 542,6 gesunken. Die Veränderung ist überwiegend durch einen Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um Mio. EUR 87,9 auf Mio. EUR 264,3 verursacht, der auf den geschilderten Verkauf von Kundenforderungen (Factoring) zurückzuführen ist.

Hinzu kommt die Verminderung der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen um Mio. EUR 14,9 auf Mio. EUR 9,9. Dem steht ein Anstieg der Vorräte um Mio. EUR 21,4 auf Mio. EUR 221,1 und der Sonstigen Vermögensgegenstände um Mio. EUR 14,0 auf Mio. EUR 47,4 gegenüber.

Das Eigenkapital hat sich von Mio. EUR 304,0 auf Mio. EUR 307,4 erhöht. Mit dem Eigenkapital ist das Anlagevermögen vollständig und darüber hinaus noch 28,7 % des Umlaufvermögens abgedeckt.

Die Rückstellungen – inklusive der Pensionsrückstellungen – stiegen leicht um Mio. EUR 2,4 auf Mio. EUR 81,2. Die zinstragenden Verbindlichkeiten sanken um Mio. EUR 35,0 auf Mio. EUR 186,9. Die Lieferantenverbindlichkeiten lagen am Bilanzstichtag um Mio. EUR 7,5 niedriger als zum Bilanzstichtag 31. August 2008. Sie sind kurzfristiger Natur und bilden die der ANZAG eingeräumten Zahlungskonditionen ab.

Nach Saldierung der Rückstellungen und der Verbindlichkeiten mit dem Umlaufvermögen verbleibt ein Vermögensüberschuss von Mio. EUR 154,4.

Zusammenfassende Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

In einem anhaltend intensiven Wettbewerbsumfeld ist es der ANZAG im vergangenen Geschäftsjahr gelungen, ihre Marktposition zu behaupten. Die Ertragsentwicklung ist gegenüber dem Vorjahr positiv. Das klare Ziel der Unternehmensführung lautet, weiterhin die Ertragssituation zu stabilisieren.

Dafür ist die ANZAG gut aufgestellt: Mit ihrer eindeutigen Positionierung als Partner der selbstständigen Apotheke steht sie bei ihren Kunden für Kontinuität und Verlässlichkeit. Die Finanzierungsstruktur des Unternehmens steht nun auf einer breiteren Basis und hat die ANZAG unabhängiger von der zukünftigen Entwicklung an den Kapitalmärkten gemacht. Die unverändert gesunde Bilanz bildet zudem eine verlässliche Grundlage für die künftige Geschäftsentwicklung.

C. Mitarbeiter

Personal

Am Bilanzstichtag beschäftigte die ANZAG (auf Vollzeitkräfte umgerechnet) 1.965 Mitarbeiter, nach 1.994 im Vorjahr. Die Zahl der Auszubildenden blieb mit 120 gegenüber 123 im Vorjahr nahezu konstant.

Die Vergütung der meisten Mitarbeiter ist im Tarifsysteem verankert. Dabei können übertarifliche Zulagen ein zusätzlicher Vergütungsbestandteil sein, sie fördern Motivation und Verantwortungsgefühl der Mitarbeiter. Im nicht tariflichen Bereich sind erfolgsabhängige Komponenten unverzichtbare Bestandteile der Gehälter.

Angesichts des höheren Renteneintrittsalters und der absehbaren Reduzierung des Rentenniveaus gewinnt die Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung. Mit freiwilligen Leistungen zur Altersvorsorge unterstützt die ANZAG die Mitarbeiter beim Aufbau ihrer Zusatzversorgung und erhöht damit auch ihre Attraktivität als Arbeitgeber.

D. Nachtragsbericht

Nachtrag zum Geschäftsjahr 2009. Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag haben sich nicht ergeben.

E. Chancen- und Risikobericht

1. Chancen des Geschäftsmodells

In einer schwierigen Marktsituation setzt die ANZAG auch zukünftig auf die Partnerschaft mit der selbstständigen Apotheke. Die Institution Apotheke genießt in der Bevölkerung nach wie vor großes Vertrauen – Umfragen zufolge präferieren 97 % der Deutschen die Offizin als Kaufort für Arzneimittel. Die im Jahr 2004 eingeführte Praxisgebühr hat den Trend verstärkt, dass viele Menschen bei leichten Beschwerden nicht mehr zum Arzt, sondern direkt in die Apotheke gehen. Hierin liegt eine große Chance für die Apotheke, sich noch stärker als Ansprechpartner in Gesundheitsfragen zu profilieren.

Um die selbstständige Apotheke optimal bei der Erreichung ihrer pharmazeutischen und unternehmerischen Ziele zu unterstützen, setzt die ANZAG auf größtmögliche Nähe zu ihren Kunden: Mit 24 Niederlassungen verfügt sie über das dichteste Auslieferungsnetz aller Pharmagroßhändler in Deutschland. Die Belieferung durch die ANZAG garantiert den Apotheken eine schnelle und unkomplizierte Warenverfügbarkeit und sorgt so in den Prozessen der Warenlogistik – bei Bestellung, Warenannahme und Abwicklung der Retouren – für spürbare Entlastung.

Die Leistungen sind zudem ganz auf die spezifischen Bedürfnisse unterschiedlicher Apothekentypen – zum Beispiel die pharmazeutisch geprägte Landapotheke oder die marketingorientierte Laulagen-Apotheke – und die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Apotheke ausgerichtet. Die ANZAG unterstützt die Apotheken mit Marketingkonzepten zur Endverbraucher-Ansprache. Dabei lauten die Zielsetzungen Frequenzsteigerung und Kundenbindung. Das Unternehmen bietet außerdem Schulungen und Verkaufstrainings für das Apothekenpersonal in beratungsintensiven Produktbereichen an und stellt Zeitschriften und andere Informationsmedien für den Verbraucher bereit.

Neue Leistungsangebote der ANZAG, zunehmend auch im Dienstleistungsbereich, sollen das Absatzgeschäft der Apotheken weiter forcieren. Ziel ist es, der selbstständigen Apotheke ein tragfähiges und zukunftsweisendes Leistungs- und Servicepaket anzubieten und so auch die Marktposition der ANZAG langfristig zu festigen.

Darüber hinaus stellen die Hersteller von innovativen Medikamenten hohe Anforderungen an die Distribution. Die ANZAG bedient diese Bedürfnisse durch neue Angebote für die Industrie und den kontinuierlichen Ausbau ihrer Logistikdienstleistungen, insbesondere durch die Aktivitäten ihrer Tochtergesellschaft, der CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH.

Ferner werden in der Internationalisierung auf europäischer Ebene gute Entwicklungschancen gesehen. In den letzten Jahren hat die ANZAG erfolgreich Akquisitionen zur Erschließung dynamisch wachsender Märkte getätigt, um die Ertragschwankungen in Deutschland auszugleichen. Vor allem Osteuropa mit seinen bislang weitaus weniger wettbewerbsintensiven Pharmagroßhandelsmärkten befindet sich im Fokus des Konzerns. Nach den jüngsten Beteiligungen in Kroatien, Rumänien und Litauen will die ANZAG die Erschließung attraktiver Wachstumsmärkte in Europa langfristig weiter vorantreiben.

2. Risikomanagement

Grundsätzlich ist unternehmerisches Handeln stets durch Chancen und Risiken gekennzeichnet. Ziel des Risikomanagements ist es, potenzielle Gefahren frühzeitig aufzuzeigen und Chancen aktiv zu nutzen. Die Andraea-Noris Zahn AG bezieht Chancen und Risiken in ihre Planungs- und Entscheidungsprozesse ein. Der kontrollierte Umgang mit Risiken sichert die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens.

Ziel des ANZAG Risikomanagements ist es, kritische Entwicklungen rechtzeitig zu identifizieren, die Auswirkung auf das Unternehmen zu bewer-

ten und geeignete Maßnahmen zur Risikosteuerung einzuleiten. Das Verfahren wurde in diesem Geschäftsjahr mit externer Unterstützung methodisch weiterentwickelt und nachhaltig in der Organisation verankert, der kontinuierliche Prozess zum laufenden Monitoring von Risiken wurde weiter gestärkt. Das Risikomanagement bei der ANZAG beruht auf einem übergreifenden System, in das die Bereiche Controlling, Interne Revision und Compliance explizit einbezogen werden. Das Controlling, als einer der Kernbausteine des Risikomanagements, informiert monatlich den Vorstand und alle relevanten Entscheidungsträger über die laufende Geschäftsentwicklung sowie wesentliche Abweichungen von der Planung und initiiert im Bedarfsfall Gegensteuerungsmaßnahmen. Dadurch kann das Management der ANZAG ungünstige Entwicklungen frühzeitig erkennen und bewerten. Eventuell notwendige Korrekturen können zeitnah vorgenommen werden. Risiken mit strategischem Charakter sind Gegenstand von Planungen im Vorstand.

Im Geschäftsjahr 2009 hat das Risikomanagement-System der ANZAG keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert. Im Rahmen der unternehmensweiten Risikoanalyse wurden jedoch die folgenden Risiken als wesentlich für die ANZAG identifiziert.

3. Wesentliche Einzelrisiken

Konjunkturelle Risiken. Die ANZAG ist auf die schnelle, flächendeckende und kostengünstige Versorgung der Bevölkerung mit allen benötigten Arzneimitteln sowie Gesundheitsprodukten spezialisiert. Grundsätzlich hängt die Nachfrage nach Dienstleistungen und Produkten auch von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. Der aktuell starke wirtschaftliche Abschwung beeinflusst die Entwicklung des Arzneimittelmarkts: Der Rückgang der verfügbaren Einkommen wirkt sich insbesondere auf den Selbstmedikationsmarkt aus. Jedoch realisiert die ANZAG über 80 % des Um-

satzes mit verschreibungspflichtigen Medikamenten, die von den Krankenkassen erstattet werden. Diese Arzneimittel sind von der negativen konjunkturellen Entwicklung relativ wenig berührt. Daher ist der Absatzmarkt der ANZAG im Vergleich zu anderen Branchen verhältnismäßig konjunkturre-sistent. Eine weiter anhaltende Rezession in Verbindung mit staatlichen Budgetkürzungen im Gesundheitswesen könnte die Geschäftsentwicklung und Ertragslage der ANZAG dennoch beeinflussen.

Umfeld- und Branchenrisiken. Der Verlust der margenstarken Sortimentsbestandteile durch die Direktbelieferung, gesunkene Vergütungen für das verbliebene Sortiment und gleichzeitig steigende Leistungsanforderungen haben dazu geführt, dass die in der Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV) vorgesehene Mischkalkulation aus hochpreisigen und niedrigpreisigen Arzneimitteln im pharmazeutischen Großhandel seit Jahren nicht mehr aufgeht.

Im Rahmen der 15. Novelle des Arzneimittelgesetzes (AMG) hat der pharmazeutische Großhandel einen öffentlichen Versorgungsauftrag inklusive Belieferungsanspruch erhalten. Nach § 52b Absatz 2 AMG „müssen“ Pharmaunternehmer „im Rahmen ihrer Verantwortlichkeit eine bedarfsgerechte und kontinuierliche Belieferung vollversorgender Arzneimittel-Großhandlungen gewährleisten“. Künftig entscheiden die Apotheker, wie sie beliefert werden wollen – ob über den Großhandel oder direkt vom Hersteller. Dies macht den Ausbau der in der Vergangenheit intensiv diskutierten Exklusivvertriebsmodelle der pharmazeutischen Industrie, die sogenannte Direct-to-Pharmacy-Distribution (DTP), deutlich schwerer.

Die aus dieser Entwicklung resultierenden Risiken für die Geschäftsentwicklung antizipiert die ANZAG durch neue Angebote für die Industrie, zum Beispiel durch den Ausbau ihrer Logistikdienstleistungen, insbesondere durch die Aktivitäten der CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH.

Gleichzeitig ist die Entwicklung neuer Leistungs- und Serviceangebote für die Apotheken denkbar.

Grundsätzlich verfolgt die ANZAG zeitnah die politischen Diskussionen im Gesundheitsbereich und entwickelt geeignete Strategien, um die Wirkungen politischer Entscheidungen so weit wie möglich abzumildern – beispielsweise durch die kontinuierliche Verbesserung der Servicequalität bei gleichzeitiger Optimierung der Kostenstrukturen.

Investitionsrisiken. Im Vorfeld von Investitionsentscheidungen über Sachanlagen werden die potenziellen Chancen und Risiken detailliert analysiert. Die Entscheidungsprozesse sind genau festgelegt und beziehen alle relevanten Fachgebiete ein. Ein umfassendes Projektcontrolling trägt zu einer erfolgreichen Projektsteuerung bei und minimiert mögliche Risiken.

Mit besonderen Risiken behaftet sind Akquisitionen. Entscheidungen in diesem Bereich werden nach einer umfassenden Einschätzung der Chancen und Risiken getroffen und folgen definierten Prozessen. Um mögliche rechtliche und betriebswirtschaftliche Risiken, die bei Transaktionen auftreten können, zu reduzieren, werden die Ergebnisse einer umfangreichen Sorgfältigkeitsprüfung (Due Diligence) bei der Entscheidungsfindung eingehend berücksichtigt. Darüber hinaus werden spezialisierte Berater in die Entscheidungsfindung eingebunden. Alle wesentlichen Akquisitionsprojekte können erst nach der Zustimmung der Gremien der Gesellschaft realisiert werden.

Forderungsrisiken. Die ANZAG überwacht durch ein kontinuierliches Controlling der Kundenforderungen und ein effektives Debitorenmanagement ihren Forderungsbestand. Trotz allem lassen sich einzelne Ausfälle nicht vermeiden, die ANZAG hat diesem Risiko mit ausreichenden Wertberichtigungen Rechnung getragen. Die hohe Anzahl der Einzelpositionen verhindert, dass einzelne Ausfälle den Bestand des Unternehmens gefährden.

Durch die sehr enge Verzahnung und intensive Zusammenarbeit von Apotheken und Großhandel kann eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation der Apotheken auch auf den Großhandel abstrahlen. Mögliche Treiber dieser Entwicklung sind Preisanpassungen verschreibungspflichtiger Präparate oder sonstige Änderungen in der Vergütungsstruktur für Apotheken, zunehmender unbezahlter Aufwand, zum Beispiel durch Rabattverträge, oder auch wachsender Wettbewerb im Apothekenmarkt und dadurch sinkende Preise für OTC-Produkte.

Personalrisiken. Die Mitarbeiter der ANZAG sind der Grundstein für die Entwicklung des Unternehmens. Um im stärker werdenden Wettbewerb den Bedarf an hoch qualifizierten Fachkräften decken zu können, bildet die ANZAG intensiv aus. Insbesondere werden angehende Führungskräfte durch gezielte Entwicklungsprogramme gefördert und auf ihren späteren Einsatz vorbereitet.

Finanzwirtschaftliche Risiken. Um Liquiditäts-, Währungs- und Zinsrisiken, die durch die Vorfinanzierung von Warenlieferungen bestehen, möglichst gering zu halten, werden die Finanzströme aktiv durch zentrale Treasury Managements gesteuert. Das Steuerungssystem umfasst alle Gesellschaften eines Landes mit Berücksichtigung landestypischer Besonderheiten.

Die ANZAG weist durch die branchenüblichen Zahlungsbedingungen gegen Mitte des Monats kurzfristige Spitzen im Liquiditätsbedarf auf. Da diese aufgrund des geplanten Umsatzwachstums grundsätzlich weiter ansteigen werden, muss der Liquiditätssicherung – auch aufgrund der aktuell veränderten Rahmenbedingungen der Finanzmärkte – erhöhte Aufmerksamkeit gewidmet werden. Des Weiteren wurden eine rollierende Prognose des kurzfristigen Liquiditätsbedarfs etabliert sowie Maßnahmen zur Optimierung des Umlaufvermögens und des Zahlungsverkehrs er-

griffen. Um gegenüber Unwägbarkeiten, zum Beispiel durch die Nicht-Einhaltung von Finanzierungszusagen, gewappnet zu sein, werden laufend alternative Finanzierungsinstrumente geprüft.

Rechtliche Risiken. Die ANZAG ist überwiegend in Deutschland, aber auch in ausgewählten europäischen Ländern tätig. Im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs können immer wieder Risiken aus rechtlichen Auseinandersetzungen entstehen. Derzeit ist das Unternehmen keinen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt, die einen größeren Einfluss auf die finanzielle Situation haben könnten. Versicherbare Risiken werden, soweit sinnvoll, durch branchenübliche Versicherungen abgedeckt. Für Rechtsstreitigkeiten, die nicht oder nur teilweise durch Versicherungen abgedeckt sind, werden Rückstellungen gebildet.

F. Prognosebericht

Der Gesundheitssektor wird auch in den kommenden Jahren zu den wachstumsstärksten Bereichen unserer Wirtschaft zählen. Träger des Wachstums sind vor allem die demografische Entwicklung sowie die überaus starke Innovationsdynamik in der Pharmaindustrie und der Medizintechnik. Hinzu kommt Experten zufolge das steigende Gesundheitsbewusstsein in weiten Teilen der Bevölkerung – in Verbindung mit der zunehmenden Bereitschaft, für Gesundheitsleistungen mehr auszugeben, gegebenenfalls auch zulasten anderer Konsumzwecke.

Als Drehscheibe für die Distribution von Arzneimitteln ist der pharmazeutische Großhandel in diesem Wachstumsmarkt tätig. Trotz der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise konnten sich die Erträge des Großhandels im Berichtszeitraum stabilisieren, wenn auch auf weiterhin niedrigem Niveau.

Doch durch den Wandel im Gesundheitsmarkt wird der Effizienzdruck auf den pharmazeutischen Großhandel weiter zunehmen: Denn der rasante technologische Fortschritt und der zunehmende Bedarf an Gesundheitsleistungen sorgen für steigende Kosten im Gesundheitswesen. Dieser Entwicklung versucht der Gesetzgeber durch Einsparmaßnahmen entgegenzuwirken. Den Krankenkassen steht damit immer weniger Geld zur Verfügung, um die Leistungserbringer im Gesundheitswesen ihrem zunehmenden Aufwand entsprechend zu vergüten.

Auch der starke wirtschaftliche Druck auf den pharmazeutischen Großhandel wird anhalten: Die Eingriffe des Gesetzgebers haben in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass die Preise für wesentliche Sortimentsbereiche sinken, die zu Lasten der Gesetzlichen Krankenversicherung gehen. Hinzu kommt, dass der Anteil der Direktbelieferung in den letzten Jahren stetig gestiegen ist – vor allem hochpreisige Produkte mit attraktiven Margen werden häufig direkt durch die Hersteller geliefert. In dem derzeitigen rein prozentualen Vergütungsmodell des Großhandels wirkt sich darüber hinaus das sinkende Preisniveau bei vielen Medikamenten unmittelbar auf die Erträge aus.

Die 15. Novelle des Arzneimittelgesetzes (AMG), die zum 1. August 2009 in Kraft getreten ist, verspricht eine leichte Verbesserung der Position des Pharmagroßhandels im Vertriebssystem für Medikamente: Der Großhandel erhält dadurch einen öffentlichen Versorgungsauftrag; er hat nun Anspruch auf Belieferung durch die Industrie. Nach § 52b Absatz 2 AMG müssen Pharmaunternehmen im Rahmen ihrer Verantwortlichkeit eine bedarfsgerechte und kontinuierliche Belieferung vollversorgender Arzneimittel-Großhandlungen gewährleisten. Während also bisher Hersteller darüber bestimmen konnten, ob und welche Produkte sie direkt ausliefern, entscheidet jetzt der Apotheker, über welchen Vertriebsweg er die Arzneimittel bezieht. Umfragen unter Apothe-

kern sowie eine wissenschaftliche Studie des Instituts für Handelsforschung haben ergeben, dass Direktbelieferungen ineffizient sind und in den Apotheken zu deutlichen Mehrbelastungen führen. Dies wirkt sich im Urteil der Befragten auch auf die Versorgung der Patienten aus. Inwiefern der Belieferungsanspruch des Großhandels im Bereich patentgeschützter Medikamente das Geschäft belebt, bleibt allerdings abzuwarten, denn er unterliegt weitreichenden Einschränkungen: Ausgenommen sind Arzneimittel, die aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht über den Großhandel ausgeliefert werden können.

Die vom Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels (PHAGRO) geforderte Neuregelung der Vergütungsstruktur ist nicht in die gesetzliche Neuregelung aufgenommen worden. Durch die ursprünglich geplante Umstellung der Großhandelsspanne auf eine Kombination aus prozentualem Aufschlag und einem Logistik-Fixzuschlag sollten auch preisgünstige Arzneimittel einen angemessenen Beitrag zu den Distributionskosten leisten. Damit der Großhandel seinen Versorgungsauftrag zusammen mit der selbstständigen Apotheke und der Pharmaindustrie erfüllen kann, müssen seine Erträge weiter stabilisiert werden. Die ANZAG wird sich auch in Zukunft dafür einsetzen, dass der pharmazeutische Großhandel für seine umfangreichen Leistungen eine entsprechende Marge erhält.

In dieser Marktsituation setzt das Unternehmen zudem weiterhin voll und ganz auf die Partnerschaft mit der selbstständigen Apotheke. Ihre unabhängige Rolle und Selbstständigkeit ist durch das Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 19. Mai 2009 bestätigt worden. Durch die Entscheidung, dass das Fremdbesitzverbot in Deutschland rechtmäßig ist, dürfen auch weiterhin nur Pharmazeuten Apotheken besitzen und führen. Fachfremde Investoren, zum Beispiel Aktiengesellschaften, können also auch in Zukunft keine Apothekenketten in Deutschland betrei-

ben. Die ANZAG sieht sich durch das Urteil des EuGH in ihrem Geschäftsmodell bestätigt, das konsequent auf die Unterstützung der selbstständigen Apotheke ausgerichtet ist. Durch ein System von miteinander verzahnten Leistungen trägt die ANZAG dazu bei, dass sich die Apotheke optimal in ihrem lokalen Markt positionieren kann. Sie unterstützt die Apotheken mit Marketingkonzepten zur Endverbraucher-Ansprache mit den Zielsetzungen Frequenzsteigerung und Kundenbindung. Die ANZAG bietet außerdem Schulungen und Verkaufstrainings für das Apothekenpersonal in beratungsintensiven Produktbereichen und stellt Zeitschriften und andere Informationsmedien für den Verbraucher bereit. Auch in Zukunft wird die ANZAG in innovative Marketingkonzepte investieren, um ihre Kunden aktiv zu unterstützen.

Für Apotheker, die den Herausforderungen und Chancen des Apothekenmarktes in einer starken Gemeinschaft begegnen wollen, hat die ANZAG bereits im Jahr 2003 die Apothekenkooperation *vivesco* ins Leben gerufen. Die Mitglieder der *vivesco* kommunizieren unter dem Dach einer gemeinsamen Marke – ohne dass sie ihre Individualität und unternehmerische Eigenständigkeit aufgeben müssen. Derzeit konzentriert sich die *vivesco* auf den Aufbau einer starken Marke, um sich mit einem aufmerksamkeitsstarken Auftritt vom Wettbewerb abzuheben und Endverbraucher gezielter anzusprechen.

Die wichtigste Säule des Unternehmens wird auch künftig das pharmazeutische Großhandelsgeschäft speziell in Deutschland sein. Die ANZAG setzt hier auf technische Innovationen, um die Prozesse in der Arzneimitteldistribution weiter zu optimieren. Als erster pharmazeutischer Großhändler in Deutschland hat die ANZAG beispielsweise eine ganzheitlich validierte Logistikhöfung für thermolabile Arzneimittel entwickelt: Spezielle

Thermoversandbehälter sorgen dafür, dass temperaturempfindliche Produkte, auch bei extremen Außentemperaturen, unbeschadet in die Apotheke kommen.

Außerdem wurden die Logistikdienstleistungen der CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH weiter ausgebaut, hier positioniert sich die ANZAG als innovativer Anbieter im Markt.

Aus heutiger Sicht erwartet der Vorstand, dass sich die Ertragslage im In- und Ausland weiter stabilisieren wird. Die ANZAG will in dem für den Geschäftserfolg maßgeblichen Großhandelsmarkt konform wachsen. Dabei liegt das Hauptaugenmerk auf der Steigerung der Erträge. Diese Ziele sind aus heutiger Sicht erreichbar, stehen aber unter dem Vorbehalt, dass die Rahmenbedingungen des Geschäftsumfelds keinen überraschenden negativen Impulsen ausgesetzt sind. Der Planung für das Geschäftsjahr 2010 liegt ein Marktwachstum von 3 % zugrunde. Die Umsatzerwartung liegt bei Mrd. EUR 3,8. Dieser Trend wird auch für die Folgejahre erwartet. Die operative Ertragserwartung geht für die kommenden zwei Jahre von einer stabilen Entwicklung auf gleichem Niveau aus. Im Zinsergebnis wird aufgrund von Umschichtungen zur langfristigen Liquiditätssicherung und damit verbundener steigender Zinssätze mit Mehrbelastungen gerechnet.

Gesamtaussage

Nachdem in den vergangenen fünf Jahren die Erträge im deutschen Pharmagroßhandel rückläufig waren, stiegen sie im Berichtszeitraum erstmals seit 2004 wieder an. Zur weiteren Stabilisierung der Ertragssituation entwickelt die ANZAG Zusatzleistungen für Apotheken und pharmazeutische Hersteller, die über die reine Belieferung hinausgehen. Für das laufende Geschäftsjahr 2010 erwartet der Vorstand eine nachhaltige Stabilisierung der operativen Ertragssituation.

Darüber hinaus gleicht die ANZAG die Risiken im Markt des deutschen Großhandels durch ihr Engagement in ausländischen Wachstumsmärkten aus. Dabei liegt der Fokus auf der Kernkompetenz der ANZAG: der Distribution und Vermarktung von Arzneimitteln.

G. Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstand und Aufsichtsrat sowie Angaben gemäß § 289 Abs. 4 HGB

Das Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands der Andreae-Noris Zahn AG ist dadurch gekennzeichnet, dass die Gesamtvergütung erfolgsunabhängige fixe und erfolgsbezogene variable Bestandteile umfasst. Die variablen Vergütungsbestandteile knüpfen an den handelsrechtlichen Jahresüberschuss der Gesellschaft an, der um bestimmte Einflüsse und Faktoren bereinigt wird. Auf Basis dieser Bemessungsgrundlage partizipieren die Vorstandsmitglieder in einem vorab festgelegten prozentualen Umfang. Dieser Umfang sowie die Höhe des jeweiligen Fixgehalts werden zu Beginn der Vertragslaufzeit insbesondere unter Berücksichtigung von Aufgaben und Verantwortung des jeweiligen Vorstandsmitglieds festgelegt. Weiterhin ist in den Verträgen der Vorstandsmitglieder die Möglichkeit vorgesehen, eine Ermessenstantieme zu gewähren. Hierdurch soll die Möglichkeit geschaffen werden, besondere Leistungen in einem Geschäftsjahr über die an das Ergebnis der Gesellschaft anknüpfende variable Vergütung hinaus zu honorieren; zugleich kann die Ermessenstantieme dazu dienen, Besonderheiten der geschäftlichen oder wirtschaftlichen Situation des Unternehmens, auch in Bezug auf etwaige Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Pharmagroßhandelsmarkt, angemessen Rechnung zu tragen. Über die Zahlung und konkrete Höhe dieses zusätzlichen Vergütungsbestandteils entscheidet der Personalausschuss des Aufsichtsrats nach seinem freien Ermessen. Darüber hinaus haben die Vorstands-

mitglieder Dr. Thomas Trümper, Michael Mock und Wolfgang Traut unmittelbare Versorgungszusagen erhalten. Die Zusagehöhe bestimmt sich nach dem Festgehalt und der erreichten Dienstzeit und ist damit nicht an variable Vergütungskomponenten gebunden. Die Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf einen Firmenwagen, die hierfür anfallenden Kosten trägt das Unternehmen. Die jährliche Zuführung zu den Pensionsrückstellungen ist dem Anhang zu entnehmen. Für den Fall der Nichtverlängerung der bestehenden Anstellungsverträge der Vorstände ist drei Vorständen ein Überbrückungsgeld auf Basis des monatlichen Fixgehalts für maximal zwei Jahre zugesagt, soweit es nicht im Rahmen der vertraglichen Vereinbarung zu einer Anrechnung von anderweitigen zukünftigen Bezügen kommt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten außer der Erstattung ihrer baren Auslagen:

- a) eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare Vergütung in Höhe von EUR 3.068;
- b) eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare Vergütung von EUR 1.500 für den Vorsitzenden eines Ausschusses und EUR 1.000 für die Mitgliedschaft in einem Ausschuss;
- c) eine variable Vergütung von EUR 511 je 0,5 % Dividende, die über 4 % des Grundkapitals hinaus für das abgelaufene Geschäftsjahr an die Aktionäre ausgeschüttet wird.

Die feste Vergütung (lit. a) und die variable Vergütung (lit. c) beträgt für den Vorsitzenden jeweils das Doppelte und für seine Stellvertreter jeweils das Eineinhalbfache der vorgenannten Beträge. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten eine im Verhältnis der Zeit geringere Vergütung.

Die auf die feste Vergütung und die Tantieme zu zahlende Umsatzsteuer wird von der Gesellschaft erstattet.

Das Grundkapital der Andreae-Noris Zahn AG in Höhe von EUR 32.035.290 ist eingeteilt in 10.678.430 nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von EUR 3,00. Aktien der Gesellschaft lauten auf den Inhaber. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind nicht bekannt.

Stefano Pessina, die KKR Europe II Ltd., die KKR 2006 Limited, die KKR PEI GP Limited und die KKR IFI Limited sind über die Ivor Shipley Limited (19,0 %) und die UniChem Healthcare (Netherlands) B.V. (10,99 %) mit insgesamt 29,99 % Stimmrechten aus Aktien beteiligt. Die Sanacorp eG und die CERP Rouen S.A. sind über die Sanacorp Pharmahandel GmbH mit 24,99 % der Aktien und damit Stimmrechten aus Aktien beteiligt. Die Franz Haniel & Cie. GmbH ist über die Admenta Deutschland Beteiligungs-GmbH mit 12,50 % der Aktien und damit Stimmrechten aus Aktien beteiligt. Die Phoenix Pharmahandel AG & Co KG ist über die Phoenix International Beteiligungs GmbH mit 12,50 % der Aktien und damit Stimmrechten aus Aktien beteiligt. Es existieren keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen. Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, üben ihre Kontrollrechte unmittelbar über ihre Stimmrechte aus Aktien aus.

Die Ernennung und die Abberufung der Mitglieder des Vorstandes der Andreae-Noris Zahn AG ergeben sich aus den §§ 84, 85 AktG und § 31 MitbestG in Verbindung mit § 6 der Satzung. Die Änderung der Satzung wird von der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals beschlossen. Nach § 11 Abs. 9

der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Satzungsänderungen, die nur die Fassung betreffen, zu beschließen.

Es bestehen derzeit keine Ermächtigungen des Vorstands seitens der Hauptversammlung, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen. Unabhängig hiervon gelten die Vorschriften des § 71 AktG.

Es gibt keine wichtigen Verträge oder Vereinbarungen der ANZAG Aktiengesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen. Ebenso existieren bei der ANZAG AG keine Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern.