

zur Rose

**GESCHÄFTSBERICHT
2009**

Geschäftsbericht 2009

Inhaltsverzeichnis

Zur Rose auf einen Blick	2
Profil	2
Kennzahlen	3
Meilensteine	4
Verwaltungsrat und Gruppenleitung	6
An die Aktionärinnen und Aktionäre	8
Interview mit dem CEO	12
Business Unit Ärzte	16
Marktumfeld	16
Geschäftsgang	18
Business Unit Retail	21
Schweiz	21
Marktumfeld	21
Geschäftsgang	22
Deutschland	25
Marktumfeld	25
Geschäftsgang	27
Corporate Governance	31
1. Gruppenstruktur und Aktionariat	31
2. Kapitalstruktur	33
3. Verwaltungsrat	36
4. Gruppenleitung	41
5. Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	42
6. Mitwirkungsrechte der Aktionärinnen und Aktionäre	43
7. Revisionsstelle	44
8. Informationspolitik	45
Soziales Engagement	46
MAGAZIN	51
Finanzbericht	91

Profil

Zur Rose wurde 1993 als Ärztegrossist gegründet und gehört in diesem Bereich zu den führenden Anbietern der Schweiz. Seit 2001 ist Zur Rose auch im Versand von rezeptpflichtigen und rezeptfreien Medikamenten sowie Gesundheitsprodukten tätig. In diesem wachstumsstarken Markt nimmt Zur Rose in der Schweiz und in Deutschland ebenfalls eine führende Stellung ein. Mit den beiden Geschäftsfeldern Ärztegrossist und Versandapotheke trägt Zur Rose zu einer qualitativ hochwertigen Medikamentenversorgung und zu tieferen Kosten im Gesundheitswesen bei.

Die Zur Rose Gruppe hat ihren Hauptsitz in Frauenfeld und Niederlassungen in Muri AG, im deutschen Halle (Saale) sowie im tschechischen Česká Lípa. Sie beschäftigt an den verschiedenen Standorten insgesamt 326 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (in Vollzeitstellen). Im Geschäftsjahr 2009 erwirtschaftete die Zur Rose Gruppe einen Umsatz von rund CHF 530 Mio.

Kennzahlen

	2009	2008	2008	2007
		in Mio. CHF Restatement ¹	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Umsatz	529,9	520,9	528,1	520,1
Business Unit Ärzte	323,6	313,1	314,7	297,1
Business Unit Retail	200,6	204,9	204,9	215,4
Bruttomarge in %	14,8	15,1	17,1	18,2
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	12,4	4,8	8,6	16,6
in % des Umsatzes	2,4	0,9	1,6	3,2
Betriebsergebnis vor Amortisationen (EBITA)²	5,1	-2,8	0,6	9,0
in % des Umsatzes	1,0	-0,5	0,1	1,7
Betriebsergebnis (EBIT)	-4,9	-2,8	0,6	9,0
in % des Umsatzes	-0,9	-0,5	0,1	1,7
Unternehmensergebnis				
aus fortgeführten Geschäftsbereichen	-9,0	-7,5		
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	49,6	3,2		
Total Unternehmensergebnis	40,6	-4,4	-4,4	3,5
in % des Umsatzes	7,7	-0,8	-0,8	0,7
in % des Eigenkapitals	43,1	-8,3	-8,3	6,0
Eigenkapital	94,1	52,7	52,7	59,1
in % der Bilanzsumme	54,8	26,4	26,4	31,7
Investitionen				
in Sachanlagen	0,6	4,1	4,1	4,9
in immaterielles Anlagevermögen	1,2	4,3	4,3	3,4
in langfristige Finanzanlagen	-59,9	0,4	0,4	23,9
Personalbestand in Vollzeitstellen per Jahresende	326	333	349	334

¹ Bereinigte Zahlen ohne die 2009 verkaufte Helvepharm AG

² Vor Amortisation auf dem Goodwill bei VfG in Höhe von CHF 10 Mio. im Berichtsjahr

Meilensteine

Fokus auf Ärzte- und Retailgeschäft — Nach dem Verkauf der Generikatochter Helvepharm per 31. Juli 2009 konzentriert sich die Zur Rose Gruppe künftig auf die zwei Kerngeschäfte Ärztegrossist und Versandapotheke. Mit der Veräusserung an sanofi-aventis werden für Helvepharm künftige Wachstumschancen gewahrt und das Portfolio ausgebaut.

Führende Marktpositionen — Zur Rose gehört sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland zu den führenden Anbietern im jeweiligen Markt: Der Ärztegrossist behauptet sich weiterhin als einer der zwei Marktführer in der Schweiz. Die Versandapotheke in der Schweiz behält ihre führende Position. In Deutschland besetzt Zur Rose mit ihren beiden Marken Zur Rose und VfG mittlerweile die Position drei im stark umkämpften Versandapothekenmarkt.

Kurswechsel im Deutschlandgeschäft erfolgreich — Durch umfangreiche Kosteneinsparungen auf allen Ebenen und eine intensive Arbeit am Turn-around aus eigener Kraft konnte der Geldabfluss nach Deutschland im zweiten Halbjahr 2009 gestoppt werden. Die Zur Rose Gruppe ist per Mitte 2009 wieder in die Gewinnzone zurückgekehrt.

Stärkere Ausrichtung an Bedürfnissen chronisch Kranker — Die Versandapotheke in der Schweiz fokussiert künftig stärker auf chronisch kranke Menschen als wichtige Zielgruppe. Um die Services optimal an deren Bedürfnissen ausrichten zu können und die Ansprache zu verbessern, hat Zur Rose Kooperationen mit diversen Patientenorganisationen geprüft und entsprechende Pilotprojekte gestartet.

Erfolgreiche Katalog-Relaunches in Deutschland — Beide Versandapotheken in Deutschland, Zur Rose und VfG, haben 2009 ihre Kataloge komplett überarbeitet. Die beiden neuen Katalogauftritte kommen bei den Kundinnen und Kunden sehr gut an. Dies bestätigt auch eine Marktforschungsumfrage für Zur Rose Deutschland.

VfG wird zur Onlineapotheke — Die positive Entwicklung des Onlinegeschäfts bei der Marke VfG gab Anstoss für einen Wechsel der Marketing-Strategie: Das gesamte Onlinegeschäft macht inzwischen 45 Prozent des Gesamtumsatzes aus. VfG wird daher immer mehr zur Onlineapotheke ausgebaut. In diesem Zusammenhang wurde analog zum Printkatalog neu auch ein Blätterkatalog auf der VfG-Website implementiert.

Logistikexpertise für kantonale Pandemiepläne — Zur Rose wurde von diversen Kantonen mit der Verteilung des pandemischen Grippeimpfstoffes aus dem Pflichtlager des Bundes beauftragt. Im November 2009 lief in fünf Kantonen die reibungslose Distribution an sämtliche Ärztinnen und Ärzte, in weiteren sieben an die Zur Rose Kunden. Zur Rose konnte sich damit gegenüber den Behörden und den Kantonsapothekern als optimaler Partner positionieren.

Zur Rose unterstützt die Position der Hausärzte — Anlässlich des «Tags der Hausarztmedizin» am 1. April hat die Schweizerische Gesellschaft für Allgemeinmedizin (SGAM) in der ganzen Schweiz zu Kundgebungen aufgerufen, um gegen die Senkung der Labortarife zu protestieren. Zur Rose hat die standespolitische Aktion massgeblich unterstützt und war in Frauenfeld, Basel, Luzern und Zürich vor Ort dabei.

Aktionärs-InfoTour mit hoher Beteiligung — Als Ergänzung zur Generalversammlung hat Zur Rose 2009 wieder Informationsabende bei den Aktionären vor Ort angeboten. Im Rahmen der fünf Termine nutzten zahlreiche Aktionärinnen und Aktionäre die Veranstaltungen für vertiefte Erläuterungen und Diskussionen zu aktuellen Geschäftsthemen und politischen Fragestellungen.

Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter — Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Zur Rose in der Schweiz, in Deutschland und in Tschechien haben in diesem herausfordernden Jahr besonders hohes Engagement gezeigt und die Einführung des Prozessmanagements sowie Kosteneinsparungen in allen Bereichen mitgetragen und ehrgeizig vorangetrieben.



← Walter Oberhänsli
→ Dr. Alfred Stahel



← Dr. Joachim Bolz
→ Dr. Rudolf Huber



← Dr. Thomas Schneider
→ Dr. Hartmut Seifert



← Dr. Lukas Wagner
→ Dr. Mathias Wenger



← Guy Schleiniger
→ Rainer Seiler



← Kurt Eberle
→ Paul Candrian



— *Detaillierte Informationen über Verwaltungsrat und Gruppenleitung finden Sie ab Seite 36 im Kapitel Corporate Governance.*

— *Verwaltungsrat:*
Walter Oberhänsli,
Präsident und Delegierter
Dr. Alfred Stahel,
Vizepräsident und Lead Director
Dr. Joachim Bolz
Dr. Rudolf Huber
Dr. Thomas Schneider
Dr. Hartmut Seifert
Dr. Lukas Wagner
Dr. Mathias Wenger

— *Gruppenleitung:*
Walter Oberhänsli,
CEO und a.i. Geschäftsführer
Business Unit Retail
Guy Schleiniger,
Geschäftsführer Business Unit Ärzte
Rainer Seiler,
Geschäftsführer Business Unit Retail
(ab 01.04.2010)
Kurt Eberle,
Geschäftsführer Operations
(bis 31.01.2010)
Paul Candrian,
CFO

An die Aktionärinnen und Aktionäre

LIEBE AKTIONÄRIN, LIEBER AKTIONÄR

Die Zur Rose Gruppe hat im Berichtsjahr 2009 einen deutlichen Reingewinn erzielt und ist wieder auf den Erfolgspfad zurückgekehrt. Der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten konnte um 1,7 Prozent auf CHF 529,9 Mio. gesteigert werden. Auf Stufe Betriebsergebnis vor Amortisationen (EBITA) wurde gegenüber 2008 eine deutliche Verbesserung um CHF 7,8 Mio. auf CHF 5,1 Mio. erzielt. Aufgrund einer Wertberichtigung auf dem Goodwill der VfG in Höhe von CHF 10 Mio. resultierte für das Betriebsergebnis (EBIT) aus fortgeführten Aktivitäten ein Minus von CHF 4,9 Mio. Insgesamt konnte die Gruppe, einschliesslich des Verkaufs von Helvepharm, einen Unternehmensgewinn von CHF 40,6 Mio. verbuchen. Nachdem 2009 die Profitabilität beider Business Units in der Schweiz gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert werden konnte, der Turnaround im Deutschlandgeschäft auf gutem Weg ist und die Bilanz eine solide Struktur aufweist, ist es im laufenden Geschäftsjahr das Ziel der Gruppe, in beiden Geschäftsbereichen zu wachsen sowie das Deutschlandgeschäft weiter zu stabilisieren.

In der Schweiz konnte sowohl in der Business Unit Ärzte als auch in der Business Unit Retail bei Umsatz und Betriebsergebnis vor Amortisationen (EBITA) ein Wachstum realisiert werden. Im Deutschlandgeschäft der Business Unit Retail ist der Umsatz leicht zurückgegangen. Auf Stufe Betriebsergebnis vor Amortisation (EBITA) konnte hier im zweiten Halbjahr 2009 ein positives Resultat erzielt werden, während im Vorjahr und im ersten Halbjahr 2009 noch ein Verlust hingenommen werden musste. Auf Basis des durchgeführten Impairment-Tests mit zusätzlichen Sensitivitätsanalysen für die Werthaltigkeit des Goodwills der VfG hat der Verwaltungsrat beschlossen, eine Wertberichtigung in Höhe von CHF 10 Mio. auf dem Goodwill vorzunehmen. Daraus resultiert ein Betriebsergebnis (EBIT) von CHF -4,9 Mio. Aufgrund der tieferen Verschuldung konnte das Finanzergebnis gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert werden. Die steuerliche Belastung entsprach in etwa dem Vorjahreswert. Das Unternehmensergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen nach Goodwill-Wertberichtigung beläuft sich auf CHF -9,0 Mio. (Vorjahr CHF -7,5 Mio.). Inklusiv des Verkaufserlöses für Helvepharm wird für das

Berichtsjahr ein Unternehmensgewinn von CHF 40,6 Mio. ausgewiesen. Der Verschuldungsgrad der Gruppe reduzierte sich signifikant auf 0,8 (Vorjahr: 7,8), die Eigenkapitalquote konnte auf 54,8 Prozent (2008: 26,4 Prozent) gesteigert werden.

Business Unit Ärzte — Die Business Unit Ärzte hat sich 2009 gut entwickelt und konnte ihre führende Position in einem herausfordernden Marktumfeld weiter festigen. Der Umsatz nahm um 3,4 Prozent auf CHF 323,6 Mio. zu. Die Anzahl Kunden konnte erneut gesteigert werden. Mit einem neuen, im Berichtsjahr erfolgreich eingeführten Belieferungs- und Betreuungsangebot, das speziell auf die Versorgungsbedürfnisse von Gesundheitszentren und Gruppenpraxen zugeschnitten ist, entspricht Zur Rose dem allgemeinen Trend der zunehmenden Bildung solcher Zentren. Im Zuge der Pandemievorkkehrungen in der Schweiz hat Zur Rose im Herbst 2009 für eine reibungslose Versorgung der Kantone gesorgt. Behörden, Kantonsapotheken und Kunden waren mit der Abwicklung sehr zufrieden.

Business Unit Retail — Die Business Unit Retail entwickelte sich insgesamt positiv, in der Schweiz und in Deutschland jedoch weiterhin unterschiedlich. Bei einem moderaten, auf das Deutschlandgeschäft zurückzuführenden Rückgang von 2 Prozent betrug der Umsatz CHF 200,6 Mio.

In der Schweiz ist die Business Unit Retail wiederum mit einem leichten Umsatzplus gewachsen. Der Kundenstamm hat wie im Vorjahr im zweistelligen Prozentbereich zugenommen. Ihre Marktposition als Nummer eins konnte Zur Rose weiterhin behaupten. In Zusammenarbeit mit den Ärztinnen und Ärzten wurde die Medikamentensicherheit und Compliance dank elektronischer Rezeptübermittlung weiter verbessert; zwei Drittel aller Rezepte sind auf diesem Weg bei Zur Rose eingegangen. Im Rahmen eines speziellen, optimierten Dienstleistungsangebots für Dauerpatientinnen und -patienten sind im Berichtsjahr erste Projekte vielversprechend gestartet worden.

In der Business Unit Retail in Deutschland wurde intensiv am Turnaround gearbeitet. Ein konsequentes Kostensparprogramm, Prozessoptimierungen und

die Durchsetzung neuer Preisstrategien führten dazu, dass der Geldabfluss gestoppt und der Betriebsverlust deutlich reduziert werden konnte. Im zweiten Halbjahr 2009 wurde bereits ein positives Betriebsergebnis erzielt. Bei beiden Marken wurde die Bestandskundenpflege im Berichtsjahr erfolgreich intensiviert und zur Neukundengewinnung verstärkt auf den Onlinekanal gesetzt.

Verkauf Helvepharm — Zur Rose hat per 31. Juli 2009 ihre Generikatochter Helvepharm an sanofi-aventis veräußert mit dem Ziel, für das erfolgreiche, aber noch kleine Geschäft optimale Voraussetzungen für weiteres Wachstum und eine Verbesserung der Wettbewerbfähigkeit zu schaffen. Im Rahmen eines Kooperationsvertrags mit Helvepharm/sanofi-aventis wurde vereinbart, dass die Zusammenarbeit fortgesetzt wird und Zur Rose weiterhin Distributionsdienstleistungen für Helvepharm erbringt. Damit profitieren Zur Rose und die Aktionärinnen und Aktionäre auch in Zukunft von positiven Geschäftsentwicklungen bei Helvepharm. Zur Rose Kundinnen und Kunden steht darüber hinaus ein breiteres Produktangebot zur Verfügung, welches Helvepharm zusammen mit dem neuen Partner anbieten kann.

Personelle Änderungen — Nachdem die Zur Rose Gruppe wieder auf Kurs gebracht werden konnte, haben sich die Herren Dres. Alfred Stahel, Rudolf Huber, Lukas Wagner und Mathias Wenger entschieden, aus dem Verwaltungsrat auszutreten. Sie haben in den vergangenen Jahren einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung unseres Unternehmens geleistet. Dafür danken wir ihnen im Namen des Verwaltungsrats herzlich. Der Generalversammlung vom 22. April 2010 werden geeignete Nachfolger zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen werden.

Der Leiter des Bereichs Operations und Mitglied der Gruppenleitung, Kurt Eberle, hat sich Ende 2009 entschieden, eine neue berufliche Aufgabe ausserhalb von Zur Rose anzunehmen und das Unternehmen per Ende Januar 2010 zu verlassen. Wir danken Kurt Eberle für seinen langjährigen, stets sehr engagierten Einsatz für die Zur Rose Gruppe herzlich.

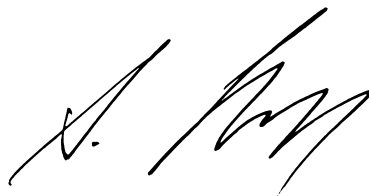
Als neuen Leiter der Business Unit Retail hat Zur Rose Rainer Seiler gewinnen können. In dieser Funktion verantwortet er ab 1. April 2010 die Aktivitäten der Zur Rose Gruppe im Bereich Medikamentenversand. Er ist Mitglied der Gruppenleitung und wird die Geschäftsführung der deutschen Zur Rose Pharma GmbH übernehmen. Wir heissen ihn bei Zur Rose herzlich willkommen und freuen uns auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ausblick und Dank — Für das laufende Jahr 2010 sind unsere vorrangigen Ziele, den Wachstumskurs in den Business Units Ärzte und Retail fortzusetzen sowie das Retailgeschäft in Deutschland profitabel zu stabilisieren und dort einen positiven Cashflow zu erzielen. Die aktuellen Entwicklungen des Gesundheitsmarkts in der Schweiz und in Deutschland bieten Ansätze für interessante Wachstumsmöglichkeiten, an denen wir partizipieren wollen.

2009 war für alle ein anspruchsvolles Jahr. Im Namen des Verwaltungsrats der Zur Rose Gruppe danken wir insbesondere unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren engagierten Einsatz, ohne den das gute Ergebnis in der Schweiz und die grossen Fortschritte in Deutschland nicht möglich gewesen wären. Herzlich danken möchten wir auch unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen, unseren Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Treue und Unterstützung. Wir werden alles daran setzen, diese durch weitere unternehmerische Fortschritte zu rechtfertigen.



Walter Oberhänsli
Präsident des Verwaltungsrats
und CEO



Dr. Alfred Stahel
Vizepräsident des Verwaltungsrats
und Lead Director



Zurück auf Kurs

Walter Oberhänsli, CEO der Zur Rose Gruppe, erläutert im Interview, welche Ziele Zur Rose 2010 anstrebt, warum das Deutschlandgeschäft wichtig für die Wachstumsstrategie des Unternehmens ist und welchen Führungsansatz er verfolgt.

2009 war für die Zur Rose Gruppe ein anspruchsvolles Jahr. Was waren die grössten Herausforderungen?

— Die herausforderndste Aufgabe 2009 war sicherlich unser Deutschlandgeschäft. Nach dem herben Rückschlag im Jahr 2008 haben wir grosse Anstrengungen unternommen, die negative Entwicklung zu stoppen. Als vordringlichstes Ziel galt es, den Geldabfluss nach Deutschland so schnell wie möglich abzustellen. Und wir mussten Wege finden, die Zukunft und Wettbewerbsfähigkeit des Geschäfts zu erhalten.

Hierzu haben wir sämtliche Optionen geprüft – von der strategischen Partnerschaft über den Turnaround bis zum Ausstieg aus unseren Aktivitäten in Deutschland. Im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld zeichnete sich jedoch rasch ab, dass der Zeitpunkt für eine strategische Partnerschaft ungünstig war. Andererseits zeigten sich bald erste positive Wir-

kungen aus den unmittelbar eingeleiteten Massnahmen zur Eindämmung des Geldabflusses. Diese haben wir durch ein tief greifendes Kostenoptimierungsprogramm auf allen Ebenen ergänzt und so die intensive Arbeit am Turnaround konsequent fortgesetzt.

Mit vereinten Kräften ist es uns gelungen, den Geldabfluss im Laufe des zweiten Halbjahres zu stoppen. So, wie es heute aussieht, dürfte unser Deutschlandgeschäft 2010 wieder einen positiven Ergebnisbeitrag leisten. Dies wäre nicht möglich gewesen ohne den grossen Einsatz der Beteiligten, denen ich ganz herzlich danken möchte.

Welche Bedeutung hat das Deutschlandgeschäft für Zur Rose?

— Zur Rose ist in Deutschland in einem attraktiven Wachstumsmarkt tätig und hat es geschafft, dort eine beachtliche Marktposition aufzubauen: Wir sind mit einem Marktanteil von 7,7 Prozent per Ende 2009 auf Platz drei vorgerückt und belegen damit immerhin einen Podestplatz. Dies zeigt, dass es uns trotz des Rückschlags 2008 gelungen ist, mit unseren Aktivitäten in Deutschland einen strategisch nicht unerheblichen Wert aufzubauen.

Ich bin überzeugt, dass unser Deutschlandgeschäft eine wichtige Stütze in unserer Wachstumsstrategie ist, da es die schwindende Ertragskraft unserer bestehenden Geschäftsfelder in der Schweiz kompensiert und für Zur Rose weitere Wachstumschancen bietet. Diese müssen wir optimal nutzen, sodass sich unsere Investitionen auszahlen.

Mit dem Verkauf von Helvepharm an sanofi-aventis ist eine rasch wachsende und rentable Geschäftseinheit aus dem Portfolio von Zur Rose verschwunden. Wo sehen Sie weitere Wachstumschancen?

— Wenn ich die aktuellen Marktentwicklungen und Preisdiskussionen im Generikabereich verfolge, bin ich überzeugt, dass wir die Weichen für Helvepharm mit dem Verkauf an sanofi-aventis richtig gestellt haben. Als Teil von sanofi-aventis bieten sich unserem erfolgreichen, aber noch kleinen Generikageschäft beste Voraussetzungen, um im Wettbewerb bestehen und weiterwachsen zu können. Hinzu kommt, dass Zur Rose durch die für Helvepharm weiterhin erbrachten Distributionsdienstleistungen auch in Zukunft finanziell von den positiven Entwicklungen profitiert.

Weitere Wachstumschancen für Zur Rose sehen wir rund um die der-

zeitigen Entwicklungen des Gesundheitsmarkts. Wir haben für unser Ärztegeschäft und das schweizerische Versandapothekengeschäft Projekte identifiziert, bei denen interessante Wachstumsmöglichkeiten vorhanden sind. Dazu gehören u.a. die Partizipation am Trend hin zu Grosspraxen und Ärztegemeinschaften, aber auch die gezielte Zusammenarbeit mit Patientenorganisationen sowie umfassende Dienstleistungsangebote für spezifische Patientengruppen.

Ferner dienen unsere Anstrengungen dazu, die Krankenkassen für weitere kostensenkende Massnahmen zu gewinnen, denn Kosteneffizienz ist mit ein wichtiges Anliegen unseres Geschäftsmodells. An diesen und weiteren Entwicklungen wollen wir durch eine verstärkte Positionierung am Markt und eine Optimierung unseres Dienstleistungsangebots teilhaben.

Was bedeutet für Sie Führung und was ist Ihnen wichtig dabei?

— In meinem Verständnis ist die Führungsaufgabe eng mit Leadership verbunden. Leadership heisst Orientierung geben. Also darf sich Führung nicht allein auf das Managen der Aufgaben beschränken. Hierzu gehören die Fähigkeiten, Werte in die Zukunft zu übersetzen sowie unter-

nehmerische Chancen zu erkennen und erfolgreich zu nutzen, aber auch die damit einhergehenden Risiken richtig einzuschätzen. Das setzt sehr gute und umfassende Kenntnisse der Märkte und ihrer Entwicklungen voraus.

«Ich bin überzeugt, dass unser Deutschlandgeschäft eine wichtige Stütze in unserer Wachstumsstrategie ist.»

Leadership heisst aber auch, Verantwortung zu übernehmen und mit gutem Beispiel voranzugehen – nicht nur in erfolgreichen Zeiten. Mir ist wichtig, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unsere langfristigen Ziele kennen und dass sie verstehen, wie sie in ihrer täglichen Arbeit einen konstruktiven Beitrag leisten können. Denn ohne dies ist es nicht möglich, unsere Dienstleistungsfähigkeit ständig zu verbessern und die wachsenden und neuen Anforderungen zu erfüllen.

Daher müssen wir im Führungsteam die Voraussetzungen dafür schaffen – nicht nur durch klare Abläufe und eine die Zielerreichung unterstützende Organisationsstruktur, sondern auch durch unternehmeri-

sche Professionalität und ein sichtbar überzeugendes Commitment für Zur Rose und die Werte, die uns wichtig sind. Damit zeigen und festigen wir das Besondere an Zur Rose, das, was das Unternehmen prägt und ausmacht, seit es uns gibt.

Welche Ziele wollen Sie mit Zur Rose 2010 erreichen?

— In unserem Geschäft in der Schweiz arbeiten wir an den identifizierten, vorgängig beschriebenen Projekten, um unsere Wachstumsentwicklung sowohl im Ärzte- wie im Retailgeschäft fortzusetzen und Marktanteile dazuzugewinnen. Wir sind uns bewusst, dass wir uns dabei in einem anspruchsvollen Marktumfeld bewegen.

Als wichtige Aufgabe werden wir im laufenden Jahr die eingeleitete Diskussion über eine Lösungsfindung für den An- und Verkauf von Aktien in einem systematischen Kontext und die künftige Entwicklung unseres Aktionariats fortsetzen.

Und nicht zuletzt wollen wir 2010 unser Deutschlandgeschäft wieder zurück in die Gewinnzone führen. Dafür setzen wir unsere Arbeit am Turnaround mit voller Kraft fort.

Weitere Preissenkungen bestimmen das Umfeld am Medikamentenmarkt in der Schweiz. Die Diskussionen um den Selbstdispensationskanal rissen auch 2009 nicht ab. Zur Rose hat sich am Markt gut behauptet und konnte den Umsatz im Ärztegeschäft 2009 erneut steigern.

MARKTUMFELD MEDIKAMENTENMARKT SCHWEIZ

Preissenkungen bremsen Marktwachstum — Der Medikamentenmarkt Schweiz 2009 nahm, auf Basis der Herstellerabgabepreise, im Vergleich zum Vorjahr um 3,4 Prozent auf CHF 4,9 Mrd. zu. Damit verlangsamte sich das Wachstum erneut – im Vorjahr waren es noch 5,5 Prozent. Der Grund dafür sind weitere Preissenkungen für Originalmedikamente und Generika, die im Jahr 2009 Einsparungen von insgesamt über CHF 400 Mio. bewirkten. Zum Marktwachstum trugen Neueinführungen unter den gentechnisch hergestellten Antirheumatika, den HIV-Medikamenten und den Lipidregulatoren am stärksten bei.¹

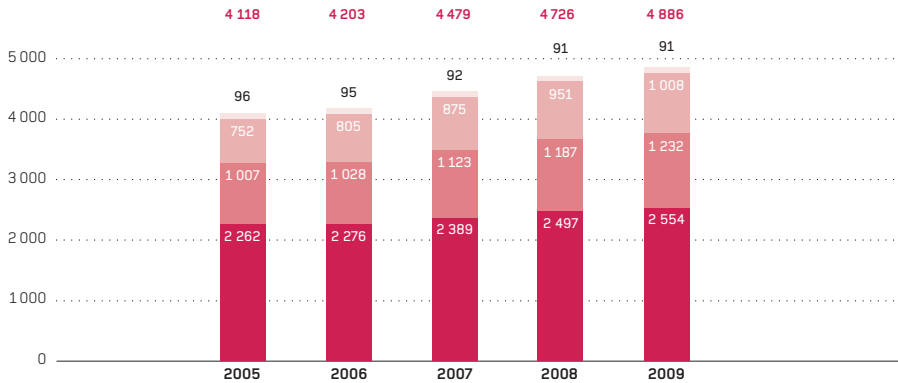
Die Preisanpassungen, die der Bundesrat zur Kostenreduktion im Gesundheitswesen verordnet hat, zeigen Wirkung, und die Massnahmen zur Förderung von Generika greifen: Im Markt der kassenzulässigen Medikamente mit einem Volumen von CHF 3,9 Mrd. belief sich der Anteil der Generika auf CHF 449 Mio., 3,9 Prozent mehr als im Vorjahr.²

Auch für 2010 werden Einsparungen in Höhe von rund CHF 300 bis 400 Mio. prognostiziert. Eine neue Preissenkungsrunde der Medikamente erfolgt per 1. März 2010. Damit wird für das laufende Jahr für den Medikamentenmarkt Schweiz erstmals ein Negativwachstum von –1 bis –3 Prozent erwartet.³

1 / 2 / 3 Quelle: IMS Health, Hergiswil

MARKTVOLUMEN MEDIKAMENTENMARKT SCHWEIZ

in Mio. CHF zu Herstellerabgabepreisen



Quelle: IMS Health, Hergiswil. Die Werte der Vorjahre wurden von IMS Health rückwirkend korrigiert.

- Drogerien
- Spitäler
- Praxisärzte
- Apotheken (inkl. Versandapotheken)

Selbstdispensation weiterhin auf der politischen Agenda — Das Volumen der Medikamentenabgabe durch Ärztinnen und Ärzte 2009 um 3,8 Prozent auf CHF 1,2 Mrd. gestiegen. Damit liegt das Wachstum des Selbstdispensationskanals leicht über dem des Gesamtmarktes und deutlich über dem des Apothekenkanals. Zur Rose konnte 2009 ihren Marktanteil weiter festigen und gehört zu den beiden führenden Anbietern.

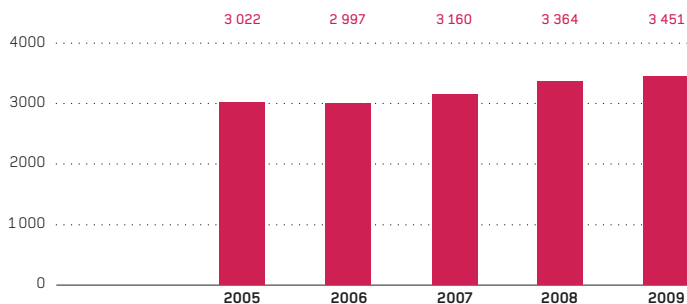
Auch 2009 wurde wieder über die Selbstdispensation debattiert: Die Einführung der Medikamentenabgabe durch Ärztinnen und Ärzte in den Städten Winterthur und Zürich per 1. Januar 2010 konnte aufgrund der weiterhin hängigen Bundesgerichtsbeschwerde der Apotheker noch nicht erfolgen. Zur Rose hat entsprechende Vorbereitungen bis zum Entscheid sistiert. Im Kanton Freiburg hat Zur Rose im Rechtsstreit mit den Apothekern vor dem Bundesgericht obsiegt und die langwierige Diskussion abschliessend beilegen können. Für eine erfreuliche Ausgangslage für Zur Rose sorgte die Revision des Gesundheitsgesetzes im Kanton Zug: Hier ist die Selbstdispensation weiterhin mit Bewilligung gewährleistet. Im Kanton Aargau ist dem Arzt neu seit 2009 jegliche Einflussnahme auf den Medikamentenbezug der Patientinnen und Patienten untersagt.

Im Zusammenhang mit der laufenden Revision des Heilmittelgesetzes sind erneut Diskussionen um die Selbstdispensation aufgekommen. Zur Rose verfolgt diese aufmerksam, um frühzeitig die Auswirkungen zu erkennen und entsprechend reagieren zu können. In der derzeitigen Vernehmlassung präsentiert der Bundesrat u. a. den Vorschlag, die ärztliche Medikamentenabgabe aufzuheben, um falsche Anreize zu korrigieren. Als Alternative schlägt er vor, den Kantonen die Autonomie einer Zulassung der Selbstdispensation in ländlichen Gebieten zu gewähren.

GESCHÄFTSGANG

Ärztgrossist baut Marktposition aus — Die Business Unit Ärzte hat sich im Geschäftsjahr in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld mit steigendem Preisdruck, sinkenden Margen und verstärktem Wettbewerb gut behauptet. Der Umsatz konnte um 3,4 Prozent gesteigert werden und liegt damit leicht unter dem Wachstum des Selbstdispensationskanals. Der Kundenstamm von Zur Rose hat sich auch 2009 vergrössert und lag zum Jahresende bei 3 451 Kundinnen und Kunden (3 364 im Vorjahr).

ANZAHL KUNDINNEN UND KUNDEN BUSINESS UNIT ÄRZTE



«BasisLinie» Sortiment optimiert — Nach einer Sortimentsüberarbeitung wurde im Juni die neue «BasisLinie» lanciert. Das Grundsoriment umfasst 100 Top-Medikamente, welche die wesentlichen Anforderungen eines Grundversorgers abdecken. Für die Produkte der «BasisLinie» hat Zur Rose mit den Herstellern besonders attraktive Konditionen ausgehandelt, die bis Juni 2011 garantiert sind.

Angebot für Gesundheitszentren und Gruppenpraxen — Der allgemeine Trend der Bildung von Gesundheitszentren und Gruppenpraxen zur Sicherung der medizinischen Grund- und Notfallversorgung setzt sich fort. Um gezielt auf deren spezifische Versorgungsbedürfnisse eingehen zu können, hat Zur Rose ein entsprechendes Belieferungs- und Betreuungskonzept entwickelt. Diverse Arzthäuser werden von Zur Rose bereits nach diesem Konzept versorgt, darunter eine von der Ärztekasse betriebene Gruppenpraxis, der weitere nach dem gleichen Modell folgen sollen.

Pandemie-Vorkehrungen der Kantone reibungslos abgewickelt — Im Rahmen der Pandemie-Vorkehrungsmassnahmen in der Schweiz haben verschiedene Kantone mit Zur Rose Vereinbarungen getroffen, wonach Zur Rose für die Verteilung des Medikaments Tamiflu bzw. des pandemischen Grippeimpfstoffes aus dem Pflichtlager des Bundes verantwortlich ist. Im November 2009 hat Zur Rose den Grippeimpfstoff im Auftrag der Kantone an sämtliche Ärztinnen und Ärzte in den Kantonen Schaffhausen, Thurgau, St.Gallen, Appenzell Innerrhoden und Graubünden sowie an die Zur Rose Kundinnen und Kunden in den Kantonen Bern, Luzern, Obwalden, Nidwalden, Uri, Schwyz und Glarus geliefert. Die logistische Abwicklung lief zur vollen Zufriedenheit von Behörden, Kantonsapothekern und Kunden.

Engagement für die Ärzteschaft — Zur Rose hat 2009 ihr Seminarangebot weitergeführt und in Zusammenarbeit mit der Ärztekasse, Academix Consult und anderen Partnern Veranstaltungen zu den Themen «Praxis-Start», «Praxisabgabe und Pensionierungsplanung» sowie «Praxis als Kapitalgesellschaft» durchgeführt. Die Seminare, in denen Expertinnen und Experten aus den jeweiligen Fachgebieten Rede und Antwort standen, stiessen erneut auf reges Interesse bei der Ärzteschaft.

Zur Rose tritt weiterhin als Sponsor der Konferenz der Kantonalen Ärztesellschaften (KKA) auf und unterstützt flächendeckend in der ganzen Deutschschweiz die Trustcenter. Beide Organisationen treten in den Verhandlungen um einen fairen Taxpunktwert für die Anliegen der Ärztinnen und Ärzte ein.

Die standespolitischen Aktivitäten der Schweizerischen Gesellschaft für Allgemeinmedizin (SGAM) hat Zur Rose beim Protest gegen die Senkung der Labortarife anlässlich des «Tags der Hausarztmedizin» am 1. April sowohl logistisch als auch mit Präsenz vor Ort unterstützt, ebenso die im Herbst 2009 lancierte Volksinitiative «Ja zur Hausarztmedizin».

Hoher Wettbewerbsdruck bestimmt den Versandapothekenmarkt sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland. Zur Rose ist am jeweiligen Markt gut positioniert und nimmt in beiden Ländern eine führende Stellung ein. Während der Umsatz der Business Unit Retail leicht zurückgegangen ist, konnte der Betriebsverlust deutlich reduziert werden. Der Geldabfluss nach Deutschland wurde im zweiten Halbjahr 2009 gestoppt.

Schweiz

MARKTUMFELD APOTHEKENMARKT SCHWEIZ

Wettbewerbsdruck im Versandapothekenmarkt verschärft sich — Der Apothekenmarkt in der Schweiz hatte 2009 ein abgeschwächtes Wachstum von 2,3 Prozent auf CHF 2,6 Mrd. zu verbuchen (2008: 4,5 Prozent). Der Versandkanal hat an diesem Markt einen Anteil von 4,9 Prozent und ist 2009 weiter, um 2,4 Prozent, gewachsen – zulasten der traditionellen Offizinapotheken.⁴

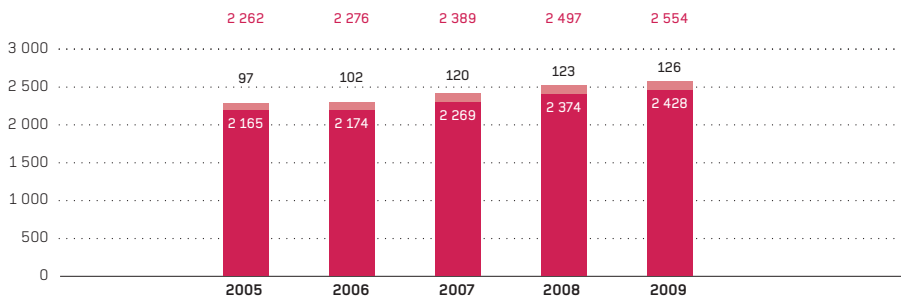
2009 hat sich der Wettbewerb im Versandapothekenmarkt weiter intensiviert. Apothekenketten sind mittlerweile gut im Versandmarkt positioniert und stellen eine wachsende Konkurrenz zu den etablierten Versandapotheken der «ersten Stunde» wie Zur Rose dar. Hinzu kommen weitere neue Marktteilnehmer, die sehr aggressiv auftreten. Zur Rose konnte ihre Position als Marktführerin dennoch erneut festigen.

⁴ Quelle: IMS Health, Hergiswil

Bei der Marktdurchdringung des Versandkanals in den einzelnen Kantonen bestehen weiterhin grosse Unterschiede in Abhängigkeit davon, ob die Selbstdispensation erlaubt ist oder nicht, sowie von einem Fortbestehen der traditionellen Rollenverteilung in der Medikamentenabgabe. Die anhaltende Diskussion um Kosteneinsparungen im Gesundheitswesen dürfte das Wachstum des Versandkanals jedoch trotz kontinuierlicher Angriffe seitens der Apotheker weiter vorantreiben.

MARKTVOLUMEN APOTHEKENMARKT SCHWEIZ

in Mio. CHF zu Herstellerabgabepreisen

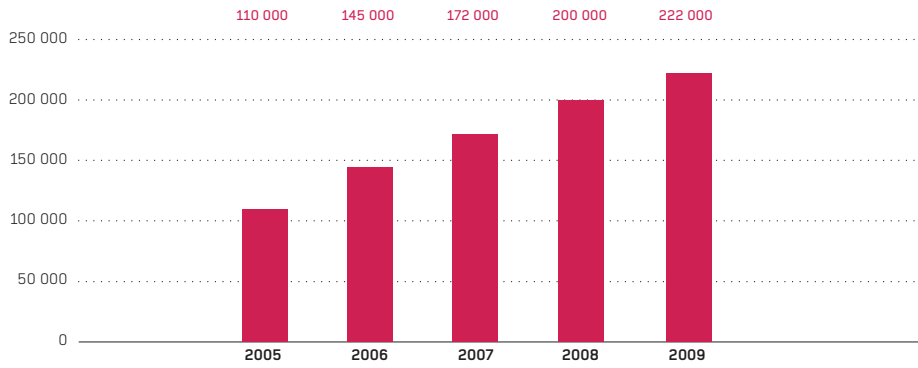


Quelle: IMS Health, Hergiswil. Die Werte der Vorjahre wurden von IMS Health rückwirkend korrigiert.

■ Versandapotheken
■ Offizinapotheken

GESCHÄFTSGANG

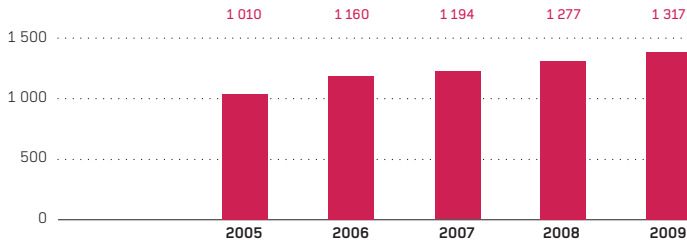
Wachstumstrend fortgesetzt — In der Schweiz hat die Business Unit Retail 2009 beim Umsatz weiter, um 3,0 Prozent, zugelegt. Die Anzahl der Kundinnen und Kunden ist wie in den Vorjahren zweistellig auf 222 000 gewachsen. Im Jahr 2009 hat Zur Rose mit 479 000 Paketen und 477 000 Aufträgen weniger abgewickelt als noch im Vorjahr (486 000 bzw. 537 000), konnte den durchschnittlichen Umsatz pro Paket aber um rund 10 Prozent steigern. Erfreulicherweise haben auch die Nachbestellungen von Dauerpatientinnen und -patienten leicht zugenommen.

ANZAHL KUNDINNEN UND KUNDEN BUSINESS UNIT RETAIL SCHWEIZ

Vorantreiben der elektronischen Rezeptübermittlung — Zur Rose ist von den Vorteilen der elektronischen Rezeptübermittlung, wie höhere Sicherheit und bessere Compliance, überzeugt und hat daher 2009 bei bestehenden Kundinnen und Kunden eine Offensive zur Steigerung der elektronischen Rezeptübermittlung gestartet. Zugleich konnte die Anzahl rezeptübermittelnder Ärztinnen und Ärzte wiederum leicht auf 1 317 gesteigert werden. Zur Rose bietet Ärztinnen und Ärzten im Rahmen der elektronischen Übermittlung von Rezepten ein Aufwandsentschädigungsmodell an, das gesetzeskonform ist und keinerlei Anreize für Mengenausweitung enthält.

Mehr und mehr Praxen konnten mittlerweile auf «Rosenstudio+», die von Zur Rose entwickelte Onlinelösung für die elektronische Rezeptübermittlung und -verwaltung sowie das Management von Bestellungen, umgestellt werden. Das internetbasierte «Rosenstudio+» weist eine Reihe von optimierten Funktionen auf und bietet eine bessere Datenqualität als lokal installierte Lösungen. Per Jahresende 2009 wurden 65 Prozent aller Rezepte in elektronischer Form an die Versandapotheke übermittelt, nach 63 Prozent per Ende 2008.

ANZAHL ÄRZTINNEN UND ÄRZTE MIT ELEKTRONISCHER REZEPTÜBERMITTLUNG



Medikamenten-Management für chronisch Kranke leicht gemacht —

Der Versandkanal bietet chronisch kranken Menschen den grössten Nutzen: Sie profitieren sowohl von der Bequemlichkeit und der Diskretion beim Medikamentenbezug als auch von deutlichen Kostenvorteilen. Zur Rose will sich noch stärker als optimaler Partner der Dauerpatientinnen und -patienten positionieren und das Dienstleistungsangebot für diese Kundengruppe ausbauen. In diesem Zusammenhang wurden 2009 Kooperationsmöglichkeiten mit entsprechenden Patientenorganisationen detailliert geprüft und erste Projekte gestartet.

So wurde beispielsweise im Herbst 2009 ein Pilotprojekt in Zusammenarbeit mit der Diabetes-Gesellschaft lanciert. Eine Fokusgruppe hat die Mobile Application «MediMemory» getestet, ein umfassendes Medikamenten-Management-System, das u. a. einen Erinnerungs-Service für Medikamenteneinnahme, eine Vorratsverwaltung sowie eine direkte Nachbestellmöglichkeit bei der Versandapotheke bietet. Der Test lief erfolgreich, sodass Zur Rose 2010 das Pilotprojekt ausweiten wird.

Optimierungen bei Krankenkassenrabatten — Ihre Beziehungen zu den Krankenkassen hat Zur Rose 2009 insgesamt intensiviert und auch dort den Fokus auf die chronisch Kranken gelegt. Die Rabattkonditionen wurden hierzu neu verhandelt, sodass künftig Dauerpatientinnen und -patienten noch gezielter von der Rabattierung profitieren können.

Insgesamt hat Zur Rose 2009 durch den Verzicht auf Taxen bzw. Checks und die Gewährung von Rabatten Einsparungen zugunsten des Schweizerischen Gesundheitswesens in Höhe von CHF 12,8 Mio. realisiert.

Deutschland

MARKTUMFELD APOTHEKENMARKT DEUTSCHLAND

Apothekenmarkt mit kontinuierlichem Wachstum — Auf Basis der Herstellerabgabepreise ist das Volumen des Apothekenmarkts Deutschland 2009 auf EUR 25,3 Mrd. angewachsen. Der Anstieg liegt mit 3,6 Prozent etwas unter dem Niveau der Vorjahre (2008: 4,2 Prozent). Zum Wachstum haben wiederum die rezeptpflichtigen Medikamente am stärksten beigetragen, die 84 Prozent des Gesamtmarktes ausmachen.⁵

Jedes zehnte OTC-Produkt über den Versandkanal erworben — Der Umsatz des Versandhandels lag 2009 gemäss Schätzungen von IMS Health bei einem Marktanteil von rund 3 Prozent am gesamten Apothekenmarkt. Der Umsatz des Versandhandels wuchs 2009 um 18,8 Prozent, der Anteil nach Absatzmenge sogar um 31,2 Prozent. Am Umsatzvolumen der rezeptpflichtigen Medikamente hält der Versandhandel einen Anteil von rund 1,5 Prozent. Am Volumen der rezeptfreien Medikamente (OTC), für die in Deutschland der Preis frei bestimmt werden darf, ist er mit 9 bis 10 Prozent deutlich höher.⁶ Somit wird derzeit durchschnittlich jedes zehnte der rezeptfreien Medikamente bei Versandapotheken gekauft, welche die Produkte häufig um 30 Prozent günstiger als Offizinapotheken anbieten. Die meistverkauften Medikamente im Apothekenversandhandel sind Schmerzmittel, Erkältungsmittel, Rheuma- und Sporteinreibungen, Diätetika, Blutzuckerteststreifen sowie Antidementia.⁷ Branchenexperten gehen davon aus, dass der Markt der rezeptfreien Medikamente in den nächsten Jahren stagnieren wird, der Anteil des Versandhandels am OTC-Markt zulasten der Offizinapotheken aber weiterhin mit zweistelligen Wachstumsraten zunehmen wird.

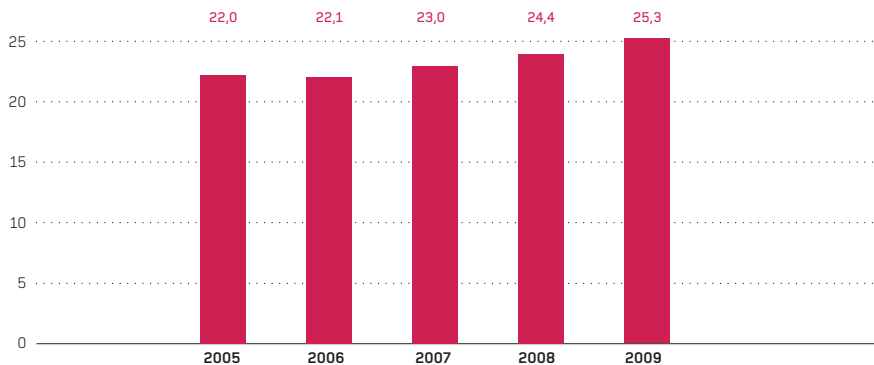
5 / 6 Quelle: IMS Health, Frankfurt

7 Quelle: The Nielsen Company, Frankfurt

Marktposition unter TOP 3 — Die Bedeutung des Versandhandels im deutschen Apothekenmarkt wird in Folge auch in den nächsten Jahren weiter steigen. Dabei ist der Markt der deutschen Versandapotheken stark zersplittert: Von den insgesamt 21 600 Apotheken in Deutschland verfügen mehr als 2 400 über eine Versandhandelserlaubnis, aber nur etwa zwei Dutzend betreiben den Versandhandel mit Medikamenten in marktrelevantem Umfang.⁸ Der Versandapothekenmarkt wird weiterhin bestimmt von einem starken Kampf um Marktanteile. Gemäss einer kürzlich veröffentlichten Umfrage⁹ besetzt Zur Rose mit ihren beiden Marken Zur Rose und VfG Marktposition drei und hält einen Marktanteil von 7,7 Prozent.

MARKTVOLUMEN APOTHEKENMARKT DEUTSCHLAND

in Mrd. EUR zu Herstellerabgabepreisen



Quelle: IMS Health, Frankfurt. Der Anteil des Versandhandels am gesamten Apothekenmarkt kann nicht im Detail ausgewiesen werden, da erst ab 2009 Auswertungen für den Versandmarkt vorgenommen werden.

Alternative Modelle zur Umgehung des fortbestehenden Fremdbesitzverbots — Anders als von Branchenexperten erwartet, ist das Fremdbesitzverbot, gemäss welchem ausschliesslich Pharmazeuten Apotheken besitzen und betreiben dürfen, vom Europäischen Gerichtshof im Frühjahr 2009 bestätigt worden. Anbieter wie DocMorris und EasyApotheke setzen statt auf den Aufbau von Apothekenketten nun auf das Franchisemodell, jedoch in weitaus kleinerem Rahmen. Andere Marktteilnehmer betreiben sogenannte Pick-up-

8 Quelle: ABDA, Berlin

9 Quelle: Service Barometer, München

Stellen in Drogeriemärkten, Tankstellen oder Blumenmärkten. Politisch steht im Augenblick insbesondere die Thematik dieser Abholstellen auf der Agenda, da Gegner darin eine «Liberalisierung durch die Hintertür» sehen.

Eigenmarken für eine klarere Marktpositionierung — Die Bedeutung von Eigenmarken steigt auch im Apothekenmarkt kontinuierlich an. Versandapotheken sowie Apothekenketten und -verbunde sehen darin eine Möglichkeit, sich stärker am Markt zu profilieren. Branchenkenner gehen davon aus, dass durch die Zunahme von Eigenmarken besonders schwache Herstellermarken aus den Apothekensortimenten verdrängt werden.¹⁰

GESCHÄFTSGANG

Turnaround aus eigener Kraft kommt gut voran — Im Berichtsjahr wurde bei der Business Unit Deutschland sehr intensiv an einem Turnaround aus eigener Kraft gearbeitet. Neben der Umsetzung diverser Kostensparmassnahmen hat das durch ausgewiesene Marketing-Experten verstärkte Team in Deutschland die notwendigen Feinjustierungen im Tagesgeschäft vorgenommen. Damit konnte das Ziel, den Geldabfluss nach Deutschland per Ende 2009 komplett zu stoppen, bereits im zweiten Halbjahr erreicht werden. Aus heutiger Sicht ist für 2010 wieder mit einem positiven Ergebnisbeitrag zu rechnen.

Der Fokus im Deutschlandgeschäft lag 2009 klar auf der Verbesserung des Ergebnisses und nicht auf Umsatzwachstum. Diese Zielsetzung wurde erfolgreich realisiert: Der Betriebsverlust konnte gegenüber dem Vorjahr wesentlich vermindert werden. Er ist überwiegend im ersten Halbjahr entstanden und zeigt im zweiten Halbjahr eine deutlich positive Entwicklung. Die Verbesserung des Betriebsergebnisses ist das Resultat der intensiven und umfassenden Arbeit am Turnaround.

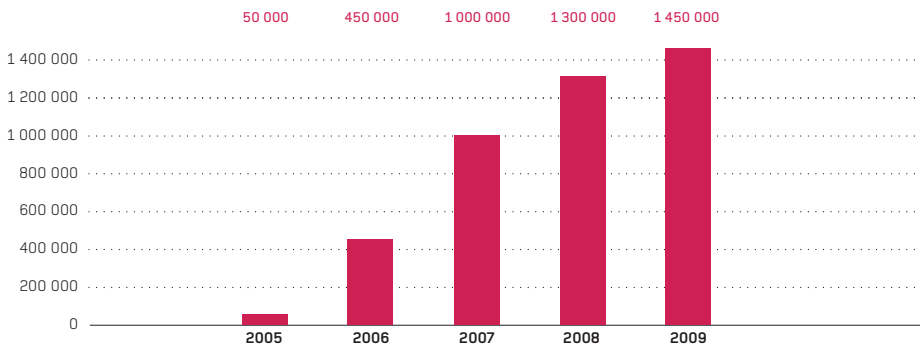
Der Umsatzrückgang um 6,0 Prozent ist primär darauf zurückzuführen, dass bei der Marke VfG wegen veränderten Kundenverhaltens bewährte Aktivitäten zur Neukundengewinnung nicht mehr den gleichen Erfolg brachten. Dieser Rückgang konnte im zweiten Halbjahr 2009 mit entsprechenden Massnahmen teilweise kompensiert werden.

¹⁰ Quelle: Sempora Consulting, Bad Homburg

Für die Beurteilung der Werthaltigkeit des Goodwills bei VfG wurde eine umfassende Impairment-Berechnung mit zusätzlichen Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Der Turnaround in Deutschland ist auf gutem Weg, allerdings verbleiben auch gewisse Marktrisiken. Unter Berücksichtigung dieser Risiken hat der Verwaltungsrat beschlossen, auf dem Goodwill von VfG eine Wertberichtigung von CHF 10 Mio. vorzunehmen.

Die Anzahl der Kundinnen und Kunden der Business Unit Retail in Deutschland lag per Ende 2009 bei 1,45 Mio. Der aktive Kundenbestand hat sich bei VfG aufgrund von Konsolidierungsaktivitäten mit Fokus auf Top-Kunden zwangsläufig reduziert. Der aktive Kundenbestand bei Zur Rose hat sich hingegen erhöht.

KUNDINNEN UND KUNDEN BUSINESS UNIT RETAIL DEUTSCHLAND



MARKE ZUR ROSE

Marke Zur Rose weiter auf Wachstumskurs — Die Versandapotheke Zur Rose bleibt auch 2009 mit einer zweistelligen Umsatzsteigerung auf Wachstumskurs. Dazu beigetragen hat eine neue Preisstrategie für OTC-Artikel, die auf Margenerhöhungen abzielt. Diese konnten im Markt ohne Umsatzeinbußen durchgesetzt werden. Zur Rose hat im Berichtsjahr sowohl 22 Prozent mehr Pakete (von 381 000 auf 466 000) versendet als auch 22 Prozent mehr

Aufträge (von 380 000 auf 466 000) abgewickelt als im Vorjahr. Für den Hauptumsatzträger, den alle zwei Monate erscheinenden Zur Rose Katalog, wurde im Januar 2009 ein Relaunch vorgenommen; das neue Konzept kommt bei den Kundinnen und Kunden sehr gut an.

Verstärkte Bestandskundenpflege zahlt sich aus — Zur Rose hat sich 2009 auf die Bindung und Pflege ihrer Bestandskundinnen und -kunden konzentriert. Die initiierten Aktionen verzeichneten hohe Resonanz: Die Einführung von speziellen Monatsangeboten sorgte für eine Steigerung der Abverkäufe bei diesen Produkten um durchschnittlich 38 Prozent. Besonders erfolgreich lief eine Geburtstags-Mailingaktion, bei der die Kundinnen und Kunden ein Gratulationsschreiben zusammen mit einem Gutschein erhielten, mit einer Rekord-Responsequote von 33 Prozent. Insgesamt konnte die Bestellhäufigkeit der Bestandskundinnen und -kunden um 22 Prozent gesteigert werden. Zusätzliche Werbeaktivitäten für die verstärkte Einlösung von Rezepten bei Zur Rose resultierte in einer Erhöhung der Rezepteingänge um 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Eine im Januar durchgeführte Marktforschung mit Kunden und Nichtkunden zur Überprüfung der Positionierung von Zur Rose ergab, dass Zur Rose Kundinnen und Kunden von ihrer Versandapotheke begeistert sind. Sie schätzen die rundum perfekte Abwicklung. Allgemein ist ihnen bei Versandapotheken primär ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis wichtig. Zur Rose erfüllt diesen Anspruch. Bestnoten bekam von allen Befragten der neue Katalogauftritt.

Neue Strategie zur Neukundengewinnung — Zur Rose nutzt in der Neukundengewinnung seit Mitte 2009 verstärkt den Onlinevertriebskanal. Dieser hat sich als deutlich kostengünstiger erwiesen und sich bereits nach kurzer Zeit bewährt.

Für den Ausbau des Geschäfts mit rezeptpflichtigen Medikamenten setzt Zur Rose auf eine Weiterentwicklung der Partnerschaften mit vernetzten Leistungserbringerorganisationen und Krankenkassen in Deutschland.

Neue, interessante Kooperationen wie z. B. mit Amazon in Form eines Partnershops sorgen für eine Verbreiterung des Kundenstamms von Zur Rose. Weitere Kooperationen mit zielgruppenaffinen Anbietern sind in Verhandlung.

MARKE VfG

Wesentliche Verbesserung des Ergebnisses bei der Marke VfG — Während die Umsatzentwicklung bei VfG im ersten Halbjahr 2009 rückläufig verlief, haben effizientere Marketing-Massnahmen, eine Margenoptimierung sowie eine Steigerung der Bestellhäufigkeit und des durchschnittlichen Bestellwertes zu einer deutlichen Erholung geführt. Die Margenerhöhung wurde als Ergebnis einer überarbeiteten Preisstrategie per Juli 2009 umgesetzt und hat sich positiv auf die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr ausgewirkt. Bei der Anzahl versendeter Pakete musste VfG für das gesamte Jahr einen Rückgang von 891 000 auf 837 000 sowie bei den abgewickelten Aufträgen von 880 000 auf 850 000 verzeichnen. Im Berichtsjahr ist es gelungen, bei den Top-Kunden eine um 16 Prozent höhere Bestellhäufigkeit zu erzielen.

Auch VfG hat 2009 einen Relaunch des Katalogs vorgenommen. Nach erfolgreichem Testversand mit komplett neuem Konzept und Design wurde das Erscheinungsbild im Oktober konsequent umgestellt. Der Katalog ist auf der VfG-Website neu auch als Blätterkatalog verfügbar.

Onlinegeschäft mit starkem Wachstum — Hervorragend entwickelt hat sich bei VfG das Onlinegeschäft. Die Steigerung des eigenständigen Onlineumsatzes, der via Newsletter, Suchmaschinen-Marketing usw. generiert wird, betrug 70 Prozent zum Vorjahr. Spezielle Themenshops mit Hintergrundwissen für Patienten und Hinweise auf bestimmte Produktgruppen bieten den Kundinnen und Kunden Mehrwert und sorgen für zusätzlichen Umsatz. Für 2010 ist die Entwicklung eines neuen Internetsshops geplant. Damit wird die Positionierung von VfG als Onlineapotheke weiter vorangetrieben.

Strategie zur Gewinnung neuer Kunden — VfG wird die identifizierten Erfolgsfaktoren aus 2009 im Onlinegeschäft künftig fortführen und ausbauen. Der Anteil des Onlinegeschäfts am Gesamtumsatz soll auf über 50 Prozent (2009: 45 Prozent) gesteigert werden. Nachdem sich der Onlinekanal zur Neukundengewinnung bewährt hat, intensiviert VfG die Aktivitäten in diesem Bereich weiter und verzichtet weitgehend auf Offlinemassnahmen wie Mailings.

Corporate Governance

Die Prinzipien und Regeln zur Corporate Governance von Zur Rose orientieren sich am «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance». Die in diesem Abschnitt enthaltenen Angaben folgen im Wesentlichen der Corporate-Governance-Richtlinie der Schweizer Börse SIX.

1 GRUPPENSTRUKTUR UND AKTIONARIAT

1.1 Gruppenstruktur

Die Aufsicht und Führung der Zur Rose Gruppe wird durch den Verwaltungsrat und die Gruppenleitung wahrgenommen. Das operative Geschäft ist in zwei Business Units unterteilt:

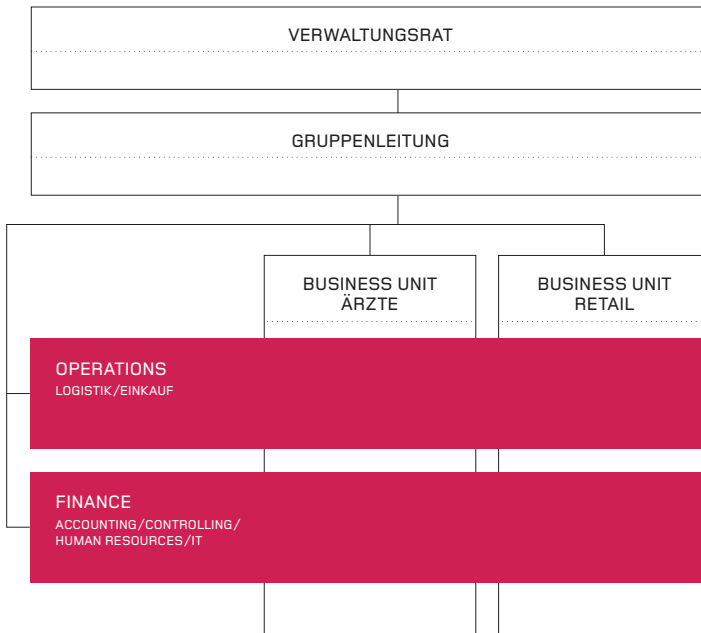
- Die Business Unit Ärzte umfasst das Grosshandelsgeschäft mit Ärztinnen und Ärzten in der Schweiz;
- die Business Unit Retail umfasst das auf Endkonsumenten ausgerichtete Medikamentenversandgeschäft in der Schweiz und in Deutschland.

Die Business Unit Pharma, welche das Generikageschäft der Tochtergesellschaft Helvepharm umfasste, wurde per 31. Juli 2009 verkauft.

Die Gruppenleitung führt diese zwei Business Units sowie die unterstützenden Funktionen Operations (Einkauf und Logistik) und Finance (Accounting, Controlling, Human Resources und IT), welche ihre Leistungen für die gesamte Gruppe erbringen.

Diese Organisation gewährleistet die einheitliche Führung der Zur Rose Gruppe, die Ausrichtung auf die verschiedenen Kundenkreise und damit verbunden die rasche, marktnahe Entscheidungsfindung.

STRUKTUR DER ZUR ROSE GRUPPE



1.2 Bedeutende Aktionärinnen und Aktionäre

Gemäss den der Zur Rose Gruppe zur Verfügung stehenden Informationen halten keine Aktionärinnen und Aktionäre eine Beteiligung von 3 Prozent oder mehr am Aktienkapital der Zur Rose AG.

Die Zahl der Aktionärinnen und Aktionäre der Zur Rose AG stieg von 1 920 zum Jahresende 2008 auf 1 963 per 31. Dezember 2009.

AKTIONARIATSSTRUKTUR

Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre 2009	Anzahl Aktionäre 2008
1 – 599	460	424
600 – 1 099	537	535
1 100 – 1 599	399	397
1 600 – 2 099	159	161
2 100 – 9 999	395	390
> 10 000	13	13
Total	1 963	1 920

1.3 Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

2 KAPITALSTRUKTUR

Informationen zur Kapitalstruktur sind im Finanzbericht auf Seite 149 bis 151 enthalten.

2.1 Kapital

Das Aktienkapital der Zur Rose AG beträgt CHF 24 412 672.50.

2.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital im Besonderen

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, bis zum 8. Juni 2011 das Aktienkapital durch Ausgabe von höchstens 459 600 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 7.50 im Maximalbetrag von insgesamt CHF 3 447 000 zu erhöhen. Erhöhungen in Teilbeträgen sind möglich. Erwerb und Übertragung der neuen Namenaktien unterliegen den Übertragungs- und Eintragungsbeschränkungen gemäss Artikel 6 der Statuten (die Übertragungs- und Eintragungsbeschränkungen sind nachfolgend in den Abschnitten 2.6 und 6.1 beschrieben). Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung, die Art der Einlagen sowie die Bedingungen der Bezugsrechtsausübung werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Nicht ausgeübte Bezugsrechte stehen zur Verfügung des Verwaltungsrats, der diese im Interesse der Gesellschaft verwendet. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre zu beschränken oder auszuschliessen und Dritten zuzuweisen, sofern die Aktien zum Zweck der strategischen Erweiterung des

Aktionärskreises (dazu gehören zum Beispiel die Verankerung der Beziehungen zu Kunden, Mittlern und Zusammenarbeitspartnern oder die Erhöhung der Identifikation mit dem Unternehmen sowie die Beteiligung von einem oder mehreren strategischen Investoren) im Zusammenhang mit dem Aus- und Aufbau sowie der Weiterentwicklung der Geschäftstätigkeit verwendet werden.

Das Aktienkapital der Gesellschaft kann durch die Ausgabe von höchstens 10 400 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 7.50 an Mitarbeitende und Verwaltungsräte der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften um höchstens CHF 78 000 erhöht werden. Das Bezugsrecht wie auch das Vorwegzeichnungsrecht der bisherigen Aktionäre der Gesellschaft entsprechend ihrer bisherigen Beteiligung auf die neuen Aktien sind ausgeschlossen. Die Ausgabe der Aktien (Ausgabebetrag, Zeitpunkt der Dividendenberechtigung, Art der Einlage) oder der diesbezüglichen Optionsrechte oder einer Kombination von Aktien und Optionsrechten erfolgt gemäss einem oder mehreren vom Verwaltungsrat zu erlassenden Reglementen. Die Ausgabe von Aktien oder Optionsrechten kann zu einem unter dem Verkehrswert liegenden Preis erfolgen.

2.3 Kapitalveränderungen

Das Eigenkapital der Zur Rose Gruppe hat sich in den letzten drei Jahren wie folgt verändert:

KAPITALVERÄNDERUNGEN	
1000 CHF	Eigenkapital
31. Dezember 2007	59 082
31. Dezember 2008	52 675
31. Dezember 2009	94 125

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Das Aktienkapital ist eingeteilt in 3 255 023 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 7.50. Die Aktien sind vollständig liberiert. Die Zur Rose AG hat keine Partizipationsscheine ausgegeben.

2.5 Genussscheine

Die Zur Rose AG hat keine Genussscheine ausgegeben.

2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Im Verhältnis zur Gesellschaft wird als Aktionär oder Nutzniesser nur anerkannt, wer im Aktienregister eingetragen ist. Der Verwaltungsrat kann die Eintragung aus wichtigen Gründen verweigern. Als solche gelten insbesondere:

- das Fernhalten von Erwerbbern, die ein Unternehmen kontrollieren, betreiben, daran beteiligt oder dort angestellt sind, das zu einem der Zur Rose Gruppe gehörenden Unternehmen in Konkurrenz steht;
- das Fernhalten von Erwerbbern, die zur Förderung der Entwicklung der Unternehmen der Zur Rose Gruppe keinen wesentlichen Beitrag zu leisten in der Lage sind;
- der Erwerb oder das Halten von Aktien im Namen oder Interesse Dritter.

Die Zustimmung kann im Übrigen verweigert werden, sofern der Verwaltungsrat die Aktien (für Rechnung der Gesellschaft, bestimmter Aktionäre oder Dritter) zum wirklichen Wert im Zeitpunkt des Gesuches übernimmt. Keine Person wird für mehr als 1 Prozent des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, und das Stimmrecht in der Generalversammlung ist entsprechend begrenzt (siehe dazu Abschnitt 6.1 nachfolgend). Die Eintragungsbeschränkungen gelten auch für Aktien, die über die Ausübung eines Bezugs-, Options- oder Wandelrechts gezeichnet oder erworben werden.

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Die Zur Rose AG hat per 31. Dezember 2009 keine Wandelanleihen und Optionen ausstehend.

3 VERWALTUNGSRAT

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der Zur Rose AG setzt sich aus mehrheitlich unabhängigen externen Mitgliedern zusammen. Am 31. Dezember 2009 gehörten ihm folgende Mitglieder an:

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

	Position	Eintritt	Gewählt bis
Walter Oberhänsli	Präsident und Delegierter, exekutiv	1993	2010
Dr. Alfred Stahel	Vizepräsident und Lead Director, nicht exekutiv	1993	*2010
Dr. Joachim Bolz	Mitglied, nicht exekutiv	2004	2010
Dr. Rudolf Huber	Mitglied, nicht exekutiv	2006	*2010
Dr. Thomas Schneider	Mitglied, nicht exekutiv	1995	2010
Dr. Hartmut Seifert	Mitglied, nicht exekutiv	1998	2010
Dr. Lukas Wagner	Mitglied, nicht exekutiv	1996	*2010
Dr. Mathias Wenger	Mitglied, nicht exekutiv	1996	*2010

* Austritt per 22. April 2010

— **Walter Oberhänsli** (1958, Schweizer, lic. iur., Rechtsanwalt), Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats, CEO

Seit 1996 Verwaltungsratspräsident, seit 2005 Delegierter des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Gruppenleitung (CEO). Davor tätig als selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen (TG). Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich.

— **Alfred Stahel** (1944, Schweizer, Dr. med.), Vizepräsident und Lead Director Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, 1976 bis 2006 mit eigener Praxis in Bürglen (TG). 1997 bis 2004 stellvertretender Kantonsarzt im Kanton Thurgau. Frühere standespolitische Tätigkeit: Vorstandsmitglied der Thurgauer Ärztesgesellschaft 1983 bis 1997. Medizinstudium in Zürich und Rom.

— **Joachim Bolz** (1964, Deutscher, Dr. rer. pol.)
General Manager bei der Henkel France S.A. Verschiedene internationale Positionen in Marketing und Vertrieb sowie im Corporate Headquarter der Henkel-Gruppe. Zuvor General Manager der Bertelsmann-Filiale France Loisirs in Paris. Studium der Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten Duisburg und Münster, MBA in den USA.

— **Rudolf Huber** (1955, Schweizer, Dr. oec. publ.)
Selbstständiger Berater und Verwaltungsrat mehrerer kotierter und privater Gesellschaften. 1992 bis 2004 Chief Financial Officer (CFO) und Mitglied der Konzernleitung der Geberit Gruppe. Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Zürich. Präsident des CFO Forum Schweiz. Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen.

— **Thomas Schneider** (1955, Schweizer, Dr. med.)

Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1989 tätig als Hausarzt und Allgemeinpraktiker mit eigener Praxis in Tägerwil (TG). 2009 Standesrat der Ärztesgesellschaft Thurgau. 1997 bis 2006 Vorstandsmitglied der Ärztesgesellschaft Thurgau (Ressort Medikamente und Tarifverhandlungen Region Ostschweiz). 1992 bis 1997 standespolitische Tätigkeit im Vorstand der Schweizerischen sowie der Ostschweizerischen Gesellschaft für Allgemeinmedizin (SGAM und OSGAM). Medizinstudium an der Universität Basel.

— **Hartmut Seifert** (1947, Schweizer, Dr. med.)

Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1981 mit eigener Hausarztpraxis in Meilen (ZH). Frühere standespolitische Tätigkeit als Präsident der Schweizer Gesellschaft für Allgemeine Medizin (SGAM), Gründungspräsident des Kollegiums für Hausarztmedizin. Medizinstudium an der Universität Zürich.

— **Lukas Wagner** (1951, Schweizer, Dr. med.)

Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1986 mit eigener Praxis in Birsfelden (BL). Co-Präsident des Verbands Deutschschweizer Ärztesgesellschaften (VEDAG). Medizinstudium an der Universität Basel.

— **Mathias Wenger** (1956, Schweizer, Dr. med.)

Facharzt für Innere Medizin, seit 2007 Geschäftsführer des Schlossberg Ärztecenters Frauenfeld. 1991 bis 2007 praktizierender Allgemeininternist in Frauenfeld (TG). Teilzeitpensum in Arbeits- und Verkehrsmedizin sowie als stellvertretender Kantonsarzt Thurgau. 1992 bis 2005 Vorstandsmitglied der Ärztesgesellschaft Thurgau, von 2000 bis 2005 als Präsident. Vorstandsmitglied des Verbands der Deutschschweizer Ärztesgesellschaften (VEDAG), von 2004 bis 2006 als Co-Präsident. Medizinstudium in Zürich.

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

— **Walter Oberhänsli**

Vorstandsmitglied des regionalen Arbeitgeberverbands

— **Alfred Stahel**

Vorstandsmitglied der Vereinigung Ärzte mit Patientenapotheke (APA)

— **Rudolf Huber**

Verwaltungsratspräsident Looser Holding AG, Verwaltungsrat Georg Fischer AG, Verwaltungsrat Swiss Prime Site AG

— **Hartmut Seifert**

Mitglied der Pharmakodex-Kommission der Schweizerischen Gesellschaft für Chemische Industrie (SGCI)

— **Lukas Wagner**

Präsident der Ärztesgesellschaft Baselland

— **Mathias Wenger**

Vorstandsmitglied der Schweizerischen Gesellschaft für Arbeitsmedizin (SGARM) (bis April 2010).

3.3 Wahl und Amtszeit

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden durch die Generalversammlung für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt. Eine Wiederwahl ist zulässig. Die Amtsdauer endet an der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Werden während der Amtsdauer Ersatzwahlen vorgenommen, so vollenden die Neugewählten die Amtsdauer ihrer Vorgänger.

3.4 Interne Organisation

3.4.1 Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Dem Verwaltungsrat obliegen die Oberleitung der Zur Rose Gruppe, die Festlegung der Strategie und die Überwachung der Geschäftsführung. Die Aufgaben des Verwaltungsrats sowie die Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und Gruppenleitung sind im schweizerischen Obligationenrecht, in den Statuten der Gesellschaft und im Organisationsreglement der Gesellschaft definiert.

Walter Oberhänsli nimmt zusätzlich zum Präsidium des Verwaltungsrats die Funktion des Delegierten und CEO wahr. Der Verwaltungsrat überprüft laufend die Zweckmässigkeit dieser Doppelfunktion im Hinblick auf die Umsetzung der strategischen und operativen Ziele der Zur Rose Gruppe.

Um die Ausgewogenheit von Leitung und Kontrolle an der Unternehmensspitze sicherzustellen, hat der Verwaltungsrat seinen Vizepräsidenten Dr. Alfred Stahel zum Lead Director bestimmt. In dieser Funktion überwacht Dr. Alfred Stahel die Tätigkeit des Präsidenten und CEO. Als Lead Director ist er befugt, eine ausserordentliche Sitzung des Verwaltungsrats einzuberufen und zu leiten, sofern ein Mitglied eine Sitzung ohne Anwesenheit des Präsidenten verlangt.

3.4.2 Verwaltungsratsausschüsse

Zur Unterstützung des Verwaltungsrats und zur Vorbereitung wichtiger Entscheide bestehen zwei ständige Ausschüsse: der Prüfungs- und Finanzausschuss sowie der Entschädigungs- und Nominationsausschuss.

PRÜFUNGS- UND FINANZAUSSCHUSS

Dr. Rudolf Huber, Vorsitz

Dr. Joachim Bolz

Dr. Hartmut Seifert

Der Prüfungs- und Finanzausschuss setzt sich aus zwei bis drei nicht exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats zusammen. Er unterstützt den Verwaltungsrat bei der Bearbeitung von Fragen im Finanzbereich sowie bei der Erstellung von Geschäftsbericht und Jahresrechnung. Er berät den Verwaltungsrat primär in den folgenden Bereichen:

- Finanzierungs- und Risikopolitik;
- Ausschüttungspolitik;
- Ausgestaltung des Rechnungswesens und der finanziellen Berichterstattung;
- internes Kontrollsystem sowie Zusammenarbeit mit der externen Revisionsstelle.

ENTSCHÄDIGUNGS- UND NOMINATIONSAUSSCHUSS

Dr. Thomas Schneider, Vorsitz

Dr. Rudolf Huber

Dr. Alfred Stahel

Dr. Mathias Wenger

Der Entschädigungs- und Nominationsausschuss setzt sich aus dem Lead Director und drei nicht exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats zusammen. Er beurteilt insbesondere die folgenden Bereiche:

- Gehaltspolitik der Gesellschaft und ihrer Gruppengesellschaften;
- Entschädigungsreglement;
- Bezüge der Mitglieder der Gruppenleitung;
- Bonus- und Erfolgsbeteiligungspläne sowie Pensionskassenleistungen und andere Vorsorgepläne.

3.4.3 Arbeitsweise des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse

Der Verwaltungsrat versammelt sich so oft es die Geschäfte erfordern. Die Einladung erfolgt durch den Präsidenten oder auf Verlangen eines Mitglieds. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat fasst seine Beschlüsse mit einfacher Stimmenmehrheit, bei Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Beschlüsse können auf schriftlichem Weg gefasst werden, sofern nicht ein Mitglied mündliche Beratung verlangt. Im Geschäftsjahr 2009 trat der Verwaltungsrat neun Mal zusammen.

Die Mitglieder der Ausschüsse sowie der jeweilige Vorsitzende werden vom Verwaltungsrat gewählt. Die Amtsdauer entspricht der einjährigen Amtsdauer als Verwaltungsrat. Die Ausschüsse tagen so oft wie notwendig. An den Sitzungen der Ausschüsse sind in der Regel auch Mitglieder der Gruppenleitung sowie, bei Bedarf, einzelne Fachbereiche mit beratender Stimme vertreten.

Bei Bedarf kann der Verwaltungsrat weitere Ausschüsse bilden und mit bestimmten Aufgaben betrauen. Zudem kann der Verwaltungsrat einzelne seiner Mitglieder mit der Rolle eines «Sparringspartners» für Mitglieder der Gruppenleitung und/oder ganze Führungsbereiche betrauen.

3.5 Kompetenzregelung

Der Verwaltungsrat hat die operative Führung der Zur Rose Gruppe im Rahmen der gesetzlichen und statutarischen Regulative an die Gruppenleitung unter dem Vorsitz des Präsidenten und Delegierten des Verwaltungsrats übertragen. Die Gruppenleitung setzt die Geschäftspolitik im Rahmen der vom Verwaltungsrat festgesetzten Vorgaben um. Ihre Aufgaben und Kompetenzen sind im Organisationsreglement festgehalten.

3.6 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Gruppenleitung

Der Verwaltungsrat erhält regelmässig umfangreiche Informationen, um die strategische und operative Entwicklung der Zur Rose Gruppe überwachen zu können. Zu diesem Instrumentarium zählen insbesondere folgende Elemente:

- Monatsreporting: Eckdaten zur Entwicklung der Business Units und Gesellschaften;
- Quartalsabschlüsse: Konsolidierte Bilanz, Erfolgs- und Geldflussrechnung;
- Kundenbefragungen: periodische Befragungen zur Kundenzufriedenheit.

4 GRUPPENLEITUNG

4.1 Mitglieder der Gruppenleitung

Am 31. Dezember 2009 gehörten der Gruppenleitung folgende Mitglieder an:

— **Walter Oberhänsli** (1958, Schweizer, lic. iur., Rechtsanwalt), Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats, CEO
Seit 1996 Verwaltungsratspräsident, seit 2005 Delegierter des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Gruppenleitung (CEO). Davor tätig als selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen (TG). Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich.

— **Paul Candrian** (1964, Schweizer, Betriebsökonom HWV und dipl. Wirtschaftsprüfer), CFO
Seit September 2008 CFO der Gruppe. Breite Erfahrung in Finanzfunktionen und in der Wirtschaftsprüfung in internationalen Unternehmen. Zuvor CFO der Elma Gruppe und davor in leitenden Positionen für Ascom, ADtranz und Elco tätig sowie als Wirtschaftsprüfer bei Neutra Treuhand.

— **Kurt Eberle** (1953, Schweizer, Dipl. Drogist HF), Geschäftsführer Operations (bis 31.01.2010)
Seit 2008 verantwortlich für den Bereich Operations (Logistik und Einkauf) der Gruppe. Seit 1996 bei Zur Rose, zunächst als Geschäftsführer Zur Rose Schweiz, ab 2005 zusätzlich gruppenweit verantwortlich für das Materials Management. Zuvor tätig als Betriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung in der Kosmetikindustrie sowie in der Disposition im Detailgrosshandel. Höhere Fachausbildung in Neuenburg.

— **Guy Schleiniger** (1968, Schweizer, lic. oec. publ.), Geschäftsführer Business Unit Ärzte
Seit 2008 Leiter Business Unit Ärzte, davor seit 2005 Leiter Marketing/Vertrieb Ärztegrossist. Zuvor während mehrerer Jahre in diversen Marketing- und Verkaufsfunktionen in internationalen Konsumgüterkonzernen (Unilever, Cadbury, Heineken) tätig. Studium der Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten Zürich und Neuenburg.

Per 1. April 2010 tritt neu in die Gruppenleitung ein:

— **Rainer Seiler** (1966, Deutscher, geprüfter Pharmareferent), Geschäftsführer Business Unit Retail
Ab April 2010 Leiter Business Unit Retail. Innerhalb der letzten Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen in Marketing und Vertrieb internationaler Pharma- und Medizintechnikunternehmen, darunter Berlin-Chemie, Takeda Pharma und Boston Scientific, tätig. Zuletzt Vertriebsleiter der ratiopharm GmbH. Seit 2009 Honorarprofessor an der Euregio-Hochschule in Belgien. Pharmakant und geprüfter Pharmareferent.

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

— Walter Oberhänsli

Vorstandsmitglied des regionalen Arbeitgeberverbands

4.3 Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge mit Dritten.

5 ENTSCHÄDIGUNGEN, BETEILIGUNGEN UND DARLEHEN

Der Verwaltungsrat bestimmt die Höhe der seinen Mitgliedern zukommenden festen Entschädigungen sowie darüber hinaus einer erfolgsabhängigen Entschädigung nach Massgabe eines separaten Entschädigungsreglements.

Die Gehälter der Mitglieder der Gruppenleitung werden durch den Entschädigungsausschuss festgelegt und vom Verwaltungsrat genehmigt. Die Gesamtentschädigungen der Mitglieder der Gruppenleitung setzen sich aus einem fixen Gehalt, einer jährlichen erfolgsorientierten Leistungsprämie sowie einer langfristigen Leistungsprämie zusammen. Die erfolgsorientierte Leistungsprämie bemisst sich anhand der Erreichung von Jahreszielen. Der Langfristbonus wird jährlich auf der Grundlage des «Economic Value Added» ermittelt, wobei ein Teil auf eine Bonusbank fliesst und gestaffelt zur Auszahlung gelangt. Die Höhe der erfolgsorientierten Leistungsprämie beträgt zwischen 20 und 50 Prozent des Fixums. Bei Teilerreichung der Ziele beträgt die Leistungsprämie entsprechend der Zielvereinbarung weniger, bei Überschreitung der Zielsetzung entsprechend mehr. Die Höhe der langfristigen Leistungsprämie ist gedeckelt.

Die im Berichtsjahr geleisteten Entschädigungen sind im Finanzbericht auf Seite 162 bis 163 beschrieben.

6 MITWIRKUNGSRECHTE DER AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Jede Aktie berechtigt an der Generalversammlung zu einer Stimme. Allerdings wird keine Person für mehr als 1 Prozent des Aktienkapitals im Aktienregister mit Stimmrecht eingetragen, und das Stimmrecht an der Generalversammlung ist entsprechend begrenzt. Aktionärinnen und Aktionäre können ihre Aktien an der Generalversammlung durch einen schriftlich bevollmächtigten Vertreter vertreten lassen. Stimmberechtigt sind alle Aktionärinnen und Aktionäre, deren Aktien zum Zeitpunkt des Versands der Einladung im Aktienbuch eingetragen sind.

6.2 Statutarische Quoren

Zusätzlich zu den aktienrechtlichen Bestimmungen verlangen die Statuten für folgende Beschlüsse eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Aktienstimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte:

- die Erleichterung oder Aufhebung der Übertragungsbeschränkung der Namenaktien;
- die Umwandlung der Namenaktien in Inhaberaktien;
- die Auflösung der Gesellschaft mit Liquidation.

Im Übrigen gilt Artikel 704 OR.

6.3 Einberufung der Generalversammlung

Die Einladung zur Generalversammlung erfolgt mindestens 20 Tage vor dem Versammlungstag durch einen Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre.

6.4 Traktandierung

In der Einladung werden die Traktanden bekannt gegeben. Zu nicht angekündigten Traktanden können keine Beschlüsse gefasst werden, ausser über Anträge auf Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung oder auf Durchführung einer Sonderprüfung. Dagegen bedarf es für Anträge im Rahmen der Traktanden und zu Verhandlungen ohne Beschlussfassung keiner vorherigen Ankündigung.

6.5 Eintragungen im Aktienbuch

Innerhalb zirka einer Woche vor der Generalversammlung sind Einträge in das Aktienbuch nicht mehr möglich. Der Termin wird mit der Einladung zur Generalversammlung bekannt gegeben. Aktionärinnen und Aktionäre, die ihre Aktien vor der Generalversammlung verkaufen, sind nicht mehr stimm- und dividendenberechtigt.

7 REVISIONSSTELLE

7.1 Dauer des Mandats

Die Revisionsstelle wird durch die Generalversammlung jährlich neu gewählt. Als Revisionsstelle amtet seit dem Geschäftsjahr 2002 die Ernst & Young AG (EY).

7.2 Revisionshonorar

Siehe Abschnitt 7.3.

7.3 Zusätzliche Honorare

Für Prüfungsleistungen durch EY ist im Berichtsjahr 2009 ein Gesamtaufwand von CHF 235 000 entstanden. Im Weiteren sind für prüfungsnahe Dienstleistungen und Steuerberatungen der Revisionsgesellschaft im Berichtsjahr Honorare im Umfang von CHF 23 000 angefallen.

HONORARAUFWENDUNGEN

1000 CHF	2009	2008
Prüfungsleistungen	235	259
Steuerberatung	23	71
Übrige Dienstleistungen	0	0
Total	258	330

7.4 Informationsinstrumente der externen Revision

Der Prüfungs- und Finanzausschuss beurteilt jährlich Leistung, Honorierung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle und unterbreitet dem Verwaltungsrat einen Vorschlag, welcher externe Prüfer der Generalversammlung zur Wahl vorgeschlagen werden soll. Zudem prüft der Prüfungs- und Finanzausschuss jährlich den Umfang der externen Revision, die Revisionspläne und die relevanten Abläufe. Die Revisionsergebnisse werden mit den externen Prüfern besprochen.

8 INFORMATIONSPOLITIK

Zur Rose informiert regelmässig und umfassend über den Geschäftsgang. Spezielle Massnahmen, Wechsel in der Gruppenleitung, Akquisitionen/Verkäufe usw. werden unmittelbar bekannt gegeben.

Die Information der eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre erfolgt mittels Geschäftsbericht sowie durch regelmässige Aktionärsbriefe. Zudem informiert Zur Rose über aktuelle Ereignisse in Form von Medienmitteilungen. Im Frühjahr führt Zur Rose eine Bilanzmedienkonferenz durch. Für die eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre findet im ersten Halbjahr die ordentliche Generalversammlung statt. An diesen beiden Veranstaltungen werden die Zahlen des vergangenen Geschäftsjahrs erläutert und die Aussichten für das laufende Jahr dargestellt.

Aktuelle Informationen sind unter www.zur-rose.ch ersichtlich. Adressen von Ansprechpartnern sind im Impressum am Schluss dieses Geschäftsberichts zu finden.

Seit ihrer Gründung sieht sich Zur Rose auch Anliegen seitens der Allgemeinheit verpflichtet. Das Zur Rose Geschäftsmodell entspricht den gesellschaftlichen Ansprüchen und schafft volkswirtschaftlichen und sozialen Nutzen. Darüber hinaus setzt sich das Unternehmen stets für karitative und kulturelle Projekte ein.

Wichtiger Beitrag an die Gesellschaft — Zur Rose stiftet in ihren Tätigkeitsbereichen einen klaren Nutzen für die Gesellschaft: Über die Ärztebelieferung und den Medikamentenversand sorgt Zur Rose dafür, dass die Patientinnen und Patienten beim Medikamentenbezug Wahlfreiheit genießen und auch in geografischen Randgebieten zeitnah und zuverlässig mit Medikamenten versorgt werden. Chronisch Kranke schätzen das einfache und komfortable Medikamenten-Management sowie die hohe Therapietreue, die Zur Rose ermöglicht. Services wie Medikamentenpass und Interaktionskontrolle sowie elektronische Rezeptübermittlung erhöhen zudem die Verordnungsqualität zugunsten der Patientinnen und Patienten. Darüber hinaus trägt Zur Rose zu tieferen Kosten im Gesundheitswesen bei – mit einer hocheffizienten Logistik, der kostenfreien Durchführung von Medikamenten- oder Bezugschecks sowie der Gewährung von Rabatten.

Zusätzlich unterstützt Zur Rose seit Jahren auch ausgewählte Projekte im karitativen sowie im kulturellen Bereich. Aufgrund der herausfordernden Geschäftssituation im Berichtsjahr hat Zur Rose ihr soziales Engagement 2009 deutlich reduziert. Drei laufende Beispiele seien hier näher erläutert.

Logistische Unterstützung für Verbreitung von «MSF Virus» — Die internationale humanitäre Organisation Médecins Sans Frontières / Ärzte ohne Grenzen (MSF) hat im März 2009 die Marketing-Kampagne «I have MSF» gestartet. Unter dem Motto «Engagement ist ansteckend» wird in der Kampagne gezeigt, wie einfach man sich für die medizinische Nothilfeorganisation engagieren kann. Grundidee der Kampagnenkonzepktion ist, dass sich die Botschaft wie ein Virus ausbreiten soll – und zwar ohne bezahlte Werbeplätze in den Hauptmedien wie Print, Radio oder Fernsehen, sondern durch Verbreitung über andere Medienkanäle und soziale Onlinenetzwerke.

Zur Rose hat die Kampagne mit verschiedenen – vor allem logistischen – Leistungen unterstützt und ihre Kundinnen und Kunden auf die Aktion aufmerksam gemacht. Dadurch konnte das «Virus» «I have MSF» auf zahlreiche Arztpraxen, Patientinnen und Patienten sowie Zur Rose Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich ebenfalls engagiert haben, übertragen werden. Insgesamt haben sich bereits über 600 000 Schweizerinnen und Schweizer an der Aktion beteiligt.

Pharmazeutische Expertise im Einsatz für terzStiftung — Zur Rose hat 2009 ihr Engagement als Stiftungspartner der terzStiftung weiter vorangetrieben. Die Stiftung wurde im Herbst 2008 gegründet und vertritt die Interessen älterer Menschen in der Schweiz. Sie wendet sich gegen jede Art von Diskriminierung, ob es sich um persönliche Anliegen oder grundsätzliche Benachteiligungen von Menschen der älteren Generation handelt.

Das Service-Center der Stiftung steht täglich 24 Stunden unter einer kostenlosen Telefonnummer als Anlaufstelle für alle Fragen rund um die Pensionierung und die Zeit danach zur Verfügung. Es erteilt Auskünfte, lässt Fragen abklären und vermittelt weiter an Spezialisten aus den vier Kernkompetenzfeldern Prävention und Gesundheit, Leben und Wohnen, Finanzen und Recht, Mobilität und Aktivität der terzStiftung. Als Partner im Bereich Prävention und Gesundheit bietet Zur Rose via terzService-Center eine kostenlose Hotline für pharmazeutische und reisemedizinische Beratung.

Zudem verteilt Zur Rose das Gönnermagazin der terzStiftung an ihre Kundinnen und Kunden der Versandapotheke und trägt damit zu einer Erweiterung des Gönnerkreises bei. Nach gut einem Jahr hat die Stiftung mittlerweile 5 000 Gönner.

Ruanda Hilfe bei VfG — Die gemeinnützige Ruanda Stiftung will die Lebensbedingungen der Kinder in Afrika verbessern. Sie kümmert sich besonders um Kinder, die am Rande der Gesellschaft stehen, wie Waisen- und Strassenkinder sowie behinderte Kinder. Die VfG Versandapotheke unterstützt seit Mai 2009 die Arbeit der Ruanda Stiftung mit dem Kinder-Hilfsprojekt der VfG-Kunden.

Dazu stellt VfG der Ruanda Stiftung unentgeltlich einen attraktiven Anzeigenplatz in ihrem Versandkatalog zur Verfügung. Dort wird auf die dramatische Situation der Kinder in Ruanda aufmerksam gemacht und die aufopferungsvolle Arbeit der Stiftung vorgestellt. Die Kundinnen und Kunden der VfG haben dann bei jeder Bestellung die Möglichkeit, ihren Rechnungsbetrag um 50 Cent, 1 oder 2 Euro zugunsten der Kinder-Hilfsprojekte aufzurunden. Diese freiwilligen Spenden sammelt die Versandapotheke treuhänderisch ein und leitet die Summe ohne Abzüge direkt an die Ruanda Stiftung weiter. Rechnet man das Vorgängerprojekt mit der Kinderhilfe Afrika e.V. ein, hat die VfG im Auftrag ihrer Kundinnen und Kunden in den letzten drei Jahren auf diesem Weg mehr als 200 000 Euro spenden können.

Transparenz

∞
Magazin

«Transparenz» – dieser viel zitierte Begriff weckt vielfältige Assoziationen und begegnet einem in unterschiedlichsten Zusammenhängen: als hohes Ideal genauso wie als essenzielle Voraussetzung im Alltag. Denn Transparenz schafft Klarheit, gegenseitiges Verständnis und Vertrauen und ist damit in allen Lebensbereichen die Grundlage für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Was bedeutet das konkret für Zur Rose?
Wir haben aus den Erfahrungen im Berichtsjahr gelernt, als von Seiten der Aktionärinnen und Aktionäre das Bedürfnis nach umfassenderer

Information an uns herangetragen wurde. Es ist uns ein zentrales Anliegen, aktuell und transparent über den Geschäftsgang, wichtige Entscheidungen und Initiativen, aber auch über relevante wirtschaftspolitische Zusammenhänge zu informieren. Wir möchten deshalb den Dialog mit den Aktionären von Zur Rose stärken sowie Nähe und Verständnis für unser Handeln und unsere Entscheide schaffen – in einem Wort: Transparenz.

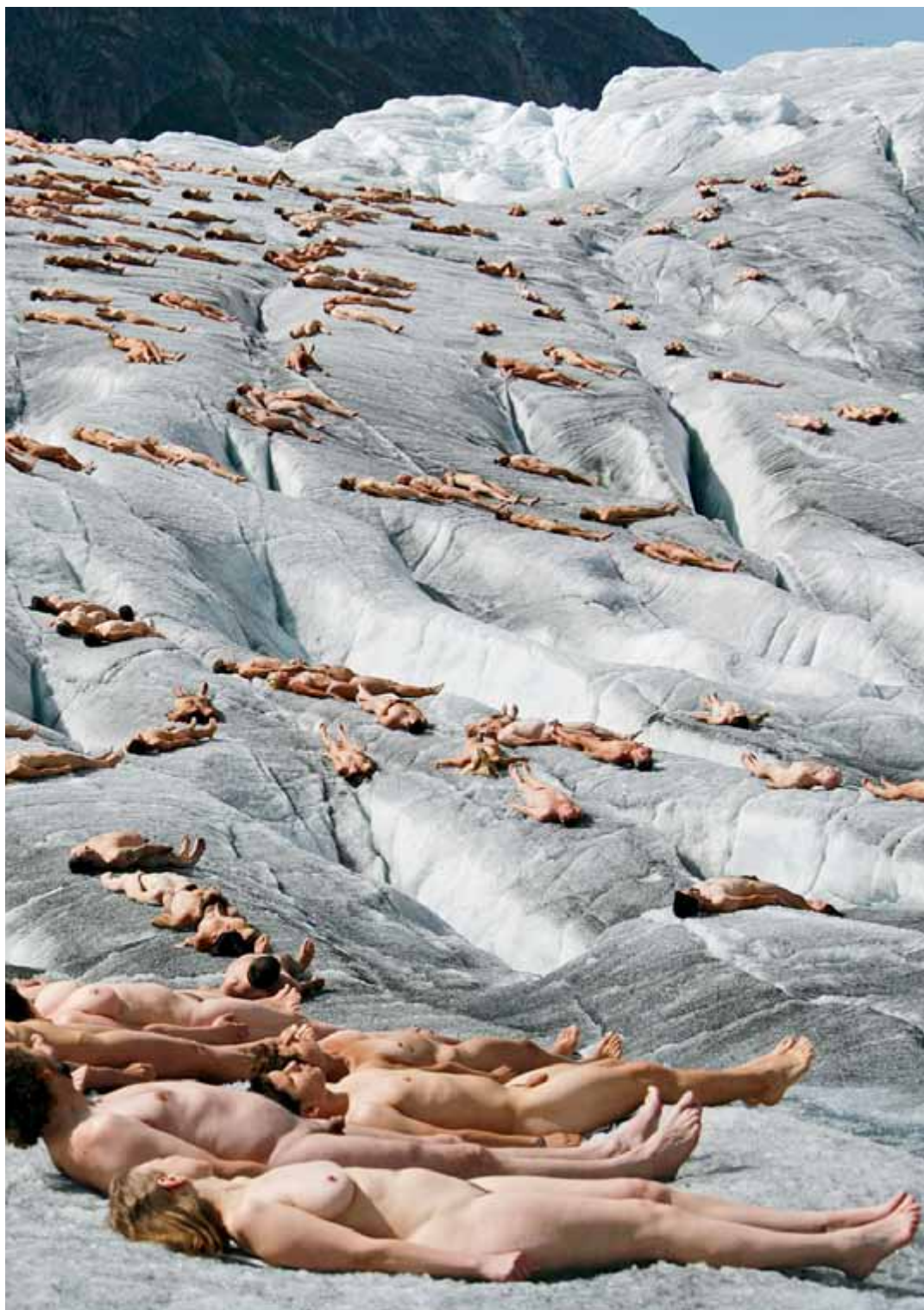
Transparenz heisst für uns auch, Verantwortung zu übernehmen – als Garanten für das Vertrauen, das Mitarbeitende und Kunden, Aktionäre und Partner in Zur Rose setzen. Dafür stehen wir ein, bei Erfolgen wie bei Misserfolgen. In diesem Sinne setzen wir den direkten Austausch mit unseren Aktionären fort und bauen die kontinuierliche und umfassende Information weiter aus.

Dass Transparenz nicht nur die Basis für Vertrauen und ein Erfolgsfaktor in der Unternehmensführung ist, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Unsere Autoren und Experten aus Medizin, Journalismus, Wirtschaft, Politik, Musik und Kunst leuchten in ihren Beiträgen die Licht- und Schattenseiten, Nuancen und Kontraste des Themas Transparenz aus.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Gedankenreise mit überraschenden Einblicken.

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected loops and a final short horizontal stroke.

Walter Oberhänsli
Präsident des Verwaltungsrats
und CEO



INHALT

58 / **DER GLÄSERNE PATIENT** — IM STREITGESPRÄCH LEUCHTEN DATENSCHÜTZER HANSPETER THÜR UND ALLGEMEINPRAKTIKER ERICH HONEGGER DIE LICHT- UND SCHATTENSEITEN DER VISION E-HEALTH AUS.

64 / **IM DILEMMA** — TRANSPARENZGEBOT VERSUS QUELLEN-SCHUTZ IM JOURNALISMUS: PETER STUDER KENNT DAS KONFLIKTFELD ALS EHEMALIGER CHEFREDAKTOR DES «TAGES-ANZEIGERS» UND DES SCHWEIZER FERNSEHENS WIE AUCH ALS PRÄSIDENT DES SCHWEIZER PRESSERATS.

70 / **WAS IST GUTE CORPORATE GOVERNANCE?** — STEPHAN HOSTETTLER, HSG-DOZENT UND «NZZ»-AUTOR, ERLÄUTERT DAS INSTRUMENTARIUM FÜR EINE AUSGEWOGENE BALANCE ZWISCHEN TRANSPARENZ, FÜHRUNG UND KONTROLLE.

74 / **UNDURCHDRINGBAR?** — GLASKLARE LÖSUNGEN HABEN ES IM SCHWEIZER GESUNDHEITSWESEN SCHWER — VON EDUARD TSCHACHTLI.

80 / **«ICH BIN VIELLEICHT NICHT DER «KLASSISCHE» DIRIGENT.»** — INTERVIEW MIT HOWARD GRIFFITHS — VON GREGOR HERBST.

86 / **ABSOLUTER MINIMALISMUS** — VOM WERT DES NICHTS IN DER KUNST — VON CHRISTOPH DOSWALD.

Zwischen Enthüllung und Verhüllung

Mithilfe tausender nackter Menschen kleidet der Künstler Spencer Tunick in seinen Körperinstallationen öffentliche Räume neu ein und inszeniert diese als Landschaftsskulpturen. In der Masse werden die nackten Körper zu Abstraktionen und fordern den Betrachter heraus, sich mit der eigenen Wahrnehmung von Enthüllung und Verhüllung, Öffentlichkeit und Privatheit auseinanderzusetzen. Die Magazin-Bildstrecke ist das Werk von Fotografen, die den Entstehungsprozess der Installationen von Spencer Tunick dokumentierten.

Seite 54/68/78: Greenpeace-Kampagne gegen die Klimaerwärmung, Aletschgletscher (CH), 2007. – **Seite 56:** Plaza de la Constitución (Zócalo), Ciudad de México, 2007. – **Seite 63:** Europarking, Amsterdam, 2007. – **Seite 73:** Playa de la Zurriola, San Sebastián, 2006. – **Seite 84:** museum kunst palast, Düsseldorf, 2006.





Der gläserne Patient

Elektronische Patientendaten: Schreckensszenario,
segensreiche Effizienzmassnahme – oder längst Wirklichkeit?

Interview: Hansheinrich Leuthold
Bilder: Martina Meier

Die elektronische Erfassung, Verarbeitung und Weitergabe von gesundheitsrelevanten Daten kommt. Aber welche Vorteile bringt E-Health? Und wo liegen die Risiken? Der oberste Datenschützer der Schweiz und ein Allgemeinpraktiker – er ist ausserdem Verwaltungsratspräsident eines ärztlichen Dienstleistungszentrums – tauschen Argumente, Ideen und Zukunftsvorstellungen aus.

ZUR ROSE — *Wo stehen wir heute in der Schweiz bezüglich der elektronischen Erfassung von Patientendaten?*

HANSPETER THÜR – Der Bund hat bereits eine E-Health-Strategie formuliert und gemeinsam mit den Kantonen ein entsprechendes Koordinationsorgan geschaffen. Primäres Ziel dieses Organs ist es, die Kompatibilität der verschiedenen Systeme und Datenbanken im Gesundheitswesen – die so genannte Interoperabilität – sicherzustellen. Ein erster Schritt in Richtung Umsetzung der E-Health-Strategie ist die Versichertenkarte mit Chip, die gemäss Terminplanung per 1. Januar 2010 eigentlich jedem Versicherten hätte zugestellt werden sollen.

ERICH HONEGGER — Also mich haben dieses Jahr* doch schon einige Patientinnen und Patienten

konultiert – und ich habe noch keine einzige Versichertenkarte gesehen (lacht). Gemäss der Road Map des Bundes sollen bis 2012 die Spitäler und die ganz grosse Mehrheit der ambulanten Leistungserbringer in der Lage sein, medizinische Patientendaten elektronisch zu erfassen, zu speichern und auszutauschen. Bis 2015 sollen diese in einem elektronischen Patientendossier so aufbereitet sein, dass der Patient sie auf Wunsch jedem beliebigen Leistungserbringer zur Verfügung stellen kann. Diese ehrgeizigen Ziele dürften wir jedoch kaum termingerecht erreichen!

ZUR ROSE — *Worin besteht der Nutzen einer elektronischen Krankengeschichte?*

HANSPETER THÜR – Sie führt ganz klar zu einer Qualitätsverbesserung in der medizinischen Versorgung.

ERICH HONEGGER — Eindeutig. Wir gewinnen Vollständigkeit, Verlässlichkeit und Verfügbarkeit der medizinischen Daten, die nicht mehr einfach verloren gehen, sei es in der Erinnerung der Patienten oder in den zahllosen, überall verteilten Dossiers der verschiedenen Leistungserbringer. Ausserdem wird die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen medizinischen Instanzen zugunsten der Patienten viel effizienter.



E-Health kommt: Allgemeinpraktiker Erich Honegger (links) und der eidgenössische Datenschutzler Hanspeter Thür.

ZUR ROSE — *Und wo liegen die Gefahren? Lässt sich der Datenschutz mit der heutigen Technologie überhaupt gewährleisten?*

HANSPETER THÜR — Vor der Technologie müssen wir über die Architektur des künftigen Systems reden: In der Anfangsphase der E-Health-Strategie musste man sich entscheiden, ob die künftige Lösung zentral oder dezentral sein würde. Mit der Einrichtung des erwähnten Koordinationsorgans wurde die dezentrale Konzeption gewählt. Im Prinzip wird also jeder Leistungserbringer sein eigenes System und seine eigene Technologie haben. Um die Interoperabilität zu gewährleisten, müssen gewisse Standards definiert werden. Diese legen fest, wie Patientendaten in einem System aufgenommen und abgelegt werden – damit sich die einzelnen Systeme untereinander austauschen können. Das scheint mir auch aus der Sicht des Datenschutzes ein sehr guter Ansatz zu sein.

«Das Risikopotenzial ist nicht technisch begründet, sondern durch das menschliche Verhalten.» HANSPETER THÜR

ERICH HONEGGER — Es gibt heute saubere Verschlüsselungslösungen, die Daten vor unberechtigten Zugriffen schützen. Und es gibt sichere Übertragungswege für einen zuverlässigen Datenaustausch zwischen den Leistungserbringern. Das Problem zeigt sich eher in der konsequenten Anwendung – aber auch im fahrlässigen Umgang mit Daten. Ein Beispiel: Ich habe auf dem Handy heute fünf Textmitteilungen, in denen mich Patienten nach Befunden, Röntgenbildern, Laborberichten oder einfach um Rat fragen und eine Antwort erwarten. Ich kann «Antworten» drücken – aber weiss ich denn auch, ob das Handy wirklich beim Patienten liegt oder bei seinem Chef?

HANSPETER THÜR — Ich erlebe als Anwalt genau das gleiche: Klienten bitten mich, mit ihnen per E-Mail zu kommunizieren und lehnen eine

Verschlüsselung der Inhalte aus Bequemlichkeit ab! Man hat sich daran gewöhnt, dass die Kommunikation immer einfacher wird, und nimmt deshalb ein gewisses Restrisiko in Kauf. Das Risiko-



potenzial ist nicht technisch begründet, sondern durch das menschliche Verhalten. Für den Datenschutz bedeutet dies, dass eigentlich mehr für die Bewusstseinsbildung getan werden sollte – gerade dann, wenn es um heikle Daten geht. Gleichzeitig gilt es, die technischen Schutzmöglichkeiten – zum Beispiel Verschlüsselung – zu vereinfachen, damit sie auch angewendet werden.

ZUR ROSE — *Wie stark ist der Datenschützer in die E-Health-Strategie involviert?*

HANSPETER THÜR – Wir haben uns von allem Anfang an klar gegen ein Konzept gewendet, das alle gesundheitsrelevanten Daten auf einem zentralen Grossrechner vereinigt hätte, der dann ein

entsprechend attraktives Objekt für einen Hackerangriff gewesen wäre. Für uns als Datenschützer besteht die Hoffnung – ja sogar die Erwartung –, dass mit der «Elektronifizierung» des ganzen Sys-

tems auch der Datenschutz besser umgesetzt werden kann. Und das bildet bekanntlich Vertrauen.

ZUR ROSE — Ein Prinzip des Datenschutzes besagt, dass der Betroffene die über ihn erhobenen Daten einsehen und gegebenenfalls korrigieren kann. Gilt dies auch im Bereich E-Health?

HANSPETER THÜR — Aus meiner Sicht muss der Patient Zugriff auf alle Daten haben – genau wie das ja auch jetzt schon der Fall ist. Die Patienten sind mündiger geworden; ich glaube, da hat ein Kulturwandel stattgefunden. In Bezug auf die Persönlichkeitsrechte des Patienten kann die «Elektronifizierung» der Krankengeschichte einen echten Fortschritt bringen. Bei Korrekturen stellt sich natürlich die Frage: Was darf der Patient korrigieren? Das muss klar geregelt sein. Der Patient wird nicht in der Lage sein, den Befund des Arztes so abzuändern, dass er ihm nachher einen Haftpflichtprozess anhängen kann.

«Die elektronische Krankengeschichte erlaubt es, Transparenz zu schaffen. Und das bildet bekanntlich Vertrauen.»

ERICH HONEGGER

ERICH HONEGGER — Aber der Patient könnte einen Eintrag löschen ...

HANSPETER THÜR — Nein, das wird so nicht möglich sein. Diese Problemstellungen gibt es auch in anderen Bereichen, z.B. beim Ausländerrecht. Dort lassen sich bestimmte Einträge auch nicht löschen. Aber man kann in einem Vermerk eine andere Meinung anfügen, die dann mit Autor und Zeit genau dokumentiert ist. So eine Lösung müssen wir auch im Bereich E-Health ins Auge fassen.

ERICH HONEGGER — Für mich als Arzt gibt es in fast jeder Krankengeschichte Entwurfsversionen oder Notizen, die wirklich nur für mich persönlich gedacht sind und nicht für meine Patienten. Wenn der Patient nun zum Herr über alle



tems auch der Datenschutz besser umgesetzt werden kann. Wenn die Zuständigkeiten, Berechtigungen und Zugriffsregelungen korrekt definiert und gehandhabt werden, verspreche ich mir durchaus einen verbesserten Schutz der Patientendaten.

ERICH HONEGGER — Natürlich wird die Sache heikler, wenn es um elektronische und nicht mehr nur papierene Daten geht – weil sie vielfältiger analysierbar und verwendbar sind. Auf der anderen Seite kann die elektronische Krankengeschichte für den Patienten durchaus auch einen Vertrauenszuwachs bedeuten. Wenn er Einsicht in die redigierten Notizen des Arztes hat, weiss er genau, was aus dessen Sicht Sache ist. Die elektronische Krankengeschichte erlaubt es, Transpa-

Daten wird, dann verliere ich ein wichtiges Instrument meiner Arbeit: Ich kann die Grauzonen meiner Wahrnehmung nirgendwo mehr dokumentieren. Für mich wäre das ein klarer Qualitätsverlust!

«Wenn der Patient zum Herr über alle Daten wird, dann verliere ich ein wichtiges Instrument meiner Arbeit – meine persönlichen Notizen.» ERICH HONEGGER

ZUR ROSE — *Macht die neue Tarifstruktur im Schweizer Gesundheitswesen nicht schon heute jeden Versicherten zum «gläsernen Patienten»?*

ERICH HONEGGER — Wenn ich sehe, welchen vielschichtigen Detaillierungsgrad die neue TARMED-Tarifstruktur erreicht, ist das in der Tat so. Bei einem medizinisch intensiver betreuten Patienten reichen meine Rechnungen und die Apothekenbelege für Medikamente völlig aus, um – mit den entsprechenden Algorithmen – herauszufinden, woran er leidet. Dazu muss ich nicht mal mehr eine Diagnose einreichen.

HANSPETER THÜR — Das ist aus Sicht des Datenschutzes inakzeptabel. Die Versicherungen wollen nicht nur sehr detaillierte Rechnungen mit dem vollständigen TARMED-Code, sondern systematisch auch vollständige Diagnosen und Austrittsberichte. Das deckt sich nicht mit dem, was im Artikel 42 des Krankenversicherungsgesetzes festgelegt ist.

ZUR ROSE — *E-Health kommt, da sind Sie sich einig. Was sind Ihre Forderungen und Wünsche?*

ERICH HONEGGER — Identifikation steht für mich an erster Stelle. Ich muss ganz unmissverständlich wissen, über wessen Daten ich mit wem kommuniziere. Jeder Beteiligte muss klar identifizierbar sein. Wichtig sind an zweiter Stelle einheitliche Standards für die Datenerfassung und deren Austausch, damit die Kommunikation eindeutig ist und nicht behindert wird. Im Moment haben wir so viele unterschiedliche Strukturen, in

denen Daten erfasst und abgelegt werden – da kann nichts austauschbar werden und in Fluss kommen. Und deshalb braucht es wie bei einem guten Orchester einen Dirigenten. Der muss allen Beteiligten klarmachen, dass wir ab sofort gemeinsam das gleiche Stück spielen.

HANSPETER THÜR — Dieser Dirigent müsste ein ganz klares Notenbild im Kopf haben. Als Leitmotiv muss für das ganze Orchester unmissverständlich gelten: Das oberste Prinzip sind die Rechte des Patienten. Der Patient muss das letzte

«Das oberste Prinzip sind die Rechte des Patienten.» HANSPETER THÜR

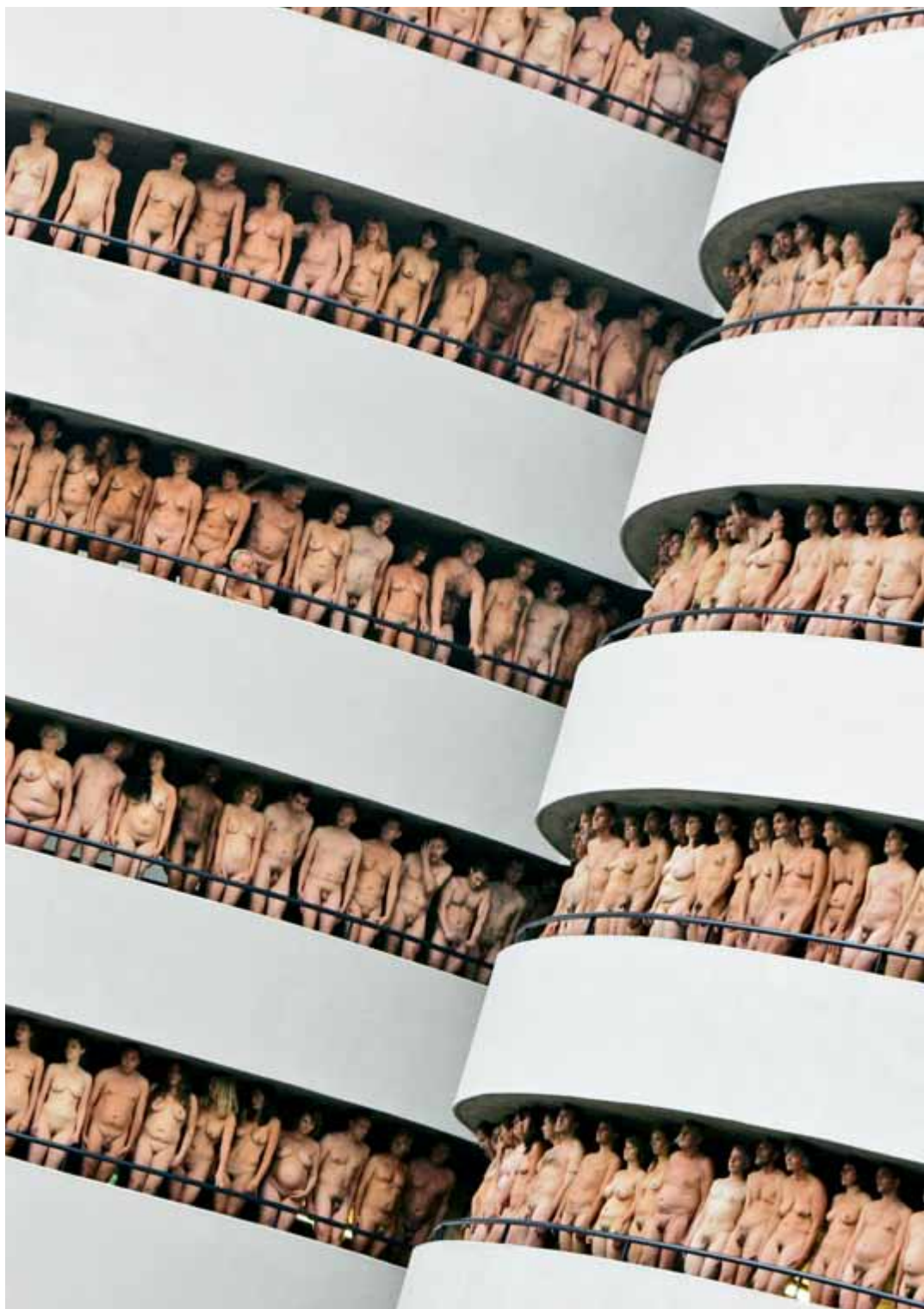
Wort darüber haben, was mit seinen Gesundheitsdaten passiert, wer sie erhalten soll – und wer nicht. Wenn der Dirigent dieses Leitmotiv im Kopf hat und wenn alle Musiker Variationen davon spielen, dann bin ich sicher, dass diese Musik gut ankommt!



Hanspeter Thür ist Jurist und war von 1995 bis 1997 Präsident der Grünen Partei Schweiz, die er 1987 bis 1999 auch im Nationalrat vertrat. Nach einem Nachdiplomstudium in Wirtschafts-, Verwaltungs- und Umweltmediation wurde er 2001 vom Bundesrat zum Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten gewählt.

Dr. med. Erich Honegger ist Facharzt FMH für Allgemeinmedizin in St. Gallen. Er ist ausserdem als Verwaltungsratspräsident und Geschäftsleitungsmitglied für die Firma eastcare AG tätig, die als ärztliches Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum den Betrieb von Managed-Care-Netzwerken sowie die Datensammlung und -analyse von Praxen in der Ostschweiz unterstützt.

*Das Gespräch fand am 7. Januar 2010 statt.





Ein unbedrucktes Blatt ist ungefährlich.

Im Dilemma



Wenn Journalisten zwischen Transparenz und Quellenschutz abwägen müssen



Autor: Peter Studer

Journalisten schaffen Öffentlichkeit, aber nicht immer volle Transparenz, denn manche Quelle will ungenannt bleiben. Gesetz und Journalistenkodex sagen: zu Recht – wenn gute Gründe vorliegen. Der Medienrechtsexperte Peter Studer lotet anhand aktueller Fälle das Dilemma zwischen Transparenzgebot und Quellenschutz aus.

Transparenz, Wahrhaftigkeit und Fairness sind die wichtigsten Berufsgebote eines Journalisten – und trotzdem ist das Transparenzgebot in der Praxis in jedem Fall neu abzuwägen. Wenn ein Journalist jemanden befragt, muss dieser wissen, dass er einen Journalisten vor sich hat. Und der Journalist möchte den Namen seines Gegenübers benennen dürfen. Was aber, wenn seine Quelle ungenannt bleiben will? Immer wieder kommt es zu Klagen und Beschwerden, in denen die Gerichte und der Presserat Klärung schaffen müssen.

STREITPUNKT VERSTECKTE KAMERA

Intensiv beschäftigt hat die Gerichte in der letzten Zeit der Einsatz der versteckten Kamera im Schweizer Fernsehen SF. Eigentlich verlangt das Transparenzgebot, dass sich der Journalist mit seinem Begehren vorstellt, sodass der Befragte entscheiden kann, ob er sich äussern will oder nicht. Ohne sich zu erkennen zu geben, darf der Journalist Allerweltoffenheiten überprüfen, zum Beispiel als Testesser für den Gault-Millau-Restaurant-Führer. Aber sobald heikle Zusatzauskünfte

im persönlichen Bereich verlangt werden, muss der Journalist sein Visier lüften.

PIXELN REICHT NICHT IMMER AUS

Die Fernsehsendung «Kassensturz» arbeitete seit Jahren mit versteckter Kamera, um Beweise für Defizite im Dienstleistungssektor zu sammeln, die im blossen Gespräch nicht ohne Weiteres erhältlich sind. Eine besonders schwierige Beweisfrage stellt sich bei den Hausbesuchen von Versicherungsberatern. Es handelt sich ja um Gespräche unter vier Augen, und moniert die Kundin später einen Beratungsfehler, kann der fehlbare Berater

Transparenz, Wahrhaftigkeit und Fairness sind die Haupttugenden des glaubwürdigen Journalismus. Im Gesetz und im Journalistenkodex sind sie ausdefiniert.

alles abstreiten – Aussage gegen Aussage! In einer umfunktionierten Wohnung testete «Kassensturz» 2006 sieben Berater und liess die Gespräche heimlich filmen. Der letzte der sieben machte gleich Duzis mit der «Kundin» und beriet sie völlig falsch. Als Redaktorin und Experte hervortraten, verbot er die Ausstrahlung. «Kassensturz» nannte den Namen nicht, pixelte das Gesicht und verstellte die Stimme, strahlte die Szene aber aus. Der Be-

rater klagte. Das Strafgesetz ahndet nämlich das «unbefugte Aufnehmen von Gesprächen» – ausser wenn alle Gesprächsteilnehmer einverstanden sind¹. Ein erstes Gericht sprach die «Kassenstürzer» frei, denn das öffentliche Interesse verdiene hier Vorrang, zumal alles getan worden sei, um die Persönlichkeit des Beraters zu schonen. Das Bundesgericht blieb hart: «Kassensturz» habe nicht begründet, weshalb der Beweis nur auf strafbare Weise gelinge; die Journalisten hätten auch mit guter konventioneller Befragungsrecherche die Indizien zusammentragen können. Das Urteil stiess bei fast allen Medienrechtlern auf Unverständnis. Die Schweizerische Radio- und Fernsehgesellschaft (SRG) zog das Urteil an den Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte weiter. Aber bis dieser entscheidet, hat der Chefredaktor SF die versteckte Kamera vorerst verboten.

VOLLE TRANSPARENZ GEHT MANCHMAL ZU WEIT

Ein anderer, noch vor dem erwähnten Verbot des Chefredaktors aufgenommener Fall hat erst die unterste Gerichtsstufe passiert. «Kassensturz» wollte 2006/07 die vielen überflüssigen Operationen von Schönheitschirurgen mit versteckter Kamera belegen. Eine Miss Aargau präsentierte sich den Chirurgen als «Lockvogel»; einer von ihnen, Dr. Meyer-Fürst, wurde besonders hart rangenommen – etwa zehn Minuten lang, ohne Verfremdung. Eingestreut war Archivmaterial aus früheren Negativsendungen. Das Bezirksgericht hat die Mitwirkenden bis zum Chefredaktor hinauf bestraft. Manche Medienrechtler, die sich ob dem Versicherungsberater-Urteil aus Lausanne empört hatten – auch ich selber –, fanden, hier sei das SF zu weit gegangen.

DIE GROSSE VERSUCHUNG: DAS ANONYME ZITAT

Filippo Leutenegger, heute FDP-Nationalrat und Verleger, war mein Nachfolger als Chefredaktor SF. Da und dort wurde behauptet, er greife zugunsten der SVP in die Berichterstattung ein. Eine Recherche des «Tages-Anzeigers» sammelte zahlreiche Aussagen zu diesem Verdacht. Fast alle Quellen wollten anonym bleiben. Leutenegger beschwerte sich beim Presserat, er könne sich gegen solche anonymen Vorwürfe nicht wehren. Ein

Dilemma! Der Journalistenkodex will dem Transparenzgebot zufolge die brisanten Aussagen möglichst mit Namen verknüpft haben. Andererseits: Wenn jemand nur geredet hat unter der Bedingung der Vertraulichkeit, ist dies zu respektieren.

ZWISCHEN PRIMEUR UND DEMENTI

Der Presserat bemühte sich um eine vermittelnde ethische Lösung: An sich geht das Transparenzgebot vor, und die Quellen müssten offengelegt werden. Anonymität ist aber unter gewissen Bedingungen einzuhalten. Zum einen muss es sich um eine Angelegenheit von öffentlichem Interesse handeln, was im vorliegenden Fall gegeben ist. Die SRG-Angestellten unterlagen zudem dem Schweigegebot und mochten deshalb wichtige Aussagen nur vertraulich machen. Weiter hat sich der «Tages-Anzeiger» an die «Watergate-Regel» gehalten – Aussagen müssen mindestens durch zwei voneinander unabhängige Statements abgesichert werden. Entscheidend war aber die Einhaltung des Fairness-Gebots: Leutenegger konnte sich im Interview auf derselben Zeitungseite zu den Vorwürfen äussern.

Im Schutz der Anonymität erzählen manche Leute krasse Stories – oft vom Hörensagen. Und manche Journalisten unterlassen es leider, persönlichkeitsverletzende «on-dits» zu überprüfen.

Trotzdem bleibt ein Unbehagen. Journalisten sind heute viel zu leicht bereit, anonyme Beschuldigungen ohne Prüfung entgegenzunehmen, nur um ein knackiges Zitat in ihren Bericht zu flechten. In der Affäre um den Clubbesitzer und Zürcher Milliardärssohn Carl Hirschmann Ende 2009 hatte ein Partygirl unter Pixelschutz Vergewaltigungsvorwürfe auf Tele Züri erhoben; später musste sie zugeben, alles einfach erfunden zu haben.

BEREITS ERODIERT: QUELLENSCHUTZ IM STRAFRECHT

Vor zwölf Jahren hat das Eidgenössische Parlament unter Druck des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte in Strassburg den Quel-

lenschutz im Strafrecht eingeführt². Journalisten können seither «das Zeugnis über Inhalt und Quelle ihrer Informationen verweigern», und es dürfen deswegen keine Strafen über sie verhängt werden. Nur hat das Parlament den Grundsatz nicht einfach so stehen lassen: Der Richter könne den Quellenschutz aufheben, wenn ohne das Zeugnis ein schweres Verbrechen wie beispielsweise vorsätzliche Tötung nicht aufgeklärt werden könne. Das ist verständlich. Es folgt jedoch ein langer Ausnahmenkatalog, der hinunterreicht bis zu Kleindelikten.

Das Bundesgericht schob der Erosion 2005 einen Riegel vor. Die «NZZ am Sonntag» hatte ein Jahr nach einer folgenschweren Herzverwechslung (Transplantation) behauptet, der Starchirurg Prof. Turina habe die Verwechslung bewusst in Kauf genommen – in der Hoffnung, er könne es dann schon reparieren. Die Patientin starb. Nun wollte die Staatsanwaltschaft unbedingt die Quellen der «NZZ am Sonntag» kennen, um den Verdacht auf eventualvorsätzliche Tötung abzuklären. Das Strafgesetz hatte ja diese Möglichkeit vorgesehen. Aber das Bundesgericht schützte die «NZZ am Sonntag», denn alle Quellen seien bereits lang und breit vernommen worden, und Turina könne allerhöchstens ein Berufsversehen vorgeworfen werden – ohne Rückfallrisiko. Andererseits sei der Quellenschutz ein Kerninstrument der Medien als öffentlicher Kontrollinstanz.

TRANSPARENZ BEI TATSACHEN UND MEINUNGEN

Ein altes Motto angloamerikanischer Zeitungen heisst: Tatsachen sind heilig, Meinungen bleiben frei. Auch das Bundesgericht trug dem Rechnung, als es 2009 den Alleinredaktor der Walliser Alternativzeitschrift «Rote Anneliese» vom Vorwurf der Ehrverletzung freisprach. Anders als die Walliser Gerichte fand es, der Journalist habe keine wesentlich unwahren Tatsachen über einen Dorfpolitiker und Heimleiter berichtet. Geringfügige Ungenauigkeiten seien hinzunehmen, und spitze Werturteile hätten im weitgespannten Recht auf freie Meinungsäusserung Platz.

Die klassische Ausprägung des Trennungsggebots sah vor, dass sich Berichte einerseits und Kommentare und Leitartikel andererseits schon

typografisch unterschieden. Dem tragen die «Opinion»-Seiten Rechnung, welche «NZZ» und «Tages-Anzeiger» neuerdings nach angelsächsischem Vorbild pflegen. Berufsethisch ist der Schweizer Presserat grosszügig: Der Leser müsse bloss erkennen können, ob Aussagen auf Tatsachen oder auf Meinungen verwiesen.



Hilfe – Medien haben meine Rechte verletzt!

«Schön und gut», wird mancher einwenden. «Aber diese Grundsätze werden immer wieder verletzt. Wie kann ich mich wehren?»

Am schnellsten führt meistens eine Reklamation beim Chefredaktor zum Ziel. Ein guter Chefredaktor versteht sich auch als Ombudsmann seiner Leser. Einige Zeitungen sowie die SRG haben sogar eigene Ombudsleute eingesetzt. Lässt sich eine Berichtigung aushandeln, die von der Redaktion selber verfasst wird? Vielleicht gar ein Interview, das nun eine vom Journalisten übersehene wichtige Facette enthält?

Wer sich verletzt fühlt, soll zuerst das Gespräch mit dem Chefredaktor suchen, bevor er zum Richter rennt.

Ebenfalls einfach ist es, eine Beschwerde an den Schweizer Presserat abzusenden (www.presserat.ch). Der Presserat, heute von Journalistenverbänden, Verlegern und SRG getragen, prüft Beschwerden aufgrund des «Journalistenkodex» mit seinen elf Berufspflichten: Hat die Redaktion eine von ihnen verletzt, gibt es eine Rüge. Diese wird mit Nennung des Mediums sofort ins Netz gestellt und über die Agenturen verbreitet. Das ist die einzige Sanktion. Überregionale Zeitungen und Branchen-Newsletter greifen Entscheide des Presserats regelmässig auf.

Zeichnet sich ein gravierender Fall ab, kann das potenzielle «Medienopfer» beim Einzelrichter sogar ein an Bedingungen geknüpftes Publikationsverbot verlangen³. Oder, nach bereits erfolgter Publikation, zunächst eine einfach handhabbare Gegen-darstellung bewirken (nur «Tatsachenbehauptung gegen Tatsachenbehauptung»⁴). Und schliesslich steht der ganze Rechtsweg nach Zivil- und Strafgesetz zur Verfügung: Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, Radio- und Fernsehgesetz zum Schutz der freien Meinungsbildung⁵. Aber Achtung: Der Rechtsweg kann sich als teuer und zeitaufwendig erweisen; ein Persönlichkeitschutzprozess über mehrere Instanzen dauert oft Jahre.

***Peter Studer** ist einer der profiliertesten Medienrechtsexperten der Schweiz. Als Chefredaktor des «Tages-Anzeigers» (1978–1987), des Schweizer Fernsehens (1989–1999) und als Präsident des Schweizer Presserats (2001–2007) hat er sich aus verschiedenen Blickwinkeln mit dem Transparenzgebot auseinandergesetzt. Heute doziert er Medienrecht und Medienethik an Universitäten und Hochschulen.*

¹ (Art. 179^{ter} StGB) / ² (Art. 28a StGB) / ³ (Art. 28c Abs. 3 ZGB) /

⁴ (Art. 28g ZGB) / ⁵ (Art. 28ff. ZGB, Art. 173ff. StGB)





Was ist gute Corporate Governance?

Transparenz, Führung und Kontrolle im Gleichgewicht

Autor: Dr. Stephan Hostettler

Je nach unternehmerischen Herausforderungen ist das Verhältnis zwischen Wahrung der Aktionärsinteressen und Effizienz in der Entscheidungsfähigkeit unterschiedlich zu gewichten. Corporate-Governance-Experte Stephan Hostettler zeigt die Rahmenbedingungen und Grundsätze für eine erfolgreiche Praxis auf.

Aktionäre und Manager haben oft unterschiedliche Interessen, mit deren Ausprägungen sich die Wirtschaftsgeschichte schon seit Langem beschäftigt. Berühmtheit erlangt hat die Principal-Agent-Theorie, die in den 1970er-Jahren ausformuliert wurde: Der Auftraggeber (Prinzipal) betraut den Auftragnehmer (Agent) mit einer Aufgabe – in diesem Fall der Aktionär den Manager. Und der Aktionär erwartet vom Manager, dass dieser die Interessen des Aktionärs durchsetzt.

ZIELFOTO: INTERESSENKONGRUENZ

Dass diese Interessen nicht zwingend übereinstimmen, hat der Ökonom Adam Smith vor mehr als 200 Jahren zu Papier gebracht: «Von den Direktoren einer (Aktien-)Gesellschaft, die ja bei Weitem eher das Geld anderer Leute als ihr eigenes verwalten, kann man daher nicht gut erwarten, dass sie es mit der gleichen Sorgfalt einsetzen und überwachen würden, wie es die Partner in einer privaten Handelsgesellschaft mit dem eigenen zu tun pflegen.» Die Frage, wie eine möglichst hohe Interessenkongruenz zwischen Aktionären und Managern hergestellt werden kann, ist nach wie

vor brandaktuell. Heiss diskutiert wird sie derzeit bei den Manager-Salären.

DAS INSTRUMENTARIUM DES VERWALTUNGSRATS

Für die Arbeit des Verwaltungsrats (VR) dienten lange die Artikel des Obligationenrechts als Richtschnur, besonders die unübertragbaren Pflichten des VR. Der «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» der Economiesuisse, 2002 erstmals publiziert, hat für die Corporate Governance in der Schweiz neue Massstäbe gesetzt: Die Richtlinie beschreibt na-

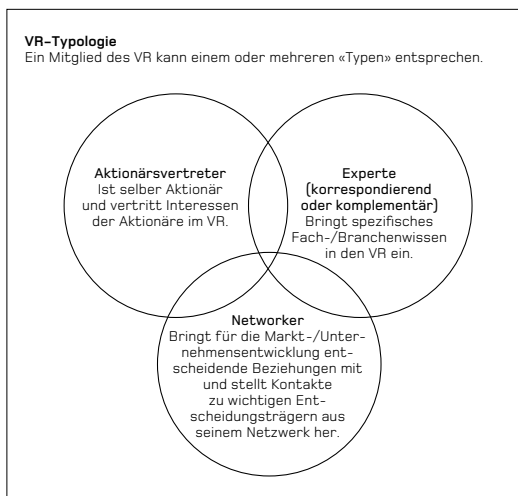
Der Verwaltungsrat soll als Vertreter der Aktionäre die Interessen der Eigentümer langfristig verfolgen.

mentlich, wie den Aktionären das Ausüben ihrer Rechte ermöglicht und erleichtert werden soll. Zudem gibt sie dem VR Vorgaben für eine sinnvolle Zusammensetzung und Arbeitsweise. Nach dem «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» soll der VR als Vertreter der Aktionäre die Interessen der Eigentümer langfristig verfolgen. Dafür stehen dem VR drei Arten von Instrumenten zur Verfügung: Erstens der Grad der Transparenz gegenüber den Aktionären – etwa in der Entscheidungsfindung betreffend Strategie –, zweitens die direkte Kontrolle – wobei die im Aktienrecht festgelegte Führung der Geschäfts-

leitung unterschiedlich stark interpretiert werden kann –, und drittens finanzielle Anreizsysteme – zum Beispiel eine langfristig orientierte Wertbeteiligung. Damit die genannten Instrumente optimal eingesetzt werden, ist aus Aktionärsicht zudem entscheidend, wie der VR zusammengesetzt ist und wie die Aufgaben innerhalb des VR verteilt sind. Dies wird oft als formelle Frage abgetan, ist jedoch zentral für die Einflussnahme der Aktionäre auf die Steuerung ihres Unternehmens. Vor allem bei einem breit gestreuten Aktionariat sind sowohl Fragen der Zusammensetzung als auch der «Checks and Balances» innerhalb des VR relevant.

ERFOLGSFAKTOR KOMPETENZMIX

Ein guter Mix aus zukunftsgerichteten, geschäftsrelevanten Kompetenzen im VR-Gremium ist ein entscheidendes Erfolgskriterium. Vom VR sind Wissen und Erfahrung in den Themen stra-

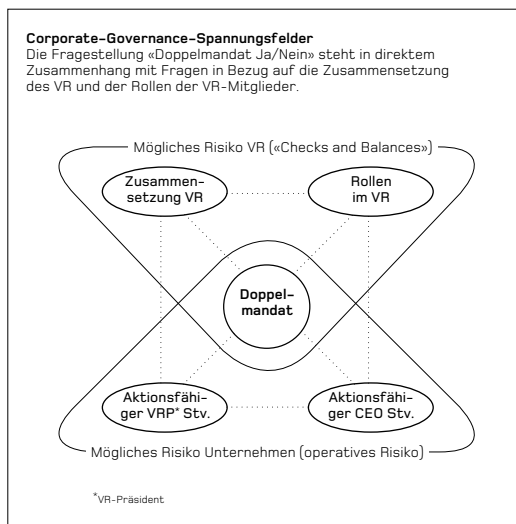


tegische Unternehmensführung, Finanzen und Revision sowie im relevanten Geschäftsfeld – bei Zur Rose etwa Konsumenten- und/oder Marken-Know-how sowie Gesundheitswesen in den Märkten Schweiz und Deutschland – vorauszusetzen. Ebenso wichtig ist, besonders bei mittelständischen Unternehmen, eine überschaubare Grösse des VR, denn er muss bei Bedarf rasch einberufen werden

und Entscheidungen treffen können. Schliesslich sollten verschiedene Typen von VR-Mitgliedern – Aktionärsvertreter, Experten und Netzwerker – im Gremium vertreten sein (siehe Grafik links). Diese Prinzipien sind bei jeder Neubesetzung eines VR zu berücksichtigen. Die optimale Zusammensetzung des VR ist auch bei Zur Rose ein Thema. So wurde an der letzten Generalversammlung (GV) die starke Vertretung von Ärzten im VR kritisch diskutiert.

SPAGAT DOPPELMANDAT

Bei Unternehmen mit einem breiten Aktionariat lautet eine weitere zentrale Frage, inwiefern eine Personalunion von VR-Präsident und CEO an



der Unternehmensspitze sinnvoll ist (siehe Grafik oben). Die Vorteile einer Personalunion liegen in der operativen Flexibilität, welche die direkte und effiziente Führung ermöglicht: Interessendivergenzen zwischen VR und Unternehmensführung werden reduziert. Diese Vorteile kommen in schwierigen Unternehmensphasen, etwa einem Turnaround, besonders zum Tragen – also in Situationen, wie sie die Zur Rose Gruppe vor Mitte 2009 durchlebt hat.

Auch in Zeiten einer dynamischen Unternehmensentwicklung ist es von Vorteil, wenn eine

Person die notwendigen Entscheidungen rasch fällen kann. Bei den grossen schweizerischen börsenkotierten Gesellschaften nehmen die Doppelmandate tendenziell ab, bei kleineren und mittleren Unternehmen, wie etwa bei Stadler Rail des Unternehmers und Nationalrats Peter Spuhler, sieht man sie nach wie vor.

Diesen Vorteilen der Personalunion steht der Nachteil gegenüber, dass die Aktionäre ihre Interessen – ob direkt an der GV oder via Delegation einzelner Vertreter in den VR – aufgrund des Wissensvorsprungs des Präsidenten und CEO nur mit Einschränkungen vertreten können. Die Machtkonzentration auf eine Person ist gross.

MECHANISMEN FÜR AUSGEWOGENE BALANCE

Wichtig ist daher, dass korrigierende Massnahmen umgesetzt werden: die Ernennung eines Lead Directors mit entsprechenden formalisierten Prozessen sowie die Besetzung der einzelnen VR-Komitees mit anderen Vertretern des Gremiums. Der «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» empfiehlt dazu: «Entschliesst sich der VR aus unternehmensspezifischen Gründen oder weil die Konstellation der verfügbaren Spitzenkräfte es nahelegt zur Personalunion, so sorgt er für adäquate Kontrollmechanismen. Zur Erfüllung dieser Aufgabe kann der VR ein nicht exekutives, erfahrenes Mitglied bestimmen («Lead Director»). Dieses ist befugt, wenn nötig selbstständig eine Sitzung des VR einzuberufen und zu leiten.» Bei Zur Rose wird im Hinblick auf die Umsetzung der strategischen und operativen Ziele laufend überprüft, ob die Doppelfunktion weiterhin zweckmässig und die formalisierten Kontrollmechanismen auch künftig angemessen sind.

WAS IST BEST PRACTICE?

In den vergangenen Jahren hat sich die Corporate Governance in der Schweiz wie in den meisten Ländern Kontinentaleuropas auf breiter Front markant verbessert. Dies gilt einerseits für die Mitwirkungsrechte der Aktionäre, etwa durch die Absenkung der Kapitallimite für das Traktandierungsrecht an Generalversammlungen oder die Einführung der Einzelwahl für die Mitglieder der Verwaltungsräte. Andererseits arbeiten die Ver-

waltungsräte dank Bildung spezialisierter Komitees für Finanzen, Rekrutierung und Salärfragen oft effizienter. Und schliesslich wird die Selektion neuer Verwaltungsräte heute professioneller betrieben. Nach wie vor verbesserungsfähig ist in vielen Unternehmen die Transparenz und Kommunikation gegenüber den Aktionären. Dabei ist ein schmaler Grat zu beschreiten, denn allzu viel Transparenz kann der Konkurrenz in die Hände spielen.

ABSTIMMUNG AUF DIE UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Je breiter ein Aktionariat ist, desto wichtiger ist eine gut funktionierende Corporate Governance. Bei kleinen und mittelgrossen Unternehmen präsentiert sich die Frage der Delegation der Führung vom Prinzipal an den Agenten jedoch selten in voller Schärfe, da die Haupteigentümer

Je breiter ein Aktionariat ist, desto wichtiger ist eine gut funktionierende Corporate Governance.

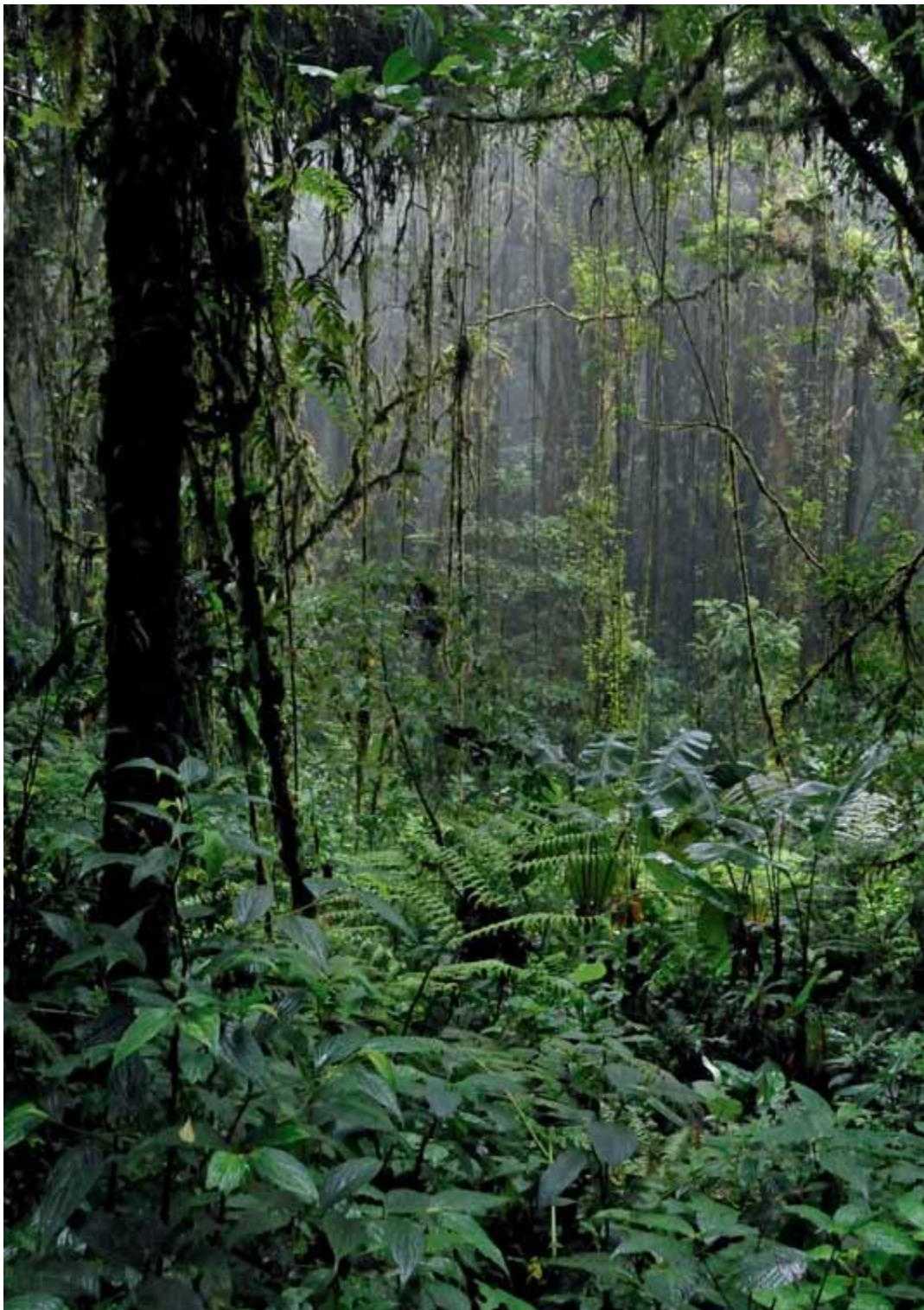
meist selbst in die Geschäftsführung involviert sind. Informationsasymmetrien und Interessendivergenzen sind damit weniger problematisch.

Zentrale Frage bleibt die Zusammensetzung des VR: Das Gremium muss dem Management dank fundierter Sach- und Marktkenntnis auf Augenhöhe begegnen und mittels effizienter Entscheidungsfindung einen wesentlichen Beitrag zum unternehmerischen Erfolg leisten können. Dafür gibt es jedoch kein Patentrezept – sonst würde unternehmerischer Erfolg ja mit einer guten «Diagnose» und einem passenden «Medikament» fast schon garantiert werden können. Dem ist bekanntlich nicht so. Vielmehr zeigt die Realität, dass Corporate Governance als gewichtiger Erfolgsfaktor stets individuell auf die Unternehmenssituation und -strategie abzustimmen ist.



Dr. Stephan Hostettler ist Gründer und Geschäftsführer von Hostettler & Partner AG in Zürich und Lehrbeauftragter für Corporate Governance an der Universität St. Gallen. Er berät Zur Rose in Fragen der Corporate Governance.





Undurchdringbar?

Partikularinteressen wuchern im Schweizer Gesundheitswesen.
Einfache und klare Lösungen haben es schwer.

Autor: Eduard Tschachtli

Ökonomische Partikularinteressen bestimmen das schweizerische Gesundheitswesen. Sollen sich innovative, transparente und konsumentenfreundlichere Versorgungsmodelle durchsetzen, müssen zuerst die Barrikaden fallen, welche die traditionellen Player zum Schutz ihrer Privilegien errichtet haben. Doch wo Eigeninteressen regieren, hat es der Gemeinnsinn schwer.

Dabei wäre alles so einfach: Möglichst alle sollen möglichst lange von einer qualitativ möglichst hochstehenden und möglichst kostengünstigen Gesundheitsversorgung profitieren können. Es wäre eigentlich nur dieser «klassische», nicht zwingend zu unlösbaren Zielkonflikten führende Forderungskatalog, den es umzusetzen gälte. Warum nur, fragt man sich, tut sich die Politik ausgerechnet mit dem doch hart ans Lebendige gehenden Bereich des Gesundheitswesens derart schwer? Warum haben sich alle an dessen Gestaltung Mitwirkenden derart verirrt, verrannt und ineinander verkeilt?

MYTHEN UND FAKTEN

Wie fast alles in der Schweiz ist auch das hiesige Gesundheitswesen umhüllt von einer Reihe von Mythen, die den einrichtenden Behörden aller Stufen den Blick auf den tatsächlichen Zustand

vernebeln und ihnen den Sinn für eine wirklich kreative Weiterentwicklung trüben.

SOZIAL ODER GEWINNORIENTIERT?

Mythos eins: Das schweizerische Gesundheitswesen sei sozial. Fakt ist: Von der sozialen Komponente ist nur noch bei den Forderungen etwas zu verspüren. Die Realität besteht aus oft knallhartem Wirtschaften unter teilweise widrigen Umständen, an welche einzelne Player, aber auch der Staat selbst, nicht Unerhebliches beitragen. So wollen etwa die Offizin-Apotheken, die am Markt für verschreibungspflichtige Medikamente heute mit rund 50 Prozent teilhaben, die frei praktizierenden Ärzte mit eigener Patientenapothekelandesweit aus dem Markt werfen. Ein solches Monopol wäre zweifellos Gift für tiefere Medikamentenpreise, wird aber vom Bundesrat gedeckt. Und die Kassen, historisch gesehen soziale Einrichtungen erster Güte, gebärden sich neuerdings wie börsenkotierte Versicherer. Ständig höhere Prämien kassieren und gleichzeitig Leistungen abbauen lautet dort das Motto. Als sich das Schweizer Volk 1994 freiwillig für ein Krankenversicherungs-Obligatorium entschied und die Bestimmung des Umfangs des Leistungskatalogs blindgläubig dem Bundesrat anvertraute, konnte es nicht ahnen, dass diesem dereinst die Gewinn-

trächtigkeit der Versicherer wichtiger sein würde als das Wohl der Versicherten.

VERSTAATLICHUNG ODER FREIE MARKTKRÄFTE?

Mythos zwei: Im schweizerischen Gesundheitswesen würden freie Marktkräfte spielen und Unbill drohe durch vermehrte Verstaatlichung. Tatsache ist: Das schweizerische Gesundheitswesen kann gar nicht verstaatlicht werden, weil es über weite Strecken faktisch bereits verstaatlicht

Das schweizerische Gesundheitswesen kann gar nicht verstaatlicht werden, weil es über weite Strecken faktisch bereits verstaatlicht ist.

ist. Sei es der Versicherungszwang, seien es die Medikamentenpreise, seien es ärztliche Leistungen oder Angebote von Spitälern – für alles und jedes gibt es Listen, Regeln und Genehmigungsprozesse. Ein wahrer Wust von Vorschriften. Und von überwachendem Personal. Alle, die im Gesundheitssektor tätig sind – sei es im weissen Kittel oder unter der grünen Haube, sei es als Fahrer eines Notfallfahrzeugs oder als Mitarbeitende in einer Gesundheitsorganisation – wissen: Es gibt keinen Schritt, keine Prämie und keine Marge, die nicht – direkt oder indirekt – bewilligungsbedürftig sind. Und wer, was doch manchmal richtig ist, nicht nur nach vorne schaut, sondern gelegentlich auch zurückblickt, erkennt als Erstes erstaunlicherweise nicht seine eigene Vergangenheit, sondern den Schatten der ihn überwachenden Bürokratie. Marktfreiheit muss ständig erkämpft werden und findet praktisch nur in Nischen statt. Reines Staatsversagen.

EWIGER PATIENT GESUNDHEITSWESEN?

Mythos drei: Das schweizerische Gesundheitswesen befinde sich in einem chronischen Erkrankungszustand. Fakt ist: Das schweizerische Gesundheitswesen ist omnipräsent und für die Gesundheitssuchenden bestens und so gut wie überall erreichbar, es gewährt in der Regel (noch) den rechtsgleichen Zugang zu den allermeisten

Leistungen. Ganz ohne Zweifel aber ist es den Gesundheitswesen anderer Staaten überlegen. Es ist reich und reichhaltig – ein prägendes Element unseres Wohlfahrtsstaates. Aber es ist ganz schrecklich teuer. Und weil es nicht nur teuer ist, sondern für die Volkswirtschaft und die Bürgerinnen und Bürger langsam zu teuer wird, muss es billiger werden. Dazu aber müssten beinahe alle, die heute Gesundheitsdienstleistungen erbringen, auf Gewinne oder Einkommensbestandteile verzichten. Dieser Verzicht jedoch täte schmerzlich weh, und die Kreise, die ihn üben müssten, nennen das Gesundheitswesen daher krank. Da dies fast alle sind, nennen fast alle das Gesundheitswesen krank – und bezeichnen in der Anamnese jeweils den anderen als Verursacher.

BEHÖRDENPROTEKTION VERHINDERT ANPASSUNG

Nun ist in der Geschichte bekanntlich nichts beständiger als Mythen, und kaum etwas ist schwerer aus den Köpfen der Menschen zu verbannen. Mythen können zudem für den Systemerhalt instrumentalisiert werden. Sie lenken davon ab, dass nicht selten allerhand unehrenhafte Ansinnen anstehen. So ist es hierzulande beispielsweise an der Tagesordnung, sich den Einfluss der Politik öffentlich wegzuwünschen und gleichzeitig zum

Aufgrund der zahlreichen Partikularinteressen, deren Kräftespiel sich im Lauf der Zeit fein eingependelt hat, reagiert unser Gesundheitswesen auf Eingriffe und Neuerungen sensibel wie ein Spinnennetz.

Staat zu rennen, um sich bereits vorhandene Privilegien schützen oder gar ausbauen zu lassen. Wer sich im Gesundheits-«Geschäft» betätigen will, ist stets auf behördliche Protektion angewiesen – und erhält sie in der Regel auch, zumal wenn Referendumsfähigkeit nachgewiesen werden kann. Daraus erklärt sich einiges: Aufgrund der zahlreichen Partikularinteressen, deren Kräftespiel sich im Lauf der Zeit fein eingependelt hat, reagiert unser Gesundheitswesen auf Eingriffe und Neu-

erungen sensibel wie ein Spinnennetz. Wo auch immer eine noch so feine Berührung stattfindet, gerät das Ganze in Schwingung. Beutewarnung! Nach Aussaugung des Opfers und teilweiser Zerstörung des Werks wird sein Urzustand wiederhergestellt. Denn nur als Ganzes taugt das Netz als Falle.

RUF NACH MEHR TRANSPARENZ

Was auch immer als Begründung für die Kostenspirale zitiert wird, die pharmakologischen Neuheiten, der medizinische Fortschritt, die demografische Entwicklung: Wahr bleibt, dass ein Gesundheitswesen eigentlich nie gut genug sein kann und nur dann, wenn es wirklich gut ist, eine soziale Errungenschaft darstellt. Würden die Behörden aller Stufen jederzeit einzig im Bewusstsein handeln, dass eine ideale Einrichtung nicht vor allem der Befriedigung von Partikularinteressen zu dienen hat, sondern stets den Patienteninteressen gerecht werden muss, wäre auch der Ruf nach mehr Transparenz vielleicht mehr als das gerne von denjenigen Gruppen gesungene Kampflied, die selbst nur ungern mit anderen teilen. Was hat es denn beispielsweise den Versandapotheken in ihren Gründerjahren genützt, es immer und immer wieder hinauszurufen: Ja, wir sind die nachweislich günstigsten Anbieter, ja, wir sind die Transparentesten und wir sind die, die am meisten zur Abgabesicherheit und zu Compliance beitragen; wir sind die einzigen, die Rabatte wirklich an die Versicherten weitergeben – wenn die (Bundes-)Versammlung der Lobbyisten die frohe Botschaft lange Zeit gar nicht hören wollte?

HOFFNUNGSSCHIMMER

Da alle grossen Dinge bekanntlich einfacher Natur sind, müsste auch der Umstand, dass das Gesundheitswesen in der Schweiz so teuer ist, eigentlich leicht zu erklären sein. Und das ist er letztlich auch. Er hat, aufs Wesentliche abstrahiert, nur drei Gründe: Erstens wäre das Gesundheitswesen seiner Natur nach eine soziale Angelegenheit, ist aber in der kalten Realität der Ökonomie gelandet. Zweitens ist das Gesundheitswesen in der Schweiz, auch wenn da und dort noch Restfrei-

heiten bestehen, durch Dirigismus quasi verstaatlicht. Und drittens gewährt das System innovativen Modellen kaum Platz, weil solche die Pfründen bestehender Anbieter gefährden könnten. Zwar erkennt das derzeit wieder einmal in Revision befindliche Heilmittelgesetz die Versandapotheken neu als festen Bestandteil des Versorgungsmixes an – Versandapotheken sind endlich nicht mehr nur geduldet, sondern vom Gesetzgeber gewünscht. Damit würdigt Bern das Vorhandensein von sozialen Anbietern wie Zur Rose,

Endlich sind Versandapotheken vom Gesetzgeber nicht mehr nur geduldet, sondern gewünscht.

die seit rund einem Jahrzehnt nachfragegerecht und mit wirtschaftlichem Erfolg die Versorgungsstruktur um einen neuen, glasklar operierenden Kanal bereichern. Dieser leistet durch Optimierung der Logistik und durch Rückerstattung von Rabatten an die Versicherten einen substanziellen Beitrag an die Senkung der Gesundheitskosten und damit an das Gemeinwohl. Bezüglich weiterer Öffnungen ist das Gesetz allerdings noch zurückhaltend, wenngleich nicht völlig verschlossen. Dennoch bleibt es wahrscheinlich, dass es auch in Zukunft wiederum nicht Gesetzesredaktoren, sondern sozial denkende Wirtschaftspioniere sein werden, welche mit dem Aufbrechen von weiterhin bestehenden Krusten fortfahren und damit die nächste Runde der erforderlichen Veränderungen in der Tektonik der Gesundheitslandschaft anpacken werden.



Lic. iur. Eduard Tschachtli studierte an der rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern. Seit 2006 wirkt er als Geschäftsführer des in Solothurn domizilierten Verbandes der Schweizerischen Versandapotheken VSVA, den Zur Rose mitgegründet hat.







«Ich bin vielleicht nicht der ‹klassische› Dirigent.»



Howard Griffiths über Transparenz bei Mozart und Bruckner, seine Arbeit als musikalischer Archäologe und die beste Werbung in eigener Sache.



Interview: Gregor Herbst

ZUR ROSE — *Journalisten bezeichnen Sie als Meister der Klangdifferenzierungen. Immer wieder leuchten im Urteil der Presse die Stichworte Leichtigkeit, gestalterische Tiefe und Transparenz Ihrer Interpretationen auf – was bedeutet das für Sie, Transparenz?*

HOWARD GRIFFITHS — Sehen Sie, vor dreissig bis vierzig Jahren hat man von Tschaikowsky bis Bach alles mit dem gleichen dicken Vibrato-Klangbild gespielt. In den bildenden Künsten ist dies anders. Da merken Sie sofort, ob Sie vor einem Bild aus dem Barock oder aus dem Impressionismus stehen. Ich versuche, einen Klang zu erreichen, der dem Komponisten gerecht wird. Ein Mozart muss sehr durchsichtig sein, das muss man viel leichter interpretieren als einen Brahms, Tschaikowsky oder Bruckner. Aber auch dort ist es mir wichtig, die Linien und Phrasierungen in deutlichen Strukturen herauszuarbeiten. Auch ein Wagner oder Bruckner profitiert von dieser Transparenz.

ZUR ROSE — *Transparenz beschränkt sich also nicht nur auf die klangliche Perfektion eines einzelnen Musikers, sondern ist auch Stimmenführung und Gesamtklang des Orchesters?*

HOWARD GRIFFITHS — Auf jeden Fall. Bedenken Sie – ein Orchester ist ein Kollektiv mit vielen Leuten und vielen Stimmen. Zu Haydns Zeiten war es nicht nötig, Haupt- und Nebenstimme in der Partitur zu bezeichnen, weil man ständig in gleichen Besetzungen jeden Tag geprobt hat. Diese Selbstverständlichkeit haben wir heute verloren. Nikolaus Harnoncourt, den ich sehr schätze, war einer der ersten Dirigenten, der zu den ursprünglichen Aufführungsformen zurückgegangen ist.

ZUR ROSE — *Wolfgang Amadeus Mozart und Anton Bruckner, die Sie erwähnt haben, sind zwei grundverschiedene Komponisten. Wie gehen Sie vor, um aus diesen Werken die Transparenz hervorzuholen, die dem jeweiligen Werk entspricht?*

HOWARD GRIFFITHS — Die Partituren sehen schon mal völlig anders aus. Mozart hat meist eine Melodie plus Begleitung. Da kommt es eher darauf an, die Begleitung interessant zu gestalten. Beispielsweise bei einem Menuett mit diesem leichten Schwung – you know, not heavy – leichtfüßig und tänzerisch: um-tschatscha (dirigiert mit den Händen). Ein ganz einfacher Trick als Beispiel: Wenn man eine Melodie hat mit zwei Geigenstimmen im Oktavabstand, dann lässt man die untere Geige stärker aufspielen und die erste

Geige mit der höheren Stimme leichter. Das gibt ein ganz eigenes Klangbild vom Fundament aus, wunderbar. Schade haben wir kein Orchester hier, ich könnte Ihnen das gleich zeigen (lacht).

ZUR ROSE — *Und bei Bruckners Sinfonien?*

HOWARD GRIFFITHS — Bei Anton Bruckner ist das Vorgehen genau gleich, ausser dass er viel dichter komponiert hat. Da ist es zuerst wichtig, die wesentliche Struktur und die Phrasierungen herauszuarbeiten. Als Nächstes schaue ich, wer die Hauptstimme hat – Geige, Bratsche, Blechbläser. Und dann versuche ich, die Seele und den historischen Hintergrund des Stückes herauszufinden. Es ist eigentlich ein langer Prozess.

ZUR ROSE — *Ihr künstlerisches Spektrum ist sehr breit – von Kammermusik über klassische Sinfonien zu Crossover-Projekten mit Klezmer- oder Jazzmusikern wie Giora Feidman und Abdullah Ibrahim. Ich habe den Eindruck, Sie sind konstant dabei, die Grenzen zu erweitern – wovon lassen Sie sich dabei leiten?*

HOWARD GRIFFITHS — Ich bin ein sehr neugieriger Mensch. Ich möchte mich nicht selbst in eine Schublade stecken und mich begrenzen. Diese «Sachen» haben auch einen Einfluss auf meine Kernkompetenz, die Arbeit mit klassischen Orchestern. Ich komme bereichert zurück. 99 Prozent der Musiker schätzen das ebenfalls sehr.

ZUR ROSE — *Liegt es auch an Ihrer Biografie?*

HOWARD GRIFFITHS — Vielleicht bin ich nicht der «klassische» Dirigent. Ich bin einen eigenen Weg gegangen. Das hat mit meinem Charakter zu tun. Als ich mit 21 meine Frau kennengelernt habe, sind wir nach Ankara gegangen. Das macht auch nicht gerade jeder. Dort habe ich angefangen zu dirigieren, während ich am Opernhaus arbeitete. Ich spreche fließend Türkisch und habe dort viele Freunde. Das hat mich sehr bereichert, diese ganz andersartige Kultur. Dann ging ich nach Deutschland, nun bin ich in der Schweiz – ich lebe eigentlich mein ganzes Leben «im Ausland».

Diese verschiedenen Einflüsse haben sicher Spuren in meinem künstlerischen Profil hinterlassen. Ich bin sehr offen für Neues.

ZUR ROSE — *Aber auch für Altes. Ein Schwerpunkt Ihrer Arbeit ist es, die Werke vergessener Komponisten wieder zu entdecken.*

HOWARD GRIFFITHS — Als Kind wollte ich Archäologe oder Musiker werden. Deshalb hat mich die Türkei so fasziniert, mit all den verschiedenen Kulturen – Hethiter, Griechen und Römer ... Diese Orte zu sehen war unglaublich. Vielleicht ist diese Neugierde auf Altes geblieben, und ich mache jetzt Ausgrabungen von vergessenen Werken aus den

«Vielleicht ist diese Neugierde auf Altes geblieben, und ich mache jetzt Ausgrabungen von vergessenen Werken aus den vergangenen Jahrhunderten.»

vergangenen Jahrhunderten. Zum Beispiel Ferdinand Ries, ein Schüler von Beethoven, oder Gerald Finzi. Als Nächstes machen wir Samuel Juddasohn, ein Brahms-Zeitgenosse. Als ich David Zinman, dem Dirigenten des Zürcher Tonhalleorchesters, davon erzählte, fragte er mich: «Wo findest du nur diese Sachen?» Inzwischen habe ich ein gutes Team, denn das Zusammentragen und Ausarbeiten ist eine grosse Arbeit, viel «detective work». Das kann ich nicht alles selbst machen, das macht der Herausgeber Bert Hagels, der mich mit seiner Arbeit sehr unterstützt.

ZUR ROSE — *Sie begründen auch oft neue Trends. 2003 haben Sie als Europapremiere mit dem Zürcher Kammerorchester Charlie-Chaplin-Filme begleitet. Sehen Sie Gemeinsamkeiten im Schaffen eines Regisseurs und im Schaffen eines Dirigenten?*

HOWARD GRIFFITHS — Ja, ich meine – Charlie Chaplin selber war ein Genie, phänomenal! Bei Chaplin ist jedes Bild etwas ganz Besonderes. Ich werde die Szene in «City Lights» nie vergessen, in der das blinde Mädchen sich in Char-

lie Chaplin verliebt. Die Szene dauert vielleicht 20 Sekunden, aber er hat drei Tage dafür gedreht. In der Musik ist es genauso. Jede Stimme muss perfekt passen, damit das Gesamtbild stimmt.

«Ich bin immer stolz, wenn ich sehe, dass andere Orchester kopieren, was wir machen. ‹The best advertisement is when somebody copies you.›»

Es war fantastisch, diesen Film zu begleiten, ein sehr emotionaler Moment. Und ich bin immer stolz, wenn ich sehe, dass andere Orchester kopieren, was wir machen. «The best advertisement is when somebody copies you.»

ZUR ROSE — *Gleichzeitig engagieren Sie sich für die Förderung von Nachwuchsmusikern.*

HOWARD GRIFFITHS — Wenn man sich entschliesst, Berufsmusiker zu werden, ist das nicht gerade ein einfacher Weg. Es gibt viele ausserordentliche junge Talente, die Unterstützung für ihren ersten Schritt auf die Bühne benötigen. Mit der Orpheum Stiftung, deren künstlerischer Leiter ich bin, geben wir ihnen die Gelegenheit, mit erstklassigen Dirigenten wie David Zinman und Orchestern wie dem Tonhalle Orchester oder dem Moskauer Tschaikowsky-Orchester aufzutreten – ein kleines Package als Sprungbrett für ihre Karriere. Wir haben tolle Rückmeldungen erhalten über die Jahre, Künstler, die sagen, «das war wirklich die Starthilfe, die ich gebraucht habe».

ZUR ROSE — *Ihr Sohn Kevin Griffiths ist ebenfalls Dirigent. Was können Sie ihm weitergeben?*

HOWARD GRIFFITHS — Ich wollte ja eigentlich, dass er Geige spielt. Zufällig dirigierte er dann ein kleines Kammerorchester und war so angetan davon, dass er sagte: «Ich muss dirigieren.» Ich habe ihm geantwortet: «Hey – Dirigent, das ist schwer. Tu dir das lieber nicht an...» (lacht). «Aber wenn du musst, dann kannst du das schaffen. Aber es muss ein ‹burning desire› sein.» Ich kann ihm

einiges weitergeben, wie die Arbeit mit den Partituren, mit dem Orchester. Und manchmal ruft er mich an und fragt mich, wie ich vorgehen würde. Aber das ist gegenseitig. Er hat jetzt fünf Jahre studiert und hat Sachen gelernt, und ich frage: «Ah, wie machst du das da?» Es ist ein offener Austausch, eine gegenseitige Begeisterung. Er macht seinen eigenen Weg, und er macht das gut. Er ist beliebt bei den Orchestern und wird immer wieder eingeladen.

ZUR ROSE — *Sie haben 2009 in Frankfurt (Oder) den Vertrag um drei weitere Jahre verlängert ...*

HOWARD GRIFFITHS — Mit 96 Prozent der Stimmen des Orchesters – es ist eigentlich unglaublich! Wir sind sehr glücklich miteinander. Es ist ein sehr gutes Orchester, ein deutsches A-Orchester, und wir haben viel vor – Projekte für die Community in Frankfurt (Oder), Familienkonzerte, philharmonische Konzerte, Aufnahmen und Tourneen in Europa und Amerika. Dazu kommen weitere internationale Konzerte mit den WDR- und NDR-Rundfunk-Orchestern.

ZUR ROSE — *Haben Sie noch einen grossen Traum, den Sie verwirklichen möchten?*

HOWARD GRIFFITHS — Ich bin sehr glücklich, wenn es so weitergeht. Ich habe an allem Freude, was ich mache. Solange diese Freude da ist, werde ich dirigieren. Ich habe vor, vieles aufzunehmen über die nächsten Jahre. Vielleicht übernehme ich irgendwann noch ein anderes Sinfonieorchester, es gibt immer Anfragen. Es müsste alles stimmen, wenn ich wechseln würde. Wir werden sehen, ob das kommt ... Wenn ich so weitermachen darf, bin ich ein sehr glücklicher Mensch.



Howard Griffiths ist seit 2007 Generalmusikdirektor des Brandenburgischen Staatsorchesters in Frankfurt (Oder) und tritt weltweit als Gastdirigent mit vielen führenden Orchestern auf. Der gebürtige Engländer leitete während zehn Jahren das Zürcher Kammerorchester. Neben der Zusammenarbeit mit renommierten Solisten und Orchestern ist Howard Griffiths äusserst engagiert in der Förderung junger Musikerinnen und Musiker.







Ab wann ist Kunst Kunst?

Absoluter Minimalismus

Vom Wert des Nichts

*Autor: Christoph Doswald
Bild: Ina Riepe*

Reduktion, Abstraktion und Minimal Art feiern in der aktuellen Kunst ein fulminantes Comeback. Grund genug für einen Rückblick auf die Wurzeln und Ursprünge dieser Bewegung. Ein Essay zum Wert des Nichts in der Kunst.

Was ist Kunst? Was ein Kunstwerk? Und wie definiert sich der Künstler? Das sind die drei wesentlichen Fragen, mit denen sich die Maler, Bildhauer und Fotografen von heute beschäftigen. Seit ihr Berufsstand davon befreit wurde, die Wirklichkeit zu imitieren oder Traum- und Religionsvorstellungen mit Bildern zu illustrieren, denken sie über sich selbst nach.

ETWAS NEUES SCHAFFEN

Resultate dieser Selbstreflexion sind namhafte Kunst-Bewegungen: Impressionismus, Kubismus, Expressionismus, Surrealismus, Pop Art u. a. m. Dabei spielen immaterielle Werte eine ungleich größere Rolle als handwerkliche Kriterien. Anders gesagt: Das Kunstwerk entsteht als denkerische Leistung zuerst im Kopf des Künstlers, bevor es sich materialisiert. Und am Ende dieses Prozesses

steht quasi als Quintessenz auch manchmal das Nichts: eine weisse Leinwand, ein leerer Rahmen, ein unbespanntes Chassis.

Um das Nichts zu verstehen, muss man einen Blick in die Vergangenheit werfen, denn das moderne Kunst-Selbstverständnis kann Miss- und Unverständnis hervorrufen. Vincent van Goghs

Das moderne Kunst-Selbstverständnis kann Miss- und Unverständnis hervorrufen.

«Sonnenblumen» (1888) provozierten etwa zum Zeitpunkt ihrer Entstehung zuerst einmal ablehnende Reaktionen – in Fachkreisen und beim breiten Publikum. Resultat: Der heute so famose Künstler, dessen Ausstellung im Kunstmuseum Basel im Jahr 2009 mehr als 500 000 Menschen anlockte, verkaufte Zeit seines Lebens kein einziges seiner Gemälde. Van Gogh ist auch deshalb ein typisches Beispiel für den modernen Künstler, weil er sich vor seiner Maler-Karriere als Kunst-

händler betätigte und dabei einen eingehenden Blick in die Kunstgeschichte werfen konnte. Aus dieser Beschäftigung mit Tradition und Historie erwuchs der Wunsch, etwas Neues zu schaffen.

KONZEPTE JENSEITS JEDER IDEOLOGIE

Neben der Geschichte des eigenen Berufsstands üben existenzielle Einschnitte gleichfalls Einfluss auf die Kunst aus. Einen grossen Innovationssprung machte die Kunstgeschichte mit und nach den beiden Weltkriegen. Im Umfeld dieser Erfahrungen und vor dem Hintergrund der masslosen Zerstörungswut an Mensch und Material entstanden radikale künstlerische Konzepte, die sich von jeglicher nichtkünstlerischen Ideologie befreien wollten. «L'art pour l'art», die Kunst um der Kunst willen, losgelöst von politischen und religiösen Motiven, prägte die Ästhetik einer ganzen Generation, die sich daraus die Erlösung von jeglichem Herrschaftsanspruch erhoffte.

VOM KALLIGRAFIE-PAPIER BIS ZUM KARTOFFELSACK

In diesem Zeitraum, den 1950er- bis 1970er-Jahren, entstanden Kunstwerke, die nach der absoluten formalen Reduktion strebten. Der US-Künstler Robert Ryman (*1930) war in dieser minimalistischen Bewegung ein Pionier. Er geht bis heute der Frage nach, was notwendig ist, damit ein Bild als Bild erkennbar wird. Seine Antwort ist einfach und komplex zugleich. Ryman sagt, es brauche lediglich Farbe und einen Bildträger, worauf diese Farbe angebracht werden kann. Um das zu erforschen, experimentiert er seit mehr als

Nichts oder fast nichts als Metaphern für unsere immer abstraktere Wirklichkeit – und als Fingerzeig dafür, dass wir das vermeintliche Nichts einer genauen Betrachtung unterziehen müssen.

50 Jahren mit allen möglichen Unterlagen – vom Metallblech aus der Raumfahrtindustrie über japanisches Kalligrafie-Papier bis hin zu rohem Leinen, das üblicherweise für Kartoffelsäcke verwendet

wird. Darauf bringt er weisse Farbe an. Das Resultat sieht, obwohl meist der gleiche weisse Farbton verwendet wird, immer wieder anders aus. Ryman hat fast 1 000 Bilder gemalt, die nichts oder fast nichts zeigen – Metaphern für unsere immer abstraktere Wirklichkeit, aber auch Fingerzeig dafür, dass wir das vermeintliche Nichts einer genauen Betrachtung unterziehen müssen.

Das Kunstwerk zwingt uns, den Blick zu schärfen. Das Nichts ist nämlich äusserst variabel. Je nach Standort des monochromen weissen Bildes zeigt das Kunstwerk von Ryman unterschiedliche Erscheinungsformen. «Das bringt die Gemälde zum Leben», sagt der Künstler. «Man kann das kaum beschreiben, man muss es sehen und vor allem erleben.» Dass dieses Erlebnis auch in der Finanzkrise eine heiss begehrte Ware ist, konnte im letzten November beobachtet werden: Ein Ryman-Gemälde, das gerade mal 43 auf 43 Zentimeter mass, wurde für 290 000 US-Dollar auktioniert.

Was ist ein Kunstwerk? Und was nicht?

WAS MACHT EIN BILD ZUM BILD?

Ähnliches propagiert der Minimal-Art-Künstler Donald Judd (1928–1994) mit seinen äusserst reduzierten rechteckigen Boxen aus Aluminium, die wie Bilder an der Wand hängen, aber komplett ohne Farbanstrich auskommen. Und es ist bezeichnend, dass auch Donald Judd, wie Vincent van Gogh, bereits einen kunsttheoretischen Hintergrund aufwies: Judd studierte Philosophie sowie Kunstgeschichte und arbeitete als Kunstkritiker, bevor er als Kunstproduzent ins Rampenlicht trat. Indem er Objekte schuf, die gleichzeitig als Bild und als Skulptur wirken, aktiviert er die Wahrnehmung der Betrachter und fordert damit die Auseinandersetzung mit dem Kunstbegriff ein.

Das Spätwerk des weltbekannten Schweizer Künstlers Max Bill (1908–1994) hat sich ebenfalls ausgiebig mit dem Nichts bzw. mit der letzten Instanz der Kunst beschäftigt. Eine ganze Reihe von Gemälden hat der Zürcher in einem weissen

Grundton gehalten, um ebenfalls eine Antwort auf die Grundfrage «Was ist ein Kunstwerk?» zu finden. Bill ging es im Wesentlichen darum zu eruieren, wie weit die Grenzen gesteckt werden konnten, in denen man sich als Künstler bewegt.

WIE DER KÄUFER SELBST ZUM KÜNSTLER WIRD

Imi Knoebel (*1940) beschäftigt sich schliesslich nicht nur mit formalen Aspekten der Kunst, sondern geht auch den Rahmenbedingungen von Produktion, Vermittlung und Markt nach, in denen sich der Künstler bewegt. 1989 schuf Knoebel mit «Keilrahmen» ein Werk, das in einer Auflage von 1 000 Exemplaren hergestellt wurde und ursprünglich 100 D-Mark kostete. Das Bild besteht aus vier Holzleisten, die zum Quadrat gefügt sind. In dessen Ecken stecken jeweils zwei kleine Keile. Normalerweise wird damit die Leinwand auf dieses Chassis gespannt, sodass die Künstler ihre Malerei auf glatter Fläche applizieren können. Knoebel hat jedoch gezielt auf die Leinwand verzichtet, sodass der Blick auf die dahinterliegende Wand beziehungsweise auf jeden anderen frei wählbaren Hintergrund ermöglicht wird. Mit der freien Wahl des Hintergrunds wird der Käufer – der heute auf dem Kunstmarkt notabene 400 Euro für «Keilrahmen» bezahlen muss – quasi selbst zum Künstler. Und das Nichts füllt sich mit neuem, persönlichem Inhalt.



***Christoph Doswald** ist freier Kurator, Kunstberater und Publizist in Zürich, wo er auch den Vorsitz der städtischen Arbeitsgruppe Kunst im öffentlichen Raum ausübt. Bis zum 20. Juni 2010 zeigt das Kunstmuseum St. Gallen die von ihm kuratierte Ausstellung «Press Art: Werke aus der Sammlung Annette und Peter Nobel».*

Finanzbericht

Konzernrechnung Zur Rose Gruppe	92
Konsolidierte Erfolgsrechnung	92
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	93
Konsolidierte Bilanz	94
Konsolidierte Mittelflussrechnung	96
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	97
Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung	98
Bericht des Konzernprüfers	164
Jahresrechnung Zur Rose AG	166
Erfolgsrechnung	166
Bilanz	167
Anhang zur Jahresrechnung	169
Verwendung des Bilanzgewinns	171
Bericht der Revisionsstelle	172

Konsolidierte Erfolgsrechnung

		2009		2008 2)	
	Erläuterung 1)	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Betriebsertrag	23	528 094	100,0	519 622	100,0
Sonstige betriebliche Erlöse	24	1 810		1 322	
Total Betriebsertrag		529 904	100,3	520 944	100,3
Warenaufwand	25	-451 264		-442 300	
Personalaufwand	26	-23 417		-23 870	
Übriger Betriebsaufwand	27	-42 801		-49 974	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)		12 422	2,4	4 800	0,9
Abschreibungen	28	-7 289		-7 607	
Betriebsergebnis vor Amortisationen (EBITA)		5 133	1,0	-2 807	-0,5
Amortisationen	12	-10 000		0	
Betriebsergebnis (EBIT)		-4 867	-0,9	-2 807	-0,5
Beteiligungserfolg an assoziierten Unternehmen	29	61		-80	
Finanzertrag	30	269		1 178	
Finanzaufwand	30	-3 425		-5 087	
Ergebnis vor Steuern (EBT)		-7 962	-1,5	-6 796	-1,3
Ertragssteuern	31	-1 054		-738	
Unternehmensergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen		-9 016	-1,7	-7 534	-1,4
Unternehmensergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	13	49 594		3 163	
Unternehmensergebnis		40 578	7,7	-4 371	-0,8
Davon für:					
Aktionäre der Zur Rose AG		40 578		-4 371	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0	
Unternehmensergebnis		40 578		-4 371	

1) Die Erläuterungen im Anhang, Seite 98 ff., sind ein integrierter Bestandteil der Jahresrechnung.

2) Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2008 ab (zu Einzelheiten siehe Erläuterung 13).

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis	40 578	-4 371
Sonstiges Ergebnis		
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	327	-3
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	327	-3
Gesamtergebnis	40 905	-4 374
Davon für:		
Aktionäre der Zur Rose AG	40 905	-4 374
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0	0
Gesamtergebnis	40 905	-4 374

Konsolidierte Bilanz

AKTIVEN	Erläuterung 1)	31.12.2009		31.12.2008	
		1000 CHF	%	1000 CHF	%
Flüssige Mittel	5	17 394		15 040	
Kurzfristige Finanzanlagen		298		313	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6	47 384		57 300	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	7	1 110		2 338	
Sonstige Forderungen	8	1 344		2 805	
Kurzfristige Steuerforderungen	18	681		1 195	
Vorräte	9	35 300		39 869	
Umlaufvermögen		103 511	60,2	118 860	59,6
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	10	920		858	
Sachanlagen	11	25 066		28 462	
Immaterielles Anlagevermögen	12	32 052		49 268	
Langfristige Finanzanlagen	14	5 797		794	
Pensionsguthaben	20	3 648		375	
Latente Steuern	15	895		926	
Anlagevermögen		68 378	39,8	80 683	40,4
Total Aktiven		171 889	100,0	199 543	100,0

1) Die Erläuterungen im Anhang, Seite 98 ff., sind ein integrierter Bestandteil der Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

PASSIVEN		31.12.2009		31.12.2008	
	Erläuterung 1)	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	21	19 570		64 152	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	40 903		55 030	
Sonstige Verbindlichkeiten	17	726		1 451	
Steuerverbindlichkeiten	18	1 815		919	
Passive Rechnungsabgrenzungen	19	6 499		7 184	
Kurzfristiges Fremdkapital		69 513	40,4	128 736	64,5
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	21	7 560		17 560	
Latente Steuern	15	691		572	
Langfristiges Fremdkapital		8 251	4,8	18 132	9,1
Total Fremdkapital		77 764	45,2	146 868	73,6
Aktienkapital	22	24 413		24 350	
Kapitalreserven		31 372		31 329	
Eigene Aktien	22	-3 147		-3 294	
Gewinnreserven		41 532		662	
Umrechnungsdifferenz		-45		-372	
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		94 125		52 675	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0	0,0	0	0,0
Total Eigenkapital		94 125	54,8	52 675	26,4
Total Passiven		171 889	100,0	199 543	100,0

1) Die Erläuterungen im Anhang, Seite 98 ff., sind ein integrierter Bestandteil der Jahresrechnung.

Konsolidierte Mittelflussrechnung

		2009	2008
	Erläuterung 1)	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis		40 578	-4 371
Abschreibungen und Amortisationen		17 289	7 978
Finanzaufwendungen, netto		-674	-35
Ertragssteuern		1 054	1 163
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		-49 594	0
Aktivierung von Pensionsguthaben		-3 273	-375
Nicht liquiditätswirksame Aufwendungen und Erträge		411	750
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens und Steuern		5 791	5 110
Bezahlte Steuern		538	-3 836
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen sowie geleisteten Anzahlungen		7 461	-15 311
Veränderung der Vorräte		-2 579	1 391
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		-12 655	13 382
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		-1 444	736
Erwerb von Unternehmen abzgl. Nettozahlungsmittel	13	-28	-1
Veräusserung von Unternehmen abzgl. Nettozahlungsmittel	13	59 771	0
Erwerb von Sachanlagen	11	-577	-4 062
Veräusserung von Sachanlagen		99	274
Erwerb von Immobilien		-54	-51
Erwerb von immateriellen Werten	12	-1 202	-4 250
Veräusserung von immateriellen Werten	12	0	48
Veränderung langfristige Finanzanlagen		92	-371
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		58 101	-8 413
Zugang aus Aktienkapitalerhöhungen		105	3 975
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		-54 564	-460
Erhöhung von Finanzverbindlichkeiten		0	14 952
Erwerb/Veräusserung von eigenen Aktien		147	-2 665
Nennwertreduktion		0	-3 900
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-54 312	11 902
Zu-/Abnahme der flüssigen Mittel		2 345	4 225
Bestand flüssige Mittel zu Jahresbeginn		15 040	11 273
Fremdwährungsdifferenzen		9	-458
Bestand flüssige Mittel zu Jahresende		17 394	15 040

1) Die Erläuterungen im Anhang, Seite 98 ff., sind ein integrierter Bestandteil der Jahresrechnung.

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Umrech- nungs- differenz	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Total Eigen- kapital	
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	
1. Januar 2008	<u>27 305</u>	<u>28 299</u>	<u>-628</u>	<u>4 473</u>	<u>-369</u>	<u>59 080</u>	<u>2</u>	<u>59 082</u>
Aktienkapitalerhöhungen	945					945		945
Agio		3 030				3 030		3 030
Kauf/Verkauf eigene Aktien			-2 666			-2 666		-2 666
Nennwertreduktion	-3 900					-3 900		-3 900
Kauf Minderheitsanteile						0	-2	-2
Aufwand aus Aktien- beteiligungsprogramm				560		560		560
Unternehmensergebnis				-4 371		-4 371		-4 371
Sonstiges Ergebnis					-3	-3		-3
Gesamtergebnis				-4 371	-3	-4 374	0	-4 374
31. Dezember 2008	<u>24 350</u>	<u>31 329</u>	<u>-3 294</u>	<u>662</u>	<u>-372</u>	<u>52 675</u>	<u>0</u>	<u>52 675</u>
Aktienkapitalerhöhungen	63					63		63
Agio		43				43		43
Kauf/Verkauf eigene Aktien			147			147		147
Aufwand aus Aktien- beteiligungsprogramm				292		292		292
Unternehmensergebnis				40 578		40 578		40 578
Sonstiges Ergebnis					327	327		327
Gesamtergebnis				40 578	327	40 905		40 905
31. Dezember 2009	<u>24 413</u>	<u>31 372</u>	<u>-3 147</u>	<u>41 532</u>	<u>-45</u>	<u>94 125</u>	<u>0</u>	<u>94 125</u>

Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung

1 Geschäftstätigkeit

Zur Rose vertreibt Medikamente und pharmazeutische Produkte aller Art. Der Absatz erfolgt an selbst dispensierende Ärztinnen und Ärzte (Business Unit Ärzte) und an Privatpersonen direkt (Business Unit Retail). Zudem werden einzelne Publikumsapotheken betrieben.

Als Muttergesellschaft fungiert die Zur Rose AG, eine Aktiengesellschaft schweizerischen Rechts mit Sitz an der Seestrasse 119 in 8266 Steckborn (Schweiz). Sie wurde am 6. April 1993 gegründet. Der Sitz des Managements der Gruppe sowie der Hauptsitz der Geschäftstätigkeit befinden sich an der Walzmühlestrasse 60 in 8500 Frauenfeld (Schweiz).

2 Allgemeine Grundlagen und Rechnungslegungsstandards

Die Rechnungslegung der Zur Rose Gruppe erfolgt in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), herausgegeben durch das International Accounting Standard Board (IASB). Es werden alle bis zum Zeitpunkt des Konzernabschlusses in Kraft getretenen Standards des IASB und Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committees (IFRIC) berücksichtigt.

Der Gruppenabschluss wurde auf der Basis historischer Anschaffungskosten erstellt. Einzige Ausnahme bilden die in den Finanzanlagen enthaltenen Wertschriften, welche zu Marktwerten per Stichtag bewertet sind. Die Gruppenrechnung wurde durch den Verwaltungsrat am 3. März 2010 freigegeben.

Die Rechnungslegung erfolgt in Schweizer Franken, und alle Werte wurden, sofern nicht anderweitig angegeben, auf die nächsten Tausend (1000 CHF) gerundet.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden mit nachfolgend aufgelisteten Ausnahmen.

Die Gruppe hat zum 1. Januar 2009 die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten IFRS Standards und Interpretationen angewandt:

IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung

Der IASB hat im Januar 2008 eine Änderung von IFRS 2 veröffentlicht, worin Ausübungsbedingungen präziser definiert werden und die bilanzielle Behandlung von annullierten Zusagen geregelt wird. Der Konzern hat diese Änderung zum 1. Januar 2009 angewandt. Daraus ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

Der IASB hat ferner im Juni 2009 eine Änderung von IFRS 2 zum Anwendungsbereich und zur Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich im Konzern veröffentlicht. Die Gruppe hat diese Änderung zum 1. Januar 2009 angewandt. Daraus ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse und IAS27 Konzern- und Einzelabschlüsse

Der Konzern hat beide Standards zum 1. Januar 2009 angewandt. IFRS 3 (überarbeitet) führt wesentliche Änderungen bezüglich der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen ein, die nach dem Anwendungszeitpunkt stattfinden. Es ergeben sich Auswirkungen auf die Bewertung von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss, die Bilanzierung von Transaktionskosten, die erstmalige Erfassung und die Folgebewertung einer bedingten Gegenleistung sowie sukzessive Unternehmenserwerbe. Diese Neuregelungen werden sich auf die Ansatzhöhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, auf das Ergebnis der Berichtsperiode, in der ein Unternehmenszusammenschluss erfolgt, und auf künftige Ergebnisse auswirken.

IAS 27 schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führt, als Transaktion mit Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner bilanziert wird. Aus einer solchen Transaktion kann daher weder ein Geschäfts- oder Firmenwert noch ein Gewinn oder Verlust resultieren. Ausserdem wurden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf Anteilseigner des Mutterunternehmens und die Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregelungen für Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert. Die Neuregelungen aus IFRS 3 und IAS 27 (überarbeitet) werden sich auf künftige Erwerbe oder Verluste der Beherrschung an Tochterunternehmen und Transaktionen mit Anteilen ohne beherrschenden Einfluss auswirken. Diese Änderung der Rechnungslegungsmethoden wurde prospektiv angewandt und hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis je Aktie.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

Der geänderte Standard sieht zusätzliche Angaben über die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte und das Liquiditätsrisiko vor. Die Änderung verlangt eine quantitative Analyse der Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten auf Grundlage einer dreistufigen Hierarchie für jede Klasse von Finanzinstrumenten, die zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden. Zusätzlich ist nun bei Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3 eine Überleitung von Anfangs- auf Endsaldo vorgeschrieben sowie die Angabe wesentlicher Umgliederungen zwischen den Stufen 1 und 2 der Ermittlungshierarchie. Mit der Änderung werden ferner die Anforderungen für Angaben von Liquiditätsrisiken in Bezug auf Geschäftsvorfälle, die sich auf Derivate beziehen, und von für Zwecke des Liquiditätsmanagements eingesetzten Vermögenswerten klargestellt. Die Angaben zur Ermittlung von beizulegenden Zeitwerten werden in der Angabe 33 dargestellt. Die Angaben zum Liquiditätsrisiko erfahren keine wesentlichen Änderungen durch die Neuregelung; sie werden in der Angabe 36 dargestellt.

IFRS 8 Geschäftssegmente

Ab dem Zeitpunkt seines Inkrafttretens ersetzt IFRS 8 den IAS 14 Segmentberichterstattung. Da die Gruppe weder Dividendenpapiere noch schuldrechtliche Wertpapiere öffentlich handelt, wird auf eine Segmentberichterstattung verzichtet.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Der überarbeitete Standard verlangt separate Darstellungen für Eigenkapitalveränderungen, die aus Transaktionen mit den Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner entstehen, und anderen Eigenkapitalveränderungen. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung umfasst folglich lediglich Details zu Geschäftsvorfällen mit Anteilseignern, während andere Eigenkapitalveränderungen in Summe in Form einer Überleitung für einzelne Eigenkapitalbestandteile gezeigt werden. Zudem führt der Standard eine Gesamtergebnisrechnung ein, in der sämtliche in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Ertrags- und Aufwandsposten sowie alle erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Ergebnisbestandteile entweder in einer einzigen Aufstellung oder in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt werden. Die Zur Rose Gruppe hat entschieden, zwei getrennte Aufstellungen vorzulegen.

IAS 23 Fremdkapitalkosten

Der überarbeitete IAS 23 verlangt die Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugerechnet werden können. Bisher erfasste die Gruppe sämtliche Fremdkapitalkosten erfolgswirksam in der Berichtsperiode, in der sie angefallen sind. Entsprechend den Übergangsvorschriften des überarbeiteten IAS 23 hat der Konzern den Standard prospektiv angewandt. Demnach werden alle Fremdkapitalkosten aktiviert, die sich auf qualifizierte Vermögenswerte beziehen, deren Anfangszeitpunkt am oder nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens, dem 1. Januar 2009, liegt. Für bisher angefallene Fremdkapitalkosten, die sofort aufwandswirksam erfasst wurden, ergeben sich hieraus keine Änderungen.

IAS 32 und IAS 1 – Kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen

Die Änderungen der Standards erlauben in begrenztem Umfang Ausnahmen, die eine Klassifizierung kündbarer Finanzinstrumente als Eigenkapital gestatten, sofern sie bestimmte Kriterien erfüllen. Die Anwendung dieser Änderungen ergaben keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Geeignete Grundgeschäfte

Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Dies umfasst auch die Designation von Inflationsrisiken als gesichertes Risiko bzw. Teile davon in bestimmten Fällen. Die Gruppe hat festgestellt, dass die Änderung sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auswirken wird, da der Konzern keine derartigen Geschäfte eingegangen ist.

IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate und IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung

Die Änderung von IFRIC 9 verlangt von einem Unternehmen eine Beurteilung, ob ein eingebettetes Derivat vom Basisvertrag zu trennen ist, wenn ein Unternehmen einen hybriden finanziellen Vermögenswert aus der Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente umgliedert. Diese Beurteilung hat auf Grundlage der Umstände zu erfolgen, die an dem späteren der beiden nachfolgend genannten Termine galten: dem Zeitpunkt, an dem das Unternehmen Vertragspartei wurde, oder dem Zeitpunkt der Änderungen der Vertragsbedingungen, in deren Folge es zu einer erheblichen Änderung der Zahlungsströme kam. IAS 39 besagt nun, dass immer dann, wenn der beizulegende Zeitwert eines eingebetteten Derivats nicht verlässlich ermittelt werden kann, das gesamte strukturierte Instrument als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert bleiben muss.

IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme

Gemäss IFRIC 13 sind Treuegutschriften für Kunden als separater Bestandteil der Umsatztätigkeit zu bilanzieren, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung wird den Prämienanrechten zugeordnet und abgegrenzt. Dieser Teil wird anschliessend in der Berichtsperiode als Ertrag erfasst, in der die Prämiengutschriften eingelöst werden. Da die Zur Rose Gruppe solche Kundenbonusprogramme nur in vernachlässigbarem Ausmass aufgelegt hat, ergeben sich aus dieser Interpretation keine wesentlichen Auswirkungen auf die Konzernrechnung.

IFRIC 16 Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb

Die Interpretation ist prospektiv anzuwenden. IFRIC 16 beinhaltet Bestimmungen zur Bilanzierung einer Absicherung einer Nettoinvestition. Die Interpretation vermittelt Leitlinien für die Identifizierung der Fremdwährungsrisiken, die im Rahmen der Absicherung einer Nettoinvestition abgesichert werden können, für die Bestimmung, welche Konzernunternehmen die Sicherungsinstrumente zur Absicherung der Nettoinvestition halten können, und für die Ermittlung des Fremdwährungsgewinns oder -verlusts, der bei Veräusserung des gesicherten ausländischen Geschäftsbetriebs aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern ist.

Verbesserungen zu IFRS

Der IASB veröffentlichte im Mai 2008 und April 2009 zwei Sammelstandards zur Änderung verschiedener IFRS Standards mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen. Die Sammelstandards sehen für jeden geänderten IFRS eine eigene Übergangsregelung vor. Die Anwendung der Neuregelungen führte zwar zur Änderung der Rechnungslegungsmethoden, ergab jedoch keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

3 Konsolidierungsgrundsätze

Konsolidierungskreis

Die Gruppenrechnung basiert auf den Einzelabschlüssen der Zur Rose AG und aller konsolidierten Gruppengesellschaften jeweils per 31. Dezember. Eine Gesellschaft wird ab dem Datum in die Konsolidierung miteinbezogen, an dem die Kontrolle über die Gesellschaft an die Zur Rose Gruppe übergeht. Eine Gruppengesellschaft scheidet ab dem Datum aus dem Konsolidierungskreis aus, an dem die Kontrolle über die Gesellschaft nicht mehr besteht.

Folgende Gesellschaften wurden in die Konsolidierung der Zur Rose AG mit einbezogen:

	Grundkapital		Anteil am Kapital	
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
DVD Beteiligungs AG, Frauenfeld (CH)	3 550	3 550	100,0	100,0
Helvepharm AG, Frauenfeld (CH)	–	2 000	–	100,0
Ogera AG, Dietikon (CH)	–	550	–	100,0
OPX Services AG, Muri (CH)	100	100	100,0	100,0
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ) *	12	12	100,0	100,0
Zur Rose Ärzte AG, Frauenfeld (CH)	3 100	3 100	100,0	100,0
Zur Rose Operations AG, Frauenfeld (CH)	6 000	6 000	100,0	100,0
Zur Rose Pharma GmbH, Halle (DE) *	8 479	8 479	100,0	100,0
Zur Rose Retail AG, Frauenfeld (CH)	7 650	7 650	100,0	100,0

* Diese Beteiligungen werden durch die Zur Rose Retail AG gehalten.

Im Geschäftsjahr 2009 wurde die Helvepharm AG veräussert und die Ogera AG mit der Zur Rose Ärzte AG fusioniert.

Kapitalkonsolidierung

Die Konzernrechnung basiert auf den nach gruppenweit einheitlichen Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätzen erstellten Jahresabschlüssen der einzelnen Gruppengesellschaften.

Es wird für alle konsolidierten Gesellschaften die Methode der Vollkonsolidierung angewendet. Aktiven und Passiven sowie Aufwand und Ertrag werden zu 100 % erfasst. Gruppeninterne Erträge und Aufwendungen sowie Aktiven und Passiven werden gegeneinander verrechnet. Noch nicht durch Käufe an Dritte realisierte Zwischengewinne auf gruppeninternen Lieferungen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert. Verluste werden den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss auch dann zugeordnet, wenn dies zu einem negativen Saldo führt.

Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen,

- bucht es die Vermögenswerte (einschliesslich Geschäfts- oder Firmenwert) und die Schulden des Tochterunternehmens aus,
- bucht es den Buchwert aller Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen aus,
- bucht es die im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen aus,
- erfasst es den beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung,
- erfasst es den beizulegenden Zeitwert der verbleibenden Beteiligung,
- erfasst es Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- gliedert es die auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- oder Verlustrechnung oder soweit vorgeschrieben in die Gewinnrücklagen um.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

Erwirbt die Zur Rose Gruppe ein Unternehmen, beurteilt sie die geeignete Klassifizierung und Designation der finanziellen Vermögenswerte und übernommenen Schulden in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Gegebenheiten und am Erwerbszeitpunkt vorherrschenden Bedingungen. Dies beinhaltet auch eine Trennung der in Basisverträgen eingebetteten Derivate.

Bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen wird der vom Erwerber zuvor an dem erworbenen Unternehmen gehaltene Eigenkapitalanteil zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet, und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der übertragenen Gegenleistung über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden der Gruppe bemessen. Liegt diese Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten der Gruppe zugeordnet, die vom Unternehmenszusammenschluss erwartungsgemäss profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet wurde und ein Geschäftsbereich dieser Einheit veräussert wird, wird der dem veräusserten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräusserung dieses Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräusserten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräusserten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures («JV»)

Die Anteile der Gruppe an assoziierten Unternehmen und an JV werden nach der Equity-Methode bilanziert. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem die Gruppe über massgeblichen Einfluss verfügt (i. d. R. durch einen Stimmrechtsanteil von 20 % bis 49,9 %). Ein JV ist ein Unternehmen, das gemeinschaftlich geführt wird (i. d. R. durch einen Stimmenanteil von 50 %).

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen bzw. an einem JV in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils der Gruppe am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen/JV verbundene Goodwill ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmässig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die konsolidierte Erfolgsrechnung enthält den Anteil der Gruppe am Erfolg des assoziierten Unternehmens/JV. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens/JV ausgewiesene Änderungen werden von der Gruppe in Höhe seines Anteils erfasst und gegebenenfalls in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen der Gruppe und dem assoziierten Unternehmen/JV werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen/JV eliminiert.

Der Anteil am Gewinn eines assoziierten Unternehmens/JV wird in der konsolidierten Erfolgsrechnung dargestellt. Hierbei handelt es sich um den den Anteilseignern des assoziierten Unternehmens/JV zurechenbaren Gewinn und somit um den Gewinn nach Steuern und Minderheitsanteile an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens/JV. Die Abschlüsse des assoziierten Unternehmens/JV werden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich werden Anpassungen an konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt die Gruppe, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile der Gruppe an assoziierten Unternehmen/JV zu erfassen. Die Gruppe ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen/JV wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen/JV und dem Buchwert des Anteils als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Bei Verlust des massgeblichen Einflusses oder der gemeinsamen Führung des JV bewertet die Zur Rose Gruppe alle Anteile, die sie am ehemaligen assoziierten Unternehmen behält, zum beizulegenden Zeitwert. Unterschiedsbeträge zwischen dem Buchwert des Anteils am assoziierten Unternehmen zum Zeitpunkt des Verlusts des massgeblichen Einflusses und dem beizulegenden Zeitwert der gehaltenen Anteile sowie den Veräusserungserlösen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Folgende Gesellschaften wurden nach der Equity-Methode in die Konzernrechnung der Zur Rose AG miteinbezogen:

	Grundkapital		Anteil am Kapital	
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
PolyRose AG, Frauenfeld (CH)	200	200	50,0	50,0
BlueCare AG, Winterthur (CH)	1 900	1 500	22,5	27,8

Zur Veräusserung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche

Die als zur Veräusserung gehalten klassifizierten langfristige Vermögenswerte und Veräusserungsgruppen sind mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräusserungskosten zu bewerten. Langfristige Vermögenswerte oder Veräusserungsgruppen werden als zur Veräusserung gehalten klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräusserungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Dies ist nur dann der Fall, wenn die Veräusserung höchstwahrscheinlich und der Vermögenswert oder die Veräusserungsgruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräusserbar ist. Das Management muss die Veräusserung beschlossen haben, die erwartungsgemäss innerhalb von einem Jahr ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung für eine Erfassung als abgeschlossener Verkauf in Betracht kommen muss.

In der konsolidierten Erfolgsrechnung der Berichtsperiode sowie der Vergleichsperiode werden die Erträge und Aufwendungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen separat von den Erträgen und Aufwendungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen erfasst und als Ergebnis nach Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich gesondert ausgewiesen. Diese Darstellung wird auch dann vorgenommen, wenn die Gruppe nach der Veräusserung weiterhin einen Anteil ohne beherrschenden Einfluss am Tochterunternehmen hält.

Als zur Veräusserung gehalten klassifizierte Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden nicht abgeschrieben.

Per Bilanzstichtag hat die Zur Rose Gruppe keine zur Veräusserung gehaltene langfristige Vermögenswerte.

4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Allfällige Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die auf die Gruppenrechnung 2009 einen wesentlichen Einfluss haben, sind unter Abschnitt 2 «Allgemeine Grundlagen und Rechnungslegungsstandards» beschrieben.

Segmentberichterstattung

Auf eine Segmentberichterstattung wird verzichtet, da weder Dividendenpapiere noch schuldrechtliche Wertpapiere der Gesellschaft öffentlich gehandelt werden.

Fremdwährungsumrechnung

Die Zur Rose Gruppe ist vorwiegend in der Schweiz, Deutschland und Tschechien tätig. Die relevante Währung für die Gruppe ist der Schweizer Franken. Kleinere Fremdwährungspositionen bestehen auf Bankkonten. Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Monatskurs zum Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste aus Transaktionen in Fremdwährungen und aus der Anpassung von monetären Fremdwährungsbeständen am Bilanzstichtag werden erfolgswirksam verbucht.

Die Jahresrechnungen der ausländischen Gruppengesellschaften Zur Rose Pharma GmbH und VfG Cosmian s.r.o. in Fremdwährungen werden wie folgt in Schweizer Franken umgerechnet:

- Bilanz zu Jahresendkursen;
- Erfolgsrechnung zu Jahresdurchschnittskursen;
- Mittelflussrechnung zu Jahresdurchschnittskursen.

Umrechnungsdifferenzen, die sich bei der Berechnung des Ergebnisses der Gruppe zu Durchschnitts- und Jahresendkursen sowie aus Eigenkapitaltransaktionen ergeben, werden im sonstigen Ergebnis erfasst und bei einem allfälligen Verkauf der Gesellschaft erfolgswirksam erfasst.

Für die wichtigsten Währungen wurden folgende Umrechnungskurse verwendet:

		2009		2008	
	Währung	Jahres- endkurs	Jahres- durchschnitts- kurs	Jahres- endkurs	Jahres- durchschnitts- kurs
Deutschland	1 EUR	1.4877	1.5102	1.4888	1.5874
Tschechien	1 CZK	0.0564	0.0573	0.0560	0.0634

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen der Zur Rose Gruppe zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Skonti, Rabatte sowie Umsatzsteuer oder andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Die Zur Rose Gruppe hat ihre Geschäftsbeziehungen analysiert, um festzustellen, ob sie als Auftraggeberin oder Vermittlerin handelt. Die Zur Rose Gruppe ist zu dem Schluss gekommen, dass sie bei allen Umsatztransaktionen als Auftraggeberin handelt.

Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus.

Verkauf von Waren

Erträge werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren verbundenen massgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt in der Regel mit Lieferung der Waren ein.

Zinserträge

Bei allen zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten sowie den verzinslichen als zur Veräußerung verfügbar eingestuften finanziellen Vermögenswerten werden Zinserträge und Zinsaufwendungen anhand des Effektivzinssatzes erfasst; dabei handelt es sich um den Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments oder gegebenenfalls eine kürzere Periode exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts oder der finanziellen Verbindlichkeit abgezinst werden. Zinserträge werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzerträge ausgewiesen.

Dividenden

Erträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Mieterträge

Erträge aus Operating-Leasingverhältnissen aus den Immobilien werden linear über die Laufzeit der Leasingverhältnisse erfasst.

Steuern

Direkte Ertragssteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und für frühere Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der konsolidierten Erfolgsrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst. Das Management beurteilt regelmässig einzelne Steuersachverhalte dahingehend, ob in Anbetracht geltender steuerlicher Vorschriften ein Interpretationsspielraum vorhanden ist. Bei Bedarf werden Steuerrückstellungen angesetzt.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeits-Methode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von:

- latenten Steuerschulden aus dem erstmaligen Ansatz eines Goodwills oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latenten Steuerschulden aus zu versteuernden temporären Differenzen, die in Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Masse erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und
- latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden oder kein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Ertragssteueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen werden berücksichtigt, sofern am Bilanzstichtag materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der konsolidierten Erfolgsrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn die Gruppe einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragssteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Eine Ausnahme bilden folgende Fälle:

- wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Verbindlichkeiten werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird in der konsolidierten Bilanz unter den sonstigen Forderungen bzw. sonstigen Verbindlichkeiten erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmässig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu

verrechnen. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden in der Bilanz als passivischer Abgrenzungsposten angesetzt und in gleichen Raten über die geschätzte Nutzungsdauer des entsprechenden Vermögenswerts ertragswirksam aufgelöst.

Erhält die Zur Rose Gruppe nicht monetäre Zuwendungen, werden der Vermögenswert und die Zuwendung zum Nominalwert erfasst und soweit möglich in gleichen jährlichen Raten über die geschätzte Nutzungsdauer des entsprechenden Vermögenswerts ertragswirksam aufgelöst.

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

Die Zur Rose Gruppe hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt. Für beide Pläne sind Beiträge an gesondert verwaltete Fonds zu leisten. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zum Ende der vorherigen Berichtsperiode den höheren der beiden Beträge aus 10 % der leistungsorientierten Verpflichtung oder 10 % des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens übersteigt. Diese Überprüfung wird ebenfalls für jeden einzelnen Plan gesondert durchgeführt. Der erfolgswirksam zu erfassende Betrag der versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste wird über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der vom Plan erfassten Arbeitnehmer realisiert.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Änderung eines Pensionsplans unverfallbar werden, ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand sofort erfolgswirksam zu erfassen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (unter Anwendung eines Diskontierungssatzes auf Grundlage erstrangiger, festverzinslicher Unternehmensanleihen) abzüglich des noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands und abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Planvermögen umfasst Vermögen, das durch einen langfristig ausgelegten Fonds zur Erfüllung von Leistungen an Arbeitnehmer gehalten wird. Planvermögen ist vor dem Zugriff von Gläubigern der Zur Rose Gruppe geschützt und kann nicht direkt an die Gruppe gezahlt werden. Der beizulegende Zeitwert basiert auf den Informationen über den Marktpreis, im Falle von notierten Wertpapieren entspricht er dem veröffentlichten Ankaufskurs. Der Wert eines erfassten Planvermögens beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwand und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Kapitalbeteiligungsprogramm

Im Rahmen der Generalversammlung der Zur Rose AG vom 8. Juni 2006 haben die Aktionärinnen und Aktionäre der Schaffung von bedingtem Kapital zugestimmt, das als Grundlage für den vom Verwaltungsrat ausgearbeiteten Beteiligungsplan vom 28. September 2006 dient. Der Verwaltungsrat kann Mitgliedern des Verwaltungsrats und Mitarbeitenden («die Berechtigten») das Recht zur Teilnahme an diesem Beteiligungsplan (Aktienkaufprogramm) einräumen. Dieses bietet den Berechtigten die Möglichkeit, Aktien zu Vorzugskonditionen von CHF 1 950 pro Aktie der Zur Rose AG zu erwerben. Dies entspricht rund zwei Dritteln des Ausgabewertes der Aktien per September 2006. Gemäss dem Beteiligungsprogramm besteht eine Sperrfrist bis 30. September 2011 für den Verkauf der Aktien durch die Berechtigten. Endet das Verwaltungsratsmandat bzw. das Arbeitsverhältnis mit dem oder der Berechtigten vor Ende der Sperrfrist, hat die Zur Rose AG ein Rückkaufsrecht, die Aktienanteile entsprechend der Staffelung zu einem Wert von CHF 2 050 zurückzukaufen.

Die Zur Rose AG ist berechtigt, sofern aufgrund des Unternehmensinteresses notwendig, die Sperrfrist zu verkürzen.

Die Aktien werden zum Marktwert angerechnet, und die Differenz wird zum Ausgabepreis über die vier Perioden zu je 25 % pro rata temporis erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte

Erstmalige Erfassung und Bewertung

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte oder als Derivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Die Zur Rose Gruppe legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb der Vermögenswerte zuzurechnen sind.

Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird (marktübliche Käufe), werden am Handelstag erfasst, d. h. am Tag, an dem die Gruppe die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist.

Die finanziellen Vermögenswerte der Gruppe umfassen Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen aus ausgereichten Darlehen und sonstige Forderungen, notierte und nicht notierte Finanzinstrumente sowie derivative Finanzinstrumente.

Folgebewertung

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt folgendermassen von deren Klassifizierung ab:

– Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräusserung in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst von der Gruppe abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die die Bilanzierungskriterien für Sicherungsgeschäfte gemäss IAS 39 nicht erfüllen. Derivate werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei Änderungen des beizulegenden Zeitwerts in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Finanzerträgen beziehungsweise in den Finanzaufwendungen erfasst werden.

Die Gruppe hat keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft.

– Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden solche finanziellen Vermögenswerte im Rahmen einer Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agio oder Disagio bei Akquisition sowie von Gebühr oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinssatzes darstellen. Der Ertrag aus der Amortisation unter Anwendung der Effektivzinsmethode ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzerträge enthalten. Die Verluste aus einer Wertminderung werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Finanzaufwendungen erfasst.

– Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen

Nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder ermittelbaren Zahlungsbeiträgen und festen Fälligkeitsterminen werden als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestition klassi-

fiziert, wenn die Zur Rose Gruppe die Absicht hat und in der Lage ist, diese bis zur Fälligkeit zu halten. Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agio oder Disagio bei Akquisition sowie von Gebühr oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinssatzes darstellen. Der Ertrag aus der Amortisation unter Anwendung der Effektivzinsmethode ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzerträge enthalten. Die Verluste aus einer Wertminderung werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Finanzaufwendungen erfasst. Die Zur Rose Gruppe hatte während der Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2009 und zum 31. Dezember 2008 keine bis zur Endfälligkeit zu haltenden Finanzinvestitionen.

– *Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte*

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available-for-Sale – AfS) enthalten Schuld- und Eigenkapitaltitel. Bei den als zur Veräußerung gehalten eingestuften Eigenkapitalinstrumenten handelt es sich um diejenigen, die weder als zu Handelszwecken gehalten noch erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft sind. Bei den Schultiteln in dieser Kategorie handelt es sich um diejenigen, die für einen unbestimmten Zeitraum gehalten werden sollen und die als Reaktion auf Liquiditätsbedarf oder Änderungen der Marktbedingungen verkauft werden können.

Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte in den folgenden Perioden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden als sonstiges Ergebnis in der Rücklage für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte erfasst. Wenn ein solcher Vermögenswert ausgebucht wird, wird der kumulierte Gewinn oder Verlust in die sonstigen betrieblichen Erträge umgegliedert. Wenn ein Vermögenswert wertgemindert ist, wird der kumulierte Verlust erfolgswirksam in den Finanzaufwendungen erfasst und aus der Rücklage für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte entfernt.

Die Zur Rose Gruppe beurteilte bei ihren zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, ob die Möglichkeit und Absicht, diese in naher Zukunft zu veräußern, noch angemessen ist. Wenn die Zur Rose Gruppe diese finanziellen Vermögenswerte aufgrund inaktiver Märkte nicht handeln kann und die Absicht des Managements, diese in absehbarer Zukunft zu verkaufen, sich wesentlich ändert, kann die Gruppe beschliessen, diese finanziellen Vermögenswerte unter aussergewöhnlichen Umständen umzugliedern. Die Umgliederung in die Kategorie Kredite und Forderungen ist dann gestattet, wenn der finanzielle Vermögenswert die Definition von Krediten und Forderungen erfüllt und die Gruppe die Absicht hat und in der Lage ist, diesen Vermögenswert auf absehbare Zeit oder bis zu seiner Fälligkeit zu halten. Die Umgliederung in die Kategorie bis zur Endfälligkeit zu haltenden ist nur dann gestattet, wenn das Unternehmen in der Lage ist und die Absicht hat, den finanziellen Vermögenswert entsprechend zu halten.

Bei einem finanziellen Vermögenswert, der aus der Kategorie zur Veräußerung verfügbar umgegliedert wurde, sind alle mit diesem Vermögenswert verbundenen früheren Gewinne oder Verluste, die erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wurden, über die Restlaufzeit der Finanzinvestition unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfolgswirksam aufzulösen. Die Differenzen zwischen den neuen fortgeführten Anschaffungskosten und den erwarteten Zahlungsströmen sind mittels der Effektivzinsmethode über die Restlaufzeit des Vermögenswerts aufzulösen. Wird nachträglich eine Wertminderung des Vermögenswerts festgestellt, ist der direkt im Eigenkapital erfasste Betrag in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern.

Ausbuchung

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Die Zur Rose Gruppe hat ihre vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem finanziellen Vermögenswert an Dritte übertragen oder eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung des Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen in IAS 39.19 erfüllt (sog. Durchleitungsvereinbarung), übernommen und dabei entweder (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder (b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht an dem Vermögenswert übertragen.

Wenn die Zur Rose Gruppe ihre vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt oder eine Durchleitungsvereinbarung eingeht und dabei im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält, jedoch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert behält, erfasst die Gruppe einen Vermögenswert im Umfang ihres anhaltenden Engagements.

In diesem Fall erfasst der Konzern auch eine damit verbundene Verbindlichkeit. Der übertragene Vermögenswert und die damit verbundene Verbindlichkeit werden so bewertet, dass den Rechten und Verpflichtungen, die der Konzern behalten hat, Rechnung getragen wird.

Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten («Impairment»)

Die Zur Rose Gruppe ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten gilt nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten (ein eingetretener «Schadensfall»), objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen und dieser Schadensfall eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte hat, die sich verlässlich schätzen lassen. Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen, wie Änderungen der Rückstände oder wirtschaftlichen Bedingungen, die mit Ausfällen korrelieren.

Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

In Bezug auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete ausstehende Beträge aus Forderungen an Kunden wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, individuell und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder gemeinsam besteht. Stellt die Gruppe fest, dass für einen einzeln untersuchten finanziellen Vermögenswert, sei er bedeutsam oder nicht, kein objektiver Hinweis auf Wertminderung besteht, nimmt er den Vermögenswert in eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Kreditrisikoprofilen auf und untersucht sie gemeinsam auf Wertminderung. Vermögenswerte, die einzeln auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemeinsame Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle). Der Barwert der erwarteten künftigen Cashflows wird mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abgezinst. Ist ein Kredit mit einem variablen Zinssatz ausgestattet, entspricht der zur Bewertung eines Wertminderungsaufwands verwendete Abzinsungssatz dem aktuellen effektiven Zinssatz.

Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert und der Wertminderungsverlust erfolgswirksam erfasst. Auf den geminderten Buchwert werden weiterhin Zinserträge erfasst; dies geschieht mithilfe des Zinssatzes, der zur Abzinsung der künftigen Cashflows bei der Bestimmung des Wertminderungsaufwands verwendet wurde. Die Zinserträge werden als Teil der Finanzerträge in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Forderungen werden einschliesslich der damit verbundenen Wertberichtigung ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden und sämtliche Sicherheiten in Anspruch genommen und verwertet wurden. Erhöht oder verringert sich die Höhe eines geschätzten Wertminderungsaufwands in einer folgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintrat, wird der früher erfasste Wertminderungsaufwand durch Anpassung des Wertberichtigungskontos erfolgswirksam erhöht oder verringert. Wird eine ausgebuchte Forderung aufgrund eines Ereignisses, das nach der Ausbuchung eintrat, später wieder als einbringlich eingestuft, wird der entsprechende Betrag unmittelbar gegen die Finanzaufwendungen erfasst.

Der Barwert der erwarteten künftigen Cashflows wird mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abgezinst. Ist ein Kredit mit einem variablen Zinssatz ausgestattet, entspricht der zur Bewertung eines Wertminderungsaufwands verwendete Abzinsungssatz dem aktuellen effektiven Zinssatz.

Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Finanzinvestitionen

Die Gruppe ermittelt für zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Hinweise darauf schliessen lassen, dass eine Wertminderung eines Vermögenswerts oder einer Gruppe von Vermögenswerten vorliegt.

Bei als zur Veräusserung gehalten eingestuften Eigenkapitalinstrumenten würde ein signifikanter oder anhaltender Rückgang des beizulegenden Zeitwerts des Instruments unter seine Anschaffungskosten einen objektiven Hinweis darstellen. Das Kriterium «signifikant» ist anhand der ursprünglichen Anschaffungskosten der Finanzinvestition zu beurteilen und das Kriterium «länger anhaltend» anhand des Zeitraums, in dem der beizulegende Zeitwert unter den ursprünglichen Anschaffungskosten lag.

Bestehen Hinweise auf eine Wertminderung, wird der kumulierte Verlust – der sich als Unterschiedsbetrag aus den Anschaffungskosten und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert abzüglich eines etwaigen früher erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands auf dieses Instrument ergibt – aus dem sonstigen Ergebnis entfernt und erfolgswirksam erfasst. Wertberichtigungen für Eigenkapitalinstrumente werden nicht erfolgswirksam rückgängig gemacht; ein späterer Anstieg des beizulegenden Zeitwerts wird direkt im sonstigen Ergebnis erfasst.

Bei der Ermittlung der Wertminderung von als zur Veräusserung verfügbar eingestuften Schuldsinstrumenten werden die gleichen Kriterien herangezogen wie bei zu fortgeführten Anschaffungskosten

bewerteten finanziellen Vermögenswerten. Der für Wertminderungen erfasste Betrag ist jedoch der kumulierte Verlust, der sich als Unterschiedsbetrag aus den fortgeführten Anschaffungskosten und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert abzüglich eines etwaigen früher erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands auf dieses Instrument ergibt

Auf den geminderten Buchwert des Vermögenswerts werden, basierend auf dem ursprünglichen Effektivzinssatz, weiterhin Zinsen erfasst, die im Posten «Finanzertrag» ausgewiesen werden. Wenn der beizulegende Zeitwert eines Schuldinstruments in einer nachfolgenden Berichtsperiode ansteigt und sich der Anstieg objektiv auf ein Ereignis zurückführen lässt, das nach der erfolgswirksamen Verbuchung der Wertminderung auftrat, wird der Betrag der Wertaufholung erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Erstmalige Erfassung und Bewertung

Finanzielle Verbindlichkeiten im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als Darlehen klassifiziert. Die Zur Rose Gruppe legt die Klassifizierung ihrer finanziellen Verbindlichkeiten mit dem erstmaligen Ansatz fest.

Die finanziellen Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen zuzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten.

Die finanziellen Verbindlichkeiten der Gruppe umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Kontokorrentkredite, Darlehen und Finanzgarantien.

Folgebewertung

Die Folgebewertung von finanziellen Verbindlichkeiten hängt folgendermassen von deren Klassifizierung ab:

- *Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten*
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräusserung in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst von der Gruppe abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die die Bilanzierungskriterien für Sicherungsgeschäfte gemäss IAS 39 nicht erfüllen.

Gewinne oder Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst.

Die Zur Rose Gruppe hat keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

– *Darlehen*

Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, sowie im Rahmen der Amortisation mittels der Effektivzinsmethode.

Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agio oder Disagio bei Akquisition sowie von Gebühr oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinzsatzes darstellen. Die Amortisation mittels der Effektivzinsmethode ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzaufwendungen enthalten.

– *Finanzgarantien*

Von der Gruppe ausgereichte Finanzgarantien sind Verträge, die zur Leistung von Zahlungen verpflichten, die den Garantiennehmer für einen Verlust entschädigen, der entsteht, weil ein bestimmter Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen gemäss den Bedingungen eines Schuldinstruments nicht fristgemäss nachkommt. Die Finanzgarantien werden bei erstmaliger Erfassung als Verbindlichkeit zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, abzüglich der mit der Ausreichung der Garantie direkt verbundenen Transaktionskosten. Anschliessend erfolgt die Bewertung der Verbindlichkeit mit der bestmöglichen Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag erforderlichen Aufwendungen oder dem höheren angesetzten Betrag abzüglich der kumulierten Amortisationen.

Ausbuchung

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist.

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit durch eine andere finanzielle Verbindlichkeit desselben Kreditgebers mit substanziell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und Ansatz einer neuen Verbindlichkeit behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

Saldierung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden dann und nur dann saldiert und der Nettobetrag in der konsolidierten Bilanz ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Realisierung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Berichtsstichtag notierten Marktpreis oder öffentlich notierten Preis (vom Käufer gebotener Geldkurs bei Long-Position und Briefkurs bei Short-Position) ohne Abzug der Transaktionskosten bestimmt.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, sowie die Verwendung von Discounted-Cashflow-Methoden und anderer Bewertungsmodelle.

Eigene Aktien

Erwirbt die Zur Rose Gruppe eigene Aktien, so werden diese zu Anschaffungskosten erfasst und vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, der Verkauf, die Ausgabe oder die Einziehung von eigenen Anteilen wird nicht erfolgswirksam erfasst. Etwaige Unterschiedsbeträge zwischen dem Buchwert und der Gegenleistung werden direkt über das Eigenkapital erfasst.

Sachanlagen

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungswerten unter Abzug kumulierter Abschreibungen bewertet. Fremdkapitalzinsen werden nicht aktiviert.

Die Anschaffungskosten beinhalten Anschaffungspreis, Zoll, nicht rückforderbare Steuern und Abgaben sowie direkt zurechenbare Kosten. Unterhalts- und Renovationskosten, welche nach der Inbetriebnahme entstehen, werden der Erfolgsrechnung im Zeitpunkt der Entstehung belastet, es sei denn, diese stellen einen klar identifizierbaren Mehrwert oder künftigen Zusatznutzen dar.

Die Abschreibungen erfolgen nach der linearen bzw. degressiven Methode planmässig und systematisch über die Nutzungsdauer der Objekte. Folgende erwartete Nutzungsdauern werden pro Anlagenkategorie angewendet:

Anlagenkategorie	Nutzungsdauer	Methode
Innenausbau	5 Jahre	Linear
Betriebseinrichtungen	3–7 Jahre	Linear
Büromobilien	3–5 Jahre	Linear
EDV-Anlagen	3–4 Jahre	Linear
Fahrzeuge	5 Jahre	Degressiv
Immobilien	33 Jahre	Linear

Allfällige Wertminderungen aufgrund von «Impairments» (siehe auch «Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten») werden in den Abschreibungen erfasst und separat ausgewiesen.

Liegenschaften, die zum Hauptzweck der eigenen Nutzung gehalten werden, werden als betriebliches Anlagevermögen und nicht als Rendite-Immobilien (IAS 40) behandelt.

Gewinne oder Verluste aus Veräußerung des Sachanlagevermögens sind in der Erfolgsrechnung enthalten.

Leasing

Mittels Leasingverträgen erworbene Sachanlagen, welche die Gruppengesellschaften hinsichtlich Nutzen und Gefahr einem Eigentum gleichsetzen, werden als Finanzleasing klassifiziert. Bei solchen Vermögenswerten werden der Verkehrswert oder der tiefere Nettobarwert der zukünftigen, unkündbaren Leasingzahlungen als Anlagevermögen sowie als Finanzschuld bilanziert. Anlagen im Finanzleasing werden über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die laufenden Leasingzahlungen werden anteilig den Finanzschulden gutgeschrieben (Amortisationsanteil) bzw. der Zinsanteil erfolgswirksam im Finanzaufwand ausgewiesen.

Unrealisierte Gewinne aus «Sale and Lease-back»-Transaktionen, die der Definition von Finanzleasing entsprechen, werden als Verbindlichkeiten abgegrenzt und über die Dauer des Leasingvertrages realisiert.

Fremdkapitalkosten

Sämtliche Kosten im Zusammenhang mit Fremdfinanzierung werden der Erfolgsrechnung belastet, sobald sie entstehen.

Immaterielle Anlagen

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten ange-

setzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten nicht aktiviert und erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbestimmter Nutzungsdauer differenziert.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode oder der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der konsolidierten Erfolgsrechnung in der Aufwandsposition «Abschreibungen und Amortisationen» erfasst.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmässig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbestimmter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zur begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Die auf die immateriellen Vermögenswerte der Zur Rose Gruppe angewandten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

Anlagenkategorie	Nutzungsdauer	Methode
Software	3–5 Jahre	Linear
Aktivierete Entwicklungskosten	3 Jahre	Linear
Kundenliste (VfG Cosmian s.r.o.)	* 5 Jahre	Degressiv
Marke	unbestimmt	keine planmässige Abschreibung

* Die Kundenliste der VfG Cosmian s.r.o. wird über 5 Jahre degressiv gemäss der erwarteten Kundentreue amortisiert.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Lebenszeit sowie Goodwill werden jährlich, oder bei begründeten Fällen häufiger, auf ihre Werthaltigkeit überprüft, und allfällige Wertverminderungen aufgrund von «Impairments» werden in den Abschreibungen erfasst und separat ausgewiesen.

Software sowie die Entwicklungskosten im Zusammenhang mit der Markterweiterung werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen bewertet. Eine Bilanzierung erfolgt nur dann, wenn der Gruppe aus diesem Anlagegut zukünftig ein messbarer Nutzen zufließt und die zu bilanzierenden Kosten zuverlässig ermittelt werden können. Die Abschreibung erfolgt linear über drei Jahre. Die Dauer und die Methode der Amortisation werden jährlich überprüft, um sicherzustellen, dass die Gegebenheiten noch der betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise entsprechen.

Warenvorräte

Die Warenvorräte beinhalten ausschliesslich bezogene Waren und werden zu Einstandspreisen (Anschaffungskosten) abzüglich einer Gängigkeitsreserve beziehungsweise zum tieferen Marktwert bewertet.

Der tiefere Marktwert entspricht dem erwarteten Verkaufspreis innerhalb der normalen Geschäftstätigkeit abzüglich erwarteter Verkaufskosten.

Nicht mehr verkäufliche Ware wird vollständig abgeschrieben.

Wertminderungen im Anlagevermögen («Impairment»)

Die Zur Rose Gruppe ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt die Gruppe eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (sogenannte «Cash Generating Unit»; «CGU») abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU den jeweils erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse von börsengehandelten Anteilen an Tochterunternehmen oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts im Unternehmen entsprechen.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Goodwills, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt die Gruppe eine Schätzung des erzielbaren Betrags des Vermögenswerts oder der CGU vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung der Annahmen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Die Wertaufholung ist dahingehend begrenzt, dass der Buchwert eines Vermögenswerts weder seinen erzielbaren Betrag noch den Buchwert übersteigen darf, der sich nach Berücksichtigung planmässiger Abschreibungen ergeben hätte, wenn in früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

Geschäfts- oder Firmenwert

Die Werthaltigkeit des Goodwills wird einmal jährlich zum 30. September überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrages der CGU (oder der Gruppe von CGUs) bestimmt, der/denen der Goodwill zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der CGU den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Goodwill erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden.

Immaterielle Vermögenswerte

Die Überprüfung von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer auf Werthaltigkeit erfolgt mindestens einmal jährlich zum 30. September. Die Überprüfung wird in Abhängigkeit des Einzelfalls für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel enthalten Kassabestände, Postcheck- und Bankguthaben sowie allfällige Festgelder mit einer Laufzeit von höchstens drei Monaten. Der Ausweis erfolgt zum Nominalwert. Bank- und Postcheckguthaben werden marktüblich verzinst.

Für Zwecke der Mittelflussrechnung umfassen die flüssigen Mittel die oben definierten Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen abzüglich in Anspruch genommener Kontokorrentkredite.

Rückstellungen

Rückstellungen werden nur dann bilanziert, wenn die Zur Rose eine rechtliche und faktische Verpflichtung gegenüber Dritten hat, welche auf ein Ereignis in der Vergangenheit zurückzuführen ist, und wenn die Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann. Wenn der Zeithorizont bis zur Zahlung wesentlich ist, wird der Barwert der Leistung ermittelt.

Restrukturierungsrückstellungen werden nur dann erfasst, wenn die diesbezüglichen Kosten durch einen Plan zuverlässig bestimmt werden können und infolge eines Vertrags oder durch Kommunikation eine entsprechende faktische Verpflichtung besteht.

Bei einem wesentlichen Zinseffekt im Zusammenhang mit der Erfüllung langfristiger Verpflichtungen wird die Rückstellung in der Höhe des Barwertes der erwarteten Ausgaben angesetzt. Falls der Barwert verwendet wird, wird die Erhöhung der Rückstellungen infolge Zeitfortschritts als Zinsaufwand ausgewiesen.

Eventualverbindlichkeiten und -forderungen

Eventualverbindlichkeiten werden nicht bilanziert, es sei denn, der Geldabfluss für diese Verpflichtung erscheint als wahrscheinlich und sei in der Höhe bestimmbar. Nicht bilanzierte Eventualverbindlichkeiten werden im Anhang offengelegt.

Eine Eventualforderung wird erst dann bilanziert, wenn der Zahlungseingang als wahrscheinlich erscheint.

Ereignisse nach Bilanzstichtag

Ereignisse nach Bilanzstichtag, welche Einfluss auf die Bilanz der Gruppe in Bezug auf die Fortführung der Unternehmenstätigkeit haben, sind in der Jahresrechnung berücksichtigt. Ereignisse nach Bilanzstichtag, welche keinen Einfluss auf die Bilanz sowie die Fortführung der Unternehmenstätigkeit haben, werden, sofern wesentlich, im Anhang offengelegt.

Kritische Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung

Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren, einschliesslich Erwartungen und Annahmen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen als vernünftig erscheinen. Die davon abgeleiteten Schätzungen werden naturgemäss in den seltensten Fällen den späteren tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen. Die Schätzungen und Annahmen, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres mit sich bringen, werden im Folgenden erörtert.

Geschätzte Wertminderung des Goodwills

Die Gruppe untersucht jährlich, ob eine Wertverminderung des Goodwills vorliegt. Wenn der Buchwert den realisierbaren Wert übersteigt, erfolgt eine Sonderabschreibung auf denjenigen Wert, der aufgrund der diskontierten, erwarteten zukünftigen Einnahmen gemäss Mehrjahresplan wieder einbringbar erscheint. Für die Diskontierung wird ein Zinssatz vor Steuern nach der «Weighted Average Cost of Capital (WACC)»-Methode ermittelt. Es wird zudem mit einem ewigen Wachstum gerechnet.

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

Die Berechnung der Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen nach IAS 19 erfolgt auf der Basis von Annahmen wie Diskontierungssatz, Lohnsteigerungen, Rentenanpassungen und erwartete Renditen aus dem Planvermögen. Diese Annahmen werden jährlich überprüft und angepasst. Änderungen in den Annahmen können wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des Pensionsguthabens bzw. der -verpflichtungen haben, welche zukünftig auszuweisen sind.

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvträge in dem Masse erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Weitere Angaben sind in Erläuterung 15 aufgeführt.

Steuerrückstellungen

Die Zur Rose Gruppe schätzt jährlich den Umfang der notwendigen Steuerrückstellungen. Insbesondere für Steuerrisiken im Ausland stützt sich die Zur Rose Gruppe auch auf Drittgutachten.

Veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen

Folgende Standards bzw. Interpretationen sind veröffentlicht, jedoch nicht verpflichtend für die Konzernrechnung per 31. Dezember 2009 anzuwenden:

IFRIC 17 Sachausschüttungen an Eigentümer

Die Interpretation ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Sie enthält Leitlinien zur Bilanzierung von Sachausschüttungen an Eigentümer. Die Interpretation stellt den Zeitpunkt der Erfassung einer Schuld klar sowie die Bemessung der Schuld und der betroffenen Vermögenswerte und den Zeitpunkt der Ausbuchung dieser Vermögenswerte und der angesetzten Schuld. Die Zur Rose Gruppe erwartet aus der Anwendung von IFRIC 17 keine Auswirkungen auf den konsolidierten Abschluss, da die Gruppe in der Vergangenheit keine Sachausschüttungen an Eigentümer vorgenommen hat.

5 Flüssige Mittel	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
CHF	11 553	11 143
EUR	5 760	2 516
CZK	81	1 381
	17 394	15 040
6 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	53 706	61 255
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	7	22
Delkreder	-6 329	-3 977
	47 384	57 300

Der Debitorenbestand aus dem Geschäft der Business Unit Ärzte setzt sich aus einer Vielzahl von Positionen zusammen, von denen keine ein konzentriertes, wesentliches Risiko darstellt. Die Mehrheit der Kunden, welche ausschliesslich Ärztinnen und Ärzte sind, besitzt eine kleinere Anzahl Aktien. Die meisten Zahlungen werden über Lastschriftverfahren abgewickelt und sind daher in der Regel innerhalb des Zahlungszieles einziehbar.

Der Forderungsbestand aus dem Geschäft der Business Unit Retail enthält vor allem Forderungen gegenüber Krankenkassen, Apotheken und Privaten. Davon sind per 31. Dezember 2009 TCHF 5 392 der Forderungen in Euro (31. Dezember 2008: TCHF 14 476).

Die Reduktion der Forderungen ist im Wesentlichen auf den ausserordentlich starken Dezemberumsatz 2008 zurückzuführen.

Die Altersgliederung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzt sich wie folgt zusammen:

	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Total Forderungen	53 706	61 255
Davon: zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	41 034	51 450
Davon: zum Bilanzstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
Weniger als 30 Tage	6 014	5 626
Zwischen 31 und 60 Tagen	768	418
Zwischen 61 und 90 Tagen	321	340
Zwischen 91 und 180 Tagen	430	406
Zwischen 181 und 360 Tagen	1 247	1 286
Mehr als 360 Tagen	3 892	1 729

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Abschlussstichtag deuten keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Delkredere) haben sich wie folgt entwickelt:

Delkredere	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Stand des Delkredere per 1. Januar	-3 977	-2 651
Kursdifferenzen	-20	-11
Zuführungen	-2 903	-1 352
Verbrauch	561	37
Auflösungen	10	0
Stand des Delkredere per 31. Dezember	-6 329	-3 977

Die Zuführung des Delkredere ist im Wesentlichen auf wertberichtigte, jedoch nicht ausgebuchte Forderungen in Deutschland zurückzuführen.

7 Aktive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Noch nicht verrechnete Leistungen/Lieferungen	54	1 282
Übriges	1 056	1 056
	1 110	2 338
8 Sonstige Forderungen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Akontozahlungen und debitorische Kreditoren	131	254
Mehrwertsteuer	887	1 902
Sicherheitsleistung	148	151
Übriges	178	498
	1 344	2 805
9 Vorräte	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Handelsware		
Warenlager Handelsware	35 435	32 937
Warenlager Eigenprodukte	0	7 993
Reserve für unkurante Waren	-135	-1 061
	35 300	39 869

Wertminderungen von TCHF 673 (2008: TCHF 532) sind im Aufwand unter der Position «Warenaufwand» enthalten.

10 Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Assoziierte Unternehmen	883	986
Gemeinschaftsunternehmen	37	-128
	920	858

Assoziiertes Unternehmen

BlueCare AG, Winterthur (Schweiz)	Anteil am Eigenkapital	22,5%	27,8%
-----------------------------------	------------------------	--------------	-------

Die BlueCare AG ist ein Dienstleistungsunternehmen, das Ärztenetze und Verbände im Aufbau professioneller Organisationsstrukturen unterstützt.

Buchwert zu Jahresbeginn	986	829
Anteiliges Ergebnis	-103	157
Buchwert zu Jahresende	883	986

Eckwerte des assoziierten Unternehmens

	Bruttowerte 31.12.2009	Bruttowerte 31.12.2008	Anteil Gruppe 31.12.2009	Anteil Gruppe 31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Total Aktiven	5 338	4 994	1 201	1 388
Total Verbindlichkeiten	-1 413	-1 908	-318	-530
Eigenkapital	3 925	3 086	883	858
Erträge	7 170	6 352	1 613	1 766
Gewinn	-458	563	-103	157

		31.12.2009	31.12.2008
		1000 CHF	1000 CHF
Gemeinschaftsunternehmen			
PolyRose AG, Frauenfeld (Schweiz)	Anteil am Eigenkapital	50 %	50 %

Die PolyRose AG ist ein Logistikunternehmen, das sich auf den Transport von pharmazeutischen Produkten spezialisiert hat.

Buchwert zu Jahresbeginn	-128	109
Anteiliges Ergebnis	165	-237
Buchwert zu Jahresende	37	-128

Die Veränderungen werden in der Position Beteiligungserfolg an assoziierten Unternehmen ausgewiesen. Es bestehen keine Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit den erworbenen Anteilen.

Eckwerte des Gemeinschaftsunternehmens

	Bruttowerte 31.12.2009	Bruttowerte 31.12.2008	Anteil Gruppe 31.12.2009	Anteil Gruppe 31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Umlaufvermögen	1 335	1 740	668	870
Anlagevermögen	940	1 232	470	616
Kurzfristiges Fremdkapital	-1 379	-1 904	-690	-952
Langfristiges Fremdkapital	-823	-1 324	-412	-662
Eigenkapital	73	-256	37	-128
Erträge	6 529	6 324	3 265	3 162
Aufwendungen	-6 200	-6 798	-3 100	-3 399
Gewinn	329	-474	165	-237

Per 31. Dezember sind keine Zwischengewinne auf Warenlager enthalten.

11 Sachanlagen

	Immobilien	Innenausbau und Betriebs- einrichtungen	Büromobiliar und EDV- Anlagen	Fahrzeuge	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert					
31. Dezember 2007	24 389	14 358	10 887	1 256	50 890
Zugänge	51	2 411	1 150	441	4 053
Zugänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	17	4	39	60
Abgänge	0	-94	0	-430	-524
Übrige Veränderungen	-292	279	28	-131	-116
Umrechnungsdifferenz	-758	-290	-317	-17	-1 382
31. Dezember 2008	23 390	16 681	11 752	1 158	52 981
Zugänge	54	153	378	46	631
Abgänge	0	-20	0	-112	-132
Abgänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	-95	-252	-123	-470
Umrechnungsdifferenz	-6	0	-2	0	-8
31. Dezember 2009	23 438	16 719	11 876	969	53 002
Kumulierte Abschreibungen					
31. Dezember 2007	3 897	8 781	7 838	654	21 170
Zugänge	629	1 509	1 718	237	4 093
Zugänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	14	60	26	100
Abgänge	0	1	0	-272	-271
Übrige Veränderungen	-195	199	10	-131	-117
Umrechnungsdifferenz	-77	-143	-230	-6	-456
31. Dezember 2008	4 254	10 361	9 396	508	24 519
Zugänge	621	1 595	1 310	182	3 708
Abgänge	0	0	0	-31	-31
Abgänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	-33	-151	-55	-239
Umrechnungsdifferenz	-4	-4	-11	-2	-21
31. Dezember 2009	4 871	11 919	10 544	602	27 936
Nettobuchwert per					
31. Dezember 2008	19 136	6 320	2 356	650	28 462
31. Dezember 2009	18 567	4 800	1 332	367	25 066

Brandversicherungswert der Sachanlagen per

	1000 CHF
31. Dezember 2008	44 891
31. Dezember 2009	54 991

Per 31. Dezember sind keine Sachanlagen verpfändet oder durch Finanzierungsleasing finanziert. Gewinne und Verluste aus Anlagenverkäufen werden in der Position «Sonstige betriebliche Erlöse» verbucht.

Immobilien

Die bilanzierte Liegenschaft Seestrasse in Steckborn (CH) wird zu einem Drittel selbst benutzt. Die verbleibenden zwei Drittel werden an Dritte vermietet. Aufgrund der für die Zur Rose Gruppe vernachlässigbaren Mieterträge, handelt es sich nicht um eine Renditeliegenschaft, und es erfolgt keine Fair Value-Bewertung.

Über die Gruppengesellschaft Zur Rose Operations AG wird die Betriebsliegenschaft Walzmühle in Frauenfeld (CH) gehalten und betrieben. Diese Liegenschaft wird zu knapp 85 % selbst für den Betrieb des Logistikzentrums benutzt und zu rund 15 % an Dritte vermietet.

Die Betriebsliegenschaft der Zur Rose Pharma GmbH in Halle/Saale (DE) wird zu 90 % selbst genutzt und zu 10 % an einen Dritten vermietet.

Die Bilanzierung der Liegenschaften erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen.

Die für die Sicherstellung von Hypothekarkrediten den Banken überlassene Grundpfandtitel stellen sich wie folgt zusammen:

Grundpfandtitel für Sicherstellung	Immobilien
	1000 CHF
31. Dezember 2008	15 500
31. Dezember 2009	15 500

12 Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Software und Entwicklungs- kosten	Marken, Kunden, Dossiers	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert				
31. Dezember 2007	40 853	14 986	7 675	63 514
Zugänge	0	4 091	0	4 091
Zugänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	0	159	159
Abgänge	0	-48	0	-48
Übrige Veränderungen	0	-434	-22	-456
Umrechnungsdifferenz	-1 375	-251	-533	-2 159
31. Dezember 2008	39 478	18 344	7 279	65 101
Zugänge	0	1 202	0	1 202
Abgänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-3 423	-332	-2 307	-6 062
Umrechnungsdifferenz	250	-6	39	283
31. Dezember 2009	36 305	19 208	5 011	60 524
Kumulierte Abschreibungen und Impairment				
31. Dezember 2007	0	10 502	2 429	12 931
Zugänge	0	2 761	753	3 514
Zugänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	83	188	271
Übrige Veränderungen	0	-434	-25	-459
Umrechnungsdifferenz	0	-173	-251	-424
31. Dezember 2008	0	12 739	3 094	15 833
Zugänge	0	2 955	626	3 581
Amortisation Goodwill	10 000	0	0	10 000
Abgänge aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	-164	-777	-941
Umrechnungsdifferenz	0	-9	8	-1
31. Dezember 2009	10 000	15 521	2 951	28 472
Nettobuchwert per				
31. Dezember 2008	39 478	5 605	4 185	49 268
31. Dezember 2009	26 305	3 687	2 060	32 052

Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwills

Der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Goodwill wurde für Zwecke einer Werthaltigkeitsprüfung nachfolgenden zahlungsmittelgenerierenden Rechtseinheiten (Cash Generating Units) zugewiesen:

Zusammensetzung des Goodwills	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Helvepharm AG, Frauenfeld (CH)	0	3 423
Zur Rose Ärzte AG, Frauenfeld (CH)	4 335	4 335
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ)	21 970	31 720
	26 305	39 478

Im Geschäftsjahr 2009 wurde die Helvepharm AG veräussert. Diese Transaktion ist unter Erläuterung 13 dargestellt.

Für die Beurteilung der Werthaltigkeit des Goodwills ist der realisierbare Wert pro Cash Generating Unit zu bestimmen. Als Cash Generating Unit betrachtet Zur Rose, wie oben dargestellt, die einzelnen Gesellschaften, aus deren Akquisition in der Vergangenheit ein Goodwill resultierte.

Zur Bestimmung des realisierbaren Werts wendet Zur Rose die Value-in-Use-Methode an, die den Barwert der künftigen Cashflows, welche voraussichtlich erzielbar sind, berechnet und mit den bereinigten Nettoaktiven (inkl. Goodwill) vergleicht. Sofern die bereinigten Nettoaktiven höher sind als der Value-in-Use, so wird der Goodwill entsprechend vermindert.

Die Cashflow-Prognosen basieren auf dem vom Management für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Businessplan. Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die verwendeten Abzinsungssätze vor Steuern (Diskontierungssatz) sowie die Wachstumsrate, die für nach dem Zeitraum von fünf Jahren anfallende Cashflows verwendet wurde.

Details Impairment-Test	31.12.2009		31.12.2008	
	Diskontie- rungssatz	Wachstums- rate	Diskontie- rungssatz	Wachstums- rate
	in %	in %	in %	in %
Helvepharm AG, Frauenfeld (CH)	–	–	10,3	1,0
Zur Rose Ärzte AG, Frauenfeld (CH)	10,2	1,0	10,2	1,0
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ)	11,1	1,0	11,1	1,0

Für das Geschäftsjahr 2009 wurden dieselben Diskontierungssätze für die Impairment-Tests wie im Geschäftsjahr 2008 verwendet.

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts

Bei folgenden der Berechnung des Nutzungswerts der oben aufgeführten Gruppengesellschaften zugrunde gelegten Annahmen bestehen Schätzungsunsicherheiten:

- Umsatzentwicklung;
- Bruttogewinnmargen;
- Abzinsungssätze;
- Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen ausserhalb des Budgetzeitraums zugrunde gelegt wird.

Umsatzentwicklung – Die Umsatzentwicklung in der Zur Rose Ärzte AG wurde mit veröffentlichten Marktentwicklungsprognosen gerechnet. Der Umsatzentwicklung der VfG Cosmian s.r.o. liegt ein detaillierter Marketingplan für das budgetierte Jahr 2010 zugrunde. Darauf basierend wurden von der Geschäftsleitung unter Berücksichtigung von Marktentwicklungsprognosen und Mitbewerbersituation Hochrechnungen angestellt.

Bruttogewinnmargen – Die Bruttogewinnmargen werden anhand der durchschnittlichen Werte ermittelt, die in den drei vorangegangenen Geschäftsjahren vor Beginn des Budgetzeitraums erzielt wurden. Die Bruttogewinnmargen werden im Laufe des Budgetzeitraums um die erwarteten Preis- und Margenänderungen, welche hauptsächlich aus politischen Entscheidungen oder Marktentwicklungen entstehen, korrigiert.

Abzinsungssätze – Die Abzinsungssätze spiegeln die Schätzungen der Unternehmensleitung hinsichtlich der den einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zuzuordnenden spezifischen Risiken wider. Bei der Ermittlung der angemessenen Abzinsungssätze für die einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurde die Rendite einer Staatsanleihe mit einer Laufzeit von zehn Jahren zu Beginn des Budgetzeitraums berücksichtigt.

Schätzungen der Wachstumsraten – Den Wachstumsraten liegen veröffentlichte branchenbezogene Marktforschungen zugrunde.

Sensitivität der getroffenen Annahmen – Die Unternehmensleitung hat für die verbuchten Goodwill-Positionen eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt und ist der Meinung, dass für den Goodwill der Zur Rose Ärzte AG keine nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der Gesellschaft getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert ihren erzielbaren Wert wesentlich übersteigt. Für die Beurteilung des Goodwills der VfG wurde aufgrund der Umsatzkontraktion in der Planung von einem tieferen Umsatz als im Vorjahr ausgegangen. Die Durchführung des Impairment-Tests und der Sensitivitätsanalyse hat das Management veranlasst, auf dem Goodwill ein Impairment im Umfang von CHF 10 Mio. zu buchen.

13 Akquisitionen / Aufgegebene Geschäftsbereiche

Im Geschäftsjahr 2009 wurden keine Akquisitionen getätigt. Im Geschäftsjahr 2008 hat die Zur Rose AG 2 Aktien der Ogera AG erworben, woraus kein zusätzlicher Goodwill resultierte.

Die Zur Rose Gruppe hat per 31. Juli 2009 den Generika-Anbieter Helvepharm AG veräussert und konzentriert sich in Zukunft auf die zwei Kerngeschäfte Ärztegrossist und Versandapotheke. Die Helvepharm AG wird dementsprechend als aufgegebener Geschäftsbereich dargestellt.

Das Ergebnis aus aufgegebenen

Geschäftsbereichen stellt sich wie folgt dar:	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Erträge	14 284	21 041
Aufwendungen	-11 181	-17 452
Ergebnis vor Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen (EBT)	3 103	3 589
Ertragssteuern	-326	-426
Ergebnis aus Veräusserung	47 367	0
Ertragssteuern aus Veräusserung	-550	0
Unternehmensergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	49 594	3 163

Die Netto-Cashflows aus aufgegebenen

Geschäftsbereichen stellen sich wie folgt dar:	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Betriebliche Tätigkeit	3 030	504
Investitionstätigkeit	59 771	-178
Finanzierungstätigkeit	0	-1 000
Netto-Cashflows	62 801	-674

14 Finanzanlagen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Beteiligung Health Info Net AG	146	141
Wertschriften	81	83
Darlehen	570	570
Sperrkonto aus Verkauf Helvepharm	5 000	0
	5 797	794

Im Geschäftsjahr 2004 hat die Gesellschaft 10%-Anteile an der Health Info Net AG (Grundkapital CHF 1 Mio.) erworben. Diese Beteiligung ist zum anteiligen Eigenkapital bewertet. Da für die Beteiligung Health Info Net AG keine Marktbewertung vorliegt und nicht erwartet wird, dass eine solche wesentlich vom anteiligen Eigenkapitalwert abweicht, wurde die Beteiligung per 31. Dezember 2009 und per 31. Dezember 2008 zum anteiligen Eigenkapital und nicht zum Marktwert bewertet.

Die Wertschriften werden aus strategischen Überlegungen gehalten und zu Marktwerten bilanziert. Darlehen werden zu fortgeführten Anschaffungswerten erfasst.

Im Geschäftsjahr 2008 wurde ein Darlehen von TCHF 470 an Dritte zu Marktkonditionen (Laufzeit bis 2018, Zinssatz 5,75 %) gewährt.

Ein Teil des Verkaufspreises aus der Veräusserung der Helvepharm AG wurde für allfällige Garantieforderungen für zwei bis drei Jahre auf einem Sperrkonto hinterlegt.

15 Latente Steuern

Nettobuchwerte	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2009	31.12.2008	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF

Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen

Aktive latente Steuern

Vorräte	-25	73	-98	-36
Anlagevermögen	597	530	67	-32
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	323	323	0	-612
	895	926	-31	-680

Passive latente Steuern

Immaterielle Anlagen aus PPA	-406	-537	131	284
Sonstige Verbindlichkeiten	-285	-35	-250	211
	-691	-572	-118	495
Latente Steuerverbindlichkeit netto	204	354		
Umrechnungsdifferenzen			0	40
Aufgegebene Geschäftsbereiche			-25	0
Latenter Steueraufwand/(-ertrag)			-175	-145

Die latenten Steuern sind wie folgt in der Konzernbilanz ausgewiesen:

	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Aktive latente Steuern	895	926
Passive latente Steuern	-691	-572
	204	354

Nachweis latenter Steuern

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	354	538
Bildung/Auflösung latenter Steuern über Erfolgsrechnung	-125	-145
Auflösung aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	25	0
Anpassung latenter Steuersatz	-50	1
Umrechnungsdifferenzen	0	-40
31. Dezember	204	354

Nicht aktivierte Steuerforderungen

Latente Steueraktiven, einschliesslich solcher auf steuerlich verwendbaren Verlustvorträgen sowie auf zu erwartenden Steuergutschriften, werden nur dann berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass zukünftige Gewinne verfügbar sind, gegen welche die genannten Aktiva steuerlich verwendet werden können. Per 31. Dezember 2009 und per 31. Dezember 2008 wurden latente Steueraktiven im Zusammenhang mit steuerlichen Verlustvorträgen nur in dem Umfang aktiviert, in welchem die Realisierung zum Zeitpunkt der Erstellung der Jahresrechnung wahrscheinlich erschien. Per 31. Dezember 2009 bestehen aktivierte Verlustvorträge ausschliesslich bei der Zur Rose Retail AG, Frauenfeld.

Steuerliche Verlustvorträge	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Total steuerliche Verlustvorträge	35 159	29 628
Davon unter latenten Ertragssteuern berücksichtigte Verlustvorträge	4 140	4 140
Total unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	31 019	25 488

Die aktiven latenten Steuern aus Verlustvorträgen haben sich wie folgt verändert:

Nachweis aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	323	935
Aktivierung von latenten Steuern im Berichtsjahr	0	181
Wertminderung von in den Vorjahren aktivierten latenten Steuern	0	-633
Nutzung von aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	0	-160
31. Dezember	323	323

	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Die Verlustvorträge verfallen wie folgt:		
Innerhalb eines Jahres	0	0
In zwei bis fünf Jahren	1 825	1 825
In mehr als fünf Jahren	2 438	2 315
Unbefristet	30 896	25 488
	35 159	29 628
Steuereffekt auf unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	9 451	8 054

Die Gewinnsteuer und die Analyse der Steuerbelastung sind in Erläuterung 31 kommentiert.

16 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	40 580	54 462
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	323	568
	40 903	55 030

Die Reduktion der Verbindlichkeiten ist auf den ausserordentlich hohen Dezemberumsatz 2008 in Deutschland und den damit zusammenhängenden Warenlageraufbau zurückzuführen.

17 Sonstige Verbindlichkeiten	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Sozialversicherungen	238	339
Vorauszahlungen für künftige Aktienzeichnungen	3	7
Mehrwertsteuer	-109	423
Sonstige	594	682
	726	1 451

18 Steuerverbindlichkeiten

Die Netto-Steuerforderungen/-Verbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	-276	2 484
Bildung	1 587	975
Beanspruchung	-177	-3 735
31. Dezember	1 134	-276

19 Passive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Marketingbeiträge	1 608	2 900
Personalaufwand	1 421	1 121
Mehrwertsteuer	0	95
Wareneinkauf	3 442	2 243
Übrige	28	825
	6 499	7 184

20 Personalvorsorge

Die Verpflichtungen von leistungsorientierten Vorsorgeeinrichtungen wurden per 31. Dezember 2009 sowie per 31. Dezember 2008 durch einen unabhängigen Pensionskassenexperten entsprechend der «Projected Unit Credit Method» bewertet. Die Zur Rose wechselte per 1. Oktober 2009 in eine Vollversicherungslösung.

Versicherungsmathematische Annahmen

Die wichtigsten versicherungstechnischen Annahmen für die Bewertung der Vorsorgeeinrichtungen:

	2009	2008
	in %	in %
Diskontierungssatz	3,25	3,50
Erwartete Rendite auf Planvermögen	2,50	3,50
Lohnsteigerungen	1,00	1,50
Rentenanpassungen	0,00	0,00

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen hat sich wie folgt entwickelt:

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtungen am 1. Januar	11 820	10 772
Zinsaufwand	404	377
Laufender Dienstzeitaufwand des Arbeitgebers	810	694
Arbeitnehmerbeiträge	539	533
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-1 107	-289
Nachzuverrechnender (negativer) Dienstzeitaufwand	-296	0
Versicherungsmathematischer (Gewinn) Verlust auf den Verpflichtungen	907	-267
Barwert der Verpflichtungen per 31. Dezember	13 077	11 820

Entwicklung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens

Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens stellen sich wie folgt dar:

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am 1. Januar	9 197	10 677
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	381	374
Arbeitgeberbeiträge	3 940	858
Arbeitnehmerbeiträge	539	533
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-1 107	-289
Versicherungsmathematischer Gewinn (Verlust) auf dem Vermögen	-622	-2 956
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am 31. Dezember	12 328	9 197

Die hohen Arbeitgeberbeiträge sind auf einen ausserordentlichen Sanierungsbeitrag zur Beseitigung der Unterdeckung zurückzuführen.

Schätzung der Arbeitgeberbeiträge

Für das Geschäftsjahr 2010 wird ein Arbeitgeberbeitrag von TCHF 852 geschätzt.

Entwicklung des in der Bilanz erfassten Betrags	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Pensionsverpflichtungen	-13 077	-11 820
Zeitwert des Vermögens	12 328	9 197
Differenz	-749	-2 623
Unberücksichtigte versicherungstechnische Gewinne/(Verluste)	4 397	2 998
Unberücksichtigte Überschüsse aufgrund IAS 19.58b	0	0
In der Bilanz zu erfassendes Aktivum/(Passivum)	3 648	375

Pensionskosten in der Erfolgsrechnung

In den Personalkosten sind die folgenden Aufwendungen aus den leistungsorientierten Vorsorgeplänen enthalten:

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	810	694
Zinsaufwand	404	377
Abzüglich erwarteter Erträge aus Planvermögen	-381	-374
Nachzurechnender (negativer) Dienstzeitaufwand	-297	0
Auswirkungen aus IAS 19.58b (Aktivierungsbegrenzung von Überschüssen)	0	0
Versicherungstechnischer Gewinn/(Verlust)	131	0
Total Vorsorgeaufwand, netto nach IAS 19	667	697

Hauptkategorien des Planvermögens

Die Hauptgruppen des Planvermögens stellen sich als prozentualer Anteil des beizulegenden Zeitwerts des gesamten Planvermögens wie folgt dar:

	2009	2008
	in %	in %
Liquide Mittel	0,0	4,1
Forderungen und aktive Abgrenzungen	0,0	0,3
Obligationen	0,0	49,6
Aktien	0,0	46,0
Asset Allokation der Sammelstiftung	100,0	0,0
	100,0	100,0

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Erwarteter Ertrag auf dem Planvermögen	381	374
Versicherungstechnischer Gewinn/(Verlust)	-622	-2 956
Tatsächliche Erträge auf dem Planvermögen	-241	-2 582

	2009	2008	2007
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtung	-13 077	-11 820	-10 772
Marktwert des Vermögens	12 328	9 197	10 677
Unterdeckung des Plans	-749	-2 623	-95
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Vorsorgeansprüche (Verlust)	-1 325	267	-4
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Vorsorgevermögens (Verlust)	-622	-2 956	-141

21 Finanzverbindlichkeiten	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19 570	64 152
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7 560	17 560
	27 130	81 712

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken (kurzfristiger Amortisationsanteil)	420	420
Kurzfristige Darlehen bei Bankinstituten	19 150	63 627
Aktionärsdarlehen aus Performance-Zertifikaten	0	105
	19 570	64 152

Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken bei Bankinstituten	7 560	7 560
Darlehen bei Bankinstituten	0	10 000
	7 560	17 560

Durchschnittliche Verzinsung	31.12.2009	31.12.2008
	in %	in %
Hypotheken bei Bankinstituten	4,2	4,1
Darlehen bei Bankinstituten	0	6,6
Feste Vorschüsse (kurzfristig)	5,1	3,6
	5,0	5,1

Die Finanzverbindlichkeiten sind wie folgt sichergestellt:

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Gesichert		
Kurzfristig	19 570	3 320
Langfristig	7 560	7 560
	27 130	10 880
Ungesichert		
Kurzfristig	0	60 832
Langfristig	0	10 000
	0	70 832
	27 130	81 712

Die Sicherheiten sind unter Erläuterung 34 aufgeführt.

Fälligkeiten der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
2009	0	0
2010	0	6 420
2011	1 560	5 980
2012	6 000	5 160
2013	0	0
2014 und danach	0	0
	7 560	17 560

22 Aktienkapital

Die Aufteilung des Eigenkapitals in die einzelnen Komponenten sowie deren Veränderung ist im Eigenkapitalnachweis auf Seite 97 dargestellt. Im Corporate Governance Teil auf Seite 33 ff. sind Details zum genehmigten und bedingten Kapital enthalten. Anlässlich der Generalversammlung vom 24. April 2008 wurde ein Aktiensplit 1:100 beschlossen.

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital / Wert	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	24 350	27 305
Erhöhung aus genehmigtem Aktienkapital vor Nennwertreduktion	0	0
Nennwertreduktion	0	-3 900
Erhöhung aus bedingter Kapitalerhöhung nach Nennwertreduktion	63	945
31. Dezember	24 413	24 350

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital / Anzahl	2009	2008
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	3 246 623	3 120 600
Aktienkapitalerhöhung vor Nennwertreduktion	0	0
Aktienkapitalerhöhung nach Nennwertreduktion	8 400	126 023
31. Dezember	3 255 023	3 246 623

Genehmigtes Aktienkapital / Wert	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	3 447	4 022
Aktienkapitalerhöhung vor Nennwertreduktion	0	0
Nennwertreduktion	0	-575
31. Dezember	3 447	3 447

Genehmigtes Aktienkapital / Anzahl	2009	2008
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	459 600	459 600
Aktienkapitalerhöhung	0	0
31. Dezember	459 600	459 600

Bedingtes Aktienkapital / Wert	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	140	-1 267
Nennwertreduktion	0	-180
Schaffung von bedingtem Aktienkapital	0	1 176
Aktienkapitalerhöhung nach Nennwertreduktion	-62	-945
Herabsetzung von bedingtem Aktienkapital	0	-1 178
31. Dezember	78	140

Bedingtes Aktienkapital / Anzahl	2009	2008
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	18 800	144 800
Schaffung von bedingtem Aktienkapital	0	156 750
Aktienkapitalerhöhung nach Nennwertreduktion	-8 400	-126 023
Herabsetzung von bedingtem Aktienkapital	0	-156 727
31. Dezember	10 400	18 800

Eigene Aktien / Wert	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	3 294	628
Zeichnung	0	0
Rückkäufe	13	3 509
Verkäufe	-160	-843
31. Dezember	3 147	3 294

Eigene Aktien / Anzahl	2009	2008
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	115 687	24 600
Zeichnung	0	0
Rückkäufe	400	122 287
Verkäufe	-5 000	-31 200
31. Dezember	111 087	115 687

23 Betriebsertrag	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Business Unit Ärzte	323 601	313 050
Business Unit Retail	200 583	204 938
Sonstige	3 910	1 634
	528 094	519 622

24 Sonstige betriebliche Erlöse	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF

Die Position «Sonstige betriebliche Erlöse» enthält vor allem Mieterträge der Gruppengesellschaft Zur Rose Operations AG. Ebenfalls darin enthalten sind Gewinne aus der Veräusserung von Anlagevermögen. Die Position stellt sich wie folgt zusammen:

Mieterträge von Dritten	421	395
Werbekostenzuschüsse	406	77
Gewinn (Verlust) aus Verkauf Anlagevermögen	-2	18
Übriger Ertrag	985	832
	1 810	1 322

25 Warenaufwand	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Der Warenaufwand setzt sich wie folgt zusammen:		
Handelswaren	-445 489	-440 599
Verpackungsmaterial	-1 066	-1 158
Lagerbereinigung	-673	-532
Entsorgungsaufwand	-36	-11
	-451 264	-442 300

26 Personalaufwand	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Löhne und Gehälter	-19 012	-18 739
Aktienbeteiligungsprogramm	-292	-560
Berufliche Vorsorge	-631	-487
Übrige Sozialleistungen	-2 255	-2 200
Übrige Personalkosten	-1 227	-1 884
	-23 417	-23 870

27 Übriger Betriebsaufwand	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Auslieferungsaufwand	-11 632	-11 664
Büro- und Verwaltungsaufwand	-11 788	-11 276
Werbe- und Akquisitionsaufwand	-16 910	-23 337
Raumaufwand	-793	-904
Übriger Betriebsaufwand	-1 678	-2 793
	-42 801	-49 974

Die Abnahme des Werbe- und Akquisitionsaufwands ist im Wesentlichen auf ein neues effizienteres Marketingkonzept in Deutschland zurückzuführen.

28 Abschreibungen	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Sachanlagevermögen		
Immobilien	-621	-563
Übrige Sachanlagen	-3 087	-3 530
	-3 708	-4 093
Immaterielles Anlagevermögen		
Software und Entwicklungskosten	-2 955	-2 759
Kundenlisten und Dossiers	-626	-755
	-3 581	-3 514
Total Abschreibungen	-7 289	-7 607

29 Beteiligungserfolg aus assoziierten Unternehmen	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Anpassungen anteiliges Eigenkapital an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen:		
BlueCare AG	-103	157
PolyRose AG	164	-237
	61	-80

30 Finanzergebnis	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Zinsertrag	125	215
Zinsaufwand/Bankspesen und -gebühren	-3 425	-4 343
Kursdifferenzen	144	219
Finanzergebnis, netto	-3 156	-3 909

31 Ertragssteuern	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Angefallene Gewinnsteuern der Berichtsperiode	-879	-593
Latente Gewinnsteuern	-175	-145
	-1 054	-738

Analyse der Steuerbelastung	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-7 962	-6 796
Gewichteter Steuersatz der Schweizer Gesellschaften	13,6 %	14,5 %
Erwarteter Ertragssteueraufwand	1 083	985
Einfluss steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen (Goodwill)	-1 360	0
Effekt höherer Steuersätze in Deutschland und Tschechien	833	1 177
Auswirkung von nicht aktivierten latenten Steuerguthaben auf Verlusten	-1 642	-2 491
Wertminderung von in den Vorjahren aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	0	-624
Übrige Einflüsse	32	215
	-1 054	-738

Detaillierte Angaben zu den latenten Steuern sind in Erläuterung 15 aufgeführt. Die Reduktion des Steuersatzes ist auf die höhere Gewichtung der Gesellschaften mit Holdingprivileg zurückzuführen.

32 Ausserbilanzgeschäfte

Eventualverbindlichkeiten

Weder per 31. Dezember 2009 noch per 31. Dezember 2008 bestehen Bürgschaften und Garantieverpflichtungen zugunsten Dritter.

Fälligkeit der Mietzahlungen	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Innerhalb eines Jahres	52	68
In zwei bis fünf Jahren	0	18
In mehr als fünf Jahren	0	0
	52	86

33 Finanzinstrumente

Marktwert der Finanzinstrumente	31.12.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2008
	Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Finanzaktiven				
Flüssige Mittel	17 394	17 394	15 040	15 040
Forderungen	47 384	47 384	57 300	57 300
Übrige kurzfristige Forderungen	3 135	3 135	6 338	6 338
Finanzanlagen	6 095	6 095	1 107	1 107
	74 008	74 008	79 785	79 785
Finanzpassiven				
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19 570	19 570	64 152	64 152
Verbindlichkeiten	40 903	40 903	55 030	55 030
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	9 040	9 040	9 554	9 554
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7 560	7 560	17 231	17 560
	77 073	77 073	145 967	146 296

Für die flüssigen Mittel, andere finanzielle Aktiven und Verbindlichkeiten mit Verfall innerhalb von 12 Monaten wird aufgrund der Kurzfristigkeit angenommen, dass der Fair Value dem Buchwert entspricht. Das Gleiche gilt für langfristige variable Finanzverbindlichkeiten (z.B. variable Hypotheken), bei denen aufgrund der Zinsvariabilität angenommen wird, dass der Fair Value dem Buchwert entspricht. In der oben aufgeführten Tabelle wird daher für diese Positionen unter dem Marktwert per 31. Dezember 2009 bzw. 31. Dezember 2008 derselbe Betrag wie unter Buchwert ausgewiesen.

In den langfristigen Finanzverbindlichkeiten sind per 31. Dezember 2009 ausschliesslich variable Hypotheken (Fair Value gleich Buchwert) aufgeführt. Die per 31. Dezember 2008 bestehenden Festhypotheken wurden mit den geltenden Libor-Zinssätzen zu Marktwerten bewertet.

In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 hat die Gesellschaft keine derivativen Finanzinstrumente angewendet.

Die in der vorgängigen Tabelle aufgeführten Buch- und Marktwerte der langfristigen Finanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt zusammen:

Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2008
	Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Fixhypotheken	0	0	7 231	7 560
Variable Hypotheken	7 560	7 560	0	0
Darlehen mit variablem Zinssatz bei Banken	0	0	10 000	10 000
	7 560	7 560	17 231	17 560

Die Marktwerte von nicht finanziellen Vermögenswerten sind in der oben stehenden Tabelle nicht enthalten.

Zinssatzrisiko per 31. Dezember 2009

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Finanzinstrumente, welche einem Zinssatzrisiko ausgesetzt sind, dargestellt nach Fälligkeit der einzelnen Finanzinstrumente:

Variabel verzinsliche Finanzinstrumente	Flüssige Mittel	Finanzanlagen	Kfr. Finanzverbindlichkeiten	Lfr. Finanzverbindlichkeiten
	0-1 Jahr	17 394	0	19 570
1-2 Jahre	0	570	0	7 560
2-3 Jahre	0	5 000	0	0
3-4 Jahre	0	0	0	0
4-5 Jahre	0	0	0	0
Über 5 Jahre	0	0	0	0
	17 394	5 570	19 570	7 560

Es bestehen keine Finanzinstrumente mit langfristig fixierten Zinssätzen. Die Zinssätze der Finanzinstrumente, klassiert unter variabel verzinslichen Finanzinstrumenten, werden innert eines Zeitraums von einem Jahr angepasst. Die übrigen Finanzinstrumente der Zur Rose Gruppe, welche in dieser Darstellung nicht enthalten sind, sind unverzinslich und folglich keinem Zinssatzrisiko ausgesetzt.

34 Zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändete oder abgetretene Aktiven

Verpfändete Aktiven	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Debitorenzession in der Schweiz	41 529	45 200
Warenpfandversprechen in der Schweiz	29 463	24 599
Immobilien in der Schweiz	12 777	13 204
	83 769	83 003

Zusätzlich dienen sowohl per 31. Dezember 2009 als auch per 31. Dezember 2008 die Intercompany-Darlehen der Zur Rose AG sowie sämtliche Aktien der Tochtergesellschaften der Zur Rose AG als Sicherheiten.

35 Zuwendungen der öffentlichen Hand

In den Berichtsjahren erfolgten keine Zuwendungen der öffentlichen Hand.

36 Finanzrisikomanagement

Fremdwährungsrisiko

Die Zur Rose Gruppe ist ausschliesslich in der Schweiz, in Deutschland und in Tschechien tätig. Für das Schweizer Geschäft ist Zur Rose keinen wesentlichen Kursrisiken ausgesetzt, da nur minimale Fremdwährungstransaktionen erfolgen. Da sowohl der Grossteil der Erträge wie der Aufwendungen der deutschen Zur Rose Pharma GmbH und der tschechischen VfG Cosmian s.r.o. in EUR anfällt, unterliegen auch diese Gesellschaften aus der operativen Tätigkeit keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken. Zur Rose sichert aus diesen Gründen keine Fremdwährungsrisiken ab.

Die folgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzerngewinns vor Steuern der Geschäftsjahre 2009 und 2008 auf, unter der Annahme, dass sich der Fremdwährungskurs verändertert, die anderen Parameter, die auf den Jahreserfolg einen Einfluss haben, jedoch unverändert bleiben.

Im Geschäftsjahr 2008 bestand ein Fremdwährungsrisiko auf einem aufgenommenen Darlehen in Fremdwährung. Im Geschäftsjahr 2009 besteht ein Fremdwährungsrisiko auf Darlehen, welche aus der Schweiz nach Deutschland und Tschechien gewährt wurden.

	Erhöhung/Rückgang Fremdwährung	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2009		
EUR	+5	1 727
CZK	+10	-17
EUR	-5	-1 716
CZK	-10	21
2008		
EUR	+5	1 638
CZK	+10	-82
EUR	-5	-1 638
CZK	-10	82

Die der Berechnung der oben dargestellten Sensitivitäten zugrunde liegenden Methoden und Annahmen weichen nicht vom Vorjahr ab.

Kreditausfallrisiko

Kreditrisiken ergeben sich aus der Möglichkeit, dass die Gegenpartei einer Transaktion unfähig oder nicht willens ist, ihre Verpflichtungen zu erfüllen, und der Zur Rose Gruppe daraus ein finanzieller Schaden entsteht.

Die Kreditausfallrisiken werden als gering eingestuft, da sich die Forderungsbeträge aus der Business Unit Ärzte auf eine grosse Anzahl von Ärztinnen und Ärzten, die grösstenteils auch Aktionärinnen bzw. Aktionäre sind, aufteilen. Diese Forderungen werden vorwiegend mittels Lastschriftverfahren eingetrieben und daher innerhalb des Zahlungszieles vereinnahmt.

Die Forderungen aus der Business Unit Retail in der Schweiz enthalten vor allem Forderungen gegenüber schweizerischen Krankenkassen, auf denen keine substanziellen Forderungsverluste erwartet werden.

Die Forderungen aus der Business Unit Retail in Deutschland und Tschechien enthalten Forderungen gegenüber Krankenkassen, Apotheken und Privaten.

Vor Aufnahme von geschäftlichen Beziehungen werden die Gegenparteien, mit welchen wesentliche Volumen abgewickelt werden sollen, auf deren Bonität überprüft. Darlehen werden nur innerhalb der Gruppe, an Nahestehende oder an bekannte Dritte gewährt.

Zinssatzrisiko

Zinssatzrisiken ergeben sich aus Zinssatzänderungen, die negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Zur Rose Gruppe haben könnten. Zinssatzschwankungen führen zu Veränderungen des Zinsertrags und -aufwands der verzinslichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Die Finanzinstrumente werden marktüblich verzinst. Die vertraglich abgeschlossenen Laufzeiten sind kurzfristiger Natur und können somit bei Zinsänderungen aufgehoben werden.

Die folgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzerngewinns vor Steuern der Geschäftsjahre 2009 und 2008 auf, unter der Annahme, dass sich das Marktzinnsniveau verändert, die anderen Parameter, die auf den Jahreserfolg einen Einfluss haben, jedoch unverändert bleiben.

	Erhöhung/Rückgang Marktzinnsniveau	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2009		
Erhöhung Marktzinnsniveau	+1	-97
Rückgang Marktzinnsniveau	-1	97
2008		
Erhöhung Marktzinnsniveau	+1	-659
Rückgang Marktzinnsniveau	-1	659

Wie bei der Berechnung der Sensitivitäten des Fremdwährungsrisikos wurde auch die Berechnung der Sensitivitäten des Zinssatzrisikos basierend auf den gleichen Methoden und Annahmen wie im Vorjahr vorgenommen. Die Abnahme des Risikos gegenüber dem Vorjahr ist auf die Rückzahlung von Bankdarlehen zurückzuführen.

Liquiditätsrisiko

Die Liquidität wird auf Gruppenstufe laufend überwacht und gesteuert. Mittels Cashflow-Prognosen wird zudem die zukünftige Entwicklung der Liquidität antizipiert, um frühzeitig Massnahmen bei einer Über- bzw. Unterdeckung zu treffen. Das Management führt Verhandlungen mit den Banken zwecks langfristiger Finanzierung der Zur Rose Gruppe. Zudem steht dem Management die Mittelbeschaffung durch genehmigte Kapitalerhöhungen offen.

Marktrisiko

Veränderungen der Marktwerte von finanziellen Vermögenswerten, Verbindlichkeiten oder Finanzinstrumenten können Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Zur Rose Gruppe haben. Marktwertschwankungen von aus strategischen Gründen gehaltenen langfristigen Beteiligungen haben, ausgenommen bei absehbarem dauerndem Wertverlust, keine Auswirkungen auf den Buchwert der Investition. Wertschriften werden vom Konzern im Zusammenhang mit der Bewirtschaftung der liquiden Mittel gehalten. Risiken des Wertverlusts werden durch Analysen vor dem Kauf sowie durch laufende Überwachung der Performance und der Risiken der Investition minimiert.

Regulatorisches Risiko

Risiken liegen in der Möglichkeit von Gesetzesänderungen, welche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben könnten. In der Schweiz ist Zur Rose in zwei Geschäftsbereichen tätig. Das Risiko, dass Einschränkungen aufgrund regulatorischer Eingriffe entstehen könnten, wird als unwahrscheinlich angesehen, zumal bisherige Gerichtsentscheide, z.B. im Bereich des Versandhandels, immer zugunsten von Zur Rose getroffen wurden. In Deutschland, wo Zur Rose nur mit der Business Unit Retail tätig ist, ist eher eine Marktliberalisierung als eine staatliche Regulierung zu erwarten. Die Gruppenleitung ist sich des bestehenden Risikos bewusst und informiert sich aktiv über bevorstehende Gesetzesänderungen.

Kapital-Risikomanagement

Ziel des Kapital-Risikomanagements ist die Sicherung einer gesunden und der strategischen Ausrichtung der Gruppe angepassten Finanz-, Steuer- und Finanzierungsstruktur. Um eine ausgeglichene Finanzierungsstruktur sicherzustellen kann die Gruppe Aktiven verkaufen, die Dividendenhöhe dem Bedarf entsprechend festlegen, Fremdkapital beschaffen oder das Eigenkapital erhöhen.

Die wichtigsten Kennzahlen sind der Gesamtschuldendienstdeckungsgrad (Cashflow vor Finanzierung/Schuldendienst), der Verschuldungsgrad (Netto-Finanzschulden/EBITDA) sowie der Eigenfinanzierungsgrad (Eigenkapital/Bilanzsumme).

Zielsetzungen für das Jahr 2009 waren ein Gesamtschuldendienstdeckungsgrad über 0,0, ein Verschuldungsgrad von unter 7,0 sowie ein Eigenfinanzierungsgrad von über 20%. Diese Kennzahlen sind gleichzeitig die Bedingungen, welche mit den Banken vertraglich vereinbart wurden.

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Cashflow vor Finanzierung	56 657	-7 677
Schuldendienst	3 425	5 087
Gesamtschuldendienstdeckungsgrad	16,5	-1,5
Finanzschulden	27 130	81 712
./. flüssige Mittel	-17 394	-15 040
Netto Finanzschulden	9 736	66 672
EBITDA	12 422	8 558
Verschuldungsgrad (Netto-Finanzschulden/EBITDA)	0,8	7,8
Eigenkapital	94 125	52 675
Bilanzsumme	171 889	199 543
Eigenfinanzierungsgrad	54,8%	26,4%

Risikobeurteilung

Der Verwaltungsrat der Zur Rose AG befasste sich in periodischen Sitzungen und im Strategie-Workshop vom 2. bis 3. Oktober 2009 unter anderem mit den Risikobereichen der Zur Rose AG.

37 Verbindungen mit Nahestehenden

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Gesellschaften sowie nahestehenden Personen werden in den Anmerkungen separat aufgeführt. Alle Geschäftsbeziehungen mit Nahestehenden werden zu marktconformen Konditionen (at arm's length) abgewickelt.

Die Aktien der Zur Rose AG sind vollständig in den Händen von 1 963 Aktionärinnen und Aktionären (31.12.2008: 1 920 Aktionärinnen und Aktionäre). Keiner dieser Aktionäre verfügt über eine beherrschende Stellung. Weder mit den Aktionären noch mit anderen nahestehenden Parteien haben unübliche Transaktionen stattgefunden.

Transaktionen Gemeinschaftsunternehmen		Verkäufe	Käufe	Forde- rungen	Verbindlich- keiten
PolyRose AG	2009	74	3 065	7	309
	2008	47	2 825	22	568

Entschädigung des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Gruppenleitung

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung wurden folgende Beträge vergütet:

Verwaltungsrat	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Leistungen an den Verwaltungsrat	290	329
Vorsorgeleistungen und Sozialaufwand	29	34
Aktienbasierte Vergütungen	58	115
	377	478

Gruppenleitung	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Leistungen an die Mitglieder der Gruppenleitung	2 056	1 679
Vorsorgeleistungen und Sozialaufwand	300	366
Aktienbasierte Vergütungen	234	445
	2 590	2 490

Anzahl Aktien	2009	2008
	Anzahl	Anzahl
Verwaltungsrat	166 706	168 706
Gruppenleitung	46 000	46 000

Im Geschäftsjahr 2009 hatte die Gruppenleitung durchschnittlich 4 und der Verwaltungsrat 8 Mitglieder (2008: 4 und 8 Mitglieder).

Die Vorzugskonditionen im Zusammenhang mit dem 2006 erfolgten Erwerb von Aktien durch die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Gruppenleitung (vgl. Erläuterung 4) sind unter IFRS verteilt über vier Jahre erfolgswirksam zu verbuchen.

38 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag aufgetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf den Jahresabschluss 2009 haben.



Ernst & Young AG
Bleicherweg 21
Postfach
CH-8002 Zürich

Telefon +41 58 286 31 11
Fax +41 58 286 30 04
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Zur Rose AG, Steckborn

Zürich, 3. März 2010

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Konzernrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Geldflussrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang (Seiten 92 bis 163), für das am 31. Dezember 2009 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2009 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit IFRS und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

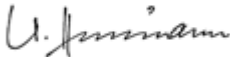
In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG



Louis Siegrist
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)



Ulrich Hürlimann
Zugelassener Revisionsexperte

Erfolgsrechnung

	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF
Betriebsertrag	15 062	13 851
Sonstige betriebliche Erlöse	102	87
Total Betriebsertrag	15 164	13 938
Warenaufwand	0	0
Personalaufwand	-6 054	-4 768
Übriger Betriebsaufwand	-8 424	-5 922
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	686	3 248
Wertberichtigung auf Finanzanlagen	-50 980	0
Abschreibungen und Amortisationen	-3 173	-3 265
Betriebsergebnis (EBIT)	-53 467	-17
Beteiligungserfolg	60 872	0
Finanzertrag	7 145	7 681
Finanzaufwand	-2 924	-5 850
Ergebnis vor Steuern (EBT)	11 626	1 814
Ertragssteuern	-740	-297
Jahresergebnis	10 886	1 517

Bilanz

AKTIVEN	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Flüssige Mittel	404	88
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Dritte	0	0
Gruppengesellschaften	2 279	6 545
Aktive Rechnungsabgrenzungen	301	133
Sonstige Forderungen		
Dritte	169	266
Gruppengesellschaften	0	671
Eigene Aktien	3 147	3 294
Umlaufvermögen	6 300	10 997
Beteiligungen	35 524	54 641
Sachanlagen	832	1 529
Immobilien	2 136	2 239
Immaterielles Anlagevermögen	2 929	4 449
Finanzanlagen		
Darlehen an Gruppengesellschaften	98 500	84 289
Wertberichtigung auf Darlehen an Gruppengesellschaften	-38 756	0
Andere Finanzanlagen	5 181	183
Anlagevermögen	106 346	147 330
Total Aktiven	112 646	158 327

Bilanz

PASSIVEN	31.12.2009	31.12.2008
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19 150	65 583
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Dritte	682	544
Gruppengesellschaften	4	0
Sonstige Verbindlichkeiten		
Dritte	259	1 008
Aktionäre	3	732
Steuerverbindlichkeiten	922	457
Passive Rechnungsabgrenzungen	1 730	994
Kurzfristiges Fremdkapital	22 750	69 318
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		
Dritte	0	10 000
Aktionäre aus Performance-Zertifikaten	0	105
Langfristiges Fremdkapital	0	10 105
Total Fremdkapital	22 750	79 423
Aktienkapital	24 413	24 350
Gesetzliche Reserven		
Allgemeine Reserve	32 361	32 319
Reserve für eigene Aktien	3 147	3 294
Freie Reserven	8 740	8 593
Gewinnvortrag	10 349	8 831
Jahresgewinn	10 886	1 517
Total Eigenkapital	89 896	78 904
Total Passiven	112 646	158 327

Anhang zur Jahresrechnung

	2009	2008
	CHF	CHF
1. Bürgschaften, Garantien und Pfandbestellungen zugunsten Dritter	Keine	Keine
2. Zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändete oder abgetretene Aktiven sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt		
Liegenschaft Steckborn	2 136 031	2 239 652
Aktien der Tochtergesellschaften	18 105 000	20 105 000
Intercompany-Darlehen gegenüber Tochtergesellschaften	98 500 000	84 289 010
Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Gruppengesellschaften und Dritten	2 279 352	6 545 099
Total	121 020 383	113 178 761
3. Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	Keine	Keine
4. Brandversicherungswert der Sachanlagen		
Waren und Einrichtungen	2 250 000	2 250 000
Liegenschaften	3 876 000	3 876 000
Total	6 126 000	6 126 000
5. Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen	Keine	Keine
6. Anleiheobligationen	Keine	Keine
7. Beteiligungen		
Zur Rose Ärzte AG, Frauenfeld, Pharmahandel	100,0 %	100,0 %
Zur Rose Operations AG, Frauenfeld, Logistikdienstleistungen und Verwaltung der Betriebsliegenschaft	100,0 %	100,0 %
OPX Services AG, Frauenfeld, inaktiv	100,0 %	100,0 %
DVD Beteiligungs-AG, Frauenfeld, Zwischenholding	100,0 %	100,0 %
Zur Rose Retail AG, Frauenfeld, Pharmahandel	70,0 %	70,0 %
BlueCare AG, Winterthur, Dienstleistungsgesellschaft	22,5 %	27,8 %
Health Info Net AG, Winterthur, Internetdienstleistungsgesellschaft	10,0 %	10,0 %
Helvepharm AG, Frauenfeld, Vertrieb von Generika	0,0 %	100,0 %
Ogera AG, Dietikon, Pharmahandel	0,0 %	100,0 %

	2009	2008
	CHF	CHF
8. Wesentliche Nettoauflösung von stillen Reserven	Keine	Keine
9. Aufwertung von Aktiven	Keine	Keine
10. Eigene Aktien		
Anfangsbestand	115 687	24 600
Anzahl während des Geschäftsjahrs erworbener eigener Aktien	400	122 287
Anzahl während des Geschäftsjahrs verkaufter eigener Aktien	-5 000	-31 200
Durchschnittlicher Verkaufspreis	32	27
Anzahl der am Bilanzstichtag gehaltenen eigenen Aktien	111 087	115 687
11. Kapitalerhöhungen aus genehmigtem und bedingtem Kapital		
Bedingtes Kapital	78 000	141 000
Genehmigtes Kapital	3 447 000	3 447 000
12. Andere vom Gesetz vorgeschriebene Angaben		

Risikomanagement

Der Verwaltungsrat der Zur Rose AG befasste sich in periodischen Sitzungen und im jährlichen Strategie-Workshop unter anderem mit den Risikobereichen der Zur Rose AG.

Verwendung des Bilanzgewinns

	31.12.2009	31.12.2008
	CHF	CHF
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	10 348 169	8 831 322
Jahresgewinn	10 886 117	1 516 847
Bilanzgewinn	21 234 286	10 348 169
Vortrag auf neue Rechnung	21 234 286	10 348 169



Ernst & Young AG
Bleicherweg 21
Postfach
CH-8002 Zürich

Telefon +41 58 286 31 11
Fax +41 58 286 30 04
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Zur Rose AG, Steckborn

Zürich, 3. März 2010

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 166 bis 171), für das am 31. Dezember 2009 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2009 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

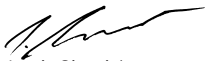
Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

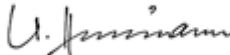
In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs.1 Ziff.3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG



Louis Siegrist
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)



Ulrich Hürlimann
Zugelassener Revisionsexperte

— Kontakt

Zur Rose AG
Walzmühlestrasse 60
8500 Frauenfeld (TG)
Schweiz
Telefon +41 52 724 00 20
Fax +41 52 724 00 15
www.zur-rose.ch | info@zur-rose.ch

Zur Rose Pharma GmbH
Thüringer Strasse 29
06112 Halle (Saale)
Deutschland
Telefon +49 345 27 99 46 0
Fax +49 345 27 99 46 50
www.zurrose.de | service@zurrose.de

VfG Cosmian s.r.o.
Erbenova 2906
47001 Česká Lípa
Tschechische Republik
Telefon +420 487 520 730
Fax +420 487 520 362
www.vfg.ag | info@vfg.ag

Ansprechpartner für Aktionäre und Medien

Walter Oberhänsli
Präsident des Verwaltungsrats und CEO
Telefon +41 52 724 00 30
Fax +41 52 724 00 31
walter.oberhaensli@zur-rose.ch

— Impressum

Gesamtkonzept und Gestaltung schneiter meier külling, Zürich
Magazin: Inhaltskonzept und Texte schneiter meier külling, Zürich
Bericht: Inhaltskonzept und Text Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten, Zürich

Fotos Martina Meier, Zürich (S. 6, 7, 12, 59, 60 und 61)
Reuters / Stefan Wermuth (S. 54 und 68), Reuters / Daniel Aguilar (S. 56), Reuters / Koen van Weel (S. 63),
Reuters / Pablo Sanchez (S. 73), Reuters / Pascal Lauener (S. 78), Reuters / Ina Fassbender (S. 84)
iStockphotos@Tomograf (S. 64), iStockphotos@Francisco Romero (S. 74)
www.howardgriffiths.ch (S. 80)
www.inariepe.de (S. 86)

Druck Heer Druck AG, Sulgen