

zur Rose

**GESCHÄFTSBERICHT
2014**

Geschäftsbericht 2014

Inhaltsverzeichnis

Zur Rose auf einen Blick	2
Profil	2
Kennzahlen	3
Aktionärsbrief	4
Interview mit der Gruppenleitung	8
Marktumfeld	14
Geschäftsentwicklung	21
Zur Rose	21
DocMorris	30
Corporate Governance	34
1. Gruppenstruktur und Aktionariat	34
2. Kapitalstruktur	36
3. Verwaltungsrat	39
4. Gruppenleitung	45
5. Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	47
6. Mitwirkungsrechte der Aktionärinnen und Aktionäre	47
7. Revisionsstelle	49
8. Informationspolitik	50
MAGAZIN	53
Finanzbericht	101

Profil

Die Schweizer Zur Rose-Gruppe ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Arzneimitteldistribution in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich. Sie ist überdies die europaweite Nummer 1 im Arzneimittelversand. Zur Rose wurde 1993 als Ärztégrossistin gegründet und betätigt sich seit 2001 auch als Versandapotheke für Privatkunden. Der operative Sitz der Gruppe befindet sich in Frauenfeld (CH), von wo aus auch der Schweizer Markt bedient wird. In Deutschland und Österreich ist Zur Rose mit ihren Tochtergesellschaften DocMorris in Heerlen (NL) und Zur Rose Pharma in Halle an der Saale (DE) aktiv.

Die Unternehmen der Zur Rose-Gruppe zeichnen sich durch ein innovatives Geschäftsmodell aus und tragen zu einer optimalen und effizienten Medikamentenversorgung zu tiefen Preisen bei. Zur Rose beschäftigt an den verschiedenen Standorten über 800 Mitarbeitende. Im Geschäftsjahr 2014 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 916 Millionen Franken.

Die Aktien der Zur Rose AG (ISIN CH0042615283) werden auf den Handelsplattformen OTC-X der Berner Kantonalbank und KMU-X der Zürcher Kantonalbank gehandelt. Die im Zusammenhang mit der Finanzierung der DocMorris-Akquisition im November 2012 begebene Unternehmensanleihe über 50 Millionen Franken ist an der Schweizer Börse SIX Exchange kotiert (Valor 19972936, ISIN CH0199729366, Ticker ZRO12).

Kennzahlen

	2014	2013
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Umsatz	915.6	910.6
Bruttomarge in % des Umsatzes	15.3	15.2
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	17.3	4.7
in % des Umsatzes	1.9	0.5
Betriebsergebnis (EBIT)	8.2	-11.3
in % des Umsatzes	0.9	-1.2
Unternehmensergebnis	7.2	-15.5
in % des Umsatzes	0.8	-1.7
in % des Eigenkapitals	9.2	-21.1
Eigenkapital	77.4	73.4
in % der Bilanzsumme	33.9	32.6
Investitionen		
in Sachanlagen	6.9	2.5
in immaterielle Anlagen	8.9	8.1
in langfristige Finanzanlagen	0.0	-0.5
Personalbestand in Vollzeitstellen per Jahresende	702	736



Walter Oberhänsli (links), CEO, und Stefan Feuerstein, Präsident des Verwaltungsrats.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre

Die Zur Rose-Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Nach der Umsatzverdoppelung im Jahr 2013 gelang es, 2014 einen deutlichen Ergebnissprung zu realisieren. Bei einem leicht gestiegenen Umsatz von 915.6 Millionen Franken konnte das operative Ergebnis mit 17.3 Millionen Franken nahezu vervierfacht werden. Der erzielte Reingewinn beträgt 7.2 Millionen Franken.

Trotz staatlich veranlasster Preissenkungen in der Schweiz mit einem erlösmindernden Effekt von 4.6 Prozent vermochte Zur Rose den konsolidierten Umsatz im abgelaufenen Jahr leicht um 0.5 Prozent auf 915.6 Millionen Franken zu steigern. Auf Ergebnisstufe erzielte das Unternehmen eine markante Verbesserung und ist nach den durch die Übernahme von DocMorris bedingten strukturellen Massnahmen im Jahr 2013 deutlich in die Gewinnzone zurückgekehrt. Dank Prozessoptimierungen und eines konsequenten Kostenmanagements konnte das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) bei einer Bruttomarge von 15.3 Prozent (Vorjahr 15.2 Prozent) von 4.7 Millionen Franken auf 17.3 Millionen Franken erhöht werden. Das Unternehmensergebnis schlägt mit 7.2 Millionen Franken zu Buche. Die Eigenkapitalquote der Gruppe stieg auf solide 33.9 Prozent (Vorjahr 32.6 Prozent). Gestützt auf das Jahresergebnis und auf die gesunde Bilanz schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividendenausschüttung in der Höhe von 60 Rappen pro Aktie vor.

Zur Rose CH — Die vom Bundesamt für Gesundheit verordneten Preissenkungen und Umstellungen auf günstigere Generika bremsen das Umsatzwachstum in der Schweiz. Im Ärztengeschäft beeinflussten zahlreiche Praxis-schliessungen von pensionierten Ärzten die Umsatzentwicklung zusätzlich. Dennoch gelang es Zur Rose, diese Effekte deutlich zu überkompensieren. Insgesamt wuchsen die Verkäufe um 4 Prozent. Der Medikamentenversand für Privatkunden profitierte von der erfreulichen Geschäftsentwicklung im Bereich der Medikationsdienstleistung SpecialtyCare und der rezeptfreien Medikamente (OTC). Gegenüber dem Vorjahr erweiterte Zur Rose das Sortiment im rezeptfreien Segment um über 1 000 Artikel. Zudem eröffnete sie im

März 2014 den Webshop für die französisch sprechenden Konsumentinnen und Konsumenten in der Westschweiz.

Zur Rose EU — Die Pharmadienstleisterin Zur Rose Pharma setzte im Geschäftsjahr 2014 ihren Fokus gezielt auf Profitabilität und Kostenoptimierungen. Durch die Integration der VfG-Logistik, deren Betrieb im tschechischen Česká Lípa Mitte 2014 eingestellt wurde, konnte der Standort im deutschen Halle an der Saale über die gesamte Wertschöpfungskette besser ausgelastet werden. Das Geschäftsvolumen der Zur Rose Pharma reduzierte sich durch den bewusst in Kauf genommenen Verzicht auf margenschwache Umsätze. Insgesamt verbesserte sich die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens markant.

DocMorris — In einem anhaltend anspruchsvollen Marktumfeld vermochte DocMorris den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4 Prozent zu steigern. Die im niederländischen Heerlen beheimatete Versandapotheke ist seit Ende 2012 an die Ausdehnung der deutschen Arzneimittelpreisverordnung auf ausländische Versandapotheken gebunden und verzeichnete dadurch ein reduziertes Wachstum im rezeptpflichtigen Segment. Nach wie vor setzt sich DocMorris für die Freigabe der Preise von verschreibungspflichtigen Medikamenten in Deutschland ein. Im preissensitiven Bereich der rezeptfreien Medikamente wies DocMorris indes eine weiterhin hohe Wachstumsdynamik auf: Im letzten Quartal 2014 betrug das Wachstum gegenüber dem Vorjahr über 30 Prozent. Ein attraktives Produktportfolio, die hohe Servicequalität, aber auch der Launch des neuen Webdesigns unterstützten diesen Erfolg. Im Juni 2015 bezieht DocMorris in einem grenzüberschreitenden Gewerbetpark in Heerlen das neue, hocheffiziente Logistikcenter und schafft damit die Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum.

Wechsel in der Gruppenleitung — CFO Marcel Ziwica gehört seit dem 1. November 2014 der Gruppenleitung an. Er war vorher als Leiter Finanzen und Controlling langjähriges Mitglied der Geschäftsleitung von Zur Rose CH. Am 1. März 2015 trat Walter Hess in die Gruppenleitung ein, unter dessen

Führung die bis zu diesem Zeitpunkt getrennten Geschäftsbereiche der Marke Zur Rose in der Schweiz und in Deutschland zusammengeführt wurden. Davor hatte er das Geschäft von Zur Rose Pharma in Deutschland verantwortet.

Ausblick und Dank — Zur Rose setzt die positive Entwicklung des erfolgreichen Jahres 2014 im laufenden Geschäftsjahr fort. 2015 wird die Balancierung wachstumsnotwendiger Investitionen bei Erhaltung der Ertragskraft im Fokus des unternehmerischen Handelns stehen.

Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren grossen persönlichen Einsatz und ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen. Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir herzlich für Ihre Treue und Unterstützung. Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft blicken.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'S' followed by several loops and a horizontal line ending in a small dash.

Prof. Stefan Feuerstein
Präsident des Verwaltungsrats

A handwritten signature in black ink, featuring a series of connected, wavy loops that end with a small 'u' shape.

Walter Oberhänsli
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO



Die Zur Rose-Gruppenleitung v.l.n.r.: Walter Hess (Geschäftsführer Zur Rose), Olaf Heinrich (CEO DocMorris), Walter Oberhänsli (CEO) und Marcel Ziwica (CFO).

«Wir sind heute gut aufgestellt, um den Wachstumskurs fortzusetzen»

Die Gruppenleitung mit Walter Oberhänkli, Olaf Heinrich, Walter Hess und Marcel Ziwica diskutiert über die Treiber des Erfolgs im Berichtsjahr sowie die Chancen und Herausforderungen 2015.

Zur Rose verzeichnet ein erfolgreiches 2014. Was waren die Treiber?

WALTER OBERHÄNSLI — Nach der Umsatzverdoppelung 2013 konnten wir 2014 einen Ergebnissprung realisieren, was auf verschiedene Wachstumsinitiativen zurückzuführen ist. In der Schweiz ist es uns trotz regulatorischer Preissenkungen gelungen, im Versandgeschäft um über 10 Prozent zu wachsen. Auch DocMorris verzeichnet eine deutliche Umsatzsteigerung. Wir sind heute gut aufgestellt, um unsere Marktposition weiter zu stärken und den Wachstumskurs fortzusetzen.

MARCEL ZIWICA — Parallel zu den marktorientierten Aktivitäten legten wir 2014 den Fokus auf ein konsequentes Kostenmanagement und auf Prozessoptimierungen. In Deutschland profitieren wir seit Mitte 2014 auch

von den durch die Implementierung des weiteren Vertriebswegs «VfG» der Apotheke Zur Rose entstehenden Synergieeffekten.

Der Magazinteil des Geschäftsberichts befasst sich mit dem Thema «Grow». Wie will die Gruppe weiter wachsen?

OBERHÄNSLI — Wir sehen insbesondere in Deutschland, dem grössten Medikamentenmarkt Europas, bedeutende Wachstumsmöglichkeiten, die wir mit gezielten Marketingaktivitäten noch verstärken werden. Mit dem Wechsel von einer Länder- zu einer Markenorganisation werden wir die Synergiepotenziale in der Marktbearbeitung – ich denke da zum Beispiel an die Einführung des elektronischen Rezepts in Deutschland – zudem besser ausschöpfen.

OLAF HEINRICH — Unsere Entwicklungen im Onlinebereich, wie die neue Umsetzung des Webauftritts mit responsivem Design, der laufende Test für Telepharmazie in Kooperation mit der Deutschen Telekom und die Entwicklung der Mobile Pharmacy App, werden das Wachstum in Deutschland unterstützen. Im Versand von rezeptfreien Medikamenten zahlt sich

der Fokus auf eCommerce und Digitalisierung weiterhin aus und liefert eine hohe Wachstumsdynamik. Durch unsere Innovationen und Services verfügen wir über ein abgerundetes Paket, mit dem wir uns von unseren Wettbewerbern deutlich abheben.

«Parallel zu den marktorientierten Aktivitäten legten wir 2014 den Fokus auf ein konsequentes Kostenmanagement und auf Prozessoptimierungen.»

MARCEL ZIWICA

WALTER HESS — Auch in der Schweiz sind es die Innovationen, die den Umsatz treiben, allen voran die Medikationsdienstleistung Specialty-Care, aber auch das seit Jahren bewährte elektronische Rezept. Mit unserer Marktnähe, konsequenter Kundenorientierung und Innovationskraft werden wir weiterhin in der Lage sein, Marktanteile zu gewinnen.

Vor zwei Jahren lancierten Sie die Kooperation mit Deutschlands grösster Drogeriemarktkette dm. Wo stehen Sie heute?

HESS — Die Kooperation hat unsere Umsatzerwartungen nicht erfüllt. Die in den rund 1600 dm-Filialen installierten Bestellterminals wurden zu wenig genutzt. Hingegen erweisen sich die Filialen als beliebte Abhol-

stellen von bestellten Medikamenten. Vor diesem Hintergrund ist dm für uns ein nach wie vor wichtiger Partner zur Neukundengewinnung, mit dem wir die Zusammenarbeit weiterentwickeln werden. Dabei konzentrieren wir uns auf den exklusiven Vorteil, den wir als einzige Apotheke anbieten: den Pick-up-Service in den dm-Filialen.

Welche Stellung nehmen Kooperationen bei DocMorris ein?

HEINRICH — Mit Kooperationspartnern aus unterschiedlichen Branchen erreichen wir im Sinne eines integrierten Multi-Channel-Ansatzes Neukunden. So verfügen wir zum Beispiel mit REWE, der Nummer 2 im deutschen Lebensmitteleinzelhandel, und mit Rossmann, der Nummer 2 in der deutschen Drogeriebranche, über zwei starke Partner. Die Kooperationen sind ein Gewinn für beide Seiten und werden im Jahr 2015 weiter ausgebaut.

Welche Herausforderungen sehen Sie für die Gesundheitsbranche, insbesondere vor dem Hintergrund der steigenden Kosten?

HEINRICH — Fakt ist: Immer mehr Patienten sind chronisch krank oder sogar multimorbid, sodass sie mehrere Arzneimittel parallel einnehmen müssen. Gleichzeitig steigen die Kosten für Arzneimittel kontinuierlich.

Wenn es gelingen würde, die Schnittstelle zwischen Arzt und Apotheker im Sinne eines Medikationsmanagements zu schliessen, könnten Folgekosten, wie sie etwa durch Doppel- oder Falschverordnungen entstehen, vermieden werden. Oder anders: Man könnte diese Einsparungen sinnvoll dem System zuführen, um sie intelligent einzusetzen, zum Beispiel für Massnahmen zur Verbesserung der Arzneimitteltherapiesicherheit – Stichwort Adhärenz beziehungsweise Therapietreue. Von der Grundidee einfach, aber mit einer enormen Hebelwirkung.

OBERHÄNSLI — Nach meiner Überzeugung liegt das grösste Potenzial in der konsequenten Digitalisierung der Prozesse im Gesundheitswesen, die auch in Bezug auf Patientenorientierung wesentliche Vorteile mit sich bringt. Man denke etwa an das elektronische Rezept, das neben der Erhöhung von Transparenz und Sicherheit auch erhebliche Convenience-Vorteile bietet. Solche Mehrwerte für das Gesundheitswesen zu schaffen, ist eine unserer strategischen Leitplanken.

Welche Möglichkeiten bietet die Digitalisierung in Bezug auf Ihre Innovationen?

HESS — In Deutschland werden pro Jahr etwa 700 Millionen Rezepte in Arztpraxen, Apotheken und Rechenzentren bis zu fünfmal angefasst

oder neu bearbeitet. Das elektronische Rezept hilft, die herkömmlichen Prozesse zwischen Arzt, Patient, Apotheker und Krankenversicherung zu verändern. Neben den Einsparpotenzialen trägt das elektronische Rezept zur Compliance-Erhöhung beim Patienten bei, denn der Arzt erfährt, ob und wann das Rezept eingelöst wurde. Der Nutzen für den Patienten und das Gesundheitssystem liegt auf der Hand.

«Die Digitalisierung führt dazu, dass sich die Menschen mit der Krankheitsthematik auseinandersetzen und sie damit besser verstehen. Und da haben wir als Versandapotheke eine wichtige Rolle, indem wir die Brücke bauen.»

WALTER OBERHÄNSLI

HEINRICH — Mit unseren digitalen Services können wir mit den Patienten interaktiv kommunizieren. Wir erreichen unsere Kunden, egal wo sie sich aufhalten. Nehmen wir als Beispiel den DocMorris-LiveBerater: Der Kunde klickt über einen speziellen Link auf der Website der Apotheke den Beratungsservice von DocMorris an – so einfach wie eine Anfrage, so schnell wie ein Anruf. Er erhält zu seinen persönlichen Fragen rund um die Gesundheit eine audiovisuelle pharmazeutische Beratung von den

DocMorris-Apothekern und -Pharmazeuten, die in der Branche einmalig ist.

OBERHÄNSLI — Letztlich geht es um das Empowerment des Patienten, nämlich seine Gesundheitsdaten für den eigenen Therapieerfolg zu nutzen. Ein multimorbider Chroniker kauft sich in der Apotheke ein rezeptfreies Medikament. Indem er dessen Strich- oder QR-Code einliest, übernimmt die Mobile Pharmacy App die Wechselwirkungsprüfung anhand des vorhandenen Medikationsplans. Die Digitalisierung führt dazu, dass sich die Menschen mit der Krankheits-thematik auseinandersetzen und sie damit besser verstehen. Und da haben wir als Versandapotheke eine wichtige Rolle, indem wir die Brücke bauen.

«Mit unserer Marktnähe, konsequenter Kundenorientierung und Innovationskraft werden wir auch in Zukunft in der Lage sein, Marktanteile zu gewinnen.»

WALTER HESS

ZIWICA — Diese Verhaltensänderung wird durch die Digitalisierung getrieben. Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden die entsprechenden innovativen Leistungen den Bedürfnissen entsprechend anzubieten. Daraus

ergibt sich eine grosse Differenzierungsmöglichkeit für uns als Versandapotheke, da wir gegenüber dem klassischen Wettbewerb bereits heute im Onlinegeschäft positioniert sind und damit über eine grosse Reichweite verfügen.

Im Distanzhandel ist von neuen Zustellmodellen wie «Same day delivery» die Rede, sprich die Lieferung am Tag der Bestellung. Gibt es auch in der Arzneimitteldistribution entsprechende Anzeichen?

OBERHÄNSLI — «Same day delivery» ist in bestimmten Branchen zweifellos ein Trend, ich denke da an Lebensmittel- oder Elektronikhändler. Wenn die Ansprüche an die Liefergeschwindigkeit im Medikamentenversand steigen, werden wir sicherlich nicht abseits stehen. Wichtiger als eine höhere Geschwindigkeit ist für viele Onlinekunden jedoch die Individualität beim Paketempfang. So bietet Zur Rose bereits heute auf Wunsch Abend- oder Samstagszustellung an.

ZIWICA — Die Paketlieferung soll sich nach den Alltagsgewohnheiten der Kunden richten und nicht umgekehrt. Entscheidend ist, dass wir hierfür alle Optionen flexibel anbieten und die Preisgestaltung individuell steuern können.

Die Zur Rose-Gruppe hat ihre bisher separat geführten Geschäftsbereiche der Marke Zur Rose in der Schweiz und in Deutschland zusammengeführt. Welche Vorteile ergeben sich daraus?

OBERHÄNSLI — Wir verfolgen mit der Marke Zur Rose sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland die gleichen strategischen Ziele: Wir wollen uns als Marke für «Professionals» positionieren und das Rezeptgeschäft unter Einbezug von Mittelern wie Ärzten, Krankenkassen und Herstellern weiter ausbauen. Marktauftritt und Leistungsangebote müssen deshalb aufeinander abgestimmt sein.

«Durch unsere Innovationen und Services verfügen wir über ein abgerundetes Paket, mit dem wir uns von unseren Wettbewerbern deutlich abheben.»

OLAF HEINRICH

HESS — Für die neue Organisationsstruktur spricht, dass wir vom gegenseitigen Know-how profitieren und die Synergien in der Marktbearbeitung besser ausschöpfen können – mit einem relativ geringen Koordinationsbedarf durch die Unternehmensleitung. Ich denke da etwa an Innovationen wie das elektronische

Rezept: in der Schweiz seit Jahren etabliert, in Deutschland kurz vor der Einführung.

Zur Rose hat sich vom Schweizer Marktführer zur europäischen Nummer eins im Arzneimittelversand gewandelt. Ist eine weitere Internationalisierung denkbar?

HEINRICH — Eine fortschreitende Liberalisierung im europäischen Marktumfeld ist dafür eine Grundvoraussetzung. In verschiedenen Ländern kommt etwas Bewegung in das regulatorische Umfeld, ich denke da an Österreich mit der Einführung des OTC-Versands, aber auch in Norwegen und Frankreich gibt es bei unterschiedlichen rechtlichen Gegebenheiten Tendenzen zur weiteren Marktöffnung im Arzneimittelversandhandel. Nach wie vor strebt DocMorris auch die Freigabe der Preise für verschreibungspflichtige Medikamente in Deutschland an.

OBERHÄNSLI — Wir beobachten, wo sich Veränderungen und damit Chancen für uns ergeben. Eine weitere Internationalisierung gehen wir jedoch sehr selektiv an. Entsprechende Schritte sind nur angezeigt, wenn die Profitabilität zunimmt.

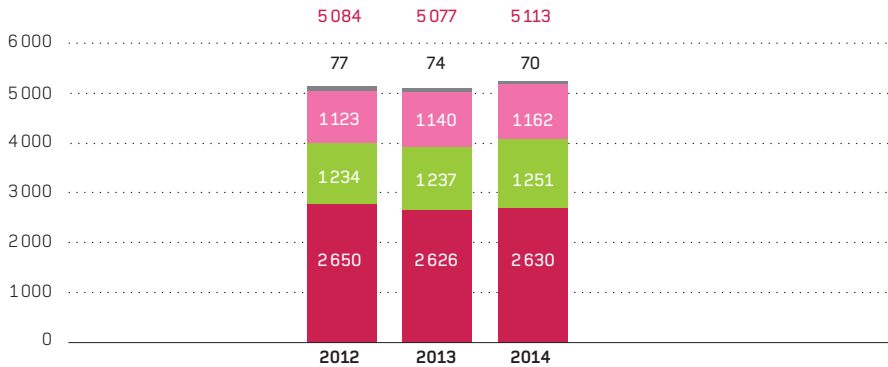
Im Bereich eHealth kommt Bewegung ins Spiel: In der Schweiz fand die Vorlage zum elektronischen Patientendossier im Parlament breite Zustimmung, und in Deutschland kündigte das Gesundheitsministerium ein eHealth-Gesetz an. In beiden Ländern liegt der Umsatz der Versandapotheken über dem Marktwachstum.

MARKTUMFELD SCHWEIZ

Medikamentenmarkt stagniert — Der Medikamentenmarkt Schweiz stagnierte 2014 auf Vorjahresniveau. Mengenmässig ging er um 0.1 Prozent zurück, wertmässig erhöhte er sich leicht um 0.6 Prozent auf 5.113 Milliarden Franken. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf die staatlich verordneten Preissenkungen, aber auch auf das Generikawachstum und den Preiswettbewerb im patentfreien Bereich zurückzuführen. Die Preisänderungen beeinflussten den Umsatz mit minus 4.6 Prozent. Diese Differenz wurde von der Einführung neuer Produkte und Indikationserweiterungen sowie von Volumenänderungen kompensiert. Der Umsatz mit kassenpflichtigen Medikamenten nahm um 0.8 Prozent auf 4.159 Milliarden Franken zu. Das wertmässige stärkste Wachstum von 4.9 Prozent verzeichneten die antiviralen Medikamente als Folge der Einführung neuer Hepatitis-C-Medikamente; der Umsatz belief sich 2014 auf 263.2 Millionen Franken. Der Generikamarkt wuchs weiter und erreichte ein Volumen von 593.1 Millionen Franken. Der Anteil der Generika im kassenpflichtigen Markt beträgt 14.2 Prozent.

VOLUMEN MEDIKAMENTENMARKT SCHWEIZ

in Mio. CHF zu Herstellerabgabepreisen (umfasst: Swissmedic-Listen A, B, C, D, Z)



Quelle: IMS Health, Hergiswil

- Drogerien
- Spitäler
- Praxisärzte (umfasst SD und Notfallabgaben)
- Apotheken (inkl. Versandapotheken)

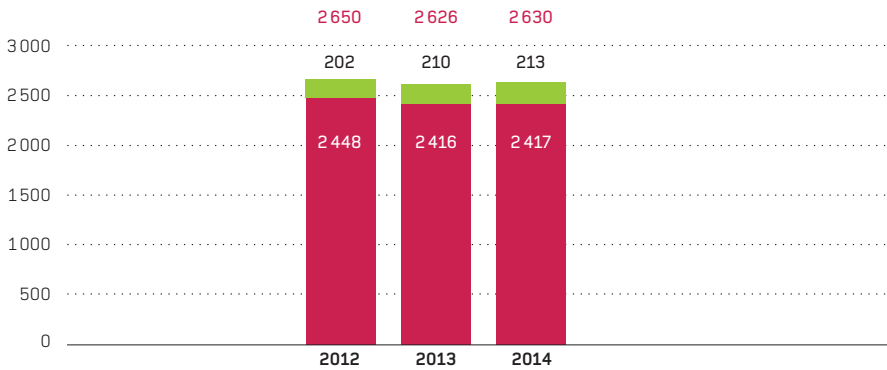
Versandkanal legt zu — Der Apothekenmarkt erhöhte sich im vergangenen Jahr um 0.15 Prozent auf 2.63 Milliarden Franken. Während die Offizinapotheken mit plus 0.04 Prozent stagnierten, vermochte der Versandkanal um 1.4 Prozent auf 213 Millionen Franken zuzulegen. Der Anteil des Bezugskanals Versand am gesamten Apothekenmarkt beträgt 8 Prozent.

Parlamentarische Beratung zum Heilmittelgesetz — Im Jahr 2014 behandelten der Nationalrat am 7. Mai und der Ständerat am 3. Dezember die Revision des Heilmittelgesetzes. Beide Räte kamen zum Schluss, den Apothekern mehr Kompetenzen einzuräumen, indem sie künftig gewisse verschreibungspflichtige Medikamente ohne ärztliches Rezept in eigener Kompetenz verkaufen können. Nicht einverstanden erklärte sich der Ständerat mit dem Entscheid des Nationalrats, wonach das bestehende Gesetz betreffend den Medikamentenversand durch den Zusatz zu ergänzen sei, dass bereits vor der Bestellung ein Arztrezept vorliegen muss. Weiter schwächte der

Ständerat die Vorschrift ab, dass den Patientinnen und Patienten in jedem Fall eine Verschreibung ausgestellt werden müsse. Der Ständerat entschied, dass der Arzt nur dann ein Rezept für ein Medikament ausstellen muss, wenn der Patient nicht darauf verzichtet. Die Vorlage befindet sich derzeit im Differenzbereinigungsverfahren zwischen den beiden Räten.

VOLUMEN APOTHEKENMARKT SCHWEIZ

in Mio. CHF zu Herstellerabgabepreisen (umfasst Swissmedic-Listen A, B, C, D, Z)



Quelle: IMS Health, Hergiswil

- Versandapotheken
- Offizinapotheken

Neuer Verfassungsartikel zur medizinischen Grundversorgung — Am 18. Mai 2014 entschied das Volk, den Bundesbeschluss über die medizinische Grundversorgung (direkter Gegenentwurf der zurückgezogenen Volksinitiative «Ja zur Hausarztmedizin») anzunehmen. Dieser verpflichtet Bund und Kantone, für eine ausreichende, allen zugängliche medizinische Grundversorgung von hoher Qualität zu sorgen. Insbesondere sollen Gesundheitsfachleute und Institutionen in der Betreuung und Behandlung von Patientinnen und Patienten enger zusammenarbeiten. Mit einer besseren Koordination sollen Doppeluntersuchungen, Fehlbehandlungen und unnötige Belastungen vermieden werden.

Ständerat unterstützt elektronisches Patientendossier — Als erstbehandelnder Rat stimmte der Ständerat dem Gesetzesentwurf zum elektronischen Patientendossier am 11. Juni 2014 einstimmig zu. Demnach soll jede Person in der Schweiz in Zukunft die Möglichkeit erhalten, ihre medizinischen Daten über ein elektronisches Patientendossier medizinischen Fachpersonen zugänglich zu machen. Die Daten stehen so zu jeder Zeit und überall zur Verfügung. Im November 2014 trat auch die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats auf die Vorlage ohne Gegenstimme ein. Wie die Vorlage 2015 im Nationalrat weiterberaten wurde, war bei Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts noch nicht bekannt.

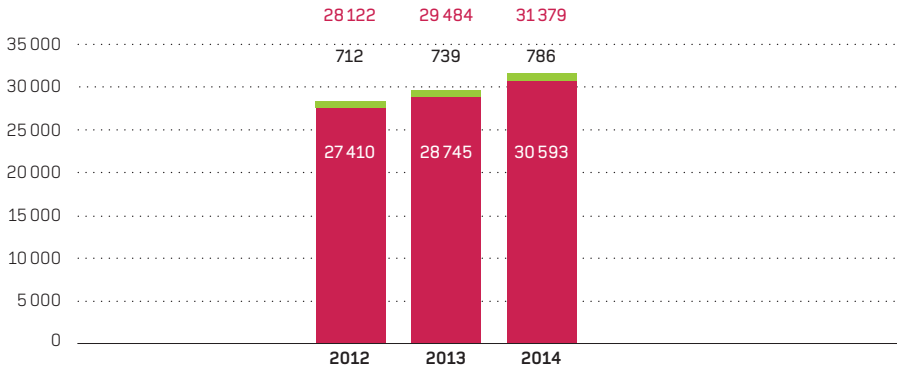
Anpassung des Preisfestsetzungssystems verschoben — Am 19. Juni 2014 verkündete das Eidgenössische Departement des Innern (EDI), dass das Preisfestsetzungssystem bei den Arzneimitteln auf Anfang 2015 angepasst werden soll. Unter anderem soll der Länderkorb für den Auslandpreisvergleich erweitert werden. In einem späteren Schritt ist im Bereich der Generika die Einführung eines Referenzpreissystems vorgesehen. Die Vereinigung Pharmafirmen in der Schweiz (vips) lehnte die vom EDI vorgeschlagenen Massnahmen ab. Die Medikamentenhersteller kamen zum Schluss, dass die Vorschläge untauglich, sozial- und wirtschaftspolitisch schädlich seien und deshalb integral zu überarbeiten sind. Insbesondere wehrten sie sich gegen die Übernahme von Rabatten aus dem Ausland. Die Branche drohte mit Rekursen, sollten die Pläne umgesetzt werden. Mittlerweile liess der Bundesrat verlauten, dass die Senkung der Medikamentenpreise auf Mitte 2015 verschoben wird.

MARKTUMFELD DEUTSCHLAND

Marktwachstum in Deutschland — Europas grösster Medikamentenmarkt stieg 2014 um knapp 6 Prozent auf 36.2 Milliarden Euro. Aufgeteilt nach Apotheken und Kliniken umfassen die Umsätze 31.4 Milliarden Euro bzw. 4.8 Milliarden Euro. Der Apothekenmarkt liegt mit einer Zunahme von 6.4 Prozent leicht über dem Marktwachstum. Die Offizin- und Versandapotheken wuchsen prozentual gleich stark. Der Anteil der Versandapotheken am Apothekenmarkt beträgt 786.4 Millionen Euro bzw. 2.5 Prozent, wobei die rezeptfreien Medikamente mit 611.9 Millionen Euro den grössten Teil ausmachen. Wie bereits in den Vorjahren stiegen die Verkäufe in diesem Bereich mit 11.6 Prozent am stärksten. Entsprechend erhöhte sich der Marktanteil des Versandhandels im rezeptfreien Segment um 1 Prozentpunkt auf 13.7 Prozent. Im verschreibungspflichtigen Segment war der Versandhandelsumsatz rückläufig.

VOLUMEN APOTHEKENMARKT DEUTSCHLAND

in Mio. EUR zum Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers, ohne Berücksichtigung von Zwangsrabatten und Einsparungen aus Rabattverträgen, inklusive Impfstoffe



Quelle: IMS PharmaScope®, Frankfurt

- Versandapotheken
- Offizinapotheken

eHealth-Gesetz geplant — Im Juni 2014 kündigte Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe (CDU) ein eHealth-Gesetz für Deutschland an. Inhalt des Gesetzes wird die Regionalisierung zur Verbesserung der ärztlichen Versorgung, die Förderung innovativer Versorgungsformen sowie die Erweiterung der Ansprüche von Versicherten sein. Ziele der Bundesregierung sind schnelle medizinische Anwendungen über die elektronische Gesundheitskarte, mehr Transparenz sowie eine optimierte Kommunikation zwischen Ärzten. Inwiefern das geplante Gesetz die Apothekenbranche tangieren wird, war bei Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts nicht einschätzbar.

Versorgungsstärkungsgesetz verabschiedet — Am 17. Dezember 2014 verabschiedete das deutsche Bundeskabinett den Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung der Versorgung in der gesetzlichen Krankenversicherung. Das Gesetz zielt darauf ab, auch künftig die bedarfsgerechte, flächendeckende und gut erreichbare medizinische Versorgung der Patientinnen und Patienten auf dem aktuellen Niveau sicherzustellen. Handlungsbedarf entstand aus den schnell fortschreitenden medizinisch-technischen Entwicklungen sowie der sich abzeichnenden unterschiedlichen Versorgungssituation in ländlichen und strukturschwachen Regionen. Der Gesetzesentwurf enthält eine Reihe von Regelungen, die auch den Apothekenmarkt betreffen. Hierzu zählen insbesondere die Errichtung eines Innovationsfonds, die Stärkung des Selektivvertragsbereichs und ein verbessertes Krankenhausentlassmanagement.

Bundesausschuss unterstützt Vorhaben zur Versorgungssicherheit — Der Gemeinsame Bundesausschuss fördert ab 2016 mit jährlich 300 Millionen Euro Vorhaben, die einen sektorübergreifenden Ansatz enthalten und auf eine Verbesserung der Versorgung oder eine Steigerung der Versorgungseffizienz ausgerichtet sind. Unter anderem ist es Auftrag des Innovationsfonds, Modellprojekte zur Arzneimitteltherapiesicherheit bei multimorbiden Patienten und Versorgungsmodelle in strukturschwachen Gebieten zu Förderschwerpunkten zu machen. 2015 soll mit dem Aufbau von Strukturen begonnen werden, und die Abgabe von Projektanträgen soll möglich sein.

GKV erweitert Selektivvertragsbereich — Das beschlossene Versorgungsstärkungsgesetz der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) wirkt sich signifikant auf den Selektivvertragsbereich aus. So können künftig auch Leistungen ausserhalb der Regelversorgung sowie Managementverträge und

Organisationsleistungen Gegenstand vertraglicher Vereinbarungen mit Krankenkassen sein. Einzelne Apotheken haben nach wie vor, ausser im Sonderfall parenteraler Zubereitungen aus Fertigarzneimitteln zur onkologischen Behandlung, keine Möglichkeit zum Abschluss von Selektivverträgen mit Krankenkassen. Sie sind auf die Teilnahme an bereits vereinbarten vertraglichen Versorgungsformen über ihre Spitzenorganisationen angewiesen.

Krankenhausentlassmanagement neu organisiert — Im GKV-Versorgungsstärkungsgesetz wurde das Krankenhausentlassmanagement neu geregelt. Ziel ist eine sektorübergreifende Integration der ambulanten und stationären Behandlung, um die Kontinuität der Versorgung der Patientinnen und Patienten an den Schnittstellen zu gewährleisten. Aufgabe des Krankenhauses ist es insbesondere, in einem Entlassplan die medizinisch unmittelbar erforderlichen Anschlussleistungen für die Versorgung in der Zeit bis zu sieben Tage nach Entlassung festzulegen. Die Krankenhäuser erhalten dabei die Möglichkeit, für den Patienten die jeweils kleinste Packung zu verordnen. Die Einwilligung des Patienten zum Entlassmanagement ist nach wie vor erforderlich.

Neue Handlungsfelder für ambulante Leistungserbringer — Bereits am 13. März 2014 gab es ein Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) zum Entlassmanagement. Laut BGH ist es zulässig, die Verpflichtung der Krankenhäuser, den Übergang der Patientinnen und Patienten in den nächsten Versorgungsbereich zu planen, zu organisieren und insbesondere die weitere Versorgung mit Heilmitteln und Medikamenten zu koordinieren, auf ambulante Leistungserbringer zu übertragen. Die Gesetzgebung zum Entlassmanagement sei neueren Datums und spezieller. Sie würde somit Vorrang geniessen.

MARKTUMFELD ÖSTERREICH

Freigabe des OTC-Versandhandels — Spätestens im Sommer 2015 wird der Onlineverkauf rezeptfreier Arzneimittel auch innerhalb Österreichs erlaubt sein. Aus dem EU-Ausland dürfen österreichische Kundinnen und Kunden bereits heute mit nichtrezeptpflichtigen Medikamenten beliefert werden. Voraussetzung ist eine Apothekenzulassung in einem EU-Mitgliedsstaat. Zu den Anbietern zählen unter anderem die inhabergeführte Versandapotheke Zur Rose mit den Marken Zur Rose und VfG.

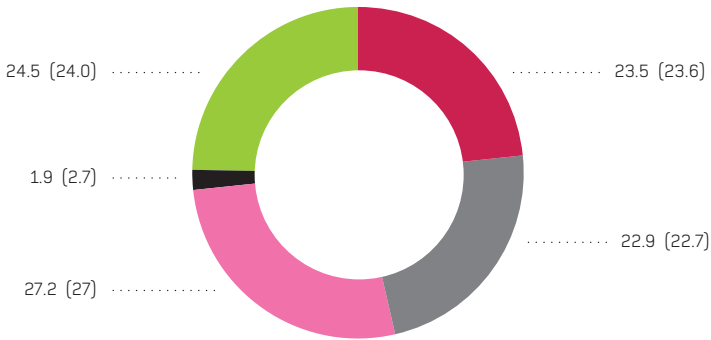
Trotz staatlich verordneter Preissenkungen steigerte Zur Rose den Umsatz in der Schweiz sowohl im Ärzte- als auch im Versandgeschäft. Stärkste Wachstumstreiber bleiben die Medikationsdienstleistung SpecialtyCare und die rezeptfreien Medikamente. Zur Rose Pharma in Deutschland erfreut sich einer guten Auslastung.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG ZUR ROSE CH

Preissenkungen überkompensiert — Zahlreiche Praxisschliessungen von pensionierten Ärzten sowie die staatlich verordneten Preissenkungen und das Generikawachstum beeinflussten die Umsatzentwicklung von Zur Rose im Geschäftsjahr 2014. Dennoch gelang es, diesen Effekt dank über 100 Neukunden zu überkompensieren. Eine konsequente Kunden- und Serviceorientierung bildete auch 2014 die Grundlage, um Arztpraxen und Ärztehäuser vom Angebot von Zur Rose zu überzeugen. Um die Schlagkraft zu erhöhen, intensivierte das Zur Rose-Aussendienstteam seine Zusammenarbeit mit Pharmaherstellern und Partnern in der Betreuung der Ärzteschaft. So ist sichergestellt, dass sämtliche produkt- und fachspezifischen Fragen kompetent aus erster Hand beantwortet werden können.

MARKTANTEILE ÄRZTEGESCHÄFT PER 31. DEZEMBER 2014

Stand Ende 2014 (Vorjahreswert 2013)
in %



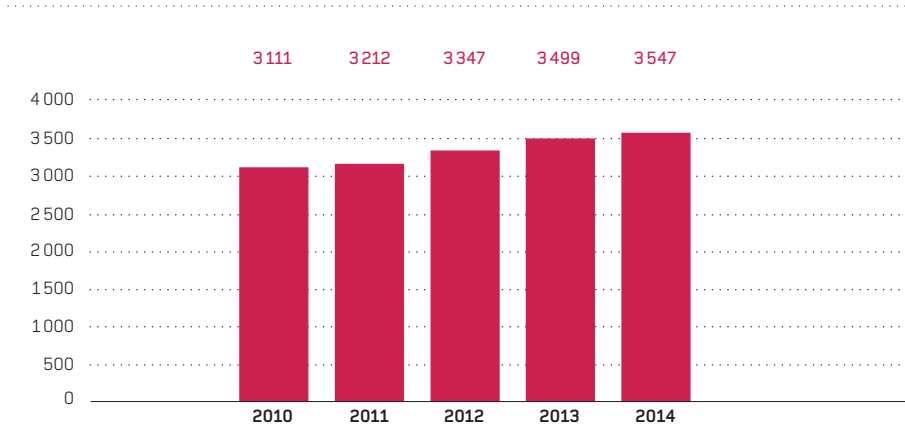
Quelle: IMS Health, Praxis-Ärzte-Markt Dezember 2014

- Zur Rose
- Direkter Mitbewerber
- Hersteller
- Apotheken
- Übrige

Attraktives Gesamtangebot — Auch 2014 begleitete und beriet Zur Rose ihre über 3 500 Ärztekundinnen und -kunden eng bei Veränderungen im Markt, beim Aufbau einer Praxisapotheke oder bei der Zusammenstellung einer bestmöglichen Produktpalette. Im Rahmen eines Pilotprojekts stellt Zur Rose seit 2014 ihre Logistikleistungen den selbstdispensierenden Ärzten auch im Rahmen der Medikation der Patientinnen und Patienten in Pflegeeinrichtungen zur Verfügung. Auf Wunsch des verantwortlichen Arztes übernimmt Zur Rose die patientenindividuelle Konfektionierung der Medikamente und die Lieferung an die Heime. Der Arzt behält die Kontrolle über die Abgabe, sein Aufwand reduziert sich jedoch deutlich. Nach der im Jubiläumsjahr 2013 erstmals durchgeführten Entsorgungsaktion von Akten und Röntgenbildern kann der Arzt nun immer auf diese Dienstleistung zählen. Zahlreiche positive Reaktionen und Anfragen von Ärztekundinnen und -kunden veranlassten Zur Rose, die Aktenentsorgung fix ins Dienstleistungsangebot aufzunehmen.

Kundenumfrage mit guten Ergebnissen — Ende 2014 liess Zur Rose von GfK Switzerland AG eine Kundenzufriedenheitsanalyse durchführen. Von den insgesamt 2 500 angeschriebenen Ärztekundinnen und -kunden nahmen 900 Personen an der Befragung teil. Wie bereits in den Erhebungsjahren zuvor fielen die Ergebnisse rundum positiv aus. 94 Prozent der Befragten sind zufrieden bis sehr zufrieden mit Zur Rose. Insbesondere schätzen die Ärzte die sehr hohe Qualität der Dienstleistungen. Besonders augenfällig ist, dass die Logistikdienstleistung als wichtigster Service eingestuft wird und als Hauptgrund, bei Zur Rose Kunde zu sein, die gute Lieferqualität genannt wurde. So ist es auch nicht verwunderlich, dass fast ausnahmslos alle Kunden Zur Rose weiterempfehlen würden.

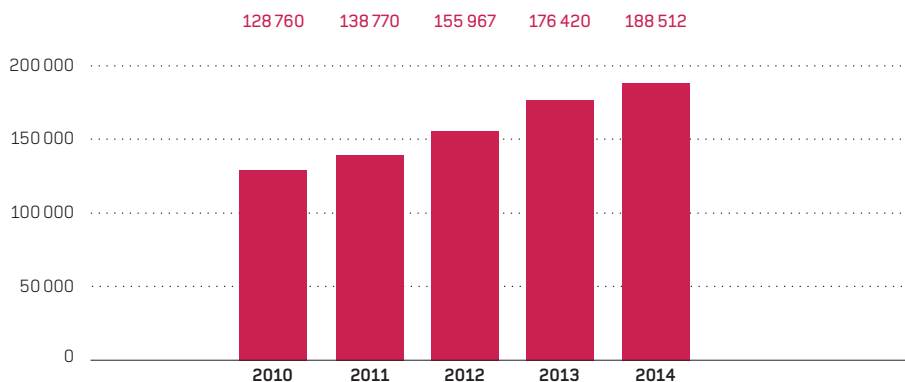
ANZAHL KUNDINNEN UND KUNDEN ÄRZTEGESCHÄFT



Qualität in der Praxis und unterwegs — Der Umgang mit Medikamenten und deren Abgabe unterliegen komplexen Richtlinien. Deshalb bietet Zur Rose für die medizinischen Praxisassistentinnen und -assistenten (MPA) seit zwei Jahren in der ganzen Schweiz Seminare an. In diesen wird die korrekte Handhabung von Arzneimitteln in der Praxisapotheke geschult. 2014 nutzten 190 MPAs das Angebot. Eine weitere Dienstleistung, die den Qualitätsgedanken fördert, kommt den Ärztinnen und Ärzten zugute: Seit 2014 ersetzt und ergänzt Zur Rose die Notfallampullen für den Arztkoffer kostenlos.

Deutliche Umsatzzunahme im Versand — Der Medikamentenversand für Privatkunden entwickelte sich im Geschäftsjahr 2014 sehr erfreulich. Insgesamt nahmen die Verkäufe um über 10 Prozent zu, womit die staatlich verordneten Preissenkungen und Umstellungen auf Generika deutlich überkompensiert werden konnten. Treiber dieses Erfolgs sind die Medikationsdienstleistung SpecialtyCare und die rezeptfreien «Over-the-Counter»-Medikamente (OTC). Mit dem Umsatzwachstum einher geht die Kundenentwicklung im Versandgeschäft: 2014 entschieden sich über 40 000 Neukunden für Zur Rose.

ANZAHL AKTIVE KUNDINNEN UND KUNDEN DER VERSANDAPOTHEKE



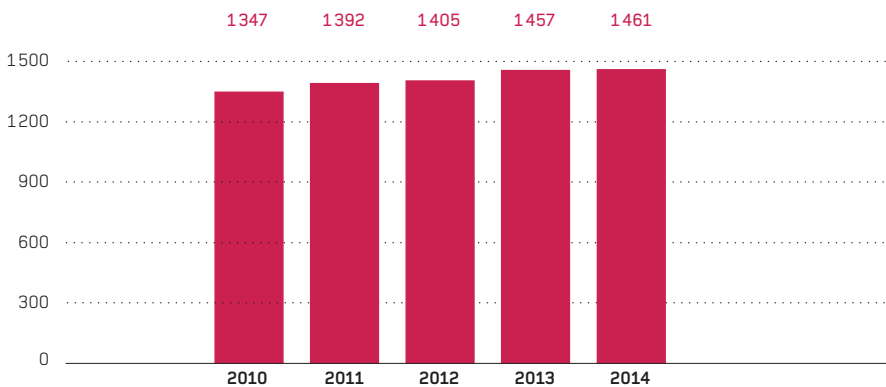
In den letzten 24 Monaten bestellende Kundinnen und Kunden

SpecialtyCare-Dienstleistungen hoch im Kurs — Die Umsatzzunahme im Versandgeschäft kommt nicht von ungefähr. Seit Lancierung des Geschäftsbereichs SpecialtyCare 2011 übertraf Zur Rose ihre Wachstumsziele Jahr für Jahr. Zur Rose wird in diesem Segment als relevanter Anbieter wahrgenommen und baut ihre Kompetenzen auf neue Fachbereiche laufend weiter aus. Mittlerweile setzen fünf Pharmahersteller in den Bereichen Neurologie, Gastroenterologie, Hepatologie, Rheumatologie, Dermatologie und Onkologie auf die Medikationsdienstleistung der Versandapotheke. Angepasst an die Krankheit und die Therapie erbringen pharmazeutische und medizinische Fach-

kräfte unterschiedliche Dienstleistungen in der gewünschten Umgebung des Patienten – sowohl zu Hause als auch beim Arzt oder am Arbeitsplatz. Die Zur Rose-Fachkräfte leiten die Patienten zum Beispiel an, bei einer Langzeittherapie Injektionen zu setzen oder führen diese selbst durch. Sie instruieren Patienten und Angehörige bei der Anwendung von Medikamenten und organisieren, koordinieren und bearbeiten alle administrativen Abläufe zwischen Patient, Arzt und Krankenversicherung im Sinne eines Patientencoaching.

Webshop gut frequentiert — Ein ansprechendes Sortiment und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis sorgen dafür, dass immer mehr Kundinnen und Kunden ihre rezeptfreien Medikamente, Gesundheitsprodukte und Kosmetika bei Zur Rose beziehen. Gegenüber dem Vorjahr erweiterte Zur Rose das Sortiment um über 1 000 Artikel. Zudem eröffnete sie im März 2014 den Webshop für die französisch sprechenden Konsumentinnen und Konsumenten in der Westschweiz. Der Erfolg blieb nicht aus: Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Verkäufe über 30 Prozent. Damit gehen ein grosser Kundenzuwachs und eine zunehmende Onlinebestellquote einher: Von den über 20 000 Neukunden bestellten 90 Prozent ihre Produkte direkt über den Webshop auf zurrose.ch.

ANZAHL ÄRZTINNIEN UND ÄRZTE MIT ELEKTRONISCHER REZEPTÜBERMITTLUNG



DailyMed auf Wachstumskurs — 2006 brachte Zur Rose erstmals die individuell für den Patienten portionierten Verpackungen von Medikamenten auf den Markt. Genutzt wird dieses innovative Konzept der Medikation besonders in Pflegeeinrichtungen, aber auch zu Hause und unterwegs. 2014 verzeichnete Zur Rose mit einem Kundenanstieg von über 60 Prozent den grössten Wachstumsschub. Im Zuge des gestiegenen Auftragsvolumens investierte die Versandapotheke im Berichtsjahr in einen weiteren Verblisterungsautomaten. Auch bezüglich Sicherheit und Qualität überlässt Zur Rose nichts dem Zufall: Ein spezielles Kontrollsystem mit integriertem Fotoscanner unterstützt die Apothekerinnen und Apotheker bei der Kontrolle. Wird ein potenzieller Fehler entdeckt, kann dieser sofort identifiziert und korrigiert werden.

Bundesgerichtsurteil vom 7. Juli 2014 — Im Zusammenhang mit den von Zur Rose geleisteten Entschädigungen stellte das Bundesgericht fest, dass die Ärztinnen und Ärzte berechtigt sind, diese Leistungen über den Tarmed abzurechnen. Aus diesem Grund seien die von Zur Rose zusätzlich geleisteten Entschädigungen unzulässig. Zur Rose wird deshalb darauf verzichten, die vom Bundesgericht geprüften Entschädigungen zu bezahlen. Mit diesen Massnahmen trägt Zur Rose dem bundesgerichtlichen Urteil Rechnung. Weiter stellte das Bundesgericht klar, dass die Ärzte keine apothekenspezifischen Dienstleistungen erbringen dürfen, die bewilligungspflichtig sind. Soweit dies in der Vergangenheit nicht ohnehin der Fall gewesen war, wird Zur Rose diese Aufgaben unabhängig von den Ärzten verrichten und damit dem sogenannten Vier-Augen-Prinzip Rechnung tragen. Damit ist es weiterhin zulässig, dass Ärzte im Auftrag ihrer Patienten Rezepte an Zur Rose übermitteln.

Zur Rose ist Kooperationspartner von MyHandicap — Um Menschen mit Behinderung oder chronischen Krankheiten im Bereich von Medikamenten und Medikation künftig ein noch höheres Mass an Sicherheit und Unterstützung zu bieten, ging Zur Rose mit MyHandicap eine Kooperation ein. Die Stiftung mit dem millionenfach besuchten Portal myhandicap.ch hat zum Ziel, die Lebenssituation von behinderten Menschen und deren Angehörigen zu verbessern. Auf dem MyHandicap-Forum und über die Zur Rose-Hotline beraten Apothekerinnen und Apotheker von Zur Rose kompetent bei Fragen zu Arzneimitteln oder Therapien. Ausserdem erhalten Menschen mit Behinderung Medikamente unkompliziert, diskret und portofrei nach Hause geliefert und profitieren von speziellen Konditionen der Versandapotheke.

Betriebliches Gesundheitsmanagement — Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind einer rasanten Entwicklung der Arbeitswelt ausgesetzt, was zu neuen Belastungen führen und sich negativ auf die Zufriedenheit, Motivation und Gesundheit auswirken kann. Um dem vorzubeugen, setzt sich Zur Rose in der Schweiz seit Ende 2013 intensiv mit ihrem betrieblichen Gesundheitsmanagement auseinander. Sie wird dabei im Rahmen eines wissenschaftlichen Projekts von der Universität Zürich begleitet. Ziel ist es, die betrieblichen Strukturen und Prozesse, die direkt oder indirekt auf die Gesundheit der Mitarbeitenden wirken, zu optimieren.

Um die Arbeitsbelastung und -ressourcen zu ermitteln, fanden Ende 2013 und 2014 zwei Mitarbeiterumfragen statt. Die Ergebnisse lieferten Anhaltspunkte für Verbesserungspotenziale, die im Rahmen von Workshops zu konkreten Massnahmen entwickelt wurden. In insgesamt 11 Arbeitsgruppen wurden über 300 kleinere und grössere Massnahmen definiert, die nun schrittweise umgesetzt werden. So schaffte Zur Rose beispielsweise neue ergonomische Arbeitsplätze in der Logistik an, einzelne Abteilungen führten gemeinsame Pausen und Mittagessen ein oder steigern mit regelmässigen Fitnessübungen das allgemeine körperliche Wohlbefinden.

Obwohl beide Umfrageergebnisse im Schweizer Benchmark lagen, war doch erfreulich, dass die Mitarbeitenden ihre Zufriedenheit und ihr Wohlbefinden nach der zweiten Befragung noch leicht höher einstufen. Das lässt darauf schliessen, dass sich die umgesetzten Massnahmen bereits positiv auf die Arbeitssituation auswirkten.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG ZUR ROSE EU

VfG-Integration erfolgreich abgeschlossen — Das Jahr 2014 der Zur Rose Pharma war geprägt durch die Integration der VfG-Logistik, deren Betrieb im tschechischen Česká Lípa Mitte 2014 eingestellt wurde. Erfreulicherweise ist es der inhabergeführten Apotheke Zur Rose gelungen, einen weiteren Vertriebsweg unter der Marke VfG zu etablieren, der eine Vielzahl der früheren Kundinnen und Kunden der VfG zu binden vermochte. Damit konnte auch für Zur Rose Pharma als Logistikpartner der Standort Halle über die gesamte Wertschöpfungskette besser ausgelastet und gestärkt werden.

Erfreuliche Neukundenentwicklung beider Marken — Mit der Fortführung der Marke VfG als ein Vertriebsweg der Apotheke Zur Rose müssen die treuen VfG-Kundinnen und -Kunden auch in Zukunft nicht auf das preisgünstige Sortiment an rezeptfreien Medikamenten und Gesundheitsprodukten verzichten. Innerhalb kürzester Zeit folgten bereits rund 60 Prozent der angesprochenen Kunden der Empfehlung, ihre Produkte künftig über den neuen Vertriebsweg zu beziehen. Die Jubiläumsangebote anlässlich des 10-jährigen Bestehens der Marke VfG unterstützten diesen Erfolg. Der Migrationsprozess wird weiterhin mit attraktiven Angeboten aktiv vorangetrieben. Mit den Marken Zur Rose und VfG verbuchte die Versandapotheke eine stattliche Zahl von insgesamt knapp 100 000 Neukunden. Anhand eines neuen Data-Warehouse kann Zur Rose die Kunden noch besser segmentieren und spezifischer bearbeiten. Entsprechend können die Marketingmassnahmen der Zur Rose Pharma, Dienstleisterin für Einkauf, Logistik und Marketing im Auftrag der Versandapotheke, gezielter auf den Kunden ausgerichtet werden. Weitere Optimierungen fanden im Bereich des Performance-Marketings statt, die es insgesamt ermöglichen, alle Onlinekanäle wirtschaftlicher und effektiver zu betreiben.

Weiterentwicklung der dm-Kooperation — Die seit Beginn der Kooperation zwischen der Versandapotheke Zur Rose und der deutschen Drogeriemarktkette dm gesammelten 18-monatigen Erfahrungen wurden Mitte 2014 umfassend analysiert. Zur Rose Pharma ermittelte im Auftrag der Versandapotheke, welche Kundenangebote aus der gemeinsamen Kooperation besonders geschätzt werden und welche weniger Bedeutung haben. Beispielsweise nutzen die Kunden die in den rund 1 600 dm-Filialen installierten Terminals als Bestellmöglichkeit zu wenig. Indes erweisen sich die Filialen als beliebte Abholstelle von bestellten Medikamenten. Die Kunden sind somit unabhängig und müssen nicht zu Hause sein, um das Paket in Empfang zu nehmen. Ausserdem profitieren sie von den langen Ladenöffnungszeiten und verbinden ihre Einkäufe mit der Abholung bei dm. In diese Richtung werden Zur Rose und dm ihre Kooperation weiterentwickeln und sich künftig auf den exklusiven Vorteil des Pick-up-Services in den dm-Filialen konzentrieren.

Gütesiegel für den Webshop — Kunden, die sich über die Qualität und Seriosität eines Webshops informieren möchten, orientieren sich in der Regel an vertrauensbildenden Elementen wie Kundenrezensionen oder Gütesiegel. Auch die Versandapotheke Zur Rose ist seit Dezember 2014 Träger eines an-

erkannten Gütesiegels des Marktführers Trusted Shops und erfüllt sämtliche Qualitätsanforderungen wie Seriosität, Datenschutz und Liefersicherheit. Überdies genießt der Kunde einen Käuferschutz. Das heisst, er ist für den Verlust seiner Kaufpreiszahlung im Fall von Nichtlieferung oder nach Rückgabe der Ware abgesichert. Im Rahmen des Audits nahm Zur Rose Pharma im Auftrag der Versandapotheke wesentliche Änderungen auf der Website vor, so dass sie sich heute noch kundenfreundlicher und transparenter präsentiert. Der Aufwand hat sich gelohnt: Bereits nach den ersten 50 Kundenbewertungen schnitt Zur Rose mit der Gesamtnote «Sehr gut» ab.

TÜV-Siegel für gute Gesamtleistung — Im September 2014 führte der TÜV Saarland eine repräsentative Befragung der Zur Rose-Kunden durch. Ziel war es, die Kundenzufriedenheit mit dem Unternehmen aufgrund der Serviceleistungen, wie beispielsweise Schnelligkeit der Lieferung, Verfügbarkeit der Produkte oder Zahlungsmöglichkeiten, zu ermitteln. Das erfreuliche Ergebnis mit der Gesamtnote «Gut» (1.6) bestätigt den hohen Serviceanspruch und die starke Kundenorientierung der Versandapotheke Zur Rose.

Zwei Auszeichnungen für Zur Rose Pharma — Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist ein wichtiges gesellschaftliches Thema, mit dem sich auch Zur Rose Pharma stark auseinandersetzt – mit Erfolg: Das Unternehmen war einer von 322 Arbeitgebern, die für ihre nachhaltige Verbesserung einer familienbewussten Personalpolitik ausgezeichnet wurden. Das Auditzertifikat wird seit 16 Jahren von der berufundfamilie gGmbH – eine Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung – vergeben. Ebenso wurde Zur Rose Pharma 2014 zum dritten Mal das Gütesiegel «Top-Ausbildungsbetrieb» verliehen. Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau vergab den Titel an 20 Ausbildungsbetriebe, die sich insbesondere im Bereich der dualen Ausbildung engagieren und ihren Auszubildenden eigenverantwortliche Projekte übertragen.

In einem herausfordernden Marktumfeld knüpfte DocMorris an das Umsatzwachstum des Vorjahres an. Die fortschreitende Digitalisierung im Gesundheitswesen machte sich die Versandapotheke zunutze und setzte neue Maßstäbe mit innovativen, auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Dienstleistungen und dem Einsatz neuer Technologien.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DOCMORRIS

DocMorris bleibt auf Wachstumskurs — Trotz eines nach wie vor schwierigen Marktumfeldes vermochte DocMorris das Wachstum im Geschäftsjahr 2014 fortzusetzen. Im Vergleich zum Vorjahr nahm der Umsatz um 4 Prozent zu. Die im niederländischen Heerlen beheimatete Versandapotheke ist seit Ende 2012 an die Ausdehnung der deutschen Arzneimittelpreisverordnung für verschreibungspflichtige Arzneimittel (Festpreisverordnung) auf ausländische Versandapotheken gebunden und verzeichnete dadurch auch im zweiten Jahr ein deutlich verlangsamtes Wachstum im rezeptpflichtigen Segment. Dennoch gelang es, mit innovativen Dienstleistungen und Technologien neue Rezeptkunden vom Angebot des europäischen Marktführers zu überzeugen. Im preissensitiven Bereich der rezeptfreien Medikamente

wies DocMorris eine weiterhin hohe Wachstumsdynamik auf. Ein attraktives Produktportfolio, eine gewohnt hohe Servicequalität, aber auch der Launch des responsiven mobilen Webshops unterstützten diesen Erfolg. Dass das Gesamtpaket stimmt, belegt auch die Kundenentwicklung deutlich: Genau wie im Jahr 2013 entschieden sich auch 2014 mehr als 300 000 Neukunden für DocMorris.

Digitale Services setzen neue Maßstäbe — Patientenindividuelle digitale pharmazeutische Services in der Apotheke gewinnen zunehmend an Bedeutung. Mit dem Einstieg in die Telepharmazie in Kooperation mit der Deutschen Telekom im Geschäftsjahr 2014 setzte DocMorris denn auch neue Maßstäbe: Die webbasierte Live-Beratung durch die DocMorris-Apotheker und pharmazeutisch-technischen Assistenten ergänzt die etablierten Beratungsformen per Telefon oder E-Mail. Der Kunde wird in Echtzeit zu allen Fragen im Rahmen seiner individuellen Arzneimitteltherapie beraten – fachlich fundiert, diskret und wann und wo er es wünscht. DocMorris und die Deutsche Telekom leisten mit diesem Beratungsservice auch einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Versorgung in strukturschwachen Regionen und unterstützen auf einfache Weise immobile Menschen oder Patienten mit einer Polymedikation, deren Beratungsbedarf besonders hoch ist. Mithilfe des neuen Services können die Patienten dafür sensibilisiert werden, mit Medikamenten bewusst umzugehen und diese konsequent einzunehmen.

Bezug der neuen Firmenzentrale im Juni 2015 — Die Versandapotheke DocMorris wächst seit ihrer Gründung vor 15 Jahren kontinuierlich. Um auch zukünftig expandieren zu können, bezieht DocMorris in einem grenzüberschreitenden Gewerbepark in Heerlen im Juni 2015 die neue Firmenzentrale, bestehend aus einem vierstöckigen Verwaltungsgebäude mit rund 5 500 Quadratmetern und einem Logistikgebäude mit rund 10 000 Quadratmetern Fläche. Mit dem Umzug wird nach der SAP-Einführung Ende 2012 der infrastrukturelle Umbau der neuen Plattform DocMorris abgeschlossen. Durch den Neubau werden Abläufe optimiert und eine höhere Produktivität erreicht, die zu deutlichen Kosteneinsparungen und Effizienzverbesserungen führen werden. Die Zusammenlegung der bisherigen beiden Verwaltungsstandorte und der Logistik sorgt zudem für bessere Arbeitsbedingungen und eine vereinfachte Kommunikation. Die Versandkapazitäten können nachhaltig gesteigert und flexibel angepasst werden.

Liberalisierung bleibt strategisches Ziel — DocMorris setzte sich auch 2014 für eine europarechtliche Korrektur der vom deutschen Gesetzgeber im Jahr 2012 beschlossenen Ausdehnung der deutschen Arzneimittelpreisverordnung (Festpreisverordnung) für verschreibungspflichtige Arzneimittel auf ausländische Versandapotheken ein. Zur finalen Klärung der Fragestellung verfolgte DocMorris die beiden rechtlich möglichen Wege, Beschwerde bei der EU-Kommission und Vorlagebeschluss eines deutschen Gerichts an den Europäischen Gerichtshof (EuGH), weiter. Um den Vorlagebeschluss an den EuGH zu erlangen, wurden unterschiedliche Verfahren vor deutschen Gerichten geführt.

Unter den Top 3 bei Deutschlands Kundenchampions — Europas grösste Versandapotheke genießt ein gutes Image bei ihren Kunden. Das belegt das Abschneiden von DocMorris beim bundesweiten Wettbewerb «Deutschlands Kundenchampions». Dieser wurde im Mai 2014 bereits zum siebten Mal vom Mainzer Institut forum! Marktforschung GmbH und von der Deutschen Gesellschaft für Qualität e.V. (DGQ) durchgeführt. In der Kategorie 500 bis 4 999 Mitarbeitende gehört DocMorris branchenübergreifend zu den besten drei Unternehmen in Deutschland, wenn es um die Qualität der Kundenbeziehungen geht. Die Kunden dankten es der Versandapotheke mit einer überdurchschnittlich hohen Weiterempfehlungsquote. Weit über 100 Unternehmen nahmen am Wettbewerb teil – darunter viele Grossunternehmen aus den Bereichen Dienstleistung und Handel.

Gemeinsam gegen Blutkrebs — Seit Oktober 2014 unterstützt DocMorris die DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei bei ihrem Kampf gegen Blutkrebs. Unter anderem spendet DocMorris pro verkaufte Packung ACC akut 600 einen Euro an die DKMS. Die gemeinnützige Organisation hat es sich zur Aufgabe gemacht, lebensrettende Spender für Betroffene zu finden, deren einzige Chance auf Heilung die Übertragung gesunder Stammzellen ist. Zudem liessen sich bei einer Betriebstypisierung zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von DocMorris in die Knochenmarkspenderdatei aufnehmen. Die Kosten der Registrierung übernahm die Versandapotheke.

Corporate Governance

Die Prinzipien und Regeln der Corporate Governance von Zur Rose orientieren sich am «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance». Inhalt und Aufbau dieses Kapitels entsprechen der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange.

1 GRUPPENSTRUKTUR UND AKTIONARIAT

1.1 Gruppenstruktur

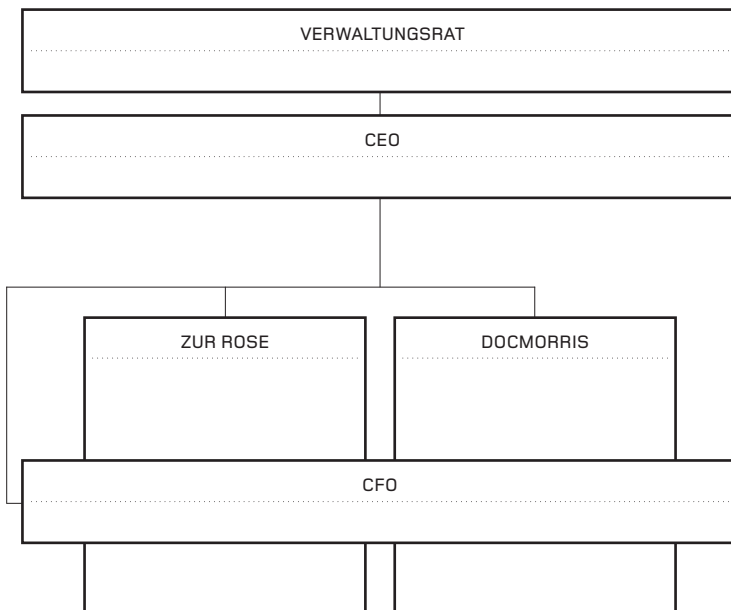
Die Aufsicht der Zur Rose-Gruppe wird durch den Verwaltungsrat und die operative Führung durch die Gruppenleitung wahrgenommen. Das operative Geschäft ist seit dem 1. März 2015 statt wie bisher nach Ländern in zwei Markeneinheiten unterteilt:

- die Einheit Zur Rose umfasst das Grosshandelsgeschäft für Ärztinnen und Ärzte sowie das auf Endkonsumentinnen und -konsumenten ausgerichtete Versandgeschäft von Medikamenten und Gesundheitsprodukten der Zur Rose Suisse AG und die Arzneimittelmanagement-Dienstleistungen der Zur Rose Pharma GmbH für Versandapotheken;
- die Einheit DocMorris umfasst das Versandgeschäft von Medikamenten und Gesundheitsprodukten der DocMorris N.V.

Die Zur Rose-Geschäftseinheiten beinhalten alle wesentlichen operativen Tätigkeiten. Sie werden von einem Mitglied der Gruppenleitung geführt. Die Funktionen Finance sowie – als Matrixfunktion – Logistik und strategischer Einkauf sind dem CFO zugeordnet und erbringen ihre Leistungen für die gesamte Gruppe. Die Bereiche IT, Human Resources und Kommunikation sind dem CEO unterstellt und verantworten ebenfalls Leistungen für die gesamte Gruppe.

Angaben zur juristischen Struktur der Gruppe finden sich auf Seite 109 des Finanzberichts.

STRUKTUR DER ZUR ROSE-GRUPPE



1.2 Bedeutende Aktionärinnen und Aktionäre

Gemäss den der Zur Rose-Gruppe zur Verfügung stehenden Informationen halten keine einzelnen 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 belief sich per 31. Dezember 2014 auf 2 168 (2 180 per Ende 2013).

AKTIONARIATSSTRUKTUR

Anzahl Aktien*	Anzahl Aktionäre 2014	In Prozent	Anzahl Aktionäre 2013	In Prozent
1 – 499	447	21	432	20
500 – 999	550	25	559	26
1 000 – 1 999	783	36	805	37
2 000 – 2 999	186	9	181	8
3 000 – 4 999	139	6	137	6
> 5 000	63	3	66	3
Total	2 168	100	2 180	100

* Gesamtes Aktienkapital der Zur Rose AG: siehe 2.1

1.3 Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

2 KAPITALSTRUKTUR

Informationen zur Kapitalstruktur sind im Finanzbericht auf Seite 149 bis 150 enthalten.

2.1 Kapital

Das Aktienkapital der Zur Rose AG beträgt CHF 18 716 382.25, eingeteilt in 3 255 023 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 5.75.

2.2 Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, bis zum 16. Mai 2015 das Aktienkapital durch Ausgabe von höchstens 459 600 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 5.75 im Maximalbetrag von insgesamt CHF 2 642 700 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 in den Abschnitten 2.5 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 Aktionärinnen und 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 Beziehung zu Kundschaft, Mittlern und Kooperationspartnern 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 5.75 an Mitarbeitende und Verwaltungsräte der Gesellschaft sowie ihrer Tochtergesellschaften um höchstens CHF 59 800 erhöht werden. Das Bezugsrecht wie auch das Vorwegzeichnungsrecht der bisherigen Aktionärinnen und 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 2012	86 189
31. Dezember 2013	73 380
31. Dezember 2014	77 351

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Das Aktienkapital ist eingeteilt in 3 255 023 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 5.75. Die Aktien sind vollständig liberiert. Die Zur Rose AG hat keine Partizipationsscheine ausgegeben.

2.5 Beschränkung der Übertragbarkeit

Im Verhältnis zur Gesellschaft wird als Aktionärin und 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 Erwerbern, 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 Erwerbern, 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 Aktionärinnen und Aktionäre oder Dritter) zum wirklichen Wert im Zeitpunkt des Gesuchs übernimmt. Keine Person wird für mehr als 3 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). Die Eintragungsbeschränkungen gelten auch für Aktien, die über die Ausübung eines Bezugs-, Options- oder Wandelrechts gezeichnet oder erworben werden.

2.6 Unternehmensanleihen

Im Jahr 2012 hat die Zur Rose AG im Zusammenhang mit der Akquisition von DocMorris Anlehensobligationen im Gesamtvolumen von CHF 50 Millionen am Schweizer Kapitalmarkt platziert und an der SIX Swiss Exchange kotiert (CH0199729366). Die Anleihe hat eine Laufzeit von fünf Jahren (Fälligkeit am 7. Dezember 2017) und wird mit 4.125 Prozent p.a. verzinst.

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Die Zur Rose AG hat per 31. Dezember 2014 keine Wandelanleihen oder 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 2014 gehörten ihm folgende Personen an:

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

	Position	Eintritt	Gewählt bis
Prof. Stefan Feuerstein	Präsident des Verwaltungsrats, nicht exekutiv	2010	2015
Walter Oberhänsli	Delegierter des Verwaltungsrats, exekutiv	1993	2015
Dr. Thomas Schneider	Vizepräsident, nicht exekutiv	1995	2015
Prof. Dr. Volker Amelung	Mitglied, nicht exekutiv	2010	2015
Dr. Markus Braun	Mitglied, nicht exekutiv	2010	2015
Dr. Lukas Wagner	Mitglied, nicht exekutiv	1996	2015

— **Stefan Feuerstein** (1955, Deutscher, Prof.), Präsident des Verwaltungsrats Vizepräsident der UNIMO Real Estate Management AG, Zug. Diverse Aufsichts- bzw. Verwaltungsratsmandate. Bis 2010 Delegierter des Verwaltungsrats der Markant AG, zuvor Mitglied des Vorstands der METRO AG, zuständig für strategischen Konzerneinkauf sowie Food und Einzelhandel. Studium der Betriebswirtschaft. Seit 2001 Honorarprofessor der Fachhochschule Worms.

— **Walter Oberhänsli** (1958, Schweizer, lic. iur., Rechtsanwalt), Delegierter des Verwaltungsrats, CEO Von 1996 bis 2011 Präsident des Verwaltungsrats, seit 2005 Delegierter des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Gruppenleitung (CEO). Präsident des Verbands der Schweizerischen Versandapotheken (VSVA). Vor seiner Tätigkeit für Zur Rose selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen (TG). Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich.

— **Thomas Schneider** (1955, Schweizer, Dr. med.), Vizepräsident Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1989 tätig als Hausarzt und Allgemeinpraktiker in Praxisgemeinschaft in Tägerwilen (TG). Seit 2010 Vorstandsmitglied der Vereinigung Ärzte mit Praxisapotheke (APA). 2009 Ständesrat 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.

— **Volker Amelung** (1965, deutsch-schweizerischer Doppelbürger, Prof. Dr. oec. HSG) Seit 2001 Inhaber der Professur für Gesundheitsmanagement und Gesundheitssystemforschung an der Medizinischen Hochschule Hannover, zudem Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands

VERWALTUNGSRAT



1.



2.



3.



4.



5.



6.

1. Prof. Stefan Feuerstein — Präsident
2. Walter Oberhansli — Delegierter
3. Dr. Thomas Schneider — Vizepräsident
4. Prof. Dr. Volker Amelung
5. Dr. Markus Braun
6. Dr. Lukas Wagner

Managed Care sowie geschäftsführender Gesellschafter des privaten Instituts für angewandte Versorgungsforschung GmbH (inav). Lehrtätigkeiten an diversen Universitäten, z. B. Hochschule St. Gallen, Wirtschaftsuniversität Wien und European Business School. Zuvor Stationen an der Hochschule für Wirtschaft und Politik, Hamburg, und an der Columbia University, New York. Studium der Betriebswirtschaft an den Universitäten St. Gallen sowie Paris-Dauphine.

— **Markus Braun** (1958, Schweizer, Dr. rer. pol. und lic. oec. HSG)

Leiter Business Development und Dozent International Management der School of Management and Law an der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW), Winterthur. Von 2004 bis Anfang 2013 Head of Corporate Office/Holdingleiter der Diethelm Keller Holding AG in Zürich. Davor Group CFO der Nuance Group, Zürich, sowie in verschiedenen nationalen und internationalen Positionen im Finanzbereich bei Novartis/Ciba-Geigy. Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen und der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Basel.

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

Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1986 mit eigener Praxis in Birsfelden (BL). 2002 bis 2010 Präsident der Ärztesgesellschaft Baselland. Medizinstudium an der Universität Basel.

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

— **Stefan Feuerstein**

Zweiter stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats sowie Vorsitzender des Prüfungsausschusses der WMF AG, Geislingen (DE)
Chairman of the Board der Electronics and Systems Company Al Faisaliah Group, Riyadh (SA)
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kühnl + Schmidt Architekten AG, Karlsruhe (DE)
Mitglied des Verwaltungsrats der Electronic Partner Handel SE, Düsseldorf (DE)
Vizepräsident des Verwaltungsrats der UNIMO Real Estate Management AG, Zug
Mitglied des Industry Advisory Board der CAPVIS Equity Partners AG, Zürich
Mitglied des Forschungsbeirats an der Hochschule Worms (DE)

— **Walter Oberhänsli**

Mitglied des Verwaltungsrats der BlueCare AG, Winterthur
Mitglied des Verwaltungsrats der HIN AG, Winterthur
Präsident des Verbands der Schweizerischen Versandapotheken (VSVA), Solothurn
Vorstandsmitglied des Bundesverbands Deutscher Versandapotheken (BVDVA), Berlin (DE)

— **Thomas Schneider**

Vorstandsmitglied der Vereinigung Ärzte mit Patientenapotheke (APA), St. Gallen

— **Volker Amelung**

Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Managed Care, Berlin (DE)
Geschäftsführender Gesellschafter des privaten Instituts für angewandte Versorgungsforschung GmbH (inav), Berlin (DE)
Mitglied des Landesausschusses Ärzte-Krankenkasse in Niedersachsen, Hannover (DE)
Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats des Praxis-Panels des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland, Berlin (DE)

— **Markus Braun**

Mitglied des Beirats des Instituts für Nachhaltigkeit, Universität Zürich

— **Lukas Wagner**

Keine weiteren Tätigkeiten und Interessenbindungen

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.

Prof. Stefan Feuerstein präsidiert den Verwaltungsrat. Walter Oberhänsli ist Delegierter des Verwaltungsrats und CEO des Unternehmens. Dr. Thomas Schneider amtiert als Vizepräsident.

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. Markus Braun, Vorsitz

Prof. Stefan Feuerstein

Prof. Dr. Volker Amelung

Der Prüfungs- und Finanzausschuss setzt sich aus dem Verwaltungsratspräsidenten und zwei 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 NOMINATIONS-AUSSCHUSS

Dr. Thomas Schneider, Vorsitz

Prof. Stefan Feuerstein

Dr. Lukas Wagner

Der Entschädigungs- und Nominationsausschuss setzt sich aus dem Verwaltungsratspräsidenten und zwei nicht exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats zusammen. Er ist insbesondere für die folgenden Bereiche verantwortlich:

- 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, sooft es die Geschäfte erfordern. Die Einberufung 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 Stimmgleichheit hat der Verwaltungsratspräsident den Stichentscheid. Beschlüsse können auf schriftlichem Weg gefasst werden, sofern nicht ein Mitglied mündliche Beratung verlangt. Im Geschäftsjahr 2014 trat der Verwaltungsrat fünfmal zusammen.

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

GRUPPENLEITUNG



1.



2.



3.



4.



5.

1. Walter Oberhänsli — CEO
2. Marcel Ziwica – CFO
3. Matthias Baumann — Geschäftsführer Zur Rose CH
(bis 28. Februar 2015)
4. Olaf Heinrich — CEO DocMorris
5. Walter Hess — Geschäftsführer Zur Rose
(per 1. März 2015)

Bei Bedarf kann der Verwaltungsrat weitere Ausschüsse bilden und mit bestimmten Aufgaben 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 der Leitung des CEO 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 Märkte und Gesellschaften,
- Quartalsabschlüsse: konsolidierte Bilanz, Erfolgs- und Geldflussrechnung,
- Kundenbefragungen: periodische Befragungen zur Kundenzufriedenheit.

4 GRUPPENLEITUNG

4.1 Mitglieder der Gruppenleitung

Am 31. Dezember 2014 gehörten der Gruppenleitung folgende Mitglieder an:

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

Von 2001 bis 2014 Präsident des Verwaltungsrats, seit 2005 Delegierter des Verwaltungsrats und Vorsitzender der Gruppenleitung (CEO). Präsident des Verbands der Schweizerischen Versandapotheken (VSVA). Vor seiner Tätigkeit für Zur Rose selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen (TG). Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich.

— **Marcel Ziwica** (1975, Schweizer, lic. oec. HSG), Chief Financial Officer (CFO) Von 2001 bis 2014 in verschiedenen leitenden Funktionen bei Zur Rose tätig, zuletzt als Leiter Finanzen und Controlling Gruppe sowie Mitglied der Geschäftsleitung Schweiz. Seit November 2014 Chief Financial Officer (CFO). Vor seiner Tätigkeit für Zur Rose Consultant bei der Spider Innoventure AG in Tägerwilten. Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen.

— **Matthias Baumann** (1973, Schweizer, Betriebsökonom), Leiter Zur Rose CH Seit Mai 2011 bei Zur Rose. Zuvor in verschiedenen leitenden Funktionen in Handels- und Industrieunternehmen wie Midor, Genossenschaft Migros Zürich und Globus-Gruppe tätig. Langjähriger CEO von Office World Schweiz und Deutschland. Zuletzt CEO der Interio AG. Kaufmännische Ausbildung und Studium an der Hochschule für Wirtschaft Zürich. Matthias Baumann scheidet per 28. Februar 2015 aus der Gruppenleitung aus.

— **Olaf Heinrich** (1970, Deutscher, Wirtschaftsingenieur), CEO DocMorris
Seit Dezember 2012 bei Zur Rose. Seit Anfang 2008 Vorstand bei DocMorris, seit 2009 CEO.
Präsident der European Association of Mail Service Pharmacies (EAMSP). Vor seiner Tätigkeit für DocMorris Geschäftsführer von Joint Ventures aus den Bereichen Retail (KarstadtQuelle/Redcats) und Pharma (Medco Celesio). Weitere internationale Senior-Management-Positionen bei führenden Unternehmen aus den Bereichen Retail und Pharma. Studium des Wirtschaftsingenieurwesens in Berlin und London.

Am 1. März 2015 trat neu in die Gruppenleitung ein:

— **Walter Hess** (1965, Schweizer, Betriebsökonom), Geschäftsführer Zur Rose
Von 2007 bis zu seinem Eintritt in Zur Rose als externer Berater tätig, u. a. für diverse Projekte der Zur Rose-Gruppe, zuletzt als Standortleiter der Zur Rose Pharma GmbH, Halle (Saale). Bis 2013 Geschäftsführer der Praevmedic AG, Zürich, Institut für Corporate Health und Zentrum für Präventiv- und Allgemeinmedizin. Zuvor in verschiedenen leitenden Funktionen in internationalen Industrieunternehmen. Kaufmännische Ausbildung und Studium der Betriebswirtschaft an der Fachhochschule St. Gallen.

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

— **Walter Oberhänsli**
Mitglied des Verwaltungsrats der BlueCare AG, Winterthur
Mitglied des Verwaltungsrats der HIN AG, Winterthur
Präsident des Verbands der Schweizerischen Versandapotheken (VSVA), Solothurn
Vorstandsmitglied des Bundesverbands Deutscher Versandapotheken (BVDVA), Berlin (DE)

— **Olaf Heinrich**
Präsident der European Association of Mail Service Pharmacies (EAMSP), Venlo (NL)
Mitglied des Aufsichtsrats der Alemannia Aachen GmbH, Aachen (DE)

— **Walter Hess**
Präsident des Verwaltungsrats und Mitinhaber der Praevmedic AG, Zürich
Präsident des Verwaltungsrats der Sportemotion AG, Rorschach
Mitglied des Verwaltungsrats der Hohlflex AG, Abtwil

— **Übrige**
Keine weiteren Tätigkeiten und Interessenbindungen

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 der darüber hinaus entrichteten erfolgsabhängigen Entschädigung nach Massgabe eines 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 Free Cash Flow ermittelt, wobei ein Teil auf eine Bonusbank fliesst und gestaffelt zur Auszahlung gelangt. 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 158 bis 159 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 3 Prozent des Aktienkapitals im Aktienregister mit Stimmrecht eingetragen, und das Stimmrecht an der Generalversammlung ist entsprechend begrenzt. Der Verwaltungsrat kann in besonderen Fällen Ausnahmen von der Stimmrechtsgrenze bewilligen. Aktionärinnen und Aktionäre können ihre Aktien an der Generalversammlung durch einen schriftlich bevollmächtigten Vertreter vertreten lassen. Stimmberechtigt sind alle Aktionärinnen und Aktionäre, deren Aktien eine Woche vor der Generalversammlung 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 im Aktienregister eingetragenen 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

Eine Woche vor der Generalversammlung sind Einträge in das Aktienregister 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 amtiert seit dem Geschäftsjahr 2002 die Ernst & Young AG.

7.2 Revisionshonorar

Siehe Abschnitt 7.3

7.3 Zusätzliche Honorare

Für Prüfungsleistungen durch Ernst & Young ist im Berichtsjahr 2014 ein Gesamtaufwand von CHF 271 292 entstanden. Im Weiteren sind für prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungen der Revisionsgesellschaft im Berichtsjahr Honorare im Umfang von CHF 168 800 angefallen.

HONORARAUFWENDUNGEN

1000 CHF	2014	2013
Prüfungsleistungen	271	451
Steuerberatung	161	239
Übrige Dienstleistungen	8	0
Total	440	690

7.4 Informationsinstrumente der externen Revision

Der Prüfungs- und Finanzausschuss beurteilt jährlich Leistung, Honorierung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle und unterbreitet dem Verwaltungsrat einen Vorschlag, welche Revisionsstelle 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 Revisiionsergebnisse werden mit den externen Prüfern besprochen.

8 INFORMATIONSPOLITIK

Zur Rose informiert regelmässig und umfassend über den Geschäftsgang und wichtige Entwicklungen (Wechsel in der Gruppenleitung, Akquisitionen, Verkäufe usw.) in der Gesellschaft.

Die Information der eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre erfolgt mittels Geschäftsbericht sowie durch regelmässige Aktionärsbriefe und Informationsanlässe. Zudem informiert Zur Rose über aktuelle Ereignisse und die Jahresergebnisse in Form von Medienmitteilungen. Für die eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre findet im ersten Halbjahr die ordentliche Generalversammlung statt. Anlässlich dieser Veranstaltung werden die Kennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres erläutert und Erwartungen zur Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr dargelegt.

Aktuelle Informationen sind ersichtlich unter:
zurrose.com > Über uns > Investoren und Medien.

Adressen von Ansprechpartnern sind im Impressum am Schluss dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

GROW

Magazin

Ich gebe gerne zu: Manchmal verstehe ich die Welt nicht mehr, so beispielsweise, wenn in unseren Breitengraden von Nullwachstum geträumt wird. Das würde ja heissen, Innovationen zu verbieten, was einem Verbot gleichkäme, neue Ideen umzusetzen. Wollen wir eine Art Planwirtschaft zurückhaben, die in vielen Ländern in historischen Dimensionen dramatisch Schiffbruch erlitten hat?

Zur Rose steht für Wachstum und damit für einen unbedingten Glauben an die Zukunft. Seit es uns gibt, wachsen wir. Und wenn sich die Chance einer Übernahme ergibt, wie Ende 2012 mit DocMorris, packen wir sie.

Wachstum ist für uns allerdings nie Selbstzweck und wird es auch in Zukunft nicht sein. Es ermöglicht uns jedoch, laufend in bessere Prozesse zu investieren und damit Kostenvorteile zu erzielen, von denen dann wiederum unsere Kunden profitieren.

Gleichwohl wird der Fortschritt massiv gehemmt von Teilen des Gesundheitssystems, die Angst haben, etwas zu verlieren. Unsere Arbeit ist ein täglicher Kampf gegen dieses Beharrungsvermögen, an den ich mich aber schon längst gewöhnt habe. Wie unser Gespräch mit Prof. Dr. Gregor Zünd, Direktor Forschung und Lehre am Universitätsspital Zürich, zeigt, ist dem auch andernorts so: «Es gibt immer Personen, die voll mitziehen, neue Möglichkeiten auszuschöpfen: Es sind aber noch viel mehr, die sich gegen den Fortschritt wenden – einfach weil sie verunsichert sind.»

Es liegt mir fern, diese Haltung zu kritisieren. Doch als Unternehmensverantwortlicher gewichte ich die Chancen intuitiv höher als die Risiken, und dies mit gutem Gewissen. Denn im Gesundheitswesen sind die Entwicklungschancen geradezu mit den Händen zu greifen. Der Beitrag von Leo A. Nefiodow zeigt eindrücklich auf, dass das wissenschaftliche und gesellschaftliche Streben nach umfassender Gesundheit die wohl alles dominierende Wachstumsquelle der kommenden Dekaden sein wird.

Zur Rose ist gewillt, daran zu partizipieren. (To) grow ist für uns Programm, und wie ich mir wünsche, hoffentlich auch für Sie.



Walter Oberhänsli
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO

INHALT

72 — GARANTIERTE LEBENSQUALITÄT BIS ZUM LETZTEN TAG

Wachstum im Gesundheitswesen wird oft sehr kritisch gesehen und auf Kostenaspekte reduziert. Dabei stehen hinter der Entwicklung ein Lebensanspruch und -verständnis, wie es dies früher nie gegeben hat. Ein Gespräch über Forschung und neue Organisationsformen, um mehr Effizienz ins System zu bringen.

78 — KONDRATIEFFZYKLEN: DER NÄCHSTE GILT DEM GESUNDHEITSWESEN

Die wirtschaftliche Entwicklung in den Industrienationen wird wesentlich von Konjunkturzyklen bestimmt: den Kondratieffzyklen. Mit der Jahrhundertwende hat ein neuer Langzyklus begonnen. Sein Träger wird das Gesundheitswesen sein.

82 — DIE GESCHICHTE DER ROSE IM THURGAU

Die Frage, wo im Thurgau die Rose blüht, kann jeder beantworten, der weiss, dass der Apfelbaum ein Rosengewächs ist. Ein satirischer, geschichtlicher Blick auf die Rose im Thurgau.

86 — WAS DEN KUNSTMARKT STIMULIERT(E)

Der Fall der Berliner Mauer war für die Kunst ein Segen. In vielen leer stehenden Räumen der deutschen Hauptstadt fanden Künstlerinnen und Künstler ideale und billige Arbeitsbedingungen. Für den westlichen Kunsthandel öffnete sich damit die Tür zum globalen Markt.

90 — DIE SPANNENDSTEN SCHWEIZER GESUNDHEITS-START-UPS

Schweizer Unternehmensgründer sorgen für Bewegung im Gesundheitswesen. Zehn Jungunternehmen dürften in den nächsten Jahren einiges von sich hören lassen.

94 — VERSCHWENDUNG ALS ZIVILISATIONSMACHT

Es gibt einen eigentlichen Kulturkampf zwischen «Wachstumskritikern» und den Befürwortern von Fortschritt und ständig gesteigertem Konsum. Seine Wurzeln reichen tief.

Grow

Wachstum steht für Bewegung, Vorwärtsdrang, braucht Freiheit und Zuversicht. Dies hat der Fotograf Salvatore Vinci anhand von zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Zur Rose und DocMorris mit Feingefühl festgehalten. Denn: Ein Unternehmen wächst von innen heraus und benötigt Mitarbeitende, die das Wachstum mittragen.

























60



Carina Schmitz

Marketing-Spezialistin
Heerlen (NL)

Zu Bewegung und
Zuversicht passt
Carina Schmitz'
grosse Leidenschaft:
ihr Pferd.

58



Claudia Ihle

Mitarbeiterin
Kreditoren-
buchhaltung
Heerlen (NL)

Der chinesische
Volkssport Tai-Chi
hat es Claudia Ihle
angetan.

62



Sandra Fehr

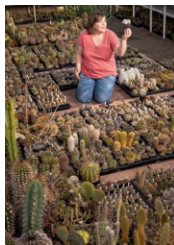
Mitarbeiterin
Kundendienst
Ärztégrossist
Frauenfeld

Zusammen betreiben
Sandra Fehr und
Fabio De Donno
begeistert «Outdoor-
Bootcamp» nach
dem Programm von
«Freelatics».

Fabio De Donno

Teamleiter Patienten-
kommissionierung
und Postversand
Frauenfeld

59



Daniela Schulze

Mitarbeiterin
Logistik
Halle (Saale, DE)

Im Grünen tankt
Daniela Schulze
Kraft und Energie.

63



Christian Henseler

Leiter Marketing
Frauenfeld

Seit über 20 Jahren ist
Natural Bodybuilding
nicht nur Christian
Henselers Hobby,
sondern sein «Way of
Life».

66



Gaudenz Weber

Projektleiter
Marketing
Ärztgrossist
Frauenfeld

Als Cellist sorgt Gaudenz Weber im Orchester Musikfreunde St.Gallen für den guten Ton.

67



Peter Müller

Leiter Projektmanagement
Frauenfeld

Beim Ausdauersport läuft Peter Müller zu grosser Form auf – zum Beispiel bei Skitouren.

64



Mario Leumann

Teamleiter
Handkommissionierung
Frauenfeld

Mario Leumanns grosse Leidenschaft sind seine alten Harley-Davidson-Motorräder.

68



Tina Oellerich

Key Account Manager/
Apothekerin
Frauenfeld

Tina Oellerich ist häufig auf dem Golfplatz anzutreffen.

69



Karen Baukau

Mitarbeiterin
Retourenabteilung
Heerlen (NL)

Wenn immer möglich ist Karen Baukau mit ihrem Hund in der Brunsummerheide bei Heerlen unterwegs.



Garantierte Lebensqualität bis zum letzten Tag

Wachstum im Gesundheitswesen wird oft sehr kritisch gesehen und einseitig auf Kostenaspekte reduziert. Dabei stehen hinter der Entwicklung ein Lebensanspruch und ein Lebensverständnis, wie es das in früheren Generationen nie gegeben hat. Dank Forschung und neuer Organisationsformen sollte es jedoch gelingen, mehr Effizienz ins System zu bringen.

Moderiert von Medard Meier

Das schweizerische Gesundheitswesen strebt einem jährlichen Umsatz von 70 Milliarden Franken entgegen, was bereits rund 12 Prozent des Bruttoinlandsprodukts entspricht. Wie stark ist das Universitätsspital Zürich am Wachstum beteiligt?

GREGOR ZÜND — Am Universitätsspital Zürich werden etwa 1.3 Milliarden Franken umgesetzt. Unsere 7 200 Mitarbeitenden betreuen stationär und ambulant über 150 000 Patientinnen und Patienten, die zu 80 bis 85 Prozent allgemein versichert sind.

Dazu kommt noch die Forschung?

GREGOR ZÜND — Richtig! Der Forschungsaufwand beträgt insgesamt 120 Millionen Franken, wovon die Universität 70 Millionen Franken beisteuert. Weitere Beiträge fliessen uns von der Industrie zu sowie von Stiftungen, anderen Institutionen und auch von Privaten. Insgesamt sind gut 2 500 Menschen in der Forschung tätig. Zusammen mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule ETH und der Universität besteht in Zürich eine Ballung an Know-how, die uns auch international äusserst attraktiv macht. ETH und Universität verfügen über einen Forschungsetat von 1.1 beziehungsweise 1 Milliarde Franken.

WALTER OBERHÄNSLI — Zur Rose ist vergleichsweise ein sehr kleiner Marktteilnehmer. Wir haben unseren Umsatz vor zwei Jahren zwar annähernd auf knapp 1 Milliarde Franken verdoppeln können, doch dahinter steht insbesondere die Akquisition von DocMorris in Deutschland. In den 22 Jahren, seit es Zur Rose gibt, konnten wir unsere Medikamentenverkäufe stets auch organisch steigern. Das Wachstum erlaubt uns, laufend in bessere Prozesse zu investieren und damit Kostenvorteile zu erzielen, von denen dann wiederum unsere Kundinnen und Kunden profitieren. Wachstum war für uns nie Selbstzweck und wird es auch in Zukunft nicht sein.

GREGOR ZÜND — Das Wachstum des Gesundheitswesens hat für mich eine klare kulturelle Dimension. Wir haben eine komplett andere Einstellung zur Gesundheit als die Generation unserer Eltern. Sie waren noch viel eher bereit, im Alter eine schlechte Gesundheit in Kauf zu nehmen. Heute werden die Menschen nicht nur älter. Sie möchten möglichst bis zum Tod auch aktiv am Leben teilnehmen können. Ein Lebensanspruch und ein Lebensverständnis, das es früher so nicht gegeben hat. Es geht nicht primär um ein noch längeres Leben, sondern um die Lebensqualität. Das schlägt sich im Wachstum nieder und ist die grosse Herausforderung für die Medizin und das Gesundheitswesen insgesamt.

Wie äussert sich diese Entwicklung konkret?

GREGOR ZÜND — Wir sind aufgefordert, die Voraussetzungen zu schaffen, damit die Lebensqualität bis zum Ableben garantiert ist. Das führt unausweichlich zu einer kontinuierlichen Zunahme der Gesundheitskosten. Was die wenigsten realisieren: Es sind nicht etwa Apparate, Medikamente und so weiter, die das Gesundheitswesen teuer machen. Gut zwei Drittel des Aufwands entfallen auf das Personal. Wer eine garantierte Lebensqualität bis zum Schluss haben möchte, sollte auch bereit sein, die Kosten dafür zu akzeptieren.

«Wir möchten einen Beitrag sowohl zu einer effizienten Versorgung als auch zu einer sorgfältigen Überwachung leisten.»

WALTER OBERHÄNSLI, CEO Zur Rose

WALTER OBERHÄNSLI — Diese Entwicklung birgt tatsächlich ein grosses Risiko. Diejenigen, die finden, das Gesundheitswesen sei zu teuer, und die fordern, es müsse eingegrenzt werden, blenden oft aus, wer die Treiber sind. So werden dann in unserem Bereich mit staatlicher Gewalt einfach die Preise hinuntergedrückt. Diese staatlichen Kostenreduktionen sind insofern gefährlich, als die Politik sehr oft von einer falschen Motivlage ausgeht und gar nicht weiss, welche Ziele letztlich damit verfolgt werden sollen.

GREGOR ZÜND — Eine sehr wichtige Feststellung! Eine unserer ganz grossen Sorgen ist, dass eine undifferenzierte Kostenpolitik zu einer Zweiklassenmedizin führt. Unsere Philosophie ist, unabhängig von Sozial- und Versicherungsstatus allen Patienten die gleiche medizinische Leistung zukommen zu lassen. Der einzige Unterschied zwischen den Versicherungsklassen soll sich beim Zimmer, beim Hotelservice und bei der Einrichtung zeigen. Wir sind ehrlich bestrebt, allen die gleiche medizinische Qualität zu bieten. Alles andere würde unserer gesellschaftlichen Stabilität letztlich schaden. Die Schweiz zeichnet sich ja gerade dadurch aus, dass die Klassenunterschiede vergleichsweise gering sind.

Warum fällt es so schwer, die Qualität unseres Systems besser zu vermitteln?

WALTER OBERHÄNSLI — Es gibt natürlich störende Effekte wie beispielsweise die Unterschiede in den Medikamentenpreisen zwischen In- und Ausland, die in keiner Weise zu rechtfertigen sind. Auch die Generikaquote von nur 14 Prozent in der Schweiz im Ver-

gleich zu 35 Prozent in Deutschland wirft berechnete Fragen auf. Dass man hier Gegensteuer gibt, ist absolut verständlich. Im Grundsatz fehlt hingegen das Verständnis, dass ein immer besseres Leben nicht gratis zu haben ist. Unsere Ansprüche an die Gesundheit haben ihren Preis.

GREGOR ZÜND — Eine Lebensqualität, wie wir sie inzwischen verlangen, ist nicht zum Nulltarif zu haben. Nach meiner Meinung kostet unser Gesundheitssystem zwar viel, doch wir können es uns leisten. Auch die Verschreibung von Originalmedikamenten übrigens! Damit helfen wir, die Forschung mitzufinanzieren.

**«Nach meiner Meinung kostet unser
Gesundheitssystem zwar viel,
doch wir können es uns leisten.»**

GREGOR ZÜND, *Direktor Forschung und Lehre, Universitätsspital Zürich*

Ihren Optimismus teilen längst nicht mehr alle.

GREGOR ZÜND — Das mit Abstand grösste Risiko sehe ich im baldigen enormen Anstieg der Zahl der über 80-Jährigen. Es wird mit den heutigen Systemen unmöglich sein, sie alle medizinisch und therapeutisch effizient zu versorgen. Das hat insbesondere damit zu tun, dass neurodegenerative Erkrankungen wie Alzheimer, Parkinson und ALS massiv zunehmen werden, wir aber noch weit weg von präzisen frühen Diagnoseverfahren sowie von Therapien sind. Das wird zu einer echten Belastung für die Gesellschaft, da die Pflege dieser Patienten äusserst personalintensiv ist. Wir sind jedoch stark am Suchen nach neuen Wegen. Die Forschung in diesem Bereich hat für uns allerhöchste Priorität. Wir leisten schon jetzt Pionierarbeit. Gleichzeitig sollten auch neue Betreuungssysteme aufgezogen werden, die für die Gesellschaft tragbar sind. Zu diesen gehören auch Pflegeprojekte in Asien, für die es bereits interessante Ansätze gibt.

Wie können Sie mit Zur Rose unterstützend wirken?

WALTER OBERHÄNSLI — Spitzenforschung ist gewiss unabdingbar. Auf viel tieferem Niveau kann aber bereits auch viel Positives geleistet werden, nämlich dort, wo das Leben der Patienten stattfindet. Patienten bekommen – teils von verschiedenen Ärztinnen und Ärzten – fünf, sechs und mehr Medikamente verschrieben. Wir erleben bei vielen Menschen, dass sie bei solchen Medikationen extrem überfordert sind. Dagegen treten wir an. Wir helfen ihnen ganz pragmatisch, damit sie länger in den eigenen vier Wänden leben können und nicht stationär betreut werden müssen. Auf diesem Gebiet verfolgen wir hohe Ziele. Das Stichwort lautet Medikamentenplanung. Wir möchten diese Aufgabe noch vermehrt übernehmen. Es kann doch nicht sein, dass ein Patient heutzutage noch mit Papierrezepten zur Apotheke geht und niemand überblickt, was er alles an Medikamenten einnimmt. So trivial wie unverständlich, doch jemand muss die Sache in die Hand nehmen. Wir machen das – gegen grösste Widerstände.

GREGOR ZÜND — Wir werden in eine ähnliche Richtung aktiv. Wie Sie wissen, sind wir am Planen des neuen Universitätsspitals und gehen dabei bewusst von einer gleichbleibenden Anzahl Betten aus. Wir sagen uns, die Forschung soll Mittel und Wege finden, um die Betreuung der Menschen umfassend zu Hause zu ermöglichen. Und ich bin überzeugt, dass es gelingt. Heute liegen die Forschungsschwerpunkte auf der Grundlagenforschung und auf der klinischen Forschung. Der dritte Bereich, die Versorgungsforschung, ist ein wesentlicher Pfeiler der medizinischen Forschung und soll in Zürich weiter ausgebaut werden. Zu diesem Zweck gründen wir ein neues Institut, das in Zusammenarbeit mit der Universität eine führende Stellung erreichen soll.

Das heisst, obwohl die Bevölkerung im Grossraum Zürich wächst, gehen Sie von einer bald einmal stabilen stationären Patientenzahl aus?

GREGOR ZÜND — Wenn wir über intelligente Systeme verfügen, kann es doch nicht sein, dass die stationäre Zeit der Patienten weiter wächst. Unser Grossprojekt Circle draussen beim Flughafen zielt auf ambulante Patienten ab. Im Zentrum steht die Diagnose und eine optimale Therapie, welche jedoch nicht im Spital erfolgen soll, sondern dort, wo die Lebensqualität am höchsten ist: zu Hause.

«Das Stichwort lautet Medikamentenplanung. Wir möchten diese Aufgabe noch vermehrt übernehmen.»

WALTER OBERHÄNSLI

Damit sind wir tief ins Gebiet der personalisierten Medizin vorgestossen, welche bei der Therapie auf Informationen aus der DNA setzt.

GREGOR ZÜND — Genau dahin geht die Medizin. Damit kommen wir von den Standardverschreibungen von beispielsweise 100 Milligramm Aspirin bei einem einigermaßen ähnlichen Krankheitsbild weg. Therapien können milligrammgenau auf den einzelnen Menschen abgestimmt werden. Eine Schlüsselrolle spielen dabei die Diagnostik sowie die Pathologie. Diese werden nicht mehr eine rein deskriptive Funktion haben, sondern sie werden zentral sein bei der Therapiefindung. Auch lassen sich Krankheiten bereits entdecken und therapieren, wenn der Betreffende noch weit weg von einer Erkrankung ist. Die Zahl der Kranken, die zu uns kommen, sollte in der Folge abnehmen. Diese Entwicklung führt zu einer tief greifenden Umwertung der medizinischen Fächer.

Dieser Weg birgt aber auch Datenrisiken, wie Kritiker monieren.

WALTER OBERHÄNSLI — Aus meiner Optik wird der Datenschutz überbewertet. Wasch mich, aber mach mich nicht nass, könnte man die Haltung umschreiben.

GREGOR ZÜND — Die Herausforderung ist da. So stellt sich die Frage, wie frei man Daten zirkulieren lassen soll. Es braucht gewiss Firewalls sowie eine Entpersonalisierung der Daten, was aber nicht ganz einfach ist. Ein Patient soll eigenverantwortlich bestimm-

men, wie seine Daten verwendet werden dürfen. Ebenfalls klar ist, dass wir individuellen Ansprüchen gerecht werden müssen. Einem Patienten dürfen keine Nachteile erwachsen, wenn er sich weigert, bestimmte Daten freizugeben.

Ist es nicht etwas schizophren, der Medizin Daten wie beispielsweise zur DNA vorzuenthalten? Diese dürfte ja vielmals der Schlüssel zur Therapie sein.

GREGOR ZÜND — Das Wissen aus der DNA darf man nicht verabsolutieren. Die ganz grosse Herausforderung sind die Infektionserkrankungen. Das hat mit der DNA überhaupt nichts zu tun.

«Wer eine garantierte Lebensqualität bis zum Schluss haben möchte, sollte auch bereit sein, die Kosten dafür zu akzeptieren.»

GREGOR ZÜND

Welche Wünsche haben Sie an das Gesundheitssystem?

WALTER OBERHÄNSLI — Dass ein Therapieprozess nicht mit der Abgabe der Medikamente aufhört! Wir möchten einen Beitrag sowohl zu einer effizienten Versorgung als auch zu einer sorgfältigen Überwachung leisten. Auch wünschen wir uns, dass unser Beitrag zur Kosteneindämmung von den Gesundheitsbehörden anerkannt wird. Diese tun noch oft so, als würden die Kosten keine Rolle spielen. Zur Rose bietet höchste Qualität zu fairen Preisen.

GREGOR ZÜND — Die Medikamente und die sie Verschreibenden bekommen in Zukunft eine ganz andere Bedeutung. Die personifizierte Medizin verlangt eine präzisere und individuellere Verschreibung. Auch die Einnahme wird komplexer. Dem muss Rechnung getragen werden.

Bild Seite 72: Gregor Zünd (rechts) und Walter Oberhänsli im historischen Spiegelkursaal des Universitätsspitals Zürich.

Prof. Dr. med. Gregor Zünd ist seit 2008 Direktor Forschung und Lehre am Universitätsspital Zürich und Professor an der Medizinischen Fakultät der Universität Zürich. Das von ihm betreute Forschungsbudget beträgt 120 Millionen Franken. Die Zahl der Forschenden liegt bei 2 500 Personen. Der frühere Herzchirurg studierte in Zürich und in den USA.

Walter Oberhänsli ist seit 2005 Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Zur Rose-Gruppe, die er 1993 zusammen mit Ärzten gründete. Zwischen 1996 und 2011 war er ebenfalls Präsident des Verwaltungsrats. Er studierte Rechtswissenschaften an der Universität Zürich und war bis Ende 2004 als selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen tätig.

Medard Meier ist ehemaliger Chefredaktor von «Bilanz» und heute als Kommunikationsberater und Wirtschaftskonsulent tätig. Zu seinen Kunden zählen u. a. Avenir Suisse und IWC Schaffhausen. Der Ökonom ist ebenfalls als Stiftungsrat engagiert, so beim Schweizerischen Institut für Kunstwissenschaften SIK-ISEA sowie beim stars – The Stein am Rhein Symposium.



Kondratieff und seine Zyklen: Der sechste gilt dem Gesundheits- wesen

Die wirtschaftliche Entwicklung in den Industrienationen wird wesentlich von Konjunkturzyklen mit einer Dauer von 40 bis 60 Jahren bestimmt. Zu Ehren ihres Entdeckers Nikolai Kondratieff werden diese langen Wellen Kondratieffzyklen genannt. Mit der Jahrhundertwende hat ein neuer Langzyklus begonnen – der sechste Kondratieff. Sein Träger wird das Gesundheitswesen sein.

Von Leo A. Nefiodow

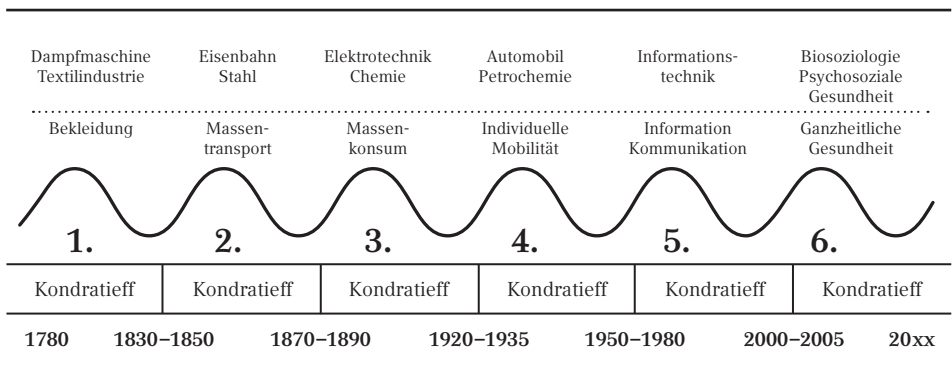
Kann das Gesundheitswesen Auslöser und Träger einer längeren Wachstumsperiode sein? Eine Begründung hierfür lässt sich aus der Theorie der langen Wellen ableiten. Sie besagt, dass für etwa ein halbes Jahrhundert das Wirtschaftswachstum durch die Erschliessung eines Kondratieffzyklus massgeblich bestimmt wird. Auslöser und Träger eines Kondratieffzyklus sind bahnbrechende Erfindungen – so genannte Basisinnovationen – wie Dampfmaschine, Eisenbahn, Automobil, Informationstechnik (*Abb. 1, Seite 80*). Die Länder, welche die Basisinnovation des jeweiligen Kondratieffzyklus zu nutzen wussten, erlebten wirtschaftlichen Aufschwung und eine lange Phase der Prosperität – wie beispielsweise Japan, das ganz auf den fünften Kondratieff setzte und dadurch zur zweitgrössten Wirtschaftsmacht wurde. Und wer die Basisinnovation des sechsten Kondratieff erschliessen wird, der wird zu den Gewinnern im 21. Jahrhundert gehören.

Fünf Kondratieffzyklen wurden seit dem späten 18. Jahrhundert von Ökonomen empirisch nachgewiesen (*Abb. 1, Seite 80*). Am Ende eines solchen Konjunkturzyklus, wenn dessen Wachstumspotenzial weitgehend erschöpft ist, treten stets Rezessionen und Schwächeperioden auf. Und in einer solchen Phase befindet sich die Weltwirtschaft derzeit. Der letzte, der fünfte Kondratieffzyklus, ist um die Jahrhundertwende zu Ende gegangen, und der neue, der sechste Kondratieffzyklus, befindet sich in seiner frühen Phase und besitzt noch nicht die Kraft, um die Weltwirtschaft zu einem nachhaltigen Aufschwung zu führen.

Der sechste Kondratieff

Dass der Antriebsmotor des neuen Langzyklus das Gesundheitswesen ist, mag auf den ersten Blick überraschen, denn bisher werden die Ausgaben für Gesundheit als Kostenfaktor eingestuft, den man möglichst klein halten möchte. Hier muss an die Ergebnisse der modernen Wachstumstheorie erinnert werden: Die wichtigste Quelle für Wirtschaftswachstum in entwickelten Nationen ist der Produktivitätsfortschritt. Eine ausführliche Analyse des modernen Strukturwandels zeigt (Nefiodow und Nefiodow 2014), dass Gesundheit im 21. Jahrhundert nicht als Kostenfaktor, sondern als Zukunftsinvestition anzusehen ist, weil sie die Produktivität – die wichtigste Wachstumsquelle der Industrienationen – in allen Bereichen der Gesellschaft verbessern kann, also auf der individuellen, institutionellen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Ebene.

Abb. 1



Dies wird oft übersehen, weil noch alte Denkmuster im Umgang mit Gesundheit herrschen. Dazu kommt, dass das heutige Gesundheitswesen mehr auf Krankheiten als auf Gesundheit fokussiert ist. Das Potenzial, das in der Gesundheit steckt, wird unterschätzt. Der Gesundheitsbegriff ist noch zu sehr auf den physischen Aspekt reduziert.

Dabei hat die Weltgesundheitsorganisation (WHO) schon im letzten Jahrhundert den Wandel hin zu einer vollständigeren Sichtweise von Gesundheit angestoßen, als das Executive Board der WHO 1997 Gesundheit als «einen dynamischen Zustand vollständigen physischen, psychischen, sozialen und spirituellen Wohlbefindens und nicht allein die Abwesenheit von Krankheit oder Gebrechen» definierte. Auch in der Charta von Bangkok 2005 der WHO wurde noch einmal die ganzheitliche Bedeutung von Gesundheit betont.

Diese Sichtweise entspricht nun auch der Realität. Physisch gesunde Menschen sind leistungsfähig und einsetzbar. Geistig gesunde Menschen sind lernwillig und nehmen keine Drogen. Sozial gesunde Menschen sind kooperativ, brechen nicht in fremde Wohnungen ein und zerstören nicht mutwillig gemeinnützige Einrichtungen. Spirituell gesunde Menschen prägen ein Klima der Versöhnung, der Solidarität und des Friedens und verbreiten weder Hass noch Gewalt.

Gesundheit als Wachstumsmotor

Der Gesundheitsmarkt ist schon wegen seiner Grösse und seiner bisher nicht erschlossenen Produktivitätsreserven der beste Kandidat, um einen langen Aufschwung zu tragen. 2013 lag der weltweite Umsatz des Gesundheitssektors bei 12 000 Milliarden US-Dollar, und Wachstumsgrenzen sind nicht erkennbar. In den USA flossen 2013 rund 2 900 Milliarden Dollar in den Gesundheitssektor – das waren 17.4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

Die wachsenden Gesundheitsausgaben machen sich auch im Arbeitsvolumen positiv bemerkbar. Die Gesundheitsbranche war im Jahr 2012 mit mehr als 20 Millionen Beschäftigten der grösste private Arbeitgeber in den USA. Zwischen März 2001 und Dezember 2012 sind in den USA mehr als 50 Prozent aller neuen Arbeitsplätze des privaten Sektors im Gesundheitswesen entstanden. Der stark finanzierte Gesundheitssektor ist einer der wichtigsten Gründe, warum die USA die Rezession nach dem fünften Kondratieff vergleichsweise rasch überstanden und inzwischen nahezu Vollbeschäftigung erreicht haben.

Dennoch bestehen Defizite. Vor allem die Produktivität des amerikanischen Gesundheitswesens ist – wie auch in den meisten anderen Industrienationen – wegen der zu engen Ausrichtung auf Krankheiten zu niedrig, um einen Aufschwung langfristige zu stabilisieren.

Dass die Erschliessung des Gesundheitssektors der Gesellschaft schon heute dient, zeigt das Beispiel Deutschlands. Seine relativ gute Stellung ist vor allem der positiven Einstellung der Menschen gegenüber dem Gesundheitssektor zu verdanken. Nach einer neueren Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ist inzwischen mehr als jeder fünfte Beschäftigte (22 Prozent) in Deutschland in der Gesundheitswirtschaft tätig. Zum Vergleich: In der deutschen Automobilindustrie, dem Paradeponder der deutschen Industrie, sind rund 1 Million Menschen (2.5 Prozent) beschäftigt.

Bei der physischen Gesundheit haben wir in der Vergangenheit grosse Fortschritte erzielt. Jetzt kommt es darauf an, auch die anderen Ebenen zu erschliessen: die biologisch/biosoziale, geistige, psychosoziale und spirituelle Gesundheit.

Das ist die Botschaft des sechsten Kondratieffs: Die gegenwärtigen Wachstumsbarrieren in den Industrienationen können überwunden werden, wenn das Gesundheitswesen auf die Anforderungen des 21. Jahrhunderts ausgerichtet und auf den ganzen Menschen ausgeweitet wird. Ausserhalb des Gesundheitswesens gibt es derzeit keinen anderen Kandidaten, über den die Industrienationen nachhaltiges Wachstum und Vollbeschäftigung erreichen können. Die Länder, Regionen, Organisationen und Personen, welche sich auf den sechsten Kondratieff konsequent ausrichten, werden im 21. Jahrhundert zu den Gewinnern gehören.

Bild Seite 78: Nikolai Kondratieff in einem Laboratorium des Instituts für physikalische Chemie der Akademie der Wissenschaften der UdSSR um 1956.

***Leo A. Nefiodow** ist einer der bekanntesten Vertreter der Theorie der langen Wellen und gilt als einer der angesehensten Vordenker der Informationsgesellschaft. Er ist seit 1965 in Forschung und Entwicklung tätig; daneben war er unter anderem Berater des deutschen Bundesministeriums für Forschung und Technologie. Zu seinen Schwerpunkten zählt die Zukunftsforschung.*



Die Geschichte der Rose im Thurgau

Die Frage, wo im Thurgau die Rose blüht, kann jeder beantworten, der weiss, dass der Apfelbaum ein Rosengewächs ist. Der Apfelbaum blüht im Thurgau überall.

Von Andreas Thiel

Der Birnbaum ist zwar auch ein Rosengewächs, wer aber Äpfel mit Birnen vergleicht, dem fällt auf, dass Äpfel viel rosiger sind als Birnen. Deshalb ist es der Apfel, der zum Symbol süsser Versuchung im Märchen wie auch auf dem Pausenplatz geworden ist, und nicht die Birne. Das süsse Versuchungspotenzial der Birne kommt erst in ihrer destillierten Form zur Geltung. Aber Destillate haben weder auf dem Pausenplatz noch im Paradies etwas zu suchen, womit wir bei Adam und Eva angelangt wären.

Statt bei Adam und Eva anzufangen, könnte man die ganze Mythologie auch überspringen und erst bei der Alpenfaltung mit der Geschichte der Rose einsetzen, aber dann wäre sie zu schnell zu Ende erzählt. Das hiesse, man würde dafür weniger Platz benötigen.

Als Ausgangslage für diese Geschichte wurde mir aber deren Umfang angegeben, und zwar mit 7 000 Zeichen inklusive Leerschlägen. Daraus den Inhalt abzuleiten war einfach. Den Inhalt rechnet man aus, indem man den Umfang mit dem Radius multipliziert und das Resultat halbiert. Der Radius entspricht nach Archimedes dem Umfang dividiert durch 2π . Bei einem Umfang von 7 000 lässt sich der gerundete Radius von 1 114 ermitteln. Davon ausgegangen, dass ein Radius überhaupt rund sein kann, ergibt das einen Inhalt von gut 3.9 Millionen. Was lernen wir daraus? Wir lernen, dass das Honorar für einen solchen Text in keinem Verhältnis zum Inhalt steht. Immerhin werden die Leerschläge auch bezahlt. Das verleitet Autoren natürlich dazu, kürzere Wörter zu verwenden, was der allgemeinen Verständlichkeit solcher Texte allerdings keinen Abbruch tut. Mehrere Leerschläge hintereinander zu setzen, bringt jedoch nichts.

Ich erkläre Ihnen das alles, damit Sie von Anfang an verstehen, weshalb wir hier bei Adam und Eva anfangen. Würde ich bei diesem Umfang auf einen Teil des Anfangs verzichten, hätte dies sichtbare Lücken im Text zur Folge. Wir hätten zu viel Zwischenraum oder, um auf unsere Geschichte zurückzukommen, zu viel Pausenplatz.

In der Mythologie ist der Apfel die verbotene Frucht vom Baum der Erkenntnis, weshalb er an Schulen auf dem Pausenplatz gratis an die Schülerinnen und Schüler verteilt wird. Denn in den Schulen soll die Erkenntnis auf legalem Wege vermittelt werden.

Dass durch den Pausenapfel dem Kind die Erbsünde gleich mit verabreicht wird, ist ein Märchen, denn im Gegensatz zum Apfel im Märchen ist der Pausenapfel nicht vergiftet, sondern höchstens gespritzt, und zwar gegen Feuerbrand. Und diesen Feuerbrand wird das Schulkind spätestens als Student, wenn es die hohe Prozentrechnung beherrscht, nicht mehr mit dem Pausenapfel, sondern mit dem Obstbrand in Verbindung bringen, denn Wissen macht durstig. Wenn der Apfel vom Baum der Erkenntnis gefallen ist, dann flösst sich der Student mit dem Obstbrand konzentriertes Wissen ein. Aber zu viel Wissen kann auch ungesund sein. Davon bekommt man Kopfschmerzen. Der Student wird sich online die erste Packung Alka Seltzer ordern und damit unbewusst die Verbindung zum Onlinehandel von Arzneimitteln herstellen, welchen wir bisher in diesem Text vermisst haben. Aber auch Stülblüten gedeihen nur auf gutem Boden, wie Rosen oder Reben eben auch, die gerade im Thurgau kultiviert werden und deren süsse Früchte «kleine Rosen» genannt werden, nämlich «Rosinchen».

Die Karawanen des Orients versorgten die Alchemisten des Okzidents mit Rosenwasser. Die bekanntesten Alchemisten waren die Rosenkreuzer.

Die kleinsten Rosinchen nennen wir «Korinthen», die grössten «Sultaninen», womit wir via Griechenland im Orient angelangt wären, woher die Rose stammt. Das hat alles seine Ordnung, denn aus dem Orient kommt auch unsere Alchemie, und zwar via Onlinehandel, insofern man bereit ist, das bedächtige Schreiten der Kamele auf einer Linie namens Seidenstrasse als Onlinehandel zu bezeichnen.

Die Karawanen des Orients versorgten die Alchemisten des Okzidents mit Rosenwasser. Die bekanntesten Alchemisten waren die Rosenkreuzer. Der Orden ist benannt nach dem Ordensbruder und Romanhelden Christian Rosencreutz und umfasst eine Vielzahl von Geheimbünden. Das beliebteste Symbol dieser Geheimbünde ist das Pentagramm, welches auch der Querschnitt des Rosenstiels aufweist, sowie das Kerngehäuse des Apfels mit seinen fünf Kammern. Mehr über die geheimen Kammern der Rosenkreuzer erfährt man in Umberto Eccos Roman «Der Name der Rose», der im Benediktinerorden spielt. Die Benediktiner sind der Orden, der das Fass zum Überlaufen brachte, zumindest was die Bierbraukunst anbelangt. Hier wird auch der Zusammenhang des alchemistischen Onlinehandels über den Bodensee nach Deutschland offengelegt.

Falls wir bei der Überfahrt über den Bodensee Seerosen sichten sollten, dann muss uns das nicht wundern. Seerosen sind zwar botanisch gesehen kein Rosen-, sondern ein Nymphengewächs, aber bei den alten Griechen waren wir ja schon, und bei den neuen Griechen wundert uns auch nichts mehr.

Der deutsche Beitrag zur Geschichte der Rose ist der Rosenkohl, bezeichnenderweise ein Kreuzblütler. Der österreichische Beitrag zu dieser Geschichte ist weniger offensichtlich, denn er beschränkt sich auf den Kaffee, der dem Autor während des Schreibens in Unmengen verabreicht wurde und den die Wiener einst dem Sultan abgenommen hatten, bevor dieser mit seinen Sultaninen wieder nach Hause ging.

Je besser die Rose geschnitten wird, desto besser blüht sie.

Mit dem Thurgau verbinden Österreich der Obstbrand – also das Wissensfeuer – und der Weinbau – also die Rosinenpickerei –, was darauf schliessen lässt, dass sowohl die Österreicher wie auch die Thurgauer über ein sonniges Gemüt und gerötete Backen verfügen müssen, halten sie doch mit dem Wein konzentriertes Sonnenlicht im Glas. Und wer zu viel davon trinkt, kriegt einen Sonnenbrand.

Eine weitere Gemeinsamkeit findet sich in der habsburgischen Vergangenheit, welche heute allerdings höchstens noch daran zu erkennen ist, dass sowohl in Österreich wie auch im Thurgau zum Obstbrand Kaffee getrunken wird.

Aber kehren wir zurück zur Geschichte der Rose. Je besser die Rose geschnitten wird, desto besser blüht sie. Es ist kein Zufall, dass schweizerische Behutsamkeit beim Wachstum und sorgfältige Pflege des Nachwuchses bei bewusster Konzentration auf den Inhalt die langjährige Blüte des Unternehmens sichern. Dass zur Düngung der Rose mitunter auch Rossmist und Brennnesselgülle versetzt mit Katzenschwanz zum Einsatz kommen, entspricht der Mentalität der Thurgauer und passt zum Arzneimittelonlinehandel. Ob der Weinonlinehandel und der Onlineobstbrandhandel auch zum Arzneimittelhandel zählen, darüber lässt es sich bei einem Pausenapfel trefflich streiten.

Andreas Thiel ist Schweizer Satiriker und Kolumnist. Nach seinem zweijährigen Islandaufenthalt und darauf folgend zwei Jahren in Indien zog es Andreas Thiel wieder in die Schweiz. Aus Liebe zur Rose. Zum Apfel. Oder einfach zur Heimat.



BIG BUSINESS, GLOBAL ART

Wie der Fall der Berliner Mauer, die Globalisierung und das Internet den Kunstmarkt stimulier(t)en

Der Fall der Berliner Mauer war für die Kunst in doppelter Hinsicht ein Segen: In den vielen leer stehenden Räumen fanden Künstlerinnen und Künstler ideale und vor allem billige Arbeitsbedingungen. Und für den westlichen Kunsthandel öffnete sich damit die Tür zum globalen Markt.

Von Christoph Doswald

Die Auguststrasse liegt gleich hinter dem Berliner Alexanderplatz. Die Häuserzeile mit Gebäuden aus dem 18. und 19. Jahrhundert bildet ein historisches Ensemble mit Wohnbauten, Hinterhöfen, kleinen Werkstätten und Fabriken. Bis Anfang der 1990er-Jahre war die Auguststrasse ein ruhiger Fleck, zu Zeiten der DDR etwas heruntergekommen zwar, aber mit Charme und ostdeutschem Flair. Und viele der Bauten, etwa die ehemalige Jüdische Mädchenschule, standen während Jahren leer. Dann kam die Kunst in den «Kiez», wie die Berliner ihr Quartier zu nennen pflegen. Allen voran der aus Leipzig stammende Galerist Gerd-Harry Lybke, der einst als Aktmodel seinen Lebensunterhalt bestritten hatte. Lybke kaperte 1992 an der Auguststrasse ein ehemaliges Ladenlokal und betreibt dort seither unter dem Namen Eigen+Art eine Galerie, die junge Künstlerinnen und Künstler zeigt. Er wolle «Kunstgeschichte schreiben», diktierte der junge Herr Lybke dem Reporter des Nachrichtenmagazins «Der Spiegel» schon 1996 in den Notizblock.

Tatsächlich avancierte die Galerie innert weniger Jahre zur ersten Adresse für junge Kunst, vorab für Malerei aus dem ehemaligen Ostdeutschland, die unter dem Begriff Neue Leipziger Schule segelte. Und Neo Rauch, dessen Bildwelten einer wohldosierten Synthese von Sozialistischem Realismus und Comic-Ästhetik entspringen, ist nur einer der Stars in Lybkes Programm, der auch in Hollywood-Kreisen gerne gekauft wird: Brad Pitt hat für ein Rauch-Gemälde auf der Art Basel einen siebenstelligen Euro-Betrag bezahlt.

Wer sich in den ersten Jahren bei Eigen+Art mit Kunst eindeckte, konnte jedenfalls ein gutes Geschäft machen. Mitte der 1990er-Jahre bewegte sich der Preis für ein Neo-Rauch-Bild nämlich gerade mal im vierstelligen Bereich – in D-Mark wohlverstanden. Darum gehört heute für Museumsdirektoren, Sammler, Kunstkritiker und Kuratoren aus der ganzen Welt ein Besuch an der Auguststrasse zum festen Programmpunkt einer jeden Berlin-Visite. Niemand will schliesslich einen künftigen Kunstmarkt-Star verpassen.

Als Lybke sein 20-Jahr-Jubiläum feierte, lud er 300 handverlesene Gäste an die Auguststrasse, wo er in Clärchens Ballhaus ein rauschendes Fest gab. Das legendäre Tanzlokal besitzt noch immer viel vom heruntergekommenen, leicht schummrigen Kolorit des Ostens. Doch Lybkes Party war knallhartes Business und Ausdruck einer erfolgreichen Unternehmergeschichte – vom Einmann-Betrieb in der DDR-Provinz zum global agierenden Kunsthändler mit mehreren Dutzend Angestellten.

Von der aussergewöhnlichen Berliner Konstellation einer Grossstadt mit Mythos, guten Universitäten und Billigmieten konnte nicht nur Lybke profitieren. Um ihn herum etablierte sich eine ganze Generation von Galerien, die in der deutschen Kapitale domiziliert sind, aber global agieren und zu wichtigen Playern im Geschäft mit der Kunst geworden sind. Weil wöchentlich neue Ausstellungsorte eröffnen, liegen keine exakten Daten vor: Schätzungen gehen von bis zu 400 Galerien aus. Welche Bedeutung der Standort Berlin mittlerweile hat, lässt sich an der Art Basel beobachten, der weltweit wichtigsten Messe für die Kunst des 20. Jahrhunderts. Dort war die deutsche Hauptstadt 2014 mit mehr als 30 von 300 Ausstellern präsent.

Nur Kunst mit einem hohen Wiedererkennungswert hat das Potenzial für die Globalisierung.

Die Erfolgsgeschichte der Berliner Galerien hängt ursächlich mit dem Fall der Berliner Mauer im Jahr 1989 zusammen. Hier zeigt sich das Erfolgsrezept der globalisierten Wirtschaft besonders deutlich: billige Standort- und Produktionsbedingungen, gute Vernetzung, Zugang zum globalen Markt. Und dank dem Ende des Kalten Krieges hat sich das Geschäft mit zeitgenössischer Kunst tatsächlich zu einem globalen Business entwickelt – mit stark wachsenden Märkten in Russland, China, Indien und Südamerika. Noch 2002 setzte die Branche 22.26 Milliarden Euro um; im Jahr 2013 waren es bereits 47.4 Milliarden: eine Verdoppelung innert rund zehn Jahren.

Dieser Zuwachs ist nicht alleine auf den wirtschaftlichen Erfolg der neuen Märkte zurückzuführen, sondern hängt auch damit zusammen, dass die Menschen in diesen Ländern ein anderes Verhältnis zur Kunst haben als Sammler in Europa oder in den USA, die bis 1989 den Markt geprägt hatten. «Sie existiert nicht mehr, die eine Kunstwelt», klagte denn auch die «Neue Zürcher Zeitung». Die gute alte Kunstwelt ist auch darum verschwunden, da sich wegen der Globalisierung immer stärker die wirtschaftlichen Paradigmen durchsetzen. Wenn es kaum mehr übereinstimmende inhaltliche und ästhetische Kriterien für die Kaufentscheidungen gibt, ist das ökonomische Moment der grösste gemeinsame Nenner. Weil die Kunst von Superstars wie Neo Rauch, Andy Warhol oder Jeff Koons einen hohen Wiedererkennungswert aufweist, entwickeln sich ihre Preise auch dermassen dynamisch.

Hinzu kommt, dass viele Anleger, die nicht mehr wissen, was sie mit den liquiden Mitteln unternehmen sollen, gezielt in Kunst investieren. Das war in den letzten Jahren ein gutes Geschäft: Gemäss dem Mei Moses Fine Art Index, der führenden Kunst-Statistik,

konnte zwischen 2007 und 2012 eine durchschnittliche jährliche Rendite von 13,8 Prozent auf Investitionen in Kunst erzielt werden. Das ist einiges mehr, als an den Aktienmärkten in diesem Zeitraum zu erwirtschaften war. Zudem lässt sich seit den 1990er-Jahren eine Entkopplung von Finanz- und Kunstmarkt beobachten: «Kunst als Investitionsstrategie hat den Vorteil, dass sie wenig Abhängigkeit von anderen Märkten wie Aktien, Bonds oder Gold hat», schreibt die Branchenplattform Art Assure. Kunst sei also «ein ausgezeichnetes Tool für die Diversifikation des Portfolios». Vor diesem Hintergrund kann es nicht erstaunen, dass der globale Kunstmarkt in den letzten beiden Jahrzehnten so stark gewachsen ist.

Neue Finanzplattformen verschaffen Sammlern das nötige Venture Capital für neue Kunstkäufe.

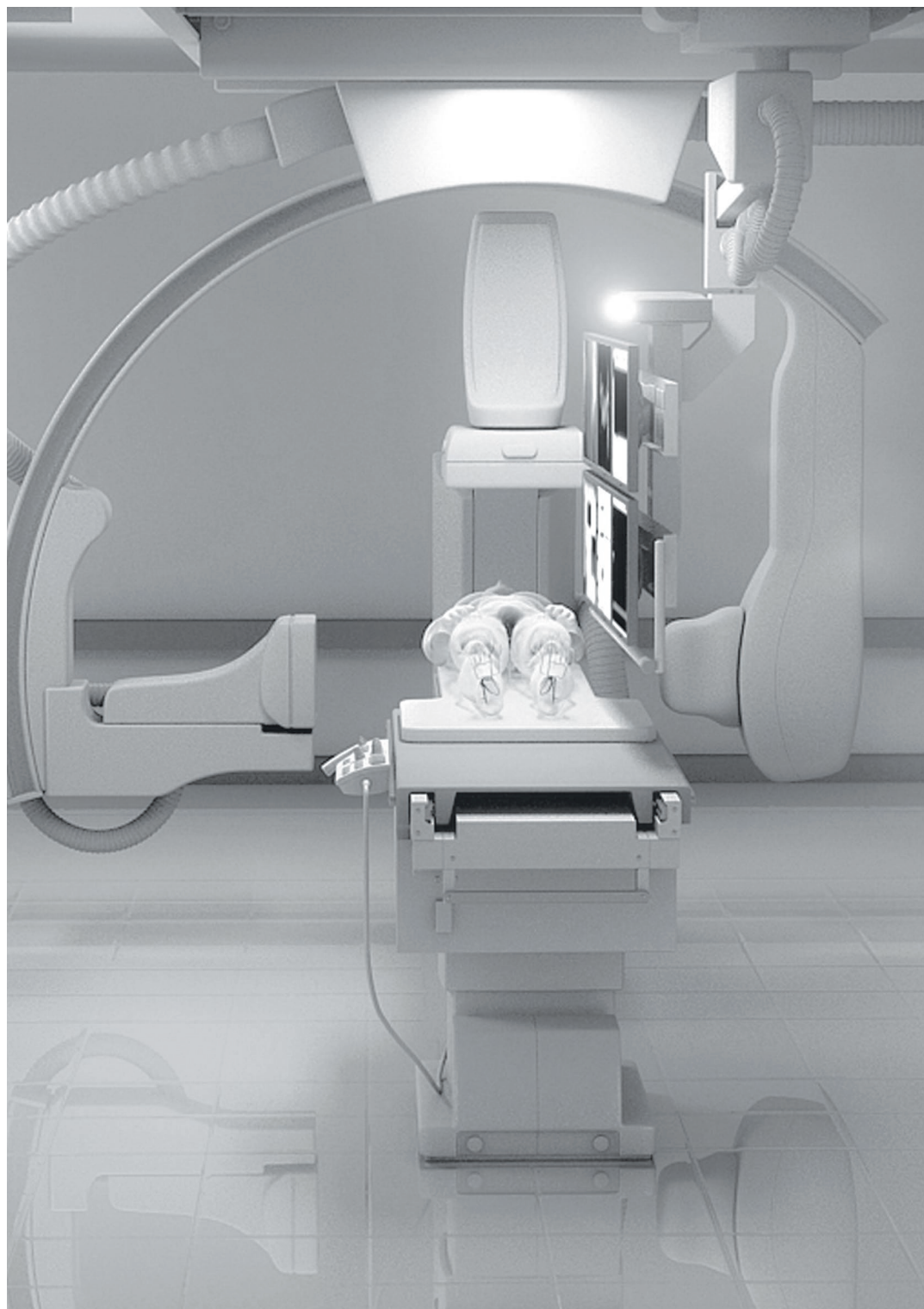
Als Brandbeschleuniger im ohnehin heiss laufenden Markt, der selbst Newcomer-Künstler innert weniger Monate zu Stars kürt, wirkt neuerdings das Internet. Es generiert neue Orientierungs- und Informationsplattformen im teilweise noch immer wenig transparenten Kunstmarkt. Und es bilden sich neue Marktplätze, die das klassische Galerien-Geschäft ergänzen und zudem eine wesentlich niedrigere Zutrittsschwelle aufweisen als der sich auf Diskretion und direkte Kommunikation abstützende Kunsthandel. Alle wichtigen Auktionshäuser bieten mittlerweile Onlineversteigerung an; und Sotheby's ist gar eine Partnerschaft mit dem Internetaktionshaus eBay eingegangen – ein deutliches Indiz für die Etablierung neuer Marktordnungen.

Wenn es um die Beziehung von Kunst und Finanzmarkt geht, ist Asher B. Edelman eine der prägenden Figuren der letzten Jahrzehnte. In den 1960er-Jahren Investmentbanker und Derivatehändler, baute er parallel zu diesen Aktivitäten eine bemerkenswerte Sammlung mit moderner Kunst auf und betrieb zeitweise ein eigenes Museum, die Asher B. Edelman Foundation. Heute promotet der Mann mit der guten Nase mit Art Assure eine völlig neuartige, innovative Plattform: Art Assure verschafft Sammlern und Investoren das nötige Kapital für Kunstkäufe.

Solche Praktiken werden den boomenden Kunstmarkt nochmals neu definieren. Denn trotz ökonomischer Unsicherheiten gilt die Branche als relativ krisensicher. Der Museums-Boom speziell in China, schreibt das führende Branchenblatt «Art Newspaper», werde den Markt weiterhin stützen: «Abkühlung statt Kollaps ist das Szenario für 2015.»

Bild Seite 86: 14. Juni 1992:
Yoko Ono besucht eine Ausstellung in der Auguststrasse 4 anlässlich der Kunstaktion «37 Räume» in Berlin.

***Christoph Doswald** ist als Publizist, Kurator, Lehrbeauftragter und als Berater für Fragen der Gegenwartskunst tätig. Zuletzt prägte Doswald das Programm von ART AND THE CITY, dem Festival für Kunst im öffentlichen Raum in der Stadt Zürich (2012). Zudem war er zuständig für den heiss diskutierten Hafenkran am Zürcher Limmatquai (2014/15).*



Die spannendsten Schweizer Gesundheits-Start-ups

Schweizer Unternehmensgründer sorgen für Bewegung im Gesundheitswesen: Die folgenden 10 Jungunternehmen dürften in den nächsten Jahren so einiges von sich hören lassen.

Von Boris Schneider

Insphero | Künstliche Organe für effizientere Labortests

Bevor ein neues Medikament auf den Markt kommt, werden Wirksamkeit und Verträglichkeit in aufwendigen Labortests geprüft. Das Zürcher Start-up-Unternehmen Insphero stellt dreidimensionale Zellkulturen her, mit denen solche «In-vitro»-Tests noch effizienter als bisher durchgeführt werden können. Mit den Mikro-Organen lässt sich beispielsweise herausfinden, ob bei der Einnahme eines Wirkstoffs über mehrere Tage giftige Spaltprodukte in der Leber entstehen. Insphero wurde 2009 als Spin-off der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) und der Universität Zürich gegründet. 2014 erreichte die Jungfirma im Rahmen des Wettbewerbs «Top 100 Swiss Startups» den ersten Platz.

Abionic | Schnellere und billigere Allergie-Erkennung

Blütenpollen, Nüsse oder Hausstaubmilben – Millionen von Menschen leiden an Allergien. Bisher mussten solche Unverträglichkeiten mit aufwendigen und zeitraubenden Bluttests nachgewiesen werden. Die als Spin-off der Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) gegründete Abionic hat dazu eine schnelle und kostengünstige Alternative entwickelt: Ihr Allergie-Diagnosesystem besteht aus einer Disc mit Biosensorik-Kapseln und einem Lesegerät auf der Basis eines CD-Spielers. Ärzte können damit für ihre Patienten innerhalb weniger Minuten ein persönliches Allergieprofil erstellen, ohne zusätzliche und kostspielige Laborgeräte anschaffen zu müssen.

Glycemicon | Mit Gallensäure gegen Zuckerkrankheit

Fast 70 Prozent aller Fettleibigen erkranken im Verlauf ihres Lebens an Typ-2-Diabetes. Besonders hoch ist dieses Risiko bei Menschen mit grossen Fettzellen. Der ETH-Ernährungsbiologe Christian Wolfrum hat eine Gallensäure entdeckt, die aus grossen Fettzellen kleinere macht. Diese nehmen Nährstoffe wie Glukose besser auf, wodurch sich das Diabetes-Risiko vermindert. Mit seinem Start-up Glycemicon entwickelt Christian Wolfrum auf der Basis von künstlich hergestellter Gallensäure nun ein medizinisches Nahrungsmittel für Übergewichtige. Für seine Forschung im Bereich des Fettstoffwechsels hat der ETH-Forscher 2014 auch den Max-Rössler-Preis erhalten.

Sophia Genetics | Genetische Analysen auf Forschungsniveau

Genetische Analyseverfahren werden für die Diagnose und Behandlung von Erbkrankheiten oder Tumoren immer wichtiger. Weil die DNS-Sequenzierung heute schneller und günstiger als jemals zuvor möglich ist, fallen in Spitälern und Kliniken riesige Datenmengen an. Die Herausforderung besteht nun darin, diese Sequenzierungsdaten zu analysieren und zu interpretieren. Das an der EPFL in Lausanne gegründete Unternehmen Sophia Genetics entwickelt Lösungen, mit denen sich die Daten effizient analysieren und sicher aufbewahren lassen. Spezielle Algorithmen geben den Ärztinnen und Ärzten Zugriff auf Informationen, welche bisher Forschenden vorbehalten waren.

Dacadoo | Internet motiviert zu Fitness

Mit einer Internetplattform für die Messung und den Vergleich von Gesundheitsdaten will Dacadoo Menschen zu einem gesünderen Lebensstil animieren. Dazu integriert das Zürcher Start-up Smartphones, soziale Netzwerke und Motivationstechniken aus der Verhaltensforschung. Die eigene Gesundheit zu fördern soll vor allem auch Spass machen, so das Credo der Jungfirma. Ein persönlicher Gesundheitsindex bildet jederzeit den aktuellen Gesundheitszustand und das Wohlbefinden mit einem Wert zwischen 1 und 1000 ab. In Abhängigkeit von Körperwerten und sportlichen Aktivitäten passt sich der Messwert in Echtzeit nach oben oder unten an.

Sanovation | Schmerzpatienten untereinander vernetzt

Der Berner Wirtschaftsinformatiker Daniel Lawniczak litt jahrelang an chronischen Schmerzen. Sein eigenes Leiden brachte ihn schliesslich auf die Idee, ein digitales Online-tagebuch für Schmerzpatienten zu entwickeln. Die Smartphone-App «Catch my Pain» ermöglicht heute Zehntausenden von Schmerzpatienten und -patientinnen, die Intensität und den Ort ihrer Schmerzen täglich aufzuzeichnen. Am grafisch dargestellten Schmerzverlauf können sie später ablesen, welche Medikamente oder Therapien das Leiden wirklich gelindert haben. Mit der von der Jungfirma Sanovation entwickelten App können auch Betroffene mit einem ähnlichen Krankheitsprofil gefunden und kontaktiert werden.

Proteomedix | Fehldiagnosen von Prostatakrebs vermeiden

Jedes Jahr werden rund 45 Millionen Bluttests für die Erkennung von Prostatakrebs durchgeführt. Etwa 6 Millionen fallen positiv aus. Die anschliessend durchgeführten Biopsien entlarven jedoch 75 Prozent der positiven Ergebnisse als Fehldiagnosen. Das verursacht nicht nur Aufwand und Kosten, sondern vor allem auch psychischen Stress für die Betroffenen. Die im Bio-Technopark in Schlieren ansässige Proteomedix hat nun ein exakteres Testverfahren entwickelt. Es soll künftig zur Anwendung kommen, wenn der Bluttest positiv ausfällt, und auf diese Weise dazu beitragen, unnötige Biopsien zu vermeiden. Entstanden ist der neue Test als Doktorarbeit an der ETH Zürich.

Neurogyn | Die Beckennerven gezielt stimulieren

Bei der Neurostimulation werden schwache Stromimpulse gezielt an die Nerven abgegeben, um deren Aktivität zu beeinflussen. Das in Baar ansässige Jungunternehmen Neurogyn hat ein kostengünstiges Operationsverfahren entwickelt, mit dem sich die dafür notwendigen Elektroden mittels einer Bauchspiegelung direkt an den Beckennerven anbringen lassen. Dadurch sollen sich verschiedene Krankheiten wie etwa chronische Schmerzen, diverse Fehlfunktionen von Blase und Darm oder sogar Gangstörungen bei Querschnittslähmungen behandeln lassen. Das Medtech-Unternehmen wurde 2014 mit dem Swiss Technology Award in der Kategorie «Inventors» ausgezeichnet.

Malcisbo | Mit Zucker-Impfstoffen gegen Bakterien

Eine völlig neue Generation von auf Zucker basierenden Impfstoffen: Dieses ambitionöse Ziel verfolgt das von ETH-Professor Markus Aebi vom Institut für Mikrobiologie mitgegründete Start-up Malcisbo. Schon eine Antwort gefunden hat die Jungfirma auf die Frage, wie Tausende von Masthühnern gleichzeitig und kostengünstig gegen das Bakterium *Campylobacter* geimpft werden können. Ihr Impfstoff auf der Basis von Zucker ist wasserlöslich und wird den Hühnern einfach ins Trinkwasser gemischt. Er verringert die Verunreinigung des Hühnerfleisches mit dem gefährlichen Erreger so stark, dass dieser nicht mehr auf den Menschen übertragen werden kann.

Aeon Scientific | Magnetfelder steuern Instrumente im Körper

Für die Behandlung von Herzrhythmusstörungen wird ein Katheter über ein Blutgefäss bis in die Herzkammer geführt. Ein Team am Institut für Robotik und Intelligente Systeme der ETH Zürich hat ein Verfahren entwickelt, mit dem sich solche schwierigen Eingriffe noch sicherer und präziser vornehmen lassen: Dabei wird das medizinische Instrument über magnetische Felder per Joystick millimetergenau im Inneren des Körpers ferngesteuert. Das Verfahren des Jungunternehmens Aeon Scientific könnte sich aber auch dafür eignen, mit Wirkstoffen gefüllte Kapseln gezielt zu Krankheitsherden im Inneren des Körpers zu dirigieren.

Bild Seite 90: Das Verfahren der Aeon Scientific zur schwierigen Behandlung von Herzrhythmusstörungen.

Boris Schneider arbeitet seit 1995 regelmässig als Redaktor und Journalist für IT- und Wissenschaftsthemen bei verschiedenen Medien. Von 1996 bis 1998 war er beim «Blick» und bei Blick Online, von 1998 bis 2001 bei «Computerworld» und von 2003 bis 2007 bei «IT Reseller» tätig. Heute ist er Mitinhaber von *inhalte.ch*.



Verschwendung als Zivilisationsmacht

Es gibt einen eigentlichen Kulturkampf zwischen «Wachstumskritikern» und den Befürwortern von Fortschritt und ständig gesteigertem Konsum. Seine Wurzeln reichen tief.

Von Daniel Binswanger

«Den Erben lass verschwenden
An Adler, Lamm und Pfau
Das Salböl aus den Händen
Der toten alten Frau.»

Mit diesen rätselhaften Versen beginnt eines der berühmtesten Gedichte von Hugo von Hofmannsthal, die «Ballade des äusseren Lebens». Hofmannsthal ist nicht nur der herausragende Poet des Wiener Fin de Siècle, sondern auch einer der grossen Wegbereiter der literarischen Moderne. Es ist kein Zufall, dass er einen Hymnus auf die Verschwendung schreibt. Die «Ballade des äusseren Lebens» war ein bewusster Angriff auf den traditionellen, bürgerlichen Wertekanon. «Was Du ererbst von Deinen Vätern hast, erwirb es, um es zu besitzen», heisst es in einem geflügelten Goethe-Wort aus dem «Faust». Hofmannsthal distanziert sich von dieser Maxime. Für ihn verlor der Wertekanon, der sich in der Goethezeit ausgebildet hat und zur Grundlage des bürgerlichen Selbstbewusstseins im 19. Jahrhundert wurde, seine Verbindlichkeit. Besitzstandswahrung wird an der Schwelle zum 20. Jahrhundert zu einem zweifelhaften Wert. Eine neue Avantgarde gründet auf neuen Leitprinzipien: Die Verschwendung ist eines davon. Sie wird zum Grenzbegriff für ein ganzes Bündel von ethischen Grundsätzen, die das 20. Jahrhundert prägen sollten.

Dazu gehört das Prinzip der Grosszügigkeit. Erst in einem fortgerückten Stadium der Industrialisierung konnte sich in der europäischen Gesellschaft die Auffassung durchsetzen, dass soziale Gerechtigkeit einherzugehen habe mit materieller Umverteilung. Dass auch bei diesem Ideal des demokratisierten Wohlstands eine Komponente von Luxus-Bejahung mitschwingt, bringt etwa der Frühsozialist Heinrich Heine auf exemplarische Weise in seinem «Wintermärchen» zum Ausdruck:

«Es wächst hienieden Brot genug
Für alle Menschenkinder,
Auch Rosen und Myrten,
Schönheit und Lust,
Und Zuckererbsen nicht minder.

Ja, Zuckererbsen für jedermann,
Sobald die Schoten platzen!
Den Himmel überlassen wir
Den Engeln und den Spatzen.»

Während des ganzen 19. Jahrhunderts beschränkte sich demokratische Gleichheit auf Rechtsgleichheit. Für sozialen Ausgleich wurde jenseits einer rudimentären Armenfürsorge nichts getan. Erst um die Jahrhundertwende wurden erste Steuermodelle mit progressiven Sätzen eingeführt, erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts entstanden unter Bismarcks Ägide die ersten allgemeinen Sozialversicherungen. Die neue soziale Grosszügigkeit war ihrerseits ein Ausdruck des neuen Ethos der Verschwendung: Die Ausgaben für den materiellen Ausgleich lassen sich nicht mit dem Willen zur Besitzstandswahrung rechtfertigen. Es muss in Kauf genommen werden, dass materielle Werte verbrannt werden.

Auch der Wille zu technischem und nicht nur der Wunsch nach sozialem Fortschritt wird in seinem Innersten angetrieben durch ein Bedürfnis nach Konsum, nach Bequemlichkeit und Opulenz, das den Idealen des früheren Bürgertums kaum mehr entspricht. Natürlich können für fast alle technischen Errungenschaften – zum Beispiel für Elektrizität oder medizinischen Fortschritt – utilitaristische Rechtfertigungen vorgebracht werden,

die einem Nutzen- und Effizienzsteigerungskalkül unterliegen. Doch spätestens mit der Entwicklung des Massenkonsums erscheint der Fortschritt als eine Zivilisationsmacht, die mindestens so sehr von Luxusbedürfnis angetrieben wird wie vom Streben nach Produktivitätsgewinn. Die Verschwendung ist eine Zivilisationsmacht der Moderne: im Guten wie im Bösen, im Künstlerischen wie im Ökonomischen, im Politischen wie im Sozialen. Hofmannsthal hat diese Entwicklung an der Schwelle zum 20. Jahrhundert mit schlafwandlerischer Sicherheit benannt.

**«Einmal die an der Überfülle des Lebens
Leidenden, welche eine dionysische
Kunst wollen und ebenso eine tragische
Ansicht und Einsicht in das Leben, –
und sodann die an der Verarmung des Lebens
Leidenden, die Ruhe, Stille, glattes Meer,
Erlösung von sich durch die Kunst
und Erkenntnis suchen.»**

FRIEDRICH NIETZSCHE

Natürlich stand Hofmannsthal mit seiner Intuition nicht alleine da. Der wichtigste «Zeitgeistphilosoph» seiner Generation war Friedrich Nietzsche, und in dessen Werk spielt der Begriff der Verschwendung nicht weniger als der Begriff der Fülle, des Reichtums in jedem – auch dem exaltiertesten – Sinn eine zentrale Rolle. «Es gibt zweierlei Leidende», expliziert Nietzsche in der «Fröhlichen Wissenschaft» seine zwar tragische, aber dennoch leidensbejahende Philosophie, «einmal die an der Überfülle des Lebens Leidenden, welche eine dionysische Kunst wollen und ebenso eine tragische Ansicht und Einsicht in das Leben, – und sodann die an der Verarmung des Lebens Leidenden, die Ruhe, Stille, glattes Meer, Erlösung von sich durch die Kunst und Erkenntnis suchen.» Überflüssig hinzuzufügen, dass Nietzsche sich selber zur ersteren Sorte der Tragiker zählte, zu den Ästhetern der Überfülle und der Verschwendung.

Nietzsches zentrale Stossrichtung war dabei eine religionsfeindliche: Im Herzen der Aufklärungsphilosophie birgt sich laut Nietzsche ein Kern von christlicher Traditionskontinuität, und das Christentum wiederum zeichnet sich zuallererst aus durch seine Weltverneinung und Askese. «Priestermoral» lautet der antichristliche Kampfbegriff Nietzsches. Sie stellt das Ethos der Entsagung, die Antithese zur Verschwendung dar.

Dass die Priestermoral der Enthaltensamkeit – in den verschiedenen Ausprägungen der Kunstfeindlichkeit, der Fortschrittsfeindlichkeit und der sozialen Härte – dem genetischen Code unseres kulturellen Erbes sehr tief eingeschrieben ist, bildet die zentrale These von Nietzsches «Genealogie der Moral». Ihre Gültigkeit lässt sich auch zu heutigen Zeiten immer wieder verifizieren. Es gibt einen Kulturkampf zwischen einem gesellschaftlichen Ethos, das im Kern nach Fülle strebt, und einer gegenteiligen Werthaltung, deren zentraler Wert die Askese ist.

Es genügt einen Blick zu werfen auf zwei aktuelle Politikfelder, um sich der fortwährenden Gegenstellung von «Verschwendern» und «Asketen» bewusst zu werden. Eines der wichtigsten heutigen Themen sind der Klimawandel und der Umweltschutz. Obwohl die (nicht widerspruchsfreien) Anliegen eines Ausstiegs aus der Kernenergie und einer Reduktion des CO₂-Ausstosses mehrheitsfähig geworden sind, bleibt die ökologische Bewegung in zwei Lager gespalten: Auf der einen Seite stehen die «Wachstumskritiker», die Asketen, die tief davon überzeugt sind, dass nur Enthaltensamkeit und Konsumverzicht die Umwelt retten können. Auf der anderen Seite stehen diejenigen, die Umweltschutz im Grunde als Luxusgut betrachten. Wenn wir uns nachhaltige Energiequellen leisten können wollen, müssen wir in ihrer Sicht noch produktiver, noch innovativer, noch verschwenderischer werden.

Noch härter zeigt sich der ethische Gegensatz im Disput um die Bewältigung der europäischen Schuldenkrise. Die Vertreter der Priestermentalität bestehen darauf, dass die unbotmässigen Verschwender (das heisst die überschuldeten Staaten) durch verschärfte Askese diszipliniert werden. Keynesianisch inspirierte «Verschwender» machen dagegen geltend, dass die Krise nur durch eine Stimulierung der Wirtschaft zu überwinden ist – also durch noch höhere Schulden.

Dieser Dissens gründet zunächst auf einem volkswirtschaftlichen Schulstreit. Seine eigentliche Quelle aber dürfte eine viel tiefere sein: der Widerstand gegen die Vorstellung, dass Verschwendung eine Zivilisationsmacht ist.

Bild Seite 94: Hugo von Hofmannsthal (1874–1929) bei der Lektüre im Salon seines Schösschens in Rodaun bei Wien (um 1905).

***Daniel Binswanger** ist Redaktor beim «Tages-Anzeiger» und dessen wöchentliche Beilage «Das Magazin». Daniel Binswanger hat in Paris, London und Berlin Philosophie und Literaturwissenschaften studiert. Von 2004 bis 2006 war er von Paris aus für «Die Weltwoche» tätig. Für «Das Magazin» schreibt er wöchentlich einen Kommentar zu wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Themen.*

Finanzbericht

Konzernrechnung Zur Rose-Gruppe	102
Konsolidierte Erfolgsrechnung	102
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	103
Konsolidierte Bilanz	104
Konsolidierte Mittelflussrechnung	106
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	107
Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung	108
Bericht der Revisionsstelle	162
Jahresrechnung Zur Rose AG	164
Erfolgsrechnung	164
Bilanz	165
Anhang zur Jahresrechnung	167
Verwendung des Bilanzgewinns	169
Bericht der Revisionsstelle	170

Konsolidierte Erfolgsrechnung

		2014		2013	
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Nettoumsatz		915 554	100.0	910 609	100.0
Sonstige Erlöse	6	5 300		6 944	
Warenaufwand	7	-775 870		-772 099	
Personalaufwand	8	-57 835		-60 485	
Übriger Betriebsaufwand	9	-69 809		-80 306	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)		17 340	1.9	4 663	0.5
Abschreibungen	10	-9 132		-7 789	
Wertminderungen	10	0		-8 138	
Betriebsergebnis (EBIT)		8 208	0.9	-11 264	-1.2
Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	11	44		-200	
Finanzertrag	12	63		122	
Finanzaufwand	12	-3 796		-2 936	
Ergebnis vor Steuern (EBT)		4 519	0.5	-14 278	-1.6
Ertragssteuern	13	2 635		-1 186	
Unternehmensergebnis		7 154	0.8	-15 464	-1.7
Davon für:					
Aktionäre der Zur Rose AG		7 154		-15 464	
		1 CHF		1 CHF	
Unternehmensergebnis pro Aktie	32	2.23		-5.04	
Verwässertes Unternehmensergebnis pro Aktie	32	2.23		-5.04	

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

		2014	2013
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis		7 154	-15 464
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		-1 346	-53
In Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		-1 346	-53
Neubewertung Personalvorsorge	31	-2 110	-67
Ertragssteuern	24	332	-34
In Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		-1 778	-101
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-3 124	-154
Gesamtergebnis nach Steuern		4 030	-15 618
Davon für:			
Aktionäre der Zur Rose AG		4 030	-15 618

Konsolidierte Bilanz

AKTIVEN	Anhang	31.12.2014		31.12.2013	
		1000 CHF	%	1000 CHF	%
Flüssige Mittel	15	21 117		31 185	
Kurzfristige Finanzanlagen		369		378	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	80 511		73 776	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	17	3 390		2 884	
Sonstige Forderungen	18	3 703		7 017	
Vorräte	19	36 061		34 371	
Umlaufvermögen		145 151	63.6	149 611	66.5
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	20	1 215		1 171	
Sachanlagen	21	23 634		19 061	
Immaterielles Anlagevermögen	22	50 277		50 370	
Langfristige Finanzanlagen	23	834		833	
Latente Steuern	24	7 006		4 066	
Anlagevermögen		82 966	36.4	75 501	33.5
Total Aktiven		228 117	100.0	225 112	100.0

Konsolidierte Bilanz

PASSIVEN	31.12.2014			31.12.2013	
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	25	500		500	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26	63 342		62 566	
Sonstige Verbindlichkeiten	27	4 085		4 969	
Steuerverbindlichkeiten	28	205		603	
Passive Rechnungsabgrenzungen	29	15 599		16 101	
Kurzfristige Rückstellungen	30	344		2 103	
Kurzfristiges Fremdkapital		84 075	36.9	86 842	38.6
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	25	8 200		8 700	
Obligationenanleihe	25	49 560		49 409	
Personalvorsorgeverpflichtung	31	7 287		4 910	
Latente Steuern	24	1 644		1 871	
Langfristiges Fremdkapital		66 691	29.2	64 890	28.8
Total Fremdkapital		150 766	66.1	151 732	67.4
Aktienkapital	32	18 716		18 716	
Kapitalreserven		24 573		24 573	
Eigene Aktien	32	-1 309		-1 336	
Gewinnreserven		42 855		37 565	
Umrechnungsdifferenz		-7 484		-6 138	
Auf die Aktionäre der Zur Rose AG entfallendes Eigenkapital		77 351		73 380	
Total Eigenkapital		77 351	33.9	73 380	32.6
Total Passiven		228 117	100.0	225 112	100.0

Konsolidierte Mittelflussrechnung

		2014	2013
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis		7 154	-15 464
Abschreibungen und Wertminderungen	10	9 132	15 927
Finanzaufwendungen, netto		2 569	1 946
Ertragssteuern		-2 635	1 186
Nicht liquiditätswirksame Aufwendungen und Erträge		534	-1 631
Bezahlte Steuern		-472	-338
Bezahlte Zinsen		-2 367	-2 323
Erhaltene Zinsen		11	25
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen sowie geleisteter Anzahlungen		-3 927	4 937
Veränderung der Vorräte		-1 690	7 548
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		650	-9 903
Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen		-1 759	94
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		7 200	2 004
Erwerb von Unternehmen abzüglich Nettozahlungsmittel	14	0	-1 032
Erhöhung Beteiligung assoziiertes Unternehmen		-165	0
Erwerb von Sachanlagen	21	-6 916	-2 540
Veräusserung von Sachanlagen	21	36	117
Erwerb von Immobilien	21	-80	-4
Erwerb von immateriellen Werten	22	-8 870	-8 103
Rückzahlung der langfristigen Finanzanlagen		5	470
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		-15 990	-11 092
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		-500	-17 729
Kauf von eigenen Aktien		-555	0
Veräusserung von eigenen Aktien		0	4 327
Dividende		0	-1 507
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-1 055	-14 909
Zu-/Abnahme der flüssigen Mittel		-9 845	-23 997
Bestand flüssige Mittel zu Jahresbeginn		31 185	54 851
Fremdwährungsdifferenzen		-223	331
Bestand flüssige Mittel zu Jahresende		21 117	31 185

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Umrech- nungs- differenz	Total	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Total Eigen- kapital
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
31. Dezember 2012	18 716	26 091	-6 268	53 735	-6 085	86 189	0	86 189
Unternehmensergebnis				-15 464		-15 464		-15 464
Sonstiges Ergebnis				-101	-53	-154		-154
Gesamtergebnis				-15 565	-53	-15 618	0	-15 618
Verkauf eigene Aktien			4 932	-605		4 327		4 327
Dividendenausschüttung		-1 518				-1 518		-1 518
31. Dezember 2013	18 716	24 573	-1 336	37 565	-6 138	73 380	0	73 380
Unternehmensergebnis				7 154		7 154		7 154
Sonstiges Ergebnis				-1 778	-1 346	-3 124		-3 124
Gesamtergebnis				5 376	-1 346	4 030	0	4 030
Aktienbasierte Vergütung				496		496		496
Kauf eigene Aktien			-555			-555		-555
Zuteilung eigene Aktien			582	-582		0		0
31. Dezember 2014	18 716	24 573	-1 309	42 855	-7 484	77 351	0	77 351

Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung

1 Geschäftstätigkeit

Die Zur Rose-Gruppe bietet Medikamente, pharmazeutische Produkte und Arzneimittelmanagement-Dienstleistungen an. Der Absatz erfolgt an selbst dispensierende Ärztinnen und Ärzte, an Versandapotheken und an Privatpersonen direkt. 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 Rechnungslegungsmethoden

2.1 Allgemeine Grundlagen

Der Konzernabschluss der Zur Rose-Gruppe wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standard Board (IASB) veröffentlicht wurden, erstellt.

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 Konzernrechnung wurde durch den Verwaltungsrat am 12. März 2015 freigegeben und bedarf der Genehmigung der Generalversammlung vom 7. Mai 2015.

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

2.2 Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernrechnung umfasst den Abschluss der Zur Rose AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2014.

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 miteinbezogen:

	Grundkapital		Anteil am Kapital	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
0800 DocMorris Ltd., London (GB)	1	1	100.0	100.0
Centropharm GmbH, Aachen (DE)	30	30	100.0	100.0
D&W Mailorder Service B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	60	60	100.0	100.0
DocMorris Holding GmbH, Berlin (DE) ¹⁾	6 085	6 085	100.0	100.0
DocMorris Kommanditist B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
DVD Beteiligungs AG, Frauenfeld (CH)	3 550	3 550	100.0	100.0
OPX Services AG, Frauenfeld (CH)	100	100	100.0	100.0
Tanimis B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
Tanimis Pharma B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
Tanimis Pharma C.V., Heerlen (NL)	12	12	100.0	100.0
VfG Cosmian s.r.o., Prag (CZ)	12	12	100.0	100.0
Zur Rose Pharma GmbH, Halle (DE)	8 479	8 479	100.0	100.0
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	7 650	7 650	100.0	100.0

1) Ehemals Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart (DE)

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, unrealisierten Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen und Dividenden werden in voller Höhe eliminiert.

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

Verliert das Mutterunternehmen die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschliesslich Goodwill) und der Schulden des Tochterunternehmens,
- Ausbuchung des Buchwerts der Anteile ohne beherrschenden Einfluss an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der im Eigenkapital erfassten kumulierten Umrechnungsdifferenzen,
- Erfassung des Fair Value der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des Fair Value der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der konsolidierten Erfolgsrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die konsolidierte Erfolgsrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem Fair Value 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 Fair Value oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst und als Verwaltungskosten ausgewiesen.

Erwirbt die 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.

Der Goodwill wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der übertragenen Gesamtgegenleistung und des Betrags des Anteils ohne beherrschenden Einfluss über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden der Gruppe bemessen. Übersteigt der Fair Value des erworbenen Reinvermögens die übertragene Gesamtgegenleistung, wird der Unterschiedsbetrag in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines

Unternehmenszusammenschlusses erworbene Goodwill 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.

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen

Die Anteile der Gruppe an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen 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 Gemeinschaftsunternehmen ist ein Unternehmen, das gemeinschaftlich geführt wird.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen bzw. an einem Gemeinschaftsunternehmen 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/Gemeinschaftsunternehmen 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/Gemeinschaftsunternehmens. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens/Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen werden von der Gruppe in der Höhe ihres Anteils erfasst und gegebenenfalls im sonstigen Ergebnis dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen der Gruppe und dem assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen eliminiert.

Der Anteil am Gewinn eines assoziierten Unternehmens/Gemeinschaftsunternehmens wird in der konsolidierten Erfolgsrechnung dargestellt. Hierbei handelt es sich um die den Anteilseignern des assoziierten Unternehmens/Gemeinschaftsunternehmens zurechenbaren Gewinnanteile und somit um den Gewinn nach Steuern und Anteile ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens/Gemeinschaftsunternehmens.

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

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

	Grundkapital		Anteil am Kapital	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
PolyRose AG, Frauenfeld (CH)	200	200	50.0	50.0
BlueCare AG, Winterthur (CH)	1 900	1 900	25.2	22.5

Fremdwährungsumrechnung

Die Zur Rose-Gruppe ist vorwiegend in der Schweiz, in Deutschland, den Niederlanden, Österreich und Tschechien tätig. Die relevante Währung für die Gruppe ist der Schweizer Franken. Fremdwährungspositionen bestehen auf Bankkonten, Debitoren, Kreditoren und Darlehen. 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 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 verbucht.

Jeglicher im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehende Goodwill und jegliche am Fair Value ausgerichtete Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zum Jahresendkurs umgerechnet.

Währungsdifferenzen aus einem monetären Posten, der Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb darstellt (z. B. langfristige Darlehen, deren Rückzahlung in einem absehbaren Zeitraum weder geplant noch wahrscheinlich ist), werden in der Darstellung der konsolidierten

Gesamtergebnisrechnung erfasst und bei einer Veräußerung bzw. beim Verlust der Beherrschung des ausländischen Geschäftsbetriebs vom Eigenkapital in die konsolidierte Erfolgsrechnung umgegliedert.

Für die wichtigsten Währungen wurden folgende Umrechnungskurse verwendet:

Währung	2014		2013	
	Jahresendkurs	Jahresdurchschnittskurs	Jahresendkurs	Jahresdurchschnittskurs
1 EUR	1.2027	1.2144	1.2256	1.2304
1 CZK	0.0434	0.0441	0.0448	0.0474

Klassifizierung in kurzfristig und langfristig

Die Gruppe gliedert ihre Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz in kurz- und langfristiges Vermögen bzw. Fremdkapital. Ein Vermögenswert ist als kurzfristig einzustufen, wenn:

- die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird oder der Vermögenswert zum Verkauf oder Verbrauch innerhalb dieses Zeitraums gehalten wird,
- der Vermögenswert primär für Handelszwecke gehalten wird,
- die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder
- es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente handelt.

Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig eingestuft. Eine Schuld ist als kurzfristig einzustufen, wenn:

- die Erfüllung der Schuld innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird,
- die Schuld primär für Handelszwecke gehalten wird,
- die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder
- das Unternehmen kein uneingeschränktes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag hat.

Alle anderen Schulden werden als langfristig eingestuft.

Latente Steueransprüche und -schulden werden als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden eingestuft.

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, unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung. Erträge werden zum Fair Value der erhaltenen oder zu beanspruchenden Gegenleistung unter Berücksichtigung vertraglich festgelegter Zahlungsbedingungen bewertet. Die Zur Rose-Gruppe hat ihre Geschäftsbeziehungen analysiert, um festzustellen, ob sie als Auftraggeber oder Vermittler handelt. Die Zur Rose-Gruppe ist zu dem Schluss gekommen, dass sie bei allen Umsatztransaktionen als Auftraggeberin handelt.

Die Ertragsrealisierung setzt darüber hinaus 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 verzinslichen finanziellen Vermögenswerten werden Zinserträge anhand des Effektivzinssatzes erfasst. Zinserträge werden in der konsolidierten Erfolgsrechnung 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 und unter den Sonstigen Erlösen ausgewiesen.

Steuern*Tatsächliche Ertragssteuern*

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und 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 in den Ländern gelten, in denen die Zur Rose-Gruppe tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht erfolgswirksam, sondern ebenfalls im sonstigen Ergebnis oder direkt 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 Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem Steuerbilanzwert.

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 im 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 Steueransprüche 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 verwen-

det 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 versteuern- des 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.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht erfolgswirksam, sondern ebenfalls im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst.

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. 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.

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
Büromobiliar	3–5 Jahre	Linear
EDV-Anlagen	3–5 Jahre	Linear
Fahrzeuge	5 Jahre	Degressiv
Immobilien	33 Jahre	Linear

Allfällige Wertminderungen (siehe auch «Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten» auf Seite 121) werden erfasst und in der konsolidierten Erfolgsrechnung 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.

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswerts zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen.

Immaterielle Anlagen

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem Fair Value 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 den Aufwandspositionen Abschreibungen oder Wertminderungen 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 einer unbestimmten zu einer 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
Kundenliste	10 Jahre	Linear
Marke	unbestimmt	keine planmässige Abschreibung

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, als Kredite und Forderungen oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Die Zur Rose-Gruppe legt die Klassifizierung ihrer finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest. Im Falle von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum Fair Value bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb der Vermögenswerte zuzurechnen sind.

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

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimm-
baren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach ihrer erstmaligen Erfassung
werden solche finanziellen Vermögenswerte im Rahmen einer Folgebewertung zu fortgeführten An-
schaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich etwaiger Wertminderun-
gen bewertet. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agios oder
Disagios bei Akquisition sowie Gebühr oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil
des Effektivzinssatzes darstellen. Der Ertrag aus der Amortisation unter Anwendung der Effektivzins-
methode ist in der konsolidierten Erfolgsrechnung als Teil der Finanzerträge enthalten. Die Verluste
aus einer Wertminderung werden in der konsolidierten Erfolgsrechnung unter Finanzaufwendungen
erfasst.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Die Zur Rose-Gruppe ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine
Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögens-
werten vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten
gilt nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erst-
maligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten (ein eingetretener «Schadensfall»), objektive Hinweise
auf eine Wertminderung vorliegen und dieser Schadensfall eine Auswirkung auf die erwarteten künf-
tigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte
hat, die sich verlässlich schätzen lässt. Hinweise auf eine Wertminderung können gegeben sein, wenn
Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finan-
zielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, bei der Wahr-
scheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens und wenn beobachtbare
Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen, wie Änderun-
gen 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 Vermögens-
werten, 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 sie den Vermögenswert in eine
Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Kreditrisikoprofilen auf und untersucht sie
gemeinsam auf Wertminderung. Vermögenswerte, die einzeln auf Wertminderung untersucht wer-
den und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemein-
same Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert und der Wertminderungsverlust erfolgswirksam 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.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Erstmalige Erfassung und Bewertung

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

Folgebewertung

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

– Darlehen, Obligationenanleihe

Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen und Obligationenanleihen 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 Agios oder Disagios bei Akquisition sowie Gebühren oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinssatzes darstellen. Die Amortisation mittels Effektivzinsmethode ist in der konsolidierten Erfolgsrechnung als Teil der Finanzaufwendungen enthalten.

– Ausbuchung

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

Fair Value von Finanzinstrumenten

Der Fair Value 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 Fair Value von Finanzinstrumenten, die auf keinem aktiven Markt gehandelt werden, wird unter Anwendung geeigneter Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen Fair Value eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments sowie die Verwendung von Discounted-Cashflow-Methoden und anderer Bewertungsmodelle.

Warenvorräte

Die Warenvorräte beinhalten ausschliesslich bezogene Waren und werden zu Einstandspreisen (Anschaffungskosten) bzw. 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 von nicht finanziellen Vermögenswerten

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 dem Fair Value eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (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 Fair Value 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 Fair Value.

Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche, einschliesslich der Wertminderung von Vorräten, 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:

Goodwill

Die Werthaltigkeit des Goodwills wird einmal jährlich zum 31. Dezember 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 Betrags 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 31. Dezember. 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.

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. Die Gruppe kann die mit den eigenen Aktien verbundenen Stimmrechte nicht ausüben. Darüber hinaus werden ihnen keine Dividenden zugeordnet.

Rückstellungen

Rückstellungen werden nur dann bilanziert, wenn die Zur Rose-Gruppe eine rechtliche und faktische Verpflichtung gegenüber Dritten hat, welche auf ein Ereignis in der Vergangenheit zurückzuführen ist, wenn die Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann oder wenn der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist. 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.

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

Die Beiträge an beitragsorientierte Pläne werden periodengerecht im Personalaufwand erfasst.

Bei leistungsorientierten Plänen wird die Verpflichtung jährlich von externen Experten nach der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Dabei werden die von den Mitarbeitenden bis zum Bilanzstichtag geleisteten Dienstjahre berücksichtigt und Annahmen zur weiteren Lohnentwicklung, zu Austritts- und Sterbewahrscheinlichkeiten usw. getroffen. Bei den Berechnungen werden die neuesten Generationentafeln verwendet, um die erwartete Sterblichkeit zu berücksichtigen.

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) wird dem Fair Value des Vermögens pro Plan gegenübergestellt und als Nettovorsorgeverpflichtung oder Nettovorsorgevermögen bilanziert. Überdeckungen werden nur in dem Umfang aktiviert, als Zur Rose ein zukünftiger Nutzen in Form von zukünftigen Beitragsreduktionen oder Rückerstattungen zusteht.

Die Vorsorgekosten leistungsorientierter Pläne werden wie folgt erfasst:

- Dienstzeitaufwand (laufender und nachverrechneter aus Planänderungen): erfolgswirksam im Personalaufwand,
- Nettozinserfolg auf der Nettovorsorgeverpflichtung/-vermögenswert: erfolgswirksam im Finanzergebnis,
- versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Neubewertung der Vorsorgeverpflichtung und die erzielte Rendite auf dem Vorsorgevermögen (abzüglich erfolgswirksam erfasster Zinsertrag) sowie Effekte aus einer allfälligen Begrenzung des Vermögenswerts (Asset Ceiling): sofort erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis.

2.4 Änderungen der Rechnungslegungsmethoden

Die angewandten Rechnungslegungsgrundsätze blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert. Eine Ausnahme bildeten nachfolgend aufgelistete neue und überarbeitete Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2014 angewandt wurden.

Investmentgesellschaften – Änderung von IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27

Diese Änderung befreit Unternehmen, welche als Investmentgesellschaften nach den Definitionskriterien in IFRS 10 Konzernabschlüsse qualifizieren, aus dem Anwendungsbereich der Konsolidierungsvorschriften. Diese Ausschlussregelung verpflichtet Investmentgesellschaften, ihre Tochterunternehmen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Da der Gruppe keine Unternehmen angehören, welche als Investmentgesellschaften nach IFRS 10 qualifizieren, hat diese Änderung keine Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung.

Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden – Änderung von IAS 32

Diese Änderung beinhaltet eine Klarstellung des Kriteriums «zum gegenwärtigen Zeitpunkt einen Rechtsanspruch darauf hat, die erfassten Beträge zu saldieren» für die Erfüllung der Saldierungsvoraussetzungen. Gleiches gilt für das Kriterium des nicht gleichzeitigen Ausgleichsmechanismus der Clearingstellen. Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung.

Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften – Änderung von IAS 39

Diese Änderung ermöglicht unter bestimmten Voraussetzungen die Fortführung der Sicherungsbilanzierung in Fällen, in denen als Sicherungsinstrument designierte Derivate aufgrund gesetzlicher oder aufsichtsrechtlicher Bestimmungen auf eine zentrale Clearingstelle übertragen werden (Novation). Da die Gruppe keine solchen Übertragungen von Derivaten auf eine Clearingstelle in der aktuellen oder den vorangegangenen Berichtsperioden durchgeführt hat, hat diese Änderung keine Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung.

IFRIC 21 Abgaben

Die Interpretation bestimmt, dass ein Unternehmen, welches in einem bestimmten Markt tätig wird, dann eine Schuld für die Abgaben an die für diesen Markt zuständigen Behörden anzusetzen hat, wenn die Geschäftstätigkeit, welche nach der geltenden Rechtslage die betreffende Abgabe verursacht, stattfindet. Bei einer Abgabe, welche vom Erreichen eines Mindestvolumens abhängig ist, fordert die Interpretation, dass eine Schuld erst beim Erreichen dieses Mindestvolumens passiviert werden darf. Die Interpretation hat keine Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung.

3 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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 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 Geschäftsjahrs mit sich bringen, werden im Folgenden erörtert:

Wertminderung des Goodwills

Die Gruppe untersucht jährlich, ob eine Wertminderung 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. Siehe Erläuterung 22.

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

Die Berechnung der Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen nach IAS 19 erfolgt auf der Basis von Annahmen wie Diskontierungssatz, Lohnsteigerungen und Rentenanpassungen. Diese Annahmen werden jährlich überprüft und angepasst. Änderungen in den Annahmen können wesentliche Auswirkungen auf die Höhe der Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen haben, welche zukünftig auszuweisen sind. Siehe Erläuterung 31.

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Masse erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge 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 Erläuterungen sind in Erläuterung 24 aufgeführt.

4 Veröffentlichte, noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Konzernabschlusses sind vom IASB weitere, zumeist geringfügige Änderungen an Standards und Interpretationen veröffentlicht worden. Die Gruppe beabsichtigt, die folgenden Änderungen anzuwenden, wenn sie in Kraft treten:

- IFRS 9 – Finanzinstrumente (Inkraftsetzung 1. Januar 2018)
- IFRS 15 – Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden (Inkraftsetzung 1. Januar 2017)
- IAS 1 – Darstellung des Abschlusses (Inkraftsetzung 1. Januar 2016)
- Verbesserungen zu IFRS 2011 – 2013 (Inkraftsetzung 1. Juli 2015)
- Verbesserungen zu IFRS 2012 – 2014 (Inkraftsetzung 1. Januar 2016)

Die Zur Rose Gruppe evaluiert die Auswirkungen dieser neuen und geänderten Standards und Interpretationen. Nach ersten Erkenntnissen aus den Analysen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung erwartet.

5 Geschäftssegmente

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung ist die Zur Rose-Gruppe in Geschäftseinheiten organisiert, welche sich nach den geografischen Gebieten Schweiz und Europäische Union richten. Die Betriebsergebnisse der Geschäftseinheiten werden jeweils von der Gruppenleitung überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Finanzierung der Gruppe wird jedoch einheitlich gesteuert und ist dem Geschäftssegment Markt CH zugeordnet.

Geschäftsjahr zum 31.12.2014	Markt CH	Markt EU	Eliminationen	Gruppe
Anhang	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Erfolgsrechnung				
Nettoumsatz mit externen Kunden	434 084	481 470	0	915 554
Total Nettoumsatz	434 084	481 470	0	915 554
EBITDA	10 943	6 397	0	17 340
Abschreibungen ¹⁰	-3 190	-5 942	0	-9 132
EBIT	7 753	455	0	8 208
Segmentsvermögen	121 491	122 051	-15 425	228 117
Segmentsschulden	20 457	145 734	-15 425	150 766
Investitionen	3 786	10 820	0	14 606
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1 215	0	0	1 215
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ¹¹	44	0	0	44

Geschäftsjahr zum 31.12.2013		Markt CH	Markt EU	Eliminationen	Gruppe
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Erfolgsrechnung					
Nettoumsatz mit externen Kunden		417 568	493 041	0	910 609
Total Nettoumsatz		417 568	493 041	0	910 609
EBITDA		13 181	-8 518	0	4 663
Abschreibungen	10	-4 062	-3 727	0	-7 789
Wertminderungen	10	-3 878	-4 260	0	-8 138
EBIT		5 241	-16 505	0	-11 264
Segmentsvermögen		146 902	115 490	-37 280	225 112
Segmentsschulden		26 254	162 758	-37 280	151 732
Investitionen		2 373	12 691	0	15 064
Bewertete Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen		1 171	0	0	1 171
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	11	15	-215	0	-200
Nettoumsatz nach Ort des Kunden		Schweiz	Deutschland	Übrige	Gruppe
2014		434 084	477 849	3 621	915 554
2013		417 568	484 819	8 222	910 609
Sachanlagen und immaterielle Anlagen nach Sitz der Gesellschaft		Schweiz	Niederlande	Übrige	Gruppe
2014		23 237	38 769	11 905	73 911
2013		22 622	35 023	11 786	69 431

6 Sonstige betriebliche Erlöse	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Mieterträge von Dritten	469	458
Werbekostenzuschüsse	4 778	2 648
Auflösung von Rückstellungen	0	890
Übriger Ertrag	53	2 948
	5 300	6 944

Im Geschäftsjahr 2013 sind von der Auflösung von Rückstellungen TCHF 616 auf den Erwerb der Wellsana gemäss Erläuterung 14 zurückzuführen. Im übrigen Ertrag 2013 sind Erlöse aus einer nachträglichen und losgelösten Verhandlung und einer frühzeitigen Rückzahlung eines Darlehens des Verkäufers von DocMorris in der Höhe von TCHF 2 000 enthalten.

7 Warenaufwand	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Handelswaren	-773 670	-769 047
Verpackungsmaterial/Entsorgung	-1 966	-2 382
Lagerbereinigung	-234	-670
	-775 870	-772 099

8 Personalaufwand	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Löhne und Gehälter	-42 647	-43 917
Berufliche Vorsorge	-1 566	-1 552
Übrige Sozialleistungen	-7 108	-6 636
Übrige Personalkosten	-6 514	-8 380
	-57 835	-60 485

Die übrigen Personalkosten enthalten Arbeitsleistungen Dritter, welche hauptsächlich Zeitarbeit in der Logistik betreffen.

9 Übriger Betriebsaufwand	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Auslieferungsaufwand	-22 550	-22 674
Büro- und Verwaltungsaufwand	-21 437	-24 267
Werbe- und Akquisitionsaufwand	-19 276	-25 386
Raumaufwand	-2 767	-3 854
Übriger Betriebsaufwand	-3 779	-4 125
	-69 809	-80 306
10 Abschreibungen und Wertminderungen	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Sachanlagevermögen		
Immobilien	-586	-588
Übrige Sachanlagen	-1 663	-2 276
	-2 249	-2 864
Immaterielles Anlagevermögen		
Software und Entwicklungskosten	-6 385	-4 496
Kundenlisten und Dossiers	-498	-429
	-6 883	-4 925
Total Abschreibungen	-9 132	-7 789
Wertminderungen auf Sachanlagen	0	-110
Wertminderungen auf Immateriellen Anlagen	0	-8 028
Wertaufholung auf Finanzanlagen	0	0
Total Wertminderungen	0	-8 138
Total Abschreibungen und Wertminderungen	-9 132	-15 927

Weitere Angaben zu den Wertminderungen sind in Erläuterung 21 und 22 aufgeführt.

11 Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
BlueCare AG	30	37
PolyRose AG	14	-22
Tanimis Pharma	0	-215
	44	-200
12 Finanzergebnis	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Zinsertrag	63	122
Zinsaufwand	-2 367	-2 473
Bankspesen und -gebühren	-1 164	-892
Kursdifferenzen	-265	429
Finanzergebnis, netto	-3 733	-2 814
13 Ertragssteuern	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Angefallene Gewinnsteuern der Berichtsperiode	-75	-301
Latente Gewinnsteuern	2 710	-885
	2 635	-1 186
Analyse der Steuerbelastung		
Ergebnis vor Steuern (EBT)	4 519	-14 278
Gewichteter Steuersatz der Schweizer Gesellschaften	16.8 %	16.7 %
Erwarteter Ertragssteueraufwand	-760	2 385
Effekt von nicht aktivierten latenten Steuerguthaben auf Verlusten	-2 244	-3 935
Effekt von in den Vorjahren nicht aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	2 383	544
Effekt steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen und Erträge	2 730	-26
Effekt höherer Steuersätze ausländischer Tochtergesellschaften	618	-26
Effekt aus Anpassungen aus den Vorjahren	0	-105
Übrige Einflüsse	-92	-23
	2 635	-1 186

Detaillierte Angaben zu den latenten Steuern sind in Erläuterung 24 aufgeführt.

14 Unternehmenszusammenschlüsse

2013

1000 CHF

Aktiven und Passiven aus Unternehmenserwerb

Verkehrswert zum Erwerbszeitpunkt

Aktiven

Flüssige Mittel	210
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 929
Vorräte	289
Immaterielle Anlagen	142
Marke und Kunden	483
Total Aktiven	4 053

Verbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 490
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 076
Sonstige Verbindlichkeiten	1 130
Passive Rechnungsabgrenzungen	101
Passive latente Steuern	121
Total Verbindlichkeiten	3 918

Total Nettoaktiven

	135
Abzüglich Fair Value der bereits gehaltenen Anteile 50 %	-68
Übernahme Darlehen	559
Auflösung Rückstellung	616
Total Akquisitionspreis	1 242

Der Geldfluss aus diesen Transaktionen ist wie folgt:

	2013
	1000 CHF
Kaufpreis	1 242
Übernommene flüssige Mittel	-210
Nettogeldabfluss aus den Transaktionen	1 032

Per 1. Februar 2013 wurden die bisherigen 50%-Beteiligungen Tanimis Pharma B.V. und Tanimis Pharma C.V. mit Sitz in Heerlen (NL) vollständig übernommen. Die Zur Rose-Gruppe erwarb die ursprünglichen 50% im Rahmen der Akquisition von DocMorris im November 2012. Der Nettokaufpreis für 50% in der Höhe von TCHF 1 242 setzt sich zusammen aus einem Kaufpreis in der Höhe von TCHF 6 372, den Zur Rose für die neu erworbenen 50% Tanimis-Anteile an den Verkäufer überwiesen hat, abzüglich der Zahlung von TCHF 5 132, die Zur Rose vom Verkäufer der DocMorris-Gruppe erhalten hat.

15 Flüssige Mittel	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
CHF	12 039	22 147
EUR	8 784	8 894
CZK	294	144
	21 117	31 185

Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst. Kurzfristige Einlagen erfolgen für unterschiedliche Zeiträume, die in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsmittelbedarf zwischen einem Tag und drei Monaten betragen. Kurzfristige Einlagen werden mit den jeweils gültigen Zinssätzen für kurzfristige Einlagen verzinst.

16 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	83 007	76 520
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	7	7
Delkredere	-2 503	-2 751
	80 511	73 776

Der Debitorenbestand aus dem Ärztegeschäft 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 der Zur Rose AG. Die meisten Zahlungen werden über Lastschriftverfahren abgewickelt und sind daher in der Regel innerhalb des Zahlungsziels einziehbar.

Der Forderungsbestand aus dem Versandgeschäft enthält vor allem Forderungen gegenüber Krankenkassen, Apotheken und Privaten. Davon sind per 31. Dezember 2014 TCHF 35 789 der Forderungen in Euro (31.12.2013: TCHF 33 374).

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

	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Total Forderungen (brutto)	83 007	76 520
Davon: zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	71 292	65 452
Davon: zum Bilanzstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig		
Weniger als 30 Tage	8 726	7 692
Zwischen 31 und 60 Tagen	756	987
Zwischen 61 und 90 Tagen	257	61
Zwischen 91 und 180 Tagen	219	345
Zwischen 181 und 360 Tagen	196	358
Mehr als 360 Tage	1 561	1 625

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	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Stand des Delkredere per 1. Januar	-2 751	-3 985
Zuführungen	-277	-677
Verbrauch	542	1 664
Auflösungen	15	247
Umrechnungsdifferenzen	-32	0
Stand des Delkredere per 31. Dezember	-2 503	-2 751
17 Aktive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Noch nicht verrechnete Leistungen/Lieferungen	2 588	1 981
Vorausbezahlte Aufwände	703	255
Übriges	99	648
	3 390	2 884
18 Sonstige Forderungen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Akontozahlungen und debitorische Kreditoren	1 250	1 299
Mehrwertsteuer	2 156	5 429
Sicherheitsleistung	237	240
Übriges	60	52
	3 703	7 017
19 Vorräte	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Handelsware	36 617	35 059
Reserve für unkurante Waren	-556	-688
	36 061	34 371

20 Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen

	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Assoziierte Unternehmen	1 047	1 016
Gemeinschaftsunternehmen	168	155
	1 215	1 171

Assoziiertes Unternehmen

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

Gemeinschaftsunternehmen

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

21 Sachanlagen

	Immobilien	Innenausbau und Betriebs- einrichtungen	Büromobiliar und EDV- Anlagen	Fahrzeuge	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert					
1. Januar 2013	22 228	17 323	12 582	987	53 120
Zugänge	4	670	1 740	126	2 540
Abgänge	0	-193	-11	-318	-522
Umrechnungsdifferenz	83	55	45	0	183
31. Dezember 2013	22 315	17 855	14 356	795	55 321
Zugänge	80	1 133	5 736	47	6 996
Abgänge	0	-90	-94	-36	-220
Umrechnungsdifferenz	-105	-77	-163	-2	-347
31. Dezember 2014	22 290	18 821	19 835	804	61 750

	Immobilien	Innenausbau und Betriebs- einrichtungen	Büromobiliar und EDV- Anlagen	Fahrzeuge	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2013	6 448	15 358	10 949	900	33 655
Zugänge	588	1 103	1 109	64	2 864
Wertminderung	0	0	110	0	110
Übrige Veränderungen	0	-114	-11	-313	-438
Umrechnungsdifferenz	19	28	22	0	69
31. Dezember 2013	7 055	16 375	12 179	651	36 260
Zugänge	586	777	823	63	2 249
Abgänge	0	-90	-94	-36	-220
Umrechnungsdifferenz	-27	-70	-73	-3	-173
31. Dezember 2014	7 614	16 992	12 835	675	38 116
Nettobuchwert per					
31. Dezember 2013	15 260	1 480	2 177	144	19 061
31. Dezember 2014	14 676	1 829	7 000	129	23 634

Brandversicherungswert der Sachanlagen per

	1000 CHF
31. Dezember 2013	52 368
31. Dezember 2014	52 504

Die Wertminderung von TCHF 110 im Geschäftsjahr 2013 wurde im Zusammenhang mit dem Herauslösen der IT-Infrastruktur von DocMorris aus der Systemlandschaft des Verkäufers vorgenommen.

Per 31. Dezember sind ausser der in Erläuterung 35 aufgeführten Immobilie in Frauenfeld keine Sachanlagen verpfändet oder durch Finanzierungsleasing finanziert.

22 Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Software und Entwicklungs- kosten	Marken, Kunden	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert				
31. Dezember 2013	31 651	33 230	27 229	92 110
Zugänge	0	12 524	0	¹⁾ 12 524
Zugänge aus Erwerb von Tochterunternehmen	0	142	483	625
Umrechnungsdifferenz	-1 798	213	16	-1 569
31. Dezember 2013	29 853	46 109	27 728	103 690
Zugänge	0	7 610	0	²⁾ 7 610
Umrechnungsdifferenz	-766	-762	-488	-2 016
31. Dezember 2014	29 087	52 957	27 240	109 284
Kumulierte Abschreibungen und Impairments				
31. Dezember 2013	19 984	17 867	3 823	41 674
Zugänge	0	4 496	429	4 925
Wertminderungen	0	8 028	0	8 028
Umrechnungsdifferenz	-1 301	247	-253	-1 307
31. Dezember 2013	18 683	30 638	3 999	53 320
Zugänge	0	6 385	498	6 883
Umrechnungsdifferenz	-556	-520	-120	-1 196
31. Dezember 2014	18 127	36 503	4 377	59 007
Nettobuchwert per				
31. Dezember 2013	11 170	15 471	23 729	50 370
31. Dezember 2014	10 960	16 454	³⁾ 22 863	50 277

1) Davon TCHF 4 421 noch nicht bezahlte Investitionen

2) Davon TCHF 3 161 noch nicht bezahlte Investitionen

3) Davon TCHF 20 323 für die Handelsmarke DocMorris mit unbestimmter Lebensdauer (Vorjahr TCHF 20 689)

Im Geschäftsjahr 2013 wurden im Zusammenhang mit der Neuorientierung der IT-Systeme und dem Herauslösen der IT-Infrastruktur von DocMorris aus der Systemlandschaft des Verkäufers Wertminderungen in der Höhe von TCHF 8 028 vorgenommen.

Überprüfung der Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen immateriellen Vermögenswerte Goodwill und Handelsmarken wurden für Zwecke einer Werthaltigkeitsprüfung nachfolgenden zahlungsmittelgenerierenden Rechtseinheiten (Cash Generating Units) zugewiesen:

Zusammensetzung der immateriellen Wirtschaftsgüter		31.12.2014	31.12.2013
		1000 CHF	1000 CHF
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	Handelsmarke	20 323	20 689
VfG Cosmian s.r.o., Prag (CZ)	Goodwill	–	6 835
Zur Rose Pharma GmbH, Halle (DE) ¹⁾	Goodwill	6 625	–
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	Goodwill	4 335	4 335
		31 283	31 859

1) Nach der Schliessung des Logistikstandorts in Tschechien im Geschäftsjahr 2014 ist die Logistik der VfG Cosmian s.r.o. in die deutsche Zur Rose Pharma GmbH integriert worden und wird nun vom deutschen Halle an der Saale aus betrieben. Der Goodwill, welcher aus der Akquisition der VfG Cosmian s.r.o. hervorging, wird somit seit 2014 auf Stufe Cash Generating Unit Zur Rose Pharma GmbH überwacht und auf Werthaltigkeit geprüft.

Für die Beurteilung der Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte 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 immaterieller Vermögenswert resultierte.

Zur Bestimmung des erzielbaren Werts wendet Zur Rose die Nutzwertmethode an, die den Barwert der künftigen Cashflows, welche voraussichtlich erzielbar sind, berechnet und mit den bereinigten Nettoaktiven vergleicht.

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.

Diskontierungssatz	2014	2013
	in %	in %
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	11.8	11.4
VfG Cosmian s.r.o., Prag (CZ)	–	11.4
Zur Rose Pharma GmbH, Halle (DE)	11.8	–
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	9.5	8.6

Wachstumsrate für Residualwert	2014	2013
	in %	in %
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	1.0	1.0
VfG Cosmian s.r.o., Prag (CZ)	–	1.0
Zur Rose Pharma GmbH, Halle (DE)	1.0	–
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	1.0	1.0
EBITDA-Marge für Residualwert		
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	3.1	5.0
VfG Cosmian s.r.o., Prag (CZ)	–	6.8
Zur Rose Pharma GmbH, Halle (DE)	4.0	–
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	3.3	3.4

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts

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

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

Umsatzentwicklung – Die Umsatzentwicklung der DocMorris N.V. und der Zur Rose Suisse AG wurde mit Marktentwicklungsprognosen des Managements gerechnet. Der Umsatzentwicklung der Zur Rose Pharma GmbH liegt ein detaillierter Marketingplan für das budgetierte Jahr 2015 zugrunde. Darauf basierend wurden von der Geschäftsleitung unter Berücksichtigung von Marktentwicklungsprognosen und Mitbewerbersituation Hochrechnungen angestellt. Die zugrunde gelegte Umsatzentwicklung stützt sich auf eine vom Verwaltungsrat genehmigte Mehrjahresplanung.

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

Abzinsungssätze – Die Abzinsungssätze für die einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurden basierend auf dem WACC-Modell hergeleitet.

Schätzungen der Wachstumsraten – Den Wachstumsraten liegen veröffentlichte branchenbezogene Marktforschungen sowie Einschätzungen des Managements zugrunde.

Sensitivität der getroffenen Annahmen – Die Unternehmensleitung hat für die Werthaltigkeitsberechnungen eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt und ist der Meinung, dass für den Goodwill der Zur Rose Suisse AG und der Zur Rose Pharma GmbH sowie für die Handelsmarke DocMorris keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer der zur Bestimmung des Nutzungswerts der Gesellschaften getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert ihren erzielbaren Wert wesentlich übersteigt.

23 Langfristige Finanzanlagen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Beteiligung Health Info Net AG	374	217
Darlehen	460	616
	834	833

Die Beteiligung an Health Info Net AG (Grundkapital CHF 3 Mio., Vorjahr CHF 2 Mio.) wurde im Geschäftsjahr 2014 von 10.0% auf 11.5% erhöht. Dabei wurde im Rahmen einer Kapitalerhöhung das Darlehen in der Höhe von TCHF 145 in Aktienkapital umgewandelt. Der Rest des Darlehens in der Höhe von TCHF 5 wurde zurückbezahlt. Da für die Beteiligung an Health Info Net AG keine Marktbewertung vorliegt und davon kein wesentlicher Einfluss auf das Ergebnis der Zur Rose-Gruppe erwartet wird, wurde die Beteiligung per 31. Dezember 2014 und per 31. Dezember 2013 zum anteiligen Eigenkapital und nicht zum Marktwert bewertet.

Die Position Darlehen enthält Darlehen an PolyRose AG von TCHF 100 (unbeschränkte Laufzeit, Zinssatz 2.5%) sowie an Dritte von TCHF 360, (Laufzeit bis 2022, Zinssatz 3%).

24 Latente Steuern

Nettobuchwerte	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen:				
<i>Aktive latente Steuern</i>				
Vorräte	0	19	-20	0
Anlagevermögen	232	296	-64	-92
Personalvorsorgeverpflichtungen	1 172	797	45	90
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	5 602	2 954	2 648	-984
	7 006	4 066	2 609	-986

Nettobuchwerte	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen:				
<i>Passive latente Steuern</i>				
Immaterielle Anlagen	-1 644	-1 871	98	100
	-1 644	-1 871	98	100
Latente Steuerverbindlichkeit netto	5 362	2 195		
Umrechnungsdifferenzen			3	1
Latenter Steueraufwand / -ertrag			2 710	-885

Ausweis von latenten Steuern in der Bilanz	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Aktive latente Steuern	7 006	4 066
Passive latente Steuern	-1 644	-1 871
	5 362	2 195
Nachweis latente Steuern		
1. Januar	2 195	3 246
Bildung / Auflösung latente Steuern über Erfolgsrechnung	2 710	-885
Bildung / Auflösung latente Steuern über sonstiges Ergebnis	332	-34
Zugang latenter Steuern aus Erwerb von Unternehmen	0	-121
Übrige Positionen	95	0
Umrechnungsdifferenzen	30	-11
31. Dezember	5 362	2 195

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. Die Zur Rose Suisse AG realisierte in den letzten Jahren nachhaltig Gewinne, weshalb es wahrscheinlich ist, dass die aktivierten Verlustvorträge, welche auf einmaligen Wertberichtigungen basieren, mit künftigen Ergebnissen genutzt werden können.

Steuerliche Verlustvorträge	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Total steuerliche Verlustvorträge	146 408	119 364
Davon unter latenten Ertragssteuern berücksichtigte Verlustvorträge	33 950	17 904
Total unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	112 458	101 460

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

Nachweis aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	2 954	3 938
Aktivierung von latenten Steuern im Berichtsjahr	2 648	0
Nutzung von aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	0	-984
31. Dezember	5 602	2 954
Die Verlustvorträge verfallen wie folgt:		
Innerhalb eines Jahres	0	0
In zwei bis fünf Jahren	27 822	31 896
In mehr als fünf Jahren	67 207	41 266
Unbefristet	51 379	46 202
	146 408	119 364
Steuereffekt auf unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	33 517	26 267

Die Gewinnsteuer und die Analyse der Steuerbelastung sind in Erläuterung 13 kommentiert.

25 Finanzverbindlichkeiten	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	500	500
	500	500
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	8 200	8 700
Obligationenanleihe (4.125 %, 2012–2017, nominal CHF 50 Mio.)	49 560	49 409
	57 760	58 109
Durchschnittliche Verzinsung	31.12.2014	31.12.2013
	in %	in %
Hypotheken	2.0	2.1
Obligationenanleihe	4.4	4.4
	4.1	4.1

Die Hypothekenverbindlichkeiten sind durch die Verpfändung von Immobilien gesichert, siehe Erläuterung 35.

Es bestehen nicht ausgenutzte Kreditlinien in der Höhe von TCHF 13 052, die für betriebliche Tätigkeiten eingesetzt werden können.

26 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	63 163	62 352
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	179	214
	63 342	62 566

27 Sonstige Verbindlichkeiten	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Sozialversicherungen	869	805
Kreditorische Debitoren	1 192	1 388
Mehrwertsteuer	217	1 075
Sonstige	1 807	1 701
	4 085	4 969

28 Steuerverbindlichkeiten

Die Nettosteuerverbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	603	869
Bildung	74	72
Verwendung	-472	-338
31. Dezember	205	603

29 Passive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Erlösschmälerungen	2 500	4 524
Personalaufwand	6 513	6 071
Marketingaufwand	1 021	420
Übriger Betriebsaufwand	5 565	5 086
	15 599	16 101

30 Rückstellungen	vertragliche Verbindlichkeit	Restrukturierung	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Stand 1. Januar 2014	48	2 055	2 103
Verwendung	-43	-1 716	-1 759
Stand 31. Dezember 2014	5	339	344
Davon kurzfristig	5	339	344

Die Zur Rose-Gruppe reduzierte mit der Schliessung des Logistikzentrums im tschechischen Česká Lípa die Anzahl Logistikstandorte von vier auf drei. Im Rahmen dieser Teil-Betriebsstättenschliessung wurden die zu erwartenden Schliessungskosten per 31. Dezember 2013 zurückgestellt und im Geschäftsjahr 2014 grösstenteils verwendet.

31 Personalvorsorge

In der Schweiz und in Deutschland existieren Personalvorsorgepläne, welche nach IAS 19 als leistungsorientierte Pläne qualifiziert werden. Der deutsche Vorsorgeplan verfügt über keine Planaktiven. Alle übrigen Personalvorsorgepläne sind beitragsorientiert.

In der Berichtsperiode wurde in der Schweiz der Anschluss von der AXA zur Swiss Life gewechselt. Durch den Wechsel wurden die Leistungen des Versicherungsplans angepasst. Die Auswirkungen werden als nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand gezeigt.

Alle schweizerischen Gruppengesellschaften sind im Rahmen einer Vollversicherung einer Vorsorgestiftung angeschlossen. Die Vorsorgestiftung ist eine rechtlich selbstständige Einrichtung und untersteht dem Bundesgesetz über die berufliche Alters- Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Die Stiftung wird von einem Stiftungsrat geleitet, welcher für die Geschäftsführung, die Ausarbeitung der Planreglemente, die Festlegung der Anlagestrategie und die Bestimmung der Finanzierung der Leistungen verantwortlich ist. Der Stiftungsrat setzt sich aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern zusammen.

Die wesentlichen Risiken der Vorsorgestiftung sind das Anlagerisiko, das Zinsrisiko, das Invaliditätsrisiko und das Risiko der Langlebigkeit. Diese Risiken werden von der Vorsorgestiftung und während der Dauer der Vollversicherung von der Versicherung getragen.

Die Begünstigten (Destinatäre) sind versichert gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Tod und Invalidität. Die Leistungen an die Destinatäre sind im Vorsorgereglement festgehalten und gehen über die vom BVG vorgesehenen Mindestleistungen hinaus. Die Vorsorgeleistungen basieren auf dem Altersguthaben jedes Versicherten, das über jährliche Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge sowie Zinsgutschriften geäufnet wird. Die jährlichen Beiträge sind im Vorsorgereglement festgehalten. Ihre Höhe richtet sich nach dem versicherten Gehalt, dem Alter und der Kaderstufe des Planteilnehmers.

Im Zeitpunkt der Pensionierung kann der Versicherte wählen zwischen einem Kapitalbezug und einer lebenslänglichen Rente. Bei einem Austritt aus der Vorsorgestiftung wird das Guthaben eines Versicherten auf seine neue Vorsorgelösung übertragen.

Die Nettovorsorgeverpflichtung aller leistungsorientierten Pläne leitet sich wie folgt her:

Nettovorsorgeverpflichtung aller leistungsorientierten Pläne

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtungen (DBO)	23 555	21 389
Planvermögen zu Fair Value	16 268	16 479
Nettovorsorgeverbindlichkeit	7 287	4 910
Davon Schweiz	6 942	4 676
Davon Deutschland	345	234

Die Nettovorsorgeverbindlichkeit hat sich wie folgt entwickelt:

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Nettovorsorgeverbindlichkeit per 1. Januar	4 910	4 378
Vorsorgekosten, erfolgswirksam erfasst	1 679	1 649
Vorsorgekosten, im sonstigen Ergebnis erfasst	2 110	67
Arbeitgeberbeiträge	-1 410	-1 183
Währungsdifferenzen	-2	-1
Nettovorsorgeverbindlichkeit per 31. Dezember	7 287	4 910

Barwert der Verpflichtungen (DBO)	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtungen am 1. Januar	21 389	16 937
Zinsaufwand	474	380
Laufender Dienstzeitaufwand	1 490	1 544
Arbeitnehmerbeiträge	775	652
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-2 194	1 380
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	66	0
Administrationskosten	11	8
Versicherungsmathematische Verluste	1 545	489
Währungsdifferenzen	-1	-1
Barwert der Verpflichtungen am 31. Dezember	23 555	21 389
Davon Schweiz	23 209	21 156
Davon Deutschland	346	233
Davon Aktive	23 555	20 116
Davon Rentner	0	1 273
Durchschnittliche Fälligkeit (Duration)	17.9 Jahre	15.9 Jahre

Entwicklung des Fair Value des Planvermögens

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Fair Value des Planvermögens am 1. Januar	16 479	12 559
Zinsertrag aus dem Planvermögen	363	283
Arbeitgeberbeiträge	1 410	1 138
Arbeitnehmerbeiträge	775	652
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-2 194	1 380
Versicherungsmathematischer Gewinn/(Verlust) auf dem Vermögen	-565	422
Fair Value des Planvermögens am 31. Dezember	16 268	16 479

Zur Rose hat in der Berichtsperiode die folgenden Kosten für leistungsorientierte Pläne erfolgswirksam erfasst:

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	<u>1 490</u>	1 544
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	<u>66</u>	0
Administrationskosten	<u>11</u>	8
Nettozinsaufwand	<u>112</u>	96
Total Vorsorgeaufwand	<u>1 679</u>	<u>1 648</u>
Davon Personalaufwand	<u>1 567</u>	1 552
Davon Finanzaufwand	<u>112</u>	96

Die direkt im sonstigen Ergebnis erfasste Neubewertung der Personalvorsorge setzt sich wie folgt zusammen:

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Veränderung finanzieller Annahmen	<u>-2 473</u>	504
Erfahrungsbedingte Anpassungen	<u>928</u>	-993
Zwischentotal Neubewertung Vorsorgeverpflichtung	<u>-1 545</u>	-489
Versicherungsmathematischer Gewinn (Verlust) auf dem Vermögen	<u>-565</u>	422
Total Neubewertung Personalvorsorge	<u>-2 110</u>	<u>-67</u>

Bei der Ermittlung der Vorsorgeverbindlichkeit sind die folgenden wesentlichen Annahmen verwendet worden:

	2014	2013
	in %	in %
Diskontierungssatz Schweiz	<u>1.2</u>	2.2
Lohnsteigerungen	<u>1.5</u>	1.5

Bei einer Veränderung dieser wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen ist mit folgenden Auswirkungen auf die Vorsorgeverbindlichkeit zu rechnen:

Eine Zunahme/Abnahme des Diskontierungssatzes um 0.25 % führt zu einer Abnahme/Erhöhung der DBO von 4.5 %.

Eine Zunahme/Abnahme der Lohnentwicklungsrates um 1.0 % führt zu einer Erhöhung/Abnahme der DBO von 1.2 %.

Die einzelnen Sensitivitäten sind losgelöst voneinander berechnet worden und reflektieren am jeweiligen Bilanzstichtag als realistisch eingestufte mögliche Veränderungen. Interdependenzen sind nicht berücksichtigt worden, und die tatsächlichen Effekte können von diesen Schätzungen abweichen.

Der Fair Value des Planvermögens aller Pläne setzt sich zu 100 % aus der Asset Allokation der Sammelstiftung zusammen.

Die Vorsorgeeinrichtungen halten keine Zur Rose-Aktien, und keine Gruppengesellschaften nutzen Vermögenswerte der Vorsorgeeinrichtungen.

Für das Geschäftsjahr 2015 rechnet Zur Rose mit den folgenden Arbeitgeberbeiträgen für die leistungsorientierten Pläne: in der Schweiz TCHF 1 400 und Deutschland TCHF 17.

32 Aktienkapital

Die Aufteilung des Eigenkapitals in die einzelnen Komponenten sowie deren Veränderung ist im Eigenkapitalnachweis auf Seite 107 dargestellt. Im Corporate Governance Teil auf Seite 34 ff. sind Details zum genehmigten und bedingten Kapital enthalten.

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital/Wert		31.12.2014	31.12.2013
Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital	Wert in 1000 CHF	18 716	18 716
	Anzahl	3 255 023	3 255 023
Genehmigtes Aktienkapital	Wert in 1000 CHF	2 643	2 643
	Anzahl	459 600	459 600
Bedingtes Aktienkapital	Wert in 1000 CHF	60	60
	Anzahl	10 400	10 400

Eigene Aktien/Wert	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	1 336	6 268
Rückkäufe	555	0
Verkäufe	0	-4 932
Zuteilung	-582	0
31. Dezember	1 309	1 336

Eigene Aktien/Anzahl	2014	2013
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	49 507	229 984
Rückkäufe	22 668	0
Verkäufe	0	-180 477
Zuteilung	-21 568	0
31. Dezember	50 607	49 507

Unternehmensergebnis pro Aktie		31.12.2014	31.12.2013
Unternehmensergebnis – Anteil Aktionäre der Zur Rose AG	1000 CHF	7 154	-15 464
Unternehmensergebnis pro Aktie	1 CHF	2.23	-5.04
Verwässertes Unternehmensergebnis pro Aktie	1 CHF	2.23	-5.04
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Anzahl	3 213 379	3 069 510
Durchschnittliche Anzahl theoretisch ausstehender Aktien (verwässert)	Anzahl	3 213 379	3 069 510
Dividendenbetrag pro Aktie	1 CHF	0.60	0.00

33 Ausserbilanzgeschäfte und Eventualverbindlichkeiten

Weder per 31. Dezember 2014 noch per 31. Dezember 2013 bestanden Bürgschaften und Garantieverpflichtungen zugunsten Dritter.

Fälligkeit der Mietzahlungen	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Innerhalb eines Jahres	4 621	1 448
In zwei bis fünf Jahren	8 036	379
In mehr als fünf Jahren	17 419	20
	30 076	1 847

Die Zur Rose-Gruppe ging im Berichtsjahr 2014 ein Mietverhältnis für ein neues Logistik- und Verwaltungsgebäude in Heerlen (NL) mit einer Laufzeit von 15 Jahren ein.

34 Finanzinstrumente

Buchwert der Finanzinstrumente	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Finanzaktiven		
Flüssige Mittel	21 117	31 185
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80 511	73 776
Aktive Rechnungsabgrenzungen	3 390	2 884
Sonstige Forderungen (Finanzinstrumente) ¹⁾	297	292
Finanzanlagen	1 203	1 211
	106 518	109 348

1) Total Sonstige Verbindlichkeiten gemäss Bilanz: TCHF 3 703 (Vorjahr TCHF 7 017)

Buchwert der Finanzinstrumente	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Finanzpassiven		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	500	500
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	63 342	62 566
Sonstige Verbindlichkeiten (Finanzinstrumente) ¹⁾	2 999	3 089
Passive Rechnungsabgrenzungen	15 599	16 101
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	57 760	58 109
	140 200	140 365

1) Total Sonstige Verbindlichkeiten gemäss Bilanz: TCHF 4 085 (Vorjahr TCHF 4 969)

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, bei denen aufgrund der Zinsvariabilität angenommen wird, dass der Fair Value dem Buchwert entspricht.

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 hat die Gesellschaft keine derivativen Finanzinstrumente erworben/gehalten.

Schätzung der Marktwerte

Marktwerte von Finanzinstrumenten, die an Märkten aktiv gehandelt werden, basieren auf den Börsenkursen (Angebotspreis) am Bilanzstichtag. Solche Instrumente werden als Level 1 ausgewiesen. Der Marktwert von Finanzinstrumenten, die nicht aktiv an Märkten gehandelt werden, wird anhand von Bewertungsmodellen ermittelt. Falls alle zur Bewertung erforderlichen Parameter auf beobachtbaren Marktdaten basieren, wird das Instrument unter Level 2 ausgewiesen. Basieren ein oder mehrere Parameter auf nicht beobachtbaren Marktdaten, wird das Instrument als Level 3 klassiert. Sowohl im Berichtsjahr wie auch im Vorjahr haben keine Transfers innerhalb der Level stattgefunden.

Langfristige Finanzverbindlichkeiten		31.12.2014		31.12.2013	
		Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
		1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	Level 2	8 200	8 200	8 700	8 700
Obligationenanleihe	Level 1	52 124	49 560	52 211	49 409
		60 324	57 760	60 911	58 109

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

35 Zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändete oder abgetretene Aktiven

Verpfändete Aktiven	31.12.2014		31.12.2013	
	1000 CHF		1000 CHF	
Immobilien in der Schweiz		10 616		11 049
		10 616		11 049

36 Finanzrisikomanagement

Fremdwährungseinfluss

Die Zur Rose-Gruppe ist vorwiegend in der Schweiz, in Deutschland, den Niederlanden, Österreich und Tschechien tätig. Für das Schweizer Geschäft ist Zur Rose keinen wesentlichen Kursrisiken ausgesetzt, da nur minimale Fremdwährungstransaktionen erfolgen. Da der Grossteil der ausländischen Erträge und Aufwendungen in EUR anfällt, unterliegen auch diese Gesellschaften aus der operativen Tätigkeiten keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken. Zur Rose sichert aus diesen Gründen keine Fremdwährungsrisiken ab.

Der Einfluss von Währungskursveränderungen beschränkt sich auf die Stichtagsbewertung der Darlehen und Forderungen/Verbindlichkeiten, welche zwischen der Schweiz und den Tochtergesellschaften in Deutschland, den Niederlanden und Tschechien gewährt wurden.

Die folgende Tabelle zeigt auf der Basis der historischen Zahlen die Sensitivität des zukünftigen Ergebnisses vor Steuern (EBT) unter der Annahme, dass sich der Fremdwährungskurs verändert, die anderen Parameter, die auf den Jahreserfolg einen Einfluss haben, jedoch unverändert bleiben.

	Erhöhung/Rückgang Fremdwährung	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2014		
EUR	+10	1 540
CZK	+15	35
EUR	-10	-1 540
CZK	-15	-35
2013		
EUR	+5	1 699
CZK	+10	534
EUR	-5	-1 699
CZK	-10	-534

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 dem Ärztegeschäft auf eine grosse Anzahl von Ärztinnen und Ärzten aufteilen, die grösstenteils auch Aktionärinnen bzw. Aktionäre sind. Diese Forderungen werden vorwiegend mittels Lastschriftverfahren eingetrieben und daher innerhalb des Zahlungsziels vereinnahmt.

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

Die Forderungen aus den Aktivitäten in Deutschland, den Niederlanden 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.

Zinssatzeinfluss

Zinssatzeinflüsse 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. Ausnahme davon bildet die Obligationenanleihe, welche mit einem Zinssatz von 4.125 % und einer Laufzeit von fünf Jahren fix abgeschlossen wurde.

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

	Erhöhung /Rückgang Marktzinsniveau	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2014		
Erhöhung Marktzensniveau	+1	124
Rückgang Marktzensniveau	-1	-124
2013		
Erhöhung Marktzensniveau	+1	220
Rückgang Marktzensniveau	-1	-220

Wie bei der Berechnung der Sensitivitäten des Fremdwährungsrisikos wurde auch die Berechnung der Sensitivitäten des Zinssatzeinflusses basierend auf den gleichen Methoden und Annahmen wie im Vorjahr vorgenommen.

Die Zinssätze der Finanzinstrumente, klassiert unter variabel verzinslichen Finanzinstrumenten, werden innert eines Zeitraums von einem Jahr angepasst. Der Zinssatz der Obligationenanleihe ist bis zum Ende der Laufzeit fixiert. Die übrigen Finanzinstrumente der Zur Rose-Gruppe, welche in dieser Darstellung nicht enthalten sind, sind unverzinslich und folglich keinem Zinssatzrisiko ausgesetzt.

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

Variabel verzinsliche Finanzinstrumente per 31. Dezember 2014	Flüssige Mittel	Finanz- anlagen	Kfr. Finanz- verbindlich- keiten	Lfr. Finanz- verbindlich- keiten
0-1 Jahr	21 117	369	500	0
1-2 Jahre	0	0	0	0
2-3 Jahre	0	0	0	0
3-4 Jahre	0	0	0	0
4-5 Jahre	0	0	0	0
Über 5 Jahre	0	0	0	8 200
	21 117	369	500	8 200

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.

Die vertraglich vereinbarten Fälligkeiten der Geldflüsse (inkl. Zinsen) der Finanzpassiven stellen sich wie folgt zusammen:

Geldflüsse aus Finanzpassiven 2014	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	4–5 Jahre	> 5 Jahre
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	510	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	63 342	0	0	0	0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	19 147	0	0	0	0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2 227	2 227	52 055	328	8 692
	85 226	2 227	52 055	328	8 692

Geldflüsse aus Finanzpassiven 2013	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	4–5 Jahre	> 5 Jahre
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	511	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	62 566	0	0	0	0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	22 839	0	0	0	0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2 245	10 863	2 063	51 891	0
	88 161	10 863	2 063	51 891	0

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 von der Gruppe 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. In Deutschland ist mittelfristig 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 (Nettofinanzschulden/EBITDA) sowie der Eigenfinanzierungsgrad (Eigenkapital/Bilanzsumme).

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Cashflow vor Finanzierung	-8 790	-9 088
Bezahlte Zinsen (Schuldendienst)	2 367	2 323
Gesamtschuldendienstdeckungsgrad	-3.7	-3.9
Finanzschulden	58 260	58 609
./.. flüssige Mittel	-21 117	-31 185
Nettofinanzschulden	37 143	27 424
EBITDA	17 340	4 663
Verschuldungsgrad (Nettofinanzschulden / EBITDA)	2.1	5.9
Eigenkapital	77 351	73 380
Aktiven	228 117	225 112
Eigenfinanzierungsgrad	33.9 %	32.6 %

Risikobeurteilung

Der Verwaltungsrat der Zur Rose AG befasste sich in periodischen Sitzungen und im Strategie-Workshop vom 10. und 11. Oktober 2014 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.

Die Aktien der Zur Rose AG sind vollständig in den Händen von 2 168 Aktionärinnen und Aktionären (Vorjahr: 2 180 Aktionärinnen und Aktionäre). Niemand von diesen verfügt über eine beherrschende Stellung. Weder mit den Aktionären noch mit anderen nahestehenden Parteien haben unübliche Transaktionen stattgefunden.

Transaktionen Gemeinschaftsunternehmen	Verkäufe	Käufe	Forde-	Verbindlich-
	1000 CHF	1000 CHF	rungen	keiten
			1000 CHF	1000 CHF
2014	74	3 656	7	179
2013	75	3 436	7	214

Entschädigung des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Gruppenleitung

Ein Teil der Vergütung an den Verwaltungsrat und die Gruppenleitung wurde im Berichtsjahr in Form von Aktien der Zur Rose AG vorgenommen. Der Verwaltungsrat sowie die Gruppenleitung können über diese Aktien sofort verfügen, weshalb keine Vesting Period besteht. Es erfolgte keine Barabgeltung der zugewiesenen Aktien. Der entsprechende Aufwand wurde gemäss den Bestimmungen von IFRS im Personalaufwand und im Eigenkapital verbucht. Im Vorjahr erfolgte keine Zuteilung unter diesem Plan.

Verwaltungsrat	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Leistungen an den Verwaltungsrat	575	684
Aktienbasierte Vergütungen	139	0
	714	684

Im Berichtsjahr wurden dem Verwaltungsrat 6 042 Aktien zum Marktpreis von CHF 23.00 zugeteilt.

Im Vorjahr hat der Verwaltungsrat 10 477 Aktien zu einem Preis von CHF 19.50 pro Aktie erworben. Die Differenz zwischen Ausübungspreis und Verkehrswert wurde als Aufwand aus aktienbasierter Vergütung im Personalaufwand erfasst.

Gruppenleitung	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Leistungen an die Mitglieder der Gruppenleitung	2 062	2 767
Vorsorgeleistungen	275	208
Aktienbasierte Vergütungen	357	0
	2 694	2 975

Im Berichtsjahr wurden der Gruppenleitung 15 526 Aktien zum Marktpreis von CHF 23.00 zugeteilt. Im Vorjahr erfolgte keine Zuteilung.

Anzahl Aktien	31.12.2014	31.12.2013
	Anzahl	Anzahl
Verwaltungsrat	163 702	173 997
Prof. Stefan Feuerstein	47 454	45 800
Walter Oberhäsli	85 773	80 605
Dr. Thomas Schneider	16 968	15 066
Prof. Dr. Volker Amelung	1 027	200
Dr. Joachim Bolz (bis 15. Mai 2014)	-	11 500
Dr. Markus Braun	2 327	1 500
Dr. Hartmut Seifert (bis 15. Mai 2014)	-	10 000
Dr. Lukas Wagner	10 153	9 326
Gruppenleitung	11 548	4 500

Im Berichtsjahr hat die Gesellschaft 11 500 Aktien von ehemaligen Verwaltungsräten und 6 168 Aktien von ehemaligen Gruppenleitungsmitgliedern jeweils zum Marktpreis zurückgekauft.

Im Vorjahr haben keine Rückkäufe von Verwaltungsräten und Gruppenleitungsmitgliedern stattgefunden.

Im Berichtsjahr hatte die Gruppenleitung durchschnittlich 4 und der Verwaltungsrat 7 Mitglieder (Vorjahr: 5 und 8 Mitglieder).

38 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Ausnahme der nachfolgend angegebenen Änderung sind keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag aufgetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäfts-, Vermögens-, Ertrags- und/oder Finanzlage der Zur Rose-Gruppe haben.

Die Zur Rose-Gruppe hat am 15. Januar 2015 mitgeteilt, dass sie die Geschäftsbereiche der Marke Zur Rose in der Schweiz und in Deutschland zusammenfasst. Damit wird der Schritt von einer Länder- zu einer Markenorganisation vollzogen.

Die Schweizerische Nationalbank hat am 15. Januar 2015 die Aufhebung des CHF/EUR-Mindestkurses kommuniziert. In der Folge wertete sich der Schweizer Franken im Vergleich zu den Fremdwährungen auf. Die Auswirkungen von Veränderungen der Wechselkurse nach dem 31. Dezember 2014 sind in dieser Jahresrechnung nicht berücksichtigt. Die Umrechnung von Tochtergesellschaften mit einer abweichenden funktionalen Währung werden zu tieferen Beträgen in der konsolidierten Jahresrechnung führen und die im Eigenkapital erfassten kumulativen Umrechnungsdifferenzen erhöhen. Die Höhe der Wechselkurse im Zeitpunkt der Freigabe der konsolidierten Jahresrechnung hat hingegen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Geldflüsse und den Reingewinn 2015.



Ernst & Young AG
Maagplatz 1
Postfach
CH-8010 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, 20. März 2015

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Mittelflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang (Seiten 102 bis 160), für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den 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 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den 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 und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren 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



Andreas Bodenmann
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)



Claudio Schneider
Zugelassener Revisionsexperte

Erfolgsrechnung

	2014	2013
	1000 CHF	1000 CHF
Nettoumsatz	13 569	13 762
Sonstige betriebliche Erlöse	142	2 133
Total Nettoumsatz	13 711	15 895
Personalaufwand	-7 741	-6 409
Übriger Betriebsaufwand	-8 023	-7 994
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	-2 053	1 492
Abschreibungen	-2 437	-3 093
Wertminderung	0	-3 878
Betriebsergebnis (EBIT)	-4 490	-5 479
Finanzertrag	3 680	3 383
Finanzaufwand	-3 034	-2 967
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-3 844	-5 063
Ertragssteuern	-1	-177
Unternehmensergebnis	-3 845	-5 240

Bilanz

AKTIVEN	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Flüssige Mittel	234	8 677
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Gruppengesellschaft	3 103	2 671
Aktive Rechnungsabgrenzungen		
Dritte	244	330
Gruppengesellschaften	2 886	1 627
Sonstige Forderungen Dritte	21	104
Übrige Finanzanlagen (kurzfristig)	128	133
Eigene Aktien	1 177	1 252
Umlaufvermögen	7 793	14 794
Beteiligungen	60 091	59 925
Sachanlagen	618	434
Immobilien	1 618	1 722
Immaterielles Anlagevermögen	4 038	4 952
Finanzanlagen		
Darlehen an Gruppengesellschaften	92 882	88 501
Wertberichtigung auf Darlehen an Gruppengesellschaften	-38 756	-38 756
Andere Finanzanlagen	345	350
Anlagevermögen	120 836	117 128
Total Aktiven	128 629	131 922

Bilanz

PASSIVEN	31.12.2014	31.12.2013
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	500	500
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritte	1 270	801
Sonstige Verbindlichkeiten		
Dritte	230	132
Aktionäre	10	10
Steuerverbindlichkeiten	212	271
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 735	2 341
Kurzfristiges Fremdkapital	4 957	4 055
Langfristige Finanzverbindlichkeiten Dritte	51 760	52 109
Langfristiges Fremdkapital	51 760	52 109
Fremdkapital	56 717	56 164
Aktienkapital	18 716	18 716
Gesetzliche Reserven		
Allgemeine Reserve	1 340	1 340
Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlage	23 876	23 876
Reserven für eigene Aktien	1 309	1 336
Freie Reserven	10 997	10 970
Gewinnvortrag	19 519	24 760
Unternehmensergebnis	-3 845	-5 240
Eigenkapital	71 912	75 758
Total Passiven	128 629	131 922

Anhang zur Jahresrechnung

	2014	2013
	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	1 617 926	1 721 547
3. Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	94 070	97 071
4. Brandversicherungswert der Sachanlagen		
Waren und Einrichtungen	4 291 000	2 250 000
Liegenschaften	3 960 000	3 876 000
Total	8 251 000	6 126 000
5. Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen	Keine	Keine
6. Anleiheobligationen		
(4.125 %, 2012–2017, nominal CHF 50 Mio.)	49 559 575	49 408 579
7. Beteiligungen		
DocMorris Holding GmbH, Berlin, Zwischenholding	100.0 %	100.0 %
DVD Beteiligungs AG, Frauenfeld, Zwischenholding	100.0 %	100.0 %
OPX Services AG, Frauenfeld, Pharmadienleistungen	100.0 %	100.0 %
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld, Pharmahandel	70.0 %	70.0 %
BlueCare AG, Winterthur, Dienstleistungsgesellschaft	25.2 %	22.5 %
Health Info Net AG, Winterthur, Internetdienstleistungsgesellschaft	11.5 %	10.0 %

	2014	2013
	CHF	CHF
8. Wesentliche Nettoauflösung von stillen Reserven	Keine	Keine
9. Aufwertung von Aktiven	Keine	Keine
10. Eigene Aktien		
Anfangsbestand	49 507	229 984
Anzahl während des Geschäftsjahrs erworbener eigener Aktien	22 668	0
Durchschnittlicher Erwerbspreis (zu Marktwerten)	24	–
Anzahl während des Geschäftsjahrs verkaufter eigener Aktien	0	–180 477
Durchschnittlicher Verkaufspreis (zu Marktwerten)	–	22
Anzahl während des Geschäftsjahrs zuteilter eigener Aktien aus aktienbasierter Vergütung	–21 568	0
Durchschnittlicher Zuteilungspreis (zu Marktwerten)	23	–
Anzahl der am Bilanzstichtag gehaltenen eigenen Aktien	50 607	49 504
11. Kapitalerhöhungen aus genehmigtem und bedingtem Kapital		
Bedingtes Kapital	59 800	59 800
Genehmigtes Kapital	2 642 700	2 642 700
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

(Antrag des Verwaltungsrats)

	31.12.2014	31.12.2013
	CHF	CHF
Gewinnvortrag aus Vorjahr	19 518 964	24 759 701
Unternehmensergebnis	-3 845 102	-5 240 737
Auflösung Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlage	1 922 650	-
Bilanzgewinn	17 596 512	19 518 964
Dividende aus Reserve aus Kapitaleinlage	1 922 650	-
Vortrag auf neue Rechnung	15 673 862	19 518 964



Ernst & Young AG
Maagplatz 1
Postfach
CH-8010 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, 20. März 2015

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 164 bis 169), für das am 31. Dezember 2014 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 2014 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 und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren 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



Andreas Bodenmann
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)



Claudio Schneider
Zugelassener Revisionsexperte

— Kontakt

Zur Rose AG
Walzmühlestrasse 60
8500 Frauenfeld
Schweiz
Telefon +41 52 724 00 20
Fax +41 52 724 00 15
zurrose.ch | info@zurrose.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
zurrose-pharma.com | kommunikation@zurrose-pharma.com

DocMorris N.V.
Voskuilenweg 131 B
6416 AJ Heerlen
Niederlande
Telefon +31 45 201 7000
Fax +31 45 201 7707
docmorris.de | service@docmorris.de

— Ansprechpartnerin für Aktionäre und Medien

Lisa Lüthi
Leiterin Kommunikation
Telefon +41 52 724 08 14
Fax +41 52 724 08 16
lisa.luethi@zurrose.ch

— Aktienregister

ShareCommService AG
Europastrasse 29
8152 Glattbrugg
Schweiz
Telefon +41 44 809 58 58
info@sharecomm.ch

— Impressum

Konzept und Gestaltung schneitermeier, Zürich

Bericht: Texte Zur Rose AG

Magazin: Konzept und Chefredaktion schneitermeier, Zürich

Fotos Christian Grund, Zürich (S. 4, 8, 40, 44), Salvatore Vinci, Zürich (S. 58 bis 71),

Ullstein Bild (S. 78), Getty Images/PhotoAlto/Laurence Mouton (S. 82), Ullstein Bild/Zöllner (S. 86),

Freies Deutsches Hochstift/Frankfurter Goethe-Haus (S. 94)

Druck medienwerkstatt ag, sulgen

