



zur Rose

**GESCHÄFTSBERICHT
2012**



**First things first: Die Akquisition der
Versandapotheke DocMorris war der Höhepunkt
im Berichtsjahr 2012.
Mehr dazu auf den Seiten 10 und 28 sowie in der
Reportage im Magazin auf Seite 88.**

Geschäftsbericht 2012

Inhaltsverzeichnis

Zur Rose auf einen Blick	2
Profil	2
Kennzahlen	3
Wichtige Ereignisse	4
Aktionärsbrief	6
Interview mit CEO Walter Oberhänsli und CFO Christian Kappler	10
Zur Rose Schweiz	14
Marktumfeld	14
Geschäftsentwicklung Ärztegeschäft	18
Geschäftsentwicklung Versandgeschäft	20
Zur Rose EU und DocMorris	23
Marktumfeld	23
Geschäftsentwicklung Zur Rose Pharma	25
Geschäftsentwicklung VfG Versandapotheke	27
Geschäftsentwicklung DocMorris	28
Corporate Governance	30
1. Gruppenstruktur und Aktionariat	30
2. Kapitalstruktur	32
3. Verwaltungsrat	34
4. Gruppenleitung	39
5. Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	42
6. Mitwirkungsrechte der Aktionärinnen und Aktionäre	43
7. Revisionsstelle	44
8. Informationspolitik	45
MAGAZIN	47
Finanzbericht	99

Profil

Die Schweizer Zur Rose-Gruppe ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Medikamentendistribution in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich. Zur Rose wurde 1993 als Ärzttegrossistin gegründet und betätigt sich seit 2001 auch als Versandapotheke für Privatkunden. Im Jahr 2012 erwarb sie mit DocMorris die grösste und bekannteste Versandapotheke im deutschen Markt. Die Unternehmen der Zur Rose-Gruppe zeichnen sich durch ein innovatives Geschäftsmodell aus und tragen zu einer optimalen und effizienten Medikamentenversorgung und zu tiefen Preisen im Gesundheitswesen bei.

In Deutschland und Österreich ist die Zur Rose-Gruppe mit ihren Tochtergesellschaften Zur Rose Pharma GmbH (Standort Halle an der Saale, DE), VfG Cosmian s.r.o. (Standort Česká Lípa, CZ) und DocMorris N.V. (Standort Heerlen, NL) aktiv. Der operative Sitz befindet sich in Frauenfeld (CH). Zur Rose beschäftigt an den verschiedenen Standorten über 800 Mitarbeitende. Im Geschäftsjahr 2012 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von rund 523 Millionen Franken.

Die Aktien der Zur Rose AG (ISIN CH0042615283) werden auf der OTC-X Plattform der Berner Kantonalbank und der Handelsplattform 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

	2012	2011
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Umsatz	523.3	487.2
Bruttomarge in % des Umsatzes	14.4	14.7
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	24.0	9.8
in % des Umsatzes	4.6	2.0
Betriebsergebnis (EBIT)	7.5	5.0
in % des Umsatzes	1.4	1.0
Unternehmensergebnis	6.2	8.7
in % des Umsatzes	1.2	1.8
in % des Eigenkapitals	7.2	10.6
Eigenkapital	85.8	81.8
in % der Bilanzsumme	32.3	56.6
Investitionen		
in Sachanlagen	0.9	0.7
in immaterielles Anlagevermögen	4.1	2.3
in langfristige Finanzanlagen	-2.0	-3.2
Personalbestand in Vollzeitstellen per Jahresende	746	330



Wichtige Ereignisse

1. — Zur Rose kauft grösste deutsche Versandapotheke DocMorris

327 Millionen Euro Umsatz, ein Marktanteil von 29 Prozent und über 1 Million aktive Kundinnen und Kunden: Mit DocMorris übernahm Zur Rose die grösste und bekannteste Versandapotheke Deutschlands. 20 Jahre nach der Gründung in Steckborn steigt das Unternehmen somit zum führenden Medikamentenversandhändler im deutschsprachigen Europa mit gegen 900 Millionen Franken Umsatz auf.

2. — Kooperation mit Drogeriemarktkette dm

dm: Diese beiden Buchstaben dominierten in der zweiten Jahreshälfte die Aktivitäten der Dienstleisterin Zur Rose Pharma. Seit Januar 2013 ist die inhabergeführte Versandapotheke Zur Rose exklusiver Apothekenpartner der grössten deutschen Drogeriemarktkette dm und als solcher in 1350 Filialen präsent. Zur Rose Pharma erbringt im Auftrag der Versandapotheke zahlreiche Leistungen und war somit massgeblich am Aufbau der Kooperation beteiligt.

3. — Selbstdispensation mit Aufwind

Seit dem 1. Mai 2012 dürfen Ärztinnen und Ärzte in Zürich und Winterthur Medikamente abgeben. Auch in Schaffhausen spricht sich die Bevölkerung im November 2012 mit über 70 Prozent für den Bezug von Medikamenten beim Hausarzt im ganzen Kanton aus. Und in Deutschland beauftragte die Delegiertenversammlung des Ärzteverbands den Vorstand im September 2012, die Einführung der Selbstdispensation rechtlich zu prüfen.

Führen die Zur Rose-Gruppe in die Zukunft (v.l.n.r.): Olaf Heinrich, seit 2008 an der Spitze von DocMorris und neu Mitglied der Zur Rose-Gruppenleitung, CFO Christian Kappler, CEO Walter Oberhänsli, Leiter Zur Rose Schweiz Matthias Baumann und Rainer Seiler, Leiter Zur Rose EU.



Stefan Feuerstein (links), Präsident des Verwaltungsrats, und Walter Oberhänsli, CEO, beim DocMorris-Hauptsitz in Heeren (NL).

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre

Das Jahr 2012 war für die Zukunft von Zur Rose bedeutend. Mit der Übernahme der grössten und bekanntesten Versandapotheke im deutschen Markt, DocMorris, und dem damit verbundenen Aufstieg zum Marktführer im Medikamentenversand im deutschsprachigen Europa konnte unsere Gruppe ihre Aktivitäten ausserhalb der Schweiz ganz entscheidend stärken. Im durch Preissenkungen geprägten Heimmarkt gelang es Zur Rose, sowohl in der Ärztebelieferung als auch im Versandgeschäft den Umsatz zu steigern. Im Ärztegeschäft bleibt sie zudem marktführend.

Dank einer strategisch optimalen Übernahme und einer wichtigen Kooperation konnte Zur Rose im Jahr 2012 ihr Auslandsgeschäft in eine neue Dimension führen: Mit DocMorris besitzen wir seit Dezember 2012 die mit Abstand grösste Versandapotheke im deutschen Markt, und seit Anfang Januar 2013 ist die Versandapotheke Zur Rose in 1350 Filialen der führenden deutschen Drogeriekette präsent. Damit ist eine nachhaltig starke Basis für profitables Wachstum auch ausserhalb der Schweiz geschaffen. Im Heimmarkt wiederum entwickelte sich Zur Rose weiterhin erfreulich: Sowohl der Versand als auch die Ärztebelieferung konnten an Umsatz zulegen.

Auch der Kapitalmarkt honorierte die neuen Wachstumsperspektiven unserer Gruppe. Die im November 2012 lancierte Anleihe über 50 Millionen Franken zur Finanzierung der Akquisition von DocMorris und unserer Expansion wurde mehrfach überzeichnet, und die Zur Rose-Aktie weist für 2012 eine Performance von 42 Prozent (inklusive Dividende) aus.

In Zahlen ausgedrückt vermag der im Berichtsjahr erzielte Umsatz von 523 Millionen Franken die neue Marktkraft von Zur Rose nur anzudeuten, wurde doch die Akquisition von DocMorris erst am 30. November 2012 vollzogen. Im Jahr 2013 wird der Umsatz der Gruppe 900 Millionen Franken überschreiten. Organisch (ohne Einbezug von DocMorris) wuchs das Volumen im vergangenen Jahr trotz erneut reduzierter Medikamentenpreise um 1 Prozent. In Bezug auf die Profitabilität hatten die Wachstumsinitiativen jedoch ihren Preis: Aufgrund der Kooperation mit dm und insbesondere infolge der Übernahme von DocMorris entstanden hohe einmalige Kosten. Die Amortisation von Goodwill in Zusammenhang mit einer Wertberichtigung der Versandapotheke VfG sowie die Aufwertung der zu einem attraktiven Preis gekauften DocMorris führten zu einem EBIT (Betriebsergebnis) von 7.5 Millionen Fran-

ken (Vorjahr: 5 Millionen Franken) und einem Reingewinn von 6.2 Millionen Franken. Die Eigenkapitalquote der Gruppe beträgt gesunde 32.3 Prozent. Das Jahresergebnis und die solide Bilanz erlauben es dem Verwaltungsrat, der Generalversammlung wiederum eine Ausschüttung an die Aktionärinnen und Aktionäre vorzuschlagen. Er beantragt wie im Vorjahr eine von der eidgenössischen Verrechnungssteuer befreite Ausschüttung aus der Allgemeinen Reserve aus Kapitaleinlage von 0.50 Franken pro Aktie.

Zur Rose Schweiz — Im Ärztegeschäft gelang es Zur Rose, den Umsatz trotz Marktsättigung und Preissenkungen um 1 Prozent zu steigern. Die operative Stärke von Zur Rose zeigt sich auch beim Marktanteil per Ende 2012: Mit 25.3 Prozent baute sie den Abstand zum direkten Mitbewerber aus und bleibt in der Ärztebelieferung marktführend. Im Versandgeschäft erzielte das Unternehmen eine Umsatzsteigerung von 3 Prozent. Die positive Entwicklung geht vor allem auf die im Jahr 2011 lancierten Wachstumsinitiativen wie die Medikationsdienstleistung HomeCare und den Versand von rezeptfreien Medikamenten zurück.

Zur Rose EU — Das konsolidierte Geschäftsvolumen der Pharmadienleisterin Zur Rose Pharma und der Versandapotheke VfG blieb im Berichtsjahr stabil. Das Jahr 2012 stand bei Zur Rose Pharma und ihrer Kundin, der inhabergeführten Versandapotheke Zur Rose, im Zeichen der umfangreichen Vorbereitungen der Kooperation mit dem grössten deutschen Drogeriemarkt, dm. Seit dem Start der Zusammenarbeit im Januar 2013 verfügen wir nun zusätzlich über eine rund 8000 Verkaufsstellen starke Marktpräsenz im deutschen Handel, da DocMorris seinerseits mit Rossmann, der Nummer 2 der Drogeriebranche, mit dem Lebensmitteleinzelhändler REWE und der Postbank kooperiert.

DocMorris — Im Berichtsjahr musste DocMorris erstmals seit mehreren Jahren und nach einer Phase mit profitablen Wachstum eine Umsatzstagnation in Kauf nehmen. Diese geht auf die komplexe Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems und den von der früheren Besitzerin bereits Anfang 2012 lancierten Verkaufsprozess zurück – zwei bereits der Vergangenheit angehörende, einmalige Effekte, was die Ergebnisse der ersten Monate des laufenden Jahres belegen. Im Rahmen der Akquisition von DocMorris wurde CEO Olaf

Heinrich in die nunmehr fünfköpfige Zur Rose-Gruppenleitung aufgenommen. Der 42-jährige Wirtschaftsingenieur, seit 2008 an der Spitze des Unternehmens, ist massgeblich für die positive Entwicklung von DocMorris in den vergangenen Jahren verantwortlich.

Ausblick und Dank — Unser Unternehmen, das 1993 mit der Medikamentenbelieferung von Ostschweizer Ärztinnen und Ärzten startete, ist 20 Jahre später, im Jubiläumsjahr 2013, Marktführer im Versand von Medikamenten im deutschsprachigen Europa und geht aussichtsreich positioniert und mit einer soliden Finanzbasis in eine europäische Zukunft. Der Besitzerwechsel hat DocMorris Auftrieb und Elan zurückgegeben; der Beitritt in die Zur Rose-Gruppe bereichert zudem unsere angestammten Einheiten – es herrscht Aufbruchsstimmung. Mit diesen positiven Voraussetzungen dürfen wir die Integration unserer neuen Tochter angehen. Die entsprechenden Projekte für einen erfolgreichen Zusammenschluss sind lanciert. Über die strategische Ausrichtung der Zur Rose-Gruppe werden wir Sie an der Generalversammlung gerne informieren.

Wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich für Ihre Treue und Unterstützung. Ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen, die wir immer wieder spüren, schätzen wir sehr.



Prof. Stefan Feuerstein
Präsident des Verwaltungsrats



Walter Oberhänsli
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO



Walter Oberhänsli (links), CEO, und Christian Kappler, CFO.

«Zur Rose und DocMorris passen gut zusammen»

CEO Walter Oberhänsli und CFO Christian Kappler über die Reaktion der Mitarbeitenden auf die Akquisition von DocMorris, die Integration der neuen Tochter in die Gruppe und einen wichtigen Erfolg der Ärzteschaft in der Schweiz.

Walter Oberhänsli, wie haben Sie Ihren Mitarbeitenden den Kauf von DocMorris erklärt?

WALTER OBERHÄNSLI — Es war mir sehr wichtig, dass die Mitarbeitenden so schnell wie möglich und aus erster Hand vom Kauf erfahren. Deshalb haben wir gleich am Freitagmorgen, also nur wenige Stunden nach der Vertragsunterzeichnung, in Halle eine Mitarbeiterinformation durchgeführt. Um vier Uhr nachmittags habe ich dann die Angestellten in Frauenfeld getroffen. Natürlich waren die betriebswirtschaftlichen Fakten, zum Beispiel der Kaufpreis, der Umsatzzuwachs oder die Kundenzahl, ein Thema. Aber unsere Mitarbeitenden erwarten in erster Linie und zu Recht

Informationen darüber, was so ein Schritt für sie bedeutet. Mit dem Kauf von DocMorris haben wir der Zur Rose-Gruppe eine ausgezeichnete Position verschafft und dürfen mit einer unvergleichlichen Stärke selbstbewusst nach vorne schauen. Diese Überzeugung habe ich vor den Angestellten vertreten. Ich hatte an beiden Orten den Eindruck, dass der Funke gesprungen ist und die Mitarbeitenden hinter der Akquisition stehen. Das gilt übrigens auch für die Angestellten von DocMorris: Ich wurde in Heerlen überaus herzlich empfangen.

Christian Kappler, wann ist bei Ihnen der DocMorris-Funke gesprungen?

CHRISTIAN KAPPLER — Seit dem Moment, als sich die einmalige Marktkonsolidierung in Deutschland mit gleich mehreren zum Verkauf stehenden Versandapotheken abzeichnete, war es für mich zwingend, dass wir uns in den Verkaufsprozess einschalten. DocMorris war für uns das interessanteste Objekt, da das Unternehmen besonders gut in unser Portfolio passt und der Zusammenschluss mit DocMorris uns zum Marktführer im deutschsprachigen Europa macht.

War der Kaufpreis letztendlich ausschlaggebend?

KAPPLER — Nein, natürlich nicht. Für eine Akquisition müssen neben guten Kaufkonditionen immer mehrere Faktoren sprechen. Mit DocMorris erwarben wir ein im Markt sehr gut positioniertes Unternehmen mit mehr als einer Million aktiven und treuen Kunden. DocMorris ist mit 29 Prozent Marktanteil klarer Marktführer, hat eine sehr hohe Markenbekanntheit und weist zudem ein stetiges Umsatzwachstum auf. Natürlich sprachen auch die Synergiepotenziale für den Zusammenschluss.

OBERHÄNSLI — Dazu kommt, dass mit DocMorris und Zur Rose zwei Versandspezialisten zusammengefunden haben. Wir passen gut zueinander, sprechen dieselbe Sprache, teilen eine durchaus vergleichbare Vergangenheit, was die Durchsetzung gegen das Establishment angeht. Und wir können gegenseitig profitieren. Zur Rose hat zum Beispiel bei den Logistikkosten die Nase vorn. DocMorris wiederum hat mit einem starken Werbekonzept eine den Medikamentenversand prägende Marke mit sehr hoher Bekanntheit geschaffen.

Welches sind die nächsten Schritte bei der Integration der neuen Tochter in die Gruppe?

OBERHÄNSLI — Die Integration von DocMorris in die Zur Rose-Struktur wird uns 2013 sicherlich stark beschäftigen. Wir werden DocMorris natürlich nicht nur bilanziell, sondern auch organisatorisch in die Gruppe aufnehmen, um eben auch in der Lage zu sein, Synergien zu erzielen. Wir haben allerdings keine überaus komplizierte Integration oder gar eine Fusion vor uns: DocMorris funktioniert eigenständig sehr gut. Somit haben wir genug Zeit, das Integrationsvorhaben mit ruhiger Hand zu planen und sorgfältig umzusetzen.

«Mit DocMorris ist es uns gelungen, in Deutschland ein zweites starkes Standbein aufzubauen.»

WALTER OBERHÄNSLI

KAPPLER — Wir haben Ende November eine Unternehmensanleihe über 50 Millionen Franken am Schweizer Kapitalmarkt platziert. Dank dieser Anleihe verfügen wir über den finanziellen und unternehmerischen Spielraum, um die Zusammenführung im richtigen Tempo vornehmen zu können. In den ersten Monaten des Jahres 2013 steht die gemeinsame Definition der künftigen strategischen Ausrichtung im Vordergrund. Gleichzeitig werden wir die Synergiepotenziale in Bereichen wie Einkauf, Logistik und E-Commerce heben.

Sie haben die hohe Markenbekanntheit von DocMorris erwähnt. Wie sieht die Markenstrategie im wichtigen Markt EU aus?

OBERHÄNSLI — DocMorris kooperiert mit der grossen Drogeriemarktkette Rossmann und mit dem Detailhändler REWE. Die Marke Zur Rose ist dank unseres Kooperationspartners Apotheke Zur Rose seit Anfang Jahr bei dm, dem führenden deutschen Drogeriemarkt, präsent. Die beiden Versandapotheken kommen übrigens zusammen auf einen Marktanteil von 34 Prozent. Gäbe es nur eine Marke, wäre diese hohe Abdeckung im stationären Handel nicht denkbar. Ich bin der Meinung, dass es in einem so grossen und wichtigen Markt wie Deutschland vorteilhaft ist, über zwei Marken zu verfügen. Zur Rose ist zudem seit 20 Jahren unsere Hausmarke und bei unserer Ärztekundschaft in der Schweiz bekannt und beliebt.

Neben DocMorris geraten andere Ereignisse fast etwas in den Hintergrund. Welche weiteren Erfolge gilt es zu erwähnen?

OBERHÄNSLI — Der Höhepunkt im Markt Schweiz ist für mich die Einführung der Selbstdispensation in den Städten Zürich und Winterthur. Wir haben die Initiative der Ärzteschaft lange unterstützt, und dieses Engagement wurde geschätzt. Es zeichnet sich nun ab, dass wir in

den beiden Städten einen überdurchschnittlich hohen Marktanteil haben werden. In traditionellen Selbstdispensationsgebieten sind wir mit einem Anteil von gegen 25 Prozent Marktführer; in Zürich und Winterthur wählt jeder zweite Arzt, der eine Praxisapotheke aufbauen will, Zur Rose als Partner und Lieferant. Ich möchte auch die Anfang 2013 gestartete Kooperation mit dm in Deutschland erwähnen. Als Dienstleisterin für Logistik, Einkauf und Marketing für die Versandapotheke Zur Rose war unsere Tochter Zur Rose Pharma im vergangenen Jahr massgeblich am Aufbau der Kooperation beteiligt. Ich war immer überzeugt davon, dass es uns gelingen wird, in Deutschland ein starkes zweites Standbein neben unserem Kerngeschäft in der Schweiz aufzubauen. Mit DocMorris und dm sind wir nun so weit.

«Die Zur Rose-Gruppe hat eine solide Finanzbasis.»

CHRISTIAN KAPPLER

KAPPLER — Über die operativen Erfolge hinaus ist erwähnenswert, dass die Zur Rose-Gruppe weiterhin eine solide Finanzbasis hat. Das erlaubt uns, künftiges Wachstum zu finanzieren und – wenn die Voraussetzungen im Markt stimmen oder sich Opportunitäten ergeben – weiter zu expandieren.

Der Umsatz im Medikamentenmarkt Schweiz erhöhte sich im Jahr 2012 moderat um 2.2 Prozent auf 5.08 Milliarden Franken. Der Versandkanal umfasst mittlerweile ein Volumen von 202 Millionen Franken. Zur Rose konnte sowohl im Ärztengeschäft als auch im Versandgeschäft den Umsatz leicht steigern. Mit einem knappen Viertel Marktanteil bleibt sie in der Ärztebelieferung marktführend.

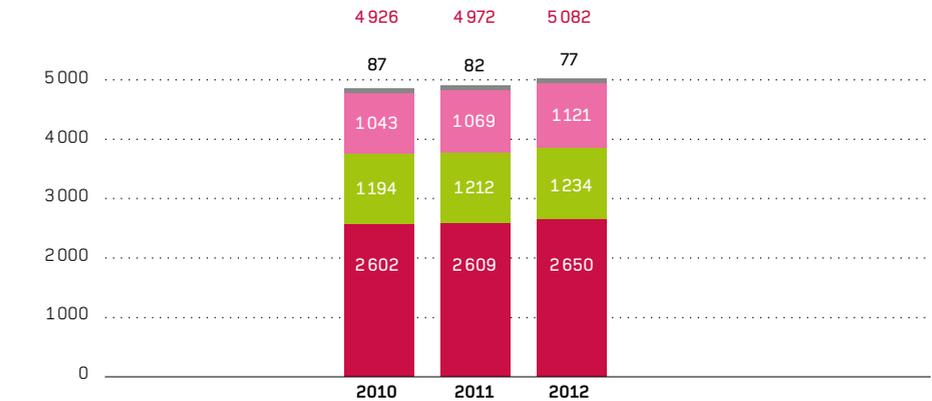
MARKTUMFELD

Moderates Wachstum — Der Medikamentenmarkt Schweiz wuchs im vergangenen Jahr um 2.2 Prozent auf 5.08 Milliarden Franken. Der Umsatz mit Medikamenten aus der Spezialitätenliste¹ stieg stärker als der Gesamtmarkt um 3.6 Prozent und betrug per Ende Jahr 4.2 Milliarden Franken. Immunsuppressiva, antivirale Medikamente sowie Krebstherapeutika machten knapp ein Viertel des gesamten Medikamentenmarkts aus. Die Generika legten mit plus 11.7 Prozent erneut deutlich zu: Ihr Anteil erhöhte sich auf 548 Millionen Franken.

Die Treiber im Medikamentenmarkt sind nach wie vor die steigende Anzahl älterer und chronisch kranker Patienten, das konstante Bevölkerungswachstum und der unverändert hohe Qualitätsanspruch aller Marktteilnehmer. Nichtsdestotrotz sehen die Prognosen für den Medikamentenmarkt unter unveränderten Rahmenbedingungen, aber unter Berücksichtigung von Preissenkungen, bis 2015 kein oder nur ein geringes Umsatzwachstum von 0.2 Prozent vor.

VOLUMEN MEDIKAMENTENMARKT SCHWEIZ

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



Quelle: IMS Health, Hergiswil. IMS Health hat im Jahr 2012 die Datenbasis für den Gesamtmarkt verändert und rückwirkend bis und mit dem Jahr 2010 für alle Kanäle korrigiert. Aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit wird auf die Darstellung der Jahre vor 2010 verzichtet.

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

Versandkanal mit deutlichem Plus — Der Apothekenmarkt wuchs im vergangenen Jahr um 1.5 Prozent auf 2 650 Millionen Franken. Demgegenüber steht ein deutliches Wachstum im Versandapothekenmarkt: Das Medikamentenvolumen im Versand belief sich zum Herstellerabgabepreis auf 202 Millionen Franken, was einer Steigerung von 8 Prozent entspricht. Gemäss dem Marktforscher IMS Health ist die hohe Wachstumsrate vor allem auf Medikamente der Kategorie der Immunsuppressiva und der Antiinfektiva zurückzuführen, die häufiger als bislang über den patientenfreundlichen Versandkanal bezogen wurden. Der Anteil des Bezugskanals Versand am gesamten Apothekenmarkt betrug per Ende Jahr bereits über 7 Prozent.

¹ Die Spezialitätenliste umfasst die von den Krankenversicherern in der Grundversicherung nach ärztlicher Verschreibung vergüteten Medikamente.

MARKTVOLUMEN APOTHEKENMARKT SCHWEIZ

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



Quelle: IMS Health, Hergiswil. IMS Health hat im Jahr 2012 die Datenbasis für den Gesamtmarkt verändert und rückwirkend bis und mit dem Jahr 2010 für alle Kanäle korrigiert. Aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit wird auf die Darstellung der Jahre vor 2010 verzichtet.

■ Versandapotheken
■ Offizinapotheken

Verhaltenes Wachstum absehbar — Die Bezugskanäle Apotheker und Ärzte (in Gebieten mit Selbstdispensation) werden in den kommenden Jahren gemäss Marktprognosen nur verhalten wachsen. Über Ärzte und Apotheker werden vor allem Schmerzmittel, Diabetespräparate und Antidepressiva abgegeben. In diesen Indikationen ist die durchschnittliche Preisentwicklung rückläufig, da nur noch wenige patentgeschützte Medikamente auf dem Markt sind und die Preise im kassenzulässigen Markt bereits mehrfach gesenkt wurden. Im Gegensatz dazu wird der Spitalkanal den Medikamentenumsatz voraussichtlich steigern, da neue Präparate vor allem dort zur Anwendung kommen.

Selbstdispensation mit Aufwind — Der Volksentscheid fiel bereits im Jahr 2008, seit dem 1. Mai 2012 ist er umgesetzt: Ärztinnen und Ärzte in den Städten Zürich und Winterthur dürfen Medikamente abgeben. In Schaffhausen sprach sich die Bevölkerung im November 2012 mit über 70 Prozent dafür aus, dass Patientinnen und Patienten auch in den Städten Schaffhausen und

Neuhausen am Rheinflall Medikamente beim Arzt beziehen können. Bislang galt die Regelung, dass die Selbstdispensation (SD) nur dort erlaubt ist, wo es weniger als zwei Apotheken gibt. Auch in Deutschland tut sich etwas: Die Delegiertenversammlung des deutschen Ärzteverbands beauftragte den Vorstand im September 2012, die Einführung der SD rechtlich zu prüfen.

Verhandlungen für neues Abgeltungsmodell sistiert — Die Verhandlungen zwischen FMH und santésuisse zur Weiterentwicklung eines margenunabhängigen Abgeltungsmodells wurden im Berichtsjahr sistiert. Die FMH sah sich gemäss Auskunft des Vereins «Ärzte mit Patientenapotheken» mit Forderungen der Verhandlungspartei konfrontiert, die sie als nicht akzeptabel beurteilte. Ziel der Verhandlungen, die im Jahr 2011 mit einer gemeinsamen Absichtserklärung ihren Anfang genommen hatten, war es, die heute vom Staat verordneten prozentualen und fixen Margen auf den Herstellerabgabepreis in einen ärztlichen Tarif zu überführen. Somit könnte der Vorwurf, die Selbstdispensation setze falsche ökonomische Anreize, entkräftet und die patientenfreundliche Art der Medikamentenabgabe erhalten werden. Gegen Ende des Berichtsjahres fanden erste Annäherungsversuche zwischen den beiden Verbänden statt. Die sistierten Verhandlungen wurden aber vorerst nicht wieder aufgenommen.²

Entwurf für revidiertes HMG im Parlament — Im Rahmen der 2. Etappe der ordentlichen Revision des Heilmittelgesetzes (HMG) erfolgte im Berichtsjahr die Überweisung der bundesrätlichen Botschaft und des Gesetzesentwurfs an das Parlament. Das Geschäft gelangte vorerst an den Nationalrat und wird seit Anfang 2013 von der nationalrätlichen Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit beraten. Für die Apothekenbranche besonders relevant ist der Vorschlag zur Vereinfachung der Selbstmedikation: Apotheken und Drogerien sollen mehr Kompetenzen bei der Abgabe von Medikamenten erhalten. Während Apotheken neu das Recht eingeräumt werden soll, gewisse Medikamente ohne vorgängige ärztliche Verschreibung abgeben zu dürfen, soll in Drogerien die Abgabe sämtlicher nicht verschreibungspflichtiger Medikamente möglich werden. Die ursprüngliche Absicht der Landesregierung, den Kantonen die Hoheit über das Thema ärztliche Selbstdispensation zu entziehen, ist in der Vorlage nicht mehr enthalten. Die Dauer der Beratungen im Parlament ist schwer abzuschätzen; es ist denkbar, dass das revidierte HMG bereits Anfang 2015 in Kraft tritt.

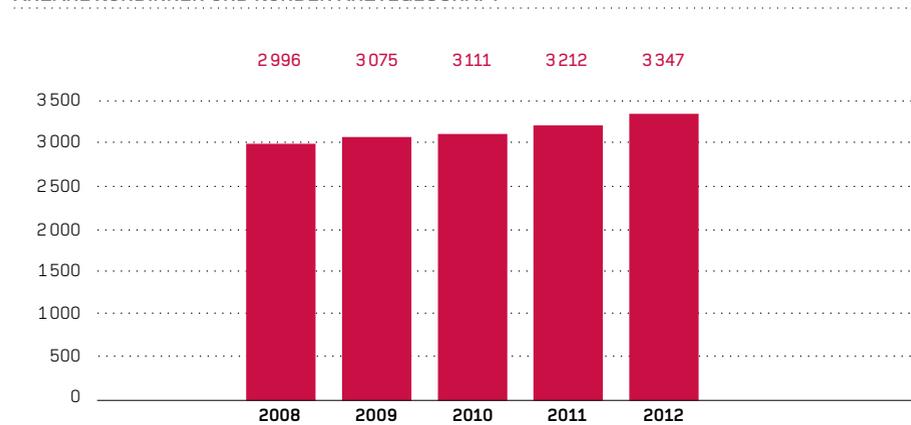
² Quelle: APA Ärzte mit Patientenapotheke, St. Gallen

Das Krankenversicherungsgesetz KVG erfuhr im Berichtsjahr keine Änderung. 2013 wird im Parlament allerdings die vom Bundesrat bereits 2012 vorgeschlagene Änderung betreffend die vorübergehende Wiedereinführung der Zulassungsbeschränkung für Spezialärzte (sogenannter Zulassungsstopp) beraten.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG ÄRZTEGESCHÄFT

Kunden gewonnen, Marktführer geblieben — Zur Rose blieb auch im Jahr 2012 mit einem Marktanteil von 23.5 Prozent führend im Bereich Ärztegrossist und baute den Abstand zu ihrem direkten Mitbewerber weiter aus. Unverändert stark ist die Konkurrenz der Hersteller, die direkt beliefern: Ihr Anteil beträgt 26.7 Prozent. In einem tendenziell gesättigten Markt gewann Zur Rose erneut über 100 neue Ärztekundinnen und -kunden und konnte den Umsatz trotz deutlicher vom Bundesamt für Gesundheit verordneter Preissenkungen um 1 Prozent steigern. Der Generikaanteil am Gesamtumsatz von Zur Rose betrug 15 Prozent. Da im vergangenen Jahr der Patentschutz für eine Reihe umsatzstarker Originalmedikamente wie beispielsweise Atorvastatin auslief, ist davon auszugehen, dass der Anteil noch steigen wird.

ANZAHL KUNDINNEN UND KUNDEN ÄRZTEGESCHÄFT



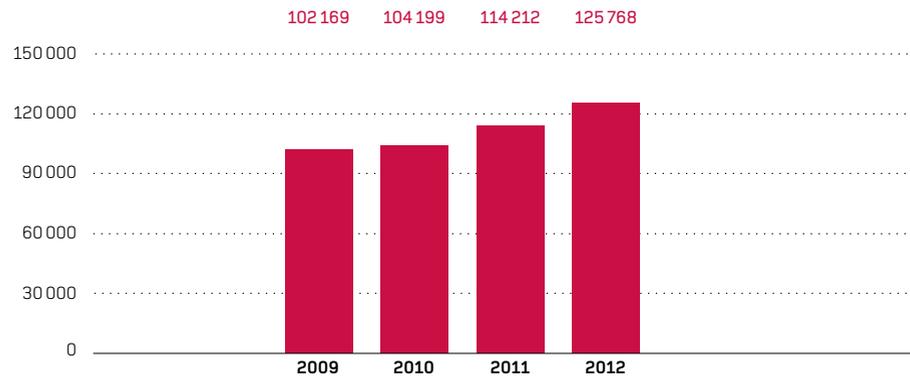
Nase vorn bei SD Zürich — Sollen Stadtzürcher und Winterthurer Ärztinnen und Ärzte Medikamente abgeben dürfen? «Ja zur Wahlfreiheit beim Medikamentenbezug» hatte das Stimmvolk im Jahr 2008 geantwortet – und trat damit eine drei Jahre dauernde politische und juristische Auseinandersetzung los, die erst im September 2011 endete, als das Bundesgericht grünes Licht für die Einführung der Selbstdispensation gab. Das höchstrichterliche Urteil nahm Zur Rose als ärztenahes Unternehmen erfreut zur Kenntnis und startete eine der wichtigsten Initiativen im Bereich Ärztegrossist der vergangenen Jahre: die Begleitung und Unterstützung der Ärztinnen und Ärzte, die auf die Selbstdispensation umsatteln wollen. Zur Rose organisierte beispielsweise Seminare zum Thema «Direkte Medikamentenabgabe» für die Ärzteschaft und deren Praxispersonal, die auf grosses Interesse stiessen. Dazu kamen individuell auf die Bedürfnisse der einzelnen Praxen zugeschnittene Starter-Angebote für einen hürdenlosen Einstieg in die SD, die persönliche Betreuung durch den Zur Rose-Aussendienst sowie ein Newsletter-Service mit viel Nutzwert und attraktiven Angeboten rund um den Aufbau der Praxisapothek. Der Einsatz hat sich gelohnt. Im Kanton Zürich zeichnet sich für das Traditionsunternehmen ein sehr guter Marktanteil ab.

Verlässlicher Begleiter — Ihre mittlerweile knapp 3500 Ärztekundinnen und -kunden begleitete und beriet Zur Rose im vergangenen Jahr eng bei Veränderungen im Markt. Seien es Vorabbestell-Möglichkeiten bei Markteinführungen von bedeutenden Generika, das zeitnahe Informieren aus erster Hand bei Lieferengpässen oder die monatlich erscheinenden «Produktenews» – Zur Rose setzte auch 2012 alles daran, ihren Kundinnen und Kunden Services mit Mehrwert zu bieten. Deshalb hatte es im Bereich Ärztegrossist auch oberste Priorität, die Auswirkung der Preissenkungen des Bundesamts für Gesundheit mit intensiven Verhandlungen mit Herstellern sowie individuellen Lösungen für Wertberichtigungen in der Praxisapothek zumindest etwas abfedern zu können. Neben der konsequenten Kundenorientierung kann sich die Kundschaft bei Zur Rose auch weiterhin darauf verlassen, dass die Geschäftsprozesse qualitativ einwandfrei ablaufen: Im Frühjahr 2012 absolvierte Zur Rose mit Erfolg das ISO-Zertifizierungsaudit; das gesamte Unternehmen ist nun ISO-9001-zertifiziert.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG VERSANDGESCHÄFT

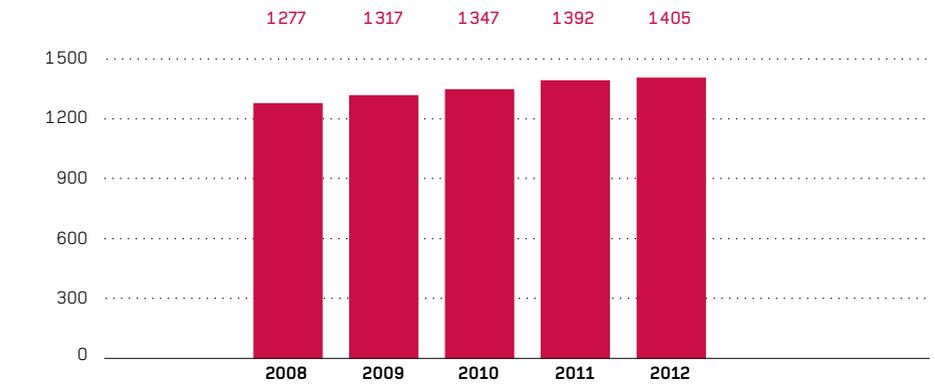
Versandgeschäft mit Kunden- und Umsatzplus — Über 35 000 neue Kundinnen und Kunden entschieden sich im Berichtsjahr für die Versandapotheke Zur Rose. Unter Berücksichtigung der Abgänge stieg der aktive Kundenstamm um gute 9 Prozent. Bezogen auf den Umsatz konnten beide Wege – die elektronische Rezeptierung über mittlerweile 1 400 Ärztinnen und Ärzte sowie das Papierrezept – zulegen. Gesamthaft stieg das Volumen im Versandgeschäft von Zur Rose um 3 Prozent. Auch als Versandapotheke versteht es Zur Rose, auf Veränderungen im Markt mit innovativen Lösungen zu reagieren: Die Einführung der Fallpauschalen in den Spitälern am 1. Januar 2012 war der Startschuss für ein Pilotprojekt mit einer Orthopädie-Klinik: Patientinnen und Patienten – die meisten davon mit eingeschränkter Mobilität – erhalten ihre Austrittsmedikation bequem von Zur Rose am Tag ihrer Entlassung angeliefert und können sich so den Gang in die Apotheke sparen.

ANZAHL AKTIVE KUNDINNEN UND KUNDEN DER VERSANDAPOTHEKE



Zugunsten der Aussagekraft wurde im Berichtsjahr die Datenbasis verändert. Aufgenommen werden ausschliesslich die bestellenden Kundinnen und Kunden.

ANZAHL ÄRZTINNEN UND ÄRZTE MIT ELEKTRONISCHER REZEPTÜBERMITTLUNG



HomeCare-Dienstleistung kommt an — Bereits knapp 140 Patientinnen und Patienten mit chronischen Erkrankungen und komplexer Medikation möchten sie nicht mehr missen: die Betreuung der HomeCare-Pflegefachfrauen in vertrauter Umgebung. Die Mitte 2011 lancierte Dienstleistung für das Medikamentenmanagement zu Hause entwickelte sich im vergangenen Jahr zu einem wichtigen Umsatztreiber im Versandgeschäft und hat sich bei der Ärzteschaft, bei Krankenkassen und bei Patientinnen und Patienten etabliert. In einem von Zeit- und Kostendruck geprägten Umfeld – die Einführung der Fallpauschale im Spital ist ein Beispiel dafür – kann Zur Rose mit HomeCare einen Beitrag zur Qualitätssicherung bei kostspieligen Medikamenten für Krankheiten wie Hepatitis B, Morbus Crohn oder Psoriasis und gleichzeitig zur Entlastung von Ärzteschaft und Pflegepersonal leisten. HomeCare bleibt kostenlos, vorausgesetzt, die Medikamente werden über die Versandapotheke bezogen.

Neue Sortimentsstrategie — Das Management von Produktkategorien ist im Handel ein wichtiges Thema, denn nur wenn die Kundin oder der Kunde bequem findet, was gesucht wird, wird sie oder er zufrieden sein – und erneut einkaufen. Zur Rose nahm sich deshalb im Berichtsjahr dem sogenannten Category Management an. Die Mitarbeitenden von Marketing und Einkauf

entwickelten eine neue Sortimentsstrategie und veränderten die Kategorien des Webshops und des Katalogs. Zudem stärkte Zur Rose ihr Angebot an Drogerieartikeln und Naturkosmetika, bei denen sie sich preislich vom herkömmlichen Handel stark abhebt. Unverändert bleibt der Anspruch, ein breites, bedürfnisgerechtes Sortiment anzubieten. Der im Jahr 2011 von Zur Rose als erster Schweizer Versandapotheke gestartete Versand von rezeptfreien Medikamenten entwickelte sich denn auch gut: Bereits über 30 000 Kundinnen und Kunden nutzen die Möglichkeit, bequem und diskret Präparate für die Haus- oder Reiseapotheke zu bestellen und dabei im Schnitt 15 Prozent gegenüber dem herkömmlichen Bezugskanal zu sparen.

Vielversprechende Kooperation mit führendem Schweizer Krankenversicherer — Der führende Schweizer Krankenversicherer Helsana und Zur Rose schlagen ein neues Kapitel ihrer langjährigen Zusammenarbeit auf: Auf der Webseite des Helsana Kunden-Clubs finden die Kundinnen und Kunden des Krankenversicherers einen attraktiven Webshop mit rund 400 Drogerieartikeln. Der Betreiber des Shops: Zur Rose. Die Kooperation – die erste dieser Art – ist vielversprechend: Fast 500 000 Versicherte werden über das Angebot informiert. Auch die Konditionen können sich sehen lassen: Zur Rose gewährt zusätzliche 10 Prozent Rabatt auf das gesamte Sortiment im Shop und erlässt ab einem Bestellwert von 50 Franken die Portokosten. Die Zusammenarbeit soll neue Kundschaft bringen und auch zur Steigerung der Bekanntheit der Marke Zur Rose beitragen.

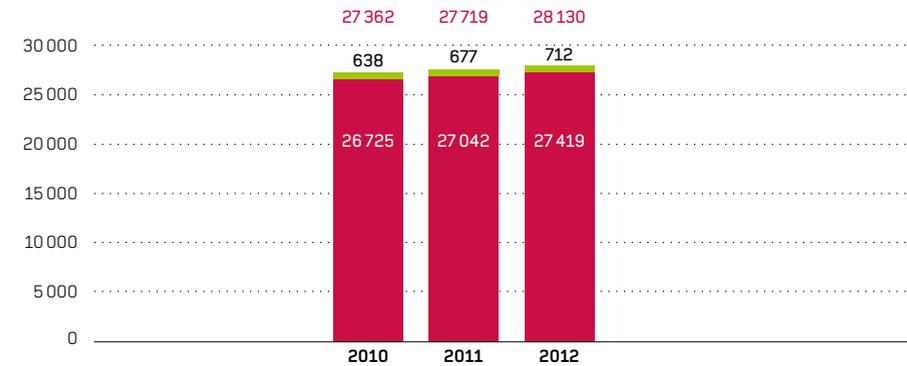
Der grösste Medikamentenmarkt Europas wuchs im Berichtsjahr um knapp 2 Prozent auf 32.6 Milliarden Euro, der Apothekenmarkt um 1.6 Prozent auf 25.6 Milliarden Euro. Bei gleich vier grossen Versandapotheken im deutschen Markt änderten sich 2012 die Besitzverhältnisse. Diese Konsolidierungswelle führte Zur Rose im Herbst 2012 zur neuen Tochter DocMorris.

MARKTUMFELD

Grösster Medikamentenmarkt Europas — Deutschland ist mit 32.6 Milliarden Euro vor Frankreich und Italien der grösste Medikamentenmarkt Europas. Das Marktwachstum betrug im vergangenen Jahr knapp 2 Prozent. Der Apothekenmarkt wuchs um 1.6 Prozent auf 25.6 Milliarden Euro (auf Basis der Herstellerabgabepreise, nach Abzug der Herstellerzwangsrabatte und Zusatzabschläge). Der Umsatz im Versandkanal lag per Ende Jahr bei 712 Millionen Euro (auf Basis der Herstellerabgabepreise, nach Abzug der Herstellerzwangsrabatte, aber ohne Abzug der Zwangsabschläge), was einem Zuwachs von 5 Prozent entspricht. Zurückzuführen ist dieser vor allem auf den Versand von rezeptfreien Produkten: Sie machten mit 516 Millionen Euro den Löwenanteil im Versandkanal aus und konnten im Vergleich zum Vorjahr nochmals um 9 Prozent zulegen, während der stationäre Kanal bei plus 0.3 Prozent stagnierte.

VOLUMEN APOTHEKENMARKT DEUTSCHLAND

in Mrd. EUR zu Herstellerabgabepreisen, nach Abzug der Herstellerzwangsrabatte, ohne Abzug der Zwangsabschläge



Quelle: IMS Health, Frankfurt

■ Versandapotheken
■ Offizinapotheken

Umwälzungen im Versandapothekenmarkt — Bei gleich vier grossen Versandapotheken im deutschen Markt änderten sich im vergangenen Jahr die Besitzverhältnisse: Vitalsana wurde im Rahmen der Insolvenz des Besitzers, der Drogeriemarktkette Schlecker, zum Verkauf ausgeschrieben und schliesslich vom Management übernommen. Der Pharmahändler Celesio verkaufte die im Jahr 2007 erworbene DocMorris an die Zur Rose AG. Die Nummer zwei im Markt, die Europa Apotheek Venlo, wurde vom amerikanischen Medco-Konzern nach seinem Rückzug aus Europa zum Verkaufsobjekt gemacht. Und auch die Versandapotheke Sanicare musste nach dem Tod des Gründers Insolvenz anmelden und einen neuen Besitzer suchen. Nur bei Mycare und Zur Rose, den beiden inhabergeführten deutschen Versandapotheken, gab es keine Veränderungen. Nach dieser Konsolidierungswelle im noch jungen deutschen Versandapothekenmarkt zeichnet sich deutlicher als bislang ab, dass künftig nur einige wenige grosse Anbieter im Markt den Ton angeben können.

16. Novelle des deutschen Arzneimittelgesetzes — Auch im Jahr 2012 waren die sogenannten Rx-Boni, die Rabatte ausländischer Versandapotheken auf rezeptpflichtige Medikamente, ein heiss diskutiertes Thema. Während deutsche Anbieter von einer Wettbewerbsverzerrung sprachen, machten die Versandapotheken mit Sitz im Ausland geltend, dass sie nicht an das deutsche Festpreissystem gebunden seien und Rabatte zudem einen wünschenswerten Effekt auf die Kostenentwicklung im Gesundheitswesen hätten. Ende Juni 2012 verabschiedete der Deutsche Bundestag das «Zweite Gesetz zur Änderung arzneimittelrechtlicher und anderer Vorschriften» und stellte in dieser 16. Novelle des Arzneimittelgesetzes (AMG) klar, dass die Arzneimittelpreisverordnung auch für ausländische Versandapotheken gilt. Am 22. August 2012 schlossen sich dann auch die Richter des Gemeinsamen Senats der obersten Gerichtshöfe des Bundes in Karlsruhe, die über eine Klage eines Darmstädter Apothekers gegen eine Versandapotheke mit Sitz in Holland zu befinden hatten, dieser Sicht an. Die AMG-Novelle trat am 26. Oktober 2012 in Kraft.

Liberalisierungstendenzen in Österreich — Die Novelle des Arzneimittelgesetzes in Österreich sieht eine Liberalisierung im Arzneimittelhandel vor: Apotheken soll der Versand von rezeptfreien Medikamenten gestattet werden, womit eine paradoxe Situation ein Ende finden soll. Bis dato war der Versand nämlich nur für Versandapotheken mit Sitz im europäischen Ausland – wie Zur Rose-Tochter VfG – erlaubt; dies dank eines Urteils des Europäischen Gerichtshofs. Die Liberalisierungsaussicht vor Augen, betrat die Europa Apotheek Venlo, vier Jahre nach der VfG, im Frühjahr 2012 den österreichischen Markt. Auf www.shop-apotheke.at bietet sie rezeptfreie Arzneimittel an.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG ZUR ROSE PHARMA

Aufbau der Kooperation mit dm — Die Pharmadienstleisterin Zur Rose Pharma wickelte im Jahr 2012 im Auftrag ihrer beiden Kunden, der Versandapotheke Zur Rose und der VfG, 1.2 Millionen Bestellungen für einen Kundestamm von 1.6 Millionen Personen ab. Gemeinsam mit der Versandapotheke Zur Rose war sie zudem massgeblich am Aufbau der Kooperation mit der deutschen Drogeriemarktkette dm beteiligt. Seit Januar 2013 ist die Versandapotheke Zur Rose exklusiver Apothekenpartner von dm. Sie ist mit dem komplet-

ten Sortimentsangebot in rund 1 350 Filialen mit insgesamt über einer Million Kundschaft pro Tag jeweils mit einem Bestellterminal für rezeptfreie Medikamente, einer Abgabemöglichkeit für Rezepte sowie Werbung präsent. Diese Kooperation ist auch für Zur Rose Pharma als Dienstleisterin für die Apotheke von grosser Bedeutung. Im Berichtsjahr standen deshalb umfangreiche Vorbereitungsarbeiten, von der Definition neuer Logistikprozesse über Sortimentsanpassungen bis hin zur Kreation eines unverkennbaren Werbeauftritts, an.

Ausgezeichnete und engagierte Arbeitgeberin — Zur Rose Pharma erhielt im Jahr 2012 zum zweiten Mal in Folge das Gütesiegel «Top Job», das die besten Arbeitgeber im KMU-Bereich Deutschlands auszeichnet. Experten der Universität St. Gallen attestieren den Trägern des Qualitätslabels exzellente Personalarbeit und eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit. Zur Rose Pharma beschäftigt rund 80 Mitarbeitende und bildet jedes Jahr 12 Lernende aus. Mit ihren Auszubildenden nahm Zur Rose Pharma im vergangenen Jahr am von einem Krankenversicherer initiierten Projekt namens «Moveguide» teil, das den Lernenden die Verantwortung für die betriebliche Gesundheitsförderung überträgt. Das Zur Rose-Team erreichte mit Ideen wie einer Schwimmgruppe, einem «Sportschuhtag» und Tipps zur Raucherentwöhnung einen Platz in der Finalrunde aller Bundesländer. Für die gute Betreuung und Förderung der jungen Mitarbeitenden erhielt Zur Rose Pharma im Berichtsjahr die Auszeichnung «Top-Ausbildungsbetrieb», die von der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau verliehen wird.

Kundin Versandapotheke Zur Rose wird Kundenchampion — Beim bundesweiten Wettbewerb «Deutschlands Kundenchampions» erhielt die Versandapotheke Zur Rose die Silbermedaille für herausragende Kundenorientierung. Eruiert werden die Unternehmen mit den zufriedenste Kundinnen und Kunden Deutschlands anhand eines intensiven, mehrstufigen Verfahrens, das Umfragen bei der Kundschaft und bei den eigenen Mitarbeitenden sowie eine Beurteilung durch Experten vor Ort umfasst. Die Auszeichnung für die Versandapotheke Zur Rose ist auch ein Gütesiegel für die Dienstleisterin Zur Rose Pharma, die rund um alle apothekeninternen Prozessschritte und im Auftrag der Apotheke Services wie zum Beispiel die Paketauslieferung an die Kundschaft erbringt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG VfG VERSANDAPOTHEKE

Stark im E-Commerce — Die Versandapotheke VfG beliefert Kundinnen und Kunden in Deutschland und Österreich mit über 2 000 rezeptfreien Medikamenten und Gesundheitsprodukten. Ihren wichtigsten Vertriebskanal, das Internet, stärkte sie im Berichtsjahr mit einer App, die es den Kundinnen und Kunden ermöglicht, auch von unterwegs einzukaufen. Die VfG fokussierte im vergangenen Jahr stark auf die bestehenden aktiven Kundinnen und Kunden und betrieb nur zurückhaltend Neukundenakquise.

Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems — Im Jahr 2012 zog die VfG in ein grösseres Lager am Standort Česká Lípa um und führte kurz danach ein neues Warenwirtschaftssystem ein. Die komplexe Systemeinführung gelang, führte aber nichtsdestotrotz zu einem Rückstand in der Logistik, der im Verlauf des Monats Juni allerdings aufgeholt werden konnte. Der vom TÜV geprüften Kundenzufriedenheit tat dies glücklicherweise keinen Abbruch: Die Versandapotheke erhielt erneut die Note 1.6 («Gut»). Vor allem das Preis-Leistungs-Verhältnis wurde positiv vermerkt.

Erfolg in Österreich — Die VfG war im Jahr 2008 die erste im österreichischen Markt aktive Versandapotheke. Über die Jahre konnte sie sich eine gute Marktposition aufbauen und den Umsatz kontinuierlich steigern – im Berichtsjahr um fast 20 Prozent. Die seit Anfang 2011 bestehende Kooperation mit der Drogeriemarktkette dm trägt stark dazu bei: Als Kooperationspartner macht dm ihre Kundinnen und Kunden mit verschiedenen Massnahmen, beispielsweise mit der Abgabe des Katalogs bei der Kasse, auf den Vertriebsweg Versand aufmerksam. Die VfG beliefert die dm-Kundschaft im Gegenzug unter der Marke Zur Rose günstig und schnell mit in Österreich zugelassenen Originalmedikamenten.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DOCMORRIS

Die neue Tochter — Die Versandapotheke DocMorris mit Hauptsitz im niederländischen Heerlen, unweit der deutschen Grenze, ist mit einem Marktanteil von rund 29 Prozent und einer Markenbekanntheit von 55 Prozent die grösste und bekannteste Versandapotheke im deutschen Markt. DocMorris war im Jahr 2000 gegründet worden und wurde 2007 an den Pharmakonzern Celesio AG verkauft. Seit Dezember 2012 ist sie im Besitz der Zur Rose AG, die damit ihren Umsatz im Markt EU auf rund 400 Millionen Euro steigert. DocMorris beschäftigt gegen 500 Mitarbeitende; ein Viertel davon sind Apothekerinnen und Apotheker oder pharmazeutisch-technisches Personal. DocMorris blickt auf ein stetiges Umsatzwachstum von durchschnittlich über 10 Prozent in den letzten fünf Jahren zurück. Im 2012 wurde der zweimillionste Kunde seit Firmengründung begrüsst; der aktive Kundenstamm, der sich mehrheitlich aus chronisch kranken Patientinnen und Patienten zusammensetzt, umfasst mehr als eine Million Personen. Als in Holland domizilierte Versandapotheke war das Unternehmen bis ins Jahr 2012 nicht an das deutsche Festpreissystem gebunden und gewährte attraktive Rabatte auf rezeptpflichtige Medikamente. Der Anteil rezeptpflichtiger Arzneimittel, die höhere Margen aufweisen als rezeptfreie, beträgt deshalb fast 90 Prozent. Im deutschen Versandapotheekenmarkt verfügt einzig die Europa Apotheek Venlo über ein vergleichbares Geschäftsmodell.

Im Jahr 2012 standen bei DocMorris die Einführung eines Warenwirtschaftssystems, der Besitzerwechsel sowie die Lancierung eines neuen Prämienmodells für mehr Medikationssicherheit im Vordergrund. Das Unternehmen konnte das Umsatzniveau des Vorjahres trotz einiger Probleme bei der Einführung des neuen Warenwirtschaftssystems halten.

Arzneimittel-Check für mehr Medikationssicherheit — Ende Juni 2012 verabschiedete der Deutsche Bundestag das «Zweite Gesetz zur Änderung arzneimittelrechtlicher und anderer Vorschriften». Diese 16. Novelle des Arzneimittelgesetzes (AMG) bindet auch ausländische Versandapotheeken an die deutsche Arzneimittelpreisverordnung (siehe Seite 25). DocMorris führte gleichzeitig mit dem Inkrafttreten der AMG-Novelle ein neues Prämienmodell ein, das den geänderten Vorschriften Rechnung trägt und zudem die Qualität der pharmazeutischen Beratung und Betreuung erhöht: Den Patientinnen und Patienten wird nämlich ein individueller Arzneimittel-Check angeboten; bei

Teilnahme wird der entsprechende Aufwand in Form einer Prämie entschädigt. Die Höhe der Prämie richtet sich nach dem aufgrund der Teilnahme entstehenden Aufwand, der von der Komplexität der Erkrankung und der Therapieform beeinflusst wird. Das neue Prämienmodell wurde von der Kundschaft sehr positiv aufgenommen.

Start der Kooperation mit REWE — Im Jahr 2012 baute DocMorris ihre bereits starke Präsenz im deutschen Handel weiter aus und startete eine Kooperation mit dem bedeutenden Lebensmitteleinzelhändler REWE: Kundinnen und Kunden, die in einem der bundesweit 3 000 REWE-Märkte einkaufen, werden mittels Katalog und Flyer regelmässig über das Angebot der Versandapotheke informiert. Die Partnerschaft mit REWE ergänzt die bestehenden Kooperationen optimal: Seit 2011 ist DocMorris Apothekenpartner von Rossmann, der Nummer zwei in der deutschen Drogeriebranche. Dazu kommt die Präsenz in über 1 000 Postbank-Filialen, in denen Informationen von DocMorris aufliegen. Über die Apotheke Wellsana, bis Anfang 2013 ein Joint Venture mit dem auf Kunden ab 50 spezialisierten Versandhaus KLINGEL, erschloss sich DocMorris zudem eine attraktive und versandaffine Zielgruppe.

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

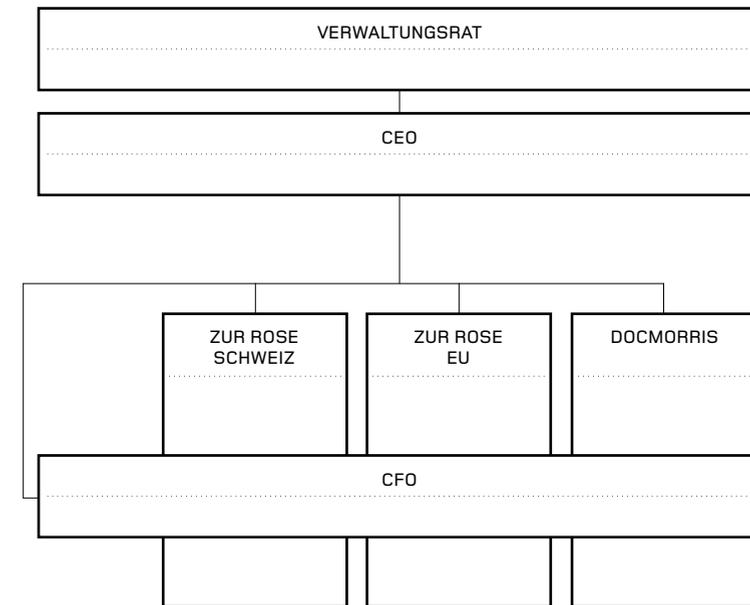
1.1 Gruppenstruktur

Die Aufsicht der Zur Rose-Gruppe wird durch den Verwaltungsrat und die operative Führung durch die Gruppenleitung wahrgenommen. Das operative Geschäft ist seit der Übernahme von DocMorris in drei Einheiten unterteilt:

- die Einheit Zur Rose Schweiz umfasst das Grosshandelsgeschäft für Ärztinnen und Ärzte sowie das auf Endkonsumentinnen und Endkonsumenten ausgerichtete Versandgeschäft von Medikamenten und Gesundheitsprodukten in der Schweiz,
- die Einheit Zur Rose EU umfasst die Arzneimittelmanagement-Dienstleistungen für Versandapotheken der Zur Rose Pharma GmbH sowie das Versandgeschäft von Medikamenten und Gesundheitsprodukten der VfG Cosmian s.r.o. an Konsumentinnen und Konsumenten in Deutschland und in Österreich,
- 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, IT und – als Matrixfunktion – Logistik sind dem CFO zugeordnet und erbringen ihre Leistungen für die gesamte Gruppe. Die Bereiche Human Resources und Kommunikation sind dem CEO unterstellt und verantworten ebenfalls Leistungen für die gesamte Gruppe. Die Geschäftseinheit DocMorris ist per Ende Jahr operativ eigenständig. Der CEO von DocMorris ist Mitglied der Gruppenleitung.

STRUKTUR DER ZUR ROSE-GRUPPE ENDE DEZEMBER 2012



Die Akquisition der Apotheke DocMorris Holding GmbH durch die Zur Rose AG wurde am 30. November 2012 vollzogen. Somit präsentiert sich die Gruppenstruktur per Ende 2012 wie oben aufgeführt. Die operative Integration der Einheit DocMorris ist Teil eines Anfang 2013 lancierten Projekts.

Angaben zur juristischen Struktur der Gruppe finden sich auf Seite 107 des Finanzberichts.

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 stieg von 2025 zum Jahresende 2011 auf 2092 per 31. Dezember 2012.

AKTIONARIATSSTRUKTUR

Anzahl Aktien*	Anzahl Aktionäre 2012	In Prozent	Anzahl Aktionäre 2011	In Prozent
1 – 599	655	31	584	29
600 – 1 099	566	27	553	27
1 100 – 1 599	368	18	377	18
1 600 – 2 099	152	7	152	8
2 100 – 9 999	334	16	345	17
> 9 999	17	1	14	1
Total	2 092	100	2 025	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 155 bis 156 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 19. Mai 2013 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 Erweite-

rung 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 2010	79 195
31. Dezember 2011	81 800
31. Dezember 2012	85 790

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 Anleihenobligationen 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 2012 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 2012 gehörten ihm folgenden Personen an:

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

	Position	Eintritt	Gewählt bis
Prof. Stefan Feuerstein	Präsident des Verwaltungsrats, nicht exekutiv	2010	2013
Walter Oberhänsli	Delegierter des Verwaltungsrats, exekutiv	1993	2013
Dr. Thomas Schneider	Vizepräsident, nicht exekutiv	1995	2013
Prof. Dr. Volker Amelung	Mitglied, nicht exekutiv	2010	2013
Dr. Joachim Bolz	Mitglied, nicht exekutiv	2004	2013
Dr. Markus Braun	Mitglied, nicht exekutiv	2010	2013
Dr. Hartmut Seifert	Mitglied, nicht exekutiv	1998	2013
Dr. Lukas Wagner	Mitglied, nicht exekutiv	1996	2013

— **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 Standesrat der Ärztesgesellschaft Thurgau, 1997 bis 2006 Vorstandsmitglied der Ärztesgesellschaft Thurgau (Ressort Medikamente und Tarifverhandlungen Region Ostschweiz). 1992 bis 1997 standespolitische Tätigkeit im Vorstand der Schweizerischen sowie der Ostschweizerischen Gesellschaft für Allgemeinmedizin (SGAM und OSGAM). Medizinstudium an der Universität Basel.

— **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 Managed Care. 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.

— **Joachim Bolz** (1964, Deutscher, Dr. rer. pol.)
Präsident Henkel France S.A. Zuvor in verschiedenen internationalen Positionen in Marketing, Vertrieb sowie im Corporate Headquarter der Henkel-Gruppe. 2001 bis 2005 General Manager einer Bertelsmann-Tochter in Frankreich. Studium der Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten Duisburg und Münster, MBA in den USA.

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

Leiter International Business und Geschäftsleitungsmitglied der School of Management and Law der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW). Von 2004 bis Anfang 2013 Head of Corporate Office der Diethelm Keller Holding AG in Zürich. Davor 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.

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

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

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

Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1986 mit eigener Praxis in Birsfelden (BL). 2002 bis 2010 Präsident der Ärztesgesellschaft Baselland, 2010 bis Ende 2011 Vizepräsident. 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)
Vorsitzender des Aufsichtsrats der NORDWEST Handel AG, Hagen (DE)
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 Boards der CAPVIS Equity Partners AG, Zürich
Vorsitzender des Hochschulrats der Fachhochschule Worms (DE)

— **Walter Oberhänsli**

Verwaltungsratsmitglied BlueCare AG
Verwaltungsratsmitglied HIN AG
Präsident des Verbands der Schweizerischen Versandapotheken (VSVA)
Kassier des Bundesverbands Deutscher Versandapotheken (BVDVA)

— **Thomas Schneider**

Vorstandsmitglied der Vereinigung Ärzte mit Praxisapotheke (APA)

— **Volker Amelung**

Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Managed Care

— **Joachim Bolz**

Mitglied des Verwaltungsrats der deutsch-französischen Handelskammer
Mitglied des Verwaltungsrats des französischen Markenartikelverbands (ILEC)

— **Markus Braun**

Keine weiteren Tätigkeiten und Interessenbindungen

— **Hartmut Seifert**

Mitglied der Pharmakodex-Kommission von scienceindustries (Schweizer Wirtschaftsverband Chemie Pharma Biotech)

— **Lukas Wagner**

Delegierter für Fragen der Selbstdispensation der Ärztesgesellschaft Baselland

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 Entschiede bestehen zwei ständige Ausschüsse: der Prüfungs- und Finanzausschuss sowie der Entschädigungs- und Nominationsausschuss.

PRÜFUNGS- UND FINANZAUSSCHUSS

Dr. Markus Braun, Vorsitz

Dr. Joachim Bolz

Dr. Hartmut Seifert

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

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

ENTSCHÄDIGUNGS- UND NOMINATIONSAUSSCHUSS

Dr. Thomas Schneider, Vorsitz

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, so oft 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 2012 trat der Verwaltungsrat elfmal zusammen.

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

Bei Bedarf kann der Verwaltungsrat weitere Ausschüsse bilden und mit bestimmten Aufgaben betrauen.

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 2012 gehörten der Gruppenleitung folgende Mitglieder an:

— **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.

— **Christian Kappler** (1965, Deutscher, Diplom-Kaufmann), Chief Financial Officer (CFO) Seit November 2010 Chief Financial Officer der Zur Rose-Gruppe. Zuvor in der Unternehmensberatung sowie viele Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen international agierender Handelsunternehmen tätig, zuletzt als CEO und CFO der Quelle AG in Österreich. Studium der Betriebswirtschaft in Stuttgart, Konstanz und Bamberg.

— **Matthias Baumann** (1973, Schweizer, Betriebsökonom), Leiter Zur Rose Schweiz Seit Mai 2011 bei Zur Rose. 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.

VERWALTUNGSRAT



1. Prof. Stefan Feuerstein — Präsident
2. Walter Oberhänsli — Delegierter
3. Dr. Thomas Schneider — Vizepräsident
4. Prof. Dr. Volker Amelung
5. Dr. Joachim Bolz
6. Dr. Markus Braun
7. Dr. Hartmut Seifert
8. Dr. Lukas Wagner

GRUPPENLEITUNG



1. Walter Oberhänsli — CEO
2. Christian Kappler — CFO
3. Matthias Baumann — Leiter Zur Rose Schweiz
4. Rainer Seiler — Leiter Zur Rose EU
5. Olaf Heinrich — CEO DocMorris

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

— **Olaf Heinrich** (1970, Deutscher, Wirtschaftsingenieur) CEO DocMorris
Seit Dezember 2012 bei Zur Rose. Seit Anfang 2008 Vorstand bei DocMorris, seit 2009 CEO. Zuvor 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.

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

— **Walter Oberhänsli**
Verwaltungsratsmitglied BlueCare AG
Verwaltungsratsmitglied HIN AG
Präsident des Verbands der Schweizerischen Versandapotheken (VSVA)
Kassier des Bundesverbands Deutscher Versandapotheken (BVDVA)

— **Rainer Seiler**
Honorarprofessor an der Euregio-Hochschule in Belgien
Präsidiumsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Gesundheit e.V., Berlin (DEUGE)
Präsidiumsmitglied der Deutschen Gesellschaft für bürgerorientiertes Versorgungsmanagement e.V., Berlin (DGBV)

— **Olaf Heinrich**
Präsident European Association of Mail Service Pharmacies (EAMSP)

— **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 164 bis 165 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 Art. 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 amtet 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 2012 ein Gesamtaufwand von CHF 368 191 entstanden. Im Weiteren sind für prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungen der Revisionsgesellschaft im Berichtsjahr Honorare im Umfang von CHF 14 943 angefallen.

HONORARAUFWENDUNGEN

1000 CHF	2012	2011
Prüfungsleistungen	368	205
Steuerberatung	15	32
Übrige Dienstleistungen	0	7
Total	383	244

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 Revisionsergebnisse 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: www.zurrose.com > Über uns > Investor Relations. Adressen von Ansprechpartnern sind im Impressum am Schluss dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Raus!

Magazin

20 Jahre Pionier und kein bisschen ruhiger

Raus aus überkommenen Denkmustern, raus aus ausgetretenen Pfaden, raus aus den Zwängen der herkömmlichen Versorgungskanäle – und jetzt mit einem Riesenschritt definitiv raus in den europäischen Kontext!

Nach Anfängen als rebellischer Pionier ist Zur Rose inzwischen als Player in der Versorgungslandschaft etabliert. Aber auch im zwanzigsten Jahr ihres Bestehens suchen wir mit unternehmerischer Verantwortung und gesundheitspolitischem Gewissen neue Wege, um Medikamente noch sicherer, zuverlässiger und effizienter zu den Kunden zu bringen.

In der Schweiz und in Europa. Das grösste Geschenk zum zwanzigsten Jubiläum machen wir uns selbst: Mit dem Kauf des deutschen Marktführers im Medikamentenversand DocMorris schlagen wir ein neues Kapitel auf.

Deshalb ist jetzt der Moment, um im Magazin den Blick nochmals auf die bewegte Geschichte von Zur Rose zu richten: Eine Gründungsgeschichte geprägt vom Willen, im Dienste des Patienten Neues zu wagen, wie die Reportage aus der Apotheke Zur Rose in Steckborn illustriert. Eine Prozessgeschichte, die allzu oft auf juristischem Parkett geschrieben wurde, wo Zur Rose bisweilen auch heute noch – nach mehreren Bundesgerichtsentscheiden zu ihren Gunsten – die eigene Daseinsberechtigung verteidigen muss. Eine Erfolgsgeschichte mit der eigenen Genetikmarke Helvepharm und der Lancierung der Versandapotheke als zweites Standbein.

Eine Innovationsgeschichte, die immer neue Dienstleistungen hervorbringt. Eine Kulturgeschichte, weil uns am Herzen liegt, dass die Stiftung Orpheum auch in Zukunft junge Solisten bei der Entfaltung ihres Potenzials unterstützt. Eine digitale Geschichte, die dank der Magazin-App auch auf dem Tablet gelesen werden kann. Und auch eine europäische Geschichte: Willkommen im nächsten Kapitel von Zur Rose.

Wir wünschen Ihnen ebenso viel Freude mit diesem Rückblick, wie sie alle Beteiligten in den ersten zwanzig Jahren von Zur Rose selbst hatten. Auf die kommenden zwanzig Jahre!



Walter Oberhänsli
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO

REIN IN DEN INHALT**66 — MEDIZIN FÜR DAS GESUNDHEITSWESEN**

Gesundheitspolitikerin Ruth Humbel und Zur Rose-CEO Walter Oberhänsli im Gespräch über die Rolle und die Zukunft von Zur Rose im Schweizer Gesundheitswesen.

72 — MÄRCHEN? ILLUSION? EINE IDEE WIRD REALITÄT

Am Anfang war die Liebe zu einer Liegenschaft in Steckborn. Durch Beharrlichkeit wurde daraus ein Modell für ärztliche Selbsthilfe – und am Ende eine führende Versandapotheke.

76 — EX LEGE

Zur Rose musste ihre Existenz oft mit juristischen Mitteln verteidigen. Eine Würdigung von zwanzig Jahren Gerichtsgeschichte.

80 — WAHLFREIHEIT

Wie Zur Rose 2001 mit dem Direktversand von Arzneimitteln Patienten aus den Zwängen der Ladenapotheken befreite.

83 — OUT OF THE BOX

Mit dem Einstieg bei der Generikavermarkterin Helvepharm bricht Zur Rose mit den Konventionen: Das neue Design der Verpackungen spottet jeglichen Kategoriencodes – und markiert den Startpunkt einer Erfolgsstory.

86 — GESUNDHEIT IST KOSTBAR – ABER SOLLTE NICHTS KOSTEN

Für die neue Religion Gesundheit gelten maximale Erwartungshaltung und minimale Zahlungsbereitschaft. Aber: Hilft die Pille oder der Glaube? Ein Essay.

88 — AUF NACH EUROPA

Der Kauf der niederländischen Versandapotheke DocMorris ist der bislang grösste Schritt von Zur Rose in den europäischen Markt. Es wird wohl nicht der letzte bleiben.

92 — MEHR ALS NUR LIEFERN

Belieferung von Ärzten und Versand an Patienten – ist das alles? Mitnichten: Über das Kerngeschäft hinaus entwickelt Zur Rose laufend weitere Services, die den Kunden das Leben vereinfachen.

94 — POTENZIAL ENTFALTEN

Vier Orpheum-Solisten wurden 2012 mit dem «Echo Klassik»-Preis geehrt. Das beweist: Diese Nachwuchsförderung befeuert das künstlerische Wachstum. Ein Grusswort vom Stiftungspräsidenten – und die Preisträger im Originalton.

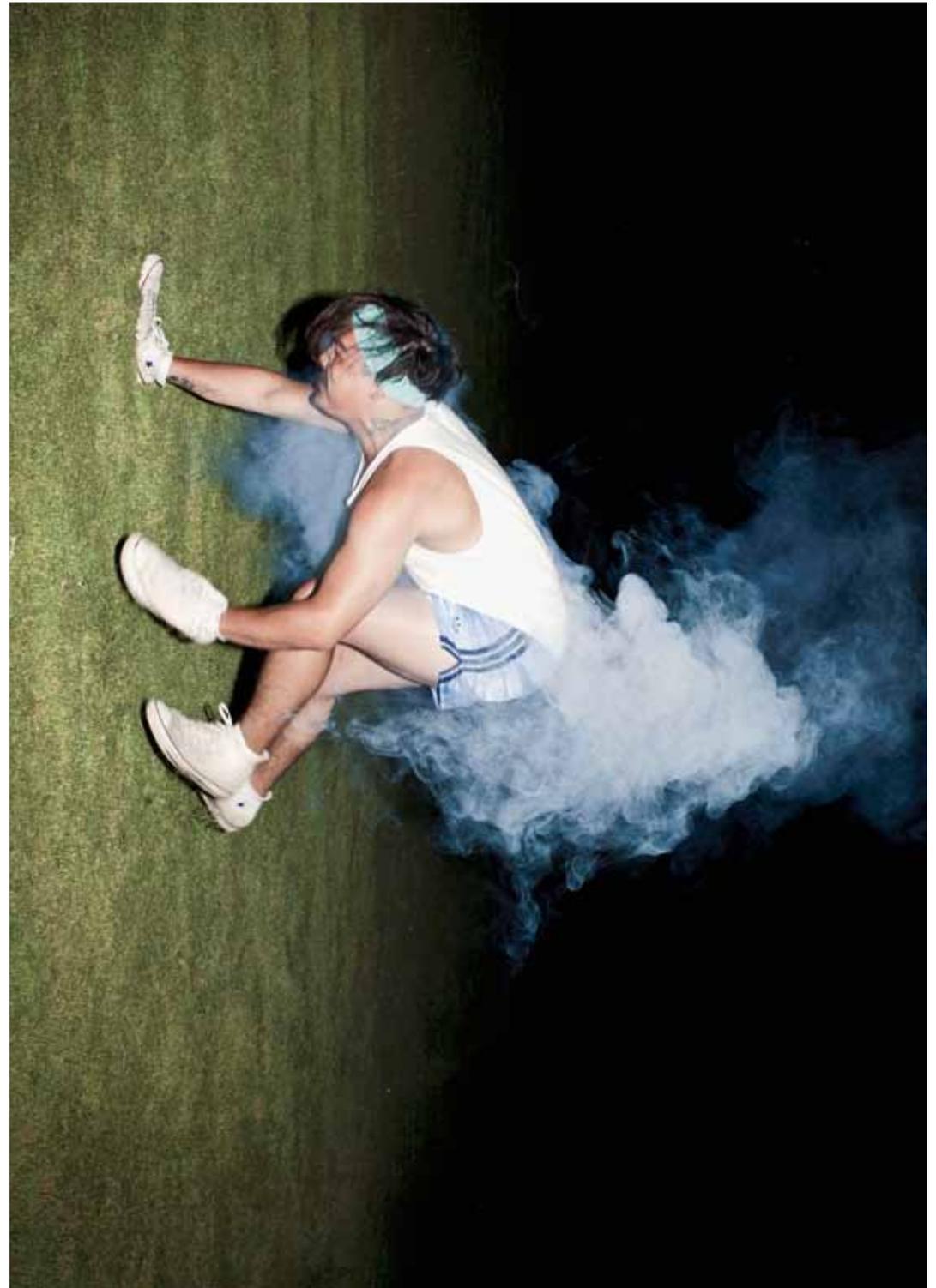
Raus!

In der Bildstrecke lassen die beiden jungen Schweizer Fotografen Valentina Suter und Fabian Unternährer einen energiegeladenen Kosmos in alle Richtungen explodieren. Entdecken Sie das gesamte Kaleidoskop auf dem iPad. Die App steht im App Store und unter zurrose.com zum Download bereit.

















Medizin für das Gesundheitswesen

Sind Versandapotheken Katalysatoren auf dem Weg zu einem modernen Gesundheitswesen? Wie sieht eine vernünftige Aufgabenteilung mit den Ladenapotheken aus? Gesundheitspolitikerin Ruth Humbel und Zur Rose-CEO Walter Oberhänsli im Gespräch, moderiert von Medard Meier.

Zur Rose feiert den 20. Geburtstag. Aus einer Selbsthilfeorganisation von Ärzten ist die führende Versandapotheke der Schweiz entstanden. Herr Oberhänsli, wie haben Sie Ihre Pionierrolle erlebt?

WALTER OBERHÄNSLI — Uns war von Anfang an bewusst, dass man uns nicht überall lieben würde. Wir sind mit Zur Rose in die historisch gewachsene Struktur der Ladenapotheken eingedrungen. Dass sich die Offizinapotheker dagegen zur Wehr setzen würden, hat uns nicht überrascht. Wir mussten darum von Beginn weg kämpfen. Und der Erfolg gibt uns heute recht – die Patientinnen und Patienten mögen uns jedenfalls.

Als nationale Gesundheitspolitikerin verfolgen auch Sie, Frau Humbel, beharrlich Ihre Ziele. Welchen Stellenwert hat für Sie Zur Rose?

RUTH HUMBEL — Dass Sie, Herr Oberhänsli, mit Zur Rose etwas Neues gewagt haben und damit grundlegende Strukturen in Frage stellen, ist anzuerkennen. Gleichwohl gilt noch immer, dass das Heilmittelgesetz den Versandhandel mit Arzneimitteln grundsätzlich untersagt. Nicht Sie persönlich tun etwas Illegales, aber beispielsweise Aargauer Ärzte, die für ihre Patienten elektronische Rezepte über Zur Rose ausstellen. Damit umgehen diese das Verbot der Selbstdispensation, das im Kanton Aargau – wie in manch anderen Kantonen ebenfalls – immer noch gilt. Das ist mehr eine Feststellung als eine Wertung.

Wie ich heraushöre, ist es Ihnen dennoch unwohl, was die bestehende Regulation und Praxis angeht.

HUMBEL — Ja, ich erachte es als gesetzlich illegal. Es geht doch nicht an, dass Ärzte vom Versandhandel profitieren, obwohl Selbstdispensation am Ort, an dem sie den Beruf ausüben, verboten ist. Solange die Gesetze nicht revidiert sind, sollte man sich an sie halten. Doch ich gebe gerne zu, dass im schweizerischen Gesundheitswesen ein Graubereich

besteht und nicht gesetzeskonforme Aktivitäten möglich sind, ohne dass Interventionen zu befürchten sind, weil die Zuständigkeiten von Bund und Kantonen verschwommen sind.

OBERHÄNSLI — Die elektronische Übermittlung eines Rezepts an eine Versandapotheke, von welcher Arztpraxis in der Schweiz aus sie auch immer erfolgt, ist klar bundesrechtskonform, das hat das Bundesgericht bereits 2007 festgestellt. Zum Aargauer Verfahren, das nun seit bald zehn Jahren andauert, möchte ich mich nicht äussern. Ich bin jedoch der festen Überzeugung, dass wir nichts Illegales tun.

«Ich hätte unzählige Male aufgeben können, doch wir haben stets beharrlich weitergearbeitet.»

WALTER OBERHÄNSLI, CEO Zur Rose

Im Übrigen stimmt es nicht, dass Versandapotheken nur über die Ärzte zu Patientinnen und Patienten kommen. Zur Rose erhält nach wie vor einen Grossteil der Rezepte in klassischer Papierform, von ihren Kunden zugeschickt. Ich pflichte Ihnen jedoch bei, Frau Humbel, dass auf gesetzlicher Ebene Revisionsbedarf herrscht. Die jetzige Gesetzgebung schützt das Establishment, welches Zur Rose mit allen möglichen und unmöglichen Mitteln Steine in den Weg zu legen versucht, immer noch zu stark.

Wie viele Verfahren hat Zur Rose noch am Hals?

OBERHÄNSLI — Einige, weil wir an einer bestehenden Struktur rütteln. Da gibt es viel zu verteidigen. Soweit ich sehe, geht es bei keinem einzigen Verfahren wirklich um die Klärung von Rechtsfragen, sondern stets nur darum, den Versandhandel mit rechtlichen Mitteln einzuschränken, um damit die Ladenapotheken zu schützen. Und dies, obwohl das Bundesgericht 2006 ausdrücklich gesagt hat, dass das Heilmittelgesetz gesundheitspolizeilicher Natur ist und folglich nicht angerufen werden kann, um für einen Ausgleich unter sich konkurrierenden Leistungserbringern zu sorgen. Im Ausland ergeht es uns übrigens nicht anders, wie wir in Deutschland sehen, wo wir mit DocMorris die grösste Versandapotheke übernommen haben. Doch auch die europäischen Gerichte entscheiden meistens zugunsten des Systemangreifers. Allerdings braucht es einen langen Atem. Ich finde es grundsätzlich legitim, dass die Offizinapotheken ihre Marktanteile zu verteidigen versuchen. Als nicht legitim erachte ich es hingegen zu sagen, dass wir die Versorgungssicherheit beeinträchtigen. Das ist Nonsense.

HUMBEL — Das dürfte tatsächlich eine Schutzbehauptung der Apotheker sein. Denn wenn den Apothekern in letzter Konsequenz nur noch Spezialitäten und Notfallmedizin verbleiben würden, müsste nach neuen Tarifsystemen gesucht werden. Mein Punkt ist jedoch viel mehr die Medikamenten- und Patientensicherheit. Ich sehe im Versandhandel einen gefährlichen Trend, dass Medikamente zum normalen Konsumgut werden. Das erachte ich als gefährlich. Auch die Compliance bei rezeptpflichtigen Medikamenten wird durch den Kanal des Versandhandels nicht verbessert. Im Gegenteil, Patienten können noch mehr Medikamente beziehen und fallweise in unvorstellbaren Mengen horten, sie

kreuz und quer zu sich nehmen, und niemand überwacht sie dabei. Hier haben wir eine klare Lücke, die wir schliessen müssen.

Teilen Sie diese Einschätzung, Herr Oberhänsli?

OBERHÄNSLI — Natürlich nicht, das ist ein ungerechtfertigter Vorwurf. Eine Versandapotheke wie Zur Rose gibt Medikamente nur ab, wenn eine ärztliche Verschreibung vorliegt. Es besteht absolut keine Möglichkeit, durch den Versandhandel zu Medikamenten in rauen Mengen zu kommen. Compliance ist für alle eine Herausforderung – nicht nur für Versandapotheken. Wir sehen bei uns eine klare Verbesserung. Jeder Arzt, der elektronisch rezeptiert, wird jedes Mal über Alternativen, beispielsweise über günstigere Generika, informiert. In den Kantonen, die die Selbstdispensation kennen, ist die Substitution von Original-Medikamenten durch Generika übrigens klar höher. Nicht zu vergessen ist, dass auch Versandapotheken Apotheken sind: Wir beschäftigen qualifizierte Apothekerinnen und Apotheker, die seriöse Beratung erbringen. Der Kanal Zur Rose ist nicht nur neu, er bietet auch Qualität und hilft, die Gesundheitskosten zu senken.

«Die Praxis ist bekanntlich stets schneller als der Gesetzgeber.»

RUTH HUMBEL, Juristin und Gesundheitspolitikerin der CVP

HUMBEL — Und wie verhält es sich mit den Kick-backs, die den Ärzten von Versandapotheken bezahlt werden, damit sie diesen Kanal benutzen?

OBERHÄNSLI — Kick-backs? Das gibt es bei uns nicht. Wir entrichten an die elektronisch rezeptierenden Ärzte eine Entschädigung für ihren mit der Datenerfassung und der elektronischen Rezeptierung verbundenen Zusatzaufwand. Pro Arzt und Jahr macht das im Durchschnitt 2000 Franken aus. Wie Sie wissen, werden Rezepte in der Schweiz mehrheitlich noch von Hand geschrieben – mit der Gefahr, dass es zu Missverständnissen kommt. Oft sind sie überhaupt nicht lesbar, wie Untersuchungen zeigen. Deshalb hat das elektronische Rezept, wie wir es bei Zur Rose kennen, erhebliche Vorteile.

HUMBEL — Das elektronische Rezept müsste doch generell längst Standard sein.

OBERHÄNSLI — Meine Rede! Die Patientensicherheit wird klar erhöht. Auch die Abrechnung mit der Krankenkasse wird erleichtert. Zur Rose erspart den Krankenversicherern inzwischen jährlich rund zehn Millionen Franken. Wir sehen uns generell als Katalysator für ein effizienteres, kostensparendes Gesundheitswesen.

Einverstanden, Frau Humbel?

HUMBEL — Der Kanal hat möglicherweise für Chronischkranke, die regelmässig Medikamente beziehen müssen, gewisse Vorteile. Bei akuten Erkrankungen brauche ich das Medikament jedoch sofort. Da hilft mir der Versandhandel nicht.

OBERHÄNSLI — Das ist richtig. Ich habe nie behauptet, dass wir besser seien als die Offizinapotheken oder dass es keine stationären Apotheken mehr bräuchte. Im Gegenteil: Stationäre Apotheken bieten etwas, das wir nicht können: die Notfallmedizin. Doch warum lässt man die Patienten nicht frei entscheiden, wo sie ihre Medikamente beziehen möchten?

HUMBEL — Damit wäre jedoch die Quersubventionierung der einzelnen Kundensegmente bei den Apotheken ausgeschlossen, was dann zu einer Verteuerung gewisser Medikamente führen dürfte.

OBERHÄNSLI — Dieser Gefahr steht aber gegenüber, dass die Margen bei den Offizinapothekern noch kaum ausgereizt sind, wie wir beide wissen. Mir ist übrigens keine Ladenapotheke bekannt, die wegen des Versandhandels verschwunden wäre.

HUMBEL — Zweifellos müssen sich auch die Apotheken bewegen und können nicht nur Medikamente über den Ladentisch verkaufen. Ich erachte es als nützlich, dass die Versandapotheken Druck machen. Positiv finde ich die e-Health-Initiative Netcare, welche Apotheker und Krankenversicherer im Rahmen eines Pilotprojekts zusammen aufziehen, damit ein Patient nicht immer zum Arzt laufen muss. So kann der Apotheker seine pharmazeutische Kompetenz auf neue Art einbringen und seine Dienstleistung telemedizinisch durch einen Medgate-Arzt erweitern. Der Patient erhält niederschwellig medizinische Beratung und wird gegebenenfalls an einen Arzt weitergeleitet. Ich sehe darin eine höchst begrüssenswerte Weiterentwicklung des Berufsbilds des Apothekers. Die Apotheke wird zu einer Art Erstversorgungs- und Triagestelle in der Grundversorgung.

«Bei der Patientensicherheit können und müssen wir alle noch mehr tun.»

WALTER OBERHÄNSLI

OBERHÄNSLI — Das ist gewiss begrüssenswert, da bin ich mit Ihnen einig, Frau Humbel. Bei der Patientensicherheit können und müssen wir alle noch mehr tun. Die Einführung des elektronischen Patientendossiers wird uns entscheidend weiterbringen. Hier ist die Politik gefragt, der Bundesrat hat ja eine entsprechende Vorlage in die Vernehmlassung geschickt. Die Technologie dazu wäre auf jeden Fall längst vorhanden.

Woran liegt diese Rückständigkeit?

HUMBEL — Ein Teil dürfte sicher bei den Kosten liegen. Der Bund müsste wohl eine Anstossfinanzierung leisten, und man müsste über das ärztliche Tarifsysteem Tarmed einen Anreiz schaffen. Der Widerstand der Ärzte gegen die Digitalisierung ist meines Erachtens eine Generationenfrage.

OBERHÄNSLI — Wahrscheinlich. In Dänemark beispielsweise werden bereits heute 98 Prozent der Rezepte elektronisch erstellt und in einem Patientendossier erfasst. Allerdings ist es eine staatliche Lösung.

Wo sehen Sie Zur Rose in weiteren 20 Jahren?

OBERHÄNSLI — Obwohl der Marktanteil des Versandhandels mit Arzneimitteln in der Schweiz derzeit erst bei knapp sieben Prozent liegt, gehört dieser Bezugsquelle die Zukunft. Europa wird für uns ganz gewiss eine viel grössere Rolle spielen als bisher. Es würde mich mit besonderem Stolz erfüllen, wenn wir das Schweizer Modell der elektronischen Rezeptierung erfolgreich exportieren könnten. Und ebenso hoffe ich, dass das elektronische Rezept zugunsten der Patientensicherheit generell Standard wird. Wir werden bis dann viele weitere Services anbieten können und mit unseren Kunden einen intensiven Dialog pflegen. Nicht der Postbote wird mehrheitlich die Medikamente bringen, sondern Pflegefachpersonen, welche die Medikamente gleich applizieren. Und die Versandapotheken werden auf breiter Front längst als gleichwertiger Kanal akzeptiert sein.

«Kein Gesetz kann und will das Modell der Versandapotheken verhindern.»

RUTH HUMBEL

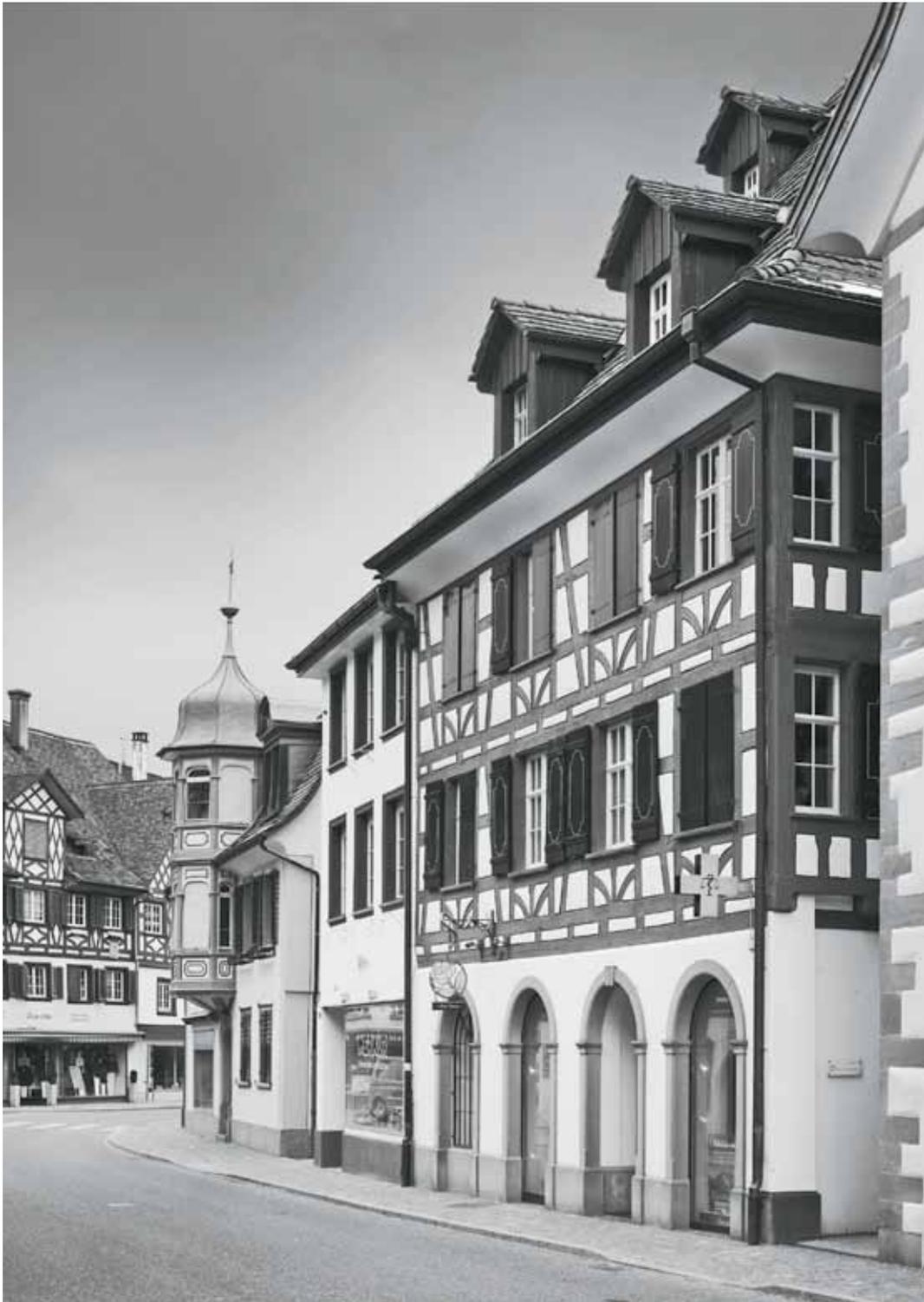
HUMBEL — Kein Gesetz kann und will das Modell verhindern. Die Praxis ist bekanntlich stets schneller als der Gesetzgeber. Ich wünsche mir allerdings, dass Zur Rose noch viel mehr zum Pionier auf dem Gebiet der Compliance wird. Insbesondere im schnell wachsenden Bereich der Chronischkranken dürfen wir erwarten, dass Zur Rose vorangeht und neue Qualitätsstandards setzt.

OBERHÄNSLI — Diesen Gedanken nehme ich gerne auf. Er wird uns anspornen.

Ruth Humbel, Juristin und Spitzenpolitikerin der CVP mit Schwerpunkt Gesundheit und soziale Sicherheit, gehört seit 2003 dem Nationalrat an und ist als Beraterin im Gesundheitswesen tätig. Von 2001 bis 2008 war sie Direktionsmitglied von santésuisse.

Walter Oberhänsli ist seit 2005 Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Zur Rose-Gruppe, die 1993 von Ärzten gegründet wurde. Zwischen 1996 und 2011 war er auch Präsident des Verwaltungsrats. Er hat Rechtswissenschaften an der Universität Zürich studiert und war als selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen tätig.

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



Märchen? Illusion? Eine Idee wird Realität

Am Anfang war die Liebe zu einer Liegenschaft in Steckborn. Durch Beharrlichkeit wurde daraus ein Modell für ärztliche Selbsthilfe – und am Ende eine führende Versandapotheke. Eine Reportage aus den Gründertagen von Stefan Scheytt.

Wer Menschen aus der Gründungszeit von Zur Rose zu den Anfängen befragt, kann auf bemerkenswerte Äusserungen stossen. Zum Beispiel auf diejenigen von Thomas Schneider, heute Vizepräsident des Verwaltungsrats und einer der 20 Gründer des Unternehmens. Der Allgemeinarzt mit Praxis in Tägerwilen im Kanton Thurgau sagt: «Zur Rose wollte nie das werden, was sie heute ist. Es gab keine Vision, dass man so etwas Grosses realisieren könnte, es war eher eine Illusion.» Alfred Muggli, ebenfalls Arzt und erster Verwaltungsratspräsident, holt einen Artikel hervor, den er Ende 1993, wenige Monate nach der Gründung, im «Journal» der Ärztekasse veröffentlicht hatte. Der Bericht trägt den Titel: «Die Rose – ein wahres Märchen». Interessant daran ist, dass Alfred Muggli allein schon die Gründung märchenhaft erschien, während Thomas Schneider der dann folgende steile Aufstieg wie eine Illusion vorkommt. Märchen, Illusion? Wie häufig bei Unternehmen, die nicht aus einer Fusion hervorgingen, sondern aus einem kleinen Kern zu ungeahnter Grösse wuchsen, stehen am Anfang vor allem die Mühen der Handelnden, die vor lauter realer Hürden kaum Musse für Visionen haben.

Die Geschichte von Zur Rose beginnt, wie ihr Mitgründer Walter Oberhänsli selbst sagt, «trivial»: Für sein frisch gekauftes barockes Fachwerkhaus mit Namen Zur Rose im Zentrum der Thurgauer Kleinstadt Steckborn sucht der Anwalt Ende der 1980er-Jahre einen Mieter, und er hat sich in den Kopf gesetzt, dass es eine Apotheke sein soll. So will Oberhänsli der Immobilie einen neuen Sinn geben und seinem Wohnort wieder zu einer eigenen Offizin verhelfen. Doch beim Apothekergrossisten Galenica holt er sich eine Abfuhr: Steckborn sei viel zu klein und liege zudem in einem Selbstdispensationsgebiet.

Für Walter Oberhänsli hätte das der erste Anlass sein können, von seiner Idee abzulassen. Er hätte eine Bäckerei oder ein Restaurant oder eine Versicherungsagentur als Mieter suchen können.

Standeseigene Selbsthilfeorganisation

Stattdessen trifft er sich im «Adler» mit anderen Ärzten aus der Gegend um Steckborn in einer Fortbildungsgruppe, der auch Oberhänslis Hausarzt Alfred Muggli angehört, seinerzeit Präsident der Thurgauer Ärztesgesellschaft. Im «Adler» bestärken sich die Ärzte regelmässig in ihrer Ablehnung des Kartells der Pharmafirmen, die ihre Medikamente nur zu Festpreisen abgeben, aber unter dem Tisch nach Gusto Kick-backs verteilen; tatsächlich haben die Doktoren deshalb schon 1985 eine standeseigene Apotheke gegründet – freilich «nur als Aktennotiz», wie Alfred Muggli lächelnd bemerkt. Doch Anwalt Oberhänsligibt den entscheidenden Impuls: In der Rechtsform einer Aktiengesellschaft könnte die Apotheke Genussscheine an ihre Aktionäre ausgeben und so das Rabattverbot des Kartells ganz legal umgehen; gleichzeitig bildeten die Bestellungen der Ärzte das gesuchte zweite Standbein für die Apotheke. «Im Grunde keine weltbewegende Idee, sie lag in der Luft, und ich war eben der Katalysator», sagt Oberhänslig.

«Zur Rose wollte nie das werden, was sie heute ist. Am Anfang war es weniger eine Vision als eine Illusion.»

THOMAS SCHNEIDER, Zur Rose-Mitgründer und Vizepräsident des Verwaltungsrats

Die 20 benötigten Ärzte als Gründungsaktionäre für die standeseigene Selbsthilfeorganisation zu gewinnen – jeder zeichnet 10 000 Franken –, gelingt durch Alfred Mugglis Einsatz. Doch fast drei Jahre lang suchen er und Oberhänslig vergeblich nach einem Schweizer Apotheker. Mindestens ein Dutzend Pharmazeuten lassen sich das Projekt präsentieren – um dann aus standespolitischer Raison abzusagen.

Und wieder hätte Walter Oberhänslig das Handtuch werfen können. «Ich persönlich hätte in diesem aufreibenden Prozess wohl aufgegeben», gesteht Alfred Muggli heute, «aber Oberhänslig blieb hartnäckig, ja stur.»

Die Idee zieht Kreise

Mit der Ausnahmegewilligung der Kantonsregierung findet sich schliesslich ein deutscher Apotheker. Oberhänslig erwirkt, dass dem Mann nicht die Mitgliedschaft im Schweizerischen Apothekerverein verwehrt wird. So wie er später mit einem Rechtsgutachten und dem Entwurf einer Klageschrift die Hersteller zwingt, Zur Rose zu beliefern. «Wir haben das Kartell zu Fall gebracht», sagt er sichtlich zufrieden. Im Rückblick muss man wohl sagen, dass es zunächst eines engagierten Anwalts bedurfte, um Zur Rose aufs Gleis zu setzen.

Dann erst ist auch Oberhänslig unternehmerischer Ehrgeiz wirklich gefragt. Denn schon bald nach der ersten Ärztebelieferung im Juni 1993 zieht die Idee Kreise. In Steckborn sitzt in einer Büro-Wohnung über der Offizin Daniela Kieber-Huber, heute Leiterin Verkaufssinnendienst Ärztegrossist, damals die sechste Mitarbeiterin von Zur Rose, und versucht, der wachsenden Bestellungen immer neuer Ärzte-Aktionäre Herr zu werden. Die Ware kommt – bereits gerüstet – per Nachtzug aus dem Tessin, in Steckborn wird sie auf die Touren verteilt, und manchmal, erinnert sich Daniela Kieber-Huber, wurde die Ware noch durchs Fenster zu den Fahrern hinuntergereicht. Später mietet man Räume einer ehemaligen Nähmaschinenfabrik dazu, aber die Enge bleibt ein ständiger Begleiter. «Alles ging damals per Handdistribution! Udenkbar heute», sagt sie kopfschüttelnd.

Ein weiterer Schub stellt sich ein, als die apothekernahe Galenica mit dem Kauf gleich aller der drei damals führenden Ärztelieferanten in die Ärztebelieferung einsteigt und der jungen Konkurrentin Zur Rose die Ärzte «scharenweise» zutreibt – «low hanging fruits», kommentiert Daniela Kieber-Huber. Parallel macht der Newcomer Werbung bei Ärzten in den Nachbarkantonen. «Wir mussten immer wieder Kapitalerhöhungen durchführen und zigmal den Notar holen», erinnert sich Alfred Muggli amüsiert. Auch die Ärzteföderation FMH wird Aktionärin, und Muggli erlebt bei der Vorstellung von Zur Rose auf einer Klausurtagung der FMH «eine Welle der Begeisterung». «Am Anfang ist mir Zur Rose zu schnell gewachsen», gesteht Daniela Kieber-Huber, «heute weiss ich, dass mir nichts Besseres passieren konnte als eine Firma, die so viel Drive hat.»

What's next?

Für Drive ist gesorgt. Der Umsatz steigt von 2.5 Millionen Franken im ersten Betriebsjahr auf knapp 60 Millionen im Jahr 1998, die Zahl der Aktionäre im gleichen Zeitraum von 20 auf mehr als 400. Aber Walter Oberhänslig wird unruhig, wie er sagt: «Gegen Ende der 1990er-Jahre merkten wir, dass das Geschäftsmodell an seine Grenzen stösst, dass sich der Schwung der Anfangsjahre nicht ewig fortsetzen würde. Und dann war eben die Frage: What's next?» Es folgen 1999 der Umzug nach Frauenfeld mit dem neuen modernen Logistikzentrum, 2001 der Start des Medikamentenversands an Patienten über die Versandapotheke, später der Eintritt in den deutschen und österreichischen Markt und 2012 schliesslich die Übernahme der Versandapotheke DocMorris. «Ich hätte es 1993 nicht zu träumen gewagt, aber heute sind wir dem Ziel, eine Milliarde Franken Umsatz zu erwirtschaften, sehr nah», meint Walter Oberhänslig, der seit 2005 das CEO-Amt innehat.

«Ich hätte in dem aufreibenden Prozess der Gründungsjahre wohl aufgegeben, aber Walter Oberhänslig blieb hartnäckig, ja stur.»

ALFRED MUGGLI, Zur Rose-Mitgründer und erster Verwaltungsratspräsident

Er wohnt immer noch in Steckborn und fährt täglich an dem rot-weissen Fachwerkhaus mit der Offizin im Erdgeschoss vorbei. «Der Umsatz ist passabel, sie trägt sich. Ich habe eine wahnsinnig starke Bindung zu dem Haus und zu dem Namen. Die Apotheke ist immer noch der Stammsitz des Unternehmens», sagt Walter Oberhänslig.

Auch Alfred Muggli, Inhaber der Zur Rose-Aktien 1 bis 8, kommt regelmässig an der Apotheke vorbei, sie liegt nur wenige Gehminuten von seiner Wohnung und seiner ehemaligen Praxis entfernt, in der inzwischen sein Nachfolger Patienten versorgt. Alfred Muggli trat 1997 als Verwaltungsratspräsident zurück, weil er Kantonsarzt wurde. «Vielleicht war das sogar gut für Zur Rose», sinniert Muggli, «denn die weitere Expansion hat dann eine Grösse angenommen, für die ich mit meinen Fähigkeiten als Arzt wohl nicht mehr der Richtige gewesen wäre. Aber Zur Rose ist immer noch ein bisschen meine Apotheke.»

Stefan Scheytt ist freier Journalist in Rottenburg bei Tübingen in Deutschland. Er schreibt für deutsche und Schweizer Magazine wie «brandeins» und «annabelle» Reportagen und Portraits und arbeitet auch als Ghostwriter und für Unternehmenspublikationen.



Ex lege

Zur Rose musste ihre Existenz oft mit juristischen Mitteln verteidigen. Eine Würdigung von zwanzig Jahren Gerichtsgeschichte, von Mirjam B. Teitler.

Medikamentenhandel ist ein Millionengeschäft. Kein Wunder, dass angestammte Akteure um ihre Gewinne fürchten, wenn ein Konkurrent auftritt. Statt aber Patienten auf dem freien Markt ihre eigene Entscheidung treffen zu lassen, wird ein Nebenschauplatz zur Hauptbühne: Vor Gericht versuchen vor allem die Apotheker- aber auch die Drogistenverbände in immer neuen Anläufen, dem unliebsamen Konkurrenten Zur Rose mit juristischen Mitteln das Wasser abzugraben. Auf jede Innovation folgen Klagen und neue Gerichtstermine. Das hat Konsequenzen: Inzwischen bestätigt eine ganze Anzahl Entscheide die Rechtmässigkeit des Geschäftsmodells. Doch der Reihe nach.

Faktisch bedeutete das Rechtsgutachten den Gnadenschoss für das bis dahin herrschende Kartell. Doch das war nur der Auftakt für den folgenden Prozesskrimi.

Ein Rechtsgutachten gegen das Kartell

Bereits mit der Kernidee, von der Apotheke Zur Rose in Steckborn aus Ärzte mit Medikamenten zu beliefern, betrat Zur Rose nicht nur den Markt, sondern fast zeitgleich juristisches Parkett. Denn die Hersteller sperren sich dagegen, Zur Rose zu beliefern. Durch diese marktbeherrschende Stellung und die Absprachen der Marktteilnehmer stand die Geschäftsidee schon auf Messers Schneide, bevor das Unternehmen richtig gestartet war. Zur Rose-Mitgründer Walter Oberhänsli reagierte prompt: Bei Prof. Dr. Walter R. Schlupe, damals Dozent für Schweizerisches und Europäisches Privat- und Wirtschaftsrecht an der Universität Zürich, liess er ein Rechtsgutachten erstellen.

Dieses Papier stellte die Dinge klar: Aus aktienrechtlicher Sicht ist das Geschäftsmodell von Zur Rose zulässig. Hingegen befand Schluop aus kartellrechtlicher Sicht die von der Pharmabranche erlassene Preisreglementierung als bedenklich. Gegen diese wehrte sich Zur Rose aussergerichtlich. In der Folge wurde Zur Rose von den beteiligten Akteuren marktgerecht beliefert. Faktisch bedeutete das den Gnadenstoss für das bis dahin herrschende Medikamentenkartell. Doch dieser erste Akt war nur der Auftakt für den folgenden Prozesskrimi.

Durchgesetzt gegen juristisches Sperrfeuer

Nachdem Zur Rose Ende 2000 im Kanton Thurgau der Betrieb einer Versandapotheke bewilligt worden war, antworteten die Gegner prompt. Zunächst im Kanton Aargau, später auch in den Kantonen Genf und Freiburg eröffneten die kantonalen Apothekerverbände Verfahren gegen Zur Rose. Der Vorwurf war stets, das Geschäftsmodell, bei dem Ärzte Kunden an Zur Rose vermitteln, verstosse gegen das Selbstdispensationsverbot. Dies obwohl das Bundesgericht kurz nach der Geburtsstunde des Versandhandels klargemacht hatte, dass die Abgabe von Arzneimitteln durch eine Versandapotheke keine Umgehung des Verbots der Selbstdispensation sei, da Verschreibung und Abgabe von verschiedenen Personen wahrgenommen würden.

Weiter machte die Gegnerschaft geltend, Ärzte würden mit der Zusammenarbeit mit Zur Rose eigene finanzielle Interessen verfolgen. Dies verstosse gegen das heilmittelrechtliche Vorteilsverbot. Dieses untersagt das Gewähren, Anbieten oder Versprechen geldwerter Vorteile an Personen, die Arzneimittel verschreiben.

Letztinstanzlich endeten die Verfahren in Freiburg und Genf mit einem Sieg vor Bundesgericht. Zwei zu null für Zur Rose.

Der Apothekerverband des Kantons Freiburg reichte 2002 eine Anzeige mit diesen Vorwürfen bei der kantonalen Gesundheitsdirektion ein. Ebenso mussten sich die Gesundheitsbehörden im Kanton Genf mit diesem Geschäftsmodell auseinandersetzen. Letztinstanzlich endeten beide Verfahren mit einem Sieg vor Bundesgericht. Zwei zu null für Zur Rose. Die Folge: Ärzte dürfen dort trotz des Selbstdispensationsverbots mit Zur Rose zusammenarbeiten. Gewinner sind die Patienten, die auch fortan selber entscheiden können, wie sie ihre Medikamente erwerben.

Im Kanton Zürich ist ebenfalls noch ein Gerichtsverfahren zu denselben Vorwürfen hängig. Auch hier sind die Apotheker beteiligt. Doch inzwischen hat das Zürcher Stimmvolk die Aufhebung des Selbstdispensationsverbots befürwortet. Damit wurde die Bedeutung dieses Verfahrens entschärft, und wieder sind die Patienten die Gewinner.

Sonderfall Aargau

Kämpfen muss Zur Rose immer noch im Kanton Aargau. Das Gesundheitsdepartement und der Regierungsrat erachteten das Modell von Zur Rose als Umgehung des Selbstdispensationsverbots. Die Entscheide der Aargauer Behörden überraschen – vor allem vor dem Hintergrund, dass für das Bundesgericht die Abgabe von Arzneimitteln durch eine Versandapotheke keine Umgehung eines Selbstdispensationsverbots darstellt.

Das Verfahren ist nun beim Verwaltungsgericht des Kantons pendent. Die Entscheide der Aargauer Behörden sind bedenklich, denn gerade Ärzte, die ihre Rezepte an eine ausserkantonale Apotheke übermitteln, verkaufen selber keine Medikamente. Die Entschädigung ist ein Entgelt für den administrativen Aufwand, der bei den Ärzten angefallen ist. Deshalb gibt es keinen finanziellen Anreiz, Patienten teure oder unnötige Medikamente zu verschreiben.

Einen Etappensieg kann zur Rose aber auch im Kanton Aargau verbuchen: Dem Antrag der Apotheker, dass Zur Rose ihren Vertrieb sofort einstellen müsse, haben weder die Behörden noch das Verwaltungsgericht stattgegeben. Deshalb können Ärzte auch weiterhin mit Zur Rose zusammenarbeiten – zumindest bis ein rechtskräftiger Entscheid vorliegt.

Gewinner sind die Patienten, die auch fortan selber entscheiden können, wie sie ihre Medikamente erwerben.

Klagewelle wegen OTC-Versand

Mit der Lancierung des OTC-Versands 2011 folgte eine weitere Prozessflut. Apotheker und Drogisten sahen ihr Monopol bei nicht rezeptpflichtigen Medikamenten bedroht und leiteten sogleich zahlreiche Verfahren ein. Zur Rose ist trotzdem zuversichtlich. Behörden und Gerichte im Thurgau haben den Antrag der Gegnerschaft auf ein vorsorgliches Verkaufsverbot nicht gutgeheissen. Denn das Geschäftsmodell ist sicher und rechtens: Im Gegensatz zum Kauf in der Ladenapotheke muss der Kunde bei Zur Rose einen Gesundheitsfragebogen ausfüllen. Aufgrund dessen erstellt ein Arzt ein Rezept – oder eben nicht. Die Bestellung wird nur ausgeführt, wenn ein solches vorliegt.

Aussicht auf weitere Verfahren

Die Prozessfreudigkeit von Apotheker- und Drogistenverbänden lässt vermuten, dass das letzte Kapitel vor Gericht noch nicht geschrieben ist. «Ich verfüge durchaus über Sportgeist. Jedoch: Was wir tun, ist im Sinne der Patienten und stets rechtens. Deshalb werde ich unseren Gegnern immer motiviert entgegentreten», sagt Walter Oberhänsli. Vermutlich werden deshalb noch einige Regalmeter Prozessakten in der causa Zur Rose folgen.

Mirjam B. Teitler ist promovierte Juristin und arbeitete bei Streichenberg und Partner Rechtsanwälte, die Zur Rose vertreten. Die selbstständige Anwältin mit Spezialgebiet Medienrecht lebt in Zürich und übersetzt in ihrer Kolumne «Lex and the City» im «Schweizer Monat» Juristendeutsch in Klartext.



Wahlfreiheit

Wie Zur Rose 2001 mit dem Direktversand von Arzneimitteln Patienten aus den Zwängen der Ladenapotheken befreite. Eduard Tschachtli wirft einen Blick zurück.

Zugegeben: Auch in regulierten Märkten kann der Wettbewerb spielen. Allerdings ist dies nur selten der Fall, und wenn, dann spielt er nur ein bisschen. Wahr ist auch, dass Regulierung sogar von Vorteil sein kann. Allerdings in der Regel nur für die wenigsten. Denn es gilt: Wer es schafft, Anbieter in einem regulierten Markt zu werden, hat sich zwar an die Regeln zu halten, dafür garantiert ihm der Staat die Geschäfte und hält ihm unliebsame Wettbewerber vom Leib. Nachfrageseitig hingegen sieht die Sache anders aus. Wer gezwungen ist, Produkte in einem regulierten Umfeld zu kaufen, wird auf die Angebote der vorhandenen Anbieter verwiesen. Da ist dann das Nachsehen inklusive, Ausweichen aber verboten, denn der Monopolist ist zwingend zu berücksichtigen. Das kommt die Nachfrager in aller Regel teuer zu stehen.

Drin oder draussen?

Nun, das Gesundheitswesen in der Schweiz ist reguliert. Vielleicht sogar überreguliert. Auf jeden Fall stellt ein historisch aggregiertes Sammelsurium von Vorschriften auf Bundes- und auf Kantonsebene sicher, dass beinahe jegliche Form von Wettbewerb unterbunden wird – und unterbunden bleibt. Wer drin ist im Markt, ist drin, heisst die ungeschriebene Regel. Und folglich: Wer nicht drin ist, bleibt draussen. Das ist mit einigen unerwünschten Nebenwirkungen verbunden. Weil diejenigen, die drin sind, sehr wohl wissen, dass diejenigen, die draussen bleiben müssen, ihnen nicht ans Fettpolster können. Wobei nicht verschwiegen sei, dass die Gefangenschaft der Patienten nicht selten eine freiwillige war und ist, weil nicht wenige der Regulative erst in Kraft getreten sind, nachdem der Gesetzgeber – wir sprechen vom Volk oder von seinen Vertretern – ihnen vorgängig an der Urne oder im Parlament zugestimmt hatte.

Wenn Monopolisten merken, dass ihnen die Felle davonschwimmen, fährt ihnen schon mal ein eisiger Wind aus dem Mund.

Es weht ein eisiger Monopolwind

Dass sich Monopole und die ihnen eigene Überzahlung von Leistungen dereinst nicht mehr würden aufrechterhalten lassen, zeichnete sich im Medikamentensektor vor rund zehn Jahren ab, als Zur Rose, gemeinsam mit weiteren Wirtschaftspionieren, zur Befreiung der Patienten aus ihrer Geiselhaft bei den angestammten Versorgern ansetzte. Nun

weht allerdings Unternehmern, die – je nach Sicht der Dinge – den Mut oder die Unverfrorenheit besitzen zu versuchen, ein Monopol zu knacken, gelegentlich ein kalter Wind entgegen. Denn wenn Monopolisten merken, dass ihnen die Felle davonschwimmen, fährt ihnen schon mal ein eisiger Wind aus dem Mund. So wundert es nicht, dass listige Herrschaften schon bald forderten, wenigstens diejenigen Ärzte, die das Schicksal haben, in einem Kanton zu arbeiten, in welchem das Führen einer eigenen Praxisapotheke verboten ist, seien zu verpflichten, auch weiterhin die Ladenapotheken in ihren Kantonen zu füttern – ein Ansinnen, das, dem Binnenmarktgesetz sei Dank, vom Bundesgericht umgehend als unlautere Absicht entlarvt wurde.

Dank Zur Rose scheint im Medikamentenmarkt die alte, beinahe erpresserische Formel «Pay or Die» beseitigt.

Der Markt hält Einzug

Seit 2001 besitzt Zur Rose die Bewilligung für den Versandhandel mit Arzneimitteln und bedient seither eine ständig wachsende Zahl von Patienten per Post mit den von ihnen benötigten Substanzen. Seitdem besteht in der Schweiz in der Medikamentenverteilung so etwas wie «Markt», und die alte, beinahe erpresserische Formel «Pay or Die» scheint beseitigt: Preisbestimmend sind jetzt endlich die in der Wahl ihres Versorgers freien Patienten, die Medikamentenpreise sind gepurzelt, und alle, vor allem auch diejenigen, die es früher im Wohlgefühl ihres Bads in den Monopolrenten schon fast vergessen hatten, führen jetzt auf einmal wieder Patientendossiers, geben im Laden Auskünfte und kommen ihren generellen Pflichten als «Medizinalpersonen» wieder richtig nach.

Mit der Befreiung der Patienten aus der ehemals regulatorisch gewollten Geiselhaft bei den angestammten Versorgern hat Zur Rose unzweifelhaft mitgeholfen, das dem Gesundheitswesen in der Schweiz eigene und merkwürdige Gefälle zwischen Wunsch und Wirklichkeit, zwischen dem «man sollte doch, aber man darf leider nicht», wieder etwas ins Lot zu bringen. Und das ist gut so. Denn Wahlfreiheit ist ein Grundrecht.

Eduard Tschachtli studierte an der rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern. Seit 2006 wirkt er unter anderem als Geschäftsführer des in Solothurn domizilierten Verbands der Schweizerischen Versandapotheken VSVA.

Out of the box

Mit dem Einstieg bei der Generikavermarkterin Helvepharm bricht Zur Rose mit den Konventionen: Das neue Design der Verpackungen spottet jeglichen Kategoriencodes. Eine Erfolgsstory, von Gregor Herbst.

Wer sagt eigentlich, dass Arzneimittel weiss verpackt sein müssen? Ein Blick in Apothekenregale zeigt: gleich geschaltet, zurückhaltend medizinisch und schlicht, vorherrschend in Weiss gehalten und im besten Fall mit einem farbigen Eckchen, dem Herstellerlogo. Das geht auch anders, dachte man bei Zur Rose.

Eine Generikamarke? Eine Nachahmerin, die sich zu einem neuen Original aufschwingen will?

Unverwechselbare Austauschware?

Konventionen hinterfragen, neue Wege finden, das eigene Profil entwickeln – das steckt Zur Rose in den Genen. Dennoch überraschte der Entscheid zur Rückwärtsintegration, als Zur Rose zunächst eine fünfzigprozentige Beteiligung an Helvepharm erwarb. Eine Ärztgrossistin und Versandapotheke, die eine Generikavermarkterin übernimmt? Logistik und Marketing – das sind doch zwei unterschiedliche Paar Schuhe beziehungsweise Kernkompetenzen. Dass Differenzierung durch Markenbildung funktioniert, zeigen Abertausende von Marken, die sich von der Konkurrenz abheben, das Vertrauen der Konsumenten gewinnen und langfristig Premium-Renditen erzielen. Aber eine Generikamarke? Eine Nachahmerin, die sich zu einem neuen Original aufschwingen will? Was auf den ersten Blick wie ein Widerspruch in sich klingt, stellte sich rasch als Erfolgsrezept heraus, um mit einem kleinen Budget maximale Effizienz zu generieren.

Von der Kopie zum Original

«Wir haben uns früh entschieden, eine extreme Lautstärke zu schaffen – mit leuchtenden Farben und markanter Typografie. Das macht Helvepharm merkfähig und unverwechselbar, im Regal wie in der privaten Hausapotheke», erinnert sich Andy Schneiter, Creative Director und Mitinhaber der Zürcher Branding-Agentur schneiter meier. Gemeinsam mit Ärzten, Apothekern und Patienten entwickelten Zur Rose, Helvepharm und schneiter meier eine Botschaftensystematik für die Verpackungen. Ziel war: sichere Medikation dank Unverwechselbarkeit. Der Mehrwert für die Patienten bestätigte sich zunächst in den Zielgruppentests. Und dann schlug die Unverwechselbarkeit auch im Markt durch.



«Das Rebranding hatte eine enorme Hebelwirkung auf das Wachstum und den Return on Investment.»

WALTER OBERHÄNSLI, CEO Zur Rose

Profilierung rechnet sich

Die Einführung des neuen Markenauftritts und der neuen Verpackungsgestaltung 2004 markiert den Beginn einer massiven Umsatzsteigerung. Ein engagiertes Führungsteam um den neuen Helvepharm-CEO Christoph Stoller lancierte die Marke mit viel Enthusiasmus, Energie und Einsatz neu. «Das Rebranding hatte eine enorme Hebelwirkung auf das Wachstum und den Return on Investment», bestätigt Walter Oberhänsli. Zwischen 2004 und 2008 versechsfachte sich der Umsatz von 3.5 Millionen auf 21.4 Millionen Franken, das operative Ergebnis schnellte um den Faktor 18 von 0.3 Mio. auf 5.5 Mio. Franken, während das Helvepharm-Team von anfangs einer Handvoll auf gut zwei Dutzend Mitarbeiter anwuchs. 2006 wird das Packaging Design mit dem red dot-Award sowie 2008 mit einer silbernen Auszeichnung des Designpreises der Bundesrepublik Deutschland geehrt.

Erfolg verlangt Herzblut

Bald zeigte sich jedoch: Um weiter wachsen zu können, benötigte Helvepharm einen starken Partner. Diese Unterstützung konnte Zur Rose dem weiter aufstrebenden Unternehmen nicht bieten. Nicht im gleichen Masse wie ein international operierender Pharmakonzern. 2009 entschied sich Zur Rose deshalb, Helvepharm – inzwischen mit einem Jahresumsatz von 21.4 Mio. Franken und zu 100 Prozent in ihrem Besitz – zu verkaufen. Zum richtigen Zeitpunkt. Der französische Pharmakonzern sanofi-aventis griff zu. Ein gutes Geschäft für Zur Rose – und ein ausgezeichnetes Beispiel für die Hebelwirkung stringenter Markenführung. Aber auch ein Beweis dafür, dass Markenführung Investitionen und Herzblut verlangt, damit der Erfolg dauerhaft in den Himmel wächst. Heute steht Helvepharm vor neuen Herausforderungen. Neue behördliche Auflagen zur Packungsgestaltung machen ein Redesign notwendig. Dies lässt gespannt auf die kommende Generation des Helvepharm Packaging Designs blicken.

Gregor Herbst ist Strategic Planner bei der Zürcher Branding-Agentur schneiter meier, die Helvepharm von 2003 bis 2007 in Markenstrategie und Markenführung beriet. Was wie Eigenlob klingen könnte, ist in Wahrheit Freude über eine herausragende Erfolgsgeschichte.

Gesundheit ist kostbar – aber sollte nichts kosten

Für die neue Religion Gesundheit gelten maximale Erwartungshaltung und minimale Zahlungsbereitschaft. Aber: Hilft die Pille oder der Glaube? Ein Essay von Ludwig Hasler.

Gesundheit?», höhnte Theodor Adorno. «Was nützt einem Gesundheit, wenn man ein Idiot ist?» Hier irrte der scharfsinnige Philosoph. Gerade Idioten brauchen Gesundheit. Wie sonst sollen sie über die Runden kommen? Hauptsache, man ist gesund. Die Redensart wird zur todernsten Lebensmaxime. Jahrhundertlang war die Hauptsache, man hatte genug zu jagen, man schaltete seinen Rivalen aus oder man baute einen prächtigen Dom, auch wenn dabei ein paar Dutzend zu Tode stürzten.

Heute kümmern wir uns, sozialstaatlich abgesichert, um unser Ego-Glück. Mit mässigem Erfolg, siehe Stress, siehe Burn-out. Für irdische Misereen entschädigte einst die Aussicht auf Himmelsfreuden. Heute soll Medizin es richten. Auch die Wohlstandsgesellschaft muss sich einiges einfallen lassen, um die Leute bei Laune zu halten. Was sie uns an Mühsal (Tempo, Druck, Ungewissheit) zumutet, nehmen wir hin – solange wir glauben, die Rackerei rechne sich. Die strapazierte Seele verlangt Satisfaktion – und erhält sie in Form von intelligenten Kühlschränken, polyvalenten Handys, imposanten Offroadern. Den wahren Trost aber stiftet Medizin: Sie versöhnt mit unserer Endlichkeit.

Medizin als Vergänglichkeitstrost

Medizin glättet die Risse, die unsere Gesellschaft durchziehen. An Leistungsgerechtigkeit glaubt eh keiner mehr (siehe Abzocker), an die gerechte Verteilung der irdischen Güter ebenso wenig. Umso wichtiger wird der Glaube an medizinische Künste, an Reparatur und Optimierung der Körper; Vertrauen auf Fristerstreckung des Erdenlebens, Zuversicht in ein Gesundheitssystem, das uns in jedem Härtefall auffängt und topfit wieder entlässt. Also müssen Medizin und Pharma vorwärtsmachen. Ihr Fortschritt ist unser Schicksal. Auch wenn sie das Leiden nie aus der Welt schaffen, auch wenn wir die Schatten, die das Leben wirft, nie überspringen: Die Fortschrittsspirale muss sich drehen. Sie salbt unsere Vergänglichkeitstrauer.

Der Patient, ein seltsamer Kunde

Löst Medizin die alte Religion ab? Warum streiten wir dann über steigende Kosten? Religionen waren immer sündenteuer. Sie stiften Sinn. Sinn ist unbezahlbar. Der Gesundheitsmarkt ist sowieso kein Markt wie jeder andere. Seit wir die Kosten sozialisieren, schauen wir argwöhnisch auf den Preis. Den Wert erkennt nur, wer um jeden Preis gesund werden will. So driften Wert und Preis auseinander. Alles dreht sich um die Restgotttheit Gesundheit, nur kosten soll sie nichts. Der Patient, ein seltsamer Kunde. In die Arztpraxis kommt er – anders als in die Porsche-Garage – mit eher traurigen als mit glänzenden Augen. Begehrt ein Gut? Er will ein Übel weg haben, Bruch, Infekt, Krebs. Fast ruchlos, dass Ärzte und Pharma ihre Künste nur für Geld hergeben. Wo wir doch ein Menschenrecht auf Gesundheit haben. Und kollektiv bezahlen müssen.

Patienten ticken ökonomischer als Gesundheitsökonom. An den hohen Wert zum tiefen Preis glaubt keiner. Also Vorsicht mit der Kostenschraube.

Hohe Preise, gute Besserung

Dabei könnten wir wissen: Kostendrücken mindert den Heilungserfolg. Im «Journal of the American Medical Association» stand es: Sehen Patienten, dass die Behandlung teuer ist, lassen ihre Schmerzen schneller nach. Es liegt an der Kraft der Vorstellung. Diese Kraft steigt parallel zum Preis. Hohe Preise, gute Besserung. Patienten ticken ökonomischer als Gesundheitsökonom. An den hohen Wert zum tiefen Preis glaubt keiner. Also Vorsicht mit der Kostenschraube. Therapeutisch wirkt sie kontraproduktiv – mit Kostenfolgen. Und die Ärzte? Placebo-Studien zeigen: Nicht schon die Arznei heilt, es braucht die Überzeugung des Arzts. Also muss der Arzt mehr sein als Mediziner, meinetwegen Magier. So viel Wissenschaft er auch intus hat, er muss so lebhaft an die Wirkung seiner Mittel glauben, dass sein Glaube sich in meinem Patientenhirn einnistet. Dann höre ich auf, bloss Objekt medizinischer Fallanwendung zu sein, ich werde zum Subjekt der Heilung, meiner Heilung.

Pakt mit der Seele

Ein Pakt mit dem Irrationalen? Mit nicht gar so rationalen Kräften paktieren kann durchaus vernünftig sein. Die Seele des Menschen, sagt Heraklit, sei unergründlich. Modern ausgedrückt: unberechenbar. Schlägt das auf die Rechnung? Und wie. Spielt die Seele mit, läuft alles leichter, wird jede Menge Aufwand gespart. Ergo: Den «magischen» Kräften, die die Seele gewinnen, gehört mehr Anerkennung – und Vergütung. Wie einst der Aussicht auf Himmelsfreuden.

Ludwig Hasler ist promovierter Philosoph, Publizist und Vortragstourist. Er lehrte Philosophie an den Universitäten Bern und Zürich und war Mitglied der Chefredaktion des «St. Galler Tagblatts» und des Magazins «Weltwoche». Ludwig Hasler lebt als freier Publizist und Hochschuldozent in Zollikon bei Zürich. Sein Hausarzt behandelt ihn, obwohl er seine Ansichten kennt.



Auf nach Europa

Mit dem Kauf der niederländischen Versandapotheke DocMorris macht Zur Rose ihren bislang grössten Schritt in den europäischen Markt. Es wird nicht der letzte bleiben. Auf Reportage mit Stefan Scheytt.

Er stammt aus Norddeutschland und hat etliche Jahre in den USA gearbeitet, am Morgen ist er aus dem niederländischen Heerlen angereist, nun sitzt er im schweizerischen Frauenfeld vor einem meterbreiten Plakat mit Zur Rose-Schriftzügen und erzählt freudig von einer taufrischen und verheissungsvollen Entscheidung des französischen Kabinetts. Olaf Heinrich ist CEO der niederländischen Versandapotheke DocMorris, es ist erst sein zweiter Besuch in Frauenfeld seit dem Kauf von DocMorris durch Zur Rose im November 2012.

«Die DNA von Zur Rose und DocMorris sind sehr ähnlich.»

OLAF HEINRICH, CEO DocMorris

Aussichtsreiche Gesamtperspektive

Esoteriker könnten sagen, dass die beiden Unternehmen schon wegen ihrer gleichartigen Namen zusammenpassten: Zur Rose, DocMorris – zwei Wörter, drei Silben, ein Klang.

Romantiker würden behaupten, dass die Firmen schon füreinander bestimmt waren, als sie einander noch gar nicht kannten.

Für das Team um Zur Rose-CEO Walter Oberhänsli war es eine einmalige Gelegenheit, sie prüften, wägen ab, verhandelten und stritten. Schliesslich trafen sie eine Entscheidung, die für die Schweizer Zur Rose-Gruppe den stärksten Schub Richtung Internationalisierung seit ihrer Gründung erwarten lässt.

Der Kapitalmarkt befindetet: Das Unternehmen ist aussichtsreich. Der Bond, den Zur Rose im Dezember auflegte, hätte um ein Vielfaches überzeichnet werden können.

Olaf Heinrich und Walter Oberhänsli sind überzeugt, dass die DNA von Zur Rose und DocMorris sehr ähnlich sind: Beide Unternehmen hielten gegen den enormen Widerstand durch Lobbygruppen und Politik an der Idee fest, dass Medikamente preiswerter zu den Kunden zu bringen seien als in den hergebrachten Strukturen der Gesundheitssysteme; und beide Unternehmen setzten früher als andere auf das Internet als Vertriebskanal. Ihre Perspektive ist damit fast zwingend eine europäische.

Lehrgeld für die ersten Schritte

Bei Zur Rose beginnt die Geschäftstätigkeit ausserhalb des Heimatlands Schweiz 2004 mit der Gründung der Zur Rose Pharma im ostdeutschen Halle. Zwei Jahre später folgt die Übernahme der VfG Versandapotheke in Tschechien, die ebenfalls den deutschen Markt bedient. Wie schon beim Einstieg ins Versandgeschäft in der Schweiz 2001 muss sich das Unternehmen heftiger Angriffe erwehren. «Das zieht sich wie ein roter Faden durch unsere Geschichte, es gab Prozesse rauf und runter», rekapituliert Walter Oberhänsli. Doch er und seine Mitstreitenden sind überzeugt, dass sie mit ihrer Strategie Megatrends folgen, die sich in allen westlichen Ländern immer deutlicher manifestieren und an denen sich auch das Unternehmen DocMorris orientiert, das seit dem Jahr 2000 von den Niederlanden aus den deutschen Markt aufwirbelt. Diese Megatrends sind die zunehmende Akzeptanz des E-Commerce, der wachsende Anteil älterer – und damit häufiger kranker – Menschen sowie der immer höhere Kostendruck in den Gesundheitssystemen. «Wenn wir diese drei Aspekte zur Grundlage des Geschäftsmodells machen», sagt DocMorris-Chef Olaf Heinrich, «dann können wir den Kunden und der Politik zeigen, dass unser Versorgungssystem überlegen ist: Es erbringt die Arzneimitteldistribution zu günstigeren Bedingungen und erzielt gleichzeitig einen besseren klinischen Output.» Doch trotz ihrer Pionierstellung, zum Beispiel beim elektronischen Rezept, bleibt der Erfolg von Zur Rose in Deutschland verhalten. 2008 erleidet das Unternehmen sogar einen so starken Umsatzrückgang, dass die Gruppe ihr erstes – und einziges – Verlustjahr erlebt.

Rechts, dynamisch, profitabel

DocMorris hingegen – damals noch Konkurrent – behauptet sich deutlich besser im wachsenden Wettbewerb um Europas grössten Gesundheitsmarkt. Mit Werbebudgets, von denen Zur Rose bisher nur träumen konnte, erarbeitet sich der Versender eine hohe Bekanntheit. Diese wird weiter genährt durch die Berichterstattung über das bahnbrechende Urteil des Europäischen Gerichtshofs, das sogar nach DocMorris benannt wird: 2003 entscheiden die Richter im Sinne des «Angreifers» und gegen den Deutschen Apothekerverband und erlauben den europaweiten Versandhandel mit verschreibungsfreien Medikamenten. 2003 das Urteil, 2004 der Schritt von Zur Rose nach Deutschland – Zufall? Nein. Die jetzige Tochter DocMorris ebnete mit ihrem Kampf für den Versand der heutigen Besitzerin Zur Rose den Weg nach Deutschland.

«DocMorris marschiert seit 13 Jahren voran und ist die strahlende Marke am Versandapothekenhimmel.»

CHRISTIAN KAPPLER, CFO Zur Rose

DocMorris baut ihre Position in Deutschland weiter aus, eröffnet parallel zum Versandgeschäft mehr als 100 Markenpartnerapotheken, expandiert mit dem Partner Celesio in den Niederlanden, initiiert erfolgreich Pilotprojekte in Irland, Schweden und Italien. Als Zur Rose das niederländische Unternehmen Ende 2012 von Celesio übernimmt, ist DocMorris ein profitables Unternehmen mit rund 327 Millionen Euro Umsatz und dem mit Abstand höchsten Marktanteil im deutschen Medikamentenversand: 29 Prozent.

Wachstumsmärkte mit Potenzial

Gemessen am gesamten Medikamentengeschäft in Deutschland freilich sind selbst die addierten Marktanteile des Marktführers DocMorris und von Zur Rose noch relativ klein. «Das Potenzial für Wachstum in Deutschland ist entsprechend riesig», sagt Christian Kappler, CFO von Zur Rose. «DocMorris marschiert seit 13 Jahren voran und ist die strahlende Marke am Versandapothekenhimmel. Gemeinsam haben wir jetzt noch ganz andere Möglichkeiten – in Deutschland und in Europa.» In Länder wie Italien, Belgien oder Österreich, die ihre Gesundheitsmärkte traditionell protektionistisch abschotteten, komme jetzt Bewegung, ergänzt DocMorris-CEO Olaf Heinrich. «Und überall, wo Bewegung stattfindet, ob im Rx-Markt oder im OTC-Geschäft, können und werden wir für zusätzliche Bewegung sorgen.» Jüngstes Beispiel ist Frankreich, wo wenige Tage nach dem Zusammenschluss von Zur Rose und DocMorris das Kabinett den OTC-Versand guthiess. «Die Zeit arbeitet definitiv für uns», sagt Olaf Heinrich.

«Der Kauf von DocMorris ist die grösste strategische Erweiterung in der Geschichte von Zur Rose.»

WALTER OBERHÄNSLI, CEO Zur Rose

Für diese positiven Erwartungen spricht die seit Anfang 2013 praktizierte Kooperation mit der deutschen Drogeriemarktkette dm. In 1350 dm-Filialen wird nun die Versandapotheke Zur Rose beworben, in 870 Filialen davon stehen Bestellterminals, an denen die Kundschaft die Rezepte online einreicht und später auf Wunsch auch dort abholen kann. Hinzu kommt die bereits etablierte Marketingkooperation zwischen DocMorris, der deutschen Drogeriemarktkette Rossmann und dem Lebensmitteleinzelhändler REWE, die der niederländischen Versandapotheke Kontakt zu Millionen von Menschen an weiteren 5600 Verkaufsstellen ermöglicht. «In Summe sind das 7000 Verkaufspunkte», sagt CFO Christian Kappler, «das ist schon eine gewaltige Hausnummer.»

Fokus auf Integration

Die Schweiz, Deutschland und Österreich – dies sind vorerst die Länder, in denen Zur Rose und DocMorris nun gestärkt angreifen. «Wir müssen jetzt die Integration leisten und Synergien heben», meint CEO Walter Oberhänsli. «Der Kauf von DocMorris ist die grösste strategische Erweiterung in der Geschichte von Zur Rose. Es wäre deshalb vermessen, gleich auch noch den Sprung in weitere Länder Europas zu planen.» Oberhänsli macht eine kleine Pause, dann sagt er: «Aber natürlich ist denkbar, dass wir weiter internationalisieren. Denn genau betrachtet ist der Versand von Arzneimitteln doch eine ziemlich ungemähte Wiese.»

Stefan Scheytt schreibt als freier Journalist für verschiedene Magazine, unter anderem das Wirtschaftsblatt «brandeins». Als deutscher Journalist kennt Scheytt die einschlägigen Lobbygruppen im deutschen Gesundheitswesen, die ihre Pfründe mit Macht sichern. Neu waren für ihn jedoch schweizerische Begriffe wie «Offizin» oder «Reglementation».

Mehr als nur liefern

Belieferung von Ärzten und Versand an Patienten – ist das alles? Mitnichten: Über das Kerngeschäft hinaus entwickelt Zur Rose laufend weitere Services, die den Kunden das Leben vereinfachen. Ein Überblick von Marion Schihin.

Für Stagnation und Wiederholung ist Zur Rose trotz Erfolg im Kerngeschäft nicht gemacht. Für die beharrliche Suche nach neuen, effizienten und sicheren Wegen, um Kundenbedürfnisse zu erfüllen, schon eher. In den letzten Jahren hat das Unternehmen deshalb eine Reihe von ummantelnden Dienstleistungen lanciert.

«Wir belassen es nicht beim Schachtelnzählen, sondern kontrollieren Ablaufdaten und markieren die Medikamente, die bald verfallen.»

DANIELA KIEBER-HUBER, Leiterin Verkaufsdienst Ärztegrossist

Full Service für die Praxisapotheke

Die Belieferung von Ärzten mit Medikamenten für die Praxisapotheke ist das Traditionsgeschäft von Zur Rose. Nach wie vor trägt der Bereich Ärztegrossist entscheidend zum Gruppenumsatz bei. Es sei selbstverständlich, dass Zur Rose ihren Kunden mehr als nur pünktliche Lieferung bietet, sagt Daniela Kieber-Huber, Leiterin Verkaufsdienst Ärztegrossist. Ein Beispiel für ein Zusatzangebot ist das Inventarisieren von Praxisapotheken. «Unsere Pharmaassistentinnen haben im letzten Jahr rund 300 Inventuren durchgeführt. Wir belassen es dann auch nicht beim Schachtelnzählen, sondern kontrollieren Ablaufdaten und markieren die Medikamente, die bald verfallen. Wir nehmen uns auf Wunsch auch der Qualitätssicherung in der Praxisapotheke an, prüfen die Art der Temperaturmessung und deren Protokollierung oder schauen ganz generell, wo der Arzt etwas verbessern könnte.» Wünscht dieser ein neues Regal, hat Zur Rose auch gleich einen versierten Schreiner zur Hand. Und steht gar ein Umzug an, so fasst das Team von Daniela Kieber-Huber beim Inventarisieren, Einpacken, Transportieren und Einräumen tatkräftig mit an.

Ein Service für Lebensqualität

Wer regelmässig eine Infusion oder Injektion braucht, hat es dank Zur Rose nun ein bisschen leichter: Seit Mitte 2011 verfügt das Unternehmen mit HomeCare über einen Service rund um die Medikation von chronisch kranken Menschen. Die Pflegefachfrauen von HomeCare verabreichen Medikamente, überwachen die pünktliche Einnahme der Präparate und allfällige Nebenwirkungen, instruieren und beraten – eben nicht im Spital sondern zu Hause. Priska Bein, Leiterin des Services: «Mit der Betreuung zu Hause ge-

winnen die Patienten ein Stück Lebensqualität zurück.» Für Kunden der Versandapotheke ist HomeCare ein kostenloser Zusatzdienst.

Therapietreue und Sicherheit dank DailyMed

Als Erste in der Schweiz haben sich die Apotheker von Zur Rose vor rund sechs Jahren des Themas patientenindividuelle Verblisterung von Arzneimitteln angenommen – und das Produkt DailyMed lanciert. DailyMed vereinfacht die Einnahme von unterschiedlichen

«Mit DailyMed geschehen deutlich weniger Verwechslungen bei der Medikamenteneinnahme.»

DR. MED. FREDI WALSER, Internist, Bern

Medikamenten zu unterschiedlichen Zeiten. Denn die Patienten erhalten ihre Medikamente abgepackt in kleine Sachets, wobei jedes Sachet für einen Einnahmezeitpunkt steht. «Mit DailyMed geschehen deutlich weniger Verwechslungen bei der Medikamenteneinnahme», sagt der Berner Internist Dr. Fredi Walser, der DailyMed seit drei Jahren verschreibt. Dr. Joachim Manns, Leiter des DailyMed-Teams bei Zur Rose, ergänzt: «DailyMed erhöht die Therapietreue der Patienten enorm.»

Drogerieartikel online bestellen

2012 schlugen der führende Kranken- und Unfallversicherer Helsana und Zur Rose ein neues Kapitel in ihrer langjährigen Zusammenarbeit auf: Zur Rose betreibt einen Webshop für Drogerieartikel, exklusiv für Helsana-Kunden und mit durchschnittlich 24 Prozent tieferen Preisen als im herkömmlichen Handel sehr attraktiv. Laut Marianne Ehrler, Leistungseinkäuferin Pharma/Medizinprodukte bei Helsana, kommt der Webshop an: «Im Eröffnungsmonat September wurde der Link auf unserer Website über 1000-mal angeklickt.»

TÜV-zertifiziert beraten

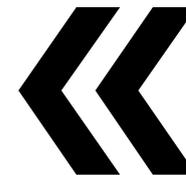
Dynamik dank Kooperationen ist auch in Deutschland angesagt: Seit Anfang 2013 ist die Versandapotheke Zur Rose exklusiver Apothekenpartner von dm, Deutschlands grösstem Drogeriemarkt. In enger Zusammenarbeit mit der Pharmadienstleisterin Zur Rose Pharma entwickelte das Team um die Apothekerin Kathrin Grimm ein Beratungsangebot, das nach eingehender Prüfung für das TÜV-Zertifikat würdig befunden wurde. Neben einer hochwertigen pharmazeutischen Beratung können sich die Kunden auch auf eine 24-Stunden-Hotline verlassen, die an jedem Tag im Jahr den Kontakt zu Ärzten, Apotheken und Krankenhäusern vermittelt.

Marion Schihin, in Frauenfeld als Tochter eines Zur Rose-Arzt aufgewachsen, war von 2011 bis 2012 für die Unternehmenskommunikation der Zur Rose-Gruppe verantwortlich. Heute arbeitet sie als Senior Consultant beim Zürcher Beratungsunternehmen Dynamics Group. Zur Rose bleibt sie weiterhin als Webshop-Kundin treu.



Potenzial entfalten

Vier ehemalige Orpheum-Solisten wurden 2012 mit dem «Echo Klassik»-Preis geehrt. Das beweist: Die besondere Form von Nachwuchsförderung befeuert das künstlerische Wachstum und öffnet dem Publikum Herz und Ohren. Ein Grusswort von Stiftungspräsident Hans Heinrich Coninx – und die Preisträger im Originalton.



Musik berührt, bewegt, beflügelt. Seit Menschengedenken wird der Musik eine heilende Wirkung zugeschrieben. Und Fakt ist, dass eine respektable Zahl von Ärztinnen und Ärzten selbst musizieren oder musikalische Vorhaben als Mäzene unterstützen. Immer wieder wird von einer beruflichen Seelenverwandtschaft des Arzts und des Musikers gesprochen. Nicht zuletzt, weil in beiden Berufen der Erfolg oftmals überdurchschnittlich hart erkämpft werden muss.

Diese Nähe von Musik und Medizin hat auch dazu geführt, dass sich Zur Rose und die Orpheum Stiftung zur Förderung junger Solistinnen und Solisten zusammengefunden haben. Orpheum wurde 1990 mit dem Ziel gegründet, jungen herausragenden Talenten zwischen Ausbildung und Berufseintritt Konzerten mit renommierten Orchestern und Dirigenten zu ermöglichen. Seit 2003 unterstützt die Zur Rose AG nunmehr als Co-Sponsorin die Internationalen Orpheum Musikfesttage und die Extrakonzerte, die jeweils in der Zürcher Tonhalle stattfinden.

Zur Rose schickt sich an, ihr zwanzigjähriges Bestehen zu feiern. Eine Erfolgsgeschichte. Vor einem Jahrzehnt hat sich dieses junge Unternehmen entschieden, einen Teil seines Erfolgs über unsere Stiftung in den Erfolg junger Solistinnen und Solisten zu investieren. Dafür bin ich als Stiftungspräsident von Orpheum dem musikbegeisterten Verwaltungsrat und Management der Zur Rose AG herzlich verbunden. Ihr langfristiges Engagement trägt Früchte. Viele junge Musikerinnen und Musiker haben den Weg auf die grossen Bühnen der Welt gefunden und die Resonanz, die sie auslösen, die Erfolge, die sie feiern, sind eine wunderbare Bestätigung, dass sich unser Engagement lohnt.»



MAXIMILIAN HORNING (links), geboren 1986 in Augsburg, Deutschland, ist Cellist und spielt als Solist regelmässig mit den renommiertesten europäischen Orchestern.

RENAUD CAPUÇON (rechts), geboren 1976 in Chambéry, Frankreich, ist Violinist und hat sich als Solist auf dem höchsten Niveau etabliert. Er hat mit Orchestern wie dem Berliner Philharmonischen Orchester, dem Boston Symphony Orchestra, dem Orchestre de Paris und dem Simon Bolívar Orchester gespielt.

Maximilian Hornung

«Das Besondere an Orpheum ist für mich einfach diese offene und direkte Förderung mit einem Weltklasse-Klangkörper, dem Tonhalle-Orchester Zürich. Ich hatte bis 2004 noch nicht besonders viele Wettbewerbe gespielt, und so hat das Konzert mit Orpheum bei mir eingeschlagen wie eine Bombe. Das war ein unglaublicher Schub, persönlich und für meine Karriere. Orpheum war im wahrsten Sinne des Wortes eine beflügelnde Erfahrung, unglaublich motivierend und lehrreich. Als international anerkannte Einrichtung hat mir Orpheum über die Grenzen der Schweiz hinaus viel Aufmerksamkeit gebracht, und mein Ansehen ist sprunghaft gestiegen. Den Echo Klassik-Preis sehe ich eher nüchtern. Er basiert auf Verkaufszahlen, und die Ehre gebührt nicht nur mir, sondern auch den Bamberger Symphonikern, dem Label, der Aufnahmeleitung und so weiter. Aber es ist schön, Anerkennung zu erhalten, dieses indirekte Echo des Publikums ist das grösste Lob, das man bekommen kann. Das Dvořák-Cellokonzert ist für einen Cellisten eine Art Visitenkarte. Die Suite für Cello und Orchester von Camille Saint-Saëns dagegen stellt einen schönen Gegensatz dar – romantisch und nahezu unbekannt. Musikalisch passen die beiden Werke dann wieder sehr zusammen.»

GIULIANO SOMMERHALDER (links), geboren 1985 in Zürich, Schweiz, spielt zurzeit unter Mariss Jansons beim Concertgebouw-Orchester Amsterdam Solotrompete.

RAFAŁ BLECHACZ (rechts), geboren 1985 in Nakel, Polen, ist Pianist. Kritiker rühmen ihn aufgrund seiner singulären Interpretationen als Ausnahmererscheinung.



Renaud Capuçon

Als Howard Griffith, der künstlerische Leiter von Orpheum, Renaud Capuçon im Jahr 2000 für ein Mozart-Konzert anfragte, hatte sich der junge Franzose bereits einen grossen Namen erspielt. Unter anderem war er schon seit drei Jahren Konzertmeister des Gustav Mahler Jugendorchesters unter Claudio Abbado. Renaud Capuçon erinnert sich an die Anfrage: «Ich sollte damals das erste von fünf Mozart-Violinkonzerten spielen, neben vier weiteren Geigern. Das Publikum stimmte dann ab über den Gewinner. Und natürlich gewann der Interpret des fünften Violinkonzerts – ganz einfach weil es am bekanntesten ist. Der Echo Klassik-Preis ist eine schöne Anerkennung und Ermutigung. Die Kammermusik von Fauré habe ich als Projekt gemeinsam mit meinem Bruder Gautier von Anfang bis Ende organisiert. Der Preis macht mich stolz. Der Zuspruch des Publikums zeigt: Man ist auf dem richtigen Weg. Aber natürlich verändert ein Preis das Leben nicht. Überhaupt, grossartig in der klassischen Musik ist auch, dass man unerkannt auf die Strasse kann. Ich erinnere mich zum Beispiel an einen Einkaufsbummel mit Martha Argerich in einem Schweizer Supermarkt – niemand nahm Notiz oder erkannte sie.»

Giuliano Sommerhalder

«Eine Auszeichnung wie der Echo Klassik-Preis bringt viel Aufmerksamkeit. Die Aufnahme der Konzerte für Bläser von Amilcare Ponchielli hat für Aufsehen gesorgt unter Leuten, die sonst nicht unbedingt eine Trompeten-Platte kaufen würden. Das ist als Blechbläser natürlich schön. Besonders freut es mich aber für meinen Vater Max Sommerhalder. Die Konzerte des Komponisten Amilcare Ponchielli für Trompete und Oboe waren sein langjähriges Projekt. Amilcare Ponchielli hatte Zeit seines Lebens im Schatten von Verdi gestanden und erst spät den Zugang zu den grossen Opernhäusern gefunden. Sein Wunsch, diese Werke in der Fassung für grosse Symphonieorchester zu hören, ist im verwehrt geblieben. Mein Vater hat nun die – schlecht lesbaren – Werke über mehrere Jahre studiert und rekonstruiert. Orpheum hat mir 2004 eine wirklich ausserordentliche Gelegenheit geboten. Ich konnte selbst ein Stück auswählen – und habe dann das Concertino von André Jolivet gespielt. Ein zehninütiges Stück. So etwas ermöglicht sonst kaum ein anderer Veranstalter. In meiner Geburtsstadt Zürich in der Tonhalle aufzutreten, war für mich ausserdem etwas Besonderes – ein grossartiger Saal, mit dem ich mich immer verbunden gefühlt habe.»

Rafał Blechacz

Die Karriere von Rafał Blechacz begann 2005 mit dem Sieg beim berühmten Warschauer Chopin-Wettbewerb, den er nach Krystian Zimerman als zweiter Pole gewann. Die Jury überhäufte den damals Zwanzigjährigen mit Lob, sprach ihm sämtliche Spezialpreise des Wettbewerbs zu – und verzichtete darauf, einen zweiten Platz zu vergeben. Der Sieg öffnete Rafał Blechacz die Türen der weltberühmtesten Konzerthallen. Der Auftritt 2006 mit Orpheum in der Tonhalle Zürich war nur noch eine Station unter vielen: Rafał Blechacz hatte sich bereits in die erste Liga der Chopin-Interpreten und in die Herzen der Chopin-Fans gespielt. Dennoch erinnert er sich an Orpheum und besonders an die Zusammenarbeit mit David Zinman: «Das Chopin-Klavierkonzert Nr. 1 in e-moll mit Orpheum war mein erstes Konzert in der Schweiz, und die Zusammenarbeit mit David Zinman war ausgezeichnet. Wir sind uns musikalisch sehr nahe. Er hat meinen Ansatz für die Interpretation, dieses Rubato-Tempo, das ich wünschte, sofort verstanden. Ich erinnere mich, wie beeindruckt ich von der Akustik in der Tonhalle war. Seit Orpheum wurde ich mehrmals wieder nach Zürich eingeladen.» Auch über den Echo Klassik-Preis 2012 für die Aufnahme von Debussy- und Szymanowski-Klavierwerken freut sich Rafał Blechacz: «Es macht mich sehr glücklich, dass diese unbekannteren Szymanowski-Werke so viel Aufmerksamkeit erhalten.»

Hans Heinrich Coninx hat als langjähriger Verwaltungsratspräsident die Tamedia AG massgeblich mitgeprägt. Er präsidierte den Verband Schweizer Presse und stand verschiedenen internationalen Medieninstitutionen vor. Seit 2003 ist er Verwaltungsratspräsident der Schweizerischen Depeschagentur AG. Weiter präsidiert er verschiedene kulturelle Institutionen, darunter die Orpheum Stiftung zur Förderung junger Solisten.

Gregor Herbst ist Strategic Planner bei der Zürcher Branding-Agentur schneider meier. Die Interviews für diesen Beitrag führten ihn wieder einmal in die Zürcher Tonhalle: Kurz vor Drucklegung dieses Magazins spielte dort Rafał Blechacz Beethovens Klavierkonzert Nr. 2.

Finanzbericht

Konzernrechnung Zur Rose-Gruppe	100
Konsolidierte Erfolgsrechnung	100
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	101
Konsolidierte Bilanz	102
Konsolidierte Mittelflussrechnung	104
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	105
Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung	106
Bericht der Revisionsstelle	166
Jahresrechnung Zur Rose AG	168
Erfolgsrechnung	168
Bilanz	169
Anhang zur Jahresrechnung	171
Verwendung des Bilanzgewinns	173
Bericht der Revisionsstelle	174

Konsolidierte Erfolgsrechnung

		2012		2011	
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Betriebsertrag	6	523 306	100.0	487 192	100.0
Sonstige Erlöse	7	20 103		1 233	
Warenaufwand	8	-448 093		-415 720	
Personalaufwand	9	-29 353		-25 063	
Übriger Betriebsaufwand	10	-41 922		-37 884	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)		24 041	4.6	9 758	2.0
Abschreibungen	11	-4 760		-4 988	
Amortisationen	11	-11 758		235	
Betriebsergebnis (EBIT)		7 523	1.4	5 005	1.0
Beteiligungserfolg an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	12	16		54	
Finanzertrag	13	144		307	
Finanzaufwand	13	-1 112		-1 292	
Ergebnis vor Steuern (EBT)		6 571	1.3	4 074	0.8
Ertragssteuern	14	-415		4 600	
Unternehmensergebnis		6 156	1.2	8 674	1.8
Davon für:					
Aktionäre der Zur Rose AG		6 156		8 674	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0	
Unternehmensergebnis		6 156		8 674	

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

		2012		2011	
	Anhang	1000 CHF		1000 CHF	
Unternehmensergebnis		6 156		8 674	
Sonstiges Ergebnis					
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		444		-1 474	
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste von leistungsorientierten Vorsorgeplänen	32	-1 511		-1 055	
Ertragssteuern	25	252		174	
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-815		-2 355	
Gesamtergebnis		5 341		6 319	
Aktionäre der Zur Rose AG		5 341		6 319	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0	
Gesamtergebnis		5 341		6 319	

Konsolidierte Bilanz

AKTIVEN	31.12.2012			31.12.2011		
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%	
Flüssige Mittel	16	54 851		7 445		
Kurzfristige Finanzanlagen		335		2 347		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17	80 754		45 806		
Aktive Rechnungsabgrenzungen	18	3 352		1 559		
Sonstige Forderungen	19	6 576		575		
Vorräte	20	41 630		30 132		
Umlaufvermögen		187 498	70.5	87 864	60.8	
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	21	1 076		1 056		
Sachanlagen	22	19 465		19 998		
Immaterielles Anlagevermögen	23	50 436		28 985		
Langfristige Finanzanlagen	24	2 190		688		
Latente Steuern	25	5 159		5 882		
Anlagevermögen		78 326	29.5	56 609	39.2	
Total Aktiven		265 824	100.0	144 473	100.0	

Konsolidierte Bilanz

PASSIVEN	31.12.2012			31.12.2011		
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	26	1 111		18 560		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27	69 279		33 380		
Sonstige Verbindlichkeiten	28	6 750		718		
Steuerverbindlichkeiten	29	869		1 943		
Passive Rechnungsabgrenzungen	30	10 902		4 889		
Kurzfristige Rückstellungen	31	7 234		0		
Kurzfristiges Fremdkapital		96 145	36.2	59 490	41.2	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	26	27 941		0		
Obligationenanleihe	26	49 258		0		
Personalverpflichtung	32	4 859		2 964		
Latente Steuern	25	1 831		219		
Langfristiges Fremdkapital		83 889	31.5	3 183	2.2	
Total Fremdkapital		180 034	67.7	62 673	43.4	
Aktienkapital	33	18 716		18 716		
Kapitalreserven		26 091		27 600		
Eigene Aktien	33	-6 268		-6 426		
Gewinnreserven		53 336		48 439		
Umrechnungsdifferenz		-6 085		-6 529		
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		85 790		81 800		
Total Eigenkapital		85 790	32.3	81 800	56.6	
Total Passiven		265 824	100.0	144 473	100.0	

Konsolidierte Mittelflussrechnung

		2012	2011
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis		6 156	8 674
Abschreibungen und Amortisationen	11	16 518	4 753
Finanzaufwendungen, netto		-18	-108
Ertragssteuern	14	415	-4 600
Ergebnis aus Erwerb von Unternehmen	15	-16 635	0
Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen		1 177	0
Nicht liquiditätswirksame Aufwendungen und Erträge		-25	42
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens und Steuern		7 588	8 761
Bezahlte Steuern		-843	-431
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen sowie geleisteter Anzahlungen		6 606	-3 618
Veränderung der Vorräte		4 556	-1 301
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		2 902	-605
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		20 809	2 806
Erwerb von Unternehmen abzüglich Nettozahlungsmittel	15	-10 464	0
Erwerb von Sachanlagen	22	-924	-738
Veräusserung von Sachanlagen	22	24	14
Erwerb von Immobilien	22	-13	-23
Erwerb von immateriellen Werten	23	-4 073	-2 320
Reduktion der langfristigen Finanzanlagen		2 047	3 194
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		-13 403	127
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		-7 869	-3 500
Aufnahme Obligationenanleihe		49 245	0
Erwerb/Veräusserung von eigenen Aktien	32	158	58
Dividende/Nennwertrückzahlung		-1 507	-3 772
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		40 027	-7 214
Zu-/Abnahme der flüssigen Mittel		47 433	-4 281
Bestand flüssige Mittel zu Jahresbeginn		7 445	11 864
Fremdwährungsdifferenzen		-27	-138
Bestand flüssige Mittel zu Jahresende		54 851	7 445

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Aktienkapital	Kapitalreserven	Eigene Aktien	Gewinnreserven	Umrechnungsdifferenz	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Total Eigenkapital
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
31. Dezember 2010	18 716	31 372	-6 484	40 656	-5 055	79 195	0
Kauf/Verkauf eigene Aktien			58			58	58
Dividendenausschüttung		-3 772				-3 772	-3 772
Unternehmensergebnis				8 674		8 674	8 674
Sonstiges Ergebnis				-881	-1 474	-2 355	-2 355
Gesamtergebnis				7 793	-1 474	6 319	0
31. Dezember 2011	18 716	27 600	-6 426	48 439	-6 529	81 800	0
Kauf/Verkauf eigene Aktien			158			158	158
Dividendenausschüttung		-1 509				-1 509	-1 509
Unternehmensergebnis				6 156		6 156	6 156
Sonstiges Ergebnis				-1 259	444	-815	-815
Gesamtergebnis				4 897	444	5 341	0
31. Dezember 2012	18 716	26 091	-6 268	53 336	-6 085	85 790	0

Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung

1 Geschäftstätigkeit

Zur Rose 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 Gruppenrechnung wurde durch den Verwaltungsrat am 25. März 2013 freigegeben und bedarf der Genehmigung der Generalversammlung vom 16. Mai 2013.

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 Gruppenrechnung umfasst den Abschluss der Zur Rose AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2012.

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	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
0800 DocMorris Ltd., London (GB)	1	–	100.0	–
Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart (DE)	6 085	–	100.0	–
Centropharm GmbH, Aachen (DE)	30	–	100.0	–
D&W Mailorder Service B.V., Heerlen (NL)	22	–	100.0	–
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	60	–	100.0	–
DocMorris Kommanditist B.V., Heerlen (NL)	22	–	100.0	–
DVD Beteiligungs AG, Frauenfeld (CH)	3 550	3 550	100.0	100.0
OPX Services AG, Muri (CH)	100	100	100.0	100.0
Tanimis B.V., Heerlen (NL)	22	–	100.0	–
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (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

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden für die gleiche Berichtsperiode aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Geschäftsvorfälle, unrealisierte 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 Geschäfts- oder Firmenwert) 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 beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung,

- Erfassung des beizulegenden Zeitwerts der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung,
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- oder Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wenn dies von IFRS gefordert wird.

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

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

Erwirbt der Konzern ein Unternehmen, beurteilt er die geeignete Klassifizierung und Designation der finanziellen Vermögenswerte und übernommenen Schulden in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Gegebenheiten und am Erwerbszeitpunkt vorherrschenden Bedingungen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert 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 des Konzerns bemessen. Übersteigt der beizulegende Zeitwert des erworbenen Reinvermögens die übertragene Gesamtgegenleistung, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

Wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet wurde und ein Geschäftsbereich dieser Einheit veräussert wird, wird der dem veräusserten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei

der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräusserung dieses Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräusserten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräusserten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Anteile an assoziierten Unternehmen und 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 (i.d.R. durch einen Stimmenanteil von 50%).

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen bzw. an einem Gemeinschaftsunternehmens 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 Geschäfts- oder Firmenwert 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 Höhe seines Anteils erfasst und gegebenenfalls in der Eigenkapitalveränderungsrechnung 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 Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens/Gemeinschaftsunternehmens.

Die Abschlüsse des assoziierten Unternehmens/Gemeinschaftsunternehmens werden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich werden Anpassungen an konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt die Gruppe, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile der Gruppe an assoziierten Unternehmen/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	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
PolyRose AG, Frauenfeld (CH)	200	200	50.0	50.0
BlueCare AG, Winterthur (CH)	1 900	1 900	22.5	22.5
Wellsana Pharma B.V., Heerlen (NL)	22	–	50.0	–
Wellsana Pharma C.V., Heerlen (NL)	10 938	–	50.0	–

Fremdwährungsumrechnung

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

Die Jahresrechnungen der ausländischen Gruppengesellschaften 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 Anpassung 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 des vollständigen konsolidierten Einkommens/Eigenkapitals erfasst und bei einer Veräusserung bzw. beim Verlust der Beherrschung der Nettoinvestition vom Eigenkapital in den Gewinn oder Verlust umgegliedert.

Für die wichtigsten Währungen wurden folgende Umrechnungskurse verwendet:

Währung	2012		2011	
	Jahresendkurs	Jahresdurchschnittskurs	Jahresendkurs	Jahresdurchschnittskurs
1 EUR	1.2073	1.2051	1.2167	1.2330
1 CZK	0.0480	0.0479	0.0471	0.0501

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 beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung oder zu beanspruchenden Gegenleistung unter Berücksichtigung vertraglich festgelegter Zahlungsbedingungen bewertet. Skonti, Rabatte sowie Umsatzsteuer oder andere Abgaben bleiben unberücksichtigt. Die Zur Rose-Gruppe hat ihre Geschäftsbeziehungen analysiert, um festzustellen, ob sie als Auftraggeber oder Vermittler handelt. Die Zur Rose-Gruppe ist zum 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 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten sowie den verzinslichen als zur Veräusserung verfügbar eingestuften finanziellen Vermögenswerten werden Zinserträge und Zinsaufwendungen anhand des Effektivzinssatzes erfasst; dabei handelt es sich um den Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments oder gegebenenfalls eine kürzere Periode exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts oder der finanziellen Verbindlichkeit abgezinst werden. Zinserträge werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzerträge ausgewiesen.

Dividenden

Erträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Mieterträge

Erträge aus Operating-Leasingverhältnissen aus den Immobilien werden linear über die Laufzeit der Leasingverhältnisse erfasst und aufgrund des betrieblichen Charakters unter dem Umsatzerlös ausgewiesen.

Steuern

Tatsächliche Ertragssteuern

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag 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 direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der konsolidierten Erfolgsrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst. Das Management beurteilt regelmässig einzelne Steuersachverhalte dahingehend, ob in Anbetracht geltender steuerlicher Vorschriften ein Interpretationsspielraum vorhanden ist. Bei Bedarf werden Steuerrückstellungen angesetzt.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag bestehende temporäre 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 Verlustvorträgen 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 verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten.

Umsatzsteuer

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

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

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

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	3–4 Jahre	Linear
Fahrzeuge	5 Jahre	Degressiv
Immobilien	33 Jahre	Linear

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

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

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

Leasing

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

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

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 oder verkaufsfähigen 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 beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten nicht aktiviert und erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

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

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

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit

ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmässig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbestimmter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zu begrenzter Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

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

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

Anlagenkategorie	Nutzungsdauer	Methode
Software	3–5 Jahre	Linear
Aktivierete Entwicklungskosten	3 Jahre	Linear
Kundenliste	10 Jahre	Linear
Marke	unbestimmt	keine planmässige Abschreibung

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

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

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

In Bezug auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete ausstehende Beträge aus Forderungen an Kunden wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, individuell und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder gemeinsam besteht. Stellt die Gruppe fest, dass für einen einzelnen 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 werden und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemeinsame Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

Erstmalige Erfassung und Bewertung

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

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

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

Folgebewertung

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

– Darlehen, Obligationenanleihe

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

mittels der Effektivzinsmethode. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agios oder Disagios bei Akquisition sowie Gebühren oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinssatzes darstellen. Die Amortisation mittels der Effektivzinsmethode ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzaufwendungen enthalten.

– Finanzgarantien

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

– Ausbuchung

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

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

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

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, 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 beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, 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 beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (sogenannte «Cash Generating Unit»; «CGU») abzüglich Veräusserungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU den jeweils erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag beschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräusserungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse von börsengehandelten Anteilen an Tochterunternehmen oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Wertminderungsaufwendungen der fortzuführenden Geschäftsbereiche, einschliesslich der Wertminderung von Vorräten, werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts im Unternehmen entsprechen. Dies gilt nicht für zuvor neubewertete Vermögenswerte, sofern die Wertsteigerungen aus der Neubewertung im sonstigen Ergebnis erfasst wurden. In diesem Falle wird auch die Wertminderung bis zu Höhe des Betrags aus einer vorangegangenen Neubewertung im sonstigen Ergebnis erfasst.

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

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

Geschäfts- oder Firmenwert

Die Werthaltigkeit des Goodwills wird einmal jährlich zum 30. November 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 30. November. 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.

Eventualverbindlichkeiten und -forderungen

Eine Eventualverbindlichkeit, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses angesetzt wird, wird beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst. Anschliessend erfolgt die Bewertung zum höheren der beiden folgenden Beträge:

- dem Betrag, der in Übereinstimmung mit den oben beschriebenen allgemeinen Leitlinien für Rückstellungen erfasst werden würde (IAS 37), oder
- dem erstmalig angesetzten Betrag gegebenenfalls abzüglich der in Übereinstimmung mit den allgemeinen Leitlinien für Ertragsrealisierung (IAS 18) erfassten kumulativen Abschreibung.

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

Die Zur Rose-Gruppe hat zwei leistungsorientierte Pensionspläne aufgelegt. Für beide Pläne sind Beiträge an gesondert verwaltete Fonds zu leisten. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird gesondert für jeden Plan unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Der Konzern erfasst die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für beide leistungsorientierten Pensionspläne in der Berichtsperiode, in der sie anfallen, in voller Höhe im sonstigen Ergebnis. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden dabei sofort in die Gewinnrücklagen eingestellt und auch in die Folgeperioden nicht erfolgswirksam umgliedert.

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

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

2.4 Änderungen der Rechnungslegungsmethoden

Neue und geänderte Standards und Interpretationen

Die angewandten Rechnungslegungsgrundsätze blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert. Eine Ausnahme bildeten nachfolgend aufgelistete neue und überarbeitete Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2012 angewandt wurden:

- Änderung von IAS 12 Ertragsteuern – Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte
- IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards — Drastische Hyperinflation und Streichung der festen Daten für Erstanwender (geändert)
- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben — Verbesserung der Angaben über die Übertragung von finanziellen Vermögenswerten

Die Anwendung dieser Standards und Interpretationen wird nachfolgend näher erläutert.

Änderung von IAS 12 Ertragsteuern – Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte
Die Änderung beinhaltet eine Klarstellung über die Bemessung der latenten Steuern für zum beizulegenden Zeitwert bewertete Immobilien und führt dabei die widerlegbare Vermutung ein, dass für die Bemessung der latenten Steuern bei Immobilien, die gemäss IAS 40 zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, grundsätzlich eine Realisierung des Buchwerts durch die Veräusserung ausschlaggebend ist. Bei der Bemessung von latenten Steuern für nicht abnutzbare Vermögenswerte, die gemäss IAS 16 nach dem Neubewertungsmodell bewertet werden, soll stets von einer Veräusserung ausgegangen werden. Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen. Aus dieser Änderung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Anhangangaben der Gruppe.

IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards — Drastische Hyperinflation und Streichung der festen Daten für Erstanwender (geändert)

Der IASB hat mit dieser Änderung die Leitlinien vorgelegt, wie ein Unternehmen die Aufstellung seiner Abschlüsse in Übereinstimmung mit IFRS wieder aufnehmen kann, wenn seine funktionale Währung nicht mehr der drastischen Hochinflation unterliegt. Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Aus dieser Änderung ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben — Verbesserung der Angaben über die Übertragung von finanziellen Vermögenswerten

Der IASB fordert mit dieser Änderung umfangreiche neue Angaben über übertragene, jedoch nicht ausgebuchte finanzielle Vermögenswerte, um den Abschlussadressaten ein Verständnis über diese Vermögenswerte und zugehörige Schulden zu ermöglichen. Es werden darüber hinaus Angaben über das zum Berichtsstichtag bestehende anhaltende Engagement bei übertragenen und ausgebuchten finanziellen Vermögenswerten gefordert, um den Adressaten ein Verständnis der Art des fortbeste-

henden Engagements und der damit verbundenen Risiken zu ermöglichen. Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen. Da der Konzern nicht über Vermögenswerte mit solchen Merkmalen verfügt, ergaben sich aus dieser Änderung keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

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 als vernünftig erscheinen. Die davon abgeleiteten Schätzungen werden naturgemäss in den seltensten Fällen den späteren tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen. Die Schätzungen und Annahmen, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres mit sich bringen, werden im Folgenden erörtert.

Geschätzte Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

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

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

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

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 Ziffer 25 aufgeführt.

Steuerrückstellungen

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum ursprünglichen Rechnungsbetrag bilanziert. Wenn objektive Anzeichen bestehen, dass die Forderung nicht vollständig eingebracht werden kann, wird eine entsprechende Wertberichtigung notwendig. Die Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen wird, basierend auf Einzelbewertungen oder für Gruppen mit vergleichbaren Kreditrisikoprofilen gemeinsam, für die Differenz zwischen dem Buchwert und dem mutmasslich erzielbaren Betrag gebildet.

Die übrigen Forderungen werden zum Nominalwert abzüglich notwendiger Einzelwertberichtigungen bilanziert.

Vorräte

Eingekaufte Handelswaren werden zu Anschaffungskosten oder tieferem Nettoverkaufspreis bilanziert. Die Bewertung der Vorräte in der konsolidierten Bilanz und die Belastung der Anschaffungskosten in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfolgen vorwiegend auf Basis der FIFO-Methode. In einzelnen Apotheken wird die alternativ zulässige Methode durch Rückrechnung vom Verkaufspreis angewendet.

Für Vorräte mit tieferen Nettoverkaufspreisen, geringem Lagerumschlag oder für schwer verkäufliche Waren werden Wertberichtigungen gebildet.

4 Veröffentlichte, noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards werden nachfolgend aufgeführt. Diese Aufzählung bezieht sich auf veröffentlichte Standards und Interpretationen, bei denen die Gruppe nach vernünftigem Ermessen von einer künftigen Anwendbarkeit ausgeht. Die Gruppe beabsichtigt, diese Standards anzuwenden, wenn sie in Kraft treten.

Änderung von IAS 1 – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses

Die Änderung des IAS 1 führt zu einer geänderten Gruppierung von Posten, die im sonstigen Ergebnis dargestellt werden. Posten, die zu einem späteren Zeitpunkt in das Periodenergebnis umgegliedert werden (darunter Gewinne aus der Absicherung einer Nettoinvestition, Umrechnungsdifferenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe, Verluste und Gewinne aus der Absicherung von Cashflows und aus zur Veräusserung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten), sind getrennt von den Positionen auszuweisen, bei denen keine Umgliederung erfolgen wird (darunter versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen und Effekte aus der Neubewertung von Grundstücken und Gebäuden). Die Änderung betrifft lediglich die Darstellung und wirkt sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe aus. Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, und wird von der Gruppe bei der ersten jährlichen Berichterstattung nach dem Inkrafttreten angewandt.

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer (überarbeitet)

Der IASB hat den IAS 19 umfassend überarbeitet. Die vorgenommenen Anpassungen reichen von grundlegenden Änderungen, z.B. betreffend Ermittlung von erwarteten Erträgen aus dem Planvermögen und Aufhebung der Korridormethode, bis zu einfachen Klarstellungen und Umformulierungen. Die Auswirkungen dieser Neuregelungen im IAS 19 haben auf den Konzernabschluss voraussichtlich keinen wesentlichen Einfluss, da die Gruppe bereits heute versicherungsmathematische Gewinne und Verluste in voller Höhe im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (überarbeitet 2011)

Mit der Verabschiedung des IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen und IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen wurde IAS 28 in Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen umbenannt und sein Regelungsbereich, der sich bislang auf die assoziierten Unternehmen beschränkte, auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet. Der überarbeitete Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

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

Die Änderung stellt die Formulierung «hat zum gegenwärtigen Zeitpunkt einen Rechtsanspruch auf Verrechnung» klar. Des Weiteren präzisiert sie die Anwendung der Saldierungskriterien des IAS 32 auf Abwicklungssysteme (wie z.B. zentrale Clearingstellen), die einen Bruttoausgleich vornehmen, bei dem die einzelnen Geschäftsvorfälle nicht gleichzeitig stattfinden. Der überarbeitete Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

Änderung von IFRS 1 – Darlehen der öffentlichen Hand

Die Änderung schreibt vor, dass Erstanwender die Vorschriften des IAS 20 Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand prospektiv auf Darlehen der öffentlichen Hand, die zum Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS bestehen, anwenden müssen. Unternehmen haben jedoch die Möglichkeit, die Vorschriften des IFRS 9 (bzw. IAS 39) und IAS 20 rückwirkend auf Darlehen der öffentlichen Hand anzuwenden, wenn die hierfür notwendigen Informationen zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung dieser Darlehen vorlagen. Diese Ausnahmeregelung erlaubt es Erstanwendern, auf eine retrospektive Bewertung von Darlehen der öffentlichen Hand, deren Zinssatz unter dem Marktzins liegt, zu verzichten. Die Änderung ist erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

Änderung von IFRS 7 – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten

Gemäss dieser Änderung muss ein Unternehmen Informationen zu Aufrechnungsrechten und damit verbundenen Vereinbarungen (z.B. Sicherungsvereinbarungen) offenlegen. Auf diese Weise würden Abschlussadressaten Informationen erhalten, mit deren Hilfe die Auswirkung der Verrechnungsver-

träge auf die Finanzlage von Unternehmen beurteilt werden können. Die neuen Angaben sind für alle bilanzierten Finanzinstrumente erforderlich, die im Rahmen von IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung saldiert wurden. Die Angaben gelten ebenso für angesetzte Finanzinstrumente, die einklagbaren Globalverrechnungsverträgen oder ähnlichen Vereinbarungen unterliegen, unabhängig davon, ob sie gemäss IAS 32 saldiert werden. Die Änderung ist erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

IFRS 9 Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung

IFRS 9 spiegelt die erste Phase des IASB-Projekts zum Ersatz von IAS 39 wider und behandelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten nach IAS 39. Der Standard war erstmals für Geschäftsjahre bestimmt, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Mit der im Dezember 2011 veröffentlichten Änderung des IFRS 9 Mandatory Effective Date of IFRS 9 and Transition Disclosures verschob sich der Zeitpunkt der verpflichtenden Erstanwendung auf den 1. Januar 2015. In weiteren Projektphasen wird der IASB die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten behandeln. Die Anwendung der Neuerungen aus der ersten Phase von IFRS 9 wird Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des Konzerns haben, jedoch keine Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten. Wenn der endgültige Standard einschliesslich aller Phasen veröffentlicht ist, wird der Konzern die Auswirkung in Verbindung mit den anderen Phasen quantifizieren.

IFRS 10 Konzernabschlüsse, IAS 27 Einzelabschlüsse

IFRS 10 ersetzt die Bestimmungen des bisherigen IAS 27 Konzern- und Einzelabschlüsse zur Konzernrechnungslegung und beinhaltet Fragestellungen, die bislang in SIC-12 Konsolidierung – Zweckgesellschaften geregelt wurden.

IFRS 10 begründet ein einheitliches Beherrschungskonzept, welches auf alle Unternehmen einschliesslich der Zweckgesellschaften Anwendung findet. Die mit IFRS 10 eingeführten Änderungen erfordern gegenüber der bisherigen Rechtslage erhebliche Ermessensausübung des Managements bei der Beurteilung der Frage, über welche Unternehmen im Konzern Beherrschung ausgeübt wird und ob diese daher im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Nach den Ergebnissen der vorläufigen Analyse wird IFRS 10 keine Auswirkungen auf die Einstufung derzeit vom Konzern gehaltener Beteiligungen haben. Der Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden.

IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen

IFRS 11 ersetzt IAS 31 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und SIC-13 Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen. Mit IFRS 11 wird das bisherige Wahlrecht zur Anwendung der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen aufgehoben. Diese Unternehmen werden künftig allein at equity in den Konzernabschluss einbezogen. Dieser Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

Der Standard sieht für gemeinschaftliche Vereinbarungen, welche zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung bestehen, retrospektive Anwendung vor. Diese Änderung wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen

Der Standard regelt einheitlich die Angabepflichten für den Bereich der Konzernrechnungslegung und konsolidiert die Angaben für Tochterunternehmen, welche bislang in IAS 27 geregelt waren, die Angaben für gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen (bislang IAS 31 bzw. IAS 28) sowie für strukturierte Unternehmen. Der Standard definiert darüber hinaus eine Reihe neuer Angaben, welche allerdings keine Auswirkungen auf den Abschluss der Gruppe haben werden. Der Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

IFRS 13 Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der Standard legt einheitliche Richtlinien für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts fest. Der Standard regelt nicht die Frage, wann Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind oder bewertet werden können, sondern gibt Leitlinien vor, wie der beizulegende Zeitwert unter IFRS sachgerecht zu ermitteln ist. Die Gruppe untersucht derzeit die Auswirkungen, die der neue Standard auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragskraft der Gruppe voraussichtlich haben wird. Nach einer ersten Einschätzung werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet. Der Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

IFRIC 20 Kosten der Abraumbeseitigung während des Abbaubetriebs im Tagebau

IFRIC 20 betrifft die Bilanzierung von Abraumbeseitigungskosten, die während der Produktionsphase im Tagebergbau anfallen. Die Interpretation regelt die Bilanzierung des Nutzens aus der Abraumaktivität. Die Interpretation ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wird keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

Verbesserungen zu IFRS (Mai 2012)

Die Änderungen aus dieser Verlautbarung werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

– IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards

Klarstellung, dass ein Unternehmen, welches die Bilanzierung nach IFRS beendet hat und beschliesst oder verpflichtet ist, diese fortzusetzen, die Möglichkeit hat, IFRS 1 erneut anzuwenden. Wendet das Unternehmen IFRS 1 nicht erneut an, muss es seinen Abschluss rückwirkend anpassen, so als ob es die Anwendung von IFRS niemals beendet hätte.

– IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Klarstellung des Unterschieds zwischen freiwilligen zusätzlichen Vergleichsinformationen und vorgeschriebenen Vergleichsinformationen, welche in der Regel die vorangegangene Berichtsperiode umfassen.

– IAS 16 Sachanlagen

Klarstellung, dass wesentliche Ersatzteile und Wartungsgeräte, die als Sachanlagen qualifizieren, nicht unter die Anwendungsbestimmungen für Vorräte fallen.

– IAS 32 Finanzinstrumente: Darstellung

Klarstellung, dass Ertragsteuern auf Ausschüttungen an Inhaber von Eigenkapitalinstrumenten unter die Anwendungsbestimmungen des IAS 12 Ertragsteuern fallen.

– IAS 34 Zwischenberichterstattung

Regelung zur Angleichung von Angaben über Segmentsvermögen mit den Angaben zu Segment-schulden in Zwischenabschlüssen sowie zur Angleichung von Angaben in der Zwischenberichterstattung mit den Angaben für die Jahresberichterstattung.

Die Änderung aus diesem Projekt sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

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 ist jedoch einheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Bei den Anpassungen handelt es sich ausschliesslich um Intercompany-Eliminationen.

Geschäftsjahr zum 31.12.2012		Markt CH	Markt EU	Anpassungen	Gruppe
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Erfolgsrechnung					
Betriebsertrag mit externen Kunden		418 277	105 029	0	523 306
Total Betriebsertrag		418 277	105 029	0	523 306
Abschreibungen	11	-3 635	-1 125	0	-4 760
Wertminderung von Firmenwerten	23	0	-11 993	0	-11 993
EBIT		6 836	687	0	7 523

Segmentsvermögen	156 909	125 974	-17 059	265 824
Segmentsschulden	43 015	154 078	-17 059	180 034
Investitionen	4 206	804	0	5 010
Bewertete Beteiligungen zu assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1 056	20	0	1 076
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	21 53	-37	0	16

Geschäftsjahr zum 31.12.2011	Markt CH	Markt EU	Anpassungen	Gruppe
Anhang	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF

Erfolgsrechnung

Betriebsertrag mit externen Kunden	411 710	75 482	0	487 192
Total Betriebsertrag	411 710	75 482	0	487 192

Abschreibungen	11 -3 928	-1 060	0	-4 988
EBIT	7 617	-2 612	0	5 005

Segmentsvermögen	130 990	38 837	-25 354	144 473
Segmentsschulden	10 385	77 642	-25 354	62 673

Investitionen	2 901	180	0	3 081
Bewertete Beteiligungen zu assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1 056	0	0	1 056
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	21 54	0	0	54

6 Betriebsertrag	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Markt CH	418 277	411 710
Markt EU	105 029	75 482
	523 306	487 192

7 Sonstige Erlöse	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Mieterträge von Dritten	424	583
Werbekostenzuschüsse	830	192
Auflösung von Rückstellungen	1 691	34
Badwill aus Unternehmenszusammenschlüssen	16 635	0
Übriger Ertrag	523	424
	20 103	1 233

8 Warenaufwand	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Handelswaren	-447 350	-414 973
Verpackungsmaterial/Entsorgung	-785	-679
Lagerbereinigung	42	-68
	-448 093	-415 720

9 Personalaufwand	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Löhne und Gehälter	-22 724	-20 025
Berufliche Vorsorge	-1 353	-1 050
Übrige Sozialleistungen	-3 662	-2 275
Übrige Personalkosten	-1 614	-1 713
	-29 353	-25 063

10 Übriger Betriebsaufwand	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Auslieferungsaufwand	-11 757	-10 912
Büro- und Verwaltungsaufwand	-14 898	-11 900
Werbe- und Akquisitionsaufwand	-12 532	-12 557
Raumaufwand	-1 259	-849
Übriger Betriebsaufwand	-1 476	-1 666
	-41 922	-37 884
11 Abschreibungen und Amortisationen	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Sachanlagevermögen		
Immobilien	-583	-587
Übrige Sachanlagen	-2 129	-2 409
	-2 712	-2 996
Immaterielles Anlagevermögen		
Software und Entwicklungskosten	-1 920	-1 758
Kundenlisten und Dossiers	-128	-234
	-2 048	-1 992
Total Abschreibungen	-4 760	-4 988
Amortisationen Darlehen/Goodwill	-11 758	235
Total Amortisationen	-11 758	235
Total Abschreibungen und Amortisationen	-16 518	-4 753

12 Beteiligungserfolg an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Anpassungen anteiliges Eigenkapital an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen:		
BlueCare AG	39	14
PolyRose AG	14	40
Wellsana	-37	0
	16	54
13 Finanzergebnis	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Zinsertrag	144	162
Auflösung Abgrenzung Ausschüttung	0	145
Zinsaufwand / Bankspesen und -gebühren	-1 075	-1 145
Kursdifferenzen	-37	-147
Finanzergebnis, netto	-968	-985
Der Zinsaufwand/Bankspesen und -gebühren von TCHF -1 075 (Vorjahr TCHF -1 145) umfasst Zinsvergütungen für Hypotheken und Darlehen sowie für die im Dezember 2012 ausgegebene Obligationenanleihe.		
14 Ertragssteuern	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Angefallene Gewinnsteuern der Berichtsperiode	493	-397
Latente Gewinnsteuern	-908	4 997
	-415	4 600

Analyse der Steuerbelastung	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Ergebnis vor Steuern (EBT)	6 571	4 074
Gewichteter Steuersatz der Schweizer Gesellschaften	16.8 %	14.5 %
Erwarteter Ertragssteueraufwand	-1 102	-590
Effekt steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen und Erträge	989	-35
Effekt höherer Steuersätze in Deutschland und Tschechien	-37	0
Effekt von in den Vorjahren nicht aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	537	917
Effekt von nicht aktivierten latenten Steuerguthaben auf Verlusten	-1 375	-624
Effekt aus Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge	0	4 922
Effekt aus Anpassungen aus den Vorjahren	565	0
Übrige Einflüsse	8	10
	-415	4 600

Detaillierte Angaben zu den latenten Steuern sind in Erläuterung 25 aufgeführt.

15 Unternehmenszusammenschlüsse

Aktiven und Passiven aus Unternehmenserwerb	Verkehrswert am Erwerbszeitpunkt
	1000 CHF
Aktiven	
Flüssige Mittel	1 561
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	41 680
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2 240
Sonstige Forderungen	5 256
Vorräte	15 952
Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen	-42
Sachanlagen	1 296
Immaterielle Anlagen	7 985
Marke und Kunden	22 942
Langfristige Finanzanlagen	1 264
Aktive latente Steuern	63
Total Aktiven	100 197

Verbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	93
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32 881
Sonstige Verbindlichkeiten	4 570
Passive Rechnungsabgrenzungen	7 566
Kurzfristige Rückstellungen	6 110
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	18 216
Pensionsverpflichtung (IAS 19)	274
Passive latente Steuern	1 733
Total Verbindlichkeiten	71 443
Total Nettoaktiven	28 754
Badwill	-16 635
Umrechnungsdifferenzen	-94
Total Akquisitionspreis	12 025

Der Geldfluss aus diesen Transaktionen stellt sich wie folgt dar:

Kaufpreis	12 025
Übernommene flüssige Mittel	-1 561
Nettogeldabfluss aus Erwerb von Unternehmen	10 464

Per 30. November 2012 wurde die Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart, mit ihren Tochtergesellschaften vollständig übernommen. Die DocMorris-Gruppe ist im Wesentlichen über die Gruppengesellschaft DocMorris N.V. mit Sitz in den Niederlanden im deutschen Markt im Versandhandel mit Arzneimitteln tätig. Diese Akquisition stärkt die Stellung der Zur Rose-Gruppe als internationale Versandapotheke. Der Badwill entstand im Zusammenhang mit dem Entscheid des bisherigen Hauptaktionärs, aus strategischen Gründen den Geschäftsbereich zu verkaufen.

16 Flüssige Mittel	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
CHF	38 741	4 140
EUR	15 959	3 213
CZK	151	92
	54 851	7 445

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.

Der Zufluss an flüssigen Mitteln entstammt hauptsächlich der Aufnahme einer Obligationenanleihe.

17 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	84 066	48 468
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	673	8
Delkredere	-3 985	-2 670
	80 754	45 806

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. Die meisten Zahlungen werden über Lastschriftverfahren abgewickelt und sind daher in der Regel innerhalb des Zahlungszieles einziehbar.

Der Forderungsbestand aus dem Versandgeschäft enthält vor allem Forderungen gegenüber Krankenkassen, Apotheken und Privaten. Davon sind per 31. Dezember 2012 TCHF 40 676 der Forderungen in Euro (Vorjahr: TCHF 5 217).

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

	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Total Forderungen	84 066	48 468
Davon: zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	67 345	40 244
Davon: zum Bilanzstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
Weniger als 30 Tage	8 813	5 443
Zwischen 31 und 60 Tagen	3 723	341
Zwischen 61 und 90 Tagen	366	122
Zwischen 91 und 180 Tagen	552	211
Zwischen 181 und 360 Tagen	915	371
Mehr als 360 Tage	2 352	1 736

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	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Stand des Delkredere per 1. Januar	-2 670	-3 854
Kursdifferenzen	-46	158
Zugänge aus dem Erwerb von Tochterunternehmen	-1 856	0
Zuführungen	-498	-974
Verbrauch	1 002	872
Auflösungen	83	1 128
Stand des Delkredere per 31. Dezember	-3 985	-2 670

18 Aktive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Noch nicht verrechnete Leistungen/Lieferungen	2 471	1 181
Vorausbezahlte Aufwände	315	139
Übriges	566	239
	3 352	1 559

19 Sonstige Forderungen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Akontozahlungen und debitorische Kreditoren	770	21
Mehrwertsteuer	321	459
Sicherheitsleistung	418	18
Forderung aus Unternehmenserwerb	4 997	0
Übriges	70	77
	6 576	575

Die Forderung aus Unternehmenserwerb beinhaltet per 31. Dezember 2012 eine Forderung aus dem Kaufvertrag der DocMorris-Gruppe im Zusammenhang mit dem Erwerb der Wellsana.

20 Vorräte	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Handelsware	42 999	30 258
Reserve für unkurante Waren	-1 369	-126
	41 630	30 132

Wertminderungen von TCHF -42 (Vorjahr: TCHF 68) sind im Aufwand unter der Position «Warenaufwand» enthalten.

21 Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Assoziierte Unternehmen	980	894
Gemeinschaftsunternehmen	96	162
	1 076	1 056

Assoziiertes Unternehmen

BlueCare AG, Winterthur (Schweiz)	Anteil am Eigenkapital	22.5 %	22.5 %
-----------------------------------	------------------------	---------------	--------

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

Buchwert zu Jahresbeginn	894	880
Anteiliges Ergebnis	86	14
Buchwert zu Jahresende	980	894

Eckwerte des assoziierten Unternehmens

	Bruttowerte 31.12.2012	Bruttowerte 31.12.2011	Anteil Gruppe 31.12.2012	Anteil Gruppe 31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Umlaufvermögen	2 870	2 461	646	554
Anlagevermögen	3 163	3 500	712	788
Kurzfristiges Fremdkapital	-1 647	-1 948	-438	-438
Langfristiges Fremdkapital	-30	-40	-7	-9
Eigenkapital	4 356	3 973	980	894
Erträge	8 396	8 348	1 889	1 878
Aufwendungen	-8 012	-8 286	-1 803	-1 864
Gewinn	384	62	86	14

		31.12.2012	31.12.2011
		1000 CHF	1000 CHF
Gemeinschaftsunternehmen			
PolyRose AG, Frauenfeld (CH)	Anteil am Eigenkapital	50 %	50 %
Wellsana B.V., Heerlen (NL)	Anteil am Eigenkapital	50 %	-
Wellsana C.V., Heerlen (NL)	Anteil am Eigenkapital	50 %	-
Die PolyRose AG ist ein Logistikunternehmen, das sich auf den Transport von pharmazeutischen Produkten spezialisiert hat. Die Wellsana B.V. und die Wellsana C.V. sind im Versandhandel mit Arzneimitteln tätig.			
Buchwert zu Jahresbeginn		162	123
Zugang aus Erwerb von Tochterunternehmen		-43	-
Anteiliges Ergebnis		-23	39
Buchwert zu Jahresende		96	162

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

Eckwerte der Gemeinschaftsunternehmen

	Bruttowerte	Bruttowerte	Anteil Gruppe	Anteil Gruppe
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Umlaufvermögen	4 041	1 083	2 021	542
Anlagevermögen	236	154	118	77
Kurzfristiges Fremdkapital	-2 436	-713	-1 218	-357
Langfristiges Fremdkapital	-1 649	-200	-825	-100
Eigenkapital	192	324	96	162
Erträge	7 251	6 220	3 626	3 110
Aufwendungen	-7 297	-6 142	-3 649	-3 071
Gewinn	-46	78	-23	39

Per 31. Dezember sind keine Zwischengewinne auf Warenlager enthalten.

22 Sachanlagen

	Immobilien	Innenausbau und Betriebs-einrichtungen	Büromobiliar und EDV-Anlagen	Fahrzeuge	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert					
31. Dezember 2010	22 371	16 355	10 951	992	50 669
Zugänge	23	133	568	37	761
Abgänge	0	0	-6	0	-6
Übrige Veränderungen	0	0	0	-14	-14
Umrechnungsdifferenz	-137	-70	-60	-4	-271
31. Dezember 2011	22 257	16 418	11 453	1 011	51 139
Zugänge	13	328	600	0	941
Abgänge	0	-143	-20	-24	-187
Zugänge aus Erwerb von Tochterunternehmen	0	738	558	0	1 296
Übrige Veränderungen	0	-8	8	0	0
Umrechnungsdifferenz	-42	-10	-17	0	-69
31. Dezember 2012	22 228	17 323	12 582	987	53 120
Kumulierte Abschreibungen					
31. Dezember 2010	5 311	13 072	9 185	698	28 266
Zugänge	587	1 303	979	127	2 996
Abgänge	0	0	-4	0	-4
Übrige Veränderungen	0	0	0	14	14
Umrechnungsdifferenz	-24	-51	-54	-2	-131
31. Dezember 2011	5 874	14 324	10 106	837	31 141
Zugänge	583	1 192	871	66	2 712
Abgänge	0	-140	-20	0	-160
Übrige Veränderungen	0	-8	8	0	0
Umrechnungsdifferenz	-9	-10	-16	-3	-38
31. Dezember 2012	6 448	15 358	10 949	900	33 655
Nettobuchwert per					
31. Dezember 2011	16 383	2 094	1 347	174	19 998
31. Dezember 2012	15 780	1 965	1 633	87	19 465

Brandversicherungswert der Sachanlagen per

	1000 CHF
31. Dezember 2011	57 960
31. Dezember 2012	98 250

Per 31. Dezember sind keine Sachanlagen verpfändet. Von den EDV-Anlagen sind per 31. Dezember 2012 TCHF 241 durch Finanzierungsleasing finanziert.

Gewinne und Verluste aus Anlagenverkäufen werden in der Position «Sonstige betriebliche Erlöse» verbucht.

Immobilien

Die bilanzierte Liegenschaft Seestrasse in Steckborn (CH) wird zu einem Drittel selbst benutzt. Die verbleibenden zwei Drittel werden an Dritte vermietet. Da diese nicht gesondert verkauft werden können und nicht nur ein unwesentlicher Teil für die Gesellschaft verwendet wird, handelt es sich gemäss IAS 40 nicht um eine Renditeliegenschaft.

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

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

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

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

Grundpfandtitel für Sicherstellung	Immobilien
	1000 CHF
31. Dezember 2011	15 500
31. Dezember 2012	15 500

23 Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Software und Entwicklungs- kosten	Marken, Kunden, Dossiers	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert				
31. Dezember 2010	32 696	18 902	4 449	56 047
Zugänge	0	2 320	0	2 320
Abgänge	0	-20	0	-20
Umrechnungsdifferenz	-1 530	-69	-238	-1 837
31. Dezember 2011	31 166	21 133	4 211	56 510
Zugänge	0	4 073	0	4 073
Zugänge aus Erwerb von Tochterunternehmen	0	7 985	22 942	30 906
Umrechnungsdifferenz	485	39	76	600
31. Dezember 2012	31 651	33 230	27 229	92 110
Kumulierte Abschreibungen und Impairments				
31. Dezember 2010	8 933	14 252	3 058	26 243
Zugänge	0	1 758	234	1 992
Abgänge	0	-15	0	-15
Umrechnungsdifferenz	-452	-63	-180	-695
31. Dezember 2011	8 481	15 932	3 112	27 525
Zugänge	0	1 920	656	2 576
Impairment Goodwill	11 465	0	0	11 465
Umrechnungsdifferenz	38	15	55	108
31. Dezember 2012	19 984	17 867	3 823	41 674
Nettobuchwert per				
31. Dezember 2011	22 685	5 201	1 099	28 985
31. Dezember 2012	11 667	15 363	24 248	50 436

Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwills

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

Zusammensetzung des Goodwills	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	4 335	4 335
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ)	7 332	18 350
	11 667	22 685

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

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

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

Details Impairment-Test	31.12.2012		31.12.2011	
	Diskontie- rungssatz	Wachstums- rate	Diskontie- rungssatz	Wachstums- rate
	in %	in %	in %	in %
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	8.2	1.0	7.7	1.0
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ)	10.8	1.0	11.3	1.0

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts

Bei folgenden der Berechnung des Nutzungswerts der oben aufgeführten Gruppengesellschaften zugrunde gelegt wurden, bestehen Schätzungsunsicherheiten:

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

Umsatzentwicklung – Die Umsatzentwicklung des Bereichs Ärzttegrossist der Zur Rose Suisse AG wurde mit Marktentwicklungsprognosen des Managements gerechnet. Der Umsatzentwicklung der VfG Cosmian s.r.o. liegt ein detaillierter Marketingplan für das budgetierte Jahr 2013 zugrunde. Darauf basierend wurden von der Geschäftsleitung unter Berücksichtigung von Marktentwicklungsprognosen und Mitbewerbersituation Hochrechnungen angestellt.

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

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

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

Sensitivität der getroffenen Annahmen – Die Unternehmensleitung hat für die verbuchten Goodwill-Positionen eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt und ist der Meinung, dass für den Goodwill der Zur Rose Suisse AG 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. Für die Beurteilung des Goodwills der VfG Cosmian s.r.o. wurde aufgrund der Umsatzkontraktion in der Planung von einem tieferen Umsatz als im Vorjahr ausgegangen. Die Durchführung des Impairment-Tests und der Sensitivitätsanalyse hat das Management veranlasst, auf dem Goodwill ein Impairment im Umfang von CHF 12 Mio. zu buchen.

24 Finanzanlagen	31.12.2012		31.12.2011	
	1000 CHF		1000 CHF	
Beteiligung Health Info Net AG		104		103
Darlehen		2 086		585
		2 190		688

Die 10%-Beteiligung an Health Info Net AG (Grundkapital CHF 1 Mio.) ist zum anteiligen Eigenkapital bewertet. Da für die Beteiligung 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 2012 und per 31. Dezember 2011 zum anteiligen Eigenkapital und nicht zum Marktwert bewertet.

Die Position Darlehen enthält Darlehen an PolyRose AG von TCHF 100 (unbeschränkte Laufzeit, Zinssatz 2.5%), an Health Info Net AG von TCHF 250 (Laufzeit bis 2013, Zinssatz 2.5%), an Wellsana von TEUR 750 (unbeschränkte Laufzeit, Zinssatz EURIBOR + 0.2%) sowie an Dritte von TCHF 470 (Laufzeit bis 2018, Zinssatz 5.75%) und TEUR 300 (Laufzeit bis 2022, Zinssatz 3%).

25 Latente Steuern	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2012	31.12.2011	2012	2011
Nettobuchwerte	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen:				
<i>Aktive latente Steuern</i>				
Vorräte	19	23	-4	-4
Anlagevermögen	803	448	355	20
Personalvorsorgeverpflichtungen	822	489	18	4
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	3 938	4 922	-984	4 922
	5 582	5 882	-615	4 942

Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen:

<i>Aktive latente Steuern</i>				
Vorräte	19	23	-4	-4
Anlagevermögen	803	448	355	20
Personalvorsorgeverpflichtungen	822	489	18	4
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	3 938	4 922	-984	4 922
	5 582	5 882	-615	4 942

	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2012	31.12.2011	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
<i>Passive latente Steuern</i>				
Immaterielle Anlagen	-2 254	-219	-302	57
	-2 254	-219	-302	57
Latente Steuerverbindlichkeit netto	3 328	5 663		
Umrechnungsdifferenzen			9	-2
Latenter Steueraufwand / -ertrag			-908	4 997

In der konsolidierten Bilanz wurden per 31. Dezember 2012 latente Steuern in der Höhe von TCHF 423 (Vorjahr: keine) verrechnet und netto ausgewiesen.

	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Aktive latente Steuern	5 159	5 882
Passive latente Steuern	-1 831	-219
	3 328	5 663

Nachweis latenter Steuern	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	5 663	490
Bildung / Auflösung latenter Steuern über Erfolgsrechnung	-908	4 997
Bildung / Auflösung latenter Steuern über sonstiges Ergebnis	252	174
Zugang latenter Steuern aus Erwerb von Unternehmen	-1 670	0
Umrechnungsdifferenzen	-9	2
31. Dezember	3 328	5 663

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 Aktivierung der Verlustvorträge der Zur Rose Suisse AG per Ende 2011 ist auf eine unterjährige Fusion zurückzuführen. Die fusionierten Gesellschaften realisierten in ihrer heutigen Konstellation in den letzten Jahren nachhaltig Gewinne, weshalb es wahrscheinlich ist, dass der Verlustvortrag, welcher auf einem Einmaleffekt im Jahr 2009 basiert, mit künftigen Ergebnissen genutzt werden kann.

Steuerliche Verlustvorträge	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Total steuerliche Verlustvorträge	119 361	85 531
Davon unter latenten Ertragssteuern berücksichtigte Verlustvorträge	23 868	29 835
Total unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	95 493	55 696

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

Nachweis aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	4 922	0
Aktivierung von latenten Steuern im Berichtsjahr	0	4 922
Nutzung von aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	-984	0
31. Dezember	3 938	4 922

	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Die Verlustvorträge verfallen wie folgt:		
Innerhalb eines Jahres	0	0
In zwei bis fünf Jahren	43 366	50 374
In mehr als fünf Jahren	36 150	0
Unbefristet	39 845	35 157
	119 361	85 531
Steuereffekt auf unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	25 077	14 641

Die Gewinnsteuer und die Analyse der Steuerbelastung sind aus Erläuterung 14 ersichtlich.

26 Finanzverbindlichkeiten	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 111	18 560
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	77 199	0
	78 310	18 560

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	1 000	9 060
Financial Lease	111	0
Darlehen	0	9 500
	1 111	18 560

Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	9 700	0
Obligationenanleihe (4.125%, 2012–2017, nominal CHF 50 Mio.)	49 258	0
Financial Lease	130	0
Darlehen	18 111	0
	77 199	0

Die Obligationenanleihe wurde im Dezember 2012 ausgegeben und ist an der Schweizer Börse kotiert.

Durchschnittliche Verzinsung	31.12.2012	31.12.2011
	in %	in %
Hypotheken	3.4	3.9
Darlehen	4.0	3.7
Obligationenanleihe	4.1	-
	3.6	3.8

Die Finanzverbindlichkeiten sind wie folgt sichergestellt:

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Gesichert		
Kurzfristig	1 000	18 560
Langfristig	9 700	0
	10 700	18 560

Fälligkeiten der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
2013	0	0
2014	130	0
2015	9 700	0
2016 und danach	67 369	0

27 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	69 009	33 073
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	270	307
	69 279	33 380

28 Sonstige Verbindlichkeiten	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Sozialversicherungen	413	355
Kreditorische Debitoren	1 583	0
Mehrwertsteuer	2 503	103
Sonstige	2 251	260
	6 750	718

29 Steuerverbindlichkeiten

Die Netto-Steuerverbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	1 943	2 010
Bildung	36	397
Beanspruchung	-1 110	-464
31. Dezember	869	1 943

30 Passive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Marketingbeiträge	262	1 338
Personalaufwand	4 366	1 487
Abgegrenzte Erlösschmälerungen	4 274	0
Wareneinkauf	517	1 979
Übriger Betriebsaufwand	1 483	85
	10 902	4 889

31 Rückstellungen	vertragliche Verbindlichkeit	Sonstiges	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Stand 01. Januar 2012	0	0	0
Zugang aus Erwerb von Tochterunternehmen	5 969	179	6 148
Bildung	0	1 086	1 086
Stand 31. Dezember 2012	5 969	1 265	7 234
Davon kurzfristig	5 969	1 265	7 234

Die vertragliche Verbindlichkeit beinhaltet per 31. Dezember 2012 eine Rückstellung für den Erwerb von 50% der Anteile an Welsana. Zuzugabe des Kontrollwechsels bei DocMorris wurde vom entsprechenden Eigentümer ein Verkaufsrecht geltend gemacht.

32 Personalvorsorge

Den Mitarbeitenden der Zur Rose-Gruppe stehen je nach den wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes unterschiedliche Systeme zur Alterssicherung zur Verfügung.

Die Verpflichtungen von leistungsorientierten Vorsorgeeinrichtungen wurden per 31. Dezember 2012 sowie per 31. Dezember 2011 durch einen unabhängigen Pensionskassenexperten entsprechend der «Projected Unit Credit Method» bewertet. Dabei entfällt der Grossteil der Leistungszusagen auf die Gesellschaften in der Schweiz.

Versicherungsmathematische Annahmen

Die wichtigsten versicherungsmathematischen Annahmen für die Bewertung der Vorsorgeeinrichtungen:

	2012	2011
	in %	in %
Diskontierungssatz	2.00	2.50
Erwartete Rendite auf Planvermögen	2.50	2.50
Lohnsteigerungen	1.50	1.50

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen hat sich wie folgt entwickelt:

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtungen am 1. Januar	14 390	11 353
Zugang aus Erwerb von Tochterunternehmen	274	0
Zinsaufwand	362	329
Laufender Dienstzeitaufwand des Arbeitgebers	1 188	886
Arbeitnehmerbeiträge	639	630
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-503	-614
Versicherungsmathematischer Verlust/(Gewinn) auf den Verpflichtungen	1 068	578
Barwert der Verpflichtungen per 31. Dezember	17 418	14 390

Entwicklung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens

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

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am 1. Januar	11 426	9 466
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	302	263
Arbeitgeberbeiträge	1 138	931
Arbeitnehmerbeiträge	639	630
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-503	614
Versicherungsmathematischer Gewinn/(Verlust) auf dem Vermögen	-443	-478
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am 31. Dezember	12 559	11 426

Schätzung der Arbeitgeberbeiträge

Für das Geschäftsjahr 2013 wird ein Arbeitgeberbeitrag von TCHF 1 187 geschätzt.

Entwicklung des in der Bilanz erfassten Betrags	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Pensionsverpflichtungen	-17 418	-14 390
Zeitwert des Vermögens	12 559	11 426
In der Bilanz zu erfassendes Aktivum/(Passivum)	-4 859	-2 964

Pensionskosten in der Erfolgsrechnung

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

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	1 188	886
Zinsaufwand	362	329
Abzüglich erwarteter Erträge aus Planvermögen	-302	-263
Total Vorsorgeaufwand, netto nach IAS 19	1 248	952

Im sonstigen Gesamtergebnis erfasste Beträge

Im sonstigen Gesamtergebnis sind 2012 versicherungsmathematische Verluste vor Steuern von TCHF 1 511 (Vorjahr TCHF 1 055) erfasst worden. Am 31. Dezember 2012 haben die im sonstigen Gesamtergebnis erfassten kumulierten versicherungsmathematischen Verluste vor Steuern TCHF 8 081 betragen (Vorjahr TCHF 6 570).

Hauptkategorien des Planvermögens

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

	2012	2011
	in %	in %
Asset-Allokation der Sammelstiftung	100.0	100.0
	100.0	100.0

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Erwarteter Ertrag auf dem Planvermögen	302	263
Versicherungstechnischer Gewinn/(Verlust)	-443	-478
Tatsächliche Erträge auf dem Planvermögen	-141	-215

	2012	2011	2010	2009	2008
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtung	-17 418	-14 390	-11 353	-13 077	-11 820
Marktwert des Vermögens	12 559	11 426	9 466	12 328	9 197
Unterdeckung des Plans	-4 859	-2 964	-1 887	-749	-2 623
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Vorsorgeansprüche (Verlust)	491	-471	324	-1 325	267
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Vorsorgevermögens (Verlust)	-443	-478	-266	-622	-2 956

33 Aktienkapital

Die Aufteilung des Eigenkapitals in die einzelnen Komponenten sowie deren Veränderung ist im Eigenkapitalnachweis auf Seite 105 dargestellt. Im Corporate Governance Teil auf Seite 30 ff. sind Details zum genehmigten und bedingten Kapital enthalten.

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital/Wert	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	18 716	18 716
Veränderung	0	0
31. Dezember	18 716	18 716

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital/Anzahl	2012	2011
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	3 255 023	3 255 023
Veränderung	0	0
31. Dezember	3 255 023	3 255 023

Genehmigtes Aktienkapital/Wert	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	2 643	2 643
Veränderung	0	0
31. Dezember	2 643	2 643

Genehmigtes Aktienkapital/Anzahl	2012	2011
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	459 600	459 600
Veränderung	0	0
31. Dezember	459 600	459 600

Bedingtes Aktienkapital/Wert	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	60	60
Veränderung	0	0
31. Dezember	60	60

Bedingtes Aktienkapital/Anzahl	2012	2011
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	10 400	10 400
Veränderung	0	0
31. Dezember	10 400	10 400

Eigene Aktien/Wert	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	6 426	6 484
Zeichnung	0	0
Rückkäufe	0	0
Verkäufe	-158	-58
31. Dezember	6 268	6 426

Eigene Aktien/Anzahl	2012	2011
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	238 084	240 904
Zeichnung	0	0
Rückkäufe	0	0
Verkäufe	-8 100	-2 820
31. Dezember	229 984	238 084

34 Ausserbilanzgeschäfte und Eventualverbindlichkeiten

Weder per 31. Dezember 2012 noch per 31. Dezember 2011 bestehen Bürgschaften und Garantieverpflichtungen zugunsten Dritter.

Fälligkeit der Mietzahlungen	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Innerhalb eines Jahres	1 446	47
In zwei bis fünf Jahren	495	0
In mehr als fünf Jahren	20	0
	1 961	47

35 Finanzinstrumente

Marktwert der Finanzinstrumente	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2011
	Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Finanzaktiven				
Flüssige Mittel	54 851	54 851	7 445	7 445
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80 754	80 754	45 806	45 806
Übrige kurzfristige Forderungen	9 928	9 928	2 044	2 044
Finanzanlagen	2 761	2 761	2 799	2 799
	148 294	148 294	58 094	58 094
Finanzpassiven				
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 111	1 111	18 560	18 560
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	69 279	69 279	33 380	33 380
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	28 114	28 114	7 563	7 563
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	79 391	77 199	0	0
	177 895	175 703	59 503	59 503

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 der oben aufgeführten Tabelle wird daher für diese Positionen unter Marktwert per 31. Dezember 2012 bzw. 31. Dezember 2011 derselbe Betrag wie unter Buchwert ausgewiesen.

In den langfristigen Finanzverbindlichkeiten wird per 31. Dezember 2012 die Obligationenanleihe zum Marktwert dargestellt.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 hat die Gesellschaft keine derivativen Finanzinstrumente angewendet.

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

Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2012		31.12.2011	
	Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Hypothesen	9 700	9 700	0	0
Obligationenanleihe	51 450	49 258	0	0
Financial Lease	130	130	0	0
Darlehen	18 111	18 111	0	0
	79 391	77 199	0	0

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

Zinssatzrisiko per 31. Dezember 2012

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

Variabel verzinsliche Finanzinstrumente	Flüssige Mittel	Finanzanlagen	Kfr. Finanzverbindlichkeiten	Lfr. Finanzverbindlichkeiten
0-1 Jahr	54 851	2 761	1 111	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	18 111
	54 851	2 761	1 111	18 111

Die Zinssätze der Finanzinstrumente, klassiert unter variabel verzinslichen Finanzinstrumenten, werden innert eines Zeitraums von einem Jahr angepasst.

36 Zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändete oder abgetretene Aktiven

Verpfändete Aktiven	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Debitorenzession in der Schweiz	0	41 658
Warenpfandversprechen in der Schweiz	0	24 887
Immobilien in der Schweiz	11 480	11 912
	11 480	78 457

Zusätzlich dienten per 31. Dezember 2011 die Intercompany-Darlehen der Zur Rose AG sowie sämtliche Aktien der Tochtergesellschaften der Zur Rose AG als Sicherheiten.

37 Finanzrisikomanagement

Fremdwährungsrisiko

Die Zur Rose-Gruppe ist ausschliesslich in der Schweiz, in Deutschland, in den Niederlanden, in Österreich und in 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 den operativen Tätigkeiten keinen wesentlichen Fremdwährungsrisiken. Zur Rose sichert aus diesen Gründen keine Fremdwährungsrisiken ab.

Die folgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzerngewinns vor Steuern der Geschäftsjahre 2012 und 2011 auf, unter der Annahme, dass sich der Fremdwährungskurs verändert, die anderen Parameter, die auf den Jahreserfolg einen Einfluss haben, jedoch unverändert bleiben.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 besteht ein Fremdwährungsrisiko auf Darlehen und Forderungen/Verbindlichkeiten, welche zwischen der Schweiz und den Tochtergesellschaften in Deutschland, den Niederlanden und Tschechien gewährt wurden.

	Erhöhung / Rückgang Fremdwährung	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2012		
EUR	+5	693
CZK	+10	153
EUR	-5	-696
CZK	-10	-187
2011		
EUR	+5	274
CZK	+10	92
EUR	-5	-283
CZK	-10	-112

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 Zahlungszieles 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.

Zinssatzrisiko

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

Die Finanzinstrumente werden marktüblich verzinst. Die vertraglich abgeschlossenen Laufzeiten sind kurzfristiger Natur und können somit bei Zinsänderungen aufgehoben werden. 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 Marktzensniveau	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2012		
Erhöhung Marktzensniveau	+1	260
Rückgang Marktzensniveau	-1	-260
2011		
Erhöhung Marktzensniveau	+1	-111
Rückgang Marktzensniveau	-1	111

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

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.

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, zumal bisherige Gerichtsentscheide, z.B. im Bereich des Versandhandels, immer zugunsten Zur Rose getroffen wurden. In Deutschland ist eher eine Marktliberalisierung als eine staatliche Regulierung zu erwarten. Die Gruppenleitung ist sich des bestehenden Risikos bewusst und informiert sich aktiv über bevorstehende Gesetzesänderungen.

Kapital-Risikomanagement

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

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

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Cashflow vor Finanzierung	7 406	2 933
Schuldendienst	1 075	1 145
Gesamtschuldendienstdeckungsgrad	6.9	2.6
Finanzschulden	78 310	18 560
./. flüssige Mittel	-54 851	-7 445
Netto-Finanzschulden	23 459	11 115
EBITDA	24 041	9 758
Verschuldungsgrad (Netto-Finanzschulden/EBITDA)	1.0	1.1
Eigenkapital	85 790	81 800
Aktiven	265 824	144 473
Eigenfinanzierungsgrad	32.3 %	56.6 %

Risikobeurteilung

Der Verwaltungsrat der Zur Rose AG befasste sich in periodischen Sitzungen und im Strategie-Workshop vom 5. und 6. Oktober 2012 unter anderem mit den Risikobereichen der Zur Rose AG.

38 Verbindungen mit Nahestehenden

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

Die Aktien der Zur Rose AG sind vollständig in den Händen von 2 092 Aktionärinnen und Aktionären (Vorjahr: 2 025 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
2012	677	3 670	673	270
2011	74	3 218	8	300

Entschädigung des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Gruppenleitung

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

Verwaltungsrat	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Leistungen an den Verwaltungsrat	532	512
Vorsorgeleistungen und Sozialaufwand	41	42
	573	554

Gruppenleitung	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Leistungen an die Mitglieder der Gruppenleitung	1 531	1 691
Vorsorgeleistungen und Sozialaufwand	259	247
	1 790	1 938

Anzahl Aktien

	2012	2011
	Anzahl	Anzahl
Verwaltungsrat	167 520	129 997
Prof. Stefan Feuerstein	34 323	0
Walter Oberhänsli	80 605	80 605
Dr. Thomas Schneider	15 066	15 066
Prof. Dr. Volker Amelung	200	0
Dr. Joachim Bolz	11 500	11 500
Dr. Markus Braun	1 500	0
Dr. Hartmut Seifert	15 000	14 000
Dr. Lukas Wagner	9 326	8 826
Gruppenleitung	7 500	2 500

Im Geschäftsjahr 2012 hatte die Gruppenleitung durchschnittlich 4 und der Verwaltungsrat 8 Mitglieder (Vorjahr: 4 und 8 Mitglieder).

39 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Ausnahme der nachfolgend angegebenen wesentlichen Änderungen 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 unterzeichnet den Kaufvertrag für die vollständige Übernahme der Wellsana B.V. und der Wellsana C.V. Nach Vorliegen der dafür notwendigen kartellrechtlichen Genehmigungen hat am 12. Februar 2013 das Closing stattgefunden.

Per 1. März 2013 wurden langfristige Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 18 111 freiwillig vor Ablauf des Fälligkeitsdatums zurückbezahlt.



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, 26. März 2013

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Konzernrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Mittelflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang (Seiten 99 bis 165), für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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

Verantwortung der Revisionsstelle

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

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

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit IFRS und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

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

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

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG


 Andreas Bodenmann
 Zugelassener Revisionsexperte
 (Leitender Revisor)


 Reto Hasler
 Zugelassener Revisionsexperte

 Mitglied der Treuhand-Kammer

Erfolgsrechnung

	2012	2011
	1000 CHF	1000 CHF
Betriebsertrag	12 249	13 257
Sonstige betriebliche Erlöse	96	188
Total Betriebsertrag	12 345	13 445
Personalaufwand	-5 598	-5 389
Übriger Betriebsaufwand	-6 090	-5 859
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	657	2 197
Abschreibungen und Amortisationen	-2 304	-2 412
Betriebsergebnis (EBIT)	-1 647	-215
Beteiligungserfolg	0	0
Finanzertrag	2 564	2 847
Finanzaufwand	-514	-608
Ergebnis vor Steuern (EBT)	403	2 024
Ertragssteuern	530	-312
Jahresgewinn	933	1 712

Bilanz

	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
AKTIVEN		
Flüssige Mittel	31 115	313
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Gruppengesellschaften	1 926	2 050
Aktive Rechnungsabgrenzungen	251	131
Sonstige Forderungen Dritte	172	253
Übrige Finanzanlagen (kurzfristig)	94	2 103
Eigene Aktien	6 207	6 426
Umlaufvermögen	39 765	11 276
Beteiligungen	46 306	35 524
Sachanlagen	695	1 113
Immobilien	1 825	1 929
Immaterielles Anlagevermögen	9 926	5 086
Finanzanlagen		
Darlehen an Gruppengesellschaften	79 623	80 000
Wertberichtigung auf Darlehen an Gruppengesellschaften	-38 756	-38 756
Andere Finanzanlagen	350	350
Anlagevermögen	99 969	85 246
Total Aktiven	139 734	96 522

Bilanz

PASSIVEN	31.12.2012	31.12.2011
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 000	11 000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritte	1 198	908
Sonstige Verbindlichkeiten		
Dritte	82	132
Aktionäre	77	80
Steuerverbindlichkeiten	271	367
Passive Rechnungsabgrenzungen	1 703	1 015
Kurzfristiges Fremdkapital	4 331	13 502
Langfristige Finanzverbindlichkeiten Dritte	52 958	0
Langfristiges Fremdkapital	52 958	0
Total Fremdkapital	57 289	13 502
Aktienkapital	18 716	18 716
Gesetzliche Reserven		
Allgemeine Reserve	1 340	1 340
Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlage	25 395	26 903
Reserven für eigene Aktien	6 207	6 426
Freie Reserven	6 028	5 809
Gewinnvortrag	23 826	22 114
Jahresgewinn	933	1 712
Total Eigenkapital	82 445	83 020
Total Passiven	139 734	96 522

Anhang zur Jahresrechnung

	2012	2011
	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	1 825 168	1 928 789
Aktien der Tochtergesellschaften	0	9 005 000
Intercompany-Darlehen gegenüber Tochtergesellschaften	0	80 000 000
Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Gruppengesellschaften und Dritten	0	2 057 436
Total	1 825 168	92 991 225
3. Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	114 312	85 857
4. Brandversicherungswert der Sachanlagen		
Waren und Einrichtungen	2 250 000	2 250 000
Liegenschaften	3 876 000	3 876 000
Total	6 126 000	6 126 000
5. Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen	Keine	Keine
6. Anleiheobligationen		
(4.125%, 2012–2017, nominal CHF 50 Mio.)	49 257 583	Keine
7. Beteiligungen		
Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart, Zwischenholding	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	22.5 %	22.5 %
Health Info Net AG, Winterthur, Internetdienstleistungsgesellschaft	10.0 %	10.0 %

Verwendung des Bilanzgewinns

(Antrag des Verwaltungsrats)

	2012	2011
	CHF	CHF
8. Wesentliche Nettoauflösung von stillen Reserven	Keine	Keine
9. Aufwertung von Aktiven	Keine	Keine
10. Eigene Aktien		
Anfangsbestand	238 084	240 904
Anzahl während des Geschäftsjahrs verkaufter eigener Aktien	-8 100	-2 820
Durchschnittlicher Verkaufspreis	20	21
Anzahl der am Bilanzstichtag gehaltenen eigenen Aktien	229 984	238 084
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.

	31.12.2012	31.12.2011
	CHF	CHF
Gewinnvortrag aus Vorjahr	23 826 215	22 114 354
Jahresgewinn	933 486	1 711 861
Auflösung Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlage	1 512 520	1 508 470
Bilanzgewinn	26 272 221	25 334 685
Dividende aus Reserve aus Kapitaleinlage	1 512 520	1 508 470
Vortrag auf neue Rechnung	24 759 701	23 826 215



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, 26. März 2013

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 168 bis 173), für das am 31. Dezember 2012 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 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

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

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

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

Ernst & Young AG


 Andreas Bodenmann
 Zugelassener Revisionsexperte
 (Leitender Revisor)


 Reto Hasler
 Zugelassener Revisionsexperte

 Mitglied der Treuhand-Kammer

— Kontakt

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

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

DocMorris N.V.
Voskuilenweg 131 B
6416 AJ Heerlen
Niederlande
Telefon +31 45 201 7000
Fax +31 45 201 7707
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

Gesamtkonzept und Gestaltung schneiter meier, Zürich

Magazin: Gesamtkonzept und Chefredaktion schneiter meier, Zürich

Bericht: Inhaltskonzept und Texte Dynamics Group, Zürich

Fotos Franz Rindlisbacher, Zürich (S. 4, 10, 72, 80, 84), Marvin Zilm, Zürich (S. 6, 40, 41, 88),

Luc Frey, Genf/Paris (S. 40, Joachim Bolz), Fabian Unternährer, Bern (S. 52, 54, 55, 57, 59, 60, 62, 64),

Valentina Suter, Lausanne (S. 53, 56, 58, 63, 65, 66), Getty Images/Silvia Jansen (S. 76),

Felix Broede (S. 94, 96, Maximilian Hornung/S. 97, Rafal Blechacz), Darmigny (S. 96, Renaud Capuçon)

Druck Heer Druck, Sulgen