

zur Rose

**GESCHÄFTSBERICHT
2013**

Geschäftsbericht 2013

Inhaltsverzeichnis

Zur Rose auf einen Blick	2
Profil	2
Kennzahlen	3
Aktionärsbrief	4
Interview mit CEO Walter Oberhänsli und CFO Christian Kappler	8
Zur Rose CH	12
Marktumfeld	12
Geschäftsentwicklung Ärztegeschäft	16
Geschäftsentwicklung Versandgeschäft	18
Zur Rose EU und DocMorris	22
Marktumfeld	22
Geschäftsentwicklung Zur Rose Pharma	25
Geschäftsentwicklung VfG Versandapotheke	26
Geschäftsentwicklung DocMorris	27
Corporate Governance	30
1. Gruppenstruktur und Aktionariat	30
2. Kapitalstruktur	32
3. Verwaltungsrat	35
4. Gruppenleitung	41
5. Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	43
6. Mitwirkungsrechte der Aktionärinnen und Aktionäre	43
7. Revisionsstelle	45
8. Informationspolitik	46
MAGAZIN	49
Finanzbericht	97

Profil

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

Die Unternehmen der Zur Rose-Gruppe zeichnen sich durch ein innovatives Geschäftsmodell aus und tragen zu einer optimalen und effizienten Medikamentenversorgung zu tiefen Preisen bei. Zur Rose beschäftigt an den verschiedenen Standorten über 800 Mitarbeitende. Im Geschäftsjahr 2013 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 911 Millionen Franken.

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

Kennzahlen

	2013	2012
	in Mio. CHF	in Mio. CHF
Umsatz	910.6	523.3
Bruttomarge in % des Umsatzes	15.2	14.4
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	4.7	24.0
in % des Umsatzes	0.5	4.6
Betriebsergebnis (EBIT)	-11.3	7.5
in % des Umsatzes	-1.2	1.4
Unternehmensergebnis	-15.5	6.1
in % des Umsatzes	-1.7	1.2
in % des Eigenkapitals	-21.1	7.2
Eigenkapital	73.4	86.2
in % der Bilanzsumme	32.6	32.4
Investitionen		
in Sachanlagen	2.5	0.9
in immaterielle Anlagen	8.1	4.1
in langfristige Finanzanlagen	-0.5	-2.0
Personalbestand in Vollzeitstellen per Jahresende	736	746



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

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre

Mit der Übernahme von DocMorris realisierte Zur Rose 2013 den erwarteten Wachstumsschub und führte das Versandgeschäft in eine neue Dimension. Der konsolidierte Umsatz erhöhte sich um 74 Prozent auf 910.6 Millionen Franken. Damit ist die Zur Rose-Gruppe heute die europaweite Nummer eins im Arzneimittelversand. Gewachsen ist das Unternehmen aber auch organisch. Einen wesentlichen Beitrag leistete der Kooperationsstart mit der deutschen Drogeriemarktkette dm Anfang 2013. In der Schweiz standen dem starken Mengenwachstum erneute, staatlich verordnete Preis-senkungen bei Arzneimitteln und Umstellungen auf günstigere Generika gegenüber.

Das Geschäftsjahr 2013 war stark geprägt durch die Eingliederung von DocMorris und die damit verbundene Neuordnung unserer Auslandsaktivitäten. Zuoberst stand die strukturelle Integration von DocMorris in die Gruppe sowie das Heben von Synergien. In diesem Zusammenhang stellte Zur Rose die Logistikstruktur auf den Prüfstand und entschied, den Logistikbetrieb im tschechischen Česká Lípa per Frühjahr 2014 einzustellen. Nach der Schliessung wird das Versandgeschäft der Marke VfG vom Standort im deutschen Halle an der Saale aus betrieben. Weiter lag ein Augenmerk auf dem Aufbau des dm-Geschäfts, womit sich die Wirtschaftlichkeit der Geschäftseinheit Zur Rose Deutschland spürbar verbessern lässt.

2013 wurde mit strategisch wichtigen Investitionen das Fundament für künftiges und vor allem langfristiges Wachstum und nachhaltige Profitabilität gelegt. Die damit einhergehenden Aufwendungen haben Einmalcharakter und belasten deshalb vorrangig das Geschäftsjahr 2013. Mit ihrem Wegfall wird in den Folgejahren ein deutlicher Ergebnissprung anvisiert. Dies betrifft in erster Linie für die Schliessung des Standorts Česká Lípa gebildete Rückstellungen und für die Herauslösung der IT-Systeme bei DocMorris aus dem Celesio-Verbund erfolgte Wertberichtigungen.

Um diese Einmaleffekte bereinigt, verzeichnet Zur Rose, wie 2013 prognostiziert, ein leicht positives operatives Ergebnis von 0.5 Millionen Franken. Nach den einmaligen Auswirkungen der Übernahme von DocMorris resultiert ein EBIT von minus 11.3 Millionen Franken. Das Unternehmensergebnis be-

trägt minus 15.5 Millionen Franken. Zur Rose verfügt auch nach diesen Aufwendungen und der Geschäftsausweitung weiterhin über eine solide Bilanzstruktur mit einem Eigenkapital von 73.4 Millionen Franken und einer Eigenkapitalquote von 32.6 Prozent. Die Finanzverbindlichkeiten wurden dank der vorzeitigen Rückzahlung des von Celesio gewährten Verkäuferdarlehens von 18 Millionen Franken klar reduziert.

Gestützt auf die Geschäftspolitik, die der Stärkung der Kapitalbasis des Unternehmens den Vorrang gibt, wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung vorschlagen, für 2013 keine Dividende auszuschütten.

Aktie und Anleihe — 2013 wuchs das Vertrauen des Kapitalmarkts in Zur Rose und in ihre Wachstumschancen, was sich in einer deutlichen Wertsteigerung der Aktie und in einem nachhaltigen hohen Anleihekurs widerspiegelt. Die Zur Rose-Aktie gehört zu den liquidesten Titeln im OTC-Segment. Sie weist für 2013 eine Performance (inkl. Dividende von 0.50 Franken) von 11 Prozent auf. Auch die SIX-kotierte Unternehmensanleihe zeigt bei einer Nominalrendite von 4 ¼ Prozent bei einem Jahresendkurs von 106.50 die positive Anleger Einschätzung von Zur Rose. Die Kursentwicklungen sind auf zurrose.com (>Über uns>Investor Relations) ersichtlich.

Zur Rose CH — Im Ärztegeschäft gelang es Zur Rose, das Mengenwachstum der letzten Jahre fortzusetzen und die Marktführerschaft auszubauen. Auch als Versandapotheke für Privatkunden konnte sie ihre führende Stellung behaupten. Die rezeptfreien Medikamente und der Bereich SpecialtyCare verzeichneten die höchsten Wachstumsraten. Im Ärzte- wie im Versandgeschäft stieg die Menge verkaufter Produkte um 7 Prozent. Mit diesem operativen Erfolg liessen sich die erneuten, staatlich verordneten Preissenkungen und Umstellungen auf Generika nahezu vollständig kompensieren. Der Umsatz in Franken bewegt sich auf Vorjahresniveau.

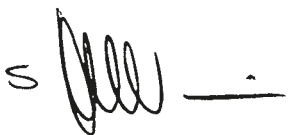
Zur Rose EU — Im EU-Geschäft vermochte Zur Rose ihren Umsatz um 5.5 Prozent zu steigern. Grösster Treiber war die Kooperation mit der Drogeriemarktkette dm: Zur Rose ist in Deutschland in über 1400 dm-Filialen mit

Bestellterminal für rezeptfreie Medikamente, Abgabemöglichkeit für Rezepte und mit Werbung präsent. Nebst der Stärkung des Bekanntheitsgrads dient die Kooperation insbesondere der Gewinnung von Neukunden. Deren Anzahl verdoppelte sich 2013 gegenüber dem Vorjahr.

DocMorris — Die seit Dezember 2012 zur Gruppe gehörende DocMorris konnte den Wachstumskurs der letzten Jahre erfolgreich weiterführen. Besonders dynamisch entwickelte sich der Versand von rezeptfreien Medikamenten über das Internet: Das Unternehmen erzielte im Onlinebereich Kundenzuwachsraten von rund 50 Prozent – ein Beleg für die gelungene Umsetzung der 2012 neu definierten OTC-Strategie mit Schwerpunkt E-Commerce und Digitalisierung. Auch im Versand von rezeptpflichtigen Medikamenten legte DocMorris leicht zu, trotz der Ende 2012 erfolgten Ausweitung der deutschen Arzneimittelpreisverordnung auf ausländische Versandapotheken. Der im niederländischen Heerlen ansässigen DocMorris ist es seither untersagt, den Patienten Rabatte zu gewähren. Im Streit um dieses Verbot strebt der Verband der europäischen Versandapotheken (EAMSP) eine verbindliche europäische Lösung an.

Ausblick und Dank — 2013 wird als Übergangsjahr in die Geschichte unseres Unternehmens eingehen. Mit der erfolgreichen Integration von DocMorris wurden für 2014 die Weichen für profitables Wachstum gestellt. Wir sind mit Zuversicht in das neue Jahr gestartet.

Unser herzlicher Dank gilt unseren treuen Kundinnen und Kunden sowie unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr grosses Engagement und die Zielstrebigkeit, diesen Weg mitzugestalten. Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionären, danken wir für das Vertrauen, das Sie in uns gesetzt haben – ganz besonders im anspruchsvollen Jahr 2013.



Prof. Stefan Feuerstein
Präsident des Verwaltungsrats



Walter Oberhänsli
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO



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

«Die Weichenstellung zugunsten einer europäischen Marktposition war richtig»

CEO Walter Oberhänsli und CFO Christian Kappler über die Herausforderungen im DocMorris-Integrationsjahr, die Hintergründe der Standortoptimierung und die Wachstumschancen für 2014.

Walter Oberhänsli, Sie sind seit der Gründung vor 21 Jahren an der Spitze des Unternehmens. Was macht Zur Rose das besonders?

WALTER OBERHÄNSLI — Nun, wir avancierten als Ärztegrossist zum Schweizer Marktführer und sind heute durch die Übernahme von DocMorris die europaweite Nummer eins im Versand von Arzneimitteln. Unsere engagierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden hierbei das Fundament. Zur Rose strahlt ungeboren eine hohe Faszination aus, für mich ganz besonders.

Auf welche Ereignisse im Geschäftsjahr 2013 sind Sie besonders stolz?

OBERHÄNSLI — Es ist uns gelungen, trotz schwierigem Marktumfeld mit Preissenkungen und Kostendruck das Mengenwachstum fortzusetzen

und unsere führende Position im Schweizer Markt zu behaupten. Mit DocMorris konnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit deutlich stärken, und das Geschäft mit der Drogeriemarktkette dm trägt nun ergänzend dazu bei, dass wir im deutschen Markt die führende Rolle im Arzneimittelversand ausbauen können. Mit anderen Worten: Die 2012 vorgenommene Weichenstellung zugunsten einer europäischen Marktposition war absolut richtig.

Wie beurteilen Sie den Zusammenschluss mit DocMorris ein Jahr nach der Akquisition?

OBERHÄNSLI — DocMorris konnte 2013 den eingeschlagenen Wachstumskurs fortsetzen. Dieser Erfolg beruht letztlich auf ihrer Philosophie, stets Innovationen zu wagen und neue, kundenorientierte Lösungen anzubieten. Dazu kommt: DocMorris kann heute wieder frei im Markt agieren, ohne auf die Apothekenkunden der vormaligen Eigentümerin Celesio Rücksicht nehmen zu müssen.

Christian Kappler, welche Synergien ergeben sich aus der Übernahme von DocMorris?

CHRISTIAN KAPPLER — Die grössten Synergien liegen in den Kernbereichen Logistik, Einkauf und IT. Derzeit bauen wir am Standort Heerlen in den Niederlanden ein neues, effizientes Logistikzentrum auf. DocMorris wird so mit höherer Kapazität und Flexibilität sowie geringeren Stückkosten produzieren können. Mit dieser Entscheidung haben wir die Basis für das weitere Wachstum gelegt. Im Einkauf generieren wir durch die Vergrößerung des gemeinsamen Einkaufsvolumens erhebliche Einsparungen. Weitere Synergien ergeben sich durch die Homogenisierung der IT-Landschaft auf eine gemeinsame Plattform.

«Trotz Preissenkungen ist es uns gelungen, das Mengenwachstum fortzusetzen und unsere führende Position im Schweizer Markt zu behaupten.»

WALTER OBERHÄNSLI

Ende März 2014 stellen Sie den Logistikbetrieb in Česká Lípa in Tschechien ein. Was bedeutet dies für die Logistikstruktur der Zur Rose-Gruppe?

KAPPLER — Wir werden uns auch künftig als Vollsortimenter positionieren und die Logistikstruktur entsprechend ausrichten. Das war mit ein Grund, den Logistikbetrieb in Česká Lípa mit dem auf rezeptfreie Medika-

mente und Gesundheitsprodukte beschränkten Angebot einzustellen. Mit den Standorten in Heerlen, nahe der westdeutschen Grenze, und Halle an der Saale sind wir für den deutschen und den österreichischen Markt hervorragend aufgestellt, um eine schnelle und zeitlich präzise Lieferung an unsere Kunden gewährleisten zu können. Für den Schweizer Markt ist der hochautomatisierte Standort Frauenfeld unbestritten.

Wie stellen Sie sich für Zur Rose Deutschland die weitere Zukunft vor?

OBERHÄNSLI — Das Geschäft mit der Drogeriemarktkette dm führt dazu, dass Zur Rose in Deutschland über die gesamte Wertschöpfungskette besser ausgelastet ist und eine höhere Profitabilität erzielt. Aus diesem Grund bin ich zuversichtlich, dass Zur Rose weiter an Fahrt gewinnen wird und sich fortan selber trägt.

Das Bundesamt für Gesundheit beschloss 2013 erneute Preissenkungen von Arzneimitteln. Ebenso werden umsatzstarke Originalmedikamente durch Generika abgelöst. Wie gehen Sie mit dem Kostendruck um?

KAPPLER — Der Kostendruck existiert in allen Märkten und zunehmend auch im Gesundheitsmarkt. Wir begegnen diesem Trend mit effizienten Prozessen in der gesamten Wertschöpfungskette, das bedeutet in einem zu-

kunftsorientierten Geschäftsmodell, einer konsequenten Einkaufspolitik und im Ausbau von hocheffizienten Logistik- und Kundenprozessen.

«Mit den Standorten in Heerlen und Halle sind wir hervorragend aufgestellt, um eine schnelle und zeitlich präzise Lieferung an unsere Kunden zu gewährleisten.»

CHRISTIAN KAPPLER

Welche Wachstumsinitiativen verfolgen Sie derzeit?

OBERHÄNSLI — Ein besonderes Augenmerk legen wir auf den Ausbau des Bereichs SpecialtyCare. Das heißt, zusätzlich zur bewährten Medikationsdienstleitung HomeCare bieten wir je nach Therapieanforderung weitere Dienstleistungsstufen an. Zudem treiben wir die Einführung des elektronischen Rezepts in Deutschland mit Hochdruck voran. Erste Pilotprojekte sind sehr vielversprechend. Daneben gibt es natürlich noch weitere Projekte, die uns in naher Zukunft beschäftigen werden.

Zum Beispiel?

OBERHÄNSLI — Zum Beispiel das Thema Medikationsmanagement. Ich bin überzeugt, dass die Apotheken in der nahen Zukunft eine zentrale Rolle einnehmen werden, um die Arzneimit-

teltherapiesicherheit zu verbessern. Neben die klassische Arzneimittelversorgung treten mehr und mehr ein patientenorientiertes, indikationsbezogenes Medikationsmanagement, wobei die Apotheke mit anderen Leistungserbringern wie Ärzten, Spitälern oder Krankenkassen zur Optimierung der Arzneimitteltherapie zusammenarbeitet. Im Mittelpunkt steht dabei immer der Patient.

Welche Herausforderungen sehen Sie für die Gesundheitsbranche?

OBERHÄNSLI — Ein zentrales Thema bleiben die andauernden Preisregulierungen, ebenso die Effekte aus dem verstärkten Ablauf von Patenten umsatzstarker Medikamente und das damit einhergehende Wachstum im vergleichsweise günstigeren Generikasegment. Weiter stellen uns der demografische Wandel, sprich die Überalterung der Gesellschaft, und die wachsende Multimorbidität vor neue Anforderungen. Hier sind wir wieder beim Thema Medikationsmanagement: Das veränderte Konsumverhalten der Verbraucher aufgrund des Anstiegs typischer Zivilisationskrankheiten, wie etwa Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Diabetes, erhöht den medizinischen Versorgungsbedarf, was wiederum eine Verbesserung der Arzneimitteltherapiesicherheit nach sich zieht.

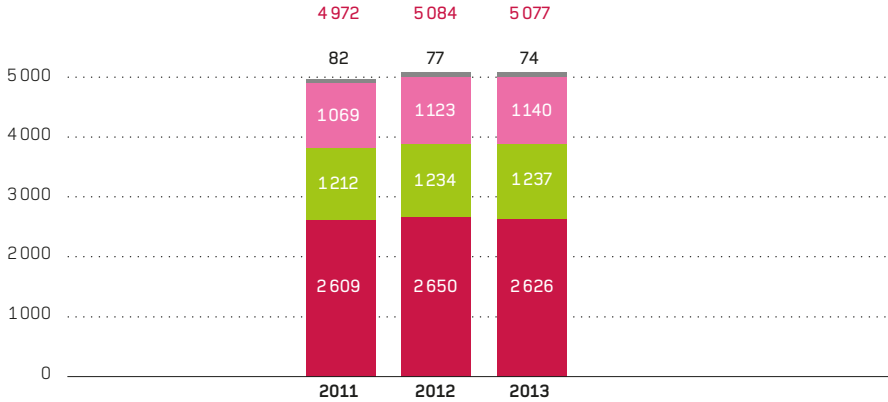
In einem leicht rückläufigen Medikamentenmarkt baute Zur Rose im Jahr 2013 ihre Marktführerschaft als Ärztgrossistin weiter aus. Auch im Versandgeschäft gewann sie das Vertrauen zahlreicher Neukundinnen und -kunden. Die grössten Wachstumsraten verzeichneten hier die rezeptfreien Medikamente und der Bereich SpecialtyCare.

MARKTUMFELD

Medikamentenmarkt leicht rückläufig — Trotz anhaltendem Bevölkerungswachstum, steigendem Anteil älterer und chronisch kranker Patienten sowie Erweiterung der Medikamentenpalette mit neuen, innovativen Produkten ging der Medikamentenmarkt Schweiz im vergangenen Jahr um 0.1 Prozent auf 5.077 Milliarden Franken zurück. Grund für diese Entwicklung sind die Preissenkungen insbesondere bei den patentgeschützten Medikamenten sowie das Wachstum des Generikamarkts. Ohne diese Effekte wäre der Medikamentenmarkt um 4.4 Prozent gestiegen. Der Umsatz mit kassenpflichtigen Medikamenten reduzierte sich um 0.3 Prozent auf 4.121 Milliarden Franken. Die Generika legten mit 6.8 Prozent überdurchschnittlich zu und erreichten einen Umsatz von 584 Millionen Franken. Gemäss Prognosen von IMS Health wird sich der Schweizer Medikamentenmarkt in den kommenden zwei Jahren nur gering verändern.

VOLUMEN MEDIKAMENTENMARKT SCHWEIZ

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



Quelle: IMS Health, Hergiswil.

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

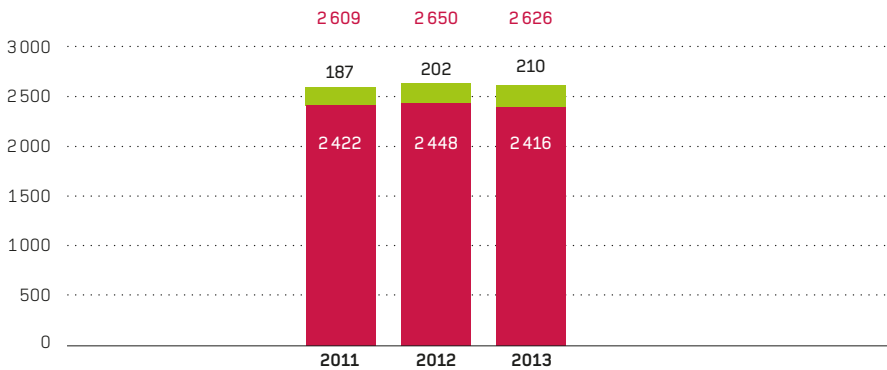
Versandkanal legt zu — Der Apothekenmarkt reduzierte sich im Jahr 2013 um 1 Prozent auf 2 416 Millionen Franken. Von dieser rückläufigen Entwicklung nicht betroffen war der Versandkanal: Dieser vermochte die Preisenkungen und das starke Generikawachstum zu kompensieren und legte um 4 Prozent auf 210 Millionen Franken zu. Der Anteil des Bezugskanals Versand am gesamten Apothekenmarkt stieg um 1 Prozentpunkt auf 8 Prozent an.

Volksbegehren zurückgezogen — Die Volksinitiative «Ja zur Hausarztmedizin» hätte unter anderem zur finanziellen Besserstellung der Hausärzte beitragen sollen. Der vom Bundesrat im Juni 2012 lancierte Masterplan «Hausarztmedizin und medizinische Grundversorgung» und ein direkter Gegenentwurf zur Volksinitiative bewogen die Initianten am 27. September 2013 jedoch, ihr Volksbegehren zurückzuziehen. Mit dem Masterplan, so die Initianten, seien die wesentlichen Forderungen erfüllt oder in Arbeit. Auf wessen Kosten die Hausärzte im Tarifsysteem TARMED besser gestellt werden sollen, wurden sich die Tarifpartner (Ärzteverband FMH, Spitalverband H+ und Krankenkas-

senverband santésuisse) hingegen nicht einig. Der Bundesrat macht deshalb von seiner subsidiären Kompetenz Gebrauch, die Tarifstruktur anzupassen. Eine entsprechende Verordnung dürfte 2014 in Kraft treten. Über den Gegenentwurf stimmt das Volk ebenfalls in diesem Jahr ab.

VOLUMEN APOTHEKENMARKT SCHWEIZ

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



Quelle: IMS Health, Hergiswil

■ Versandapotheken
■ Offizinapotheken

Elektronisches Patientendossier im Parlament — Der Bundesrat überwies den Entwurf des Bundesgesetzes über das elektronische Patientendossier und die entsprechende Botschaft am 29. Mai 2013 an das Parlament. Jede Person in der Schweiz soll in Zukunft die Möglichkeit erhalten, ihre medizinischen Daten über ein elektronisches Patientendossier medizinischen Fachpersonen zugänglich zu machen. Damit können die Patientinnen und Patienten in besserer Qualität, sicherer und effizienter behandelt werden.

FMH kündigt Verhandlungen mit santésuisse — Während mehrerer Jahre verhandelte die FMH mit santésuisse die Weiterentwicklung eines marginunabhängigen Abgeltungsmodells, wonach die ärztlichen Leistungen, die heute über die Medikamentenmarge abgedeckt werden, in den TARMED zu überführen sind. Da bei den Verhandlungen keine Fortschritte erzielt wurden,

kündigte die FMH die Verhandlungen im Oktober 2013. Laut der Vereinigung Ärzte mit Patientenapotheke (APA) wird das FMH-Modell von bestimmten Versicherern nach wie vor als fortschrittlich und zukunftsweisend angesehen. Vor diesem Hintergrund finden nun mit Letzteren Gespräche über eine allfällige Einführung oder über einen Pilotversuch statt.

Keine Selbstdispensation für Aargauer Ärzte — Im Kanton Aargau dürfen Ärzte weiterhin keine Medikamente an die Patienten abgeben, so entschied das Stimmvolk am 22. September 2013. Die Volksinitiative «Ja zur ärztlichen Medikamentenabgabe» des Aargauischen Ärzteverbands scheiterte mit 60.3 Prozent. Die Aargauer verwarfen auch eine Volksinitiative der Apotheker, die das Verbot der Medikamentenabgabe durch Ärzte in der Kantonsverfassung verankern wollten. Mit 61.2 Prozent Neinstimmen fiel das Verdikt gegen diese Initiative ebenfalls klar aus. Der Aargau bleibt damit einer der wenigen Deutschschweizer Kantone, die keine Selbstdispensation kennen.

BAG senkt Medikamentenpreise — Nach 2010 und 2012 beschloss das Bundesamt für Gesundheit (BAG) per 1. November 2013 weitere Preissenkungen bei rund 500 Arzneimitteln. Das BAG überprüft jedes Jahr ein Drittel der Spezialitätenliste mit Medikamenten, die von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) vergütet werden. Damit wird die OKP nach Angaben des BAG um mindestens weitere 200 Millionen Franken entlastet.

Revidiertes Heilmittelgesetz im Parlament — Die Beratungen zur Revision des Heilmittelgesetzes wurden im Berichtsjahr aufgenommen. Die zuständige Kommission lud verschiedene Experten von Verbänden und Organisationen zu Hearings ein. Zudem trifft das Bundesamt für Gesundheit noch weitere Abklärungen, die von der vorberatenden Kommission gefordert wurden. 2014 dürfte die parlamentarische Beratung im Rat beginnen.

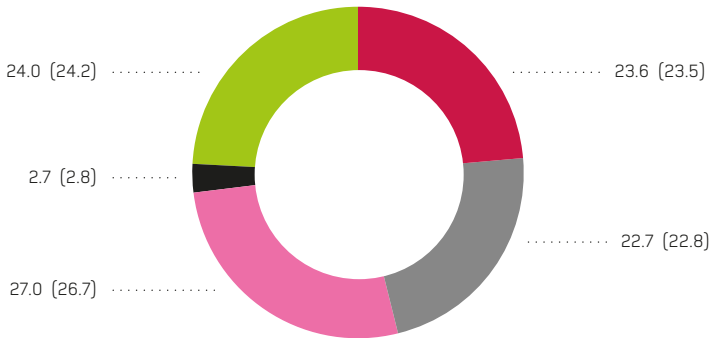
Weiterer Branchenverband für Krankenversicherer — Die Krankenversicherungen CSS, Helsana, Sanitas und KPT schlossen sich Ende April 2013 zum Verband curafutura zusammen. Damit gibt es neben santésuisse und der Allianz Schweizerischer Krankenversicherer (ASK) einen weiteren Verband, der die Interessen der Krankenkassen vertritt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG ÄRZTEGESCHÄFT

Marktführerschaft ausgebaut — In einem herausfordernden Marktumfeld gewann Zur Rose im Geschäftsjahr 2013 über 100 neue Ärzttekundinnen und -kunden und konnte damit ihre Marktführerschaft als Ärzttegrossistin weiter ausbauen. Der Marktanteilsgewinn von 23.5 auf 23.6 Prozent widerspiegelt sich in einer Volumensteigerung von 7 Prozent. In Franken bewegt sich der Umsatz leicht über Vorjahr. Die vom Bundesamt für Gesundheit verordneten Preissenkungen sowie Umstellungen von Originalpräparaten auf Generika bremsten das Umsatzwachstum stark. Um dem gegenzusteuern, wird Zur Rose ihre Prozesse weiter optimieren und die Produktivität steigern. Ebenso wurde die Zusammenarbeit mit den Herstellern verstärkt. Das Hauptaugenmerk liegt auch in Zukunft auf einer zuverlässigen Belieferung und einer noch persönlicheren Betreuung der Ärzttekunden.

MARKTANTEILE ÄRZTEGESCHÄFT PER 31. DEZEMBER 2013

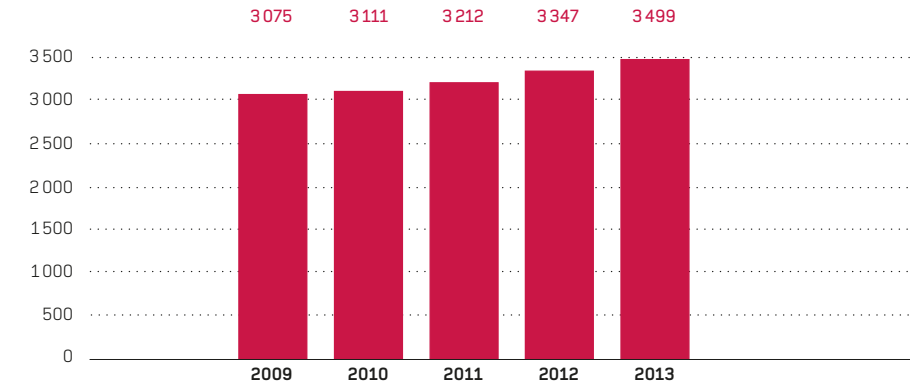
Stand Ende 2013 (Vorjahreswert 2012)
in %



Quelle: IMS Health, Praxis-Ärzte-Markt Dezember 2013



ANZAHL KUNDINNEN UND KUNDEN ÄRZTEGESCHÄFT



Medikamentenabgabe als Dienstleistung an den Patienten — Mit individuell auf die Bedürfnisse der einzelnen Praxen zugeschnittenen Starter-Angeboten, persönlicher Betreuung durch den Zur Rose-Aussendienst und attraktiven Konditionen unterstützte Zur Rose auch im Berichtsjahr zahlreiche Ärztinnen und Ärzte rund um den Aufbau einer Praxisapotheke. Ein Jahr nach dem per 1. Mai 2012 umgesetzten Volksentscheid, wonach Zürich und Winterthur zu Selbstdispensationsgebieten erklärt wurden, befragte Zur Rose in Zusammenarbeit mit der Ärzteorganisation Hawadoc die frei praktizierenden Ärzte über ihre Erfahrungen mit der eigenen Praxisapotheke. Laut den Umfrageergebnissen sind 90 Prozent mit der Unterstützung der Ärztégrossisten zufrieden. Auch auf Fragen nach einzelnen Dienstleistungen wie Sortiment, Konditionen, Bestellwesen, Auslieferung, Aussen- und Kundendienst zeigt sich eine ähnlich hohe Zufriedenheitsquote. Die Ärzte werten die Praxisapotheke als Service für den Patienten, wodurch das Vertrauen und das Verständnis für die einzunehmenden Arzneimittel steige. Ein detaillierter Bericht über die Umfrageergebnisse erschien in der Schweizerischen Ärztezeitung Nr. 37 vom September 2013.

Jubiläumsangebote rege genutzt — Das Jubiläumsjahr 2013 nahm Zur Rose zum Anlass, ihren Ärzttekundinnen und -kunden mit einmaligen Angeboten einen zusätzlichen Mehrwert zu bieten. Auf grosses Interesse stiess eine Entsorgungsaktion: Gemeinsam mit ihrem Logistikpartner PolyRose sammelte Zur Rose 45 Tonnen Akten und 15 Tonnen Röntgenbilder von 420 Arztpraxen ein. Entsorgt wurde das Material schliesslich durch die REMONDIS Schweiz AG, Schaffhausen – fachgerecht und umweltschonend.

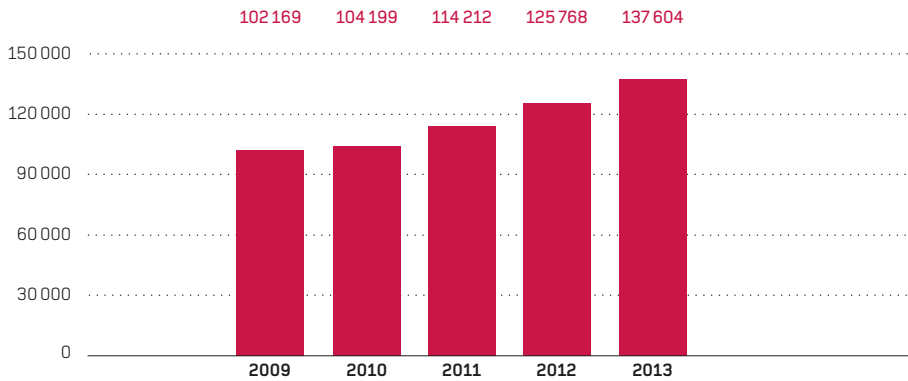
Garanten für Qualität in der Praxisapotheke — Sie sind die Drehscheibe einer jeden Praxis und sorgen dafür, dass die benötigten Medikamente in der Apotheke jederzeit verfügbar sind: die medizinischen Praxisassistentinnen und -assistenten (MPAs). Als Bindeglied zwischen Praxis und Grossist nehmen sie auch für Zur Rose einen besonderen Stellenwert ein. Seit Frühjahr 2013 belohnt Zur Rose die MPAs mit einem Dauerrabatt von 20 Prozent auf das gesamte Webshop-Sortiment. Dazu bedarf es einer einmaligen Registration auf der Internetplattform «MPAportal.ch». Das Angebot erfreut sich grosser Beliebtheit: 2013 registrierten sich nahezu 3 000 MPAs; davon profitierte bereits mehr als ein Drittel von den Sonderkonditionen. Gleichzeitig können sich die MPAs auf dem Portal über kostenlose Seminare informieren und anmelden. Die Seminarreihe 2013 zum Thema «Qualitätssicherung in der Praxisapotheke» stiess auf grosses Interesse: An den insgesamt sieben Fortbildungsveranstaltungen nahmen über 300 MPAs teil.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG VERSANDGESCHÄFT

Wachstum des Kundenstamms hält an — Auch als Versandapotheke für Privatkunden konnte Zur Rose ihre führende Stellung halten. Über 40 000 Neukunden entschieden sich im Berichtsjahr für Zur Rose. Die Anzahl aktiver Kundinnen und Kunden erhöhte sich um 9 Prozent. Dank innovativer Lösungen im Dienste der Patienten gelang es Zur Rose, das Volumen um 7 Prozent zu steigern. Die rezeptfreien Over-the-Counter-Medikamente und der Bereich SpecialtyCare verzeichneten die grössten Wachstumsraten. Die Folgen staatlich verordneter Preissenkungen und Umstellungen auf Generika gingen auch im Versandgeschäft nicht spurlos an Zur Rose vorbei. Ebenso bremste die Einführung der Selbstdispensation in Zürich und Winterthur das

Umsatzwachstum. Während das Ärztegeschäft von diesem Effekt profitierte, reduzierten sich die Verkäufe an die Endkunden in den beiden Städten um rund 10 Prozent. Insgesamt verringerte sich der Versandumsatz leicht um 1 Prozent.

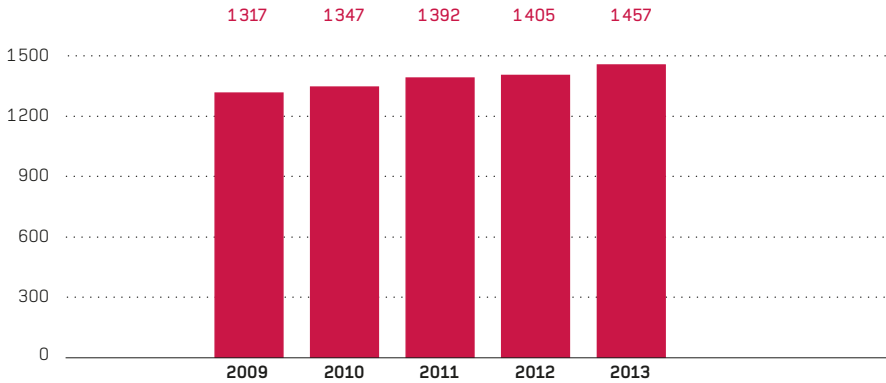
ANZAHL AKTIVE KUNDINNEN UND KUNDEN DER VERSANDAPOTHEKE



In den letzten 12 Monaten bestellende Kundinnen und Kunden.

Rezeptfreie Medikamente im Aufwind — Die Entwicklung des noch jungen «OTC Health»-Geschäfts gewann 2013 nochmals deutlich an Fahrt: Zur Rose vermochte ihren Kundenstamm markant zu erhöhen und ihren Umsatz zu verdoppeln. Über 25 000 Neukunden bestellten entweder schriftlich oder direkt über den Webshop auf zurrose.ch. Während im Vorjahr 68 Prozent über das Internet bestellten, betrug dieser Anteil im Berichtsjahr bereits 76 Prozent. Dieser erfreuliche Trend in Richtung «online» beschleunigt die Auftragsabwicklung und entlastet das Kundencenter deutlich.

ANZAHL ÄRZTINNEN UND ÄRZTE MIT ELEKTRONISCHER REZEPTÜBERMITTLUNG



Wachsendes Bedürfnis für HomeCare — Seit Mitte 2011 bietet Zur Rose Patientinnen und Patienten mit chronischen Erkrankungen und komplexer Medikation die Dienstleistung HomeCare an. Diplomierte Pflegefachfrauen von Zur Rose verabreichen die verordneten Medikamente, überwachen die pünktliche Einnahme der Präparate und allfällige Nebenwirkungen, und dies direkt beim Patienten zu Hause. Diese kundenorientierte Dienstleistung wird von Jahr zu Jahr beliebter, denn sie fördert die Lebensqualität und verbessert die Compliance. Um die Versorgungssicherheit weiter zu steigern, bietet Zur Rose im Bereich SpecialtyCare neu die drei Servicestufen BasisCare, ServiceCare und HomeCare an. Je nach Krankheit und Therapiekonzept gehen die Dienstleistungen von der telefonischen Beratung und der Koordination der Abläufe zwischen Patient, Arzt und Krankenkasse bis hin zu Instruktion und Verabreichung der Medikation zu Hause, Blutentnahmen und Nebenwirkungsmanagement.

Hersteller begrüßen HomeCare — Immer mehr Pharmahersteller setzen auf das Pflegefachfrauenteam von Zur Rose. Eine der jüngsten Kooperationen besteht mit Novartis im Bereich Onkologie: Für die Verabreichung eines bestimmten Medikaments empfiehlt Novartis das HomeCare-Team, das die monatliche Injektion bei den Patientinnen und Patienten zu Hause übernimmt und die Einhaltung der ärztlichen Verordnung garantiert. Diese Form der

Zusammenarbeit bewährt sich auch in anderen Fachbereichen: In der Gastroenterologie, der Hepatologie und der Neurologie arbeitet Zur Rose mit weiteren Herstellern zusammen.

Steigende Nachfrage nach DailyMed — Die personalisierten Blisterstreifen, die Zur Rose aufgrund ärztlicher Verordnungen herstellt, werden immer gefragter. Behinderten- und Seniorenwohnheime, aber auch andere Institutionen schätzen das Konzept und würden nach eigenen Aussagen nicht mehr darauf verzichten wollen. Die Medikamentenabgabe mittels patientenindividueller Verblisterung ist sicherer und wirtschaftlicher als die konventionell von Hand konfektionierte. Auch auf Reisen oder zu Hause gestaltet sich die Einnahme eines Medikaments durch die portionierte Verpackung einfacher. Entsprechend kommt DailyMed immer mehr auch bei Zielgruppen zum Tragen, die – unabhängig vom Alter oder von den Lebensumständen – über längere Zeit regelmässig ein oder mehrere Medikamente einnehmen müssen.

Kostenvorteile für Versicherung und Kunde — Krankenversicherer befürworten seit Jahren das Modell Versandapotheke, da dieses preislich attraktiver ist als Offizinapotheken. Vor diesem Hintergrund gelang es Zur Rose, die Zusammenarbeit mit den Krankenkassen zu verstärken: Mit einer segment-spezifischen, mehrstufigen Kommunikation über die Vertriebskanäle von rund 35 Versicherern macht Zur Rose seit Oktober 2013 auf die günstigere Bezugsmöglichkeit «Versand» aufmerksam und baut mit potenziellen Kundinnen und Kunden einen nachhaltigen Dialog auf. Bereits in kurzer Zeit gewann Zur Rose das Vertrauen zahlreicher Neukunden, die im Schnitt bis zu 22 Prozent gegenüber dem herkömmlichen Bezugskanal einsparen.

Die Debatte um das Verbot von Rabatten auf rezeptpflichtige Medikamente war im Berichtsjahr wiederum eines der prägenden Themen in der deutschen Apothekenbranche. Der Verband der europäischen Versandapotheken unternahm erste Schritte zur Initiierung einer verbindlichen europäischen Lösung. Die Unternehmen der Zur Rose-Gruppe blicken auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Mit der Reduktion der Anzahl Logistikstandorte von vier auf drei legte Zur Rose einen wichtigen Grundstein zur Synergienausschöpfung.

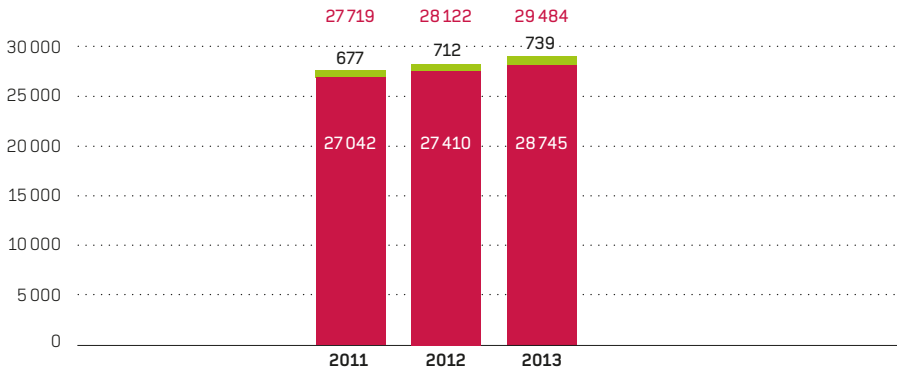
MARKTUMFELD

Marktwachstum in Deutschland — Europas grösster Medikamentenmarkt Deutschland umfasste im Jahr 2013 ein Volumen von 34.1 Milliarden Euro. Das entspricht einem Wachstum von 5 Prozent. 29.5 Milliarden Euro des Gesamtmarkts werden über die Offizin- und Versandapotheken abgewickelt, die ebenfalls um knapp 5 Prozent zulegten. Spitäler und andere Kanäle teilten sich die restlichen gut 4 Milliarden Euro auf. Der Anteil der Versandapotheken am Apothekenmarkt beläuft sich auf 2.6 Prozent, der Kanal wuchs im Berichtsjahr leicht unter dem Markt um knapp 4 Prozent. Betrachtet man nur

den Markt der rezeptfreien Medikamente mit seinem Gesamtvolumen von 4.3 Milliarden Euro, so beträgt der Anteil des Versandhandels bereits beachtliche 12.7 Prozent oder 548 Millionen Euro.

VOLUMEN APOTHEKENMARKT DEUTSCHLAND

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



Quelle: IMS PharmaScope®, Frankfurt

■ Versandapotheken
■ Offizinapotheken

Patientinnen und Patienten verlieren Rabatte — Bereits 2012 stellte der Deutsche Bundestag in der 16. Novelle des Arzneimittelgesetzes (AMG) klar, dass die Arzneimittelpreisverordnung auch für ausländische Versandapotheken gilt. Dies bezog sich insbesondere auf die sogenannten Rx-Boni – Rabatte ausländischer Versandapotheken auf rezeptpflichtige Medikamente. Mit der Verabschiedung des Entwurfs eines Dritten Gesetzes zur Änderung arzneimittelrechtlicher und anderer Vorschriften im Juni 2013 bestätigte der Gesetzgeber die Bonusregelung aus dem Jahr 2012 und verbot Rx-Boni und damit auch alle Zuwendungen und Werbegaben für verschreibungspflichtige Arzneimittel, die gegen das deutsche Arzneimittelpreissystem verstossen, vollständig. Das Verbot bezieht sich aus juristischer Sicht auch auf monetäre Anreize zur Förderung der Akzeptanz von Compliance- und Adherence-Massnahmen. Im Streit um das Bonusverbot für rezeptpflichtige Medikamente strebt der Verband der europäischen Versandapotheken (EAMSP) eine verbindliche europä-

ische Lösung an. Dazu wurde ein Beschwerdeverfahren bei der Kommission der Europäischen Union initiiert. Auf diesem Weg soll eine endgültige Rechtsprechung erreicht werden.

Deutschland wählt eine neue Regierung — Drei Monate nach der Bundestagswahl unterzeichneten die Parteispitzen von Union und SPD Ende November 2013 den Koalitionsvertrag. Zum Gesundheitsminister im dritten Kabinett der Bundeskanzlerin Angela Merkel wurde Hermann Gröhe (CDU) ernannt. Die Grosse Koalition bekennt sich im Koalitionsvertrag zu einer «flächendeckenden, innovativen und sicheren Arzneimittelversorgung in Deutschland». In der neuen Legislaturperiode will man sich besonders der Versorgung der Versicherten und den chronisch erkrankten Patientinnen und Patienten widmen, zum Beispiel mit dem Aufbau eines Innovationsfonds, der unter anderem die Verbesserung des Medikationsmanagements fördern soll.

Der Koalitionsvertrag enthält nur einen kurzen Absatz zur Apothekenbranche. Dieser bestätigt die Fortführung des Fremd- und Mehrbesitzverbots. Dieses verlangt, dass Apotheken nur von Apothekerinnen und Apothekern und nicht etwa von Kapitalgesellschaften betrieben werden dürfen, und limitiert die Anzahl Filialapotheken einer Hauptapotheke auf maximal drei. Die Grosse Koalition beschloss ferner Ende Jahr die Verlängerung des Preismoratoriums auf patentgeschützten Arzneimitteln, die zulasten der gesetzlichen Krankenversicherer abgeben werden.

Freigabe des OTC-Versandhandels in Österreich — Die Liberalisierung des österreichischen Medikamentenhandels konkretisierte sich im vergangenen Jahr weiter: Im Sommer 2014 soll ein Gesetz in Kraft treten, das den Versandhandel mit rezeptfreien Arzneimitteln auch österreichischen Anbietern erlaubt. Bislang war dies nur Apotheken mit Sitz im europäischen Ausland rechtlich möglich; unter anderem sind die Zur Rose-Tochter VfG oder die niederländische Europa Apotheek Venlo in Österreich aktiv. Für innovative inländische Apothekerinnen und Apotheker eröffnet sich somit ein neues Geschäftsfeld – eine Entwicklung, die dem österreichischen Apothekerverband missfällt und der er mit einem eigenen Internetportal namens «Apotheke bereit» entgegentreten will. «Apotheke bereit» sieht vor, dass die Kundschaft im Internet die gewünschten rezeptfreien Artikel auswählt, diese dann aber in einer stationären Apotheke abholt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG ZUR ROSE PHARMA

Neue Kunden dank dm — Die inhabergeführte Versandapotheke Zur Rose trat Anfang 2013 als neuer Apothekenpartner der grössten deutschen Drogeriemarktkette, dm, in rund 1 350 Filialen in Erscheinung. Der Auftritt mit Werbung, Bestellterminal und Abgabemöglichkeit für Arztrezepte war wirkungsvoll: In den ersten Monaten gewann Zur Rose via dm über 80 000 Neukundinnen und -kunden, steigerte den Umsatz und verdoppelte die Besucherzahl auf zurrose.de. Es zeichnete sich zudem ab, dass dank der Kooperation die wichtige Kundengruppe «Familien» gut erreicht wird und die Kundschaft eine höhere Wiederbestellquote als über andere Kanäle gewonnene Personen aufweist. Zur Rose Pharma, Dienstleisterin für Einkauf, Logistik und Marketing im Auftrag der Versandapotheke, ist an der strategisch wichtigen Kooperation massgeblich beteiligt und erhöhte vor allem dank dem dm-Kanal die Gesamtzahl abgewickelter Bestellungen im Jahr 2013 auf rund 35 Prozent. Die gute Resonanz auf den Kooperationsstart hatte allerdings ihren Preis: Für den Aufbau, die Etablierung und die Weiterentwicklung der Partnerschaft waren hohe einmalige Investitionen notwendig.

Die Kooperation mit dm war nicht die einzige Massnahme zur Neukundengewinnung und zur Stärkung des Bekanntheitsgrads, welche die Versandapotheke Zur Rose und die Zur Rose Pharma gemeinsam umsetzten: Im Herbst 2013 warb Zur Rose erstmals in deutschen Fernsehkanälen für ihr Angebot; begleitet wurde der Werbespot von Anzeigen im Magazin «Einkaufaktuell» der deutschen Post.

Mit gutem Service überzeugt — Eine Million Kundenurteile zu über 1 500 Unternehmen aus 182 Branchen – das steht hinter der breit angelegten Kundenbefragung «Service-Champions», die von einem spezialisierten Beratungsunternehmen, der Goethe-Universität Frankfurt am Main und der Zeitung «Die Welt» seit drei Jahren jährlich durchgeführt wird. Untersucht wird der Service von Unternehmen, basierend auf Urteilen und Erlebnissen aktueller und ehemaliger Kundinnen und Kunden. Einen Medaillenrang erhält nur, wer mindestens bei 60.8 Prozent der Kundschaft der letzten drei Jahre mit einem sehr guten Service überzeugte. Der Versandapotheke Zur Rose gelang dies offensichtlich: Sie erhielt eine bronzene Auszeichnung und setzte sich damit von über 1 000 bewerteten Firmen ab, die den Grenzwert nicht erreichten. Auch für Zur Rose Pharma ist dieses Ergebnis erfreulich, wickelt sie doch für

ihre Kundin, die Versandapotheke Zur Rose, nicht apothekeninterne Prozessschritte ab, die ebenfalls einen Einfluss auf die Kundenzufriedenheit haben.

Arbeitgeberin Zur Rose Pharma erntet Anerkennung — 2013 erhielt Zur Rose Pharma zum dritten Mal in Folge das Label «Top Job», das unter wissenschaftlicher Leitung der Universität St. Gallen an hervorragende Arbeitgeber im deutschen Mittelstand verliehen wird. Ende 2013 kam auch noch das Zertifikat «audit berufundfamilie» dazu, das Unternehmen auszeichnet, die der Vereinbarkeit von Beruf und Familie einen hohen Stellenwert einräumen. Flexible Arbeitszeiten, Unterstützung von Mitarbeitenden mit kranken Angehörigen sowie Sonderurlaub bei familiären Ereignissen sind Beispiele für entsprechende Massnahmen zugunsten der Mitarbeitenden von Zur Rose Pharma.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG VfG VERSANDAPOTHEKE

Fokus auf Stammkunden — Die Versandapotheke VfG, die im Versand von rezeptfreien Medikamenten und Gesundheitsprodukten für die Märkte Deutschland und Österreich tätig ist, pflegte im Jahr 2013 bewusst vor allem ihre treuen Stammkunden. Die wichtigsten Marketingmassnahmen für die Marke VfG waren der Katalog, der jeweils an gut 240 000 Kundinnen und Kunden verschickt wurde, und ein regelmässiger Newsletter mit attraktiven Angeboten. Etwas offensiver agierte das Unternehmen im Rahmen der Kooperation mit dm in Österreich. Diese entwickelte sich weiter positiv. So war es denn auch selbstverständlich, dass die VfG unter der Marke «Zur Rose» im November 2013 an der dreitägigen Eröffnung der grössten dm-Filiale in Wien teilnahm und sich den zahlreichen Besucherinnen und Besuchern als sichere und günstige Alternative zu stationären Apotheken vorstellte.

Schliessung des Logistikstandorts Česká Lípa — Seit der Übernahme von DocMorris verfügt die gesamte Zur Rose-Gruppe über vier Logistikzentren. Drei Standorte, Heerlen (NL), Halle an der Saale (DE) und der VfG-Sitz Česká Lípa (CZ), sind für den Markt Deutschland zuständig. Im Gegensatz zu Versandapotheken aus den Niederlanden oder Deutschland muss sich die VfG aus regulatorischen Gründen auf den Versand von rezeptfreien Medikamenten und Gesundheitsprodukten beschränken. Um sich künftig auf die Standorte

mit Vollsortiment zu konzentrieren, Strukturen zu vereinfachen und Synergien auszuschöpfen, entschied Zur Rose Ende 2013, den Logistikbetrieb in Česká Lípa per Frühjahr 2014 einzustellen. Das Unternehmen wird als stationäre Apotheke für die Vor-Ort-Versorgung weitergeführt und verbleibt im Besitz von Zur Rose. Nach der Schliessung wird das Versandgeschäft der Marke VfG vom Standort Halle an der Saale aus betrieben.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DOCMORRIS

Erfolgreich gearbeitet — Die Versandapotheke DocMorris, seit Dezember 2012 im Besitz der Zur Rose-Gruppe, blickt auf ein erfolgreiches 2013 zurück. Sie steigerte Umsatz und Kundenzahl profitabel: Über 300 000 neue Kundinnen und Kunden entschieden sich im Jahr 2013 für den Marktführer unter den Versandapotheken. Besonders dynamisch war das Wachstum im Versand von rezeptfreien Medikamenten über das Internet: DocMorris erzielte Kundenzuwachsraten von rund 50 Prozent – ein deutlicher Beleg für die erfolgreiche Umsetzung der 2012 neu definierten OTC-Strategie mit Schwerpunkt «E-Commerce» und Digitalisierung. Die Präsenz auf dem Web und weitere Kommunikations- und Medienarbeitsmassnahmen wirkten sich auch auf die Markenbekanntheit aus, die gemäss dem Marktforscher GfK weiter gesteigert werden konnte. DocMorris ist nach wie vor mit grossem Abstand die bekannteste Versandapotheke Deutschlands.

Verlangsamtes Wachstum im Rx-Versand — Die rezeptpflichtigen Medikamente machen weiterhin den Löwenanteil am DocMorris-Umsatz aus: Die Versandapotheke an der niederländisch-deutschen Grenze beliefert mehr als eine Million mehrheitlich chronisch kranker Patientinnen und Patienten in Deutschland mit rezeptpflichtigen Arzneimitteln. Apothekerinnen und Apotheker von DocMorris prüfen 3.3 Millionen Rezepte pro Jahr. Trotz der Ende 2012 in Kraft getretenen Ausweitung der deutschen Arzneimittelpreisverordnung für ausländische Versandapotheken (siehe «Patientinnen und Patienten verlieren Rabatte», Seite 23/24) legte DocMorris auch im Rx-Versand zu, allerdings mit einer tieferen Geschwindigkeit als in den vergangenen Jahren. DocMorris ist es seit Ende 2012 untersagt, den Patientinnen und Patienten Rabatte zu gewähren. In diesem Zusammenhang steht auch

der 2013 in erster Instanz gefällte gerichtliche Entscheidung gegen den Prämienanreiz zur Durchführung des individuellen Arzneimittel-Checks. Mit dem Arzneimittel-Check will DocMorris die Therapietreue der Patientinnen und Patienten verbessern und dadurch teure Folgen von Therapieabbrüchen möglichst verhindern. Konsequenterweise bietet das Unternehmen den Arzneimittel-Check weiter an. Er erwies sich als wichtiges und wirkungsvolles Element einer umfassenden pharmazeutischen Beratung und stieß bei den Patientinnen und Patienten auf hohe Akzeptanz. DocMorris schlug in der Angelegenheit den Rechtsweg ein – der Ausgang ist noch offen.

Das Gesamtpaket stimmt — Obwohl sich DocMorris auf politischer und juristischer Ebene weiterhin dafür einsetzen wird, ihren Kundinnen und Kunden Preisvorteile gewähren zu dürfen und damit das Gesundheitssystem um etliche Millionen Euro zu entlasten, zeigte das erfolgreiche 2013, dass der Preis nur ein Argument von vielen für den Bezugskanal Versand ist: Der Arzneimittel-Check, die systematische Wechselwirkungskontrolle oder auch die indikationsbezogene pharmazeutische Beratung sind Beispiele für Services, welche die Kundschaft von DocMorris erwarten kann. Dass bei DocMorris das Gesamtpaket stimmt, belegte auch die Tatsache, dass die bestehenden Kundinnen und Kunden dem Unternehmen trotz Rabattverbot die Treue hielten.

Engagement für einen modernen Apothekenmarkt — Im Jahr 2013 setzte DocMorris das politische und gesellschaftliche Engagement für die Modernisierung des Apothekenmarkts fort. Vor der Bundestagswahl veröffentlichte sie das politische Manifest «Die neue Apotheke 2020» und bezog darin Stellung zu Fragen der künftigen pharmazeutischen Versorgung. Unter anderem forderte das Unternehmen mehr Wettbewerb im System, die Einführung eines wirksamen Medikationsmanagements, die Stärkung der Rolle des Apothekers als eigentlicher Lotse im Gesundheitswesen sowie moderne Versorgungskonzepte. Mit der Idee einer mobilen Apotheke lieferte DocMorris auch gleich einen konkreten Vorschlag zur Lösung eines bekannten Problems: Vor allem in ländlichen und strukturschwachen Gebieten tun sich zunehmend Lücken in der pharmazeutischen Versorgung auf. Um das Thema Versorgungssicherheit zu thematisieren, war DocMorris im Spätsommer an zahlreichen Orten Deutschlands mit einem eigens entworfenen Apothekerbus präsent und initiierte so eine Debatte mit Politikern, Apothekerverbänden sowie der interessierten Bevölkerung zum Thema innovative Versorgungslösungen.

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

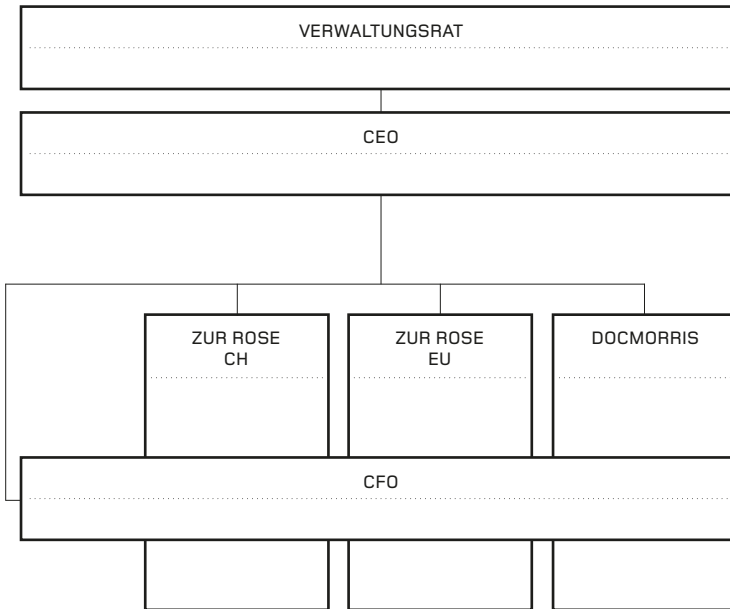
1.1 Gruppenstruktur

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

- die Einheit Zur Rose CH 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 und IT sowie – als Matrixfunktion – Logistik und strategischer Einkauf 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.

STRUKTUR DER ZUR ROSE-GRUPPE



Angaben zur juristischen Struktur der Gruppe finden sich auf Seite 105 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 2 092 zum Jahresende 2012 auf 2 180 per 31. Dezember 2013.

AKTIONARIATSSTRUKTUR

Anzahl Aktien*	Anzahl Aktionäre 2013	In Prozent	Anzahl Aktionäre 2012	In Prozent
1 – 499	432	20	339	16
500 – 999	559	26	560	27
1 000 – 1 999	805	37	817	39
2 000 – 2 999	181	8	180	9
3 000 – 4 999	137	6	135	6
> 5 000	66	3	61	3
Total	2 180	100	2 092	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 147 bis 148 enthalten.

2.1 Kapital

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

2.2 Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, bis zum 16. Mai 2015 das Aktienkapital durch Ausgabe von höchstens 459 600 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 5.75 im Maximalbetrag von insgesamt CHF 2 642 700 zu erhöhen. Erhöhungen in Teilbeträgen sind möglich. Erwerb und Übertragung der neuen Namenaktien unterliegen den Übertragungs- und Eintragungsbeschränkungen gemäss Artikel 6 der Statuten (die Übertragungs- und Eintragungsbeschränkungen sind in den Abschnitten 2.5 und 6.1 beschrieben). Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung, die Art der Einlagen sowie die Bedingungen der Bezugsrechtsausübung werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Nicht ausgeübte Bezugsrechte stehen zur Verfügung des Verwaltungsrats, der diese im Interesse der Gesellschaft verwendet. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, das Bezugsrecht

der Aktionärinnen und Aktionäre zu beschränken oder auszuschliessen und Dritten zuzuweisen, sofern die Aktien zum Zweck der strategischen Erweiterung des Aktionärskreises (dazu gehören zum Beispiel die Verankerung der Beziehung zu Kundschaft, Mittlern und Kooperationspartnern oder die Erhöhung der Identifikation mit dem Unternehmen sowie die Beteiligung von einem oder mehreren strategischen Investoren) im Zusammenhang mit dem Aus- und Aufbau sowie der Weiterentwicklung der Geschäftstätigkeit verwendet werden.

Das Aktienkapital der Gesellschaft kann durch die Ausgabe von höchstens 10 400 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 5.75 an Mitarbeitende und Verwaltungsräte der Gesellschaft sowie ihrer Tochtergesellschaften um höchstens CHF 59 800 erhöht werden. Das Bezugsrecht wie auch das Vorwegzeichnungsrecht der bisherigen Aktionärinnen und Aktionäre der Gesellschaft entsprechend ihrer bisherigen Beteiligung auf die neuen Aktien sind ausgeschlossen. Die Ausgabe der Aktien (Ausgabebetrag, Zeitpunkt der Dividendenberechtigung, Art der Einlage) oder der diesbezüglichen Optionsrechte oder einer Kombination von Aktien und Optionsrechten erfolgt gemäss einem oder mehreren vom Verwaltungsrat zu erlassenden Reglementen. Die Ausgabe von Aktien oder Optionsrechten kann zu einem unter dem Verkehrswert liegenden Preis erfolgen.

2.3 Kapitalveränderungen

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

KAPITALVERÄNDERUNGEN	
1000 CHF	Eigenkapital
31. Dezember 2011	81 800
31. Dezember 2012	86 189
31. Dezember 2013	73 380

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

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

2.5 Beschränkung der Übertragbarkeit

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

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

Die Zustimmung kann im Übrigen verweigert werden, sofern der Verwaltungsrat die Aktien (für Rechnung der Gesellschaft, bestimmter Aktionärinnen und Aktionäre oder Dritter) zum wirklichen Wert im Zeitpunkt des Gesuchs übernimmt. Keine Person wird für mehr als 3 Prozent des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, und das Stimmrecht in der Generalversammlung ist entsprechend begrenzt (siehe dazu Abschnitt 6.1). Die Eintragungsbeschränkungen gelten auch für Aktien, die über die Ausübung eines Bezugs-, Options- oder Wandelrechts gezeichnet oder erworben werden.

2.6 Unternehmensanleihen

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

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Die Zur Rose AG hat per 31. Dezember 2013 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 2013 gehörten ihm folgende Personen an:

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

	Position	Eintritt	Gewählt bis
Prof. Stefan Feuerstein	Präsident des Verwaltungsrats, nicht exekutiv	2010	2014
Walter Oberhänsli	Delegierter des Verwaltungsrats, exekutiv	1993	2014
Dr. Thomas Schneider	Vizepräsident, nicht exekutiv	1995	2014
Prof. Dr. Volker Amelung	Mitglied, nicht exekutiv	2010	2014
Dr. Joachim Bolz	Mitglied, nicht exekutiv	2004	2014
Dr. Markus Braun	Mitglied, nicht exekutiv	2010	2014
Dr. Hartmut Seifert	Mitglied, nicht exekutiv	1998	2014
Dr. Lukas Wagner	Mitglied, nicht exekutiv	1996	2014

— **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 (VSAV). Vor seiner Tätigkeit für Zur Rose selbstständiger Rechtsanwalt in Kreuzlingen (TG). Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich.

— **Thomas Schneider** (1955, Schweizer, Dr. med.), Vizepräsident
Facharzt FMH für Allgemeinmedizin, seit 1989 tätig als Hausarzt und Allgemeinpraktiker in Praxisgemeinschaft in Tägerwilen (TG). Seit 2010 Vorstandsmitglied der Vereinigung Ärzte mit Praxisapotheke (APA). 2009 Ständesrat der Ärztesgesellschaft Thurgau, 1997 bis 2006 Vorstandsmitglied der Ärztesgesellschaft Thurgau (Ressort Medikamente und Tarifverhandlungen Region Ostschweiz). 1992 bis 1997 standespolitische Tätigkeit im Vorstand der Schweizerischen sowie der Ostschweizerischen Gesellschaft für Allgemeinmedizin (SGAM und OSGAM).
Medizinstudium an der Universität Basel.

— **Volker Amelung** (1965, deutsch-schweizerischer Doppelbürger, Prof. Dr. oec. HSG)
Seit 2001 Inhaber der Professur für Gesundheitsmanagement und Gesundheitssystemforschung an der Medizinischen Hochschule Hannover, zudem Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Managed Care sowie geschäftsführender Gesellschafter des privaten Instituts für angewandte Versorgungsforschung GmbH (inav). Lehrtätigkeiten an diversen Universitäten, z.B. Hochschule

VERWALTUNGSRAT



1.



2.



3.



4.



5.



6.



7.



8.

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

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.)

Corporate Senior Vice President bei Henkel und Head of Western Europe and International Sales Laundry & Home Care. Zuvor Präsident Henkel France S.A., davor 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 der Abteilung International Business und Geschäftsleitungsmitglied der School of Management and Law an der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW), Winterthur. Von 2004 bis Anfang 2013 Head of Corporate Office/Holdingleiter der Diethelm Keller Holding AG in Zürich. Davor Group CFO der Nuance Group, Zürich, sowie in verschiedenen nationalen und internationalen Positionen im Finanzbereich bei Novartis/Ciba-Geigy. Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen und der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Basel.

— **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 Board der CAPVIS Equity Partners AG, Zürich
 Mitglied des Forschungsbeirats an der Hochschule Worms (DE)

— **Walter Oberhänsli**

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

— **Thomas Schneider**

Vorstandsmitglied der Vereinigung Ärzte mit Praxisapotheke (APA)

— **Volker Amelung**

Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Managed Care
Geschäftsführender Gesellschafter des privaten Instituts für angewandte
Versorgungsforschung GmbH (inav)

— **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 Oberhäsli ist Delegierter des Verwaltungsrats und CEO des Unternehmens. Dr. Thomas Schneider amtiert als Vizepräsident.

3.4.2 Verwaltungsratsausschüsse

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

PRÜFUNGS- UND FINANZAUSSCHUSS

 Dr. Markus Braun, Vorsitz

 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, sooft es die Geschäfte erfordern. Die Einberufung erfolgt durch den Präsidenten oder auf Verlangen eines Mitglieds. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat fasst seine Beschlüsse mit einfacher

Stimmenmehrheit, bei Stimmengleichheit hat der Verwaltungsratspräsident den Stichtscheid. Beschlüsse können auf schriftlichem Weg gefasst werden, sofern nicht ein Mitglied mündliche Beratung verlangt. Im Geschäftsjahr 2013 trat der Verwaltungsrat sechsmal 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 2013 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 CH Seit Mai 2011 bei Zur Rose. Zuvor in verschiedenen leitenden Funktionen in Handels- und Industrieunternehmen wie Midor, Genossenschaft Migros Zürich und Globus-Gruppe tätig. Langjähriger CEO von Office World Schweiz und Deutschland. Zuletzt CEO der Interio AG. Kaufmännische Ausbildung und Studium an der Hochschule für Wirtschaft Zürich.

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

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

— **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.



Die Zur Rose-Gruppenleitung (hinten v.l.n.r.): Matthias Baumann, Leiter Zur Rose CH, CEO Walter Oberhänsli, CFO Christian Kappler, Olaf Heinrich (vorne), CEO DocMorris.

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 156 bis 157 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 amtiert seit dem Geschäftsjahr 2002 die Ernst & Young AG.

7.2 Revisionshonorar

Siehe Abschnitt 7.3

7.3 Zusätzliche Honorare

Für Prüfungsleistungen durch Ernst & Young ist im Berichtsjahr 2013 ein Gesamtaufwand von CHF 450 595 entstanden. Im Weiteren sind für prüfungsnahe Dienstleistungen und Steuerberatungen der Revisionsgesellschaft im Berichtsjahr Honorare im Umfang von CHF 239 085 angefallen.

HONORARAUFWENDUNGEN

1000 CHF	2013	2012
Prüfungsleistungen	451	368
Steuerberatung	239	15
Übrige Dienstleistungen	0	0
Total	690	383

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 Revisienergebnisse werden mit den externen Prüfern besprochen.

8 INFORMATIONSPOLITIK

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

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

Aktuelle Informationen sind ersichtlich unter: zurrose.com >Über uns > Investor Relations. Adressen von Ansprechpartnern sind im Impressum am Schluss dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Nr. 1

Magazin

Nicht wachsen wollen, bescheiden bleiben, zufrieden sein mit dem, was man hat, sind sympathische Strategien, die in der heutigen Zeit in einer breiten Öffentlichkeit wachsende Anerkennung finden. Im Kern sind sie in aller Regel jedoch Ausdruck einer bequemen Haltung, genauso wie sich auf den Lorbeeren auszuruhen.

Auf Selbstzufriedenheit folgt meistens Stagnation, was über kurz oder lang Rückschritt bedeutet, da andere mit festem Blick nach vorn schauen, neue Chancen wahrnehmen und davonziehen. Den Mutigen gehört die Welt.

Sie haben unsere Anerkennung; ihnen fühlen wir uns verwandt. Das Geschäftsjahr 2013 legt davon Zeugnis ab.

Zur Rose konnte das Versandgeschäft mit der Akquisition von DocMorris in eine neue Dimension führen und hat nun beim Umsatz die Milliardengrenze vor Augen. Mit über 910 Millionen Franken ist die Zur Rose-Gruppe im Versand von Arzneimitteln heute europaweit die klare Nummer 1.

Was uns im vergleichsweise Kleinen gelingt, schaffen andere in einem noch viel grösseren Massstab. Und wir freuen uns darüber. Leistungen machen uns ganz einfach stolz, ob sie von uns kommen oder von anderen erbracht werden. Dazu gehört der «Bau 1» von Roche in Basel – das mit 178 Metern höchste Gebäude der Schweiz. Ja, damit macht sich Roche zum Zentrum der Aufmerksamkeit in der Region, wie Sie in unserem Magazinteil

lesen können. Ich bin jedoch überzeugt, dass der Pharmakonzern den entsprechend hohen Ansprüchen der Basler Bevölkerung genügen kann.

Auf einer ganz anderen Ebene bewegt sich der ebenfalls porträtierte lettische Dirigent Andris Nelsons. Doch auch er strebt nach der Nummer 1. Kompromisslos schöpft Nelsons sein Talent aus: «Ich muss zeigen, was ich fühle.» Das trifft sich mit den Aussagen der Biotechnologie-Professoren Gottfried Schatz und Marcel Weber, welche die Grenzen des menschlichen Lebens viel weiter stecken, als wir es uns heute vorzustellen wagen.

Ich wünsche uns allen diese Offenheit und Neugier unseren Möglichkeiten gegenüber.



Walter Oberhänsli
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO

INHALT

68 — «DAS ZIEL IST, MÖGLICHSST GESUND ZU STERBEN»

Über das Bestreben, stets neue technische und biotechnologische Möglichkeiten zu finden, die es erlauben, ein «Ewiges Leben» greifbar zu machen.

74 — DER WEISSE RIESE

2015 eröffnet Roche in Basel ihr Hochhaus, bekannt als «Bau 1». Sind 178 Meter Höhe gerechtfertigt? Ist die Form gelungen? Die Meinungen unter Architekten sind gespalten.

78 — «KULTIVIERUNG STATT WACHSTUM»

Statt auf permanente Expansionsstrategie zu setzen, sollte in unseren Gesellschaften eine Kultivierungsstrategie im Zentrum stehen. Ein Interview mit Harald Welzer, Professor für Sozialpsychologie und Soziologie.

82 — EIN HAUCH VON KILL BILL

Die junge Schweizer Künstlerin Claudia Comte besticht das Publikum mit aussergewöhnlichen Methoden und ausgefallenen Formen. Über eine bewundernswerte Blitzkarriere.

88 — SIE GEHEN VORAN

Manche erste Plätze sind für die Ewigkeit und fürs Geschichtsbuch, andere nur von begrenzter Dauer. Eine Auswahl unvergesslicher Persönlichkeiten.

92 — «ICH MUSS ZEIGEN, WAS ICH FÜHLE»

Der Jungdirigent Andris Nelsons ist ein Kandidat für den Dirigenten-thron: das Amt des Chefdirigenten der Berliner Philharmoniker. Übung macht den Maestro.

Nummer 1

«Welches ist Ihr Hobby, Ihre Leidenschaft, Ihr Traum Nummer 1?» Zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Zur Rose-Gruppe in Frauenfeld, Steckborn, Halle (DE) und Heerlen (NL) beantworteten diese Fragen spontan und ganz persönlich. Und mehr noch: Sie liessen ihre Nummern 1 fotografisch festhalten – augenzwinkernd und liebevoll. Fotografiert von Salvatore Vinci.

























Das ist meine Nummer 1 ...



54

Alissa Müller

Lernende Pharmassistentin, Steckborn

«Dass die Erdoberfläche nicht mehr täglich Staunen auslöst, liegt wohl an der Gewohnheit des Menschen. So entschloss ich mich, die Welt aus anderen Perspektiven zu betrachten: über und unter dem Wasserspiegel. Mein erster Tauchgang in Kroatien öffnete mir mit der Unterwasserwelt meine Nummer 1 und gewährte mir einen Einblick in Farben und in eine Vielfalt, wie ich es mir nie vorgestellt habe.»

Mario Wagner

Mitarbeiter ICT Operations, Frauenfeld

«Das Faszinierende an der Rolle des Zauberers besteht darin, das Bindeglied zwischen der modernen Zivilisation und der Magie zu sein. Deshalb machte ich diese Faszination bereits als Kind zu meinem Hobby Nummer 1. Die Begeisterung, die Verwunderung, die Freude, die ich bei meinem ersten Auftritt als Zauberer an einer Kinderparty erlebte, bleiben unvergesslich.»



56

Rosmarie Stäger

Mitarbeiterin Handkommissionierung, Frauenfeld

«Länger als ein Wochenende kann und will ich von meiner Nummer 1, den sieben Samojednen-Weibchen, nicht getrennt sein. Die nordischen Schlittenhunde schenken mir und meinem Mann viel Freude, Aktivität – dreistündige Spaziergänge sind an der Tagesordnung – und ein Gefühl von Frieden und Ruhe. Um dies zu geniessen, benötigen wir zwei grossartige Familien und zwei verständnisvolle Arbeitgeber.»



57

Jeannette Roth

Teamleiterin Auftragserfassung, Ärztgrossist, Frauenfeld

«Veber und ich sind seit der Rekrutenschule als Rettungshundeführerin mehr als ein Spitzenteam. Mein belgischer Schäferhund hat mein Herz durch seine Ehrlichkeit erobert: Veber merkt, wie es mir geht, und ich merke, wie es ihm geht. Enttäuschungen gab es bislang keine. Vielmehr bringt er mich täglich zum Lachen. Längere Zeit ohne meine Nummer 1? Für mich nicht vorstellbar!»



58

Thomas Müller

Projektmanager Operations, Halle (Saale, DE)

«So einfach und so genial, so verführerisch ist mein Kultobjekt – mein 1987 gebauter blauer Trabant. Dass ich meine Nummer 1 in den Ferien vermisse, gründet darauf, wie viel Arbeit, Zeit und Liebe ich in den Trabant investiert habe. Er ist mein Hobby, meine Leidenschaft, und zugleich bildet der Trabant den Gegenpart zur täglichen Arbeit.»



59

Eveline Koller

**Marketing Projekte
Versandapotheke,
Frauenfeld**

«Natur, Freiheit, Abenteuerlust – meine grosse Leidenschaft ist das Reisen. Ob wie früher mit meinem Ehemann oder als Familie mit unseren drei Kindern: Mein Traum Nummer 1 ist es, eine längere Reise zu unternehmen. Der Gedanke, dorthin zu gehen, wo der Wind, die Laune und mein VW-Camper uns hinbringt, lässt mein Herz höher schlagen.»

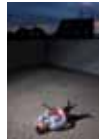


60

Lars Tholen

**Mitarbeiter
Kreditorenbuch-
haltung, Heerlen (NL)**

«Manche Menschen würden viel dafür geben, im Hier und Jetzt an einem anderen Ort der Welt zu sein. Ich fand einen Weg, diese Wunschvorstellung zu verwirklichen. Seit ich 13 Jahre alt bin, spiele ich Gitarre und hole mir so ein Stück Freiheit nach Hause. Längere Zeit ohne meine Nummer 1 zu sein, kommt für mich deshalb nicht in Frage.»



62

Sebastian Freder

**Mitarbeiter
Logistik,
Halle (Saale, DE)**

«Vor acht Jahren symbolisierte der Start bei Zur Rose für mich einen Meilenstein. Seither verlor ich 50 Kilogramm Gewicht, indem ich Bewegung zu meiner Nummer 1 im Alltag erkor. Das Wohlfühlgefühl, der Spass am Sport und die sportliche Betätigung mit Freunden und Arbeitskollegen möchte ich nicht mehr missen, ebenso wenig den Stolz, aus eigener Kraft so viel Gewicht verloren zu haben.»



63

Harold Pfaff

**Mitarbeiter
Kreditorenbuch-
haltung, Heerlen (NL)**

«Vor zwei Jahren entschloss ich mich, mein Gewicht zu reduzieren. So entdeckte ich das Joggen, mein Hobby Nummer 1. Nebst dem körperlichen Wohlbehagen empfinde ich dabei das unbeschreibliche Gefühl, meine Gedanken vom Alltag zu lösen und aufzufrischen zu können. Unvergessen bleibt der Moment, als ich meine ersten 18 Kilometer am Stück erfolgreich zu Ende lief.»



64

Elbert Valkenburg

**Group Manager
Finance,
Heerlen (NL)**

«Mit dem Eintritt bei DocMorris erfüllte ich mir meinen Jugendtraum und erwarb einen schwarzen Porsche 911, meine Nummer 1. Bei der Fahrt zur Arbeit erzeugen bei mir Sicherheit, Zuverlässigkeit, Allradantrieb, Automatikgetriebe sowie möglichst schnell zu sein – nebst der wöchentlichen Autowäsche, versteht sich – grosse Freude und gute Laune.»



65



Gottfried Schatz (links) und Marcel Weber

«Das Ziel ist, möglichst gesund zu sterben»

Die Herzen der Biotechnologen Gottfried Schatz und Marcel Weber schlagen unterschiedlich. Weber möchte mindestens 1 000 Jahre leben, Schatz so lange, wie ihn das Leben freut und es für ihn sinnvoll ist. Ein Gespräch über das Bestreben, stets neue technische und biotechnologische Möglichkeiten zu finden, um die Lebensspanne in Richtung «Ewiges Leben» hinauszuschieben.

Moderiert von Medard Meier

Medard Meier: Wie alt möchten Sie werden?

MARCEL WEBER — Mindestens 1 000 Jahre!

GOTTFRIED SCHATZ — Ich weiss es nicht. Die Anzahl Jahre ist mir unwesentlich. Ich möchte so lange leben, wie mich das Leben freut und es für mich einen Sinn ergibt.

MARCEL WEBER — Ich möchte zum Ausdruck bringen, dass ich die Begrenztheit des Lebens beklagenswert finde. Ich kann es kaum akzeptieren, heute bloss 80 bis 100 Jahre zur Verfügung zu haben. Wenn wir mithilfe der Wissenschaft etwas dagegen tun können, ist das sehr begrüssenswert.

GOTTFRIED SCHATZ — Die steigende durchschnittliche Lebenserwartung finde ich sehr positiv, da sie immer mehr Menschen die Chance gibt, ihr Potenzial optimal auszuschöpfen. Wir haben zu viele Genies allzu früh verloren – denken Sie nur an Mozart oder Schubert!

Wo sehen Sie die derzeitige maximale Lebensspanne?

GOTTFRIED SCHATZ — Sie dürfte ungefähr bei 120 Jahren liegen. Unser Ziel sollte es sein, dafür zu sorgen, dass die Menschen möglichst gesund sterben und ihre maximale Lebensspanne bei vollen körperlichen und geistigen Kräften erreichen.

Was vermuten Sie, wo wird die durchschnittliche Lebenserwartung am Ende dieses Jahrhunderts liegen?

MARCEL WEBER — Ich wage keine Prognose. Sie dürfte jedoch stetig ansteigen.

GOTTFRIED SCHATZ — Die Versicherungen gehen davon aus, dass sie sich zwischen 95 und 100 Jahren bewegen könnte. Zum Vergleich: Heute beträgt die weltweite durchschnittliche Lebenserwartung 69 Jahre – Tendenz steigend.

Rein biologisch sollte es doch möglich sein, menschliche Zellen noch viel länger am Leben zu erhalten.

GOTTFRIED SCHATZ — Einzelne Zellen ja, aber der menschliche Körper steht im Widerspruch zu einem fundamentalen physikalischen Gesetz: Jeder Vorgang muss unter dem Strich die Unordnung – die «Entropie» – in der Welt erhöhen. Es gelingt unserem Körper, dieses Gesetz scheinbar zu umgehen, weil wir durch unseren Stoffwechsel und unsere Tätigkeiten mehr Unordnung schaffen, als wir mit unserem Wachstum vernichten. Doch das gelingt nicht unbegrenzt. Je älter wir werden, desto mehr geraten die Vorgänge in uns aus dem Gleis. Das Gesetz der Entropie gewinnt schliesslich die Oberhand.

«Altersbedingte Krankheiten werden wir wahrscheinlich in den Griff bekommen.»

GOTTFRIED SCHATZ, ehem. Leiter Biozentrum der Universität Basel

Ist darum «Ewiges Leben» die reinste Fantasie?

GOTTFRIED SCHATZ — Alles Leben ist sterblich. Auch Bakterien hören auf zu leben. Wir wissen zwar noch nicht genau, warum es so ist. Doch das Prinzip können wir verstehen.

MARCEL WEBER — Es gibt aber Biologen, die meinen, ein Lebewesen könne beliebig lange leben. Wenn es der menschliche Organismus schafft, während 80 oder 100 Jahren dieses komplexe biologische Gleichgewicht aufrechtzuerhalten, sollte eigentlich wenig dagegen sprechen, dass dies auch viel länger der Fall sein könnte. Die menschliche Lebensspanne ist ein Produkt der Evolution. Unser Genom ist in einer Umgebung entstanden, als das Leben wegen Parasiten und Raubtieren unvergleichlich viel gefährlicher als heute und die Lebensspanne entsprechend tief war. Gene, die das menschliche Leben hätten verlängern können, sind so der natürlichen Selektion entzogen worden, weil die meisten Individuen bereits sehr früh starben.

GOTTFRIED SCHATZ — Das ist doch eine reine Modellannahme. Tiere leben im Allgemeinen umso länger, je weniger intensiv sie atmen und je tiefer ihre Umgebungstemperatur ist. Nun sind jedoch gerade das Gehirn und die Netzhaut Gewebe, die besonders intensiv atmen und dadurch besonders stark der Alterung unterworfen sind. Es sind nicht nur unsere Gene, die entscheidend sind, sondern auch die Beschaffenheit unserer Bausteine. Und diese sind zum Teil sehr empfindlich gegenüber Sauerstoffgas, weil die ersten Lebewesen sie auswählten, als es in der Atmosphäre noch kein solches Gas gab. Als dann aber lichtessende Lebewesen die Atmosphäre mit Sauerstoffgas anreicherten, wurde das Leben viel verletzlicher.

Und doch werden wir immer älter, wie wir gesehen haben. Welche Konsequenzen ergeben sich für die Gesellschaft daraus?

MARCEL WEBER — Die Auswirkungen können Sie bereits an unseren Rentensystemen ablesen, welche die längere Lebenszeit ohne Anpassungen nicht verkraften können.

GOTTFRIED SCHATZ — Wenn die Menschen länger leben, müssen sie auch länger arbeiten. So einfach ist das. Aber: Seit gut 100 Jahren unterläuft die Menschheit die Evolution immer mehr. Die erfolgreichsten Menschen haben oft die wenigsten Kinder. Wir sind eine hedonistische Gesellschaft geworden. Doch wir können die Evolution nie austricksen. Zwar haben wir viele Aspekte der brutalen Evolution ausgeschaltet. Wohin uns das führen wird, wissen wir nicht, weil wir die Evolution noch nicht gut genug verstehen.

Wie beurteilen Sie die rein technische Seite der Lebensverlängerung mit Ersatzteilen, mit Eingriffen in die Keimbahnen?

GOTTFRIED SCHATZ — Das begrüsse ich grundsätzlich sehr. Ich habe ein Titanimplantat und zwei künstliche Augenlinsen, welche mein Leben sehr verbessern. Doch wie weit wir gehen wollen, ist eine Wertefrage, die jede Generation für sich beantworten muss. Wissenschaftlich gibt es praktisch keine Grenzen.

MARCEL WEBER — So etwas wie eine Unsterblichkeitsessenz wird es wohl nie geben. Das heisst, man muss den Körper an immer neuen Stellen flicken, um alle Systeme am Laufen zu halten. Nehmen Sie die Zahnmedizin, was ganz unspektakulär scheint. Wenn Sie jedoch sehen, wie viele Menschen im Vergleich zu früher dank einfacher Massnahmen noch im hohen Alter gesunde Zähne haben, können Sie sich vorstellen, dass noch viele andere Interventionsmodelle möglich sind, die helfen, das Leben zu verlängern.

**«Ich kann es kaum akzeptieren, heute bloss
80 bis 100 Jahre zur Verfügung zu haben.»**

MARCEL WEBER, Philosophieprofessor an der Universität Genf

Direkte Eingriffe in die Keimbahnen dürften wohl nicht darunter fallen. Oder doch?

GOTTFRIED SCHATZ — Auch das ist letztlich eine Wertefrage. Man beginnt schon jetzt, sichere Techniken zu entwickeln, um einzelne Gene in unserem Erbgut zu verändern beziehungsweise zu «reparieren». Dies in Ei- oder Samenzellen zu tun, ist jedoch noch verboten. Ich bin mir sicher, dass wir schon in naher Zukunft gravierende Erbkrankheiten ein für alle Male heilen werden, sofern sie durch die Mutation eines einzigen Gens verursacht werden. Wenn es jedoch darum geht, Kinder mit blauen Augen zu «konstruieren», wird eine vernünftige demokratische Gesellschaft dazu Nein sagen – und zwar sowohl aus ethischen wie auch aus finanziellen Gründen. Den Möglichkeiten sind jedoch langfristig keine Grenzen gesetzt. Dabei müssen wir uns auch mit der Frage beschäftigen, ab welchen Veränderungen ein Mensch seine Persönlichkeit verliert.

MARCEL WEBER — Aber wir wissen ja noch gar nicht, was die persönliche Identität eines Menschen ausmacht. Es stellt sich die Frage, wie stark wir in einen menschlichen Körper eingreifen können, um ihn nicht nur am Leben zu erhalten, sondern auch seine Persönlichkeit zu wahren.

GOTTFRIED SCHATZ — Letztlich macht wohl der Kopf mit seinen Gehirn- und Nervenfunktionen die Persönlichkeit des Menschen aus.

Wann kommen die sogenannten Nanoroboter im menschlichen Körper zum Einsatz?

GOTTFRIED SCHATZ — Im Moment mag das noch Science-Fiction sein. Doch in weniger als zehn Jahren werden sie wohl durch unsere Blutbahnen reisen und uns gute Dienste erweisen.

«Der Tod an sich ist für uns nicht vorstellbar. Es ist das Sterben, vor dem wir Angst haben.»

GOTTFRIED SCHATZ

Ist Alter letztlich als eine Krankheit zu begreifen, die man heilen kann – und muss?

GOTTFRIED SCHATZ — Lebensspanne, Alter und Alterskrankheit sind drei verschiedene Dinge. Alter ist für mich Reichtum, der mir erlaubt, das Leben besser zu verstehen und intensiver zu genießen. Die meisten altersbedingten Krankheiten werden wir wahrscheinlich in den Griff bekommen. Ob man die Lebensspanne verlängern will oder soll, das steht in den Sternen. Meine persönliche Antwort ist «nein».

MARCEL WEBER — Rein theoretisch gibt es keinen Grund, warum dies nicht gehen sollte.

GOTTFRIED SCHATZ — Nach heutigem Wissen ist nicht klar, was die Lebensspanne begrenzt. Sehr wahrscheinlich sind es viele verschiedene Faktoren.

Nehmen wir an, die Lebensspanne ist nicht begrenzt. Was würde das bedeuten?

GOTTFRIED SCHATZ — Ich empfinde dies als ungeheuren Verlust an Innovationskraft für die Menschheit. Es zeigt sich immer wieder, dass in Wissenschaft und Kunst die Naivität und Unbekümmertheit der Jugend weiser ist als die Erfahrung des Alters. Für die Erneuerungskraft einer Gesellschaft wäre es fatal, wenn vor allem Alte das Sagen hätten. Sie können bereits heute am Beispiel der Universitäten sehen, wozu dies führt: zu erzkonservativen Institutionen.

Wenn lebensverlängernde Techniken vorliegen, ist man dann nicht alleine schon aus moralischen Gründen verpflichtet, sie anzuwenden?

MARCEL WEBER — Aus Sicht der medizinischen Standesethik und der meisten gegenwärtigen Moraltheorien ein klares Ja! Die Pflicht ist aber nicht absolut. Es gilt, dabei abzuwägen gegen andere Interessen wie die Lebensqualität.

«Wir wissen ja noch gar nicht, was die persönliche Identität eines Menschen ausmacht.»

MARCEL WEBER

Sind wir auch verpflichtet, in lebensverlängernde Techniken zu investieren?

MARCEL WEBER — Es ist eine schwierige Güterabwägung. Ich meine, wir haben noch dringendere Probleme wie Welternährung, Weltgesundheit und Weltfrieden zu lösen. Im Zuge der Forschung zur Lebensverlängerung dürfte jedoch einiges auch für die Lösung der anderen Probleme abfallen.

GOTTFRIED SCHATZ — In den reichen Ländern wird sich eine neue Moral entwickeln. Die meisten Menschen werden die lebensverlängernden Möglichkeiten ablehnen. Das wichtigste Ziel einer modernen Biomedizin sollte es sein, jedem Menschen einen würdigen und schmerzlosen Tod zu sichern. Ein solcher Tod sollte zu den menschlichen Grundrechten zählen. Das wird zwar von vielen religiösen Fundamentalisten abgelehnt, doch diese Einwände müssen wir bekämpfen. Der Tod an sich ist für uns nicht vorstellbar. Es ist das Sterben, vor dem wir Angst haben. Deshalb müssen wir alles daransetzen, dass es menschenwürdig ist.

Prof. Gottfried Schatz ist Biochemiker und Mitentdecker der mitochondrialen DNA. Prof. Schatz war Leiter des Biozentrums der Universität Basel und ist Autor von mehr als 200 wissenschaftlichen Publikationen und diversen Büchern. Nach seiner Emeritierung im Jahr 2000 war er vier Jahre lang Präsident des Schweizerischen Wissenschafts- und Technologierats.

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

Prof. Marcel Weber lehrt und forscht als Philosophieprofessor an der Universität Genf mit Schwerpunkt Philosophy of Science. Prof. Weber studierte Molekularbiologie und Philosophie in Basel und Konstanz, wo er promovierte. 2002 wurde er an der Leibniz-Universität Hannover habilitiert. Er ist Mitherausgeber von «Länger leben? – Philosophische und biowissenschaftliche Perspektiven» (Suhrkamp Taschenbuch – Wissenschaft).



Der weisse Riese

2015 eröffnet das Pharmaunternehmen Roche in Basel sein Hochhaus, auch bekannt als «Bau 1». Mit 178 Metern bringt er einen völlig neuen Massstab in die Stadt. Ob diese Höhe gerechtfertigt und die Form gelungen ist, darüber sind die Meinungen unter Architekten gespalten.

—
Ein Überblick von Rahel Marti



Roche bestimmt, Basel nickt.» So knapp wie kritisch kommentierte ein anonymer Blogger aus der Architekturszene die Situation, als das Unternehmen Roche 2009 das Projekt für seinen Bau 1 in Basel veröffentlichte. 178 Meter hoch sollte der Büroturm auf dem Stammareal des Unternehmens direkt am Rhein werden. In Basel wurde das Projekt kaum infrage gestellt, wie der Blogger festhielt – obwohl absehbar war, dass dieser Turm die Stadt einst markant verändern würde. Hochhäuser gibt es zwar viele in Basel und an vielen Standorten. Doch die meisten erreichen eine Höhe von rund 40, manchmal 75 Metern. 2003 erschallte ein Paukenschlag über der Stadt, als der 105 Meter hohe Meseturm fertig war. Und kaum hatte Basel dessen Höhe einigermaßen verdaut, kündigte Roche an, mit dem Bau 1 erneut alles in den Schatten zu stellen – schweizweit. Denn das bisher höchste bewohnbare Gebäude hierzulande ist der 2011 eröffnete Zürcher Prime Tower – mit 126 Metern künftig knapp ein Drittel kürzer als der Bau 1.

«Der Bau 1 wird mit seiner Höhe nicht nur auf dem Areal, sondern auch im ganzen Metropolitanraum weit und breit das markanteste Gebäude sein.»

PIERRE DE MEURON, Senior Partner Architekturbüro Herzog & de Meuron, Basel

Bekennnis zu Basel

Bereits 2006 hatte Roche den Bau eines Hochhauses am Rhein angekündigt, damals geplant waren noch 163 Meter Höhe. Das Projekt stammte von den weltbekannten Architekten Herzog & de Meuron – sie hatten für Roche bereits mehrfach gebaut und das interessante Firmenareal an der Grenzacherstrasse weiter entwickelt. Der Entwurf hatte die zauberhafte Form einer Doppelhelix. Dies weckte allerdings auch zweifelhafte Assoziationen – von Fusilli bis zu Phallus. Weil es funktional nicht genügte, zog Roche das Projekt zurück, um nur drei Jahre später den 178-Meter-Turm zu präsentieren. Seit 2012 wird

gebaut, wöchentlich etwa ein halbes Stockwerk, 2014 soll der Rohbau fertig sein, und Ende 2015 will Roche den Bau 1 eröffnen.

Das Unternehmen sieht sein Projekt als Bekenntnis zu Basel und hat keine Mühe, die Höhe zu begründen: Damit die Abteilungen von der Forschung bis zum Marketing eng zusammenarbeiten können, müssten sie sich auch räumlich nahe sein. 2 000 Arbeitsplätze werden entstehen – das erfordert riesige Flächen, die sich auf dem Stammareal nur in die Höhe wachsend realisieren lassen. Nebst den Arbeitsplätzen werden die 41 oberirdischen Stockwerke auch ein Auditorium mit 500 Plätzen enthalten, dazu Konferenzräume, Restaurants und Cafés für das Personal. Rund 550 Millionen Franken soll der Riese kosten.

Weit und breit das markanteste Gebäude

Wer so hoch hinaus will wie Roche, muss auch hohen Ansprüchen genügen. Ein Hochhaus in die gewachsene Stadt einzuordnen, verlangt eine hohe städtebauliche und architektonische Sensibilität. Gerade in Basel: Wegen der kompakten, gebogenen Stadtanlage am Rheinknie wird der Roche-Turm immer von überall sichtbar sein.

178 Meter bedeuten für Basel eine völlig neue Höhe. Um diese optisch zu drücken, entwarfen Herzog & de Meuron eine horizontal betonte Form, die an einen Stapel aus Schachteln erinnert. Doch dass der Entwurf auf Einbettung zielt, ist paradox. Denn diese Höhe in einen Stadtkörper einzubetten, der durchschnittlich 20 Meter Höhe erreicht, ist unmöglich. «Der Bau 1 wird nicht nur auf dem Areal, sondern auch im ganzen Metropolitanraum weit und breit das markanteste Gebäude sein», fasste Pierre de Meuron an der Medienkonferenz die Bedeutung des Projekts aus seiner Sicht zusammen.

Für und wider aus Architekturkreisen

Roche bestimmt, Basel nickt, stellte der Blogger fest – doch aus Architekturkreisen kam dann doch die eine oder andere Kritik. Der Turm werde mit seiner völlig neuen Höhe das Wesen der Stadt verändern, sagte der renommierte Basler Architekt Ingemar Vollenweider in der Architekturzeitschrift «Hochparterre», und fragte rhetorisch: «Darf dies ein einziges Haus, noch dazu an einem städtebaulich zufälligen Ort? Wenn ja, spiegelt dies die Machtverhältnisse: Nur Novartis und Roche sind in der Lage, Basel derart zu prägen.

«Basel setzt seine Identität aufs Spiel, wenn es die Realität des globalen Markts so direkt abbildet.»

INGEMAR VOLLENWEIDER, *Geschäftsleitung Jessen + Vollenweider Architekten, Basel*

Stadt war und ist auch ein Produkt der wirtschaftlichen Verhältnisse. Basel setzt aber seine Identität aufs Spiel, wenn es die Realität des globalen Markts so direkt abbildet.»

Demgegenüber stellte sich Meinrad Morger, ebenfalls ein bekannter Architekt in Basel, auf den Standpunkt, Basel könne diesen Input gut vertragen: «Wollen wir unsere Städte verdichten, kommen wir um Hochhäuser nicht herum. Basel kann sich wegen der Kantongrenzen nicht mehr in die Breite dehnen. Wir müssen in neuen Dimensionen denken. 178 Meter sind ein Experiment – warum nicht etwas wagen?»

Entschieden anderer Meinung wiederum ist Carl Fingerhuth, der in Basel von 1979 bis 1992 Kantonsbaumeister war. Im «Hochparterre» ebenso wie in der «Neuen Zürcher Zeitung» bezeichnete er die Architektur des Turms als banal, gewalttätig und respektlos und prophezeite: «In seiner städtebaulichen Haltung dominiert das Projekt alle bestehenden Schichten der Bausubstanz von Basel und macht sich selbst zum Zentrum der Aufmerksamkeit.» Künftig werde die städtebauliche Identität Basels nicht mehr die über 2 000 Jahre lang gewachsene Stadt um den Münsterhügel sein, sondern der Turm der Firma Roche.

«Diese Architektur ist gewalttätig und respektlos.»

CARL FINGERHUTH, *ehem. Kantonsbaumeister Basel*

Die Öffentlichkeit muss draussen bleiben

Bewilligt wurde der Roche-Turm aufgrund eines Bebauungsplans, den die Bauherrschaft mit dem Planungsamt aushandelte und den der Basler Grosse Rat genehmigte. Bedauerlich ist, dass es dabei nicht gelang, sich auf einen Zugang zum Gebäude für die Öffentlichkeit zu einigen. Im Fall des Zürcher Prime Towers wurde im Bebauungsplan festgelegt, das oberste Geschoss habe öffentlich zu sein; heute ist es als Restaurant frei zugänglich. Roche dagegen argumentierte wegen Sicherheitsbedenken gegen eine Öffnung. Selbstverständlich aber leistete Roche die Mehrwertabgabe von 50 Prozent, die in Basel erhoben wird, wenn ein Grundstück durch eine Planung mehr Wert erhält; in diesem Fall flossen mehrere Millionen Franken in die Staatskasse.

Basel heute

Inzwischen haben sich Projekte für Hochhäuser in Basel markant vermehrt. Ein gutes Dutzend ist zurzeit im Bau, in Planung oder angedacht. Allein im Gebiet des Bahnhofs SBB sind es der Grosspeter-Turm mit 78 Metern, ein Projekt der SBB mit knapp 80 Metern oder das Büro- und Hotelhochhaus der Baloise mit 87 Metern. Erstmals gab es aber auch Widerstand gegen ein Projekt: Gegen das 96 Meter hohe Wohnhochhaus Clara-Turm wurde das Referendum ergriffen; das Volk sagte im November 2013 dann aber Ja zum Projekt.

Die Silhouette und auch die Grösse Basels werden sich mit dieser Fülle von Hochhausprojekten in den nächsten Jahren stark verändern. Doch der Roche-Turm bleibt ein Einzelfall. Er ist immer noch fast doppelt so hoch wie das grösste geplante Projekt, der Clara-Turm. Dies macht deutlich: Die Höhe ist nicht städtebaulich abgeleitet wie in den meisten andern Fällen, sondern rein wirtschaftlich bestimmt.

Rahel Marti ist dipl. Architektin ETH. Seit 2004 wirkt sie, heute als stellvertretende Chefredaktorin, bei «Hochparterre», der Zeitschrift für Architektur, Planung und Design. Für Hochhäuser hat sie ein Faible, nach einigen Jahren im Zürcher Lochergut wohnt sie heute in einem kleinen Hochhaus mit zehn Stöcken.



«Kultivierung statt Wachstum»

Anstelle einer permanenten Expansionsstrategie, die auf die Schaffung stets neuer Bedürfnisse hinausläuft, sollte in unseren Gesellschaften eine Kultivierungsstrategie im Zentrum stehen. Professor Harald Welzer plädiert für eine radikale Modernisierung, um auch in Zukunft gutes Leben zu ermöglichen.

—
Im Gespräch mit Medard Meier

Medard Meier: Wir stehen an der Spitze des Fortschritts und können ein eindruckliches Wohlstandsniveau vorweisen. Sie haben für diese Entwicklung fast nur Kritik übrig. Sind Sie ein Miesmacher?

HARALD WELZER — Total (*lacht*). Zu dieser Schlussfolgerung kann man nur kommen, wenn man einen sehr eingeeengten Begriff von Fortschritt hat. Fortschritt im Sinne von Zivilisation bestünde aus etwas ganz anderem: Das Verwirklichen eines guten Lebens, doch ohne expansive Strategien. Das ist der Ansatzpunkt meiner Kritik. Wenn ein Land in wirtschaftlicher Hinsicht vorne liegt, steigt damit auch das Glück der Bewohner? Und lässt sich damit mehr Gerechtigkeit erreichen? Expansionsziele und gesellschaftliche Ziele stehen miteinander in Konkurrenz. Ich vermag die Ziele der reinen Expansion nicht mehr zu teilen.

Die kapitalistische Konkurrenzwirtschaft, die sich nach dem Mauerfall praktisch weltweit durchgesetzt hat, weist eine einmalige Erfolgsbilanz auf. Hunderten von Millionen Menschen ging es noch nie so gut wie heute. Gleichwohl verlangen Sie eine Umkehr.

— Ich verlange ja nichts von den Schwellenländern. Diese Hybris teile ich nicht, von hier aus Rezepte zu entwickeln oder naiv zu glauben, es würde dort jemand interessieren. Wenn ich Empfehlungen abgebe, dann nur für den eigenen Kulturkreis. Da dürfte die Frage erlaubt sein, welche Rolle die stete Steigerung des materiellen Wohlstands für uns noch spielt.

Was wäre die Alternative?

— Wir sollten uns die Frage vor Augen führen, auf welche die alten Industrieländer in der Nachkriegszeit eine Antwort geben wollten. Wie können wir die Bedürfnisse einer breiten Bevölkerung so erfüllen, dass politische Extreme keine Chance haben? Soziale Pazifizierung zu erreichen durch eine Steigerung des Wohlstandes mittels sozialer Marktwirtschaft oder durch demokratischen Kapitalismus – das war sehr sinnvoll. Doch Naturzerstörung und langfristige Folgekosten hatte man damals kaum in Rechnung gestellt. Darum plädiere ich dafür, an die Stelle einer permanenten Expansionsstrategie, die auf die Schaffung stets neuer Bedürfnisse hinausläuft, eine Kultivierungsstrategie zu setzen.

An welchen Stellschrauben möchten Sie drehen – beispielsweise in der Wirtschaft?

— Da fühle ich mich nicht kompetent und frage mich, ob im Moment überhaupt jemand kompetent ist. Wir haben ein grosses Versäumnis aufseiten der Wirtschaftswissenschaften. Es wird viel zu spät qualifiziert über Postwachstum nachgedacht.

Was könnten gleichwohl erste Schritte sein?

— Im Moment weiss wirklich niemand, wie eine Wirtschaft in einer Postwachstumsgesellschaft funktionieren wird. Man kann jedoch Fragen stellen: Gibt es funktionierende Modelle, damit sich ein modernes Unternehmen den Wachstumszwängen entziehen kann? Wie muss ein Unternehmen aufgestellt sein, damit es sich der Gewinnmaximierung entziehen kann? Wir untersuchen Projekte und Unternehmen, die mit solchen Wegen experimentieren und versuchen zu lernen, welche Schritte sich ausbauen liessen. Meine Vorstellung ist nicht die einer Totalveränderung, sondern vielmehr, begründete Entscheidungen darüber zu treffen, was man schrumpfen lassen und was man wachsen lassen kann.

«Expansionsziele und gesellschaftliche Ziele stehen miteinander in Konkurrenz. Ich vermag die Ziele der reinen Expansion nicht mehr zu teilen.»

Warum wollen Sie diese Entscheide nicht einfach dem Markt überlassen? In Deutschland hat sich doch sehr schön gezeigt, welche positiven Wirkungen von einem marktorientierten Reformprogramm ausgehen können, wie es mit der «Agenda 2010» der Regierung Schröder für den Arbeitsmarkt der Fall war.

— Auf der operativen Ebene hat diese Reform in der Tat viel bewirkt. Insofern erachte ich manche Elemente der Flexibilisierung als völlig vernünftig. Die Wiederabsenkung des Rentenalters der jetzigen Regierung finde ich völlig idiotisch. Doch den Markt einfach freier zu machen und Steuerung zurückzudrehen, reicht in unserem Fall nicht. Ich kaufe mir damit mittelfristig nur andere Schwierigkeiten wie vertiefte soziale Ungleichheiten ein. Der scheinbar neutrale Markt favorisiert diejenigen, welche die besseren Chancen haben, ihre Interessen durchzusetzen. Was ich im Sinn habe, ist viel experimenteller angelegt. Mir geht es ums gute Leben und nicht um die Fortschreibung eines materiellen Standards. Meine Formel lautet «Kultivierung statt Wachstum». Schönes Programm für reiche Gesellschaften.

Wo sehen Sie die grössten Diskrepanzen zwischen Gesellschaft und Wirtschaft?

— Dort, wo sich die Sinnfrage praktisch stets durch das nächste neue Produkt oder ein Produkt, das noch mehr kann, zu beantworten scheint, obwohl das materielle Niveau längst mehr als hinreichend ist. Alle die vielen Sachen haben keinen Zweck wie die Steigerung des Komforts oder des Glückgefühls. Die Frage, wofür ist etwas gut, ist längst ersetzt worden durch das Primat des Ökonomischen, als würde das alles schon beantwortet. Die Folgen sind wachsende Unzufriedenheit, Burnouts, extreme Bildungsungleichheit und so weiter.

Brauchen Ihre Reformideen mehr Staat und mehr Regulierung, oder sehen Sie einen liberalen, offenen Weg, auf dem eine höhere Lebensqualität zu erreichen ist?

— Das ist nicht einfach zu beantworten. Die historischen Fortschritte in der Arbeitswelt hätten niemals ohne regulatorische Eingriffe und Beschränkungen stattgefunden. Insofern stimmt die neoliberale Lehre nicht. Die Frage ist, was gehört reguliert und was nicht. Ich bin weit davon entfernt zu sagen, wir brauchen in Bezug auf persönliche Freiheiten mehr Regulation. Aber wir brauchen mehr Eingriffe bei all dem, was beispielsweise die Finanzmarktkrise zutage gefördert hat. Es lief – und läuft sehr viel aus dem Ruder, was der Markt nicht regeln konnte.

Wie weit wollen Sie dann gehen? Die Staatsquoten sind ja ständig am Steigen und drängen private Initiativen immer weiter zurück.

— Dass man den Menschen grundsätzlich verbieten möchte, sich irgendwie selbst zu schädigen, hat mit meiner Vorstellung von Regulierung nichts zu tun. Im Sinne von Interessenausgleich, Realisierung von Chancengleichheit hingegen schon. Das schlagendste Beispiel ist für mich die Ökobewegung, die doch für unseren Fortschritt äusserst wichtig war – und bis heute ist. Man musste etwas tun, und nicht die Dinge einfach laufen lassen. Heute haben wir die Chance, an einem anderen Begriff von Fortschritt und gutem Leben zu arbeiten.

Doch die Unternehmen müssen hier konkurrenzfähig bleiben und hier investieren, sonst fehlen in Europa bald noch viel mehr Jobs.

— Ihre Perspektive ist falsch. Die Frage ist doch, wollen wir auch in Zukunft so sein, wie wir jetzt sind? Müssen wir nicht unsere alten Modelle auf den Prüfstand stellen? Was beispielsweise in China geschieht, ist gewiss wichtig. Doch wir sollten uns in erster Linie Gedanken machen, wie es mit unserer Gesellschaft und unserer Wirtschaft weitergehen soll. Wir verfügen über Handlungsspielräume und sollten sie nutzen. Dass sich parallel die globalen Reichtumsverhältnisse zugunsten der aufstrebenden Länder verschieben – so what? Die Frage ist doch, wohin möchte ich? Wie wollen wir leben, wirtschaften, produzieren und konsumieren? Doch man tut so, als sei das alles schon beantwortet. Mit Hinweisen auf globale Sachzwänge entmächtigen wir uns selbst.

Wer ist der Treiber in Ihrem Modell?

— Sehr viel kommt von unten. Die Menschen können viel mehr und wissen viel mehr, als ihnen unterstellt wird. Sie können ihre Freiräume nutzen. Ich plädiere für Investitionen in Realexperimente, Ermöglichungsräume, in das Ausprobieren neuer Wirtschafts- und Gemeinschaftsformen. Die Innovationskraft der Unis und der Wissenschaft generell wird stark überbewertet.

Prof. Harald Welzer ist Mitbegründer und Direktor der gemeinnützigen Stiftung Futurzwei. Der Professor für Sozialpsychologie und Soziologie lehrt an der Universität Flensburg und an der Universität St. Gallen. «Selbst denken. Eine Anleitung zum Widerstand» (S. Fischer Verlag, Frankfurt am Main 2013) ist seine jüngste grössere Publikation.

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



Ein Hauch von Kill Bill

Bis vor Kurzem brauchte es zwei Jahrzehnte, um eine Künstlerkarriere aufzubauen. Heute starten Kunstschaffende innert weniger Jahre durch. Gut zu beobachten ist dieses Phänomen bei der 30-jährigen Claudia Comte, die mit ihren Skulpturen, Bildern und Installationen eine Blitzkarriere hingelegt hat.

—
Ein Einblick von Christoph Doswald

Das Saanental (BE) ist im Winter vor allem für eine ganz spezifische Melange bekannt: Skisport und Jetset. In der diesjährigen Saison erfährt die geschichtsträchtige Formel eine Erweiterung. «Elevation 1049» nennt sich ein Projekt, das junge Kunst in die Berglandschaft implantiert. Mit von der Partie ist die Lausannerin Claudia Comte. Die Ausstellung wurde zwar erst am 27. Januar 2014 eröffnet. Aber Comte ist bereits zu Beginn des Winters nach Gstaad gereist, um an ihrem Projekt zu arbeiten. Die Wochen vor der Vernissage im Januar verbringt sie wegen eines Reisestipendiums nämlich in Südafrika.

«Skulpturen sind Wesen, moderne Totems.»

CLAUDIA COMTE, *Konzeptkünstlerin*

Sicher ist aber, dass das Publikum nicht an der charismatischen Konzeptkünstlerin vorbeikommen wird. So hat Claudia Comte auf der Gstaader Eisbahn ein riesiges Gesamtkunstwerk aus Eis, Schnee und Farbe geschaffen – «einen grossen Spielplatz», wie die Künstlerin lachend erklärt. Wie immer geht es bei ihr um die Transformation von bereits bestehenden kulturellen Regeln, in diesem Fall um die Markierungen, die fürs Eishockey auf dem Eisfeld vorhanden sind. In die fürs «Bully» vorgesehenen fünf Kreise hat Comte unter dem Eis ihre eigenen geometrischen Raster eingearbeitet und dadurch eine elegante Überlagerung von künstlerischer und sportlicher Formensprache erzeugt. Der Eishockeyspieler wird sich jedenfalls noch lange an die merkwürdigen Sujets erinnern. Und für die Freizeit-Schlittschuhläufer liess Comte ein gutes Dutzend mannshohe Skulpturen aus Schnee und Eis schaffen, die als mobile Figuren auf dem Eisfeld bewegt werden können.



Installationsansicht Claudia Comte & Omar Ba, 2013, CentrePasquArt, Biel (CH)



Für die Herstellung dieser Objekte griff Claudia Comte zu ungewöhnlichen Methoden: So liess sie sich in eine ungeheizte Scheune mehrere Meter hohe Schneeböcke bringen. Aus diesem – für ein Kunstwerk bereits sehr exotischen – Ausgangsmaterial formte sie mit einer Kettensäge eine Reihe von Schneeskulpturen, die uns an surrealistische oder kubistische Wesen erinnern. Dieser Echoeffekt, diese Assoziation mit den Mythen der grossen, modernen Kunstgeschichte, ist gewollt und ein wesentliches Stilmittel von Claudia Comte, die sich offenkundig gerne mit Constantin Brancusi, Hans Arp, Henry Moore oder Max Bill befasst. Nur: Die meist männlichen Heroen der modernen Kunstgeschichte werden von Claudia Comte nicht einfach nur stilistisch nachgeahmt, sondern gerne mit hinter sinniger Comic-Attitüde konterkariert. Wenn die 30-Jährige in Cowboystiefeln zu Kettensäge und Gasbrenner greift, liegt jedenfalls mehr als ein Touch von Quentin Tarantinos «Kill Bill» in der Luft.

Lausanne, Paris, Berlin: eine rasante Karriere

Claudia Comte ist ein Kind der Popkultur und der Mediengesellschaft. Sie kennt die Mechanismen des Geschäfts und die Fallstricke einer schnellen Karriere. Dafür garantiert ihre Ausbildung an der Ecole cantonale d'art de Lausanne (ECAL). Keine andere europäische Kunsthochschule bereitet die Absolventen derart minutiös auf den Werdegang als Künstler und auf den Kunstbetrieb vor, wie die Waadtländer Kunst-Kaderschmiede. Comte hat dort 2007 ihren Abschluss gemacht. Danach startete sie rasant ihre Karriere: Bereits wenig später wurde sie im Centre Culturel Suisse in Paris und im Kunsthaus Glarus mit Einzelpräsentationen gezeigt und gewann einen Swiss Art Award sowie den Prix Mobiliera der Mobiliar-Versicherung, sodass die «SonntagsZeitung» kommentierte: «Sie gilt als Shootingstar der Westschweizer Kunstszene.» Eine junge Künstlerin auf dem Weg nach oben.

«Ich mag es sehr, wenn die Leute meine Holzskulpturen anfassen.»

CLAUDIA COMTE

Die momentan letzte Sprosse der Karriereleiter ist eine Ausstellung in der Galerie von Barbara Gladstone in Brüssel. Die aus New York stammende, äusserst einflussreiche Kunsthändlerin vertritt beispielsweise Matthew Barney, Sol LeWitt, Anish Kapoor und Mario Merz, hat aber ebenso ein Faible für Schweizer Künstler: Andro Wekua, Thomas Hirschhorn und Ugo Rondinone stehen bei ihr bereits schon im Programm. Eine Ausstellung bei Gladstone ist zwar keine Karrieregarantie, aber ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu internationalem Erfolg. Trotz dieses Sprungbretts verliert Claudia Comte aber nicht die Bodenhaftung. In Zürich arbeitet sie mit der Galerie BolteLang. Die Adresse an der Limmatstrasse nahe dem Löwenbräu-Kunstenrum wird von Anna Bolte und Chaja Lang betrieben und gilt als interessante Plattform für innovative Kunstpositionen. Neben Claudia Comte sind dort auch Vanessa Billy, Jill Spector oder Benjamin Senior vertreten. Und dass Comte eine Teamplayerin ist, beweist ihre regelmässige Zusammenarbeit mit den ECAL-Freundinnen Athene Galiciadis and Mélodie Mousset, mit denen von Zeit zu Zeit auch Kollaborationsprojekte und Performances realisiert werden.

Viele Referenzpunkte der Kunstgeschichte

Bodenständigkeit beweist Claudia Comte aber vor allem bei der Wahl ihrer Materialien. Sperrholz, Robinie, Eiche, Feldsteine, Beton und andere alltägliche Ausgangsstoffe verarbeitet die Lausannerin zu Kunstwerken, die auf den ersten Blick eine fast simple Wiedererkennbarkeit aufweisen, bei näherem Betrachten aber viele Referenzpunkte der Kunst- und Kulturgeschichte touchieren. «Ich versuche, möglichst viele Medien und Techniken zu mischen», sagt Comte, «um damit eine Gesamtinstallation zu schaffen.» Obwohl die Skulpturen und Gemälde eine enorme Grosszügigkeit aufweisen und häufig mit grosser Geste zelebriert werden, steckt dahinter eine systematische und rigorose Vorbereitungsarbeit. Bevor Comte mit der Kettensäge loslegt, hat sie ein genaues Konzept entwickelt und mittels Zeichnungen und Tonmodellen bereits ausführliche Vorstudien angelegt.

Die Kunst entsteht direkt im Museum

Für die Skizzen und Konzepte braucht es kein grosses Atelier; es genügt der kleine Raum, den sich Claudia Comte in einer Berliner Ateliergemeinschaft mit jungen Künstlerinnen und Künstlern teilt. Denn zur Umsetzung ihrer Pläne begibt sich Comte gerne direkt in die Galerie oder ins Museum vor Ort: Für das monumentale Wandbild im Centre Pasqu'Art im Kunsthaus Biel verarbeitete die Künstlerin beispielsweise sechs Kilometer Tape, ein industrielles Abdeckband, das sonst die Flachmaler benutzen. Zuerst klebte Comte eine geometrische Struktur, dann malte sie die Leerstellen mit Farbe aus und demontierte schliesslich das Klebeband, um die dazwischenliegende Malerei freizulegen. Während Kunst normalerweise in neutralen, meist weissen Räumen ausgestellt wird, forciert Comte eine emotionellere Inszenierung, konzipiert spezifische Umgebungen für den Auftritt ihrer Kunstwerke. «Mit Malerei schaffe ich eine Umgebung für meine Skulpturen», sagt sie. Werterhaltung spielte dabei keine Rolle – das gigantische, direkt auf der Wand angebrachte Gemälde wurde nach der Ausstellung nämlich einfach übermalt.

Mit Absicht und Nonchalance in die Wirklichkeit

«Skulpturen sind Wesen», sagte Claudia Comte kürzlich in einem Interview, «moderne Totems.» Das klingt vielleicht etwas esoterisch, ist aber auf jeden Fall sehr glaubwürdig innerhalb der Schaffenswelt der Künstlerin. Denn Comte versteht ihre Tätigkeit nicht als geheimes Spezialistenwissen, sondern integriert ihre Kunst mit Absicht und Nonchalance in die Normalität unserer Wirklichkeit. «Ich arbeite auch gerne im Wald, oder im Hinterhof meines Berliner Ateliers», sagt sie. Und meint damit gewissermassen, dass Kunst ein Teil des alltäglichen Lebens sein soll. Dazu passt auch die Aufforderung an die Besucher ihrer Ausstellungen: «Ich mag es sehr, wenn die Leute meine Holzskulpturen anfassen», sagt sie. Und schiebt gleich nach: «Aber bitte mit sauberen Händen.»

Christoph Doswald ist als Publizist, Kurator, Lehrbeauftragter und als Berater für Fragen der Gegenwartskunst tätig. Zuletzt prägte Christoph Doswald als künstlerischer Leiter und Kurator das Programm von ART AND THE CITY, das Festival für Kunst im öffentlichen Raum in der Stadt Zürich (2012). Er leistet – obwohl er Hitparaden grundsätzlich misstraut – als Jurymitglied des BILANZ-Künstler-Ratings seinen jährlichen Beitrag zur Evaluation der Nummer 1 der Schweizer Kunst.



Sie gehen voran

Manche erste Plätze sind für die Ewigkeit und fürs Geschichtsbuch, andere nur von begrenzter Dauer. Aber meist stehen dahinter aussergewöhnliche Leistungen von aussergewöhnlichen Menschen.

—
Eine Auswahl von Stefan Scheytt

Joschka Fischer – Jetzt leiser (1)

Er war der erste grüne Minister (für Umwelt) eines Bundeslandes, der erste grüne Aussenminister und Vizekanzler Deutschlands (1998–2005) und der erste, der sich in Turnschuhen (stehen heute im Deutschen Landesmuseum) vereidigen liess. In jungen Jahren prügelte er sich mit Polizisten, später bezog er Prügel für den Einsatz deutscher Soldaten im Kosovo. Die Amerikaner brüskierte er vor dem Irak-Krieg mit dem legendären Satz: «Excuse me, I am not convinced.» Über sich selbst sagte Joschka Fischer: «Ich war einer der letzten Live-Rock 'n' Roller der deutschen Politik.» Heute rockt der 66-Jährige auf einer anderen Bühne und etwas leiser – als Berater für Konzerne.

Madeleine Carruzzo – Unter Männern (2)

Es brauchte 100 Jahre und eine wie Madeleine Carruzzo, um ein elitäres Männerkartell aufzubrechen: 1982 wurde die Geigerin aus Sion (VS) als erste Frau überhaupt bei den Berliner Philharmonikern aufgenommen. Beim Vorspielen vor den Kollegen trug sie ein Kleid, keine Hose wie sonst. Karajan fragte später: «Wie haben Sie das geschafft?» Sie war auch jünger als die meisten, 26, bei einem Altersdurchschnitt von 57. Heute sind unter 126 Musikern immerhin 19 Frauen. Kurz vor ihrer Aufnahme in Berlin hatte Madeleine Carruzzo vom Zürcher Kammerorchester eine Absage erhalten: «Wir engagieren keine Frauen als Konzertmeister.» Der Brief macht sie bis heute fassungslos.

Eike Batista – Fall in die Tiefe (3)

Moralisten würden über den tiefen Fall des Eike Batista urteilen, dass es so kommen musste: Wenn einer mit 35 Milliarden Dollar zu den zehn reichsten Menschen der Welt gehört, aber als Ziel ausgibt, auch noch Erster auf der Liste werden zu wollen, ohne tieferen Sinn, nur um des leeren Titels willen, geschieht ihm dann recht? Mit seinen Öl- und Gasfirmen, Minen, Häfen und Werften hatte der Deutsch-Brasilianer auf Brasiliens Zukunft gewettet, ohne Geduld für die Realität, mehr Fantast als Unternehmer. Sein Twitter-Account («Alles boomt!») ist verstummt. «Nur» 200 Millionen Dollar sollen ihm geblieben sein. Eike Batista – ein armer Mann?

Isabel Stadnick – Schule im Indianerland (4)

1989 nutzte Isabel Stadnick einen Umbruch in ihrem Leben als Schauspielerin in Basel für eine Reise ins Land ihrer Kindheitsträume. Im Pine-Ridge-Reservat in South Dakota (USA) verliebte sie sich in den Lakota Bob Stadnick, heiratete, bekam drei Kinder



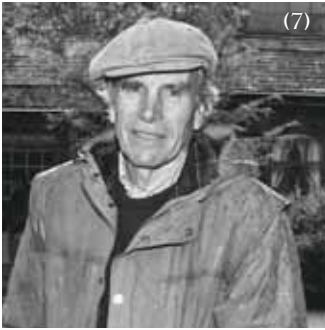
mit ihm. Nach seinem frühen Tod und einigen Jahren in der Schweiz kehrte sie 2008 ins Land ihrer Sehnsucht zurück, um fortzuführen, was sie und ihr Mann gemeinsam begonnen hatten: den Aufbau und die Entwicklung der ersten Waldorfschule samt Kindergarten in der Geschichte der amerikanischen Urbevölkerung. Vier Dutzend Kinder lernen dort die bedrohte Sprache ihres Volkes. Es ist nicht weniger als Isabel Stadnicks Lebenswerk.

Claude Nicollier – Aufstieg ins All (5)

Er war der erste Schweizer und wird wohl für viele Jahre der einzige bleiben, der solches Glück genoss: die Erde vom Weltall aus zu sehen, schwerelos. Vier Mal schwebte der heute 70-Jährige bei Weltraummissionen über unseren Köpfen, einmal verliess er sogar die Raumfähre für einen achtstündigen «Spacewalk». Es gebe in den Weiten des Universums, dessen Stille ihn so beeindruckte, anderes Leben, ist der Astrophysiker überzeugt. Warum nicht? Schliesslich stand Imagination auch am Anfang seiner Karriere bis hinauf ins Universum: Als Junge faszinierten Nicollier zwei Bände der Comic-Serie Tim und Struppi – «Reiseziel Mond» und «Schritte auf dem Mond».

Britta Heidemann – Medailensammlerin (6)

«Britta Heidemann ist doch nicht unschlagbar», schrieb eine Zeitschrift 2009 über die erfolgreichste Degenfechterin aller Zeiten – sie war damals amtierende Welt- und Europameisterin sowie Olympiasiegerin, verlor dennoch mal einen Kampf. Die junge Frau aus Köln schloss ihr Studium in chinesischer Regionalwissenschaft mit 1,7 ab, spricht fließend Mandarin, ist gefragt als Unternehmensberaterin. Dem «Golden Girl» mit seinen 18 Me-



daillen scheint alles zu gelingen, nur beim Bücherschreiben («Erfolg ist eine Frage der Haltung – was Sie vom Fechten für das Leben lernen können») fehlt die Brillanz. Als könnten Erfolgstitips erfolgreich machen!

Doug Tompkins – Ewiger Pionier (7)

Doug Tompkins, 71, war immer ganz vorne mit dabei. In jungen Jahren als naturverbundener Skifahrer und Kletterer, später als Gründer der Outdoor-Firma The North Face und der Modemarke Esprit. Mit den Millionen aus den Firmenverkäufen erwarb der New Yorker ganze Landstriche in Chile und Argentinien. Er soll mehr Land besitzen als jeder andere – über eine Million Hektaren. Dort bekommt die Natur eine Auszeit vom Zugriff des Menschen, werden konventionelle Agrarbetriebe in Biofarmen verwandelt. Der Repräsentant der «Deep Ecology»-Bewegung träumt von einem grenzüberschreitenden Naturpark – und von einem Systemwandel in der Gesellschaft.

Beatrice Weder di Mauro – Premierenfrau (8)

Die deutsche Tageszeitung «Handelsblatt» nannte Beatrice Weder di Mauro einmal eine «Premierenfrau», weil die Ökonomin vor zehn Jahren als erste Frau, als erste Nichtdeutsche und als jüngste jemals in den Sachverständigenrat der deutschen Bundesregierung berufen wurde. Sie war damit bis 2012 eine von fünf «Wirtschaftsweisen». Diverse Finanz-, Banken- und Wirtschaftskrisen haben die Bekanntheit der Baslerin, die in Mainz einen Lehrstuhl hat und in mehreren Aufsichtsräten und Beratergremien sitzt, noch verstärkt. Gegen den noch bekannteren US-Ökonomen Nouriel Roubini hat sie eine Wette gewonnen – weil die Eurozone nicht zerfiel – und wartet jetzt auf eine Flasche Champagner.

Stefan Scheytt ist freier Journalist. Er schreibt für das Wirtschaftsmagazin «brandeins» sowie andere Publikumszeitschriften und arbeitet im Bereich Corporate Publishing und als Ghostwriter. Während seiner Laufbahn hat er zwei Journalistenpreise gewonnen und weiss deshalb, wie vergänglich solche Auszeichnungen als Erster sind.



«Ich muss zeigen, was ich fühle»

Der 35-jährige Andris Nelsons ist ein Kandidat für den Dirigententhron: das Amt des Chefdirigenten der Berliner Philharmoniker. 2018/19 könnte er in Berlin Nachfolger von Simon Rattle werden. Bisweilen «übt» er dafür mit einem der besten Orchester der USA.

Ein Porträt von Christian Berzins

Der Blick zurück in die Vergangenheit ist getrübt. Längst verhallte Hörerlebnisse sind es kaum wert, auf Papier wiedergegeben zu werden. Und doch erinnern wir uns nur zu gut an den 31. August 2009. Damals debütierte ein gewisser Andris Nelsons am Lucerne Festival. Ein mystisches Datum für Luzern, dieser 31. August, dirigierte doch Herbert von Karajan (1908–1989) am selben Tag 21 Jahre zuvor zum letzten Mal in seinem Leben in der Leuchtenstadt. Hatten die Luzerner 2009 vielleicht gar den Nachfolger dieses «Dirigenten des 20. Jahrhunderts», der unumstrittenen Nummer 1, gehört?

Der Lette Andris Nelsons schien am Lucerne Festival den von ihm ersehnten Klang förmlich aus den Musikerinnen und Musikern des City of Birmingham Symphony Orchestra herauszuziehen: Immer wieder streckte er die Arme zu ihnen aus, bat, bettelte, flehte, hoffte ... und wurde reich belohnt. Er erhielt Präzision und einen glühenden Klang. Das Orchester war bereit, Nelsons seine Seele zu schenken. 31 Jahre alt war der 1978 im lettischen Riga geborene Nelsons damals und drauf und dran, die Klassikwelt zu erobern. 2008 war er Chefdirigent des City of Birmingham Symphony Orchestra geworden – war also dorthin gegangen, wo einst schon Dirigentenstar Simon Rattle zum Überflieger wurde. Bald wollte jedes berühmte Orchester der Welt den Magier Nelsons vor sich haben.

Kraft der Vergangenheit

Wer Nelsons hört, wird unweigerlich an die grossen Dirigenten des 20. Jahrhunderts erinnert. Macht er, dieser Mensch des 21. Jahrhunderts, aber dasselbe wie seine legendären Vorbilder Carlos Kleiber, Arturo Toscanini, Herbert von Karajan oder Jewgenij Mawrinsky? «Arturo Toscanini oder Karajan waren strenger mit den Musikern. Das brauchte es damals, sonst wäre der Arbeitsaufwand zu gross gewesen, denn die Orchesterqualität war tiefer als heute», sagt Nelsons selbst. «Die Strenge war der Anfang eines schöpferischen Prozesses. Heute ist der Umgang mit den Musikern anders, aber wir machen immer noch das Gleiche: Wir setzen das um, was die Komponisten uns vorgeben.»

Gleichzeitig ist Nelsons der Bezug zu den alten Dirigenten auch wichtig. «Wir müssen wissen, welche Grossartigkeiten vollbracht wurden. Dadurch wird man reich an Erfahrungen und analysiert sich selbst.» Vier Jahre später wird Christian Thielemann, Deutschlands berühmtester Wagner-Dirigent, über einen Wesenszug sprechen, der ihn und Nelsons

verbindet: den Respekt vor den alten Werken. Thielemann, gefragt, warum gerade er und Andris Nelsons das akustisch tückische Bayreuther Festspielhaus so gut beherrschten, antwortete: «Weil wir Respekt vor den Werken Wagners haben. Alle wollen immer alles vom Sockel holen. Warum? Das tun Leute, die kein Selbstbewusstsein haben. Wer in einer guten Art selbstbewusst ist, kann auch auf andere selbstbewusste Leute gut eingehen.»

«Die Strenge war der Anfang eines schöpferischen Prozesses. Heute ist der Umgang mit den Musikern anders, aber wir machen immer noch das Gleiche: Wir setzen das um, was die Komponisten uns vorgeben.»

ANDRIS NELSONS, *Chefdirigent des Boston Symphony Orchestra*

Lettische Allianz

Vielleicht mag das auch mit seinem 71-jährigen lettischen Freund und Förderer Mariss Jansons zusammenhängen – eine Überfigur, die heute in München und Amsterdam Chefdirigent von zwei der fünf besten Orchester der Welt ist. Doch eine lettische Allianz sieht Nelsons nicht darin, die Nationalität sei sekundär. Dass er «der kleine Jansons» genannt wurde, nahm Nelsons einst mit einem Lächeln hin. «Von einem so wichtigen Lehrer nimmt man automatisch Dinge an. Schlimm wäre, wenn ich ihn kopieren würde.» Es ist vor allem der emotionale Zugang zur Musik, der die beiden verbindet. Nelsons pflegt, ja lebt ihn wie kaum ein anderer. «Musik ist die Kunst des menschlichen Seins, oder noch mehr: eine Reaktion auf Emotionen», sagt er.

Arbeit vor dem Orchester

Ein Dirigent kann noch so gute Fürsprecher, eine noch so einflussreiche Agentur und eine noch so hymnische Presse haben – entscheidend ist seine Arbeit vor dem Orchester. Und da sind die Meinungen bisweilen schnell gemacht. «Die ersten 20 Minuten mit den Musikern sind entscheidend. Je berühmter ein Orchester ist, desto grösser die Herausforderung für mich. Ich fühle aber nie Panik, sondern bin dann voller Adrenalin. Ob Bayerisches Rundfunk Orchester, Concertgebouw Orchestra Amsterdam oder Wiener Philharmoniker – ich bewundere diese Orchester, aber ich habe realisiert, dass ich vor ihnen sehr offen sein muss. Ich muss zeigen, was ich fühle. Die Musiker brauchen keinen, der ihnen sagt, sie seien fantastisch. Die wollen sehen, was ich mit einer Sinfonie anstelle, was ich darüber sagen kann, egal ob ich jung bin oder nicht.»

Nelsons ist überzeugt, dass die Arbeit mit den Orchestern viel mit Psychologie zu tun hat. «Die grosse Frage lautet: Wie sage ich etwas?» Und überaus ehrlich meint er: «Man sollte kein Diktator sein, aber es herrscht auch keine Demokratie. Es gibt viele gute Dirigenten: bestens ausgebildete Musiker oder Musikologen. Sie könnten theoretisch dirigieren, wissen ja auch alles zu kritisieren. Aber die können nichts bewegen, sie haben diese Gabe nicht, weder Charisma noch Energie. Selbst wenn einer weiss, was er will, ist das nicht genug. Sie müssen es rüberbringen.»

Ursprung im Orchester

Nelsons kennt interessanterweise auch die andere Seite, einst war er nämlich Trompeter im Orchester der lettischen Nationaloper in Riga. Ein wichtiger Lebensabschnitt für ihn. «Im Orchester merken Sie, wie die Musiker fühlen, wo die Probleme liegen. Ich sah, wie schrecklich es für ein Orchester ist, wenn es den Dirigenten nicht mag.»

Der Trompeter Nelsons verspürte in Riga bald den Drang, ganz vorne zu stehen, zu sagen, wo es langgeht. «Während meiner Musikausbildung – Trompete, Klavier und Gesang – war mir stets klar, dass ich mehr als «nur» Trompete spielen wollte», erinnert sich Nelsons. Nur konnte er sich nicht vorstellen, wie das gehen sollte ... «Sie wissen ja bis zum Moment, wo sie vor einem Orchester stehen, nicht, ob das etwas für Sie ist. Wenn man vor dem Orchester steht, ist alles neu. Es gibt Dirigenten, die sind dann so nervös, dass sie kein Wort hervorbringen.»

**«Im Orchester merken Sie, wie die Musiker
fühlen, wo die Probleme liegen. Ich sah,
wie schrecklich es für ein Orchester ist, wenn
es den Dirigenten nicht mag.»**

ANDRIS NELSONS

Nelsons hatte dieses Problem nicht, als er vor dem Orchester in Riga stand. Er schien dazu gemacht, die Nummer 1 zu werden. Zwar munkelten manche Orchestermusiker, Nelsons hätte das Opernorchester Rigas bloss zum Üben gebraucht. Wenn es wahr wäre, dass er schon damals Grösseres im Sinne hatte, könnte man ihn dafür schelten?

Heute gibt Nelsons offen zu, dass er die Ambition hatte, sich zu entwickeln, nicht aber die Absicht, das Orchester zu benutzen. «Ich war sehr jung, ich habe dem Orchester viel zu verdanken.» Als ehemaliger Orchestermusiker weiss er auch, dass den Menschen im Orchester immer etwas am Dirigenten missfällt. Wichtig ist ihm, dass der Dirigent als Musiker geachtet wird.

Die junge Konkurrenz

Heute wird Nelsons als Nachfolger von Simon Rattle auf dem Dirigententhron gehandelt: Viele sehen den Klangzauberer, der mit der lettischen Sängerin Kristine Opolais verheiratet ist, im Jahr 2018 als Chefdirigent der Berliner Philharmoniker: als die Nummer 1 der Klassikwelt. Bis dahin aber nimmt Nelsons für fünf Jahre eine der Topstellen in Amerika an, wird Chefdirigent des Boston Symphony Orchestra und damit Nachfolger von Amerikas 70-jähriger Dirigentenlegende James Levine. Die Ablösung von Amerikas Nummer 1 ist ihm bereits gelungen.

Christian Berzins studierte in Zürich Geschichte, Germanistik und Musikwissenschaft. Er arbeitet als Kulturredaktor der «Nordwestschweiz» und der «Schweiz am Sonntag». Daneben schreibt er über klassische Musik für «Die Zeit», «Die Weltwoche» und den «kultur Tipp». Christian Berzins lebt in Zürich und geniesst es, die grössten Dirigenten – auch die immer wieder neue Nummer 1 – in Luzern, Mailand und Salzburg zu hören.

Finanzbericht

Konzernrechnung Zur Rose-Gruppe	98
Konsolidierte Erfolgsrechnung	98
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	99
Konsolidierte Bilanz	100
Konsolidierte Mittelflussrechnung	102
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	103
Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung	104
Bericht der Revisionsstelle	158
Jahresrechnung Zur Rose AG	160
Erfolgsrechnung	160
Bilanz	161
Anhang zur Jahresrechnung	163
Verwendung des Bilanzgewinns	165
Bericht der Revisionsstelle	166

Konsolidierte Erfolgsrechnung

		2013		2012	
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Nettoumsatz	5	910 609	100.0	523 306	100.0
Sonstige Erlöse	6	6 944		20 103	
Warenaufwand	7	-772 099		-448 093	
Personalaufwand	8	-60 485		¹⁾ -29 370	
Übriger Betriebsaufwand	9	-80 306		-41 922	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)		4 663	0.5	¹⁾ 24 024	4.6
Abschreibungen	10	-7 789		-4 760	
Wertminderungen	10	-8 138		-11 758	
Betriebsergebnis (EBIT)		-11 264	-1.2	¹⁾ 7 506	1.4
Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	11	-200		16	
Finanzertrag	12	122		144	
Finanzaufwand	12	-2 936		-1 112	
Ergebnis vor Steuern (EBT)		-14 278	-1.6	¹⁾ 6 554	1.3
Ertragssteuern	13	-1 186		¹⁾ -412	
Unternehmensergebnis		-15 464	-1.7	¹⁾ 6 142	1.2
Davon für:					
Aktionäre der Zur Rose AG		-15 464		¹⁾ 6 142	
		1 CHF		1 CHF	
Unternehmensergebnis pro Aktie	32	-5.04		2.03	
Verwässertes Unternehmensergebnis pro Aktie	32	-5.04		2.03	

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

		2013	2012
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis		-15 464	¹⁾ 6 142
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		-53	444
In Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		-53	444
Neubewertung Personalvorsorge	31	-67	¹⁾ -1 418
Ertragssteuern	24	-34	¹⁾ 237
In Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis		-101	¹⁾ -1 181
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-154	¹⁾ -737
Gesamtergebnis nach Steuern		-15 618	¹⁾ 5 405
Davon für:			
Aktionäre der Zur Rose AG		-15 618	¹⁾ 5 405

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Konsolidierte Bilanz

AKTIVEN	31.12.2013			31.12.2012	
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Flüssige Mittel	15	31 185		54 851	
Kurzfristige Finanzanlagen		378		335	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	73 776		80 754	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	17	2 884		3 352	
Sonstige Forderungen	18	7 017		6 576	
Vorräte	19	34 371		41 630	
Umlaufvermögen		149 611	66.5	187 498	70.6
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen	20	1 171		1 076	
Sachanlagen	21	19 061		19 465	
Immaterielles Anlagevermögen	22	50 370		50 436	
Langfristige Finanzanlagen	23	833		2 190	
Latente Steuern	24	4 066		¹⁾ 5 077	
Anlagevermögen		75 501	33.5	¹⁾ 78 244	29.4
Total Aktiven		225 112	100.0	¹⁾ 265 742	100.0

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Konsolidierte Bilanz

PASSIVEN	31.12.2013			31.12.2012	
	Anhang	1000 CHF	%	1000 CHF	%
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	25	500		1 111	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
	26	62 566		69 279	
Sonstige Verbindlichkeiten	27	4 969		6 750	
Steuerverbindlichkeiten	28	603		869	
Passive Rechnungsabgrenzungen	29	16 101		10 902	
Kurzfristige Rückstellungen	30	2 103		7 234	
Kurzfristiges Fremdkapital		86 842	38.6	96 145	36.2
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	25	8 700		27 941	
Obligationenanleihe	25	49 409		49 258	
Personalvorsorgeverpflichtung	31	4 910		¹⁾ 4 378	
Latente Steuern	24	1 871		1 831	
Langfristiges Fremdkapital		64 890	28.8	¹⁾ 83 408	31.4
Total Fremdkapital		151 732	67.4	¹⁾ 179 553	67.6
Aktienkapital	32	18 716		18 716	
Kapitalreserven		24 573		26 091	
Eigene Aktien	32	-1 336		-6 268	
Gewinnreserven		37 565		¹⁾ 53 735	
Umrechnungsdifferenz		-6 138		-6 085	
Auf die Aktionäre der Zur Rose AG entfallendes Eigenkapital		73 380		¹⁾ 86 189	
Total Eigenkapital		73 380	32.6	¹⁾ 86 189	32.4
Total Passiven		225 112	100.0	¹⁾ 265 742	100.0

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Konsolidierte Mittelflussrechnung

		2013	2012
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis		-15 464	¹⁾ 6 142
Abschreibungen und Wertminderungen	10	15 927	16 518
Finanzaufwendungen, netto		1 946	581
Ertragssteuern		1 186	¹⁾ 412
Ergebnis aus Erwerb von Unternehmen	14	0	-16 635
Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen		94	¹⁾ 1 191
Nicht liquiditätswirksame Aufwendungen und Erträge		-1 631	¹⁾ -22
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens und Steuern		2 058	¹⁾ 8 187
Bezahlte Steuern		-338	-843
Bezahlte Zinsen		-2 323	-705
Erhaltene Zinsen		25	106
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen sowie geleisteter Anzahlungen		4 937	6 606
Veränderung der Vorräte		7 548	4 556
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		-9 903	2 902
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		2 004	20 809
Erwerb von Unternehmen abzüglich Nettozahlungsmittel	14	-1 032	-10 464
Erwerb von Sachanlagen	21	-2 540	-924
Veräusserung von Sachanlagen	21	117	24
Erwerb von Immobilien	21	-4	-13
Erwerb von immateriellen Werten	22	-8 103	-4 073
Rückzahlung der langfristigen Finanzanlagen		470	2 047
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		-11 092	-13 403
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		-17 729	-7 869
Aufnahme Obligationenanleihe		0	49 245
Veräusserung von eigenen Aktien		4 327	158
Dividende		-1 507	-1 508
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-14 909	40 027
Zu-/Abnahme der flüssigen Mittel		-23 997	47 433
Bestand flüssige Mittel zu Jahresbeginn		54 851	7 445
Fremdwährungsdifferenzen		331	-27
Bestand flüssige Mittel zu Jahresende		31 185	54 851

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Umrech- nungs- differenz	Total	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Total Eigen- kapital
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
31. Dezember 2011 (berichtet)	18 716	27 600	-6 426	48 439	-6 529	81 800	0	81 800
Anwendung von IAS 19R	0	0	0	335	0	335	0	335
31. Dezember 2011 (restated)	18 716	27 600	-6 426	¹⁾ 48 774	-6 529	¹⁾ 82 135	0	¹⁾ 82 135
Unternehmensergebnis				¹⁾ 6 142		¹⁾ 6 142		¹⁾ 6 142
Sonstiges Ergebnis				¹⁾ -1 181	444	¹⁾ -737		¹⁾ -737
Gesamtergebnis				¹⁾ 4 961	444	¹⁾ 5 405	0	¹⁾ 5 405
Verkauf eigene Aktien			158			158		158
Dividendenausschüttung		-1 509				-1 509		-1 509
31. Dezember 2012	18 716	26 091	-6 268	¹⁾ 53 735	-6 085	¹⁾ 86 189	0	¹⁾ 86 189
Unternehmensergebnis				-15 464		-15 464		-15 464
Sonstiges Ergebnis				-101	-53	-154		-154
Gesamtergebnis				-15 565	-53	-15 618	0	-15 618
Verkauf eigene Aktien			4 932	-605		4 327		4 327
Dividendenausschüttung		-1 518				-1 518		-1 518
31. Dezember 2013	18 716	24 573	-1 336	37 565	-6 135	73 380	0	73 380

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung

1 Geschäftstätigkeit

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

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

2 Rechnungslegungsmethoden

2.1 Allgemeine Grundlagen

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

Der Gruppenabschluss wurde auf der Basis historischer Anschaffungskosten erstellt. Einzige Ausnahme bilden die in den Finanzanlagen enthaltenen Wertschriften, welche zu Marktwerten per Stichtag bewertet sind. Die Konzernrechnung wurde durch den Verwaltungsrat am 10. März 2014 freigegeben und bedarf der Genehmigung der Generalversammlung vom 15. Mai 2014.

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

2.2 Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernrechnung umfasst den Abschluss der Zur Rose AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2013.

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	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF	in %	in %
0800 DocMorris Ltd., London (GB)	1	1	100.0	100.0
Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart (DE)	6 085	6 085	100.0	100.0
Centropharm GmbH, Aachen (DE)	30	30	100.0	100.0
D&W Mailorder Service B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	60	60	100.0	100.0
DocMorris Kommanditist B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
DVD Beteiligungs AG, Frauenfeld (CH)	3 550	3 550	100.0	100.0
OPX Services AG, Muri (CH)	100	100	100.0	100.0
Tanimis B.V., Heerlen (NL)	22	22	100.0	100.0
Tanimis Pharma B.V., Heerlen (NL) ¹⁾	22	–	100.0	–
Tanimis Pharma C.V., Heerlen (NL) ²⁾	12	–	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

1) Ehemals Wellsana Pharma B.V.

2) Ehemals Wellsana Pharma C.V.

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

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill

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

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

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

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

Unternehmenszusammenschlusses erworbene Goodwill ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten der Gruppe zugeordnet, die vom Unternehmenszusammenschluss erwartungsgemäss profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Anteile an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen

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

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

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

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

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

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

	Grundkapital		Anteil am Kapital	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
	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
Tanimis Pharma B.V., Heerlen (NL) ¹⁾	-	22	-	50.0
Tanimis Pharma C.V., Heerlen (NL) ²⁾	-	10 938	-	50.0

1) Ehemals Wellsana Pharma B.V.

2) Ehemals Wellsana Pharma C.V.

Fremdwährungsumrechnung

Die Zur Rose-Gruppe ist vorwiegend in der Schweiz, Deutschland, den Niederlanden, 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 Anpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs resultieren, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zum Jahresendkurs umgerechnet.

Währungsdifferenzen aus einem monetären Posten, der Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb darstellt (z. B. langfristige Darlehen, deren Rückzahlung in einem absehbaren Zeitraum weder geplant noch wahrscheinlich ist), werden in der Darstellung des vollständigen konsolidierten Einkommens/Eigenkapitals erfasst und bei einer Veräusserung bzw. beim Verlust der Beherrschung des ausländischen Geschäftsbetriebs vom Eigenkapital in die konsolidierte Erfolgsrechnung umgegliedert.

Für die wichtigsten Währungen wurden folgende Umrechnungskurse verwendet:

Währung	2013		2012	
	Jahresendkurs	Jahresdurchschnittskurs	Jahresendkurs	Jahresdurchschnittskurs
1 EUR	1.2256	1.2304	1.2073	1.2051
1 CZK	0.0448	0.0474	0.0480	0.0479

Klassifizierung in kurzfristig und langfristig

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

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

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

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

Alle anderen Schulden werden als langfristig eingestuft.

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

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen der Zur Rose-Gruppe zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann, unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung. Erträge werden zum Fair Value der erhaltenen oder zu beanspruchenden Gegenleistung unter Berücksichtigung vertraglich festgelegter Zahlungsbedingungen bewertet. Die Zur Rose-Gruppe hat ihre Geschäftsbeziehungen analysiert, um festzustellen, ob sie als Auftraggeber oder Vermittler handelt. Die Zur Rose-Gruppe ist zu dem Schluss gekommen, dass sie bei allen Umsatztransaktionen als Auftraggeberin handelt.

Die Ertragsrealisierung setzt darüber hinaus die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus:

Verkauf von Waren

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

Zinserträge

Bei allen verzinslichen finanziellen Vermögenswerten werden Zinserträge anhand des Effektivzinssatzes erfasst. Zinserträge werden in der konsolidierten Erfolgsrechnung als Teil der Finanzerträge ausgewiesen.

Dividenden

Erträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Mieterträge

Erträge aus Operating-Leasingverhältnissen aus den Immobilien werden linear über die Laufzeit der Leasingverhältnisse erfasst und unter den Sonstigen Erlösen ausgewiesen.

Steuern*Tatsächliche Ertragssteuern*

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende und frühere Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag in den Ländern gelten, in denen die Zur Rose-Gruppe tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

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

direkt im Eigenkapital erfasst. Das Management beurteilt regelmässig einzelne Steuersachverhalte dahingehend, ob in Anbetracht geltender steuerlicher Vorschriften ein Interpretationsspielraum vorhanden ist. Bei Bedarf werden Steuerrückstellungen angesetzt.

Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Verbindlichkeitsmethode auf zum Bilanzstichtag 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 Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Masse erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können, mit Ausnahme von:

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

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Er-

gebnis 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.

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

Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird in der konsolidierten Bilanz unter den sonstigen Forderungen bzw. sonstigen Verbindlichkeiten erfasst.

Sachanlagen

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

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

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

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

Allfällige Wertminderungen (siehe auch «Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten») werden erfasst und separat ausgewiesen.

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

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

Leasing

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

Fremdkapitalkosten

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

Immaterielle Anlagen

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

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

Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

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

Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert und der Wertminderungsverlust erfolgswirksam erfasst. 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 konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst. Forderungen werden einschliesslich der damit verbundenen Wertberichtigung ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden und sämtliche Sicherheiten in Anspruch genommen und verwertet wurden. Erhöht oder verringert sich die Höhe eines geschätzten Wertminderungsaufwands in einer folgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintrat, wird der früher erfasste Wertminderungsaufwand durch Anpassung des Wertberichtigungskontos erfolgswirksam erhöht oder verringert. Wird eine ausgebuchte Forderung aufgrund eines Ereignisses, das nach der Ausbuchung eintrat, später wieder als einbringlich eingestuft, wird der entsprechende Betrag unmittelbar gegen die Finanzaufwendungen erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Erstmalige Erfassung und Bewertung

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

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

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 Effektivzinsmethode ist in der konsolidierten Erfolgsrechnung als Teil der Finanzaufwendungen enthalten.

– Ausbuchung

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

Fair Value von Finanzinstrumenten

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

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

Warenvorräte

Die Warenvorräte beinhalten ausschliesslich bezogene Waren und werden zu Einstandspreisen (Anschaffungskosten) bzw. zum tieferen Marktwert bewertet.

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

Nicht mehr verkäufliche Ware wird vollständig abgeschrieben.

Wertminderungen von nicht finanziellen Vermögenswerten

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

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

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

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

Goodwill

Die Werthaltigkeit des Goodwills wird einmal jährlich zum 31. Dezember überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der CGU (oder der Gruppe von CGUs) bestimmt, der/denen der Goodwill zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der CGU den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Goodwill erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden.

Immaterielle Vermögenswerte

Die Überprüfung von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer auf Werthaltigkeit erfolgt mindestens einmal jährlich zum 31. Dezember. Die Überprüfung wird in Abhängigkeit des Einzelfalls für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Flüssige Mittel

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

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

Eigene Aktien

Erwirbt die Zur Rose-Gruppe eigene Aktien, so werden diese zu Anschaffungskosten erfasst und vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, der Verkauf, die Ausgabe oder die Einziehung von eigenen Anteilen wird nicht erfolgswirksam erfasst. Etwaige Unterschiedsbeträge zwischen dem Buchwert und der Gegenleistung werden direkt über das Eigenkapital erfasst. Die Gruppe kann die mit den eigenen Aktien verbundenen Stimmrechte nicht ausüben. Darüber hinaus werden ihnen keine Dividenden zugeordnet.

Rückstellungen

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

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

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

Die Beiträge an beitragsorientierte Pläne werden periodengerecht im Personalaufwand erfasst.

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

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

Die Vorsorgekosten leistungsorientierter Pläne werden wie folgt erfasst:

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

2.4 Änderungen der Rechnungslegungsmethoden

Auswirkungen der Anwendung des geänderten Standards IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer

Gemäss den Übergangsvorschriften im überarbeiteten Standard hat die Gruppe IAS 19 (überarbeitet 2011) in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt.

Die vorgenommenen Anpassungen betreffen die Ermittlung des Nettozinsaufwands auf der Nettovorsorgeverpflichtung und den Effekt aus dem sogenannten Risk Sharing. Die Abschaffung der Korridor-methode wirkt sich nicht auf die Gruppe aus, da bereits bisher versicherungsmathematische Gewinne und Verluste in voller Höhe im sonstigen Ergebnis erfasst wurden. Die darüber hinaus verlangten umfangreicheren Angaben sind in Erläuterung 31 enthalten.

Die Auswirkungen auf die Bilanz für die früheste dargestellte Vergleichsperiode (31. Dezember 2011) und die Vergleichszahlen werden im Folgenden dargestellt.

	Berichtet	Anpassung	Restated
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Bilanz am 31. Dezember 2011			
Pensionsverpflichtung	-2 964	403	-2 561
Aktive latente Steuern	489	-68	421
Eigenkapital (Gewinnreserven)	48 439	335	48 774
Bilanz am 31. Dezember 2012			
Pensionsverpflichtung	-4 859	481	-4 378
Aktive latente Steuern	5 159	-82	5 077
Eigenkapital (Gewinnreserven)	53 336	399	53 735
Erfolgsrechnung Gesamtjahr 2012			
Personalaufwand	-29 353	-17	-29 370
Ertragssteuern	-415	3	-412
Unternehmensergebnis	6 156	-14	6 142
Gesamtergebnisrechnung Gesamtjahr 2012			
Unternehmensergebnis	6 156	-14	6 142
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste von leistungsorientierten Vorsorgeplänen	-1 511	93	-1 418
Ertragssteuern	252	-15	237
Sonstiges Ergebnis	-815	78	-737
Gesamtergebnis	5 341	64	5 405

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 2013 angewandt wurden:

- IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses
- IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Klarstellung der Anforderungen an Vergleichsinformationen
- IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (überarbeitet 2011)
- IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten – Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte (von Zur Rose vorzeitig angewandt)
- IFRS 10 Konzernabschlüsse
- IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen
- IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen
- IFRS 13 Bemessung des Fair Value

Die Anwendung dieser Standards und Interpretationen wird nachfolgend näher erläutert.

Änderung von IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses

Die Änderung des IAS 1 fordert eine neue Gruppierung von Posten des sonstigen Ergebnisses. Posten, die in Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden können (darunter Fremdwährungsdifferenzen aus der Umrechnung von ausländischen Geschäftsbetrieben), sind getrennt von den Posten auszuweisen, bei denen keine Umgliederung erfolgen wird (darunter Effekte aus der Neubewertung von leistungsorientierten Vorsorgeplänen). Die Änderungen betreffen lediglich die Darstellung und wirken sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe aus.

Änderung von IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Klarstellung der Anforderungen an Vergleichsinformationen

Diese Änderung verdeutlicht den Unterschied zwischen freiwilligen zusätzlichen Vergleichsinformationen und vorgeschriebenen Vergleichsinformationen.

Die Zur Rose-Gruppe hat entschieden, dass die rückwirkende Anwendung des überarbeiteten IAS 19 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanz per 31. Dezember 2011 gehabt hat und verzichtet auf die Offenlegung einer Bilanz zum 31. Dezember 2011.

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

Mit der Verabschiedung des IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen und IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen wurde IAS 28 in Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen umbenannt und sein Regelungsbereich auf die Anwendung der Equity-Methode auf Gemeinschaftsunternehmen ausgeweitet. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe aus.

Änderung von IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten – Angaben zum erzielbaren Betrag für nichtfinanzielle Vermögenswerte

Diese Änderung beseitigt die unbeabsichtigten Folgen von IFRS 13 für die Angabepflichten gemäss IAS 36. Die Zur Rose-Gruppe wendet die Änderung bereits 2013 vorzeitig an. Dies führte zu keinen erweiterten Angaben in der Jahresrechnung 2013.

IFRS 10 Konzernabschlüsse

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. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe aus.

IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen

IFRS 11 ersetzt IAS 31 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und SIC-13 Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen. Diese Änderung wirkt sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe aus.

IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen

IFRS 12 regelt die Angabepflichten zu Anteilen eines Unternehmens an Tochterunternehmen, gemeinsamen Vereinbarungen und assoziierten Unternehmen sowie strukturierten Unternehmen. Die Gruppe hat weder individuell wesentliche Joint Ventures oder assoziierte Unternehmen noch verfügt sie über Tochterunternehmen mit nicht beherrschenden Anteilen, sodass keine erweiterten Offenlegungen angefallen sind. Angaben gemäss IFRS 12 werden in den Erläuterungen 11 und 20 dargestellt.

IFRS 13 Bemessung des Fair Value

Der Standard legt einheitliche Richtlinien für die Ermittlung des Fair Value fest und führt erweiterte Offenlegung ein. Die Anwendung von IFRS 13 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Gruppe. Die Fair-Value-Hierarchie wird in Erläuterung 34 dargestellt.

3 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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

Wertminderung des Goodwills

Die Gruppe untersucht jährlich, ob eine Wertminderung des Goodwills vorliegt. Wenn der Buchwert den realisierbaren Wert übersteigt, erfolgt eine Sonderabschreibung auf denjenigen Wert, der aufgrund der diskontierten, erwarteten zukünftigen Einnahmen gemäss Mehrjahresplan wieder einbringbar erscheint. Für die Diskontierung wird ein Zinssatz vor Steuern nach der Weighted Average Cost of Capital (WACC)-Methode ermittelt. Es wird zudem mit einem ewigen Wachstum gerechnet. Siehe Erläuterung 22.

Pensionsguthaben bzw. -verpflichtungen

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

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Masse erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Weitere Erläuterungen sind in Erläuterung 24 aufgeführt.

4 Veröffentlichte, noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Konzernabschlusses sind vom IASB weitere, zumeist geringfügige Änderungen an Standards und Interpretationen veröffentlicht worden. Die Gruppe beabsichtigt, diese Änderungen anzuwenden, wenn sie in Kraft treten, und geht zum heutigen Zeitpunkt nicht davon aus, dass sich wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens- und Finanzlage ergeben werden. Die Auswirkungen von IFRS 9 Finanzinstrumente werden analysiert, wenn der Standard in seiner definitiven Fassung vorliegen wird und das IASB ein verpflichtendes Datum vorgegeben hat.

5 Geschäftssegmente

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

Geschäftsjahr zum 31.12.2013		Markt CH	Markt EU	Eliminationen	Gruppe
Anhang		1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Erfolgsrechnung					
Nettoumsatz mit externen Kunden		417 568	493 041	0	910 609
Total Nettoumsatz		417 568	493 041	0	910 609
Abschreibungen	10	-4 062	-3 727	0	-7 789
Wertminderungen	10	-3 878	-4 260	0	-8 138
EBIT		5 241	-16 505	0	-11 264
Segmentsvermögen		146 981	115 490	-37 280	225 191
Segmentsschulden		26 254	162 758	-37 280	151 732
Investitionen		2 373	12 691	0	15 064
Bewertete Beteiligungen zu assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	20	1 171	0	0	1 171
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	11	15	-215	0	-200

Geschäftsjahr zum 31.12.2012		Markt CH	Markt EU	Eliminationen	Gruppe
	Anhang	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Erfolgsrechnung					
<hr/>					
Nettoumsatz mit externen Kunden		418 277	105 029	0	523 306
Total Nettoumsatz		418 277	105 029	0	523 306
<hr/>					
Abschreibungen	10	-3 635	-1 125	0	-4 760
Wertminderungen	10	235	-11 993	0	-11 758
EBIT		6 819	687	0	7 506
Segmentvermögen		156 827	125 974	-17 059	265 742
Segmentsschulden		42 534	154 078	-17 059	179 553
<hr/>					
Investitionen		4 206	804	0	5 010
Bewertete Beteiligungen zu assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	20	1 056	20	0	1 076
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	11	53	-37	0	16
<hr/>					
Nettoumsatz nach Ort des Kunden		Schweiz	Deutschland	Übrige	Gruppe
2013		417 568	484 819	8 222	910 609
2012		416 911	96 747	9 648	523 306
<hr/>					
Sachanlagen und immaterielle Anlagen nach Sitz der Gesellschaft		Schweiz	Niederlande	Übrige	Gruppe
2013		22 622	35 023	11 786	69 431
2012		28 11	29 114	12 676	69 901

6 Sonstige betriebliche Erlöse	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Mieterträge von Dritten	458	424
Werbekostenzuschüsse	2 648	830
Auflösung von Rückstellungen	890	1 691
Ergebnis aus Erwerb von Unternehmen	0	16 635
Übriger Ertrag	2 948	523
	6 944	20 103

Von der Auflösung von Rückstellungen sind TCHF 616 auf den Erwerb der Welsana gemäss Erläuterung 14 zurückzuführen. Ebenfalls unter Erläuterung 14 sind weitere Angaben zum Ergebnis aus Erwerb von Unternehmen aufgeführt. Im übrigen Ertrag sind Erlöse aus einer nachträglichen und losgelösten Verhandlung und einer frühzeitigen Rückzahlung eines Darlehens des Verkäufers von DocMorris in der Höhe von TCHF 2 000 enthalten.

7 Warenaufwand	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Handelswaren	-769 047	-447 350
Verpackungsmaterial/Entsorgung	-2 382	-785
Lagerbereinigung	-670	42
	-772 099	-448 093

8 Personalaufwand	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Löhne und Gehälter	-43 917	-22 724
Berufliche Vorsorge	-1 552	-1 200
Übrige Sozialleistungen	-6 636	-3 832
Übrige Personalkosten	-8 380	-1 614
	-60 485	-29 370

Die übrigen Personalkosten enthalten Arbeitsleistungen von Dritten in der Höhe von TCHF 6 556, welche hauptsächlich Zeitarbeit in der Logistik betreffen.

9 Übriger Betriebsaufwand	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Auslieferungsaufwand	-22 674	-11 757
Büro- und Verwaltungsaufwand	-24 267	-14 898
Werbe- und Akquisitionsaufwand	-25 386	-12 532
Raumaufwand	-3 854	-1 259
Übriger Betriebsaufwand	-4 125	-1 476
	-80 306	-41 922
10 Abschreibungen und Wertminderungen	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Sachanlagevermögen		
Immobilien	-588	-583
Übrige Sachanlagen	-2 276	-2 129
	-2 864	-2 712
Immaterielles Anlagevermögen		
Software und Entwicklungskosten	-4 496	-1 920
Kundenlisten und Dossiers	-429	-128
	-4 925	-2 048
Total Abschreibungen	-7 789	-4 760
Wertminderungen auf Sachanlagen	-110	0
Wertminderungen auf Immateriellen Anlagen	-8 028	-11 993
Wertaufholung auf Finanzanlagen	0	235
Total Wertminderungen	-8 138	-11 758
Total Abschreibungen und Wertminderungen	-15 927	-16 518

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

11 Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
BlueCare AG	37	39
PolyRose AG	-22	14
Tanimis Pharma (ehemals Wellsana)	-215	-37
	-200	16
12 Finanzergebnis	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Zinsertrag	122	144
Zinsaufwand	-2 473	-705
Bankspesen und -gebühren	-892	-370
Kursdifferenzen	429	-37
Finanzergebnis, netto	-2 814	-968
13 Ertragssteuern	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Angefallene Gewinnsteuern der Berichtsperiode	-301	493
Latente Gewinnsteuern	-885	-905
	-1 186	-412
Analyse der Steuerbelastung		
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-14 278	6 554
Gewichteter Steuersatz der Schweizer Gesellschaften	16.7%	16.8%
Erwarteter Ertragssteueraufwand	2 385	-1 101
Effekt steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen und Erträge	-26	989
Effekt höherer Steuersätze ausländischer Gesellschaften	-26	-37
Effekt von nicht aktivierten latenten Steuerguthaben auf Verlusten	544	537
Effekt aus Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge	-3 935	-1 375
Effekt aus Anpassungen aus den Vorjahren	-105	565
Übrige Einflüsse	-23	10
	-1 186	-412

Die Zur Rose-Gruppe hat als Gruppensteuersatz den Schweizer Steuersatz von 16.7% zugrunde gelegt. Detaillierte Angaben zu den latenten Steuern sind in Erläuterung 24 aufgeführt.

14 Unternehmenszusammenschlüsse	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
	Erwerb Wellsana	Erwerb DocMorris
Aktiven und Passiven aus Unternehmenserwerb	Verkehrswert zum Erwerbszeitpunkt	
Aktiven		
Flüssige Mittel	210	1 561
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 929	41 680
Sonstige Forderungen	0	7 496
Vorräte	289	15 952
Sachanlagen	0	1 296
Immaterielle Anlagen	142	7 985
Marke und Kunden	483	22 942
Langfristige Finanzanlagen	0	1 222
Aktive latente Steuern	0	63
Total Aktiven	4 053	100 197
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 490	93
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 076	32 881
Sonstige Verbindlichkeiten	1 130	4 570
Passive Rechnungsabgrenzungen	101	7 566
Kurzfristige Rückstellungen	0	6 110
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	0	18 216
Pensionsverpflichtung (IAS 19)	0	274
Passive latente Steuern	121	1 733
Total Verbindlichkeiten	3 918	71 443
Total Nettoaktiven	135	28 754
Abzüglich Fair Value der bereits gehaltenen Anteile 50%	-68	0
Badwill	0	-16 635
Übernahme Darlehen	559	0
Auflösung Rückstellung	616	0
Umrechnungsdifferenzen	0	-94
Total Akquisitionspreis	1 242	12 025

Der Geldfluss aus diesen Transaktionen ist wie folgt:

	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Kaufpreis	1 242	12 025
Übernommene flüssige Mittel	-210	-1 561
Nettogeldabfluss aus den Transaktionen	1 032	10 464

Per 1. Februar 2013 wurden die bisherigen 50%-Beteiligungen Wellsana Pharma B.V. und Wellsana Pharma C.V. mit Sitz in Heerlen (NL) vollständig übernommen. Die Zur Rose-Gruppe erwarb die ursprünglichen 50% im Rahmen der Akquisition von DocMorris im November 2012. Der Nettokaufpreis für 50% in der Höhe von TCHF 1 242 setzt sich zusammen aus einem Kaufpreis in der Höhe von TCHF 6 372, den Zur Rose für die neu erworbenen 50% Wellsana-Anteile an den Verkäufer überwiesen hat, abzüglich der Zahlung von TCHF 5 132, die Zur Rose vom Verkäufer der DocMorris-Gruppe erhalten hat. Die Transaktionskosten wurden erfolgswirksam verbucht. Im Berichtsjahr trug Wellsana TCHF 4 933 Umsatz und TCHF -1 376 EBIT zur konsolidierten Erfolgsrechnung der Zur Rose-Gruppe bei. Das EBIT der Wellsana des gesamten Kalenderjahrs betrug TCHF -1 806. Die 2012 gebildete Rückstellung für den erwarteten Verlust aus der Transaktion wurde 2013 aufgelöst.

Per 30. November 2012 wurde die Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart, mit ihren Tochtergesellschaften vollständig übernommen. Die DocMorris-Gruppe ist hauptsächlich über die Gruppengesellschaft DocMorris N.V. mit Sitz in den Niederlanden im deutschen Markt im Versandhandel mit Arzneimitteln tätig. Mit der DocMorris-Gruppe übernahm Zur Rose auch eine Kaufverpflichtung bzw. ein Verkaufsrecht der Gegenpartei zur Veräusserung der restlichen 50% der Anteile an Wellsana Pharma B.V. und Wellsana Pharma C.V. zu einem definierten Verkaufspreis. Per 31. Dezember 2012 waren diese Kaufverpflichtung, eine Rückstellung für den erwarteten Verlust aus der Transaktion und ein vertraglich vereinbarter Erstattungsanspruch gegenüber dem Verkäufer der DocMorris-Gruppe bei Zur Rose bilanziert. Die Rückstellung wurde 2012 gebildet, weil der Nettokaufpreis den erwarteten Verkehrswert der Wellsana-Anteile überstieg.

15 Flüssige Mittel	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
CHF	22 147	38 741
EUR	8 894	15 959
CZK	144	151
	31 185	54 851

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

16 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	76 520	84 066
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	7	673
Delkredere	-2 751	-3 985
	73 776	80 754

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 Zahlungsziels einziehbar.

Der Forderungsbestand aus dem Versandgeschäft enthält vor allem Forderungen gegenüber Krankenkassen, Apotheken und Privaten. Davon sind per 31. Dezember 2013 TCHF 33 374 der Forderungen in Euro (31.12.2012: TCHF 40 676).

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

	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Total Forderungen	76 520	84 066
Davon: zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch nicht fällig	65 452	67 345
Davon: zum Bilanzstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig		
Weniger als 30 Tage	7 692	8 813
Zwischen 31 und 60 Tagen	987	3 723
Zwischen 61 und 90 Tagen	61	366
Zwischen 91 und 180 Tagen	345	552
Zwischen 181 und 360 Tagen	358	915
Mehr als 360 Tage	1 625	2 352

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	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Stand des Delkredere per 1. Januar	-3 985	-2 670
Kursdifferenzen	0	-46
Zuführungen	-677	-2 354
Verbrauch	1 664	1 002
Auflösungen	247	83
Stand des Delkredere per 31. Dezember	-2 751	-3 985

17 Aktive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Noch nicht verrechnete Leistungen/Lieferungen	1 981	2 471
Vorausbezahlte Aufwände	255	315
Übriges	648	566
	2 884	3 352

18 Sonstige Forderungen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Akontozahlungen und debitorische Kreditoren	1 299	770
Mehrwertsteuer	5 426	321
Sicherheitsleistung	240	418
Forderung aus Unternehmenserwerb	0	4 997
Übriges	52	70
	7 017	6 576

Weitere Angaben zur Forderung aus Unternehmenserwerb sind in Erläuterung 14 aufgeführt.

19 Vorräte	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Handelsware	35 059	42 999
Reserve für unkurante Waren	-688	-1 369
	34 371	41 630

20 Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen

	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Assoziierte Unternehmen	1 016	980
Gemeinschaftsunternehmen	155	96
	1 171	1 076

Assoziiertes Unternehmen

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

Gemeinschaftsunternehmen

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

Die per 31.12.2012 unter den Gemeinschaftsunternehmen geführten Wellsana Pharma B.V. und Wellsana Pharma C.V wurden im Geschäftsjahr 2013 zu 100% übernommen und sind seither vollkonsolidiert. Weitere Angaben dazu sind unter Erläuterung 14 aufgeführt.

21 Sachanlagen

	Immobilien	Innenausbau und Betriebs- einrichtungen	Büromobiliar und EDV- Anlagen	Fahrzeuge	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert					
1. Januar 2012	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
Zugänge	4	670	1 740	126	2 540
Abgänge	0	-193	-11	-318	-522
Umrechnungsdifferenz	83	55	45	0	183
31. Dezember 2013	22 315	17 855	14 356	795	55 321

	Immobilien	Innenausbau und Betriebs- einrichtungen	Büromobiliar und EDV- Anlagen	Fahrzeuge	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2012	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
Zugänge	588	1 103	1 109	64	2 864
Wertminderungen	0	0	110	0	110
Abgänge	0	-114	-11	-313	-438
Umrechnungsdifferenz	19	28	22	0	69
31. Dezember 2013	7 055	16 375	12 179	651	36 260
Nettobuchwert per					
31. Dezember 2012	15 780	1 965	1 633	87	19 465
31. Dezember 2013	15 260	1 480	2 177	144	19 061

Brandversicherungswert der Sachanlagen per

	1000 CHF
31. Dezember 2012	52 368
31. Dezember 2013	52 368

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

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

22 Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Software und Entwicklungs- kosten	Marken, Kunden	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Anschaffungswert				
31. Dezember 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	30 927
Umrechnungsdifferenz	485	39	76	600
31. Dezember 2012	31 651	33 230	27 229	92 110
Zugänge	0	¹⁾ 12 524	0	¹⁾ 12 524
Zugänge aus Erwerb von Tochterunternehmen	0	142	483	625
Umrechnungsdifferenz	-1 798	213	16	-1 569
31. Dezember 2013	29 853	46 109	27 728	103 690
Kumulierte Abschreibungen und Impairments				
31. Dezember 2011	8 481	15 932	3 112	27 525
Zugänge	0	1 920	128	2 048
Wertminderungen	11 465	0	528	11 993
Umrechnungsdifferenz	38	15	55	108
31. Dezember 2012	19 984	17 867	3 823	41 674
Zugänge	0	4 496	429	4 925
Wertminderungen	0	8 028	0	8 028
Umrechnungsdifferenz	-1 301	247	-253	-1 307
31. Dezember 2013	18 683	30 638	3 999	53 320
Nettobuchwert per				
31. Dezember 2012	11 667	15 363	24 248	50 436
31. Dezember 2013	11 170	15 471	²⁾ 23 729	50 370

1) Davon TCHF 4 421 noch nicht bezahlte Investitionen

2) Davon TCHF 20 689 für die Handelsmarke DocMorris mit unbestimmter Lebensdauer (Vorjahr: TCHF 20 382)

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

Überprüfung der Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

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

Zusammensetzung der immateriellen Wirtschaftsgüter		31.12.2013	31.12.2012
		1000 CHF	1000 CHF
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	Handelsmarke	20 689	20 382
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ)	Goodwill	6 835	7 332
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	Goodwill	4 335	4 335
		31 859	32 049

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

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

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

	31.12.2013		31.12.2012	
	Diskontierungssatz	Wachstumsrate	Diskontierungssatz	Wachstumsrate
	in %	in %	in %	in %
DocMorris N.V., Heerlen (NL)	10.2	1.0	10.8	1.0
VfG Cosmian s.r.o., Česká Lípa (CZ)	10.2	1.0	10.8	1.0
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld (CH)	7.9	1.0	8.2	1.0

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts

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

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

Umsatzentwicklung – Die Umsatzentwicklung 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 2014 zugrunde. Darauf basierend wurden von der Geschäftsleitung unter Berücksichtigung von Marktentwicklungsprognosen und Mitbewerbersituation Hochrechnungen angestellt. Die zugrunde gelegte Umsatzentwicklung stützt sich auf eine vom Verwaltungsrat genehmigte Mehrjahresplanung.

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 – 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 sowie Einschätzungen des Managements zugrunde.

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

23 Langfristige Finanzanlagen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Beteiligung Health Info Net AG	217	104
Darlehen	616	2 086
	833	2 190

Die 10%-Beteiligung an Health Info Net AG (Grundkapital CHF 2 Mio., Vorjahr CHF 1 Mio.) ist zum anteiligen Eigenkapital bewertet. Da für die Beteiligung Health an 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 2013 und per 31. Dezember 2012 zum anteiligen Eigenkapital und nicht zum Marktwert bewertet. Im Geschäftsjahr 2013 wurde im Rahmen einer Kapitalerhöhung ein Darlehen in Aktienkapital umgewandelt.

Die Position Darlehen enthält Darlehen an PolyRose AG von TCHF 100 (unbeschränkte Laufzeit, Zinssatz 2.5%), an Health Info Net AG von TCHF 150 (Vorjahr TCHF 250, unbeschränkte Laufzeit, Zinssatz 2.5%) sowie an Dritte von TCHF 366 (Laufzeit bis 2022, Zinssatz 3%).

Im Zusammenhang mit der Übernahme der Tanimis Pharma wurde ein Darlehen in der Höhe von TCHF 905, welches per 31. Dezember 2012 in den Finanzanlagen aufgeführt war, vollkonsolidiert und entsprechend eliminiert (siehe auch Erläuterung 14).

Ein Darlehen in der Höhe von TCHF 470 wurde im Geschäftsjahr 2013 vollständig zurückbezahlt.

24 Latente Steuern

Nettobuchwerte	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen:				
<i>Aktive latente Steuern</i>				
Vorräte	19	19	0	-4
Anlagevermögen	296	803	-92	355
Personalvorsorgeverpflichtungen	797	¹⁾ 740	90	18
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	2 954	3 938	-984	-984
	4 066	¹⁾ 5 500	-986	-615

Nettobuchwerte	Bilanz		Erfolgsrechnung	
	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Latente Steuern aufgrund zeitlicher Differenzen:				
<i>Passive latente Steuern</i>				
Immaterielle Anlagen	-1 871	-2 254	100	-302
	-1 871	-2 254	100	-302
Latente Steuerverbindlichkeit netto	2 195	¹⁾ 3 246		
Umrechnungsdifferenzen			1	9
Latenter Steueraufwand /-ertrag			-885	-908

Ausweis von latenten Steuern in der Bilanz	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Aktive latente Steuern	4 066	5 500
Passive latente Steuern	-1 871	-2 254
	2 195	3 246
Nachweis latente Steuern		
1. Januar	3 246	5 597
Bildung /Auflösung latente Steuern über Erfolgsrechnung	-885	-905
Bildung /Auflösung latente Steuern über sonstiges Ergebnis	-34	237
Bildung /Auflösung latente Steuern aus PPA	-121	-1 670
Umrechnungsdifferenzen	-11	-13
31. Dezember	2 195	3 246

1) Der überarbeitete Standard IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer wurde in der laufenden Berichtsperiode rückwirkend angewandt. Dadurch ändert sich die Bilanzierung der leistungsorientierten Pensionspläne. Siehe dazu Erläuterung 2.4 Änderung der Rechnungslegungsmethoden auf Seite 120.

Es bestehen temporäre Differenzen ohne Bilanzierung latenter Steuerschulden in der Höhe von TCHF 50 079.

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	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Total steuerliche Verlustvorträge	119 364	119 361
Davon unter latenten Ertragssteuern berücksichtigte Verlustvorträge	17 904	23 868
Total unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	101 460	95 493

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

Nachweis aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	3 938	4 922
Aktivierung von latenten Steuern im Berichtsjahr	0	0
Nutzung von aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträgen	-984	-984
31. Dezember	2 954	3 938
Die Verlustvorträge verfallen wie folgt:		
Innerhalb eines Jahres	0	5 551
In zwei bis fünf Jahren	13 992	13 947
In mehr als fünf Jahren	41 266	36 150
Unbefristet	46 202	39 845
	101 460	95 493
Steuereffekt auf unberücksichtigte steuerliche Verlustvorträge	26 267	25 077

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

25 Finanzverbindlichkeiten	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	500	1 111
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	58 109	77 199
	58 609	78 310
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	500	1 000
Financial Lease	0	111
	500	1 111
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	8 700	9 700
Obligationenanleihe (4.125%, 2012–2017, nominal CHF 50 Mio.)	49 409	49 258
Financial Lease	0	130
Darlehen	0	18 111
	58 109	77 199
Durchschnittliche Verzinsung	31.12.2013	31.12.2012
	in %	in %
Hypotheken	2.1	3.4
Darlehen	-	4.0
Obligationenanleihe	4.4	4.1
	4.1	3.6

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

Es bestehen nicht ausgenutzte Kreditlinien in der Höhe von TCHF 13 255, die für betriebliche Tätigkeiten eingesetzt werden können.

26 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Gegenüber Dritten	62 352	69 009
Gegenüber Gemeinschaftsunternehmen	214	270
	62 566	69 279

27 Sonstige Verbindlichkeiten	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Sozialversicherungen	805	413
Kreditorische Debitoren	1 388	1 583
Mehrwertsteuer	1 075	2 503
Sonstige	1 701	2 251
	4 969	6 750

28 Steuerverbindlichkeiten

Die Nettosteuerverbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	869	1 943
Bildung	72	36
Verwendung	-338	-1 110
31. Dezember	603	869

29 Passive Rechnungsabgrenzungen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Marketingbeiträge	420	262
Personalaufwand	6 071	4 366
Abgegrenzte Erlösschmälerungen	4 524	4 274
Wareneinkauf	2 553	517
Übriger Betriebsaufwand	2 533	1 483
	16 101	10 902

30 Rückstellungen	vertragliche Verbindlichkeit	Restrukturierung	Total
	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Stand 1. Januar 2013	5 969	1 265	7 234
Bildung	48	2 055	2 103
Verwendung	-5 969	-1 265	-7 234
Stand 31. Dezember 2013	48	2 055	2 103
Davon kurzfristig	48	2 055	2 103

Die Zur Rose-Gruppe reduziert die Anzahl Logistikstandorte von vier auf drei und schliesst das Logistikzentrum im tschechischen Česká Lípa. Im Rahmen dieser Teil-Betriebsstättenschliessung wurden die zu erwarteten Schliessungskosten per 31. Dezember 2013 zurückgestellt.

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. Detailliertere Angaben sind unter Erläuterung 14 aufgeführt.

31 Personalvorsorge

In der Schweiz und in Deutschland existieren Personalvorsorgepläne, welche nach IAS 19 als leistungsorientierte Pläne qualifiziert werden. Alle übrigen Personalvorsorgepläne sind beitragsorientiert.

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

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

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

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

Die Nettovorsorgeverpflichtung aller leistungsorientierten Pläne leitet sich wie folgt her:

Nettovorsorgeverpflichtung aller leistungsorientierten Pläne

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtungen (DBO)	21 389	16 937
Planvermögen zu Fair Value	16 479	12 559
Nettovorsorgeverbindlichkeit	4 910	4 378
Davon Schweiz	4 676	4 094
Davon Deutschland	234	284

Die Nettovorsorgeverbindlichkeit hat sich wie folgt entwickelt:

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Nettovorsorgeverbindlichkeit per 1. Januar	4 378	2 561
Vorsorgekosten, erfolgswirksam erfasst	1 649	1 263
Vorsorgekosten, im sonstigen Ergebnis erfasst	67	1 408
Arbeitgeberbeiträge	-1 183	-1 138
Zugang aus Erwerb von Tochterunternehmen	0	284
Währungsdifferenzen	-1	0
Nettovorsorgeverbindlichkeit per 31. Dezember	4 910	4 378

Barwert der Verpflichtungen (DBO)	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Barwert der Verpflichtungen am 1. Januar	16 937	13 986
Zugang aus Erwerb von Tochterunternehmen	0	274
Zinsaufwand	380	367
Laufender Dienstzeitaufwand	1 544	1 193
Arbeitnehmerbeiträge	652	639
Ein-/ausbezahlte Leistungen	1 380	-503
Administrationskosten	8	7
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	489	975
Währungsdifferenzen	-1	-1
Barwert der Verpflichtungen am 31. Dezember	21 389	16 937
Davon Schweiz	21 156	16 653
Davon Deutschland	233	284
Davon Aktive	20 116	16 803
Davon Rentner	1 273	134
Durchschnittliche Fälligkeit (Duration)	15.9 Jahre	14.7 Jahre

Entwicklung des Fair Value des Planvermögens

Die Änderungen des Fair Values des Planvermögens stellen sich wie folgt dar:

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Fair Value des Planvermögens am 1. Januar	12 559	11 426
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	283	302
Arbeitgeberbeiträge	1 138	1 138
Arbeitnehmerbeiträge	652	639
Ein-/ausbezahlte Leistungen	1 380	-503
Versicherungsmathematischer Gewinn/(Verlust) auf dem Vermögen	422	-443
Fair Value des Planvermögens am 31. Dezember	16 479	12 559

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

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	1 544	1 193
Administrationskosten	8	7
Nettozinserfolg	96	66
Total Vorsorgeaufwand	1 648	1 266
Davon Personalaufwand	1 552	1 200
Davon Finanzaufwand	96	66

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

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Veränderung finanzieller Annahmen	-504	1 454
Erfahrungsbedingte Anpassungen	993	-479
Zwischentotal Neubewertung Vorsorgeverpflichtung	489	975
Ertrag auf dem Planvermögen	-422	443
Total Vorsorgeaufwand	67	1 418

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

	2013	2012
	in %	in %
Diskontierungssatz Schweiz	2.2	2.0
Lohnsteigerungen	1.5	1.5

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

Eine Zunahme/Abnahme des Diskontierungssatzes um 0.25% führt zu einer Abnahme/Erhöhung der DBO von 4.0%.

Eine Zunahme/Abnahme der Lohnentwicklungsrates um 1.0% führt zu einer Erhöhung/Abnahme der DBO von 0.9%.

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

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

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

Für das Geschäftsjahr 2014 rechnet Zur Rose mit den folgenden Arbeitgeberbeiträgen für die leistungsorientierten Pläne: in der Schweiz TCHF 1 148 und Deutschland TCHF 21.

32 Aktienkapital

Die Aufteilung des Eigenkapitals in die einzelnen Komponenten sowie deren Veränderung ist im Eigenkapitalnachweis auf Seite 103 dargestellt. Im Corporate Governance Teil auf Seite 30 ff. sind Details zum genehmigten und bedingten Kapital enthalten.

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital/Wert	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital	18 716	18 716
Genehmigtes Aktienkapital	2 643	2 643
Bedingtes Aktienkapital	60	60

Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital/Anzahl	31.12.2013	31.12.2012
	Anzahl	Anzahl
Herausgegebenes und einbezahltes Aktienkapital	3 255 023	3 255 023
Genehmigtes Aktienkapital	459 600	459 600
Bedingtes Aktienkapital	10 400	10 400

Eigene Aktien/Wert	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
1. Januar	6 268	6 426
Verkäufe	-4 327	-158
31. Dezember	1 336	6 268

Eigene Aktien/Anzahl	2013	2012
	Anzahl	Anzahl
1. Januar	229 984	238 084
Verkäufe	-180 477	-8 100
31. Dezember	49 507	229 984

Unternehmensergebnis pro Aktie/Wert	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Unternehmensergebnis – Anteil Aktionäre der Zur Rose AG	-15 464	-6 142

Durchschnittliche Anzahl Aktien	2013	2012
	Anzahl	Anzahl
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	3 069 510	3 018 093
Aktienvergütungen	0	0
Durchschnittliche Anzahl theoretisch ausstehender Aktien (verwässert)	3 069 510	3 018 093

Betrag pro Aktie	2013	2012
	1 CHF	1 CHF
Unternehmensergebnis pro Aktie	-5.04	2.03
Verwässertes Unternehmensergebnis pro Aktie	-5.04	2.03
Dividendenbetrag pro Aktie	0.00	0.50

33 Ausserbilanzgeschäfte und Eventualverbindlichkeiten

Weder per 31. Dezember 2013 noch per 31. Dezember 2012 bestanden Bürgschaften und Garantieverpflichtungen zugunsten Dritter.

Fälligkeit der Mietzahlungen	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Innerhalb eines Jahres	1 448	1 446
In zwei bis fünf Jahren	379	495
In mehr als fünf Jahren	20	20
	1 847	1 961

34 Finanzinstrumente

Buchwert der Finanzinstrumente	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Finanzaktiven		
Flüssige Mittel	31 185	54 851
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	73 776	80 754
Übrige kurzfristige Forderungen (Finanzinstrumente)	3 176	8 837
Übrige kurzfristige Forderungen (keine Finanzinstrumente)	6 725	1 091
Finanzanlagen	1 211	2 525
	116 073	148 058

Buchwert der Finanzinstrumente	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Finanzpassiven		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	500	1 111
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	62 566	69 279
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (Finanzinstrumente)	21 896	22 839
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (keine Finanzinstrumente)	1 880	2 916
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	58 109	77 199
	144 951	173 344

Für die flüssigen Mittel, andere finanzielle Aktiven und Verbindlichkeiten mit Verfall innerhalb von 12 Monaten wird aufgrund der Kurzfristigkeit angenommen, dass der Fair Value dem Buchwert entspricht. Das Gleiche gilt für langfristige variable Finanzverbindlichkeiten, bei denen aufgrund der Zinsvariabilität angenommen wird, dass der Fair Value dem Buchwert entspricht.

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 hat die Gesellschaft keine derivativen Finanzinstrumente erworben/gehalten.

Schätzung der Marktwerte

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

Langfristige Finanzverbindlichkeiten		31.12.2013	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2012
		Marktwert	Buchwert	Marktwert	Buchwert
		1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF	1000 CHF
Hypotheken	Level 2	8 700	8 700	9 700	9 700
Obligationenanleihe	Level 1	52 211	49 409	51 450	49 258
Financial Lease	Level 2	0	0	130	130
Darlehen	Level 2	0	0	18 111	18 111
		60 911	58 109	79 391	77 199

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

35 Zur Sicherung eigener Verpflichtungen verpfändete oder abgetretene Aktiven

Verpfändete Aktiven	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Immobilien in der Schweiz	11 049	11 480
	11 049	11 480

36 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 der 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 2013 und 2012 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 2013 und 2012 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
2013		
EUR	+5	1 699
CZK	+10	534
EUR	-5	-1 699
CZK	-10	-534
2012		
EUR	+5	693
CZK	+10	153
EUR	-5	-693
CZK	-10	-153

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 Marktzinsniveau	Einfluss auf Gewinn vor Steuern (EBT)
	in %	1000 CHF
2013		
Erhöhung Marktzinsniveau	+1	220
Rückgang Marktzinsniveau	-1	-220
2012		
Erhöhung Marktzinsniveau	+1	260
Rückgang Marktzinsniveau	-1	-260

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

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

Zinssatzrisiko per 31. Dezember 2013

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

Variabel verzinsliche Finanzinstrumente

	Flüssige Mittel	Finanz- anlagen	Kfr. Finanz- verbindlich- keiten	Lfr. Finanz- verbindlich- keiten
0-1 Jahr	31 185	378	500	0
1-2 Jahre	0	0	0	8 700
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	0
	31 185	378	500	8 700

Liquiditätsrisiko

Die Liquidität wird auf Gruppenstufe laufend überwacht und gesteuert. Mittels Cashflow-Prognosen wird zudem die zukünftige Entwicklung der Liquidität antizipiert, um frühzeitig Massnahmen bei einer Über- bzw. Unterdeckung zu treffen.

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

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

Geldflüsse aus Finanzpassiven 2012	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	4–5 Jahre
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	511	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	62 279	0	0	0
Übrige kurzfristige Forderungen	21 896	0	0	0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	3 004	2 994	12 001	52 629
	95 690	2 994	12 001	52 629

Marktrisiko

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

Regulatorisches Risiko

Risiken liegen in der Möglichkeit von Gesetzesänderungen, welche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben könnten. In der Schweiz ist Zur Rose in zwei Geschäftsbereichen tätig. Das Risiko,

dass Einschränkungen aufgrund regulatorischer Eingriffe entstehen könnten, wird als unwahrscheinlich angesehen. In Deutschland ist mittelfristig eher eine Marktliberalisierung als eine staatliche Regulierung zu erwarten. Die Gruppenleitung ist sich des bestehenden Risikos bewusst und informiert sich aktiv über bevorstehende Gesetzesänderungen.

Kapital-Risikomanagement

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

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

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Cashflow vor Finanzierung	-8 719	7 406
Bezahlte Zinsen (Schuldendienst)	2 323	1 075
Gesamtschuldendienstdeckungsgrad	-3.8	6.9
Finanzschulden	58 609	78 310
./. flüssige Mittel	-31 185	-54 851
Nettofinanzschulden	27 424	23 459
EBITDA	4 663	24 024
Verschuldungsgrad (Nettofinanzschulden/EBITDA)	5.9	1.0
Eigenkapital	73 380	86 189
Aktiven	225 112	265 742
Eigenfinanzierungsgrad	32.6 %	32.4 %

Risikobeurteilung

Der Verwaltungsrat der Zur Rose AG befasste sich in periodischen Sitzungen und im Strategie-Workshop vom 4. und 5. Oktober 2013 unter anderem mit den Risikobereichen der Zur Rose AG.

37 Verbindungen mit Nahestehenden

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Gesellschaften sowie nahestehenden Personen werden in den Anmerkungen separat aufgeführt.

Die Aktien der Zur Rose AG sind vollständig in den Händen von 2 180 Aktionärinnen und Aktionären (Vorjahr: 2 092 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	1000 CHF	1000 CHF
2013	75	3 436	7	214
2012	677	3 670	673	270

Entschädigung des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Gruppenleitung

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

Verwaltungsrat	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Leistungen an den Verwaltungsrat	684	573
	684	573

Die Steigerung ist hauptsächlich auf aperiodische Leistungen zurückzuführen. Die Vergütungssystematik wurde nicht verändert.

Gruppenleitung	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Leistungen an die Mitglieder der Gruppenleitung	2 767	1 631
Vorsorgeleistungen	208	159
	2 975	1 790

Im Geschäftsjahr 2013 hatte die Gruppenleitung durchschnittlich 5 und der Verwaltungsrat 8 Mitglieder (2012: 4 und 8 Mitglieder).

Anzahl Aktien	31.12.2013	31.12.2012
	Anzahl	Anzahl
Verwaltungsrat	173 997	167 520
Prof. Stefan Feuerstein	45 800	34 323
Walter Oberhänsli	80 605	80 605
Dr. Thomas Schneider	15 066	15 066
Prof. Dr. Volker Amelung	200	200
Dr. Joachim Bolz	11 500	11 500
Dr. Markus Braun	1 500	1 500
Dr. Hartmut Seifert	10 000	15 000
Dr. Lukas Wagner	9 326	9 326
Gruppenleitung ¹⁾	4 500	7 500

1) Die Reduktion der Anzahl Aktien der Gruppenleitung ist auf einen personellen Wechsel und nicht auf eine Aktien-transaktion zurückzuführen.

Der Verwaltungsrat hat im Berichtsjahr 10 477 Aktien zum Preis von CHF 19.50 pro Aktie von der Gesellschaft bezogen. Die Differenz zwischen Ausübungspreis und Verkehrswert wurde im Personalaufwand erfasst.

38 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Die Zur Rose-Gruppe ging am 26. Februar 2014 ein Mietverhältnis für ein neues Logistik- und Verwaltungsgebäude in Heerlen (NL) mit einer Laufzeit von 15 Jahren und einer jährlichen Miete in der Höhe von TEUR 1 418 ein.



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 2014

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Konzernrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Mittelflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang, für das am 31. Dezember 2013 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 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 2013 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 vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG



Andreas Bodenmann
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)



Claudio Schneider
Zugelassener Revisionsexperte

Beilage

Konzernrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Mittelflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang)

Erfolgsrechnung

	2013	2012
	1000 CHF	1000 CHF
Betriebsertrag	13 762	12 249
Sonstige betriebliche Erlöse	2 133	96
Total Betriebsertrag	15 895	12 345
Personalaufwand	-6 409	-5 598
Übriger Betriebsaufwand	-7 994	-6 090
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)	1 492	657
Abschreibungen und Amortisationen	-3 093	-2 304
Wertminderung	-3 878	0
Betriebsergebnis (EBIT)	-5 479	-1 647
Finanzertrag	3 383	2 564
Finanzaufwand	-2 967	-514
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-5 063	403
Ertragssteuern	-177	530
Unternehmensergebnis	-5 240	933

Bilanz

AKTIVEN	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Flüssige Mittel	8 677	31 115
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Gruppengesellschaften	2 671	1 926
Aktive Rechnungsabgrenzungen		
Dritte	330	251
Gruppengesellschaften	1 627	0
Sonstige Forderungen Dritte	104	172
Übrige Finanzanlagen (kurzfristig)	133	94
Eigene Aktien	1 252	6 207
Umlaufvermögen	14 794	39 765
Beteiligungen	59 925	46 306
Sachanlagen	434	695
Immobilien	1 722	1 825
Immaterielles Anlagevermögen	4 952	9 926
Finanzanlagen		
Darlehen an Gruppengesellschaften	88 501	79 623
Wertberichtigung auf Darlehen an Gruppengesellschaften	-38 756	-38 756
Andere Finanzanlagen	350	350
Anlagevermögen	117 128	99 969
Total Aktiven	131 922	139 734

Bilanz

PASSIVEN	31.12.2013	31.12.2012
	1000 CHF	1000 CHF
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	500	1 000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Dritte	801	1 198
Sonstige Verbindlichkeiten		
Dritte	132	82
Aktionäre	10	77
Steuerverbindlichkeiten	271	271
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 341	1 703
Kurzfristiges Fremdkapital	4 055	4 331
Langfristige Finanzverbindlichkeiten Dritte	52 109	52 958
Langfristiges Fremdkapital	52 109	52 958
Fremdkapital	56 164	57 289
Aktienkapital	18 716	18 716
Gesetzliche Reserven		
Allgemeine Reserve	1 340	1 340
Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlage	23 876	25 395
Reserven für eigene Aktien	1 336	6 207
Freie Reserven	10 970	6 028
Gewinnvortrag	24 760	23 826
Unternehmensergebnis	-5 240	933
Eigenkapital	75 758	82 445
Total Passiven	131 922	139 734

Anhang zur Jahresrechnung

	2013	2012
	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	1 721 547	1 825 168
Total	1 721 547	1 825 168
3. Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	97 071	114 312
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.)	49 408 579	49 257 583
7. Beteiligungen		
Apotheke DocMorris Holding GmbH, Stuttgart, Zwischenholding	100.0 %	100.0 %
DVD Beteiligungs AG, Frauenfeld, Zwischenholding	100.0 %	100.0 %
OPX Services AG, Frauenfeld, Pharmadienleistungen	100.0 %	100.0 %
Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld, Pharmahandel	70.0 %	70.0 %
BlueCare AG, Winterthur, Dienstleistungsgesellschaft	22.5 %	22.5 %
Health Info Net AG, Winterthur, Internetdienstleistungsgesellschaft	10.0 %	10.0 %

	2013	2012
	CHF	CHF
8. Wesentliche Nettoauflösung von stillen Reserven	Keine	Keine
9. Aufwertung von Aktiven	Keine	Keine
10. Eigene Aktien		
Anfangsbestand	229 984	238 084
Anzahl während des Geschäftsjahrs verkaufter eigener Aktien	-180 477	-8 100
Durchschnittlicher Verkaufspreis	22	20
Anzahl der am Bilanzstichtag gehaltenen eigenen Aktien	49 507	229 984
11. Kapitalerhöhungen aus genehmigtem und bedingtem Kapital		
Bedingtes Kapital	59 800	59 800
Genehmigtes Kapital	2 642 700	2 642 700
12. Andere vom Gesetz vorgeschriebene Angaben		

Risikomanagement

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

Verwendung des Bilanzgewinns

(Antrag des Verwaltungsrats)

	31.12.2013	31.12.2012
	CHF	CHF
Gewinnvortrag aus Vorjahr	24 759 701	23 826 215
Unternehmensergebnis	-5 240 737	933 486
Auflösung Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlage	-	1 512 520
Bilanzgewinn	19 518 964	26 272 221
Dividende aus Reserve aus Kapitaleinlage	-	1 512 520
Vortrag auf neue Rechnung	19 518 964	24 759 701



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 2014

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Zur Rose AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang, für das am 31. Dezember 2013 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 2013 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 vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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

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

Ernst & Young AG



Andreas Bodenmann
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)



Claudio Schneider
Zugelassener Revisionsexperte

Beilage

Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang)
Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

— Kontakt

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

Zur Rose Pharma GmbH
Thüringer Strasse 29
06112 Halle (Saale)
Deutschland
Telefon +49 345 27 99 46 0
Fax +49 345 27 99 46 50
zurrose-pharma.com | kommunikation@zurrose-pharma.com

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

— Ansprechpartnerin für Aktionäre und Medien

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

— Aktienregister

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

— Impressum

Konzept und Gestaltung schneider meier, Zürich

Bericht: Texte Zur Rose AG; Dynamics Group, Zürich

Magazin: Konzept und Chefredaktion schneider meier, Zürich

Fotos Gabriel-Juergens & Zilm (S. 4, 8, 36, 42, 68, 74); Luc Frey (S. 36, Joachim Bolz);

Salvatore Vinci (S. 54 bis 67); Volker Wiciok (S. 78); Nicolas Wagnières (S. 82); Annik Wetter (S. 84);

Getty Images/Ulrich Baumgarten (S. 88); Monika Rittershaus (S. 90, Madeleine Carruzzo); Getty Images/

Bloomberg (S. 90, Eike Batista); Getty Images/Encyclopaedia Britannica (S. 90, Claude Nicollier);

Getty Images/Hannah Peters (S. 90, Britta Heidemann); Getty Images/MCT (S. 91, Doug Tompkins);

Getty Images/Johannes Eisele (S. 91, Beatrice Weder di Mauro); Marco Borggreve (S. 92)

Druck Heer Druck AG, Sulgen



