

Halbjahresfinanzbericht 2010

**HANIEL**

# HANIEL-KENNZAHLEN

## Unternehmensgruppe in Familienbesitz

Haniel ist eine weltweit agierende Unternehmensgruppe, die seit mehr als 250 Jahren in Familienbesitz ist. Die fünf Geschäftsbereiche agieren unabhängig voneinander am Markt. Dazu gehören CWS-boco und ELG als 100-Prozent-Beteiligungen, TAKKT und Celesio als Mehrheitsbeteiligungen sowie METRO GROUP als Minderheitsbeteiligung.

## KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS NACH IFRS

Mio. Euro	1. Halbjahr 2009	1. Halbjahr 2010
Umsatz	11.698	<b>13.706</b>
Operatives Ergebnis	251	<b>350</b>
Ergebnis vor Steuern	113	<b>156</b>
Haniel-Cashflow	284	<b>296</b>

## Halbjahresfinanzbericht 2010

# DIE HANIEL-GRUPPE IM ÜBERBLICK

# HANIEL

Die Holding Franz Haniel & Cie. gestaltet das Portfolio und über- gestaltet sie die Leitlinien der übergreifenden Personalarbeit. Die nance-Grundsätzen sowie im Rahmen der aktien- und gesellschafts-



100,00%

CWS-boco ist einer der international führenden Anbieter für Waschraum- hygiene, Schmutzfangmatten und textile Dienstleistungen. Die Marke CWS stattet Waschräume mit Qualitätsprodukten aus – etwa Seifenspendern und Handtuchrollen. boco ist der Spezialist für Berufskleidung und Flachwäsche. Vorteil für die Kunden: Sie erhalten die Produkte und Dienstleistungen beider Marken aus einer Hand. Dadurch sparen die Unternehmen Zeit und Geld. Zudem profitieren sie von einem Plus an Image, Hygiene, Schutz und Funktionalität. [www.cws-boco.com](http://www.cws-boco.com)



100,00%

ELG ist ein weltweit führendes Unternehmen für den Handel mit und die Aufbereitung von Rohstoffen für die Edelstahlindustrie. Das Angebot umfasst im Wesentlichen Edelstahl und Superlegierungen. Die Kunden erhalten das Material genau in der Zusammensetzung, die sie für die Weiterverarbeitung brauchen – just in time und gemäß höchsten Qualitätsstandards. Mit mehr als 40 Standorten in Nordamerika, Europa, Asien und Australien verfügt ELG über ein globales Netzwerk. Die Ansprechpartner vor Ort gewährleisten persönlichen und schnellen Service. [www.elg.de](http://www.elg.de)



70,44%

TAKKT ist in Europa und Nordamerika der führende Business-to-Business-Spezialversandhändler für Geschäftsausstattung. Die zwei Geschäftsbereiche TAKKT EUROPE und TAKKT AMERICA sind in mehr als 25 Ländern aktiv und bündeln das Angebot hunderter Lieferanten zu einem Sortiment mit mehr als 160.000 Produkten. So erhalten Kunden die komplette Ausstattung für ihre Firma aus einer Hand. Dank eines ausgefeilten logistischen Systems ist ein Großteil des Sortiments innerhalb von 24 Stunden versandfertig. [www.takkt.de](http://www.takkt.de)

## CWS-boco

Mio. Euro	30.06.2009	30.06.2010
Umsatz	369	360
Operatives Ergebnis	28	21
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	7.922	7.827

## ELG

Mio. Euro	30.06.2009	30.06.2010
Umsatz	587	1.461
Operatives Ergebnis	-13	58
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	992	986

## TAKKT

Mio. Euro	30.06.2009	30.06.2010
Umsatz	358	377
Operatives Ergebnis	30	42
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	2.086	1.949

nimmt die strategische wie finanzielle Steuerung der Unternehmensgruppe. Zudem Steuerung der Geschäftsbereiche erfolgt in Übereinstimmung mit den Corporate Governance-rechtlichen Möglichkeiten. [www.haniel.de](http://www.haniel.de)

## celesio

54,64%

Celesio ist eines der führenden, international aufgestellten Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Pharmamarkt. Die drei Geschäftsbereiche decken die gesamte Bandbreite des Pharmahandels und der pharmabezogenen Dienstleistungen ab: Patient and Consumer Solutions betreibt fast 2.300 Apotheken in acht Ländern. In Deutschland hat der Geschäftsbereich zudem DocMorris-Markenpartnerschaften mit rund 150 unabhängigen Apotheken geschlossen. Pharmacy Solutions bietet Logistik, Service und Beratung für Apotheken. Manufacturer Solutions richtet sich an Pharmahersteller und unterstützt sie mit maßgeschneiderten Dienstleistungen für Logistik, Marketing, Vertrieb und Personal. [www.celesio.com](http://www.celesio.com)

## METRO GROUP

34,24%

Die METRO GROUP zählt zu den bedeutendsten internationalen Handelskonzernen. An ihrer Spitze steht die Managementholding METRO AG, an der Haniel direkt und indirekt 34,24 Prozent der stimmberechtigten Anteile hält. Das operative Geschäft der METRO GROUP teilt sich in vier Vertriebsmarken, die selbstständig am Markt tätig sind: Metro Cash & Carry, Galeria Kaufhof, Real sowie Media Markt/Saturn. Diese Vertriebsmarken sind an mehr als 2.100 Standorten in 34 Ländern Europas, Asiens und Afrikas vertreten. [www.metrogroup.de](http://www.metrogroup.de)

### Celesio

Mio. Euro	30.06.2009	30.06.2010
Umsatz	10.384	11.509
Operatives Ergebnis	235	259
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	38.257	46.978

### METRO GROUP

Mio. Euro	30.06.2009	30.06.2010
Haniel-Beteiligungsergebnis	-32	-3



---

## 6–29 | KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 7 | Holding Franz Haniel & Cie.
- 9 | Geschäftsverlauf
- 14 | CWS-boco
- 16 | ELG
- 18 | TAKKT
- 20 | Celesio
- 24 | METRO GROUP
- 26 | Nachtragsbericht
- 27 | Mitarbeiter
- 28 | Ausblick

## 31–44 | KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 32 | Bilanz
- 34 | Gewinn- und Verlustrechnung
- 35 | Gesamtergebnisrechnung
- 36 | Entwicklung des Eigenkapitals
- 37 | Kapitalflussrechnung
- 38 | Verkürzte Segmentberichterstattung
- 39 | Verkürzter Konzernanhang

## Haniel-Gruppe verzeichnet erfreuliches Wachstum

- | Umsatz um 17 Prozent gestiegen
- | Ergebnis vor Steuern um 38 Prozent verbessert
- | Finanzierungsstruktur der Holding durch Begebung weiterer Anleihe stärker diversifiziert
- | Deutlich bessere Edelstahlkonjunktur belebt ELG-Geschäft
- | Celesio und TAKKT verzeichnen operativ Umsatzsteigerungen
- | Striktes Kostenmanagement sowie das Effizienz- und Wertsteigerungsprogramm Shape 2012 der METRO GROUP zeigen positive Wirkung
- | CWS-boco initiiert Repositionierungsprojekt „Fokus Zukunft“
- | Strategieprojekt „Haniel 2020“ gestartet

## HOLDING FRANZ HANIEL & CIE.

Die Haniel-Unternehmensgruppe besteht aus der strategischen Führungsholding Franz Haniel & Cie.\*, kurz Haniel, und fünf Geschäftsbereichen. Die Holding gestaltet das Portfolio und übernimmt die strategische wie finanzielle Steuerung der Unternehmensgruppe. Zudem gestaltet sie die Leitlinien der übergreifenden Personalarbeit. Die Steuerung der Geschäftsbereiche erfolgt in Übereinstimmung mit den Corporate Governance-Grundsätzen sowie im Rahmen der aktien- und gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten. Für das operative Geschäft sind die international tätigen Geschäftsbereiche verantwortlich. Die Holding unterscheidet zwischen 100-Prozent-Beteiligungen (CWS-boco und ELG), Mehrheitsbeteiligungen (Celesio und TAKKT) sowie Minderheitsbeteiligungen (METRO GROUP).

### Strategieprojekt „Haniel 2020“ gestartet

Haniel investiert in Unternehmen, die zukunftsweisende Geschäftsmodelle betreiben. Unterstützt durch das Know-how der Holding werden diese langfristig wertorientiert weiterentwickelt und deren Geschäftserfolg wird so beständig ausgebaut.

Zur strategischen Weiterentwicklung der Haniel-Gruppe hat der Vorstand Anfang des Jahres das Projekt „Haniel 2020“ gestartet: Ausgehend von den globalen Megatrends werden systematisch Investitionsmöglichkeiten identifiziert, analysiert und bewertet. Wesentliches Kriterium für Akquisitionen ist Nachhaltigkeit: Haniel investiert ausschließlich in Unternehmen, deren Geschäftsmodell einen langfristigen Wertbeitrag zum wirtschaftlichen Erfolg der Gruppe leisten kann und im Einklang mit ökologischen und sozialen Werten steht. »

### Vollständige Einbeziehung in Umsatz und Ergebnis der Haniel-Gruppe

 			
100,00%	100,00%	70,44%	54,64%

### Ausweis des anteiligen Ergebnisbeitrags in der Gewinn- und Verlustrechnung im Beteiligungsergebnis

## METRO GROUP

34,24%\*\*

\* Inkl. direkter Finanzierungs- und Servicegesellschaften. Den Abschluss des Teilkonzerns Franz Haniel & Cie. finden Sie auf [www.haniel.de](http://www.haniel.de) im Investoren-Club unter „Investor Relations“.

\*\* Seit dem 30. August 2007 hält Haniel direkt und indirekt 34,0 Prozent am Kapital und 34,2 Prozent an den Stimmrechten der METRO AG.

### **Ausschüttungspolitik mit Augenmaß**

Auch für die Gesellschafter von Haniel sind Nachhaltigkeit und langfristiges Denken wichtige Prinzipien. So belässt die Familie Haniel traditionell einen Großteil des Gewinns im Unternehmen. Im langfristigen Mittel sind es 75 Prozent.

### **Fremdfinanzierung diversifiziert**

Bei der Fremdfinanzierung hat sich Haniel gegenüber den Investoren als verlässlicher Partner etabliert. Eine wichtige Säule der Finanzierung bildet die Zusammenarbeit mit über 30 Banken. Mit ihnen hat die Holding bilateral Kreditlinien mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren vereinbart, sodass die Liquidität stets gesichert ist.

Die Fremdfinanzierung am Kapitalmarkt – die bislang eine eher untergeordnete Rolle spielte – hat Haniel zur zweiten Säule der langfristig angelegten Finanzierungsstrategie ausgebaut. So wurde bereits im Oktober 2009 eine fünfjährige Euro-Benchmark-Anleihe begeben. Diese hat ein Volumen von 1,0 Milliarden Euro. Eine zweite Anleihe mit einer Laufzeit von sieben Jahren und einem Volumen von 500 Millionen Euro folgte im Januar 2010. Die Mittel aus der Begebung der Anleihen hat Haniel verwendet, um Bankschulden zu begleichen, die im Wesentlichen aus der Aufstockung des Metro-Anteils im Jahr 2007 stammten und mit Metro-Aktien besichert waren. Durch diese Umfinanzierung bestehen bei Haniel nun keine besicherten Finanzierungen mehr.

### **Transparente Kommunikation als Prinzip**

Um das Vertrauen weiter zu stärken, das Bankenpartner und Kapitalmarkt in Haniel haben, legt das Unternehmen Wert auf einen intensiven Dialog und eine transparente Kommunikation mit Investoren und Analysten. Ein Beispiel dafür ist der „Bankers Day“, zu dem Haniel wichtige Finanzpartner einlädt. Bei der diesjährigen Veranstaltung im Juni standen das gesellschaftliche Engagement der Gruppe und die nachhaltige Finanzierungsstrategie Haniels im Fokus.

Im Sinne der Offenheit gegenüber der Financial Community unterzieht sich Haniel seit 2001 freiwillig einem externen Rating. Moody's bewertet die Holding zurzeit mit „Ba1 stable outlook“, Standard & Poor's mit „BBB- negative outlook“. Haniel strebt ein nachhaltig stabiles Investment Grade Rating an. ■

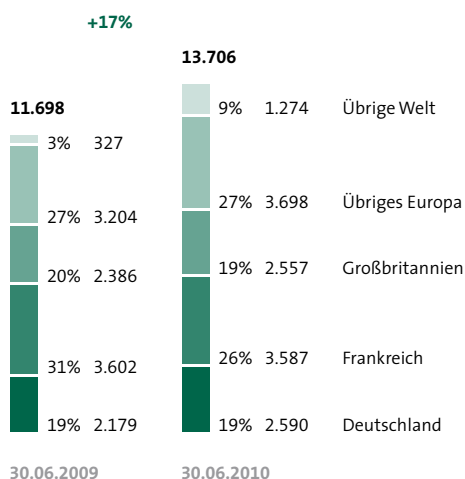
## GESCHÄFTSVERLAUF HANIEL-GRUPPE

Noch ist die Krise nicht vorbei – doch es gibt Anzeichen, dass sich die Weltwirtschaft allmählich erholt. Von den ersten Tendenzen zum Aufschwung profitieren die Haniel-Geschäftsbereiche unterschiedlich stark: Insbesondere ELG hat infolge der angezogenen Edelstahlkonjunktur deutliche Zuwächse verbucht. Celesio und TAKKT verzeichneten ebenfalls sehr erfreuliche Anstiege, die auch durch die Akquisitionen aus dem Jahr 2009 gestützt wurden. Bei CWS-boco dagegen ist der Umsatz erneut zurückgegangen. Insgesamt stieg der Umsatz der Haniel-Gruppe deutlich um 17 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 38 Prozent. Hierzu haben neben dem Umsatzanstieg auch das strikte Kostenmanagement in der Gruppe und das verbesserte Haniel-Beteiligungsergebnis an der METRO GROUP beigetragen.

### Steigende Umsätze

Der Umsatz der Haniel-Gruppe ist im ersten Halbjahr 2010 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um beachtliche 17 Prozent von 11.698 Millionen auf 13.706 Millionen Euro gestiegen. Dazu haben auch Währungskursveränderungen positiv beigetragen. In stärkerem Maße steuerten zudem Akquisitionen zusätzlichen Umsatz bei, insbesondere die in der zweiten Jahreshälfte 2009 getätigte Übernahme von Panpharma durch Celesio. Bereinigt um Währungseffekte sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe stieg der Umsatz um 8 Prozent. Maßgeblich dafür war die positive Geschäftsentwicklung bei ELG. Dort hat sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt und lag damit deutlich über den Erwartungen. Zu diesem Wachstum beigetragen hat der gestiegene Preis für Nickel, dem Hauptwertträger in dem von ELG aufbereiteten Edelstahlschrott. Der durchschnittliche Nickelpreis lag im ersten Halbjahr bei rund 21.000 US-Dollar pro Tonne – und damit um gut 80 Prozent über dem des Vorjahreszeitraums. »

**Umsatz**  
Mio. Euro



Parallel zu den Preisen stieg auch die Nachfrage seitens der Edelstahlindustrie. So ist es ELG gelungen, die Ausgangstonnage um rund 40 Prozent zu erhöhen. Auch Celesio und TAKKT erzielten organische Umsatzsteigerungen. CWS-boco hingegen verzeichnete erneut Umsatzrückgänge. Während sich die Sparten Waschraumhygiene und Schmutzfangmatten weiterhin vergleichsweise stabil entwickelten, ist der Umsatz im Bereich Textile Dienstleistungen deutlich gesunken. Gerade in Deutschland wirkte sich der starke Wettbewerbs- und Preisdruck negativ auf die Geschäftsentwicklung aus. CWS-boco begegnet der aktuellen Situation mit dem umfassenden Repositionierungsprogramm „Fokus Zukunft“.

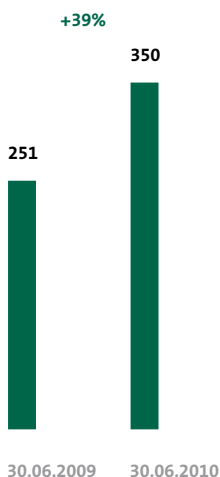
### Operatives Ergebnis deutlich verbessert

Das Operative Ergebnis stieg um 39 Prozent von 251 Millionen auf 350 Millionen Euro. Dieser Ergebniszuwachs ist überwiegend Resultat der verbesserten Umsatzsituation – insbesondere bei ELG. Aber auch die Optimierungen der Kostenstrukturen haben sich positiv auf das Operative Ergebnis ausgewirkt.

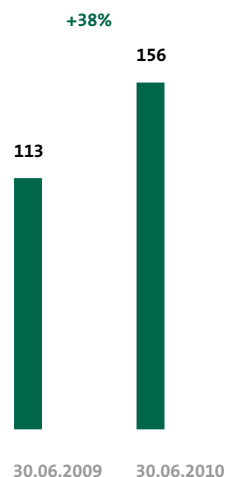
### Beteiligungsergebnis entwickelt sich positiv

Mit 156 Millionen Euro war das Ergebnis vor Steuern der Haniel-Gruppe 38 Prozent besser als im Vorjahreszeitraum. Es umfasst zusätzlich zum Operativen Ergebnis vor allem das Ergebnis aus der Finanzierungstätigkeit sowie das anteilig auf Haniel entfallende Ergebnis an der METRO GROUP.

**Operatives Ergebnis**  
Mio. Euro



**Ergebnis vor Steuern**  
Mio. Euro



Das Ergebnis aus der Finanzierungstätigkeit hat sich im ersten Halbjahr von -110 Millionen auf -190 Millionen Euro verschlechtert. Dafür gibt es im Wesentlichen drei Gründe: Erstens stiegen durch die Begebung der beiden Anleihen, die zu einer Verbesserung der Finanzierungsstruktur geführt haben, erwartungsgemäß die Zinsaufwendungen bei Haniel. Zweitens hatte Celesio im Finanzergebnis Sondereffekte in Höhe von rund 40 Millionen Euro zu verkräften. Diese stehen maßgeblich im Zusammenhang mit der Akquisition von Panpharma: Im Wesentlichen handelt es sich um Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter, die in diesem Fall als Zinsaufwand zu klassifizieren sind, sowie um Währungs- und Aufzinsungseffekte. Drittens setzt Haniel Derivate ein, um die Zinsen abzusichern. Die Marktwerte dieser Sicherungsinstrumente sind aufgrund des zurzeit sehr niedrigen Zinsniveaus gesunken. In Zukunft sind jedoch positive Effekte zu erwarten, da Haniel bei der Finanzierung vom niedrigen Zinsniveau profitieren wird.

Die METRO GROUP hat im ersten Halbjahr 2010 eine solide Geschäftsentwicklung gezeigt und steigerte Umsatz und Operatives Ergebnis (EBIT) in einem nach wie vor herausfordernden Umfeld. Das Haniel-Beteiligungsergebnis an der METRO GROUP wurde anteilig durch das im Vergleich zum Vorjahr höhere Operative Ergebnis der METRO GROUP beeinflusst. Im Finanzergebnis des Geschäftsbereichs waren zudem deutliche positive Wechselkurseffekte zu verzeichnen, allerdings auch ein Anstieg des Nettozinsaufwands infolge höherer Zinssätze. Ergebnisbelastend wirkte zudem der höhere Steueraufwand der METRO GROUP. Nachdem der Ergebnisbeitrag für Haniel im Vorjahreszeitraum noch bei -32 Millionen Euro lag, belief er sich im ersten Halbjahr 2010 auf -3 Millionen Euro.

Insgesamt stieg das Ergebnis vor Steuern der Haniel-Gruppe um 38 Prozent beziehungsweise 43 Millionen Euro.

#### **Anstieg beim Nachsteuerergebnis**

Im Wesentlichen aufgrund der besseren Geschäftstätigkeit war ein höherer Steueraufwand zu verkräften. Die Steuerquote blieb allerdings im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009 relativ stabil. Das Ergebnis nach Steuern lag bei 60 Millionen Euro und somit 22 Millionen Euro über dem Wert des Vorjahres.

#### **Haniel-Cashflow leicht gestiegen**

Der Haniel-Cashflow, der zur internen Unternehmenssteuerung verwendet wird, ist auf 296 Millionen Euro gestiegen. Er folgt damit im Wesentlichen der verbesserten operativen Geschäftsentwicklung. Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, der zusätzlich zum Haniel-Cashflow vor allem die Veränderung des kurzfristigen Nettovermögens\* umfasst, sank hingegen von 303 Millionen auf 125 Millionen Euro. Dieser Rückgang ist in erster Linie Resultat des höheren kurzfristigen Nettovermögens bei ELG: Infolge der guten Geschäftsentwicklung war ein deutlicher Anstieg der Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie ein wert- und mengenmäßiger Aufbau des Vorratsvermögens zu verzeichnen. »

\* Das kurzfristige Nettovermögen umfasst im Wesentlichen die Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie die Vorräte abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung.

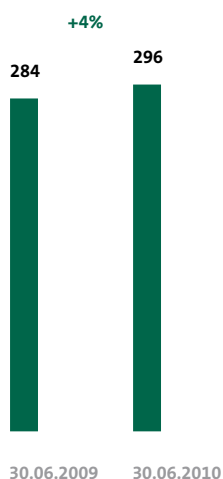
### Geringeres Investitionsvolumen

Im ersten Halbjahr sind insbesondere planmäßig Zahlungen für bereits getätigte Akquisitionen zu leisten gewesen. Damit war das Investitionsvolumen für Unternehmenserwerbe und -verkäufe mit 11 Millionen Euro deutlich geringer als im Vorjahreszeitraum (95 Millionen Euro). Die Nettoinvestitionen in Sachanlagen, immaterielle und andere langfristige Vermögenswerte lagen mit 148 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahres (101 Millionen Euro). Vor allem Celesio verzeichnete einen Anstieg – insbesondere durch Investitionen in das Großhandelsniederlassungsnetz, die Neugestaltung von Apotheken, den Markteintritt in Schweden sowie IT-Investitionen. Zudem investierte Haniel mehr als im Vorjahr in zwei Beteiligungsfonds. In diesen Fonds, die an vielversprechenden Geschäftsmodellen in Europa und Asien beteiligt sind, ist Haniel seit 2006 engagiert. Insgesamt verzeichnete die Haniel-Gruppe aus der Investitions- und Desinvestitionstätigkeit Auszahlungen in Höhe von 159 Millionen Euro (Vorjahr 196 Millionen Euro).

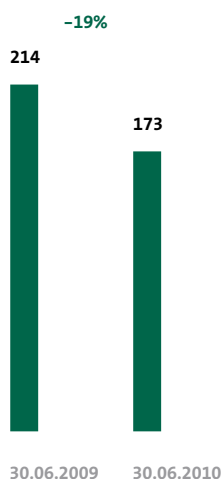
Mio. Euro	30.06.2009	30.06.2010
Haniel-Cashflow	284	296
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	303	125
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-196	-159
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-129	-40

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit betrug -40 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2010. Der Saldo resultiert aus Auszahlungen an Gesellschafter für Dividenden (106 Millionen Euro), Anteilsaufstockungen (17 Millionen Euro) sowie Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden (83 Millionen Euro).

**Haniel-Cashflow**  
Mio. Euro



**Investitionen**  
Mio. Euro

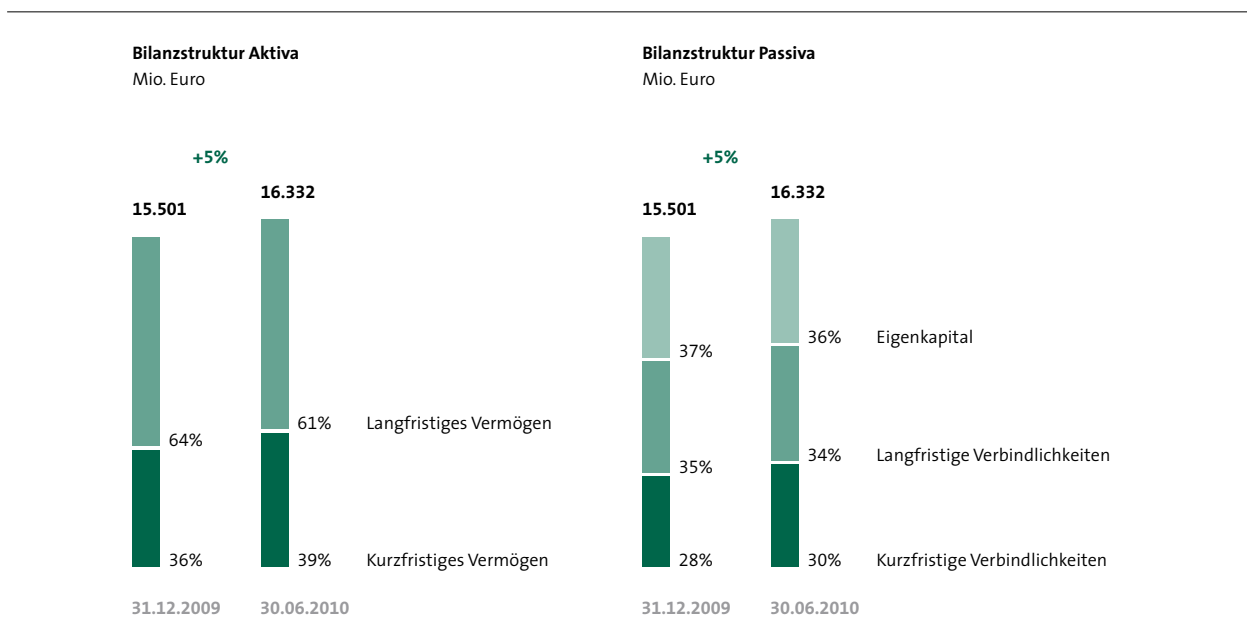


**Bilanzstruktur nach wie vor solide**

Die Bilanzstruktur der Haniel-Gruppe war zum 30. Juni 2010 weiterhin solide. Die Bilanzsumme ist von 15.501 Millionen auf 16.332 Millionen Euro gestiegen. Dies erklärt sich rund zur Hälfte aus positiven Währungseffekten – insbesondere aufgrund des im Vergleich zum Euro gestiegenen britischen Pfunds. Zudem schlug sich vor allem die Erhöhung des kurzfristigen Nettovermögens infolge der guten Geschäftsentwicklung bei ELG in der Bilanzsumme nieder. Das Eigenkapital lag mit 5.886 Millionen Euro leicht über dem Wert vom 31. Dezember 2009 (5.732 Millionen Euro). Verantwortlich dafür waren insbesondere positive Währungseffekte. Die Eigenkapitalquote lag zum Ende des ersten Halbjahres bei 36 Prozent – und damit um 1 Prozentpunkt niedriger als am Jahresende 2009. Die Nettofinanzschulden, also die Finanzschulden abzüglich der liquiden Mittel, sind von 5.318 Millionen auf 5.614 Millionen Euro gestiegen. Für diesen Zuwachs gibt es zwei wesentliche Ursachen: Erstens entstand durch die verbesserte Geschäftstätigkeit vor allem bei ELG zusätzlicher Finanzbedarf für den Aufbau des kurzfristigen Nettovermögens. Zweitens führten Währungseffekte zu einem höheren Ausweis der Nettofinanzschulden.

**Keine nennenswerten Risiken**

Die Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Unternehmensgruppe wurden umfassend im Geschäftsbericht 2009 (Seite 66 bis Seite 74) erläutert. Ausführungen zu erwarteten Entwicklungen im aktuellen Geschäftsjahr enthält der vorliegende Halbjahresfinanzbericht im Ausblick auf Seite 28 und 29. Weder bestandsgefährdende Risiken noch andere, nennenswerte, über das normale unternehmerische Risiko hinausgehende Risiken sind erkennbar. ▮



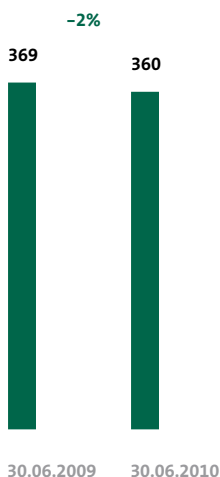
## CWS-BOCO

Das spätzyklische Geschäft von CWS-boco profitierte im ersten Halbjahr 2010 noch nicht von der konjunkturellen Erholung. Währungsbereinigt beträgt das Umsatzminus 4 Prozent. Die Segmente entwickelten sich unterschiedlich. Vor allem im Bereich Berufskleidung waren aufgrund geringerer Mengen und schlechterer Preise Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Die Landesgesellschaft in Irland konnte nach der abgeschlossenen Restrukturierung im Jahr 2009 das Ergebnis deutlich verbessern. Dennoch ging das Operative Ergebnis von CWS-boco vor allem aufgrund des fehlenden Umsatzes von 28 Millionen auf 21 Millionen Euro zurück. Das entspricht einem Rückgang um 27 Prozent. Mit dem Ziel, der unbefriedigenden Geschäftsentwicklung entgegenzuwirken, hat das neu besetzte Management das Repositionierungsprojekt „Fokus Zukunft“ gestartet.

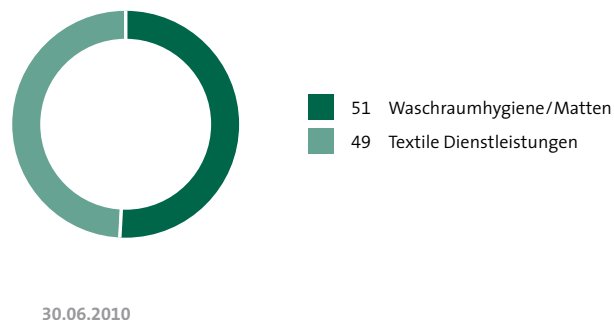
### Geschäft mit Berufskleidung rückläufig

Das Kerngeschäft von CWS-boco ist mit einem Umsatzanteil von rund 85 Prozent die Vermietung von Berufskleidung, Waschraumhygieneprodukten und Schmutzfangmatten. Hier hat das Unternehmen langfristige Verträge mit seinen Kunden geschlossen, sodass sich konjunkturelle Entwicklungen zeitlich versetzt auf den Geschäftsverlauf auswirken. Der Umsatz im Vermietungsbereich ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 2 Prozent, bereinigt um Währungseffekte um 4 Prozent zurückgegangen. Dabei blieben die Segmente Waschraumhygiene und Schmutzfangmatten stabil. Bei den textilen Dienstleistungen wirkte sich jedoch die wirtschaftliche Entwicklung des Vorjahres negativ auf das Geschäft aus. Insbesondere die Situation in Deutschland war aufgrund der geringeren Nachfrage und des steigenden Wettbewerbsdrucks wenig erfreulich. In Irland wurde indes die Restrukturierung im ersten Quartal 2010 abgeschlossen und damit der Geschäftsumfang an die deutlich gesunkene gesamtwirtschaftliche Leistung angepasst.

**Umsatz**  
Mio. Euro



**Umsatz nach Geschäftsbereichen**  
in %



Das Mietgeschäft ergänzt CWS-boco durch den Verkauf von Produkten und Verbrauchsmaterialien, beispielsweise Nachfüllpackungen für Seifenspender. Auch im Verkaufsgeschäft zeigte sich eine zweigeteilte Entwicklung: Leichten Zuwächsen im Bereich Waschaumhygiene und Schmutzfangmatten steht ein Umsatzrückgang im Bereich Berufskleidung gegenüber. Insgesamt war der Umsatz im Handelsgeschäft 3 Prozent, bereinigt um Währungseffekte 4 Prozent niedriger als im Vorjahreszeitraum.

Die geringeren Umsätze im Miet- und Verkaufsgeschäft führten insgesamt zu einem währungsbereinigten Umsatzrückgang von 4 Prozent.

### Operatives Ergebnis deutlich unter Vorjahr

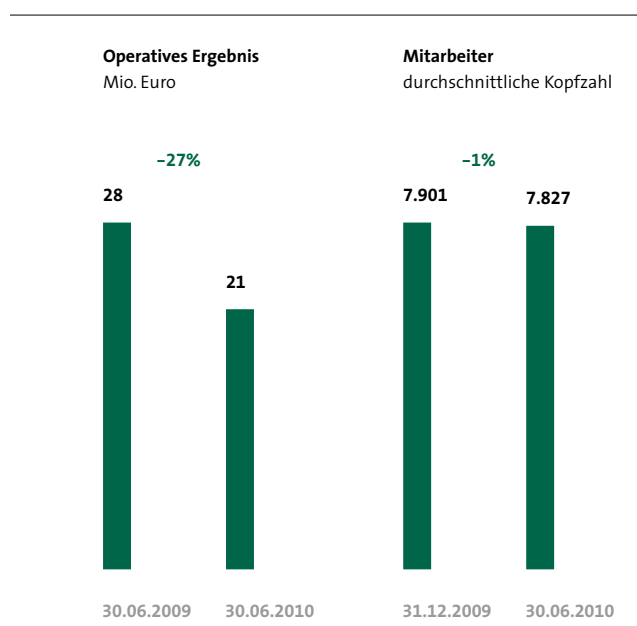
Die aus den mengen- und preisbedingten Umsatzrückgängen resultierenden Rohertragsverluste – insbesondere im Bereich Berufskleidung – konnte CWS-boco nur zu einem geringen Teil durch Einsparungen kompensieren. In Summe erreichte der Geschäftsbereich ein Operatives Ergebnis in Höhe von 21 Millionen Euro. Dieser Wert liegt mit rund 27 Prozent deutlich unter dem des Vorjahres (28 Millionen Euro).

### Repositionierungsprojekt „Fokus Zukunft“ initiiert

Im ersten Halbjahr 2010 wurde die Geschäftsführung von CWS-boco neu besetzt. Diese hat ein umfassendes Repositionierungsprojekt mit dem Titel „Fokus Zukunft“ gestartet. Ziel ist es, trotz der anhaltend schwierigen Gesamtsituation den Umsatz zu steigern und die Kostenstrukturen zu optimieren. In der zweiten Jahreshälfte sollen konkrete Maßnahmen entwickelt und mit deren Umsetzung begonnen werden. Damit legt CWS-boco die Grundlage für eine nachhaltige Ergebnisverbesserung in den kommenden Jahren.

### Expansion in Europa und China

Seit 2006 schafft die Zusammenführung der beiden Marken CWS und boco bessere Voraussetzungen für ein systematisches Cross-Selling. Dieses Potenzial soll weiterhin intensiv genutzt werden, um das gesamte Dienstleistungspektrum in allen Ländern anzubieten. CWS-boco hat weitere Schritte unternommen, um in Italien den Bereich Mietberufskleidung aufzubauen und das Angebot in Schweden um den Bereich Waschaumhygiene zu erweitern. In China hat das Unternehmen im Waschbetrieb in Peking einen Reinraum-Standort aufgebaut, um Kundengruppen aus der pharmazeutischen und Hochtechnologie-Industrie zu erschließen. ▮



## ELG

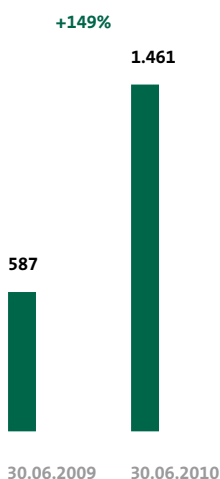
Die weltweite Edelstahlindustrie hat sich insbesondere zu Beginn des Jahres deutlich erholt. Lageraufstockungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und der gestiegene Endverbrauch sorgten für positive Impulse. Damit erhöhte sich auch die Nachfrage nach Edelstahlschrott. In diesem Umfeld ist es ELG gelungen, die Ausgangstonnage im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast 40 Prozent zu steigern. Auch die Preise der für ELG wichtigen Rohstoffe lagen im Durchschnitt signifikant über denen des ersten Halbjahres 2009, sodass der Geschäftsbereich den Umsatz von 587 Millionen auf 1.461 Millionen Euro verbessern konnte. Beim Operativen Ergebnis legte ELG ebenfalls deutlich zu: In den ersten sechs Monaten verdiente das Unternehmen 58 Millionen Euro (Vorjahreszeitraum –13 Millionen Euro).

### Edelstahlmärkte zu Beginn des Jahres erholt

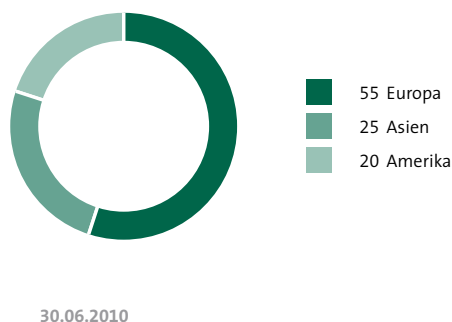
Kerngeschäft von ELG ist der Handel mit und die Aufbereitung von Primär- und Sekundärrohstoffen im Marktsegment Edelstahl. Daher sind die Entwicklung der Edelstahlproduktion und die damit verbundene Nachfrage nach Rohstoffen von wesentlicher Bedeutung für den Erfolg des Geschäftsbereichs.

Die weltweite Edelstahlindustrie verzeichnete einen guten Start ins Jahr 2010. Insbesondere in den ersten Monaten haben industrielle Verarbeiter und Verbraucher ihre Lager aufgefüllt. Hinzu kam die hohe Nachfrage nach Edelstahlprodukten seitens der Endverbraucher. Beides sorgte für steigende Produktionszahlen in der Edelstahlindustrie – bezogen auf das erste Halbjahr lag damit die Ausgangstonnage von ELG rund 40 Prozent über dem Vorjahreszeitraum.

**Umsatz**  
Mio. Euro



**Umsatz nach Absatzregionen**  
in %



Zum Ende des Halbjahres flaute das Gesamtklima zunächst ab. Dafür verantwortlich waren die Diskussionen um die Euro-Schwäche und deren Auswirkungen auf die Weltkonjunktur. Auch blieben die erwarteten positiven Nachrichten aus China aus: Die dortige Stahlindustrie verzeichnet seit dem vierten Quartal 2009 sinkende Produktionszahlen.

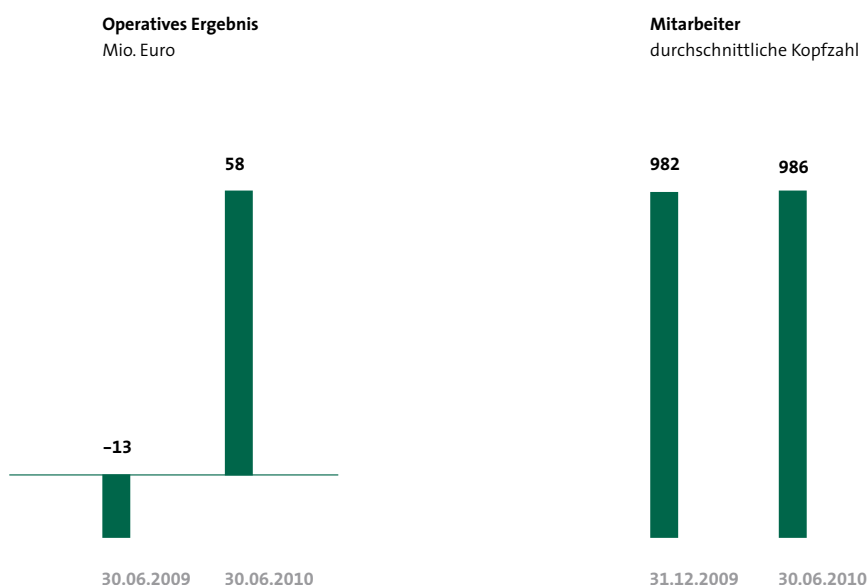
### Rohstoffpreise auf höherem Niveau

Da die Edelstahlproduktion in den ersten Monaten 2010 zulegte, erhöhte sich auch die Nachfrage nach Nickel. Von Januar bis April stieg der Nickelpreis an der Londoner Metallbörse (LME) um rund 50 Prozent auf über 27.500 US-Dollar pro Tonne. Die Unsicherheit über die weltweite Wirtschaftsentwicklung ließ den Preis jedoch zum Ende des Halbjahres wieder auf ein Niveau von 19.500 US-Dollar pro Tonne fallen.

Der durchschnittliche Nickelpreis lag im ersten Halbjahr mit rund 21.200 US-Dollar pro Tonne um 80 Prozent über dem des Vorjahreszeitraums. Auch die Preise für Chrom und Eisen notierten deutlich höher.

### Umsatz und Operatives Ergebnis deutlich gestiegen

Aufgrund der guten Rohstoffnachfrage durch die Edelstahlwerke sowie des signifikanten Preisanstiegs für Edelstahlschrott hat der Geschäftsbereich den Umsatz von 587 Millionen auf 1.461 Millionen Euro erhöht. Entsprechend lag das Operative Ergebnis mit 58 Millionen Euro deutlich über dem Wert des ersten Halbjahres 2009 in Höhe von -13 Millionen Euro und übertrifft damit die Erwartungen. ▮



## TAKKT

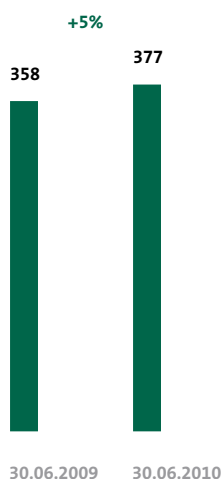
Die konjunkturelle Aufhellung schlägt sich wie erwartet positiv in der Geschäftsentwicklung von TAKKT nieder. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2010 betrug der Umsatz 377 Millionen Euro (Vorjahr 358 Millionen Euro) und stieg damit um 5 Prozent. Bereinigt um Währungseffekte und den Beitrag der im April 2009 getätigten Akquisition Central Restaurant Products war es 1 Prozent, wobei das organische Wachstum im zweiten Quartal bereits 7 Prozent betrug. Das Operative Ergebnis verbesserte sich um 39 Prozent von 30 Millionen auf 42 Millionen Euro. Dazu beigetragen haben unter anderem die Maßnahmen des Kostensenkungsprogramms „FOCUS“ aus dem vorangegangenen Jahr.

### TAKKT EUROPE steigert Umsatz

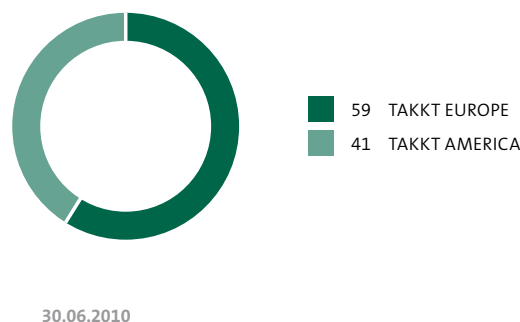
Die ersten sechs Monate des Jahres waren anfänglich noch von der Kaufzurückhaltung der Kunden geprägt, die in den meisten Gesellschaften schrittweise zurückgegangen ist. Insgesamt erzielte TAKKT EUROPE einen Umsatz von 222 Millionen Euro und damit einen Zuwachs von 2 Prozent. Der durchschnittliche Auftragswert ging im Vorjahresvergleich immer noch leicht zurück, während die Zahl der Aufträge gestiegen ist.

Erwartungsgemäß war die Entwicklung in den verschiedenen Regionen beziehungsweise Gruppen unterschiedlich. Die Business Equipment Group hat die ersten sechs Monate mit einem guten einstelligen Umsatzwachstum abgeschlossen. Die Office Equipment Group konnte mit dieser Entwicklung nicht Schritt halten: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist der Umsatz erneut zweistellig zurückgegangen. Die Office Equipment Group hat zum 31. Dezember 2009 das Topdeq-Geschäft in den USA vollständig eingestellt. Vor dem Hintergrund der weiterhin unbefriedigenden Entwicklung in der Office Equipment Group arbeitet TAKKT derzeit an einer strategischen Repositionierung der Topdeq-Gesellschaften.

**Umsatz**  
Mio. Euro



**Umsatz nach Geschäftsbereichen**  
in %



TAKKT EUROPE hat die Expansion 2010 fortgesetzt. Im Januar lief das operative Geschäft von KAISER + KRAFT in Russland an. Nach ihrem erfolgreichen Deutschlandstart ist die neue Internetmarke Certo mittlerweile auch in Österreich an den Markt gegangen. Auch die gaerner-Gruppe hat expandiert und im Mai 2010 mit dem Vertrieb in Italien begonnen. Auf Produktebene wird das Angebot der Eigenmarken ausgeweitet: Die Business Equipment Group bietet seit März unter der Marke QUIPO qualitativ hochwertige Transportgeräte zu fairen Preisen an. Zudem vertreibt Topdeq seit Januar unter der Marke signatop eine eigene Produktlinie mit hochwertigen Büromöbeln.

#### Erfreuliche Entwicklung bei TAKKT AMERICA

TAKKT AMERICA hat im Berichtszeitraum deutlich zulegen können. Der Umsatz lag bei 204 Millionen US-Dollar, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozent entspricht. Bereinigt um die Central-Akquisition ist der Geschäftsbereich auf US-Dollar-Basis um 3 Prozent gewachsen. TAKKT AMERICA profitierte weiterhin von der breiten Diversifikation des Kunden- und Produktportfolios: Die Office Equipment Group weist – wie erwartet – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen leichten Umsatzrückgang aus. Die Plant Equipment Group erreicht bereits ein kleines einstelliges Umsatzwachstum. Mit hohen einstelligen organischen Wachstumsraten konnte die Specialties Group am deutlichsten zulegen.

Auch TAKKT AMERICA baut auf den guten Erfahrungen mit Eigenmarken auf und forciert das Engagement in diesem Bereich. Zudem ist die Plant Equipment Group im Juni mit der reinen Online-Marke „IndustrialSupplies.com“ an den Markt gegangen und folgt damit der Office Equipment Group (officefurniture.com) und der Business Equipment Group (certo.de).

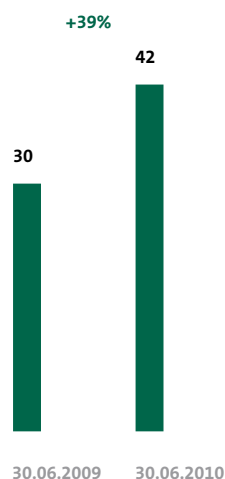
#### Investor-Relations-Arbeit erneut ausgezeichnet

Für seine umfassende Investor-Relations-Arbeit wurde TAKKT erneut ausgezeichnet. Im Juni hat das Unternehmen beim Investor-Relations-Preis des Wirtschaftsmagazins „Capital“ in der Kategorie „SDAX“ den ersten Platz belegt – und erhielt zudem die beste Bewertung aller 198 teilnehmenden Unternehmen. Mit der Auszeichnung würdigte die Jury die TAKKT-Strategie, alle Kapitalmarktteilnehmer kontinuierlich, transparent, schnell und umfassend über Geschäftsverlauf und Zukunftsaussichten zu informieren. ||

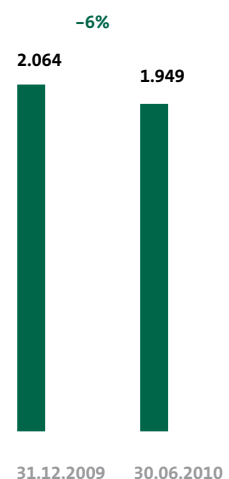
#### Neue Organisationsstruktur

Zum 1. Januar 2010 wurde die Organisationsstruktur von TAKKT angepasst. Unter dem Dach der TAKKT-Holding gibt es nun die beiden Geschäftsbereiche TAKKT EUROPE und TAKKT AMERICA. TAKKT EUROPE setzt sich aus zwei Sparten zusammen: der Business Equipment Group mit den Gesellschaften des ehemaligen Geschäftsbereichs KAISER + KRAFT EUROPA und der Office Equipment Group, bestehend aus den Topdeq-Gesellschaften. Zu TAKKT AMERICA (ehemals K + K America) gehören weiterhin die Sparten Plant Equipment Group, Specialties Group und Office Equipment Group.

**Operatives Ergebnis**  
Mio. Euro



**Mitarbeiter**  
durchschnittliche Kopfzahl



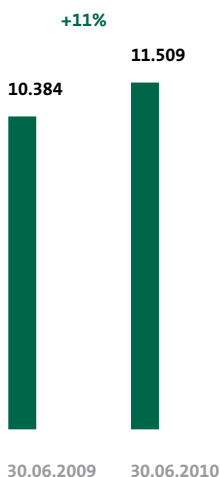
## CELESIO

Die Rahmenbedingungen der Pharma- und Gesundheitsmärkte, in denen Celesio tätig ist, waren im ersten Halbjahr 2010 relativ stabil. Allerdings beschäftigten sich die Regierungen Europas zunehmend mit der Frage, wie staatliche Gesundheitssysteme nachhaltig effizient zu gestalten sind. In diesem Umfeld steigerte Celesio den Umsatz um 11 Prozent auf 11.509 Millionen Euro. Hauptgrund für den deutlichen Zuwachs waren Akquisitionen – insbesondere die Einbeziehung der seit September 2009 konsolidierten brasilianischen Panpharma-Gruppe. Bereinigt um Akquisitions- und Desinvestitionseffekte sowie um Wechselkursveränderungen erhöhte sich der Umsatz um 1 Prozent. Das Operative Ergebnis betrug 259 Millionen Euro und ist damit um 11 Prozent gestiegen.

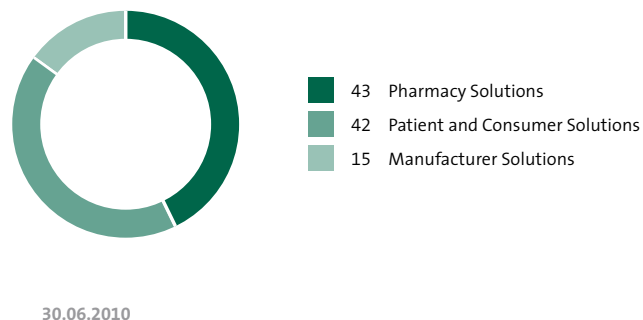
### Patient and Consumer Solutions: Marktposition in den Niederlanden gestärkt

Im Celesio-Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions ist der Umsatz um 5 Prozent von 1.680 Millionen auf 1.764 Millionen Euro gestiegen. Im wichtigsten Apothekenmarkt Großbritannien entwickelte sich das operative Geschäft gut. Dies lag vor allem an den gestiegenen Umsätzen bei erstattungspflichtigen Medikamenten. Diese Entwicklung spiegelte sich jedoch nicht im Ergebnis wider, das in Großbritannien durch eine Kombination aus weggefallenen positiven Effekten aus dem Vorjahr und neu hinzugekommenen negativen Effekten belastet war – insbesondere durch die im Oktober 2009 reduzierten Erstattungspreise für Generika.

**Umsatz**  
Mio. Euro



**Rohertrag nach Geschäftsbereichen**  
in %



In Norwegen verlief das operative Geschäft robust. In Italien drückten Preissenkungen bei Generika ebenso wie Margenkürzungen, die im Mai 2009 eingeführt worden waren, die Ertragskraft der Apotheken. In Irland beeinträchtigten die im Juli 2009 gesenkten Erstattungspreise für Medikamente sowie die gekürzte Apothekenvergütung die Ertragsbasis der Apotheken. Verschärfend kam dort im Februar 2010 die Senkung der Preise von Präparaten ohne Patentschutz hinzu. In Schweden verlief der Aufbau der DocMorris-Apothekenkette, der durch die Aufhebung des staatlichen Apothekenmonopols im Vorjahr ermöglicht wurde, nach Plan.

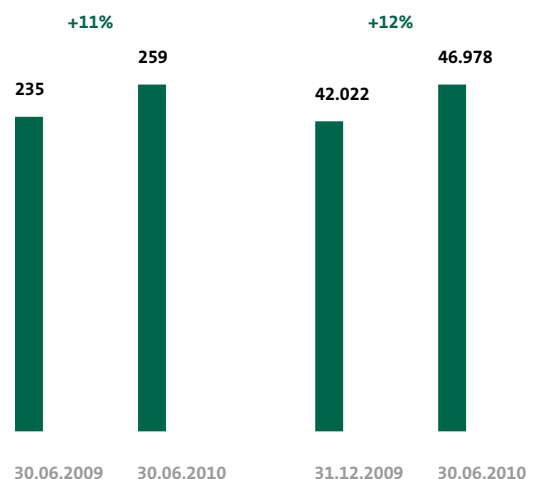
Das Geschäft in den Niederlanden wurde im ersten Halbjahr von der Mitte 2009 verschärften Ausschreibungspraxis der niederländischen Krankenversicherungen beeinträchtigt, die sich vor allem auf die Preise von Generika auswirkte. Am 16. Juni hat Celesio angekündigt, die Aktivitäten im niederländischen Apothekenmarkt in der zweiten Jahreshälfte mit den dortigen Aktivitäten der Phoenix Pharmahandel GmbH & Co. KG zusammenzuführen. Ziel ist es, die Marktposition beider Unternehmen auf dem niederländischen Pharmamarkt zu stärken, beispielsweise durch ein verbreitertes Leistungsangebot sowie durch Nutzung von Synergien. Im Zuge des Zusammenschlusses wird Celesio die niederländische Tochtergesellschaft Lloyds Nederland B.V. in das Phoenix-Tochterunternehmen Brocacef Holding N.V. einbringen. Im Gegenzug erhält Celesio 45 Prozent der Anteile an der Brocacef-Holding. Das zusammen mit Phoenix betriebene Unternehmen Brocacef Holding N.V. wird mit insgesamt 115 eigenen Apotheken und rund 40 Franchise-Partnerapotheken zur Nummer zwei im niederländischen Apothekenmarkt aufsteigen. Der Zusammenschluss bedarf unter anderem noch der Genehmigung durch die Kartellbehörden.

Europaweit hat Celesio am 30. Juni 2010 insgesamt 2.311 Apotheken betrieben. Das sind 15 weniger als am Vorjahresstichtag, aber 15 mehr als am 31. Dezember 2009. Im ersten Halbjahr 2010 eröffnete Celesio 22 Apotheken, davon 19 in Schweden. Drei Apotheken wurden gekauft und zehn veräußert oder geschlossen. Die im Vergleich zu früheren Jahren geringere Zahl an Apothekenkäufen reflektiert die veränderte Vorgehensweise von Celesio, eigene Apothekenketten kapitalschonend vor allem durch Neueröffnungen auf- und auszubauen.

Eine sehr gute Entwicklung zeigten die Versandapotheken, insbesondere Apotheke DocMorris. Die größte Celesio-Versandapotheke feierte im Juni ihr zehnjähriges Jubiläum und verbesserte ihren Umsatz durch ein anhaltend starkes Geschäft mit erstattungspflichtigen Arzneimitteln signifikant. »

**Operatives Ergebnis**  
Mio. Euro

**Mitarbeiter**  
durchschnittliche Kopfzahl



### **Pharmacy Solutions: Guter Geschäftsverlauf in Deutschland und Brasilien**

Im ersten Halbjahr 2010 verbesserte sich der Umsatz im Bereich Pharmacy Solutions verglichen zum Vorjahreszeitraum deutlich um 11 Prozent auf 9.425 Millionen Euro. Das Plus resultiert vornehmlich aus der Einbeziehung des 2009 übernommenen Großhandelsunternehmens Panpharma in Brasilien. Dessen Geschäft entwickelte sich im ersten Halbjahr sehr gut. Erfreulich verliefen auch die Großhandelsaktivitäten in Deutschland, wo Celesio von einem guten Marktumfeld profitierte. In Großbritannien verzeichnete das Unternehmen trotz der staatlich verordneten Senkung der Arzneimittelpreise eine positive Ertragsentwicklung. In Belgien hat Celesio die Integration des 2009 übernommenen Unternehmens Laboratoria Flandria abgeschlossen. Im Nachbarland Frankreich wirkte sich auch im ersten Halbjahr 2010 ein anhaltender Rabattwettbewerb auf den Geschäftsverlauf aus, allerdings nicht mehr so stark wie Ende 2009. Zur Straffung der Niederlassungsstruktur in der Bretagne eröffnete Celesio die moderne, zentral gelegene Großhandelsniederlassung OCP Breizh. Die drei älteren bretonischen Niederlassungen in Brest, Saint-Brieuc und Lorient wurden geschlossen.

### **Manufacturer Solutions: Movianto auf Wachstumskurs**

Im Geschäftsfeld Manufacturer Solutions unterstützt Celesio die Pharmaindustrie bei der Auslagerung von Aktivitäten entlang der pharmazeutischen Wertschöpfungskette, die nicht zu ihrem Kerngeschäft zählen – etwa Logistik, Lagerung, Marketing oder Vertrieb. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres erwirtschaftete der Geschäftsbereich einen Rohertrag\* von 204 Millionen Euro und damit deutlich mehr als im Vorjahreszeitraum (81 Millionen Euro). Hauptgrund für den erheblichen Anstieg war die Einbeziehung der seit Juli 2009 vollkonsolidierten pharmexx-Gruppe.

Die Optimierungsmaßnahmen des Vorjahres, die ihre Wirkung nun entfalten, führten im Geschäftsfeld Movianto gegenüber dem ersten Halbjahr 2009 zu einer deutlich verbesserten Geschäftsentwicklung. Wie angekündigt, startete Celesio im zweiten Quartal die Aktivitäten im slowakischen Markt. Darüber hinaus eröffnete das Unternehmen ein Lager in Belgien und eines in Portugal.

Das Geschäftsfeld pharmexx stand im Zeichen eines weitreichenden Integrations- und Restrukturierungsprozesses. Dieser umfasst die Einführung von Konzernstandards, die Überprüfung der geografischen Aufstellung, die strategische Ausweitung des Dienstleistungsspektrums und die Reorganisation einzelner Managementteams. Im Zuge von Portfoliomaßnahmen veräußerte Celesio bereits die pharmexx-Aktivitäten in Chile. In einigen Ländern kam es zudem zu unerwarteten Auftragsverlusten.

In Großbritannien forcierte Celesio den Aufbau des Geschäftsfelds Evolution Homecare, das die medikamentöse Versorgung von Patienten zu Hause koordiniert. Ebenfalls in der Entwicklungsphase befindet sich Celesio Manufacturer Solutions Sales, der zentrale Ansprechpartner für Pharmahersteller.

\* Für den Geschäftsbereich Manufacturer Solutions ist statt des Umsatzes der absolut erzielte Rohertrag die relevante Erfolgsgröße. Hintergrund ist, dass die Kunden in der Regel leistungsabhängige Entgelte zahlen; Handelsumsätze werden nur in Einzelfällen getätigt. Der Rohertrag ergibt sich aus der Summe der Leistungsentgelte sowie der Spanne aus Handelsumsätzen. Aufgrund der besonderen Struktur des Umsatzes ist eine Rohertragsquote für den Geschäftsbereich Manufacturer Solutions nicht aussagekräftig.

**Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens vereinbart**

Gemeinsam mit dem US-Gesundheitskonzern Medco Health Solutions Inc. hat Celesio am 21. Juni 2010 die Gründung eines europaweit tätigen Gemeinschaftsunternehmens vereinbart. Medco Celesio B.V. wird seinen Sitz in Amsterdam haben und den beiden Gesellschaftern zu je 50 Prozent gehören. Zum 30. Juni 2010 stand die Freigabe der Kartellbehörden noch aus. Diese ist inzwischen erfolgt – siehe Nachtragsbericht Seite 26.

Medco Celesio B.V. wird sich zunächst auf drei Bereiche konzentrieren:

**Advanced Clinical Solutions:** Zielgruppe sind Kostenträger im Gesundheitssystem, also nationale Gesundheitsbehörden sowie Krankenkassen. Für sie wird Medco Celesio B.V. die klinische Analyse von anonymisierten, patientenbezogenen Daten durchführen und so Lücken in der therapeutischen Versorgung aufdecken. Ziel ist es dann, solche identifizierten Lücken frühzeitig zu schließen und so Qualitätsmängel ebenso wie Folgekosten für das Gesundheitssystem zu reduzieren. Dazu wird Medco Celesio B.V. mit Zustimmung des Patienten patientenspezifische Aktionspläne erstellen, die Ärzte und Apotheker dabei unterstützen, die Therapie zu optimieren.

**Specialty Pharmacy:** Dieser Bereich umfasst ein personalisiertes Betreuungsangebot für Patienten, die teure und aufwändig zu applizierende Spezialmedikamente benötigen. Medco Celesio B.V. wird Patienten im Auftrag von Herstellern und Kostenträgern im Gesundheitsmarkt dabei unterstützen, die Medikamente zu Hause gemäß den Anweisungen des behandelnden Arztes einzunehmen und so den größtmöglichen Effekt zu erzielen. Ziel ist auch hier eine bessere Versorgungsqualität bei reduzierten Kosten.

**Versandapotheken:** Zur effizienten Belieferung von chronisch Kranken mit Arzneimitteln werden zudem die Celesio-Versandapotheke Apotheke DocMorris und die Medco-Versandapotheke Europa Apotheek Venlo in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht.

Medco Celesio B.V. wird zukünftig im Bereich Manufacturer Solutions ausgewiesen. »

## METRO GROUP

Die METRO GROUP hat im 1. Halbjahr 2010 eine solide Geschäftsentwicklung gezeigt, wozu alle Vertriebslinien beitrugen. In einem nach wie vor herausfordernden Umfeld erhöhte das Unternehmen den Umsatz um 2,4 Prozent auf 31,2 Milliarden Euro. Dazu trugen auch positive Währungseffekte bei. Das Operative Ergebnis (EBIT) belief sich auf 369 Millionen Euro, im Vorjahreszeitraum waren es 302 Millionen Euro. Darin enthalten sind Sonderaufwendungen für das Effizienz- und Wertsteigerungsprogramm Shape 2012. Bereinigt um diese Sonderaufwendungen stieg das Operative Ergebnis um 16,6 Prozent auf 470 Millionen Euro.

### **Trend zur wirtschaftlichen Erholung verfestigt sich**

Im ersten Halbjahr 2010 hat die METRO GROUP ihren Umsatz um 2,4 Prozent auf 31,2 Milliarden Euro gesteigert. Hierzu haben auch positive Währungseffekte beigetragen. Währungsbereinigt wuchs der Umsatz um 0,6 Prozent. Diese Steigerung gelang in einem nach wie vor herausfordernden Umfeld, auch wenn sich der Trend zur wirtschaftlichen Erholung zunehmend verfestigt. Zum Umsatzzuwachs beigetragen hat auch die anhaltende Expansion der METRO GROUP: Die Vertriebslinien eröffneten 2010 bislang 28 Märkte – wovon 23 auf Media Markt und Saturn entfielen.

Um das profitable Wachstum des Unternehmens langfristig zu sichern, hat die METRO GROUP im Jahr 2009 das Effizienz- und Wertsteigerungsprogramm Shape 2012 gestartet. Auch 2010 wird es weiter konsequent umgesetzt. Wichtigste Maßnahme im ersten Halbjahr war die Einführung einer neuen Konzernstruktur, welche die Gliederung von Metro Cash & Carry in zwei Geschäftseinheiten vorsieht: Europa/MENA (Mittlerer Osten und Nordafrika) sowie Asien/Neue Märkte. Damit hat die METRO GROUP die organisatorische Grundlage für die mittelfristige Beschleunigung der internationalen Expansion weiter gestärkt.

### **Vertriebslinien steigern Umsatz**

Der Umsatz von Metro Cash & Carry ging im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009 währungsbereinigt um 2,0 Prozent zurück. Insbesondere das Geschäft mit Nicht-Lebensmitteln litt nach wie vor unter der deutlichen Kaufzurückhaltung. Der Umsatz mit Lebensmitteln hingegen entwickelte sich weitestgehend stabil. In Deutschland zeigte das im vergangenen Jahr gestartete Restrukturierungsprogramm erste positive Ergebnisse auf der Kostenseite und bei den Umsätzen. Teil des Programms ist eine Wachstumsoffensive: Im Rahmen eines umfangreichen Investitionsprogramms werden zahlreiche Märkte modernisiert, weitere innovative Konzepte eingeführt und das Standortnetz sowie die Verwaltungsstrukturen optimiert.

Real verzeichnete einen Umsatzanstieg von währungsbereinigt 0,3 Prozent. Hierzu trug die dynamische Expansion in den osteuropäischen Wachstumsmärkten wesentlich bei, während der Umsatz in Deutschland durch Standortabgaben leicht sank. Dämpfend auf die Umsatzentwicklung haben sich zudem die anhaltend deflationäre Preisentwicklung bei Lebensmitteln sowie die wachsende Umschichtung der Kundennachfrage hin zu preiswerten Eigenmarken ausgewirkt.

Der Umsatz von Media Markt und Saturn stieg im ersten Halbjahr 2010 währungsbereinigt um 6,2 Prozent, womit die Vertriebslinie ihre Marktführerschaft in Europa weiter ausgebaut hat. Für Wachstumsimpulse sorgte nicht nur die anhaltend hohe Expansionsgeschwindigkeit, sondern auch die Fußball-Weltmeisterschaft. Diese hat Media Markt und Saturn mit erfolgreichen Werbekampagnen und innovativen Vermarktungsaktionen flankiert. Die Pilotphase für den Aufbau des Online-Geschäfts bei Media Markt und Saturn hat planmäßig mit dem Start in Österreich und den Niederlanden begonnen.

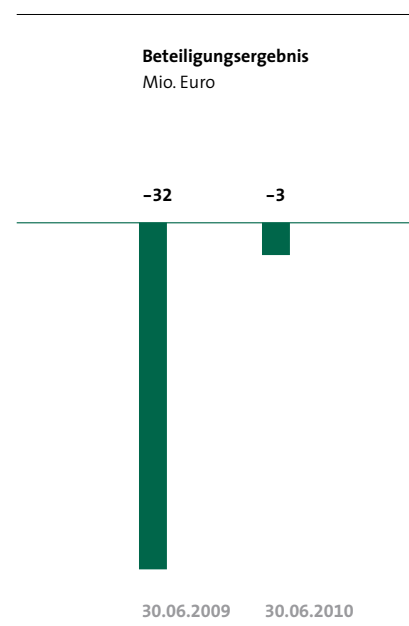
Der Umsatz von Galeria Kaufhof lag um 0,4 Prozent über dem Wert des Vorjahreszeitraums, obwohl das Geschäft in den wichtigen Textil-Warenggruppen unter der ungewöhnlich kühlen Witterung im April und Mai litt.

#### Ergebnissteigerung durch Shape 2012

Das Operative Ergebnis (EBIT) entwickelte sich im ersten Halbjahr 2010 deutlich besser als im Vorjahreszeitraum und stieg um 67 Millionen auf 369 Millionen Euro. Darin enthalten sind in beiden Jahren Sonderaufwendungen in Höhe von 101 Millionen Euro im Zusammenhang mit dem Effizienz- und Wertsteigerungsprogramm Shape 2012. Auch bereinigt um diese Sonderaufwendungen erhöhte sich das Operative Ergebnis deutlich von 403 Millionen auf 470 Millionen Euro. Dieser Anstieg geht auf Kosteneinsparungen, aber auch Produktivitätsgewinne im Zusammenhang mit dem Programm Shape 2012 zurück.

#### Beteiligungsergebnis über Vorjahr

Das im Vergleich zum Vorjahr höhere Operative Ergebnis der METRO GROUP hat auch das Haniel-Beteiligungsergebnis an der METRO GROUP anteilig beeinflusst. Im Finanzergebnis der METRO GROUP waren deutliche positive Wechselkurseffekte zu verzeichnen, allerdings auch ein Anstieg des Nettoszinsaufwands infolge höherer Zinssätze. Ergebnisbelastend wirkte zudem der höhere Steueraufwand der METRO GROUP. Nachdem der Ergebnisbeitrag für die Haniel-Gruppe im Vorjahreszeitraum noch bei -32 Millionen Euro lag, belief er sich im ersten Halbjahr 2010 auf -3 Millionen Euro. ▮



## NACHTRAGSBERICHT

Im Juli 2010 hat Celesio beschlossen, die Markenstrategie im Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions den veränderten Herausforderungen des Marktumfelds anzupassen. Ziel ist es, die Markenführung zu optimieren, das Franchisegeschäft auszubauen, die Endkundenbasis zu stärken und weitere Wirtschaftlichkeitsmaßnahmen umzusetzen. Zu diesem Zweck wird sich Celesio schrittweise auf die beiden Apothekenmarken Lloydspharmacy in Großbritannien und DocMorris außerhalb Großbritanniens konzentrieren. Das nichtbritische Geschäft von Patient and Consumer Solutions wird von der neu gegründeten Gesellschaft DocMorris-International Retail Centre geführt werden.

Am 2. August 2010 erhielt Celesio die Freigabe des Bundeskartellamts für die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens mit Medco, Medco Celesio B.V. ॥

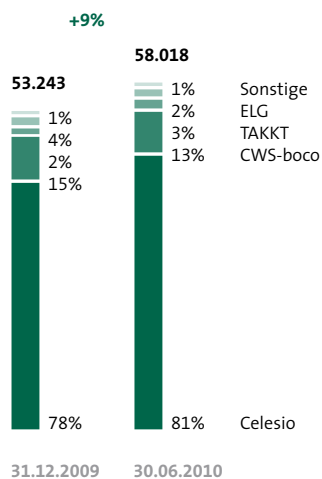
## MITARBEITER

In den konsolidierten Geschäftsbereichen der Haniel-Gruppe waren im ersten Halbjahr 2010 rund 4.800 Menschen mehr beschäftigt als zum Vergleichszeitpunkt. Die meisten Beschäftigten sind durch Akquisitionen hinzugekommen, vor allem bei Celesio. Insgesamt arbeiteten in den konsolidierten Geschäftsbereichen rund 58.000 Menschen.

### Geschäftsbereiche sichern Arbeitsplätze

Der Anstieg der Mitarbeiterzahl um rund 4.800 ist in erster Linie auf Akquisitionen zurückzuführen – insbesondere von Panpharma im Herbst vergangenen Jahres. Bereinigt um Unternehmenserwerbe ist die Zahl der Beschäftigten im Vergleich zum 31. Dezember 2009 leicht gesunken. Grund dafür war vor allem die schlechte Konjunktur. Um unter diesen schwierigen Bedingungen die Stellenkürzungen in einem vernünftigen Rahmen zu halten, haben die Geschäftsbereiche zahlreiche Personalmaßnahmen genutzt. Beispielsweise waren die Mitarbeiter aufgefordert, ihre Überstunden abzubauen und angefallenen Urlaub zu nehmen. TAKKT nutzte zudem in Deutschland intensiv das Instrument der Kurzarbeit. ||

**Mitarbeiter**  
durchschnittliche Kopfzahl



## AUSBLICK

Die Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wirkt sich sowohl auf die operative Geschäftsentwicklung als auch auf die Bewertung von Vermögenswerten – insbesondere von Firmenwerten – aus. Der Haniel-Vorstand ist verhalten optimistisch für die kommenden Monate und hofft, dass sich die ersten Tendenzen zum wirtschaftlichen Aufschwung im zweiten Halbjahr weiter verfestigen. Konjunkturelle Eintrübungen sind allerdings nicht auszuschließen. Die Haniel-Geschäftsbereiche werden weiter unterschiedlich stark von positiven Tendenzen profitieren:

### | CWS-boco

Die Auswirkungen der im Jahr 2009 verlorenen Verträge werden sich auch im weiteren Jahresverlauf zeigen. Daher ist nicht davon auszugehen, dass Umsatz und Ergebnis 2010 operativ gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden können. Möglicherweise wird zudem das Ergebnis für 2010 durch Sonderaufwendungen aus dem Repositionierungsprojekt gekennzeichnet sein. Der Haniel-Vorstand ist zuversichtlich, dass diese Maßnahmen in den Folgejahren deutlich positive Auswirkungen auf die Ergebnissituation haben werden.

### | ELG

Die Nachfrage nach Edelmetallschrott wird sich in den kommenden Monaten abschwächen – stärker als saisonal üblich. Es wird eine deutliche Korrektur der Preise für Nickel und andere Metalle erwartet. Daher geht der Haniel-Vorstand davon aus, dass die Ausgangstonnage und das Operative Ergebnis im zweiten Halbjahr nicht an die Werte der ersten Jahreshälfte heranreichen werden. Dennoch werden Umsatz und Operatives Ergebnis im Gesamtjahr voraussichtlich deutlich über dem Niveau des Vorjahres liegen.

### | TAKKT

Der Haniel-Vorstand rechnet für das Gesamtjahr mit einem organischen Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr. Auch die Akquisition von Central wird zum Umsatzwachstum beitragen. In einem solchen Umsatzszenario wird das Operative Ergebnis deutlich über dem des Vorjahres liegen.

**Celesio**

Im Celesio-Geschäftsbereich Patient and Consumer Solutions steht im zweiten Halbjahr 2010 unter anderem der Aufbau der DocMorris-Apothekenkette in Schweden im Fokus: Ende des Jahres soll es dort 30 bis 40 eigene Apotheken geben. Die damit verbundenen Anlaufkosten werden sich im Ergebnis des Geschäftsbereichs niederschlagen – das zudem durch staatliche Maßnahmen belastet wird. Im Geschäftsbereich Pharmacy Solutions wird Celesio voraussichtlich weiterhin von der sehr guten Entwicklung des brasilianischen Großhandels sowie vom robusten Geschäftsverlauf in den meisten europäischen Großhandelsländern profitieren. Die bereits 2009 bei Movianto durchgeführten Maßnahmen zur Effizienzverbesserung werden einen deutlich positiven Effekt auf die Ertragsentwicklung des Geschäftsbereichs Manufacturer Solutions haben. Gegenläufig werden sich die Kosten für den Aufbau von Evolution Homecare, von Celesio Manufacturer Solution Sales sowie die Integration und Restrukturierung der pharmexx-Gruppe auswirken. Der Haniel-Vorstand geht davon aus, dass das Operative Ergebnis von Celesio über dem Vorjahreswert liegen wird. Dies gilt auch bereinigt um die außerplanmäßigen Wertanpassungen von 2009.

**METRO GROUP**

Der Haniel-Vorstand prognostiziert für 2010 im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg des Ergebnisbeitrags. Hierzu wird das Programm Shape 2012 weiter maßgeblich beitragen – allerdings sind dafür weitere Sonderaufwendungen zu erwarten. Vor dem Hintergrund der soliden Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2010 beabsichtigt die METRO GROUP, ihre Investitionen wieder zu erhöhen und damit die Expansion verstärkt voranzutreiben.

Insbesondere aufgrund des bereits im ersten Halbjahr zu verzeichnenden höheren Finanzierungsaufwands wird dieser auch im Gesamtjahr im Vergleich zu 2009 steigen. Aufgrund der verbesserten operativen Ertragssituation der meisten Geschäftsbereiche geht der Haniel-Vorstand dennoch davon aus, dass das Ergebnis vor Steuern – auch bereinigt um die Wertanpassungen von 2009 – über dem Vorjahresniveau liegen wird. ॥



---

## 31–44 | KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 32 | Bilanz
- 34 | Gewinn- und Verlustrechnung
- 35 | Gesamtergebnisrechnung
- 36 | Entwicklung des Eigenkapitals
- 37 | Kapitalflussrechnung
- 38 | Verkürzte Segmentberichterstattung
- 39 | Verkürzter Konzernanhang

## BILANZ DES HANIEL-KONZERNS

**Aktiva**

Mio. Euro	30.06.2010	31.12.2009
Sachanlagen	1.100	1.087
Immaterielles Vermögen	3.417	3.354
At-Equity bewertete Beteiligungen	4.426	4.457
Finanzielles Vermögen	823	826
Ertragsteuerforderungen	18	17
Latente Steuern	189	166
<b>Langfristiges Vermögen</b>	<b>9.973</b>	<b>9.907</b>
Vorräte	2.110	1.980
Forderungen aus Lieferung und Leistung	3.291	2.940
Forderungen gegen Beteiligungen und übrige Vermögenswerte	403	364
Finanzielles Vermögen	61	27
Ertragsteuerforderungen	128	99
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	127	184
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte	239	0
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>	<b>6.359</b>	<b>5.594</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>16.332</b>	<b>15.501</b>

**Passiva**

Mio. Euro	30.06.2010	31.12.2009
Eigenkapital der Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	4.676	4.579
Nicht beherrschende Anteile	1.210	1.153
<b>Eigenkapital</b>	<b>5.886</b>	<b>5.732</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.690	4.605
Rückstellungen für Pensionen	291	280
Übrige langfristige Rückstellungen	180	162
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	119	103
Latente Steuern	214	216
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>5.494</b>	<b>5.366</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	1.051	897
Kurzfristige Rückstellungen	248	268
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung und ähnliche Verbindlichkeiten	2.621	2.423
Ertragsteuerverbindlichkeiten	128	122
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	833	693
Zur Veräußerung vorgesehene Verbindlichkeiten	71	0
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>4.952</b>	<b>4.403</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>16.332</b>	<b>15.501</b>

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES HANIEL-KONZERNS

**1. Halbjahr**

Mio. Euro	2010	2009
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>13.706</b>	<b>11.698</b>
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0	-1
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	1
<b>Gesamtleistung</b>	<b>13.706</b>	<b>11.698</b>
Materialaufwand	11.682	9.999
<b>Rohertag</b>	<b>2.024</b>	<b>1.699</b>
Übrige betriebliche Erträge	108	92
<b>Gesamtbetriebsertrag</b>	<b>2.132</b>	<b>1.791</b>
Personalaufwand	930	783
Übrige betriebliche Aufwendungen	710	622
	<b>492</b>	<b>386</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	142	135
Goodwillabschreibungen	0	0
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>350</b>	<b>251</b>
Ergebnis At-Equity bewerteter Beteiligungen	-3	-32
Übriges Beteiligungsergebnis	-1	4
Finanzierungsaufwand	192	137
Übriges Finanzergebnis	2	27
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-194</b>	<b>-138</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>156</b>	<b>113</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	96	75
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>60</b>	<b>38</b>
Davon entfallen auf Nicht beherrschende Anteile	55	61
Davon entfallen auf die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	5	-23

## GESAMTERGEBNISRECHNUNG DES HANIEL-KONZERNS

## 1. Halbjahr

Mio. Euro	2010	2009
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>60</b>	<b>38</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>		
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Derivativen Finanzinstrumenten	-55	-9
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	24	17
Mit Anschaffungskosten verrechnete Erträge und Aufwendungen	0	0
<b>Folgebewertung von Derivativen Finanzinstrumenten</b>	<b>-31</b>	<b>8</b>
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen	5	4
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	3	0
<b>Folgebewertung von Zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen</b>	<b>8</b>	<b>4</b>
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus Fremdwährungsumrechnung	175	131
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	0	0
<b>Währungseffekte</b>	<b>175</b>	<b>131</b>
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus Direkt im Eigenkapital von At-Equity bewerteten Beteiligungen erfassten Änderungen	61	-29
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	0	0
<b>Direkt im Eigenkapital von At-Equity bewerteten Beteiligungen erfasste Änderungen</b>	<b>61</b>	<b>-29</b>
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Veränderung von sonstigen Neubewertungsrücklagen	0	0
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	0	0
<b>Veränderung von sonstigen Neubewertungsrücklagen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Auf Folgebewertung von Derivativen Finanzinstrumenten entfallende latente Steuern	9	-2
Auf Folgebewertung von Zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen entfallende latente Steuern	-2	-1
<b>Auf das Sonstige Ergebnis entfallende latente Steuern</b>	<b>7</b>	<b>-3</b>
<b>Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen (Summe Sonstiges Ergebnis)</b>	<b>220</b>	<b>111</b>
Davon entfallen auf Nicht beherrschende Anteile	60	60
Davon entfallen auf die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	160	51
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>280</b>	<b>149</b>
Davon entfallen auf Nicht beherrschende Anteile	115	121
Davon entfallen auf die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	165	28

## ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS DES HANIEL-KONZERNS

## 1. Halbjahr 2010

Mio. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	Gewinnrücklagen	Eigenkapital der Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
<b>Stand 01.01.2010</b>	1.000	678	-356	3.257	<b>4.579</b>	1.153	<b>5.732</b>
<b>Dividenden</b>				-60	<b>-60</b>	-46	<b>-106</b>
<b>Veränderung im Konsolidierungskreis</b>					<b>0</b>	-3	<b>-3</b>
<b>Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen</b>				-8	<b>-8</b>	-9	<b>-17</b>
<b>Kapitalmaßnahmen</b>					<b>0</b>		<b>0</b>
<b>Gesamtergebnis</b>			<b>160</b>	<b>5</b>	<b>165</b>	<b>115</b>	<b>280</b>
<b>Stand 30.06.2010</b>	<b>1.000</b>	<b>678</b>	<b>-196</b>	<b>3.194</b>	<b>4.676</b>	<b>1.210</b>	<b>5.886</b>

## 1. Halbjahr 2009

Mio. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	Gewinnrücklagen	Eigenkapital der Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
<b>Stand 01.01.2009</b>	1.000	678	-424	3.303	<b>4.557</b>	1.112	<b>5.669</b>
<b>Dividenden</b>				-70	<b>-70</b>	-55	<b>-125</b>
<b>Veränderung im Konsolidierungskreis</b>					<b>0</b>	-9	<b>-9</b>
<b>Kapitalmaßnahmen</b>					<b>0</b>		<b>0</b>
<b>Gesamtergebnis</b>			<b>51</b>	<b>-23</b>	<b>28</b>	<b>121</b>	<b>149</b>
<b>Stand 30.06.2009</b>	<b>1.000</b>	<b>678</b>	<b>-373</b>	<b>3.210</b>	<b>4.515</b>	<b>1.169</b>	<b>5.684</b>

## KAPITALFLUSSRECHNUNG DES HANIEL-KONZERNS

## 1. Halbjahr

Mio. Euro	2010	2009
Ergebnis nach Steuern	60	38
Zu- und Abschreibungen auf das langfristige Vermögen	144	136
Veränderung der Pensionsrückstellungen und sonstiger langfristiger Rückstellungen	13	4
Ergebnis aus der Veränderung latenter Steuern	-3	-4
Nicht zahlungswirksames Ergebnis und Dividenden von At-Equity bewerteten Beteiligungen	84	113
Umgliederung Ergebnis aus dem Abgang langfristiger Vermögenswerte und konsolidierter Unternehmen	-2	-3
<b>Haniel-Cashflow</b>	<b>296</b>	<b>284</b>
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen	89	51
Veränderung der Vorräte, Forderungen und ähnlicher Aktiva	-458	60
Veränderung der sonstigen kurzfristigen unverzinslichen Verbindlichkeiten, kurzfristiger Rückstellungen und ähnlicher Passiva	198	-92
<b>Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>125</b>	<b>303</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und anderen langfristigen Vermögenswerten	14	13
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und andere langfristige Vermögenswerte	-162	-114
Einzahlungen aus Abgängen von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	0	5
Auszahlungen für Erwerbe von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-11	-100
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-159</b>	<b>-196</b>
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0	0
Auszahlungen an Gesellschafter	-106	-129
Zahlungen aus Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen	-17	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	1.867	1.189
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-1.784	-1.189
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-40</b>	<b>-129</b>
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	184	67
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-74	-22
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	17	0
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>127</b>	<b>45</b>

## VERKÜRZTE SEGMENTBERICHTERSTATTUNG DES HANIEL-KONZERNS

## 1. Halbjahr 2010 nach Geschäftsbereichen

	Celesio	CWS-boco	ELG	TAKKT	Sonstige	Konsolidierung	Konzern
Mio. Euro							
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	11.509	360	1.461	376			13.706
Segmenterlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten				1		-1	
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>11.509</b>	<b>360</b>	<b>1.461</b>	<b>377</b>		<b>-1</b>	<b>13.706</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>259</b>	<b>21</b>	<b>58</b>	<b>42</b>	<b>-30</b>		<b>350</b>
Ergebnisbeiträge von At-Equity bewerteten Beteiligungen					-3		-3
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>164</b>	<b>12</b>	<b>50</b>	<b>38</b>	<b>-47</b>	<b>-61</b>	<b>156</b>
<b>Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)</b>	<b>46.978</b>	<b>7.827</b>	<b>986</b>	<b>1.949</b>	<b>278</b>		<b>58.018</b>

## 1. Halbjahr 2009 nach Geschäftsbereichen

	Celesio	CWS-boco	ELG	TAKKT	Sonstige	Konsolidierung	Konzern
Mio. Euro							
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	10.384	369	587	358			11.698
Segmenterlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten							
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>10.384</b>	<b>369</b>	<b>587</b>	<b>358</b>			<b>11.698</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>235</b>	<b>28</b>	<b>-13</b>	<b>30</b>	<b>1</b>	<b>-30</b>	<b>251</b>
Ergebnisbeiträge von At-Equity bewerteten Beteiligungen					-32		-32
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>190</b>	<b>19</b>	<b>-18</b>	<b>28</b>	<b>8</b>	<b>-114</b>	<b>113</b>
<b>Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)</b>	<b>38.257</b>	<b>7.922</b>	<b>992</b>	<b>2.086</b>	<b>273</b>		<b>49.530</b>

# VERKÜRZTER KONZERNANHANG

## Rechnungslegungsgrundsätze

Der Konzern-Zwischenabschluss der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, zum 30. Juni 2010 ist nach den am Abschlusstichtag gültigen und von der Kommission der Europäischen Union übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Die bei der Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen – mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Änderungen und Neuregelungen – denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2009 unter Berücksichtigung von IAS 34 (Zwischenberichterstattung). Für weitere Informationen zu den im Einzelnen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Konzernabschluss der Franz Haniel & Cie. GmbH zum 31. Dezember 2009 verwiesen.

Der Konzern-Zwischenabschluss und der Konzern-Zwischenlagebericht wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

## Neue Rechnungslegungsvorschriften

Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2010 waren nachfolgende durch den IASB überarbeitete beziehungsweise neu erlassene Standards erstmals verpflichtend anzuwenden:

Der neu gefasste IFRS 3 (revised 2008) enthält geänderte Vorschriften zur Bilanzierung von künftigen Unternehmenserwerben. Die Änderungen betreffen unter anderem die Bilanzierung von sukzessiven Anteilerwerben und die Behandlung von Anschaffungsnebenkosten. Darüber hinaus wurde für die Bewertung des Goodwill für künftige Unternehmenserwerbe ein Wahlrecht eingeführt, nach dem für den Einzelfall auch eine Bewertung der Nicht beherrschenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert zulässig ist. In diesem Fall wird ein eventuell vorhandener Goodwill vollständig ausgewiesen (so genannter Full Goodwill).

Der geänderte IAS 27 (amended 2008) führt insbesondere zu einer geänderten Bilanzierung von Transaktionen, die zu einer Änderung der Beteiligungsquote an einem Tochterunternehmen führen, ohne dass die Möglichkeit zur Beherrschung verloren geht. Derartige Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen werden als erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung dargestellt. Die damit im Zusammenhang stehenden Einbeziehungsweise Auszahlungen werden in der Kapitalflussrechnung innerhalb des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Neben den soeben beschriebenen Standardänderungen werden weitere von der Kommission der Europäischen Union angenommene geänderte beziehungsweise neue Standards mit verpflichtender Anwendung im Geschäftsjahr 2010 erstmals angewendet. Daraus ergeben sich im Berichtszeitraum jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Von der Möglichkeit, Standards vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht. Eine vorzeitige Anwendung hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Präsentation der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gehabt.

### Abgrenzung und Änderungen des Konsolidierungskreises

Im IFRS-Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 wurden neben der Franz Haniel & Cie. GmbH 814 inländische und ausländische Unternehmen konsolidiert. Es ergaben sich seitdem folgende Veränderungen in der Zahl der in den Konzern-Zwischenabschluss einbezogenen Gesellschaften:

Zugang durch Erwerb von Anteilen beziehungsweise erstmalige Kontrollerlangung	10
Zugang durch Neugründung	6
Abgang durch Veräußerung von Anteilen beziehungsweise Kontrollverlust	5
Abgang durch Verschmelzung und Liquidation	2

Neben der Franz Haniel & Cie. GmbH sind damit zum 30. Juni 2010 insgesamt 823 inländische und ausländische Tochterunternehmen konsolidiert.

### Unternehmenserwerbe und Unternehmensveräußerungen

Im Berichtszeitraum wurde bei 4 Unternehmen beziehungsweise Unternehmensgruppen mit insgesamt 10 Einzelgesellschaften (Share Deals) sowie bei einer sonstigen Geschäftseinheit (Asset Deal) die Kontrolle erworben. Alle Unternehmen beziehungsweise Unternehmensgruppen oder Geschäftseinheiten wurden im Geschäftsbereich Celesio erworben.

Anteilsaufstockungen bei Unternehmen, die bereits vollkonsolidiert werden, sind in Übereinstimmung mit IFRS 3 in diesem Abschnitt nicht enthalten.

Die erworbenen 11 Unternehmen beziehungsweise Unternehmensgruppen inklusive Asset Deals wurden mit zwei Ausnahmen jeweils zu 100 Prozent erworben. Hier bestehen in einem Fall Andienungs- und Erwerbsrechte mit verbleibenden Gesellschaftern über sämtliche nicht von Konzerngesellschaften gehaltenen Anteile. Diese wurden zu 100 Prozent unter Ausweis einer bestehenden Kaufpreisverbindlichkeit in den Konzernabschluss einbezogen. Darüber hinaus wurde eine Unternehmensgruppe mit 40 Prozent der Anteile erstmals vollkonsolidiert. Die Einbeziehung erfolgt aufgrund von zum Bilanzstichtag ausübbareren Erwerbsrechten, ohne dass eine tatsächliche Stimmrechtsmehrheit vorliegt.

Die erworbenen Unternehmen beziehungsweise Unternehmensgruppen sowie sonstigen Geschäftseinheiten steuerten während der Periode 35 Mio. Euro zu den Umsatzerlösen und 2 Mio. Euro zum Ergebnis nach Steuern bei. Wären alle erworbenen Einheiten bereits zum Beginn des Berichtszeitraums erworben worden, hätten sie 36 Mio. Euro zu den Umsatzerlösen und 2 Mio. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Die für die Erwerbe übertragenen Gegenleistungen betragen 17 Mio. Euro. Unter Einbeziehung der in den erworbenen Einheiten vorhandenen liquiden Mittel in Höhe von 5 Mio. Euro sowie von sonstigen im Berichtszeitraum nicht zahlungswirksamen Komponenten in Höhe von 14 Mio. Euro ergibt sich ein zahlungswirksamer Betrag für die Unternehmensakquisitionen in Höhe von -2 Mio. Euro. Zur Erbringung der übertragenen Gegenleistungen wurden keine Unternehmensanteile ausgegeben. In den nicht zahlungswirksamen Komponenten sind im Rahmen von sukzessiven Anteilsenserwerben die beizulegenden Zeitwerte der bisher At-Equity bewerteten Beteiligungen in Höhe von 13 Mio. Euro enthalten. Der aus der Neubewertung der Anteile der bisher At-Equity bewerteten Beteiligungen resultierende übrige betriebliche Ertrag ist unwesentlich.

Die durch Akquisitionen insgesamt erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

Mio. Euro	Zeitwerte
<b>Vermögenswerte</b>	
Sachanlagen	1
Immaterielles Vermögen	
Vorräte	
Forderungen aus Lieferung und Leistung	12
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	8
<b>Verbindlichkeiten</b>	
Finanzverbindlichkeiten	5
Latente Steuern	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	3
Übrige Verbindlichkeiten	15

Akquirierte Unternehmen werden zunächst auf Basis vorläufiger Zahlen konsolidiert und die Werte gegebenenfalls gemäß IFRS 3.45 ff. innerhalb von einem Jahr an die finalen Werte angepasst. Hieraus ergaben sich für Akquisitionen aus 2009 keine wesentlichen Änderungen.

Aus der Erstkonsolidierung resultiert ein Goodwill in Höhe von insgesamt 18 Mio. Euro. Die Full Goodwill-Methode kam nicht zur Anwendung. Die Bewertung von Nicht beherrschenden Anteilen erfolgte zum anteiligen beizulegenden Zeitwert des identifizierten Nettovermögens; diese wurden bei der Erstkonsolidierung in Höhe von -1 Mio. Euro erfasst. Die bilanzierten Goodwills repräsentieren im Wesentlichen die mit den jeweiligen Akquisitionen erwarteten positiven Zukunftsaussichten sowie den Erfahrungswert der übernommenen Mitarbeiter (assembled work force).

Im Berichtszeitraum wurden 4 Unternehmen beziehungsweise Unternehmensgruppen mit insgesamt 5 Einzelgesellschaften sowie 5 sonstige Geschäftseinheiten des Geschäftsbereichs Celesio veräußert beziehungsweise entkonsolidiert. Davon wurden 2 Unternehmen bisher aufgrund von ausübbareren Erwerbsrechten konsolidiert. Diese Erwerbsrechte wurden nicht ausgeübt und sind mittlerweile ausgelaufen. Die veräußerten beziehungsweise entkonsolidierten Einheiten hatten kumulierte Vermögenswerte in Höhe von 5 Mio. Euro und Verbindlichkeiten in Höhe von 2 Mio. Euro. Diese Einheiten erzielten im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 2 Mio. Euro. Die zahlungswirksamen Veräußerungserlöse betragen 1 Mio. Euro, die nicht zahlungswirksamen Veräußerungserlöse 2 Mio. Euro.

#### **Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten**

In der Bilanz zum 30. Juni 2010 werden bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als „Zur Veräußerung vorgesehen“ ausgewiesen. Die in diesen Positionen enthaltenen wesentlichen Sachverhalte werden nachfolgend erläutert:

Im Juni 2010 hat der Vorstand der Celesio AG beschlossen, die Beteiligung an der Andreae-Noris Zahn AG (ANZAG) zu veräußern. Die Veräußerung wird im zweiten Halbjahr 2010 erwartet. Zum Bilanzstichtag sind die entsprechenden Anteile in der Bilanz daher als „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Am 16. Juni 2010 kündigte Celesio an, die Aktivitäten der niederländischen Tochtergesellschaft Lloyds Nederland B.V. mit dem Phoenix-Tochterunternehmen Brocacef Holding N.V. zusammenzuführen, indem die Lloyds Nederland B.V. auf die Brocacef Holding N.V. übertragen wird. Im Gegenzug erhält Celesio 45 Prozent der Anteile an der Brocacef-Holding. Die Einbringung soll im zweiten Halbjahr 2010 erfolgen, steht jedoch unter anderem noch unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung. In der Bilanz zum 30. Juni 2010 wurden alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als „Zur Veräußerung vorgesehen“ in das Kurzfristige Vermögen beziehungsweise in die Kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert.

Gemeinsam mit dem US-Gesundheitskonzern Medco Health Solutions, Inc. vereinbarte Celesio am 21. Juni 2010 die Gründung eines europaweit tätigen Gemeinschaftsunternehmens. Das Gemeinschaftsunternehmen Medco Celesio B.V. wird seinen Sitz in Amsterdam haben und den beiden Muttergesellschaften zu je 50 Prozent gehören. Zum 30. Juni 2010 stand die Zustimmung der Kartellbehörden noch aus. Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wird im zweiten Halbjahr 2010 erwartet. Celesio wird die Versandapotheke Apotheke DocMorris und Medco die Versandapotheke Europa Apotheek Venlo in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen. In der Bilanz zum 30. Juni 2010 wurden alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als „Zur Veräußerung vorgesehen“ in das Kurzfristige Vermögen beziehungsweise in die Kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert.

**Eventualverbindlichkeiten**

Die Eventualverbindlichkeiten des Konzerns haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2009 nicht wesentlich verändert.

**Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung**

Die Kapitalflussrechnung zeigt gemäß IAS 7 die Veränderung der liquiden Mittel des Haniel-Konzerns im Laufe des Berichtszeitraums durch Mittelzu- und -abflüsse. Sie ist gegliedert nach Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit wird ausgehend vom Ergebnis nach Steuern indirekt ermittelt. Als Zwischenzeile ist die Haniel-interne Steuerungskennzahl „Haniel-Cashflow“ im Sinne einer Cash-Earnings-Kennzahl ausgewiesen. Diese ergibt sich, indem das Ergebnis nach Steuern um alle wesentlichen nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen sowie nicht operativ bedingte Einmalerträge und -aufwendungen korrigiert sowie um sonstige zahlungswirksame Bestandteile ergänzt wird. Im Einzelnen wird das Ergebnis nach Steuern korrigiert um die nicht zahlungswirksamen Zu- und Abschreibungen auf das langfristige Vermögen, die Veränderung der Pensionsrückstellungen und sonstiger langfristiger Rückstellungen, das Ergebnis aus der Veränderung latenter Steuern, das nicht zahlungswirksame Ergebnis und Dividenden von At-Equity bewerteten Beteiligungen sowie das in den Cashflow aus Investitionstätigkeit umgegliederte Ergebnis aus dem Abgang langfristiger Vermögenswerte und konsolidierter Unternehmen.

In den Auszahlungen an Gesellschafter in Höhe von 106 Mio. Euro (Vorjahr: 129 Mio. Euro) sind Dividendenzahlungen an die Anteilseigner der Franz Haniel & Cie. GmbH in Höhe von 60 Mio. Euro (Vorjahr: 70 Mio. Euro) enthalten.

**Erläuterungen zur Segmentberichterstattung**

In der Segmentberichterstattung gemäß IFRS 8 bilden die vier vollkonsolidierten Geschäftsbereiche, ergänzt um den Bereich „Sonstige“, die Berichtssegmente. Der Bereich „Sonstige“ umfasst im Wesentlichen die Holding-Aktivitäten, die Finanzierungsgesellschaften und das Metro-Engagement. Die Aufteilung der Segmente erfolgt nach dem Management Approach unter Berücksichtigung der internen Steuerung und Berichterstattung sowie der organisatorischen Struktur. Es werden für die Segmentinformationen die gleichen Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzern-Zwischenabschluss angewendet.

Die folgende Übersicht enthält zum besseren Verständnis des Segments Celesio zusätzlich Informationen zu den Teilsegmenten. Nachfolgend werden die Daten der drei Bereiche Patient and Consumer Solutions, Pharmacy Solutions und Manufacturer Solutions gesondert dargestellt.

### 1. Halbjahr

Mio. Euro	2010			2009		
	Patient and Consumer Solutions	Pharmacy Solutions	Manufacturer Solutions	Patient and Consumer Solutions	Pharmacy Solutions	Manufacturer Solutions
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	1.764	9.425	320	1.680	8.498	206
Operatives Ergebnis	110	199	0	117	160	1
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	23.483	16.628	6.552	23.373	12.951	1.664

### Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Juli hat Celesio beschlossen, die Markenstrategie im Bereich Patient and Consumer Solutions anzupassen. Das nichtbritische Geschäft wird von der neu gegründeten Gesellschaft DocMorris-International Retail Centre geführt werden.

Am 2. August 2010 erhielt Celesio die Freigabe des Bundeskartellamts für die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens mit Medco, Medco Celesio B.V.

Darüber hinaus traten keine weiteren berichtspflichtigen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag auf.

**Versicherung der gesetzlichen Vertreter**

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die zukünftigen wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Duisburg, den 26. August 2010

Der Vorstand



Kluge



Meister



Trützscher



Dieser Halbjahresfinanzbericht erscheint in deutscher und in englischer Sprache. Beide Fassungen stehen im Internet unter [www.haniel.de](http://www.haniel.de) zum Download zur Verfügung. Die deutsche Fassung ist im Zweifel maßgeblich.

## KONTAKT

### **Franz Haniel & Cie. GmbH**

Franz-Haniel-Platz 1 | 47119 Duisburg | Deutschland  
T +49 203 806-0 | F +49 203 806-622  
info@haniel.de | www.haniel.de

### **CWS-boco International GmbH**

Franz-Haniel-Platz 6–8 | 47119 Duisburg | Deutschland  
T +49 203 806-0 | F +49 203 806-8518  
info@cws-boco.com | www.cws-boco.com

### **ELG Haniel GmbH**

Kremerskamp 16 | 47138 Duisburg | Deutschland  
T +49 203 4501-0 | F +49 203 4501-250  
info@elg.de | www.elg.de

### **TAKKT AG**

Presselstraße 12 | 70191 Stuttgart | Deutschland  
T +49 711 34658-0 | F +49 711 34658-100  
service@takkt.de | www.takkt.de

### **Celesio AG**

Neckartalstraße 155 | 70376 Stuttgart | Deutschland  
T +49 711 5001-00 | F +49 711 5001-1260  
service@celesio.com | www.celesio.com

### **METRO GROUP**

Schlüterstraße 1 | 40235 Düsseldorf | Deutschland  
T +49 211 6886-4252 | F +49 211 6886-2001  
presse@metro.de | www.metrogroup.de

