

Protokoll der 30. ordentlichen Generalversammlung

der Zur Rose Group AG mit Sitz in 8266 Steckborn,
(nach der am 10. Mai 2023 rechtskräftig gewordenen Statutenänderung neu DocMorris AG mit Sitz in
8500 Frauenfeld)
abgehalten am 4. Mai 2023, 17.00 Uhr
Kongresshaus Zürich, Claridenstrasse 5, 8002 Zürich

I. Begrüssung

Der Präsident des Verwaltungsrats, Walter Oberhänsli, übernimmt den Vorsitz und heisst die Aktionärinnen und Aktionäre herzlich willkommen.

Im Weiteren begrüsst er die Mitglieder des Verwaltungsrats, CEO Walter Hess und CFO Marcel Ziwica sowie die weiteren Mitglieder der Konzernleitung, Jolanda Dolente, Michael Britt und Tobias Betschart als Vertreter der Revisionsstelle Ernst & Young, Paul Bürgi als Vertreter des unabhängigen Stimmrechtsvertreters Buis Bürgi AG, Notar Roman Sandmayr und Dr. Matthias Courvoisier von der Anwaltskanzlei Baker McKenzie, die mit der Ausarbeitung der Statutenanpassungen beauftragt wurde.

Er weist darauf hin, dass die offizielle Konstituierung der Generalversammlung und die Information zur Präsenz der Aktionäre und Aktionärsvertreter mit Stimmvollmacht jeweils im Moment der Beschlussfassung erfolgen. Er bittet die Aktionäre, Fragen oder Stellungnahmen zu einem bestimmten Traktandum beim Wortmeldeschalter anzumelden, und weist die Anwesenden darauf hin, dass die heutige Versammlung tontechnisch aufgezeichnet wird.

Der Präsident stellt zunächst den geplanten Ablauf der Versammlung vor. Bevor die Geschäfte der Generalversammlung behandelt würden, werde nach seiner kurzen Einleitung Walter Hess ein Business Update geben und Marcel Ziwica die Finanzkennzahlen präsentieren.

II. Informationsteil

i. Referat des Vorsitzenden

Walter Oberhänsli beginnt sein Referat mit der Kursentwicklung. Er räumt ein, dass es offensichtlich ziemlich Nerven braucht, Zur Rose-Aktien zu halten, und die Überzeugung, dass der Business Case weiterhin – und erst recht beim derzeitigen Niveau – beträchtliche Chancen bereithält. Er sei von den Wachstumschancen weiterhin restlos überzeugt aufgrund seiner 30-jährigen Erfahrung im Markt.

Der Kurs sei in den letzten drei Jahren wesentlich durch die deutsche Gesetzgebung getrieben worden. Mit der Ankündigung des verpflichtenden elektronischen Rezepts habe sich eine wahre Kurs-Rallye eingestellt von 100 auf schlussendlich über 300 Franken. Der Kurs habe sich lange auf hohem Niveau

gehalten – bis zum 21. Dezember 2021, als Gesundheitsminister Lauterbach erklärte, dass das elektronische Rezept trotz in Kraft getretenem Gesetz doch nicht per 1. Januar 2022 eingeführt werde. Die Aktie habe sofort massiv an Wert eingebüsst.

Anfang 2022 kam im Kontext eines sich verändernden Zinsumfeldes der fundamentale Paradigmenwechsel in der Investorengemeinschaft – weg von Wachstum hin zu Ertrag, Krieg und Inflationsängste hätten ihren Teil dazu beigetragen. Die Zur Rose-Aktie habe sich in der gleichen Dimension wie andere Tech-Aktien abwärts bewegt. Er hält fest, dass die genannten Effekte exogenen Charakter haben und nicht hausgemacht sind.

Die Zur Rose-Gruppe habe auf diese Entwicklung reagiert. Seit dem Börsengang bis Ende 2021 lag das Investoreninteresse nur auf Wachstum. 2022 folgte der Richtungswechsel: Der Break-even wurde in das Zentrum aller Aktivitäten gestellt. Das Zielbild bleibe dasselbe: nachhaltiges profitables Wachstum.

Der Vorsitzende informiert darüber, dass der Abschluss der Transaktion – des Verkaufs des Schweizer Geschäfts an Migros/Medbase – am heutigen Vormittag stattgefunden hat. Zur Rose habe sich für einen klaren B2C-Fokus entschieden, d.h. die Konzentration auf die Kernkompetenz im Bereich B2C und E-Rezept, wo die grössten unternehmerischen Chancen in Deutschland seien. Auch die Stärkung der Bilanz sei ein anvisierter Effekt.

Er leitet über zum E-Rezept und betont, dass sich Zur Rose heute am gleichen Ort wie im April 2020 befindet, als die verpflichtende Einführung des elektronischen Rezeptes angekündigt wurde. Nur: DocMorris sei heute operativ viel besser aufgestellt. Er ruft in Erinnerung, dass es sich um einen 50-Milliarden-Euro-Markt mit deutlich höherer Wertschöpfung als OTC handelt. Die politische Entwicklung verlange von allen viel Geduld. Es gilt nun zu zeigen, dass das E-Rezept wirklich passiert. Er freue sich auf die kommende Entwicklung und sei weiterhin voller – wohl begründetem – Optimismus.

Walter Oberhänsli bedankt sich für die Aufmerksamkeit und übergibt das Wort an Walter Hess.

ii. Referat des CEO – Business Update

CEO Walter Hess stellt einleitend fest, dass 2022 in vielerlei Hinsicht ein sehr herausforderndes Jahr gewesen sei. Als Konsequenz habe Zur Rose im zweiten Quartal 2022 ein umfassendes und einschneidendes Massnahmenpaket definiert. Die Prioritäten hätten auf der Sicherstellung der Liquidität, der Optimierung und Reduzierung von verlustbringenden und kostenintensiven Einheiten und Strukturen, der Erhöhung der Verkaufsmarge sowie der Verbesserung der Performance in den Bereichen Marketing und Logistik gelegen.

Ein Teil des Massnahmenpakets beinhalte den Verzicht auf nicht-profitable Aufträge und den Fokus auf Kunden, die das Potenzial hätten, zu E-Rezeptkunden zu werden. Das sei der Grund, warum vor allem im vierten Quartal 2022 und im ersten Quartal 2023 rückläufige Umsätze und eine Reduktion der aktiven Kundenbasis verzeichnet worden seien. Um ohne E-Rezept profitabel zu werden, seien diese Schritte alternativlos gewesen.

Er fasst zusammen: Alle gesetzten Ziele und Meilensteine in 2022 seien erreicht worden. Der Rollout des E-Rezepts in Deutschland werde im zweiten Halbjahr 2023 beginnen. Mit dem Verkauf des Schweizer Geschäfts sei die Finanzierung der Strategie abgesichert und die Bilanz signifikant gestärkt worden. Der EBITDA-Break-even 2023 inklusive des Schweizer Geschäfts würde erreicht werden – das zeichne sich

nach den ersten vier Monaten bereits ab. Durch den Wegfall des Schweizer Ergebnisbeitrags werde sich die Erreichung, exklusive E-Rezept, um ein Jahr verschieben. Die Konzentration liege jetzt voll und ganz auf dem B2C-Geschäft, auf Basis eines profitablen OTC- und BPC-Geschäfts, eines ergänzenden Marktplatzes für Longtail-Produkte und von Same Day-Belieferungen sowie des Rezept-Geschäfts mit dem E-Rezept. Dafür sei das Unternehmen mit DocMorris bestens vorbereitet und positioniert.

Walter Hess leitet über zu den erreichten Zielen und den Meilensteinen 2022:

- Die Umsatz- und EBITDA-Ziele seien erreicht worden, wobei der EBITDA-Verlust deutlich reduziert werden konnte und das Ergebnis besser gewesen sei als geplant.
- Das neue, hochmoderne Logistikzentrum 2 in Heerlen sei im dritten Quartal 2022 erfolgreich in Betrieb genommen worden. Die Kosten pro Paket hätten um 30% reduziert werden können, was zu Einsparungen von rund CHF 10 Mio. pro Jahr führen würde. Im Rahmen seines Referats zeigt Walter Hess ein Video zum neuen Logistikzentrum in Heerlen.
- Die Marke medpex sei im Oktober 2022 in die Apotheke DocMorris in Heerlen integriert worden, was zu Kosteneinsparungen von rund CHF 8 Mio. pro Jahr führe.
- Die Marke Eurapon sei eingestellt und der Standort Bremen geschlossen worden, was zu Kosteneinsparungen von rund CHF 5 Mio. pro Jahr führe.
- Die Komplexität sei stark reduziert und die Strukturen und Overhead-Kosten seien in der Höhe von rund CHF 10 Mio. gesenkt worden.
- Der Mittelzufluss von CHF 360 Mio. aus dem Verkauf des Schweizer Geschäfts stärke die Finanzstruktur wesentlich.

Als nächstes gibt Walter Hess ein Update zum Stand des E-Rezepts in Deutschland. Die neue Digitalisierungsstrategie des Bundesgesundheitsministeriums (BMG) sehe das E-Rezept ab Januar 2024 als verbindlichen Standard vor, womit der Wille der deutschen Regierung, das E-Rezept jetzt einzuführen, klar zum Ausdruck gebracht werde. Er gehe davon aus, dass der Start des Rollouts im zweiten Halbjahr 2023 erfolgen und das BMG demnächst den Rollout-Plan kommunizieren werde. Es würden bereits heute verschiedene Übertragungswege des E-Rezept-Codes vom Arzt zum Patienten und zur Apotheke bestehen. Für eine zukünftige, nahtlose digitale Einlösung von E-Rezepten werde es eine digitale Identität jedes Versicherten geben. Zudem solle der Patient die Niederschwelligkeit in Bezug auf Datenschutz z.B. durch die Nutzung von Face-ID zur Identifikation selbst bestimmen dürfen. Zusammenfassend könne man sagen, dass das E-Rezept in Deutschland komme. Damit öffne sich für DocMorris ein enormer Markt von EUR 50 Mia. rezeptpflichtiger Medikamente.

Der CEO geht als nächstes auf die geplante Umfirmierung ein. Durch den Verkauf des Schweizer Geschäfts könne sich das Unternehmen ganz auf das B2C-Geschäft fokussieren. So werde künftig sowohl das B2C-Geschäft wie auch der Corporate-Bereich unter der Lead-Marke DocMorris auftreten. Die Zur Rose-Gruppe werde sich – die Zustimmung der Aktionäre vorausgesetzt – in DocMorris AG umbenennen. Der Sitz der Gesellschaft verbleibe in der Schweiz und die Kotierung weiterhin an der Schweizer Börse. Die Organisationsstruktur werde nach dem Wegfall des Schweizer Geschäfts weiter optimiert – mit einem schlanken Corporate-Bereich und einem starken Footprint in Deutschland.

Er leitet über zum Thema Nachhaltigkeit. 2022 habe Zur Rose ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten stark ausgebaut. Diese decken die vier Bereiche Healthier People, Sustainable Planet, Caring Company und Reliable Partnerships ab. Zusätzlich seien zu einer weiter verbesserten Governance-Struktur, der Messung des CO₂-Footprints sowie einem Fokus auf Diversität und Inklusion für 2023 und die Folgejahre ambitionöse Ziele gesetzt worden.

Abschliessend gibt Walter Hess einen Einblick in das digitale Gesundheitsökosystem von DocMorris, das stetig weiterentwickelt wird und in welchem die gesamte Kompetenz, Innovationskraft und modernste Plattform-Technologie vereint werden. Die Erfüllung der Bedürfnisse und Wünsche der Patienten und Kunden stünden immer im Zentrum allen Tuns und Handelns. Das Ökosystem bringe Medikamente, Gesundheitsprodukte oder persönliche Gesundheitservices, die z.B. die Einnahme von Medikamenten unterstütze, an einem Ort zusammen.

Er bedankt sich für die Aufmerksamkeit und übergibt das Wort an Marcel Ziwica.

iii. Referat des CFO – Finanzkennzahlen

CFO Marcel Ziwica gibt zu Beginn einen Überblick, wie sich die eingeschlagene Strategie in den Zahlen auswirkt. Der Management-Fokus liege klar auf der Erreichung des EBITDA-Break-even. Die Konzentration auf profitable Kundenkohorten und die Erhöhung der Marketingeffizienz hätten wie erwartet zu einem Umsatzrückgang von 11.6% im zweiten Halbjahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr geführt. Gleichzeitig sei dadurch eine Erhöhung der Bruttomarge um 1.8 Prozentpunkte sowie eine Verbesserung des bereinigten EBITDA um CHF 65 Mio. realisiert worden.

Um dies zu erreichen, seien im Geschäftsjahr 2022 folgende Massnahmen umgesetzt worden: Reduktion der Marketingausgaben für Markenbekanntheit und Markenimage, gefolgt von einer Optimierung der Effizienz des Online-Performance-Marketings. Diese Massnahmen hätten direkt zu einer Ergebnisverbesserung im ersten Halbjahr 2022 geführt. Andere Massnahmen, wie zum Beispiel die Reduktion der indirekten Kosten, selektive Preiserhöhungen oder Einkaufspreisverhandlungen mit Lieferanten, hätten etwas Vorbereitungszeit benötigt und die erste positive Wirkung im zweiten Halbjahr 2022 aufgezeigt. Die grossen Meilensteine seien die Inbetriebnahme des neuen automatisierten Logistikzentrums in Heerlen Mitte des Jahres 2022, die Integration der Marke medpex in diese neue Logistik und die Schliessung des Standorts Bremen zusammen mit der Einstellung der Marke Eurapon gewesen. Alle diese Initiativen zusammen hätten zu einer Reduktion des Verlustes auf minus CHF 21 Mio. im zweiten Halbjahr 2022 geführt und würden insbesondere auch in den folgenden Quartalen signifikant zur Ergebnisverbesserung beitragen.

2022 sei das Break-even-Programm im Umfang von insgesamt CHF 130 Mio. vorgestellt worden. Davon seien im selben Jahr plangemäss bereits CHF 59 Mio. realisiert worden, was knapp der Hälfte entspreche. Mehr als die Hälfte der Massnahmen sei bereits umgesetzt worden. Die Einsparungen würden jedoch erst im Jahr 2023 voll in der Erfolgsrechnung sichtbar sein. Er sei daher überzeugt, mit diesem Programm eine weitere Ergebnisverbesserung im Umfang von CHF 70 Mio. zu erreichen.

Im Folgenden geht Marcel Ziwica auf weitere Positionen der Erfolgsrechnung ein. Der Anstieg des Personalaufwands sei hauptsächlich auf die Integration der medpex-Logistik in das eigene Logistikzentrum sowie auf zusätzliche temporäre Arbeitskräfte in der Einführungsphase zurückzuführen. Die weiteren Aufwandspositionen wie Marketing, Auslieferung und sonstiger Betriebsaufwand hätten durch Massnahmen des Break-even-Programms deutlich gesenkt werden können. Die operative Leistung ohne ausserordentliche Effekte werde im bereinigten EBITDA aufgezeigt. Weiter erläutert er die Einmalpositionen des Geschäftsjahrs 2022, die – zusammen mit dem durch negative Währungseffekte belasteten Nettofinanzergebnis – zu einem Unternehmensergebnis von minus CHF 171 Mio. geführt hätten.

Er leitet über zur Bilanz. Diese bilde per 31. Dezember 2022 den Verkauf des Schweizer Geschäfts noch nicht ab. Die Flüssigen Mittel in der Höhe von CHF 156 Mio. würden jedoch bereits CHF 30 Mio. für die

vollständige Rückzahlung der im Juli 2023 fälligen Obligationenanleihe enthalten. Das Nettoumlaufvermögen habe sich stabil entwickelt und beinhalte unter anderem tiefere Vorräte durch die Markenintegration. Der kommunizierte Mittelzufluss von rund CHF 360 Mio. für den Verkauf des Schweizer Geschäfts werde die Bilanz deutlich stärken und die Eigenkapitalquote signifikant erhöhen. Ein wesentlicher Teil der Erlöse werde für die Rückzahlung der ausstehenden Finanzverbindlichkeiten verwendet.

Er schliesst seine Ausführungen mit einem kurzen Ausblick ab. In diesem sei das Schweizer Geschäft nicht mehr enthalten. Relativ zum Vorjahr sehe das Unternehmen bereits ab dem vierten Quartal 2022 wieder einen Aufwärtstrend und rechne im zweiten Halbjahr 2023 mit einem positiven Vorzeichen. Das operative Ergebnis auf Stufe bereinigtes EBITDA werde sich 2023 weiter verbessern und der Break-even werde im Geschäftsjahr 2024 erreicht werden.

Marcel Ziwica bedankt sich für die Aufmerksamkeit und übergibt das Wort zurück an Walter Oberhänsli, der die Diskussion eröffnet.

III. Diskussion

Walter Ogi, Zürich:

«Aktionäre sind eigentlich die Eigentümer der Firma und nicht die Leute, die vorne sitzen. Dass nach den vernichtenden Jahresergebnissen von 2022 den Aktionären keine Dividenden ausgeschüttet werden, müssen wir einfach hinnehmen, das ist klar. Was mir aber nicht gefällt ist, dass trotz den Verlusten und dem tiefen Aktienkurs der Verwaltungsrat die eigenen Vergütungen weiter erhöht. Mir kommt das wie ein Selbstbedienungsladen vor. Gemäss Erläuterungen in der Einladung hat der Verwaltungsrat einen Plan für eine rasche Erholung des Aktienkurses versprochen. Was präsentiert wurde, hat mich beeindruckt, das sieht gut aus. Wenn die Prognosen stimmen, bin ich gerne Aktionär. Das stelle ich aber in Frage, denn der Aktienkurs ist vom 2.2.21 von CHF 509 auf CHF 33.94, das war heute Morgen der Kurs, gesunken. Ich stelle zwei Fragen: Wie viele Verwaltungsratssitzungen gab es 2022 und welchen Stundenaufwand resultiert daraus pro Verwaltungsrat?»

Walter Oberhänsli:

«Vielen Dank Herr Ogi, auch für die einleitenden Worte. Was den Selbstbedienungsladen angeht, würde ich dagegenhalten, wir sehen das anders. Wir möchten unsere Manager so zahlen, dass sie ihre Arbeit gut machen, wir wollen das belohnen mit unseren Vergütungslogiken. Zu ihrer ersten Frage: Es waren 19 Sitzungen, der Durchschnitt dabei ist 3 Stunden und 11 Minuten.»

Walter Ogi:

«Danke. Ist Ihnen klar, dass die Verwaltungsratsvergütungen 2022 einen Betrag von CHF 1.315 Mio. ergeben und somit einen Durchschnitt von ca. CHF 221'000 pro Mitglied. Dies ist höher als das Jahreshonorar eines durchschnittlichen Angestellten.»

Walter Oberhänsli:

«Ja, das ist uns bewusst. Bei der Vergütung des Verwaltungsrats und des Managements bemüssigen wir uns, benchmarkkonforme Gehälter zu zahlen. Wir wollen die richtigen Leute am richtigen Ort haben. Dazu gibt es Benchmark-Untersuchungen, die machen wir regelmässig und vergleichen uns mit ähnlichen Unternehmen. Wir sind der Meinung, dass die Vergütung gerechtfertigt ist.»

Walter Ogi:

«Danke, ich stelle fest: Die Aktionäre, die Besitzer, gehen leer aus, die Kapitäne, die Verwaltungsräte bedienen sich trotz Verluste an übermässigen Vergütungen. Ich bitte die Aktionäre bei Traktandum 3 um Verweigerung der Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie bei Traktandum 12 die Wiederwahl des Vergütungsausschusses zu verweigern sowie unter Traktandum 15.2 die Vergütung des Verwaltungsrats abzulehnen.»

Martin Rickenbacher, Rheinfelden:

«Ich bin Aktionär der ersten Stunde und habe immer mit Enthusiasmus den Wachstumskurs beobachtet und bin eigentlich auch heute noch begeistert. Ich war Allgemeinpraktiker und sehe, dass für das heutige Medikamentenmanagement das E-Rezept unabdingbar ist. Wir sind leider alle durch die Politik ausgebremst worden. Weh tut mir, dass wir «Zur Rose» aufgeben müssen, der Name ist so schön und emotional geladen. Das Schweizer Geschäft abzugeben, widerspricht auch dem Wachstumskurs, aber anscheinend brauchen wir die Finanzen. Meinem Vorredner muss ich etwas recht geben: Ich begreife nicht ganz, dass wir in so einer Sparrunde, wie Sie dargelegt haben, wo man überall schaut, wo man für den Break-even möglichst sparen kann, die Honorare so hochhält. Ich hätte es lieber, wenn man auch diese Entschädigungen in die Zukunft verlagern würde, wenn wir dann wirklich Erfolg haben. Und wir uns dann alle daran beteiligen können: Konzernleitung, Verwaltungsräte und Aktionäre.»

Walter Oberhänsli:

«Zu den Erhöhungen: Es gab keine Gehaltserhöhungen von einzelnen Personen, die Erhöhung liegt daran, dass neue Personen zum Management gestossen sind, die höhere Vergütungen haben als andere, die ausgetreten sind. Das ist der Grund, warum sich die Gesamtsumme erhöht hat.

Zu der Schweizer Geschäftssituation: Ich gebe es zu, das tut auch mir weh, das Geschäft abzutreten, nachdem sehr viel Herzblut in Zur Rose geflossen ist. Wir haben uns diesen Schritt sehr gut überlegt und es ist unternehmerisch absolut richtig. Es wurde von vielen Investoren immer wieder bemängelt, dass wir keinen klaren Fokus haben, wir waren ein Gemischtwarengeschäft und haben das jetzt geradegezogen. Dazu kommt, dass wir mit dem Verkauf eine sehr komfortable finanzielle Situation haben. Ich glaube, wir haben eine rosige Zukunft mit dem E-Rezept in Deutschland vor uns, und somit sind wir aktuell in einer Talsohle, die wir durchschreiten werden.»

Peter Ulli (nicht identifizierter Aktionär):

«Ich kann nur einen Punkt beurteilen und das ist die Vergütung des Verwaltungsrats. Das Schweizer Geschäft fällt weg, das heisst, es ist weniger Beaufsichtigung nötig. Ich kann nicht nachvollziehen, warum man den Betrag hochhalten will, vor allem, wenn man weiterhin von Verlust ausgehen muss. Ich war in Kanada und Amerika an verschiedenen Firmen beteiligt und mir war immer wichtig, dass, wenn man von den Menschen Leistung erwartet, man vorne am Karren zieht und nicht hinten stösst und Kicks austeilt. Ich beantrage, dass die Aktionäre das Honorar des Verwaltungsrats so wie beantragt nicht bewilligen, weil die Beaufsichtigung des Schweizer Geschäfts wegfällt.»

Walter Oberhänsli:

«Dieser Antrag wird im statutarischen Teil zur Abstimmung vorgelegt und wird entsprechend eingehen.»

Joseph-Andreas Capol, Zizers:

«Ich schliesse mich meinen Vorrednern an. Ich störe mich daran, dass man zusätzlich eine variable Vergütung hat, neben der fixen Vergütung. Wenn ich mir vorstelle, dass eine Verwaltungsratssitzung im Schnitt drei Stunden dauert und alle zwei Monate stattfindet, dazu es noch ein Auto gibt, frage ich mich, wie das mit dem ökologischen Fussabdruck zusammengeht. Was mich stört, ist die variable Vergütung:

Hat man auch schon überlegt, diese wegzulassen? Wie geht man damit um, wenn es mal schlecht geht, wird da gekürzt? Und wenn ja, nur beim Management oder auch weiter unten?»

Walter Oberhänsli:

«Der Verwaltungsrat trifft sich weit mehr als alle zwei Monate, nämlich bei 19 Sitzungen im Jahr. Zudem bekommt der Verwaltungsrat keine Fahrzeuge. Die Vergütung ist hier eine Entschädigung für die Arbeit, welche die Mitglieder des Verwaltungsrats leisten. Zur Frage bezüglich variabler Vergütung: Wir haben darüber diskutiert, ob wir die variable Vergütung abschaffen sollen. Wir sind zum Schluss gekommen, unter Einbezug von Experten, dass das von der Investorengemeinde nicht goutiert wird: Investoren wollen eine variable, an Ziele geknüpfte Vergütung, Beispiel: Budget erreichen. Wenn wir in die Vergangenheit blicken, sehen wir, dass es Jahre gab, wo die variable Vergütung durchaus auf 50% war. Das ist 2022 anders, da wir die Ziele erreicht haben. Kürzen würden wir auch, aber wir befinden uns aktuell nicht in so einer Situation.»

Dr. Heidi Tacier, Zürich:

«Warum kann der Name «Zur Rose» nicht weitergeführt werden?»

Walter Oberhänsli:

«Ich kann Sie beruhigen, der Name wird weitergeführt. Die Zur Rose Schweiz bleibt integral so erhalten, alle Mitarbeitenden bleiben erhalten und die Ärztekunden werden weiterhin unter dem Namen Zur Rose bedient. Die Zur Rose-DNA wird erhalten bleiben. Viele Mitarbeitende des Schweizer Geschäfts haben bereits jetzt gemerkt und uns mitgeteilt, dass es durch den Zusammenschluss mit Migros / Medbase eine Stärkung gibt, eine Absicherung. Wir glauben, mit Migros hat das Schweizer Geschäft den bestmöglichen neuen Besitzer bekommen.»

Walter Grob, Bern:

«Ich finde es unwürdig, dass wir Aktionäre kein Podium haben, sondern im Raum sprechen müssen. Das wäre das Minimum. Geht es aktuell bei dem «Frage und Antwort»-Teil nur um die Löhne des Verwaltungsrats und des Managements oder wird das später auch nochmals traktandiert?»

Walter Oberhänsli:

«Im Moment geht es um den Informationsteil, einen generellen Austausch zwischen Ihnen als Aktionären und uns. Alle Themen sind möglich. Über die Vergütungen stimmen Sie nachher im ordentlichen Teil ab.»

Walter Grob:

«Ich möchte wissen, was Sie alles der Migros verkauft haben und was der Verkauf eingebracht hat.»

Walter Hess:

«Wir haben das gesamte Schweizer Geschäft verkauft: Lager, Infrastruktur, Know-how, Shop-in-Shop-Apotheken, die Technologie-Firma BlueCare – das gesamte Schweizer Geschäft. Das wurde so entschieden, da es eine Einheit bildet und der Erfolg darauf fusst, dass alles integriert funktioniert. Der Verkauf bringt uns Einnahmen von CHF 360 Mio., was das Betriebsgebäude noch nicht einschliesst. Dieser Verkaufserlös wird noch dazukommen.»

Walter Oberhänsli:

«Noch eine Anmerkung zum Podium: Wir waren der Meinung, dass es einfacher ist, wenn Sie direkt im Raum sprechen können und nicht jeder nach vorne treten muss. Falls Sie aber noch mehr Fragen haben, stelle ich gerne mein Pult zur Verfügung.»

Patrick Pescatore, Kloten:

«Ich habe eine Frage zum Zukunftsdenken, welches Sie dargestellt haben. Ich frage mich als Schweizer, wenn ich ein Deutscher wäre: ein Schweizer Geschäft mit Vertriebsfirma in Holland und die wollen mit uns jetzt Geld machen? Ich frage mich: Was läuft hinten durch? Es hat garantiert Risiken und Konkurrenz und das hätte ich gerne etwas realistischer gehört.»

Walter Oberhänsli:

«Ich darf zunächst feststellen, dass die Schweizer in Deutschland einen guten Ruf haben und auch im Gesundheitswesen bekannt ist, dass in der Schweiz ein E-Rezept existiert, das wir entwickelt haben. Natürlich gibt es Konkurrenz: über 18'000 stationäre Apotheken. Wir sind aber nicht im luftleeren Raum, wir sind seit 2004 in Deutschland und konnten schon viele Erfahrungen sammeln. Wenn man generell schaut, wie viele OTC online verkauft werden, dann sind wir bei 25% in Deutschland, das heisst, Deutschland ist sich gewohnt, Arzneimittel online zu kaufen. Anders als in der Schweiz, wo OTC nicht im Versand verkauft werden kann, nur rezeptpflichtige Arzneimittel. Deswegen glauben wir, dass die Situation in Deutschland günstig ist und wir eine grosse Marktchance haben. Wir haben die Verzögerung, die wir auch beklagen, aber die Politik ist die Politik und wir glauben, dass wir kurz bevorstehen, dass das E-Rezept kommt. Wir waren kürzlich im BMC-Kongress in Berlin, wo man der Politik den Puls fühlen kann, und wir haben gespürt, dass die Zeit reif ist.»

Walter Hess:

«Noch ergänzend, über Deutschland hinausschauend: Die europäischen Märkte liberalisieren sich zunehmend, was unser Gebiet angeht. Wir sind sehr aktiv im europäischen Verband der Online-Apotheken und nehmen stark Einfluss, beispielsweise zum Thema eines europäischen Gesundheitsdatenraumes, wo länderübergreifend das elektronische Rezept eingeführt werden soll, das soll ab 2025 passieren. Das eröffnet für uns in der Zukunft auch in anderen Ländern als Deutschland Perspektiven.»

Thomas Beat Keller, Rapperswil:

«Ich habe zwei Anliegen. Grundsätzlich finde und fand ich den Schritt nach Deutschland gut. Die Schwierigkeiten dabei sind auch auf die deutsche Politik zurückzuführen. Meine erste Frage: Haben wir die Sicherheit, dass Zur Rose von Migros nicht an die Galenica weiterverkauft wird? Und zweitens: Wie viel Prozent der Aktionärsstimmen sind im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung vertreten? Wenn ich es richtig ausgerechnet habe, gibt es etwa CHF 3'500 pro Stunde Sitzungsgeld. Davon habe ich auch schon geträumt in meiner Praxis. Ob das zu viel ist oder nicht, ist schwierig zu beurteilen. Aus meiner Sicht ist es aber recht viel.»

Walter Oberhänsli:

«Zum ersten Punkt: Der Weiterverkauf von Migros an Galenica ist aufgrund von regulatorischen Begebenheiten undenkbar. Die Wettbewerbskommission würde das ablehnen. Zur Frage, wie viel die Vergütung auf Stundenbasis ist: Diese Rechnung habe ich selbst noch nie gemacht – der Verwaltungsrat bezieht keinen Stundenlohn, sondern eine Vergütung, die sowohl den Gesamtaufwand als auch die Verantwortung als Verwaltungsrat benchmarkkonform abgelten soll. Wie hoch der Anteil der Aktionärsstimmen von Verwaltungsrat und Konzernleitung ist, gibt Marcel Ziwica Antwort.»

Marcel Ziwica:

«Gemäss Offenlegung im Geschäftsbericht sind das rund 3% – Verwaltungsrat und Management zusammen.»

Gerd Baumgärtel, Röttenbach DE:

«Ich habe eine Frage zum deutschen Markt: Als treuer DocMorris-Kunde stelle ich aktuell fest, dass viele Medikamente zurzeit nicht lieferbar sind. Wenn ich aber in eine stationäre Apotheke gehe, dann haben

die das vorrätig. Da kommt der Verdacht auf, dass Sie von Grosshändlern, von welchen Sie vorwiegend Medikamente beziehen, diskriminiert werden. Haben Sie das festgestellt und was tun Sie da dagegen?»

Walter Hess:

«Es ist so, dass sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland zurzeit sehr viele Medikamente nicht verfügbar sind aufgrund von Lieferkettenproblemen durch globale Schwierigkeiten der vergangenen Jahre. Was wir feststellen, ist, dass es immer wieder Unterschiede gibt in den Medikamentengruppen, die nicht verfügbar sind. Wir tracken sehr eng, wer Medikamente hat, die wir nicht haben und umgekehrt, und das hält sich etwa die Waage. Das heisst, dass wir uns nicht benachteiligt fühlen, wir beziehen zudem auch einen grossen Anteil direkt von Herstellern.»

Pascal Puenzieux, Zürich:

«Was sind die Eintrittsbarrieren eines allfälligen Konkurrenten? Ich spreche z.B. Amazon an, die Informatik und Logistik beherrschen. Rechnen Sie damit, dass bis 2030 Amazon mit einer Tochtergesellschaft auch in diesem Markt tätig sein wird, und wenn ja, welchen Einfluss wird das auf die Profitabilität haben?»

Walter Oberhänsli:

«Diese Frage beschäftigt uns seit Jahren und haben wir entsprechend auf dem Radar. Nach unserer Einschätzung ist Amazon mit dem US-Arzneimittelgeschäft nicht zufrieden und dies bremst Entwicklungen oder Gelüste in Europa. Wir wissen, dass Amazon eine grosse Abteilung aufgebaut hat, um den Markt in Europa diesbezüglich zu studieren. Dieses Team hat vor rund drei bis vier Jahren ihre Tätigkeit angefangen, diese aber bereits wieder eingestellt. Wenn Amazon in den Markt hätte kommen wollen, dann wäre dies nach unserer Einschätzung nach erfolgt. Wir haben zudem Kontakte zu verschiedenen Investmentbankern, auch amerikanischen, und auch gemäss derer Einschätzung gibt es derzeit keine Gelüste von Amazon, in unseren Markt einzutreten.»

Pascal Puenzieux:

«Wie wissen Sie, dass Amazon keine Freude am Geschäft hat? Wahrscheinlich haben Sie ähnliche Probleme wie wir aktuell. Amazon hat aber einen langen Atem, viel Geld und gehören bezüglich Informatik weltweit zu den besten. Marktmacht haben sie ebenfalls mit vielen potenziellen Kunden. Machen Sie sich das nicht zu einfach?»

Walter Oberhänsli:

«Nein, wir machen es uns nicht einfach, sondern wir beobachten sehr genau, was passiert. Sie haben ursprünglich nach Barrieren gefragt: Ganz trivial ist es nicht, auch wenn Amazon technologisch fit ist. Eine Arzneimitteldistribution aufzubauen, ist ein hochkomplexes Unterfangen, rein was regulatorische Rahmenbedingungen angeht. Klar, eine Akquisition wäre für Amazon möglich. Wir sind der Meinung, dass sie diesen Weg wählen würden. Und da gibt es nur zwei Optionen: Shop-Apotheke und DocMorris. Aber das sind reine Spekulationen. Was wir machen können, ist, uns möglichst gut vorzubereiten und schnell weiter zu wachsen.»

Pascal Puenzieux:

«Ich schätze, dass Sie immer sehr positiv und immer der Meinung sind, dass alle ihre Mitarbeitenden die besten sind. Man muss es aber auch erwarten, da Sie bei der Entlohnung nicht knausrig sind. Das führt zu meiner nächsten Frage: Machen Sie einen Benchmark zu Ihrem direkten Konkurrenten in Deutschland? Zahlen diese für ihren Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ähnlich oder haben Sie einen «Schweiz-Aufschlag» von 50%?»

Walter Oberhänsli:

«Nein, wir haben keinen Schweiz-Zuschlag. Die Konkurrenz hat ein komplett anderes Vergütungssystem, sie zahlen vor allem in Aktien. Walter Hess, willst du hier noch ausführen?»

Walter Hess:

«Es ist ein nicht vergleichbares Vergütungssystem, welches auf holländischen und deutschen Regulatorien basiert, auch das System für Aufsichtsrat und Vorstand. Sie haben grosse Aktien- und Optionenprogramme, die jährlich zu Ausschüttungen führen. Bei uns ist dies nicht der Fall. Wir haben im Long Term Incentive Aktienkomponenten drin, es lässt sich aber nicht vergleichen.»

Pascal Puenzieux:

«Man kann das ja berechnen, oder nicht? Sie und Ihre sehr guten Mitarbeitenden müssen in der Lage sein, das zu berechnen. Also was Sie sagen, ist eigentlich vergleichbar. Da mache ich also ein Fragezeichen. Wenn Sie einen der besten in Ihrer Firma fragen werden, kann der mir sicherlich eine Antwort geben. Danke.»

Walter Oberhänsli:

«Es gab einen CEO-Wechsel bei Shop Apotheke und das Vergütungspaket ist publik. Ich weiss nicht auswendig, wie hoch es ist, aber in meiner Erinnerung ist es fürstlich.»

Pascal Puenzieux:

«Ich möchte noch einen Punkt erwähnen: Die Vergütung hat sehr viele Anfragen gebracht, ist also ein Thema bei den Mitbesitzern der Firma und ich wünsche mir, dass Sie dem in Zukunft mehr Beachtung schenken, dass Sie beispielsweise nächstes Jahr einen direkten Vergleich machen mit dem Konkurrenten Shop Apotheke. Ich denke, Ihre Wirtschaftsprüfer können das berechnen, in einem bei Zur Rose üblichen Stundenansatz von CHF 3'500 ist das sicher möglich.»

Walter Oberhänsli:

«Den Wunsch nehmen wir gerne auf. Wir haben eine Benchmark-Analyse, die wir hier auch kurz zeigen können.» (Chart wird gezeigt)

Marcel Ziwica:

«Man sieht den Punkt der Zur Rose-Gruppe im Vergleich zu anderen börsenkotierten Unternehmen, die ihre Vergütung offenlegen. Hier wurde nach Marktkapitalisierung, Umsatz und Anzahl Mitarbeitenden verglichen, und man sieht, dass die CEO-Vergütung im Mittelfeld respektive im unteren Durchschnitt angesiedelt ist.»

Stephan Sola, Baar:

«Ich habe eine Folgefrage zu dem, was gestern an der Börse passiert ist: Es waren 40'000 Aktien, wir reden hier von rund CHF 1.4 Mio. Ich habe die Frage, wer das verkauft hat, und wer entschieden hat, über welche Bank das verkauft wird, denn diese Bank würde ich nicht mehr nutzen. Die Zur Rose hat sich kürzlich etwas erholt und was es sicher nicht braucht, ist diese Volatilität im Markt, die durch einen Verkäufer, einen Broker, ausgelöst wurde. Wäre ich kontaktiert worden gestern, hätte ich wohl einen Viertel der Positionen gekauft.»

Marcel Ziwica:

«Dies war im Zusammenhang mit einer bedingten Kaufpreiszahlung einer Firmenakquisition aus dem Jahr 2018. Im Rahmen dieser Zahlung des Kaufpreises wurden Aktien verkauft, um die daraus resultie-

renden Steuerverpflichtungen zu begleichen. Das war ein einmaliger Effekt, der sich so nicht wiederholen wird. Wir sind im Detail noch am Analysieren, warum das von den Banken genauso umgesetzt werden konnte. Wir werden das so sicherlich nicht mehr umsetzen lassen.»

Walter Oberhänsli:

«Wir sind alle gleicher Meinung. Das war ein Desaster, das man Aktien so unsensibel auf den Markt schmeisst. Wir sind auch verärgert darüber.»

Walter Hess:

«Auf Ihren Einwand 'wenn ich das gewusst hätte...': Wir selber haben davon gestern erst im Laufe des Nachmittags gegen Abend erfahren und konnten dann nicht mehr reagieren. Wir haben nicht gewusst, dass es so verkauft wird.»

Martin Kaufmann, Meilen:

«Ich habe in der deutschen Apothekerzeitung einen Vergleich zwischen Zur Rose und Shop Apotheke gelesen. Ein paar strategische Unterschiede sind interessant. Mich interessiert, wie die strategische Weiterentwicklung von Zur Rose als DocMorris aussehen soll. Zu Shop Apotheke wird gesagt, dass sich diese weiterentwickeln will zu Europas führender, kundenzentrierten E-Pharmacy-Plattform und dass sie dazu einige Akquisitionen getätigt haben. Sie wollen also in Zukunft nicht mehr nur den «Postboten» machen, sondern hinausreichen bis zum Patienten und damit ein ganzheitlicheres Modell vorsehen. Bestehen entsprechende Absichten auch bei DocMorris?»

Walter Hess:

«Zur Strategie von Shop Apotheke kann und will ich mich nicht äussern. Bei meinem Beitrag vorhin habe ich das digitale Gesundheits-Ökosystem aufgezeigt. Wir sind schon heute mehr als eine E-Pharmacy und gehen bis in die Verknüpfungen mit Ärzten, Spezialisten, Kliniken rein, wo wir Bereiche für Patienten abbilden. Unser Vorgehen basiert ausschliesslich auf Bedürfnissen von Kunden und Patienten, das machen wir schon länger.»

Walter Oberhänsli:

«Ich sage etwas zur Strategie von Shop Apotheke: Meine Wahrnehmung dazu ist, dass wir immer der First-Mover waren. Wir haben diese Strategie für uns reklamiert. Nachher kam Shop Apotheke mit einem ähnlichen Konzept. So herum muss man das sehen.»

Wolfram Gerlof, Stäfa:

«Können Sie etwas zur aktuellen Lage des Aktionariats sagen? Es gab gewisse Aussagen in der Presse zu amerikanischen Asset Managern, die eingestiegen sind.»

Marcel Ziwica:

«Es gibt die Meldepflicht, dass alle Aktionäre, die mehr als drei Prozent der gesamten Aktienzahl halten, offengelegt werden müssen. Diese wurden auch im Geschäftsbericht veröffentlicht. Per Ende 2022 waren das Frank M. Sands, Reade Griffith, UBS Group AG, JP Morgan Chase & Co. und Bank of America Corporation. Weitere gibt es nicht.»

Leon Maitre, Allschwil:

«Man kann aktuell zu Ausverkaufspreisen die Aktien verkaufen. Wenn wir verkaufen, sind wir unser Geld los. Welche Massnahmen machen Sie, um das zu verhindern? Wenn ein guter Preis geboten wird, wird man wohl verkaufen. Es betrübt mich, wie der Verlauf dieser Aktie ist. Viel Hoffnung machen Sie uns nicht. Worte hören wir, mehr nicht.»

Walter Oberhänsli:

«Ich bedaure, dass Sie unseren Worten so wenig Glauben schenken. Natürlich ist der Kurs heute sehr tief, aber wir verkaufen nichts, sondern die Aktionäre. Wenn jemand ein Angebot macht, dann sind es die Aktionäre, die verkaufen oder auch nicht.»

Hubert Aeschbacher, Guntershausen:

«Wie ist es möglich, dass das Management-Team die Ziele erreicht hat, uns aber gleichzeitig ein derart schlechtes Resultat präsentiert? Da stelle ich die Zielvorgabenstellung infrage. Sie haben erwähnt, dass es prozessuale Risiken gibt oder geben könnte. Worum handelt es sich hier?»

Walter Oberhänsli:

«Zur Zielvorgabe: Nach der Wachstumsphase möchten wir nun so schnell wie möglich Break-even erreichen. Insofern ist die Vergütungslogik darauf ausgerichtet. Diese Schritte von Minus zu Break-Even zu Profitabilität honorieren und fördern wir. Es geht nicht darum, das absolute Resultat zu belohnen, sondern die Bewegung.»

Marcel Ziwica:

«Bei den prozessualen Risiken geht es um die Rückstellungen, die wir in der Bilanz gebildet haben. Da gibt es einen Fall zur Mehrwertsteuer in den Niederlanden sowie einen Fall eines möglichen Konkurses eines Kunden. Das alles ist ebenfalls im Geschäftsbericht offengelegt.»

Pascal Puenzieux, Zürich:

«Mich stört Ihr übertriebener Optimismus. Ich habe nur die Zahlen interpretiert, die Sie uns vorgestellt haben. Die Marketingausgaben waren 2021 etwa CHF 120 Mio., 2022 waren sie dann halb so gross. Umsatzmässig hat sich das aber nicht gross ausgewirkt. Natürlich sind das wieder alles super Leute, die so viel für das Marketing ausgegeben haben (CHF 120 Mio.), aber sind die wirklich so grossartig, wenn sie im Folgejahr halb so viel ausgeben und sich das praktisch nicht manifestiert im Umsatz. Also nochmals: Werden Sie kritischer und finden Sie nicht immer alles so super toll.»

Walter Oberhänsli:

«Ich nehme den Hinweis gerne mit. Ich nehme für mich in Anspruch, dass ich sehr wohl kritisch bin. Ich halte die Generalversammlung dennoch für eine Veranstaltung, wo wir Sie überzeugen wollen und mit begründetem Optimismus mitreissen möchten.»

Walter Hess:

«Die Marketingausgaben 2021 beinhalteten eine Markenbekanntheitskampagne, die wir im Hinblick auf die Einführung des elektronischen Rezepts lanciert haben, mit TV-Werbung in Deutschland. Das haben wir im Folgejahr eingestellt. Die gestützte Markenbekanntheit war im Januar 2022 auf 71% und ist auch jetzt noch auf 65%. Das heisst, die Investitionen, die wir getätigt haben, sind nicht einfach in die Luft geschossen. Die Bekanntheit konnten wir auf dem Niveau halten, aber jetzt bei geringerem Mitteleinsatz.»

Ulf Dahlmann, Weinheim DE:

«Wir wollen profitabel werden. Wie unprofitabel war das Schweizer Geschäft, dass wir es verkauft haben? Oder ist das nicht ein Widerspruch, da dieses immer einen soliden Umsatz erzeugt hat?»

Marcel Ziwica:

«Der Umsatz des Schweizer Geschäfts betrug 2022 CHF 687 Mio. mit einer EBITDA-Marge von rund 3%. Das Schweizer Geschäft ist und war profitabel.»

Da keine weiteren Fragen gestellt oder Diskussionsbeiträge geäussert werden, beendet Walter Oberhänsli die Diskussion und leitet über zum statutarischen Teil.

IV. Statutarischer Teil

i. Feststellungen

1. Protokoll

Zur Protokollführerin wird Lisa Lüthi, Leiterin Unternehmenskommunikation, bestimmt. Der Vorsitzende weist darauf hin, dass die Generalversammlung zwecks Erleichterung der Protokollführung tontechnisch aufgenommen werde. Die Datei werde keinen Empfängern zugestellt und nach Ablauf von drei Monaten gelöscht. Hierzu werden keine Fragen gestellt, und es erfolgen keine Wortmeldungen.

2. Stimmzähler

Der Vorsitzende informiert, dass die Abstimmungen und Wahlen mittels Televoting, das heisst mittels elektronischer Stimmabgabe, durchgeführt werden. Für den Bedarfsfall, das heisst bei Ausfall des Televotings, bestimmt der Vorsitzende Daniel Caluori als Hauptstimmzähler sowie Laura Kessler, David Mantock, Laura Saner und Carolina Souviron als zusätzliche Stimmzähler.

3. Einladung

Die Einladung zur heutigen Generalversammlung ist gemäss gesetzlicher und statutarischer Vorschrift mit Schreiben vom 12. April 2023 erfolgt und wurde am 12. April 2023 im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht. Es sind keine zusätzlichen Traktanden verlangt und Anträge gestellt worden.

Der Vorsitzende informiert die Aktionärinnen und Aktionäre, dass der Verwaltungsrat beschlossen habe, die Traktanden 4.2. und 4.3 zurückzuziehen, da diese bei weiten Teilen auf Ablehnung gestossen seien.

Schliesslich weist der Vorsitzende darauf hin, dass Herr Paul Bürgi, Vertreter des unabhängigen Stimmrechtsvertreters, der Anwaltskanzlei Buis Bürgi AG, Zürich, diejenigen Aktionäre vertrete, die ihre schriftlichen Instruktionen an ihn erteilt haben.

4. Präsenz

Es sind 3'617'468 Aktienstimmen mit einem Nennwert von CHF 108'524'040.00 an der Generalversammlung vertreten. Im Einzelnen gestalten sich die Vertretungsverhältnisse wie folgt:

- 258 Aktionäre bzw. Aktionärsvertreter sind anwesend und vertreten 213'513 Stimmen.
- Der unabhängige Stimmrechtsvertreter vertritt 3'403'955 Stimmen.
- Das absolute Mehr beträgt 1'808'735 Stimmen.
- Bei der Entlastung (Traktandum 3) sind 3'343'218 Stimmen stimmberechtigt, das absolute Mehr beträgt 1'671'610 Stimmen.

- Für die Traktanden 5, 6, 7, 8 und 10 (Statutenänderungen) beträgt das qualifizierte 2/3-Mehr 2'411'646 Stimmen, das absolute Mehr der vertretenen Nennwerte beträgt CHF 54'262'020.01.

5. Beschlussfähigkeit

Die Generalversammlung ist somit ordnungsgemäss konstituiert und für die vorgesehenen Traktanden beschlussfähig. Gegen diese Feststellungen des Vorsitzenden wird kein Widerspruch erhoben.

6. Hinweise zum Wahl- und Abstimmungsverfahren

Für Wahlen und Abstimmungen werden die Aktionärinnen und Aktionäre gebeten, die ausgehändigten Abstimmungsgeräte zu benutzen und im Bedarfsfall, das heisst bei Ausfall des Televoting-Systems, die zugestellten Stimmzettel zu verwenden.

Der Vorsitzende erläutert den Aktionärinnen und Aktionären die elektronische Abstimmung mittels Televoter. Im Folgenden wird eine Test-Abstimmung durchgeführt.

7. Information des unabhängigen Stimmrechtsvertreters

Auf Ersuchen des Vorsitzenden informiert Herr Paul Bürgi, Vertreter des unabhängigen Stimmrechtsvertreters, Buis Bürgi AG, die Versammlung, dass er gestützt auf Art. 689c Abs. 5 OR den Verwaltungsrat der Gesellschaft am 28. April 2023, abends, aufgrund der bis am 28. April 2023 eingegangenen Weisungen mit zusammenfassenden, approximativen und indikativen Prozentangaben über die Zustimmungsraten zu den einzelnen Traktanden informiert hat.

ii. Traktanden

1. Genehmigung des Lageberichts sowie der Jahres- und Konzernrechnung 2022

Der Verwaltungsrat beantragt, den Lagebericht sowie die Jahres- und Konzernrechnung für das Geschäftsjahr 2022 zu genehmigen. Jolanda Dolente von der Revisionsstelle Ernst & Young AG hat keine Ergänzungen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Lagebericht sowie die Jahres- und Konzernrechnung 2022 werden mit folgendem Abstimmungsergebnis genehmigt: 3'520'451 Ja-Stimmen, 65'794 Gegenstimmen, 25'954 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 4'594 Stimmen.

2. Verwendung des Bilanzergebnisses 2022 der Zur Rose Group AG

Der Verwaltungsrat beantragt, das Bilanzergebnis wie aufgeführt zu verwenden:

Verlustvortrag aus Vorjahr	CHF	-57'621'092
Jahresergebnis	CHF	-125'845'303
Bilanzverlust	CHF	-183'466'395
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	-183'466'395

Der Vorsitzende führt aus, dass der Verwaltungsrat es mit Blick auf den derzeit erwarteten mittel- bis langfristigen Finanzbedarf der Gesellschaft als angemessen und zweckmässig erachte, die Liquidität im Unternehmen zu belassen. Aus diesem Grund beantrage der Verwaltungsrat, das Bilanzergebnis 2022 wie oben dargestellt zu verwenden und für das Geschäftsjahr 2022 keine Dividende auszuschütten und den gesamten Betrag von CHF -183'466'395 auf die neue Rechnung vorzutragen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Antrag zur Verwendung des Bilanzergebnisses 2022 wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'508'432 Ja-Stimmen, 73'764 Gegenstimmen, 34'059 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 587 Stimmen.

3. Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Der Verwaltungsrat beantragt, den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung für ihre Tätigkeit im Geschäftsjahr 2022 Entlastung zu erteilen.

Der Vorsitzende informiert die Generalversammlung, dass, wie im Gesetz vorgesehen sei, all jene Personen kein Stimmrecht hätten, die in irgendeiner Weise an der Geschäftsführung teilgenommen haben.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Die Entlastung wird mit folgendem Abstimmungsergebnis erteilt: 3'119'107 Ja-Stimmen, 167'847 Gegenstimmen, 55'049 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 189 Stimmen.

4. Anpassung der Statuten an das neue Aktienrecht

Der Vorsitzende leitet über zu Traktandum 4, den beantragten Statutenänderungen zwecks Nachvollzugs der am 1. Januar 2023 in Kraft getretenen Aktienrechtsrevision. Der Vorsitzende führt aus, dass die beantragten Änderungen in Anhang 1 der Einladung zur heutigen Generalversammlung abgedruckt gewesen seien, und weist die Aktionäre darauf hin, dass die beantragten Statutenanpassungen thematisch gegliedert seien und im Folgenden in den Traktanden 4.1, 4.4 und 4.5 zur Abstimmung vorgelegt würden.

4.1 Ausübung von Finanzinstrumenten, die sich auf das bedingte Kapital beziehen, Aktien und Aktienbuch

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass durch die unter diesem Traktandum 4.1 beantragten Änderungen die Statutenbestimmungen über die Aktien und die Vinkulierung an das neue Aktienrecht angepasst und generell modernisiert werden sollten. Mit der Änderung von Artikel 3d solle die Verwaltung von Finanzinstrumenten, wie Optionen oder Wandelanleihen, und mit jener von Artikel 5 Absatz 1 solle die Kommunikation mit denjenigen Aktionären, die ihre E-Mail-Adresse angeben, vereinfacht werden. Im Übrigen verweise er an dieser Stelle auf die Begründung zu diesem Traktandum gemäss Einladung zur heutigen Generalversammlung.

Der Verwaltungsrat beantragt, einen neuen Artikel 3d einzufügen (bisheriger Artikel 3d wird 3e) sowie Artikel 4 Abs. 1 und Artikel 5 Abs. 1 und 2 zu ändern, jeweils gemäss Wortlaut, wie er in Anhang 1 der Einladung zur heutigen Generalversammlung abgedruckt war.

An dieser Stelle gibt es eine Wortmeldung:

Jürgen Mewes, Hinterkappelen:

«Sie haben gesagt, dass Traktandum 4.2 und 4.3 gestrichen werden. Warum ist das so?»

Walter Oberhänsli:

«Wir haben anhand der bereits schriftlich eingegangenen Instruktionen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter gesehen, dass diese beiden Traktanden keine Mehrheit auf sich vereinigen können werden. Aus diesem Grund verzichten wir hier auf eine Abstimmung, da die Punkte gar nicht mehr angenommen werden können.»

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'465'119 Ja-Stimmen, 106'743 Gegenstimmen, 43'439 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 1'113 Stimmen.

4.4 Verwaltungsrat und Vergütungen

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass das neue Aktienrecht auch Neuerungen hinsichtlich des Verwaltungsrats gebracht habe. So seien neu insbesondere elektronische Kommunikationsformen zulässig. Ferner seien die Befugnisse des Verwaltungsrats leicht überarbeitet worden. Schliesslich seien mit Inkrafttreten der Aktienrechtsrevision die Bestimmungen, die bisher in der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) enthalten waren, ins Obligationenrecht überführt worden, wobei es einzelne Änderungen gäbe, die in den Statuten abzubilden seien. Diese Modernisierungen und Änderungen sollten durch die unter diesem Traktandum 4.5 beantragten Statutenanpassungen übernommen und die Statuten damit an das gültige Recht angepasst werden.

Der Verwaltungsrat beantragt, Artikel 18 Abs. 3, Artikel 19 Abs. 2 Ziff. 4, 8 und 10, Artikel 25 Abs. 2, Artikel 28 Abs. 1 und 3 sowie Artikel 29 Abs. 4 einzufügen bzw. zu ändern und zwar jeweils gemäss Wortlaut, wie er in Anhang 1 der Einladung zur heutigen Generalversammlung abgedruckt war.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'242'269 Ja-Stimmen, 312'625 Gegenstimmen, 60'869 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 591 Stimmen.

4.5 Geschäftsbericht und Information

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass unter dem neuen Aktienrecht künftig

die Erstellung und Publikation eines regelmässig erscheinenden Berichts über nichtfinanzielle Belange (das heisst, eines Nachhaltigkeitsberichts) verlangt werde. Auf dieses Erfordernis solle nach Ansicht des Verwaltungsrats in den Statuten Bezug genommen werden. Seit dem Inkrafttreten der Aktienrechtsrevision sei es zudem erlaubt, Mitteilungen der Gesellschaft an ihre Aktionäre auch an eine im Aktienregister eingetragene elektronische Adresse (beispielsweise per E-Mail) zu versenden, sofern dies die Statuten vorsähen, was der Verwaltungsrat in den Statuten entsprechend festlegen wolle.

Der Verwaltungsrat beantragt, Artikel 31 Abs. 2, die Marginalie von Art. 31 sowie Artikel 34 Abs. 1 und 3 entsprechend anzupassen und zwar jeweils gemäss Wortlaut, wie er in Anhang 1 der Einladung zur heutigen Generalversammlung abgedruckt war.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'493'972 Ja-Stimmen, 52'826 Gegenstimmen, 67'590 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 1'621 Stimmen.

5. Einführung Kapitalband (Statutenänderung)

Hauptantrag

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass per 1. Januar 2023 das genehmigte Kapital durch das Kapitalband ersetzt worden sei. Wie bisher beim genehmigten Kapital verlange auch die Einführung eines Kapitalbands die Aufnahme einer entsprechenden Bestimmung in die Statuten. Der Verwaltungsrat beantrage im Folgenden, ein Kapitalband in die Statuten aufzunehmen. Zur weiteren Begründung dieses Antrags verweist der Vorsitzende auf die detaillierten Ausführungen hierzu in der Einladung zur heutigen Generalversammlung.

Der Vorsitzende informiert die Generalversammlung, dass der Antrag auf Schaffung eines Kapitalbands in einen Hauptantrag und zwei Zusatzanträge unterteilt sei. Die beiden Zusatzanträge kämen nur dann zur Abstimmung, wenn der Hauptantrag von der heutigen Generalversammlung angenommen werde.

Der Vorsitzende unterbreitet der Generalversammlung den folgenden Hauptantrag des Verwaltungsrats zum Beschluss:

Der Verwaltungsrat beantragt die Einführung eines Kapitalbands im Hauptantrag mit einer oberen Kapitalbandgrenze von 120% des heutigen Aktienkapitals und einer unteren Kapitalbandgrenze von 95% des heutigen Aktienkapitals und zu diesem Zweck Artikel 3a Abs. 1 und Abs. 4 lit. a, h (bisher e) der Statuten sowie die Marginalie dazu wie folgt zu ändern sowie die folgenden Artikel 3a Abs. 4 lit. d, e, f, (unmittelbar nach der bisherigen lit. c) der Statuten neu einzufügen, wobei diese Änderungen nur in Kraft treten, wenn auch Artikel 3e (Traktandum 8) (*Begrenzung des Ausschlusses der Bezugsrechte und Begrenzung der gesamthaften Verwässerung*) genehmigt wird:

*[Marginalie]
Kapitalband*

Artikel 3a

1 Der Verwaltungsrat ist in einem Zeitraum bis zum 4. Mai 2026 ermächtigt, (a) das Aktienkapital in einem oder mehreren Schritten um höchstens CHF 80'945'640.00 auf CHF 485'673'840.00 (obere Kapitalbandgrenze) zu erhöhen durch Ausgabe von höchstens 2'698'188 voll zu liberierenden Namenaktien zum Nennwert von je CHF 30.00 und (b) das Aktienkapital in einem oder mehreren Schritten um höchstens CHF 20'236'410.00 auf nicht weniger als CHF 384'491'790.00 (untere Kapitalbandgrenze) zu reduzieren, und zwar ausschliesslich durch Vernichtung von Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 30.00, die zum Zwecke der Wertschriftenleihe für Wandelanleihen der Gesellschaft ausgegeben wurden und dafür (gegebenenfalls temporär) nicht mehr benötigt werden. Erhöhungen in Teilbeträgen sind gestattet. Bei einer Kapitalherabsetzung ist der Herabsetzungsbeitrag in die Reserven zu buchen.

4 (a) im Zusammenhang mit der Kotierung bzw. Handelszulassung von Aktien an inländischen oder ausländischen Handelsplätzen, einschliesslich für die Einräumung einer Mehrzuteilungsoption (Greenshoe); oder

(d) zur Schaffung von Reserveaktien, die für die oben genannten Zwecke oder zur Unterlegung von zu Marktbedingungen ausgegebenen Finanzinstrumenten vorgesehen sind; oder

(e) zur Bedienung von zu Marktbedingungen ausgegebenen Finanzinstrumenten; oder

(f) zur Schaffung eines fixen oder variablen Bestandes an Aktien, der für die Aktienleihe im Zusammenhang mit von der Gesellschaft ausgegebenen oder garantierten Finanzinstrumenten, namentlich Wandelanleihen, bestimmt ist; oder

(h) zwecks einer raschen und flexiblen Kapitalbeschaffung, die ohne Aufhebung des Bezugsrechts nur schwer oder gar nicht möglich wäre; oder

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'202'341 Ja-Stimmen, 283'828 Gegenstimmen, 67'573 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 61'929 Stimmen.

Erster und zweiter Zusatzantrag:

Da die Generalversammlung den Hauptantrag des Verwaltungsrats zu Traktandum 5 angenommen hat, geht der Vorsitzende über zur Beschlussfassung über die beiden Zusatzanträge zu diesem Traktandum. Er führt einleitend aus, dass der Verwaltungsrat unter dem ersten Zusatzantrag beantrage, die untere Grenze des bereits genehmigten Kapitalbands weiter abzusenken und zwar von aktuell 95% des bisherigen Aktienkapitals auf neu 85.91% des bisherigen Aktienkapitals. Unter dem zweiten Zusatzantrag beantrage der Verwaltungsrat, die Dauer des Kapitalbands zu verlängern.

Der Vorsitzende weist die Aktionärinnen und Aktionäre darauf hin, dass die beiden Zusatzanträge zusammen mit dem Hauptantrag nur in Kraft treten werden, wenn Traktandum 8 der heutigen Tagesordnung angenommen wird. Im Übrigen verweist der Vorsitzende auf die Begründung zu Traktandum 5 gemäss Einladung zur heutigen Generalversammlung.

Der Vorsitzende unterbreitet der Generalversammlung die folgenden beiden Zusatzanträge des Verwaltungsrates zum Beschluss:

Im ersten Zusatzantrag beantragt der Verwaltungsrat die weitere Reduktion der unteren Kapitalbandgrenze von den bereits genehmigten CHF 384'491'790.00, entsprechend einer Reduktion um höchstens CHF 20'236'410.00, auf CHF 347'728'200.00, entsprechend einer Reduktion um höchstens CHF 57'000'000.00, und damit eine entsprechende Änderung des unter dem Hauptantrag genehmigten Absatz 1 von Artikel 3a der Statuten.

Im zweiten Zusatzantrag beantragt der Verwaltungsrat die zeitliche Verlängerung des Kapitalbands vom 4. Mai 2026 zum 30. September 2027 und damit eine entsprechende Änderung des unter dem Hauptantrag genehmigten Absatz 1 von Artikel 3a der Statuten.

An dieser Stelle gibt es eine Wortmeldung:

Nicht identifizierter Aktionär:

«Was machen Sie jetzt mit diesen Aktien für 57 Millionen? Schreddern Sie diese und werfen Sie weg?»

Walter Oberhänsli:

«Ich glaube, da liegt ein falsches Verständnis zum Kapitalband vor: Das Kapitalband ist nichts anderes als das frühere genehmigte Kapital, das dem Verwaltungsrat die Kompetenz zuspricht, das Kapital zu erhöhen oder abzusenken. Es ist nicht so, dass wir Aktien zum Spass verwenden.»

Nachdem keine weiteren Wortmeldungen mehr vorliegen, geht der Vorsitzende zur Abstimmung über. Er weist die Generalversammlung darauf hin, dass im Folgenden über die beiden Zusatzanträge gleichzeitig, aber getrennt abgestimmt werde.

Der erste Zusatzantrag zu Traktandum 5 wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 2'896'194 Ja-Stimmen, 634'588 Gegenstimmen, 79'162 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 3'346 Stimmen.

Der zweite Zusatzantrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 2'893'219 Ja-Stimmen, 634'145 Gegenstimmen, 82'540 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 3'386 Stimmen.

6. Erhöhung des bedingten Kapitals für Mitarbeiterbeteiligungen und Erweiterung auf Berater (Statutenänderung)

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass es das Ziel der Mitarbeiterbeteiligungspläne der Zur Rose-Gruppe sei, die Mitarbeitenden und die Mitglieder des Verwaltungsrats mit eigener Investition an der fortgesetzten Wertsteigerung des Unternehmens in marktüblichem Umfang zu beteiligen, um deren Interessen denjenigen der Aktionäre anzugleichen. Ausserdem sollten künftig auch in einem Beratungsverhältnis für die Gesellschaft oder ihre Tochtergesell-

schaften tätige Personen in Form von Aktien vergütet werden können, um sie ebenfalls zu incentivieren. Im Übrigen verweist der Vorsitzende auf die Begründung dieses Traktandums in der Einladung zur heutigen Generalversammlung.

Der Vorsitzende unterbreitet der Generalversammlung den folgenden Antrag des Verwaltungsrats zum Beschluss:

Der Verwaltungsrat beantragt, das bedingte Aktienkapital gemäss Artikel 3b der Statuten für die Ausgabe von Aktien an Mitarbeitende und Verwaltungsräte der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften auf neu 400'000 voll zu liberierende Namenaktien im Nennwert von je CHF 30 zu erhöhen und die Möglichkeit der Ausgabe von Aktien aus dem bedingten Kapital auf Berater auszuweiten. Somit wird beantragt, Artikel 3b Abs. 1 der Statuten wie folgt zu ändern:

Artikel 3b

¹ Das Aktienkapital der Gesellschaft kann durch Ausgabe von höchstens 400'000 voll zu liberierenden Namenaktien im Nennwert von je CHF 30.00 an Mitarbeitende, Berater und Verwaltungsräte der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften um höchstens CHF 12'000'000.00 erhöht werden. Das Bezugsrecht wie auch das Vorwegzeichnungsrecht der bisherigen Aktionäre der Gesellschaft entsprechend ihrer bisherigen Beteiligung auf die neuen Aktien sind ausgeschlossen.

An dieser Stelle gibt es Wortmeldungen:

Martin Kaufmann, Meilen:

«Ich war 25 Jahre lang Berater bei grossen Beratungsunternehmen und habe während dieser Zeit zwei Börsengänge begleitet. Ich habe nie eine Aktie erhalten. Ich finde es auch falsch, Berater mit Aktien zu honorieren. Berater sollen ausschliesslich der Gesellschaft verpflichtet sein und nicht eigenen finanziellen Interessen. Ich möchte den hier anwesenden Aktionären empfehlen, den Punkt abzulehnen. Der unabhängige Stimmrechtsvertreter wird sowieso dafür sorgen, dass es angenommen wird.»

Walter Oberhänsli:

«Sie haben es gehört, liebe Aktionäre.»

Ulf Dahlmann, Weinheim DE:

«Ich sehe ebenfalls die Problematik bei den Beratern, dass möglicherweise auf einen kurzfristigen Kursanstieg der Aktien beraten wird, aber nicht auf einen langfristigen. Es gibt keine langfristigen Incentives für die Berater, auch wenn es sicherlich spannend wäre, Berater langfristig zu binden. Deswegen bitte ich wie mein Vorredner, hier mit Nein zu stimmen.»

Walter Oberhänsli:

«Aus Gesellschaftssicht besteht natürlich ein Interesse daran, das Honorar in Aktien zu bezahlen, das ist teilweise der Fall, um damit cash-schonend zu agieren.»

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 2'979'726 Ja-Stimmen, 570'660 Gegenstimmen, 58'967 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 3'488 Stimmen.

7. Bedingtes Kapital für Finanzierungen, Akquisitionen und andere Zwecke (Statutenänderung)

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass der Verwaltungsrat durch die Schaffung des unter diesem Traktandum beantragten bedingten Kapitals die Möglichkeit schaffen möchte, Kapital nicht nur über die direkte Ausgabe von Aktien, sondern auch über die vorgängige Ausgabe von Wandelanleihen zu beschaffen. Es zeige sich, dass nur so in den verschiedenen Marktsituationen ausreichend Flexibilität bestehe. Überdies solle die Bereitstellung von bedingtem Kapital dazu dienen, eine etwaige Reorganisation der Wandelanleihen 2025 und 2026 zu unterstützen. Im Übrigen verweise er auf die Begründung dieses Traktandums gemäss Einladung zur heutigen Generalversammlung.

Der Vorsitzende unterbreitet der Generalversammlung den folgenden Antrag des Verwaltungsrats zum Beschluss:

Der Verwaltungsrat beantragt, neues bedingtes Aktienkapital im Umfang von 20% des zurzeit bestehenden Aktienkapitals zu schaffen und zu diesem Zweck das bestehende bedingte Aktienkapital von 1'238'927 Aktien bzw. CHF 37'167'810, welches (bis auf drei Aktien) für die bereits ausgegebenen Wandelanleihen reserviert bleibt und auch für die Reorganisation der bestehenden Wandelanleihen verwendet werden darf, auf 3'937'112 Aktien bzw. CHF 118'113'360 zu erhöhen. Weiter wird beantragt, Absatz 3 von Artikel 3c mit einem Zusatz zu ergänzen, der klarstellend festhält, dass die Vorwegzeichnungsrechte auch für gruppeninterne Finanzinstrumente ausgeschlossen werden können, die für die Unterstützung von an Investoren ausgegebene Finanzinstrumente verwendet werden. Entsprechend beantragt der Verwaltungsrat, Artikel 3c Abs. 1 und Abs. 3 der Statuten wie folgt zu ändern, wobei diese Änderungen nur in Kraft treten, wenn auch Artikel 3e (Traktandum 8) (*Begrenzung des Ausschlusses der Bezugsrechte und Begrenzung der gesamthaften Verwässerung*) genehmigt wird:

Artikel 3c

*¹ Das Aktienkapital der Gesellschaft kann durch Ausgabe von höchstens 3'937'112 voll zu liberierenden Namenaktien im Nennwert von je CHF 30.00 um höchstens CHF 118'113'360.00 erhöht werden durch die Ausübung oder Zwangsausübung von Wandel-, Tausch-, Options-, Bezugs- oder ähnlichen Rechten auf den Bezug von Aktien, welche Aktionären oder Dritten allein oder in Verbindung mit Anleiensobligationen, Darlehen, Optionen, Warrants oder anderen Finanzmarktinstrumenten oder vertraglichen Verpflichtungen der Gesellschaft oder einer ihrer Tochtergesellschaften eingeräumt werden (nachfolgend zusammen die **Finanzinstrumente**). Vom bedingten Aktienkapital gemäss dieses Absatzes von Artikel 3c dieser Statuten ist ein Betrag von nominal CHF 37'167'720.00 für die Schaffung von maximal 1'238'924 Namenaktien im Nennwert von je CHF 30.00 infolge der Ausübung von Wandlungsrechten durch die Gläubiger der CHF 175 Mio. Wandelanleihe mit Fälligkeit per 31. März 2025 und der CHF 94.972 Mio. Wandelanleihe mit Fälligkeit per 15. September 2026 reserviert. Sie können daher nicht anderweitig verwendet werden, ausser für die Reorganisation dieser Wandelanleihen, wie z.B. im Rahmen eines Umtauschangebots oder eines Rückkaufsangebots mit damit verknüpfter Neuausgabe; für die Zwecke einer solchen Reorganisation werden reservierte Aktien in dem Umfang frei, in welchem eine der Wandelanleihen ersetzt wird.*

³ [Erster Teil unverändert; Ergänzung:]

Im Rahmen der vorstehenden Ziffern (1) und (2) darf das Vorwegzeichnungsrecht bereits für Finanzinstrumente ausgeschlossen werden, die gruppenintern vergeben werden, um die Bedienung mit Aktien der Finanzinstrumente, die an Investoren ausgegeben werden, sicherzustellen oder um vorerst

einen Bestand an Aktien zu schaffen, der zuerst für eine Aktienleihfazilität zur Ermöglichung der Absicherung der an Investoren ausgegebenen Finanzinstrumente durch die Investoren und danach für die Bedienung dieser Finanzinstrumente verwendet wird.

An dieser Stelle gibt es Wortmeldungen:

Peter Ulli (nicht identifizierter Aktionär):

«Sie haben doch gesagt, dass das Kapitalband das bedingte Kapital ersetzt? Wir haben dort bis zu 20% zugestimmt und jetzt sollen wir weiteren 20% zustimmen? So kann also ohne weitere Konsultation der Aktionäre das Aktienkapital um 40% erhöht werden?»

Walter Oberhänsli:

«Nein, das ist nicht der Fall. Das Kapitalband ist der Ersatz für das genehmigte Kapital, nicht für das bedingte Kapital. Es gibt zudem, darauf kommen wir aber noch, eine Verknüpfung, dass insgesamt diese Erhöhungen nicht in Richtung der 40% gehen, das wäre ja absurd und ist auch nicht vom Gesetzgeber so vorgesehen. Diese Limite wird unter Traktandum 8 abgehandelt. Die Bestimmungen unter den Traktanden 5 und 7 sind zudem unter Vorbehalt, dass auch das Traktandum 8 angenommen werden muss, damit dieser Deckel, den Sie ansprechen, entsprechend besteht.»

Jürgen Mewes, Hinterkappelen:

«Warum sind genau 3 Aktien vom Antrag des Verwaltungsrats ausgeschlossen? Das stand so explizit auf dem Text auf der Leinwand.»

Walter Oberhänsli:

«Es geht dabei um die reservierten Aktien aus den 'Convertible Bonds', die schon gegeben sind. Diese Aktien sind schon blockiert aus den vorhergehenden 'Convertible Bonds' und deswegen entsteht diese spezifische Zahl von drei Aktien.»

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 2'805'048 Ja-Stimmen, 755'483 Gegenstimmen, 47'720 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 3'589 Stimmen.

8. Beschränkung der Anzahl der unter Bezugsrechts- oder Vorwegzeichnungsrechtsausschluss begebaren Aktien (Statutenänderung)

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass – wie in der Einladung zur heutigen Generalversammlung detailliert ausgeführt worden sei – das neu eingeführte Kapitalband gemäss Artikel 3a der Statuten mit dem bedingten Kapital für Finanzierungen, Akquisitionen und andere Zwecke gemäss Artikel 3c der Statuten insofern verknüpft werden sollten, als sie eine gemeinsame Obergrenze von 20 % für die Erhöhungs- bzw. Reservierungskompetenz des Verwaltungsrats und eine von 10 % für den Bezugsrechts- und für den Vorwegzeichnungsrechtsausschluss erhielten.

Der Vorsitzende unterbreitet der Generalversammlung den folgenden Hauptantrag des Verwaltungsrats zum Beschluss:

Der Verwaltungsrat beantragt im Hauptantrag, Artikel 3e (vormals 3d) wie folgt zu ändern:

[Marginalie]

Kombinierte Obergrenzen für die Ausgabe- und die Ausschlusskompetenz

Artikel 3e

Ab dem 4. Mai 2023 bis zum 4. Mai 2026 ist die Kompetenz des Verwaltungsrats zum Ausschluss des Bezugsrechts bei einer Kapitalerhöhung gestützt auf Artikel 3a Absatz 1 und Absatz 4 dieser Statuten und zum Ausschluss des Vorwegzeichnungsrechts gestützt auf Artikel 3c Abs. 1 und 3 der Statuten auf gesamthaft 1'549'094 auszugebende bzw. unterliegende Aktien beschränkt. Diese Beschränkung erfasst nicht Situationen, in denen die Bezugs- bzw. Vorwegzeichnungsrechte der Aktionäre mit Bezug auf die auszugebenden Aktien bzw. auszugebenden Finanzinstrumente indirekt gewahrt sind (wie bei einer Ausgabe über ein Finanzinstitut, das die Aktien den Aktionären anbietet oder wenn die Aktien für die Bedienung von Finanzinstrumenten ausgegeben werden, bei denen diese Bestimmung eingehalten wurde, aber einer Zwischennutzung im Sinne dieser Finanzinstrumente, wie einer Aktienleihe, zugeführt und daher vorzeitig ausgegeben werden). Ab dem 4. Mai 2023 bis zum 4. Mai 2026 ist die Kompetenz des Verwaltungsrats zur Kapitalerhöhung unter Art. 3a Abs. 1 und zur Reservierung von Aktien unter Art. 3c Abs. 1 gesamthaft auf 2'698'188 Aktien begrenzt; jede Aktie die unter Art. 3a Abs. 1 ausgegeben wird, verringert die Kompetenz zur Reservierung unter Art. 3c Abs. 1 und umgekehrt.

Bei der Wiederverwendung von Aktien, um Finanzinstrumente zu unterlegen, die im Zuge einer Reorganisation gem. Art. 3c Abs. 1 letzter Satz ausgegeben werden, finden die Beschränkungen gem. vorstehendem Absatz keine Anwendung.

Für den Fall, dass der Hauptantrag angenommen wird, beantragt im Zusatzantrag die zeitliche Verlängerung der Begrenzung vom 4. Mai 2026 zum 30. September 2027 und damit eine entsprechende Änderung von Absatz 1 von Artikel 3e der Statuten, wie er im Hauptantrag angenommen worden ist.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Vorsitzende weist die Generalversammlung darauf hin, dass im Interesse eines zügigen Ablaufs über den Hauptantrag und über den Zusatzantrag gleichzeitig, aber getrennt abgestimmt werde.

Der Hauptantrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'287'431 Ja-Stimmen, 267'197 Gegenstimmen, 53'162 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 4'050 Stimmen.

Der Zusatzantrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'400'200 Ja-Stimmen, 155'097 Gegenstimmen, 54'781 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 1'762 Stimmen.

9. **Prospektive Abstimmung über LTIP (Statutenänderung)**

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass der Verwaltungsrat überzeugt sei, dass langlaufende Incentivierungsprogramme (LTIP) als Teil der variablen Vergütung vor deren Zuteilung von der Generalversammlung genehmigt werden sollten. Es bestehe das Risiko, dass die Empfänger dieser Programme nicht ausreichend incentiviert und zu einem dem Programm und der Strategie entsprechenden Verhalten motiviert werden könnten, wenn diese Programme noch von der Zustimmung der Generalversammlung abhängen würden. Der Vorsitzende unterbreitet der Generalversammlung den folgenden Antrag des Verwaltungsrats zum Beschluss:

Der Verwaltungsrat beantragt, Artikel 25 Abs. 1 dadurch zu ändern, dass Ziffer 4 durch die folgenden Ziffern 4 und 5 ersetzt wird:

4. *für die maximale variable Vergütung der Gruppenleitung für das folgende Geschäftsjahr, soweit diese Vergütung auf Pläne entfällt, die über mehrere Jahre laufen und bei denen anlässlich der Zuteilung wenigstens der Maximalwert ermittelt werden kann; und*
5. *für die variable Vergütung der Gruppenleitung für das vorangehende Geschäftsjahr, soweit sie nicht bereits unter Ziffer 4 genehmigt wurde.*

An dieser Stelle gibt es eine Wortmeldung:

Ulf Dahlmann, Weinheim DE:

«Ich fände es sinnvoll, wenn das LTIP auf fünf Jahre, statt der drei Jahren, ausgedehnt wird. So wird die langfristige Bindung gestärkt.»

Walter Oberhänsli:

«Wir nehmen den Hinweis gerne entgegen, können das aber jetzt leider nicht kurzfristig anpassen.»

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 2'954'562 Ja-Stimmen, 576'916 Gegenstimmen, 77'322 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 2'940 Stimmen.

10. **Umfirmierung und Sitzverlegung (Statutenänderung)**

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass mit dem Verkauf des Schweizer Geschäfts an Medbase auch die Marke «Zur Rose» an Medbase abgetreten und die stationäre Apotheke in Steckborn an Medbase übergehen werde. Vor diesem Hintergrund sei eine Änderung der Firma der Gesellschaft in DocMorris AG – der Kernmarke der Gesellschaft für das Endkundengeschäft – sachlogisch, andererseits eine Verlegung des Sitzes der Gesellschaft von Steckborn nach Frauenfeld, weil die bewilligungsrelevante Apotheke in Steckborn zum Schweizer Geschäft gehöre.

Der Verwaltungsrat beantragt die Änderung der Firma der Gesellschaft in DocMorris AG (DocMorris SA) (DocMorris Ltd) und damit den entsprechenden Ersatz der Firmenbezeichnung in Artikel 1 der Statuten und die Verlegung des Sitzes nach Frauenfeld. Der Vorsitzende hält fest, dass die aufschiebende Bedingung zu diesem Antrag, die in der Einladung zur heutigen Generalversammlung noch enthalten war, entfalle, da das Closing des Verkaufs an die Medbase heute

erfolgt sei.

Der Wortlaut des beantragten Artikel 1 Abs. 1 der Statuten lautet dann wie folgt:

*¹Unter der Firma DocMorris AG (DocMorris SA) (DocMorris Ltd) (die **Gesellschaft**) besteht eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Frauenfeld, Kanton Thurgau.*

An dieser Stelle gibt es Wortmeldungen:

Brigitte Kaderli, Männedorf:

«Am 11. Mai wird die Umfirmierung schon relevant. Wenn wir jetzt Nein stimmen, was passiert dann?»

Walter Oberhänsli:

«Dann findet keine Firmenänderung statt.»

Brigitte Kaderli:

«Und welcher Name bleibt dann, wenn 'Zur Rose' schon an Migros verkauft wurde?»

Walter Oberhänsli:

«Es gibt hier eine Übergangsfrist. Wir könnten, wenn der vorliegende Antrag abgelehnt würde, die Marke für eine bestimmte Übergangsfrist weiterverwenden. Aber das ist keine Lösung, warum sollten wir den Namen weiterhin nutzen, wenn wir kein 'Zur Rose'-Geschäft mehr haben?»

Walter Grob, Bern:

«Sie sollten den Sitz nach Zug verlegen, da sind die Steuern sicher günstiger.»

Marcel Ziwica:

«Es gibt die Mindestbesteuerung von 15% für Kapitalgesellschaften, entsprechend gibt es diese Unterschiede in Zukunft nicht mehr so, wie wir sie aus der Vergangenheit kennen.»

Walter Oberhänsli:

«Man muss zudem bedenken, dass wir weiterhin Büroräumlichkeiten in Frauenfeld haben und ein Umzug von Frauenfeld nach Zug wäre auch mit Kosten verbunden.»

Der Antrag zum vorstehenden Traktandum wird mit folgendem Abstimmungsergebnis angenommen: 3'447'105 Ja-Stimmen, 91'051 Gegenstimmen, 71'171 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 2'200 Stimmen.

11. Wiederwahl der Mitglieder und des Präsidenten des Verwaltungsrats

Der Vorsitzende erläutert der Generalversammlung, dass die Mitglieder und der Präsident des Verwaltungsrats einzeln gewählt würden, und zwar für eine Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Er informiert die Generalversammlung, dass sich alle Mitglieder des Verwaltungsrats zur Wiederwahl stellen würden und er sich zudem zur Wiederwahl als Präsident.

Der Verwaltungsrat beantragt, alle sechs Mitglieder für eine weitere Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung wiederzuwählen und Walter Oberhänsli als Präsident des Verwaltungsrats wiederzuwählen.

An dieser Stelle gibt es eine Wortmeldung:

Pascal Puenzieux, Zürich:

«Die Informatik ist ja das Kernstück der Unternehmung. Wer im Verwaltungsrat hat Informatik studiert?»

Walter Oberhänsli:

«Informatik studiert hat niemand im Verwaltungsrat. Ich denke aber, mehrere, wenn nicht alle (ich nehme mich hier aus), haben sehr detaillierte Informatikerfahrung. Insbesondere Christian Mielsch als ehemaliger CFO von Rewe, aber auch Stefan Feuerstein als langjährige Führungskraft von deutschen Grosskonzernen. Rongrong Hu, Andréa Belliger, Florian Seubert verfügen alle über technologische Kenntnisse, die meines Erachtens sehr ausgeprägt sind. Ich möchte zudem ergänzen, dass wir mit Madhu Nutakki einen sehr erfahrenen CTO im Management haben. Wir sind somit sehr gut aufgestellt.»

Pascal Puenzieux:

«Meinen Sie nicht, dass es angebracht wäre, dass jemand im Verwaltungsrat ist, der Informatik studiert hat, weil dies so kritisch ist? Nur weil jemand in einer Konzernleitung war, macht ihn das nicht zu einem Informatikexperten. Informatik ist ein Kostentreiber und es geht auch darum, Entwicklungen vorherzusehen. Ich finde das einen Schwachpunkt und es sollte geändert werden.»

Walter Oberhänsli:

«Danke für den Hinweis. Wir sind laufend am Weiterentwickeln und wissen, dass Technologie ein wesentlicher Aspekt unseres Geschäfts ist.»

Die sechs sich zur Wiederwahl stellenden Mitglieder des Verwaltungsrats werden mit folgenden Ja-Stimmen wiedergewählt.

11.1	Walter Oberhänsli	3'008'809
11.2	Prof. Dr. Andréa Belliger	3'470'370
11.3	Prof. Stefan Feuerstein	3'302'135
11.4	Rongrong Hu	3'432'181
11.5	Dr. Christian Mielsch	3'454'422
11.6	Florian Seubert	3'442'329

12. Wiederwahl der Mitglieder des Vergütungs- und Nominationsausschusses

Der Verwaltungsrat beantragt, alle Mitglieder des Vergütungs- und Nominationsausschusses für eine weitere Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung wiederzuwählen.

Der Vorsitzende informiert die Generalversammlung, dass alle drei Kandidatinnen und Kandidaten bisher bereits im Vergütungs- und Nominationsausschuss vertreten gewesen seien und vorgängig zur heutigen Versammlung erklärt hätten, für eine Wiederwahl zur Verfügung zu stehen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Bevor der Vorsitzende zu den Wahlen schreitet, erläutert er der Generalversammlung, dass die Wahlen – wie bereits bei der Wahl der Mitglieder und des Präsidenten des Verwaltungsrats – in einem Wahlgang durchgeführt würden.

Die drei sich zur Wiederwahl stellenden Mitglieder des Vergütungs- und Nominationsausschusses werden mit folgenden Ja-Stimmen wiedergewählt.

12.1	Rongrong Hu	3'377'298
12.2	Walter Oberhänsli	3'034'300
12.3	Florian Seubert	3'384'381

13. Wiederwahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters

Der Verwaltungsrat beantragt, Buis Bürgi AG, Zürich, als unabhängigen Stimmrechtsvertreter für eine weitere Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung wiederzuwählen.

An dieser Stelle gibt es eine Wortmeldung:

Nicht identifizierter Aktionär:

«Es interessiert uns, was das Honorar ist für diese Arbeit.»

Paul Bürgi, Buis Bürgi AG:

«Ich habe ein Stundenhonorar von CHF 380.»

Der unabhängige Stimmrechtsvertreter wird mit folgendem Abstimmungsergebnis gewählt: 3'534'297 Ja-Stimmen, 49'587 Gegenstimmen, 23'174 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 3'873 Stimmen.

14. Wiederwahl der Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt, Ernst & Young AG, Zürich, als Revisionsstelle für eine weitere Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung wiederzuwählen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Die Revisionsstelle wird mit folgendem Abstimmungsergebnis wiedergewählt: 2'945'794 Ja-Stimmen, 638'590 Gegenstimmen, 23'000 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 97 Stimmen.

15. Vergütungen

15.1 Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2022

Der Verwaltungsrat empfiehlt, sich mit dem Vergütungsbericht 2022 in einer Konsultativabstimmung einverstanden zu erklären.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der Vergütungsbericht wird mit folgendem Abstimmungsergebnis gutgeheissen: 2'559'204 Ja-Stimmen, 976'324 Gegenstimmen, 71'916 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 37 Stimmen.

15.2 Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütung des Verwaltungsrats für das Geschäftsjahr 2024

Der Verwaltungsrat beantragt, den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats von CHF 1'330'000 für das Geschäftsjahr 2024 zu genehmigen.

An dieser Stelle gibt es Wortmeldungen:

Walter Grob, Zürich:

«Ich will Ihnen klar machen, dass es nicht reicht, dem Verwaltungsrat einfach eine fixe Vergütung in bar zuzuschieben. Wir haben eine kritische, schlimme Lage. Diese Herrschaften sollen jetzt veranlasst werden, dass endlich wieder schwarze Zahlen geschrieben werden und wir das Wort «Dividenden» wieder in diesem Saal hören. Ich beantrage, dass die Vergütung an den Verwaltungsrat nur in Form von Aktien ausgeschüttet wird. Dann haben Sie etwas davon, wenn der Kurs steigt. Und wir auch.»

Walter Oberhänsli:

«Danke für diesen Antrag. Ein Antrag auf Zahlung in Aktien ist nicht zulässig, es wird hier nach den Statuten nur über den Betrag abgestimmt und nicht über die Form. Tut mir leid, ich muss den Antrag so zurückweisen.»

Nicht identifizierter Aktionär:

«Ich komme nochmals auf mein Votum vom Beginn zurück: ist der Verwaltungsrat bereit, das Honorar zu reduzieren, da durch den Verkauf des Schweizer Geschäfts einige Sitzungen wegfallen dieses Jahr?»

Walter Oberhänsli:

«Da muss ich Sie leider enttäuschen, es fallen keine Sitzungen weg. Es gibt jetzt sehr divergierende Wortmeldungen: Auf der einen Seite wollen Sie, dass wir endlich schwarze Zahlen vorlegen, man will also mehr Arbeit. Andererseits das Votum, dass es nun weniger Sitzungen geben soll, also weniger Arbeit. Der Verwaltungsrat hat sich bereits in der Vergangenheit mit dem nicht-schweizerischen Geschäft sehr intensiv auseinandergesetzt, deshalb sehe ich hier keinen Anlass, Vergütungsreduktionen vorzunehmen. Der Antrag des Verwaltungsrats steht.»

Die beantragte Erhöhung des maximalen Gesamtbetrags wird mit folgendem Abstimmungsergebnis genehmigt: 2'839'840 Ja-Stimmen, 724'718 Gegenstimmen, 42'886 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 37 Stimmen.

15.3 Genehmigung des Gesamtbetrags der variablen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2022

Der Verwaltungsrat beantragt, den Gesamtbetrag der kurzfristigen und langfristigen variablen Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung von CHF 3'166'000 für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2022 zu genehmigen.

An dieser Stelle gibt es Wortmeldungen:

Thomas Beat Keller:

«Immer wenn die Abstimmungen kommen, steht da «nicht teilgenommen: 37 Stimmen». Es sind aber schon ganz viele Leute gegangen. Wie kommt das?»

Walter Oberhänsli:

«Es kommt dann darauf an, wie viele Stimmen die Personen haben, die den Saal verlassen haben. Ich vertraue, dass ShareCommService hier den Überblick hat.»

Marco Roeleven, ShareCommService:

«Die Stimmen der Aktionäre, die den Saal verlassen, werden ausgetragen. Die vorhandenen Stimmen und das absolute Mehr wird dadurch auch gesenkt. Die Stimmen, die sie unten sehen unter «nicht teilgenommen», das sind diese, die noch im Saal sind, aber nicht abgestimmt, also nicht gedrückt haben.»

Pascal Puenzieux, Zürich:

«Wieso macht man eine variable Vergütung von CHF 3 Mio. bei einem Jahresverlust von über CHF 100 Mio.? Die variable Vergütung wäre nicht zwingend.»

Walter Oberhänsli:

«Die Vergütung des Managements ist eine Gesamtvergütung: es gibt einen fixen Teil, es gibt einen kurzfristigen und langfristigen Teil. Der kurzfristige Teil ist an Ziele geknüpft, die mit dem Management vereinbart sind, wie beispielsweise die Budgeterreichung, Umsatzerreichung. Insofern ist es unplausibel, eine solche Kürzung zu machen, da diese verschiedenen Vergütungsarten arbeitsvertraglich festgehalten sind.»

Walter Ogi, Zürich:

«Wie hoch ist die fixe Vergütung für 2023, die habe ich nirgends gefunden? Ich nehme an, die ist so wie im Jahr 2022. Ich möchte darauf hinweisen, dass 2022 acht Mitglieder in der Konzernleitung waren, 2023 sind es nur noch sechs Mitglieder. Trotzdem gibt es da eine Steigerung von der Vergütung der Konzernleitung.»

Walter Oberhänsli:

«Wir haben neue Mitglieder in der Konzernleitung, die höhere Vergütungen haben als Personen,

die ausgeschieden sind. Die bisherigen Mitglieder haben keine Veränderungen erfahren.»

Pascal Puenzieux, Zürich:

«Nochmals: Es sind jetzt sechs Konzernleitungsmitglieder und mir geht nicht in den Kopf, dass es pro Person eine variable Vergütung von ca. einer halben Million Franken ist, dazu haben sie noch einen sehr hohen Fixlohn. Bei einer solch schlechten Performance läuft doch etwas aus dem Ruder! Sie haben hochbezahlte Leute und Sie bezahlen zu viel für die Leistung, die Sie erbringen.»

Walter Oberhänsli:

«Das ist offensichtlich Ansichtssache. Der Verwaltungsrat ist der Meinung, dass die Vergütungen mit den gestellten Aufgaben korrelieren, und zwar in einem richtigen Ausmass. Wie vorhin ausgeführt, machen wir regelmässig Benchmark-Analysen, wo wir überprüfen, ob die Vergütungen konform sind. Sie haben das Chart gesehen, wo wir liegen, und insofern sind wir der Meinung, dass die beantragten Vergütungen sachgerecht sind.»

Pascal Puenzieux:

«Aber beim direkten Konkurrenten haben Sie keine Ahnung. Da meinten Sie, dass man es nicht vergleichen kann. Sie sind da zu wenig selbstkritisch. Irgendein Berater bringt immer das Ergebnis, das Sie wollen. Sie sind im Kompensationsausschuss und haben es in der Hand. Sie müssen dafür geradestehen und die Antworten, die Sie heute darauf gegeben haben, sind ungenügend. Sie sind auch hoch bezahlt und da erwartet man eine entsprechende Qualität bei Ihren Angaben.»

Walter Oberhänsli:

«Ja, es tut mir leid, dass Sie das so negativ sehen. Ich glaube, ich habe da nichts mehr beizufügen.»

Stephan Sola, Baar:

«Ich finde diese Neidkultur, die hier entsteht, etwas schade. Wenn man hier jemanden an den Pranger stellen sollte, dann die deutsche Regierung. Die haben Zur Rose an der Nase herumgeführt. Zur Rose kann man vorwerfen, dass man der Regierung geglaubt hat, dass das E-Rezept früher kommt. Wenn wir günstigere Manager wollen, dann können wir das haben. Aber dann gehen wir wahrscheinlich in zwei bis drei Jahren nicht mehr an eine Generalversammlung, sondern an eine Konkursveranstaltung. Wer würde gerne mit Walter Hess tauschen in dieser Situation? Ich nicht. Und: Man muss es dann auch noch können. Nur die Hand zu heben und gerne eine Million zu wollen, reicht nicht. Nur neidig sein, dass die so viel verdienen, finde ich schwach. Ich finde, alle Aktionäre haben das Recht, ihre Meinung zu sagen, aber 27-mal hintereinander finde ich einfach schade und da sollte der Verwaltungsrat auch eine Wortmeldungsanzahl einführen. Ich mache aber dazu keinen Antrag. Man sollte einfach das Grosse und Ganze anschauen: Das Management macht einen guten Job. Vielleicht war der Kurs lange übertrieben, aber das war nicht die Schuld von Zur Rose. Man hat jetzt das Ruder herumgerissen und ich entscheide in zwei oder drei Jahren, wenn dann das E-Rezept kommt, wie man das umgesetzt hat. Und dann sitzen plötzlich wieder alle da und meinen, dass es toll gemacht wurde. In den schwierigen Zeiten muss man die Leute einschätzen können. Ich sehe viele Unternehmen jedes Jahr und wie sich Herr Oberhänsli, Herr Hess und Herr Ziwica der Diskussion stellen, finde ich sehr positiv.»

Walter Oberhänsli:
«Ich danke Ihnen.»

Ingrid Fleig, Mumpf:

«Ich möchte die deutsche Regierung in den Schutz nehmen. Ich denke, es liegt nicht am fehlenden E-Rezept, dass Zur Rose so schlechte Zahlen schreibt. Ich frage mich: Das Schweizer Geschäft, das war ja gut und in der Schweiz haben wir kein elektronisches Rezept. Also was soll das, mit dem ständigen Vertrösten?»

Walter Oberhänsli:

«Ich habe zu keiner Zeit behauptet, das Ergebnis sei wegen des elektronischen Rezepts so. Das ist eine Verknüpfung, die Sie jetzt so gemacht haben. Das Ergebnis ist das Ergebnis unserer Strategie, die wir gewählt haben. Wir haben eine Wachstumsstrategie geführt, dann hat sich das Marktsegment verändert und wir haben die Strategie verändert. Das hat mit dem elektronischen Rezept nichts zu tun.»

Eric Lutz, Vilters:

«Für 2022 steht für die variable Vergütung circa CHF 3.2 Mio. Aber in den nächsten zwei Jahren steht es prospektiv CHF 1.6 Mio. Warum ist der Unterschied so gross?»

Marcel Ziwica:

«Die CHF 3.166 Mio. sind die kurzfristige und die langfristige variable Vergütung zusammen. Im nächsten Traktandum handelt es sich nur um die langfristige Vergütung. Die kurzfristige wird dann im Nachhinein an der Generalversammlung beantragt.»

Der beantragte maximale Gesamtbetrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis genehmigt: 2'701'157 Ja-Stimmen, 849'598 Gegenstimmen, 53'595 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 134 Stimmen.

15.4 Genehmigung des Gesamtbetrags der langfristigen variablen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2023

Der Verwaltungsrat beantragt, den Gesamtbetrag der langfristigen variablen Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung von CHF 1'600'000 für das Geschäftsjahr 2023 zu genehmigen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der beantragte Gesamtbetrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis genehmigt: 2'707'285 Ja-Stimmen, 847'766 Gegenstimmen, 49'286 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 127 Stimmen.

15.5 Genehmigung des Gesamtbetrags der langfristigen variablen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2024

Der Verwaltungsrat beantragt, den Gesamtbetrag der langfristigen variablen Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung von CHF 1'600'000 für das Geschäftsjahr 2024 zu genehmigen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der beantragte maximale Gesamtbetrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis genehmigt: 2'697'671 Ja-Stimmen, 850'138 Gegenstimmen, 53'375 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 3'280 Stimmen.

15.6 Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2024

Der Verwaltungsrat beantragt, den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung von CHF 3'500'000 für das Geschäftsjahr 2024 zu genehmigen.

An dieser Stelle gibt es keine Wortmeldungen.

Der beantragte maximale Gesamtbetrag wird mit folgendem Abstimmungsergebnis genehmigt: 3'260'407 Ja-Stimmen, 298'467 Gegenstimmen, 44'895 Enthaltungen. Nicht teilgenommen haben 613 Stimmen.

iii. Schlussbemerkungen

Der Vorsitzende schliesst die Generalversammlung um 20.21 Uhr und gibt bekannt, dass die nächste ordentliche Generalversammlung der Zur Rose Group AG am 2. Mai 2024 stattfinden wird.

Frauenfeld, 30. Mai 2023

Der Präsident des Verwaltungsrats



Walter Oberhänsli

Die Protokollführerin



Lisa Lüthi