

# MEDISANA<sup>®</sup>

H O M E H E A L T H C A R E



G E S C H Ä F T S B E R I C H T  
2 0 0 2

## **Inhalt**

2	<i>Brief an die Aktionäre</i>
4	<i>Investor Relations</i>
10	<i>Bericht des Aufsichtsrats</i>
12	<i>Konzernlagebericht</i>
21	<i>Konzernbilanz</i>
22	<i>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</i>
23	<i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i>
24	<i>Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals</i>
25	<i>Segmentberichterstattung nach Regionen</i>
26	<i>Konzernanhang</i>
49	<i>Glossar</i>
51	<i>Adressen</i>
52	<i>Impressum</i>



## Brief an die Aktionäre

*Liebe Aktionäre und Freunde der MEDISANA AG,*

*der vorliegende Bericht über das Geschäftsjahr 2002 zeigt, dass wir wieder auf dem richtigen Weg sind. Zwar konnten auch wir uns nicht dem allgemein schwierigen wirtschaftlichen Umfeld und anhaltend schwachen Konsumklima entziehen, die eingeleitete Restrukturierung hat jedoch dazu geführt, dass wir konzernweit trotz sinkender Verkaufszahlen den Verlust reduziert haben. Möglich wurde dies durch eine Neuausrichtung unserer Vertriebsaktivitäten, insbesondere mit der Konzentration auf margenstarke und risikoarme Vertriebswege.*

*Neben dem kurzfristigen Erreichen des Turnarounds haben wir mit der Umsetzung wichtiger Maßnahmen auch die Basis für die erfolgreiche Fortführung des eingeschlagenen Wegs in der Zukunft gelegt. Kernstück der Restrukturierung ist die Stärkung unseres Fachhandelsvertriebs. In 2002 haben wir unsere Aktivitäten in diesem Bereich organisatorisch neu strukturiert, indem wir einen eigenen Außendienst für den Fachhandel aufgebaut haben. Bisher waren wir in diesem für uns so wichtigen Segment hauptsächlich über externe Handelsvertreter präsent. Die Integration des direkten Kontakts zu unseren Fachhandelspartnern eröffnet uns neue Gestaltungs- und Reaktionsmöglichkeiten. Auch haben wir mit der Einführung einer neuen Produktlinie unter unserer Führungsmarke MEDISANA die Position unserer Produkte im Fachhandel zukunftsorientiert ausgebaut.*

*Die Stärkung des Fachhandelsvertriebs geht einher mit der Reduktion von Absatzrisiken beim Produktvertrieb unserer Zweitmarke LIGHTWAVE über die Großfläche. Eine Auswahl von Vertriebspartnern wird hier unter Berücksichtigung aller potenziellen Absatzrisiken durchgeführt. Um diesen Vertriebsweg in Zukunft - trotz der*



gegenüber dem Fachhandel schwierigeren Bedingungen - erfolgreich verfolgen zu können, haben wir die entsprechenden Aktivitäten in eine eigene Tochtergesellschaft ausgegliedert. Über diesen Weg können wir kurzfristig mögliche Vertriebspartner beteiligen und mit diesen den LIGHTWAVE-Vertrieb erfolgsorientiert ausbauen und steuern.

Neben der Neuausrichtung unserer Tätigkeiten im Heimatmarkt Deutschland haben wir aber auch bei der Restrukturierung wichtiger Auslandsaktivitäten Fortschritte erzielt. So haben wir zur Jahresmitte 2002 die operativen Tätigkeiten unserer Übersee-töchter in den USA sowie Hongkong eingestellt. Beide Gesellschaften haben in den letzten Jahren keine Gewinne erwirtschaften können. In den USA haben wir mit der bekannten Royal Appliance einen neuen Kooperationspartner gefunden, der zukünftig unsere Produkte als Lizenznehmer unter der Marke MEDISANA vertreiben wird. Dabei kann Royal Appliance auf ein dichtes Netzwerk an eigenen Vertriebskooperationen zurückgreifen und unseren Produkten somit eine flächendeckende Distribution ermöglichen.

Die Restrukturierung unserer operativen Tätigkeiten wird durch die Aufnahme eines neuen strategischen Investors gestützt und gefördert. Im Sommer des letzten Jahres haben wir die Gimelli Laboratories, ein Tochterunternehmen des Hongkonger Konzerns Techtronic Industries, als neuen Gesellschafter gewonnen. Die Einbindung in einen international erfolgreichen Konsumgüter-Konzern eröffnet uns neue Möglichkeiten bei der Finanzierung unseres Geschäfts. Auch verfügen unsere neuen Partner über eigene hervorragende Kontakte, die wir zukünftig vermehrt nutzen wollen. Darüber hinaus sollen die gesamten Gesundheitsaktivitäten des Konzerns unter dem Dach der MEDISANA gebündelt werden. Damit würden wir unsere bisherigen Aktivitäten deutlich ausbauen.

Die ersten Schritte sind getan und die bisher erreichten Ergebnisse zeigen auf, dass wir diesen Weg konsequent weiterführen müssen. Die Umsetzung der nächsten Schritte wird sich in einer weiteren Ergebnisverbesserung im laufenden Jahr zeigen, trotz der anhaltend schwachen Konsumnachfrage in Deutschland. Unser Ziel ist es nun, die kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes auch an der Börse umzusetzen. Vor diesem Hintergrund hoffen wir, dass Sie uns weiter als Aktionäre auf unserem Weg begleiten.

Herzlichst

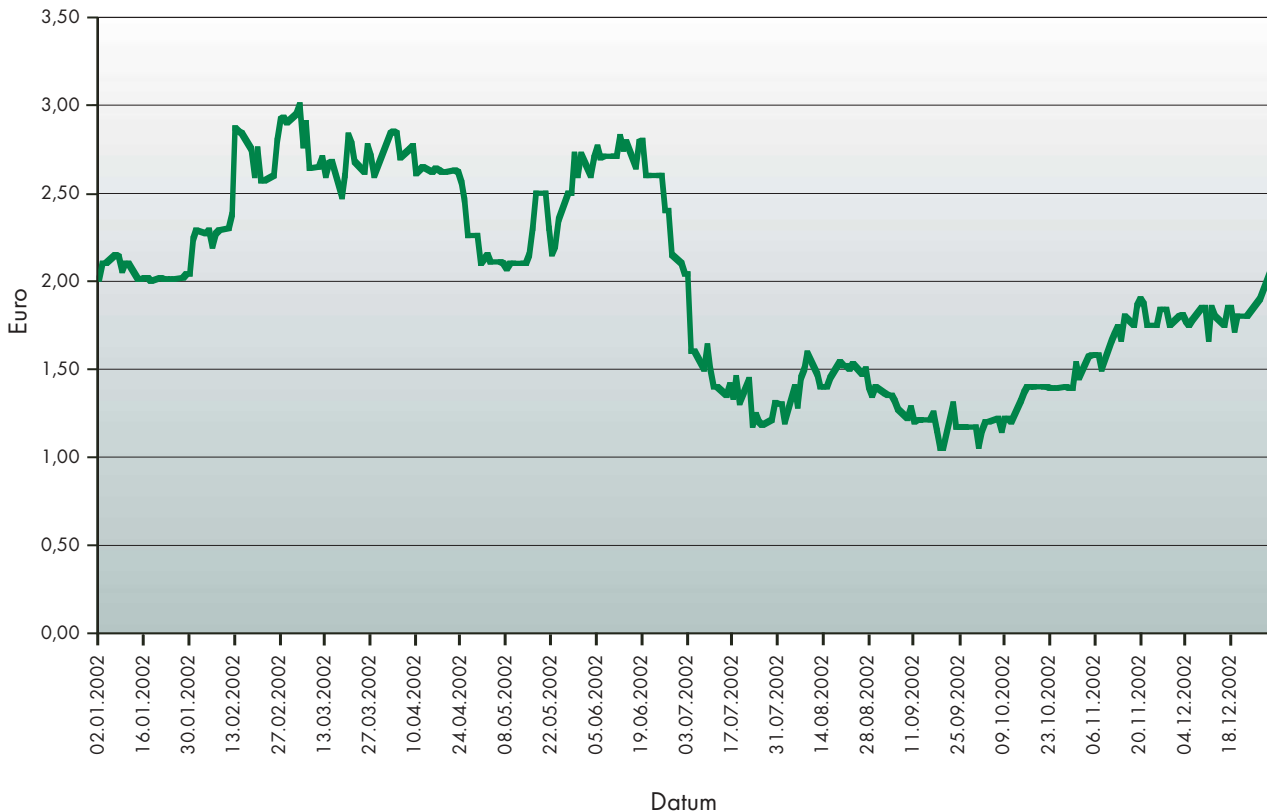


Rainer H. Behnke  
Vorstandsvorsitzender



## Investor Relations

### Schlusskurse an der Frankfurter Wertpapierbörse



### Kursverlauf der MEDISANA-Aktie

Nach dem deutlichen Kursrückgang im Vorjahr hat sich die Entwicklung der MEDISANA-Aktie in 2002 in einem weiterhin schwierigen Börsenumfeld stabilisiert. Zum Jahresbeginn lag die Aktie bei 2,01 Euro. In den ersten Monaten konnte der Kurs von der erfolgreich eingeleiteten Restrukturierung der Geschäftsaktivitäten profitieren und erreichte am 5. März 2002 mit 3,00 Euro sein Jahreshoch.

Die zunehmend unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland und die anhaltende Konsumzurückhaltung führten zur Jahresmitte allerdings zu Kursabschlägen bei Konsumaktien. Davon war auch die MEDISANA-Aktie betroffen, die im Zuge dieser Entwicklung am 19. September 2002 mit 1,05 Euro das Jahrestief verzeichnete. Zum Ende des Jahres stieg der Kurs dann wieder an und schloss am 30. Dezember 2002 bei 2,05 Euro.



Kennzahlen zur MEDISANA-Aktie		
	2002	2001
Anzahl Aktien 31.12. in Mio.	4,7	3,8
Konzernjahresergebnis je Aktie in €	-0,70	-1,01
Aktienkurs in €		
Bilanzstichtag	2,05	2,18
Jahreshöchst	3,00	13,49
Jahrestiefst	1,05	2,01
Jahresdurchschnitt	1,97	7,03
Jahresperformance in %	+2%	-81%
Marktkapitalisierung am 31.12. in Mio. €	9,6	8,3

Auf Jahressicht hat sich die Aktie mit einem Zuwachs von 2% im Vergleich zu Vergleichsindizes stabil entwickelt. Der SDAX verlor im gleichen Zeitraum 28%, der DAX sogar 44%.

### Kapitalerhöhung bei strategischem Investor platziert

Wir haben im Juli 2002 eine Kapitalerhöhung über 880.000 neue Aktien bei einem strategischen Investor, der Gimelli Laboratories Co. Ltd. platziert. Die Aktien wurden dabei gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung aus dem genehmigten Kapital ohne Bezugsrecht für die Altaktionäre ausgegeben. Der Preis je Aktie lag bei 2,25 Euro und damit deutlich über dem damals aktuellen Börsenkurs von unter 1,50 Euro. Im Zuge dieser Kapitalerhöhung stieg das Grundkapital der MEDISANA AG von 3.800.000 Euro auf nunmehr 4.680.000 Euro an. Daran hält Gimelli einen Anteil von 18,8%.

Die Gimelli Laboratories, mit Sitz in der Schweiz und Hongkong, ist weltweit der größte Hersteller von Zahn- und Mundpflegeprodukten

im OEM-Bereich und eine Tochtergesellschaft des Hongkonger Konzerns Techtronic Industries Comp. Ltd.. Die Beteiligung von Gimelli an MEDISANA erfolgte im Rahmen einer strategischen Kooperation unserer Unternehmen und dient der langfristigen Sicherung der Zusammenarbeit. Darüber hinaus können wir mit der Integration in einen international tätigen Großkonzern unsere Finanzierungsmöglichkeiten deutlich erweitern.

### MEDISANA im „General Standard“

Seit Beginn des neuen Geschäftsjahres 2003 notiert die MEDISANA-Aktie im neuen Segment „General Standard“ der Frankfurter Wertpapierbörse. Die Entscheidung für den „General Standard“ – und damit gegen den auf internationale Investoren ausgerichteten „Prime Standard“ – fiel nach Abwägung der Kosten/Nutzen-Relation. Ein Antrag auf Zulassung zum „Prime Standard“ durch MEDISANA ist jedoch jederzeit möglich.



Mit Wirkung zum März 2003 haben wir auch die Mitgliedschaft im SMAX gekündigt. Ausschlaggebend für diese Entscheidung war der unverhältnismäßig hohe Aufwand, der bereits in den zurückliegenden Jahren in keinem Verhältnis zu einem erhofften Nutzen für unsere Aktionäre stand. Das Börsensegment SMAX wird von der Deutsche Börse AG ohnehin im laufenden Jahr eingestellt.

### Corporate Governance-Erklärung verabschiedet

Nach Veröffentlichung der Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex haben wir die internen Vorschriften und Verhaltensregelungen für die Unternehmensführung und -kontrolle geprüft und ggfs. angepasst. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr haben wir dann erstmalig die nach §161 AktG geforderte Erklärung zur Einhaltung des Kodex abgegeben und zugänglich gemacht. Dabei wurden die folgenden Abweichungen von den Empfehlungen der Kommission aufgezeigt:

- Bei den bestehenden D&O Versicherungsverträgen sind bisher keine Selbstbehalte vorgesehen.
- Die Vergütung für den Vorstand beinhaltet aktuell keine variablen Bestandteile. In Zukunft ist die Einrichtung einer variablen Vergütungskomponente vorgesehen, die an den geschäftlichen Erfolg der Gesellschaft gebunden ist.
- Altersgrenzen für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats bestehen nicht. Die Auswahl der für die Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagenen Personen wird anhand der für die Aufgabe erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen vorgenommen. Ebenso richtet sich die Bestellung von Vorstandsmitgliedern durch den Aufsichtsrat nach diesen Kriterien. Die Festlegung einer Altersgrenze als Ausschlusskriterium ist nicht vorgesehen.
- Der Aufsichtsrat besitzt bisher keine Geschäftsordnung. Zur effizienten Abwicklung der Aufsichtsrats Tätigkeit ist eine Geschäftsordnung aufgrund der Größe des Gremiums (drei Personen) nicht zwingend notwendig. Die Erstellung einer Geschäftsordnung ist aber für die nächsten Monate vorgesehen. Dort wird auch die Zustimmungspflicht des Aufsichtsrats bei Nebentätigkeiten des Vorstands geregelt werden.
- Der Aufsichtsrat unterhält keine Ausschüsse, auch keinen Prüfungsausschuss. Zur Steigerung der Effizienz ist das Gremium mit drei Mitgliedern bewusst klein gehalten. Alle wichtigen Sachverhalte und im Kodex genannten Themenschwerpunkte werden intensiv im Gesamtaufichtsrat behandelt. Daher ist die Einrichtung von Ausschüssen nicht notwendig.
- Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in der Satzung geregelt. Eine variable Vergütungskomponente ist aktuell nicht vorgesehen. Aufgrund der Tatsache, dass keine Ausschüsse innerhalb des Aufsichtsrates vorgesehen sind, wird der Vorsitz bzw. die Mitgliedschaft in Ausschüssen auch nicht in der Vergütung des Aufsichtsrats berücksichtigt.
- Die Offenlegung der Geschäfte von Organmitgliedern in Aktien der Gesellschaft werden gemäß den gesetzlichen Regelungen des §15a WpHG vorgenommen. Eine darüber hinausgehende Offenlegung ist nicht vorgesehen.
- Die Offenlegung des Konzernabschlusses und der Quartalsberichte geschieht direkt nach Fertigstellung. Dabei wurden in der Vergangenheit die von der Deutsche Börse im Rahmen des SMAX vorgeschriebenen Fristen von 4 bzw. 2 Monaten nach Berichtszeitraum eingehalten. Die Einhaltung der im Kodex vorgeschlagenen Fristen von 90 bzw. 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums streben wir zukünftig grundsätzlich an, gehen jedoch aufgrund der bisherigen Erfahrung auch davon aus, diese im Einzelfall überschreiten zu müssen.



## Trends im Home Health Care-Markt

Es existieren eine Reihe von langfristigen Trends im Gesundheitsmarkt, die ein stetiges Wachstum des Home Health Care-Marktes in den nächsten Jahren erwarten lassen.

Insbesondere das weiter zunehmende Gesundheitsbewusstsein in Europa ist ein wichtiger Wachstumsmotor. Immer mehr Menschen – vor allem auch jüngere – nehmen die Verantwortung für die eigene Gesundheit ernst. Dazu gehören neben einer gesundheitsbewussten Ernährung und einem entsprechenden Lebensstil vor allem die regelmäßige Überwachung von Körperfunktionen und immer stärker auch die eigenverantwortliche Selbsttherapie bzw. –medikation. Insbesondere für die Kontrolle von Körperfunktionen existieren heute bereits eine Vielzahl von Techniken und Produkten, die in ihrer Handhabung und Funktion bereits für den Massenmarkt geeignet sind (z.B. Blutdruck- oder Pulsmessgeräte). Andere Produkte befinden sich noch in einem früheren Marktstadium.

Die Anwendung von Produkten der Gesundheitskontrolle wird zum einen durch die steigende gesundheitliche Aufklärung der Bevölkerung und zum anderen durch den Fortschritt der medizinischen Forschung sowie der Entwicklung von Anwendungstechniken für Körpersignale gefördert. Beide Tendenzen stärken auch den Trend zur Selbstbehandlung.

Das Nutzen von Produkten und Techniken zur Selbsttherapie wird dabei zusätzlich noch durch die demografische Entwicklung und die notwendigen Reformen im Gesundheitswesen vieler europäischer Länder positiv beeinflusst. Immer mehr ältere Menschen müssen in Zukunft mehr Verantwortung in der Eigenbehandlung von z.B. chronischen Krankheiten und Beschwerden übernehmen. Wir erwarten daher, dass die Verlagerung von Behandlungsmethoden vom Arzt auf den Patienten weiter zunehmen wird.



Die vorherrschenden Trends im Home Health Care-Markt werden begleitet von der Entwicklung eines körperbewussten Lifestyles, der die Ausbildung eines ästhetischen und gesunden Körperbildes zum Ziel hat. Vor diesem Hintergrund werden Produkte der Körper- bzw. Gesundheitskontrolle sowie Geräten für die Selbstbehandlung nicht nur von akut kranken Personen genutzt, sondern auch zunehmend im Rahmen der Prophylaxe und langfristigen Vorbeugung.

## Positionierung der MEDISANA AG

Die Positionierung des MEDISANA-Angebots von Home Health Care-Produkten ist in hohem Maße auf die aufgezeigten Trends ausgerichtet. In 2002 haben wir unser umfangreiches Sortiment der Marke MEDISANA als neue Serie auf dem Markt eingeführt. Mit einem gehobenen Design, einfacher Handhabung und vielen Funktionen spricht die Serie alle Zielgruppen gleichermaßen an und bewegt sich dabei im mittleren bis oberen Preissegment.

Die Angebotspalette umfasst 40 Artikel in den drei Bereichen Gesundheitskontrolle, Therapie zu Hause und Beauty. Zu den Artikeln der Gesundheitskontrolle gehören verschiedene Ausführungen von Blutdruck- und Pulsmessgeräten sowie Fieberthermometern und Produkte zur Körperfett-Analyse und Kontrolle der Herzfunktion. Der Bereich Therapie zu Hause umfasst u.a. Ultraschall-Inhalationsgeräte, Artikel der Allergiebehandlung und Massageprodukte. Daneben werden hier auch Produkte zur Schmerztherapie und Elektro-Akupunktur angeboten. Das Sortiment Beauty beinhaltet Hand- und Fußpflegegeräte, Bodytoner und Massagehosen zur Straffung des Hautbildes.

Vertrieben werden die Produkte der Marke MEDISANA ausschließlich über den Fachhandel (Sanitätshäuser, Apotheken, Warenhäuser, Elektrofachhandel). Dieser Vertriebsweg verlangt eine beratungs- und serviceorientierte Verkaufsdienstleistung für unsere qualitativ hochwertigen Produkte. In diesem Bereich haben wir auch seit Jahren eine hervorragende Marktstellung und verfügen über eine ausgesprochen gute Positionierung. Die Marke MEDISANA ist auch unsere Hauptmarke für die Einführung von Neuprodukten, die eine noch hohe Beratungsintensität benötigen und erst am Markt bekannt gemacht werden müssen.

Neben den MEDISANA-Produkten verkaufen wir auch Geräte unter unserer Zweitmarke LIGHTWAVE. Das LIGHTWAVE-Sortiment umfasst die gängigsten Gesundheitsprodukte, die bereits seit langem im Markt bekannt und bereits sehr gut eingeführt sind. In Funktionalität und Design entsprechen die Geräte daher den Anforderungen des Massenmarktes. Hauptvertriebsweg für die LIGHTWAVE-Produkte ist die Großfläche (SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte), da die entsprechenden Produkte im Verkauf kaum oder gar keine Beratung benötigen.

Alle unsere Produkte verfügen über eine hohe Qualität und Funktionsgenauigkeit. Eine interne Qualitätskontrolle prüft die von den Produzenten nach unseren Vorgaben hergestellten Artikel und sichert somit die Einhaltung unserer hohen Ansprüche. Umfassende Service- und Beratungsleistungen für den Endverbraucher runden unser Leistungsspektrum ab.

Mit diesem umfangreichen Angebot sind wir der einzige Komplettanbieter im Gesundheitsmarkt. Um immer neue, erfolgversprechende Produkte auf dem Markt einführen zu können, beobachten wir ständig die aktuellen Markttendenzen und Entwicklungen. Unsere langjährige Erfahrung als einer der ersten Anbieter und Spezialisten im europäischen Home Health Care-Markt ermöglicht es uns in hohem Maße, zukünftige Nachfrageentwicklungen schon im voraus erkennen zu können und entsprechende Anpassungen im Produktportfolio vorzunehmen. Unsere eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Verbindung mit hervorragenden Kontakten zu Produzenten von medizinischen Elektrogeräten bilden dabei die Basis für die marktreife Umsetzung von neuentwickelten Produkten und Techniken.



Da auch international kein anderes Unternehmen eine vergleichbare Angebotspalette bietet, sind wir auch der ideale OEM-Partner. Wir stellen für unsere Kunden in diesem Bereich ein auf die jeweiligen Marktbedürfnisse angepasstes Gesundheitssortiment zusammen und koordinieren die Produktion der Geräte. Zu unseren OEM-Kunden gehören große Markenartikelhersteller und Gesundheitsspezialisten, die ihr Angebot auch auf den Home Health Care-Markt oder einzelne Teilmärkte ausdehnen wollen. Wir ermöglichen unseren Partnern hierbei aufgrund unserer Produktvielfalt und unserer Erfahrung den kurzfristigen Einstieg in den Markt, ohne dass langfristige und kostenintensive Eigenentwicklungen notwendig wären.

Während wir im OEM-Bereich auch in Übersee aktiv sind, beschränken wir unsere eigenen Vertriebsaktivitäten auf die europäischen Märkte. Dazu haben wir in den letzten Jahren ein dichtes Netz an eigenen Tochtergesellschaften aufgebaut, die jeweils eigene Märkte bearbeiten. Neben Deutschland sind wir somit auch in Italien, den Benelux-Staaten, Spanien, England und Griechenland direkt tätig. Ein hohes spezifisches Markt-Know-how wird durch die entsprechende Auswahl der Unternehmensführung sowie die Einbindung derselben

als Gesellschafter bei unseren Konzerntöchtern gewährleistet. Andere Märkte werden durch Lizenznehmer und Vertriebspartner erreicht. In den USA ist die Royal Appliance Mfg. Co. unser Vertriebspartner. Im Rahmen des Aufbaus dieser Partnerschaft hat Royal Appliance die Assets unserer amerikanischen Vertriebstochter Mitte 2002 übernommen. In Fernost haben wir die Aktivitäten der Handelstochter in Hongkong in 2002 eingestellt und managen die hervorragenden Kontakte zu den ansässigen Produzenten nun direkt in Meckenheim.



## Bericht des Aufsichtsrats

*Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,*



*Dr. Herbert Groeger*  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

*auch in 2002 blieb die konjunkturelle Situation in Deutschland angespannt. Ein unsicheres wirtschaftliches und politisches Umfeld führte zu einer ausgeprägten Konsumzurückhaltung bei den Verbrauchern. Hiervon war insbesondere auch der Verkauf von MEDISANA-Produkten betroffen.*

*Dank der eingeleiteten Restrukturierung der Konzernaktivitäten und der Umsetzung wichtiger Kostensenkungsmaßnahmen konnte die Entwicklung gegenüber dem Vorjahr trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen stabilisiert und das Ergebnis verbessert werden. Hierfür gilt unser Dank den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Konzerns und dem Vorstand.*

*Wir sind uns sicher, dass die eingeleiteten Maßnahmen die zukünftige Entwicklung positiv beeinflussen werden. Wir unterstützen daher die vom Vorstand vorgeschlagene und mit uns abgestimmte Strategie in der Ausrichtung der Geschäftsaktivitäten.*

### Schwerpunkthemen der Aufsichtsratsarbeit

*Auch in 2002 haben wir die Arbeiten des Vorstands überwacht und ihm beratend zur Seite gestanden. In insgesamt vier Sitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsrat detailliert über die Geschäftsentwicklung, wichtige Geschäftsvorfälle und die Unternehmensplanung unterrichtet. Darüber hinaus wurden wir in den Sitzungen ausführlich über die fortschreitende Umsetzung der Restrukturierung informiert. Weitere Einzelthemen betrafen u.a. die Beteiligung der Gimelli Laboratories an MEDISANA und die Durchführung der entsprechenden Kapitalerhöhung, die Ausgliederung der LIGHTWAVE-Aktivitäten in eine*



eigenständige Konzerntochter und den kontinuierlichen Ausbau des Risiko-Managements. Alle Themen wurden ausführlich diskutiert und wir haben alle uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Beschlüsse gefasst. Daneben informierte der Vorstand den Aufsichtsrat auch außerhalb der Sitzung regelmäßig über die Geschäftsentwicklung. Ausschüsse wurden keine gebildet.

### Erweiterung des Vorstands

In der Sitzung am 7. August 2002 haben wir Herrn Norbert Schwella zum neuen Mitglied des Vorstands bestellt. Herr Schwella ist als Vorstand verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Controlling und Personal.

### Corporate Governance Erklärung verabschiedet

Wir haben uns auch mit der Thematik „Corporate Governance“ und dem neuen Deutschen Corporate Governance Kodex der Regierungskommission befasst. Für uns ist eine vertrauensvolle und effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat ein entscheidendes Anliegen. Wir haben die bei MEDISANA bestehenden Regelungen zur Unternehmensführung und Transparenz geprüft und haben im Dezember 2002 die gemeinsame Entsprechenserklärung nach §161 AktG abgegeben. Darin haben Vorstand und Aufsichtsrat erklärt, dass sie bis auf wenige Abweichungen den Empfehlungen der Regierungskommission folgen werden. Die Erklärung wurde auch über die Homepage der MEDISANA AG im Internet zugänglich gemacht.

### Neuwahl des Aufsichtsrats

Die Hauptversammlung hat am 8. August 2002 den Aufsichtsrat in seiner bestehenden Zusammensetzung bestätigt und bis zur Beendigung

der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2006 beschließt gewählt.

### Billigung der Jahresabschlüsse

Entsprechend der Wahl der Hauptversammlung haben wir die WARTH & KLEIN G.M.B.H. Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, mit der Abschlussprüfung beauftragt. Gemäß ihres Auftrages haben die Abschlussprüfer den durch den Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, Konzernabschluss nach IAS und die Lageberichte der MEDISANA für das Jahr 2002 geprüft. Die Prüfung führte zu keinen Beanstandungen. Der Abschlussprüfer erteilte die Bestätigungsvermerke in uneingeschränkter Form.

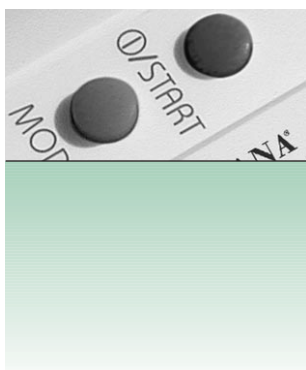
Rechtzeitig vor der bilanzfeststellenden Sitzung wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats die Jahresabschlüsse und Lageberichte zugesandt. Im Rahmen der Bilanzaufsichtsratssitzung wurden die Jahresabschlüsse und Lageberichte zusammen mit dem Vorstand und Abschlussprüfer eingehend erörtert. Der Aufsichtsrat erhebt nach eigener Prüfung keine Einwände und stimmt dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu. Wir haben die Jahresabschlüsse ohne Einwände gebilligt. Nach §172 AktG ist der Jahresabschluss der MEDISANA AG somit festgestellt.

Meckenheim, im Juli 2003

Der Aufsichtsrat



Dr. Herbert Groeger  
Vorsitzender



## Konzernlagebericht

### Konjunktur in Europa weiter auf Talfahrt

In 2002 hat sich die konjunkturelle Situation in vielen Ländern Europas weiter verschärft. In unserem Hauptmarkt Deutschland führten insbesondere eine starke Konsumzurückhaltung und in deren Folge auch eine geringe Investitionsneigung bei Unternehmen zu einer sinkenden Inlandsnachfrage. Dabei lag der Hauptgrund für das zurückhaltende Konsumklima in einer steigenden Unsicherheit bzgl. der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung und ausstehender politischer Entscheidungen (angekündigte Steuer- und Abgabenerhöhungen). Die Verunsicherung des privaten Sektors wurde auch noch durch das Thema der sogenannten „gefühlten Inflation“ mit der Einführung des Euro als Barzahlungsmittel und die steigenden Arbeitslosenzahlen weiter erhöht. Aufgrund des wirtschaftlich unsicheren Umfelds ist die Sparquote in Deutschland deutlich angestiegen. In 2002 wurden über 10% des verfügbaren Einkommens gespart (Quelle: Statistisches Bundesamt).

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes sank die Inlandsnachfrage in Deutschland um real 1,3% gegenüber dem Vorjahr. Nur aufgrund eines starken Exports konnte im Jahresverlauf insgesamt ein gesamtwirtschaftliches Wachstum von 0,2% erreicht werden (2001: 0,6%). Damit war Deutschland das Schlusslicht in Europa. Aber auch in vielen anderen Länder Europas blieb die konjunkturelle Entwicklung hinter den Prognosen zurück. Im Durchschnitt erreichten die Länder der Europäischen Union ein Wirtschaftswachstum von 0,9% (nach noch 1,5% im Vorjahr).

### Starker Druck auf den Einzelhandel

Mit der zunehmenden Kaufzurückhaltung geriet im Laufe des Jahres der Einzelhandel unter verstärkten Druck. Nominal schrumpfte der Umsatz im deutschen Einzelhandel (ohne KFZ und Tankstellen) in 2002 um 2,0 % bzw. ca. 6,5 Mrd. Euro auf knapp 321 Mrd. Euro. Real sank der Einzelhandelsumsatz um 2,3 %. Von dieser negativen Entwicklung überdurchschnittlich betroffen war insbesondere der Non-Food-Bereich mit einem Rückgang von 3,7 % (Quelle: Statistisches Bundesamt). Dabei zeigte sich in 2002 ein zunehmender Preiswettbewerb im Einzelhandel aufgrund einer stark gestiegenen Preissensibilität der Verbraucher.

### Unbefriedigende Entwicklung im Home Health Care-Markt

Der Home Health Care-Markt in Deutschland und Europa zeigte in diesem schwierigen Umfeld uneinheitliche Tendenzen. Während die inzwischen bei den Konsumenten anerkannten Produkte des regelmäßigen Gebrauchs (z.B. elektronische Blutdruckmesser oder Thermometer) auch weiterhin einen stabilen Absatz verzeichneten, wurde die Nachfrageentwicklung für innovative und nicht alltägliche Gesundheitsprodukte durch die allgemeine Kaufzurückhaltung belastet. Hiervon betroffen waren vor allem Marktneueinführungen und Produkte, deren Markteinführung erst in der jüngeren Vergangenheit umgesetzt wurde.

Beim Verkauf von Gesundheitsprodukten zeigte sich im abgeschlossenen Geschäftsjahr in Deutschland vor dem Hintergrund der zunehmenden Konsumzurückhaltung und Preissensibilität beim Verbraucher ein deutlicher Trend zu günstigen Masseprodukten, die insbesondere über den Discounthandel verkauft wurden. Hierbei handelte es sich vor allem um bekannte und bereits in hohem Maße akzeptierte Produkte der Gesundheitsvorsorge (z.B. Blutdruckmesser).



## Uneinheitliche Entwicklung bei MEDISANA

Dem ungünstigen Konjunkturmilieu und insbesondere auch der zunehmenden Konsumzurückhaltung des Privatsektors in Deutschland konnten wir uns im abgeschlossenen Geschäftsjahr nicht entziehen. Vor allem der Vertrieb unserer Produkte über den Fachhandel (Sanitätshäuser, Apotheken, Warenhäuser, Elektrofachhandel) in unserem heimischen Hauptabsatzmarkt hat sich nicht wie erwartet entwickelt. Der im letzten Jahr vorherrschende Trend zu Discount-Produkten hat den Absatz unserer hochwertigen Gesundheitsprodukte der Marke MEDISANA über die Fachhandelsstandorte belastet. Daneben haben wir die Positionierung unserer Zweitmarke LIGHTWAVE – die vor allem auf den Vertrieb über die Großfläche (SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte) ausgerichtet ist – aufgrund der in 2002 begonnenen Restrukturierung unserer Vertriebsaktivitäten noch nicht abschließend vorantreiben können.

Während der Absatz unserer Produkte in Deutschland stark rückläufig war, haben sich die Aktivitäten unserer europäischen Auslandstöchter stabiler entwickelt. Alleine die Umsätze der italienischen Tochter Sanico lagen im abgeschlossenen Geschäftsjahr unter dem Vorjahr. Die Verkaufserlöse der noch jungen Konzerngesellschaften in Benelux, Spanien und Griechenland sind teilweise deutlich angestiegen, liegen aber noch auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau.

## Schwerpunkte der Restrukturierung umgesetzt

Unser Hauptaugenmerk lag im Geschäftsjahr 2002 auf der Umsetzung unserer strategischen Restrukturierung, die wir ungebremst fortgeführt haben. Die Maßnahmen konzentrieren sich vor allem auf unsere Aktivitäten in Deutschland. Dabei sehen wir die aktuell eher stagnativen Tendenzen im deutschen Home Health Care-Markt als

besondere Herausforderung, richten unsere Aktivitäten aber im Schwerpunkt weiterhin an der erwarteten langfristigen Entwicklung des Marktes aus.

Unser Fokus liegt auf der Stärkung unseres Angebots über profitable und in hohem Maße kalkulierbare Vertriebswege. Der Um- und Ausbau unserer entsprechenden Aktivitäten stand im abgeschlossenen Geschäftsjahr im Vordergrund. Zum einen haben wir die Stärkung des Vertriebs hochwertiger Produkte über den Gesundheitsfachhandel vorangetrieben. In diesem Vertriebssektor verfügt die Marke MEDISANA seit Jahren über eine gute Position und Reputation. Zum anderen haben wir unsere Großflächen-Aktivitäten weiter neu geordnet. Die Risiken des Vertriebs über die sich durch einen hohen Margendruck auszeichnende Großfläche sollen hierbei minimiert werden. Daneben haben wir unsere bis dato unprofitablen Geschäftstätigkeiten in Übersee neu strukturiert und rentabel ausgerichtet.

## Vertriebsmannschaft erfolgreich integriert

Zur langfristigen Stärkung unserer Fachhandelsaktivitäten haben wir in 2002 eine Reihe von wichtigen Maßnahmen umgesetzt. Kernpunkt war die Restrukturierung des Vertriebsinnen- und -außendienstes. Während wir in der Vergangenheit den Fachhandel primär über externe Handelsvertreter bedient haben, haben wir im abgeschlossenen Geschäftsjahr damit begonnen, eine eigene Vertriebsmannschaft aufzubauen, die nur noch in Einzelfällen durch externe Vertreter ergänzt wird. Ziel ist es, den für uns wichtigen Fachhandel direkt durch eigene Mitarbeiter zu betreuen und MEDISANA somit noch besser als führenden und kompetenten Anbieter von Home Health Care-Produkten zu positionieren. Durch den direkten Kontakt soll auch eine höhere Flexibilität und kürzere Reaktionszeiten in Gestaltung und Präsentation des Angebots im Fachhandel erreicht werden.



Zum Beginn des neuen Geschäftsjahres 2003 haben wir die Neuorientierung des Außendienstes abgeschlossen.

Parallel zum Aufbau des neuen Außendienstes haben wir auch den Vertriebsinnendienst optimiert. Als Schnittstelle zwischen dem Absatz unserer Produkte über den Außendienst und dem Produktion- bzw. Lagermanagement soll der Vertriebsinnendienst eine ideale Steuerung und Verteilung der Artikel gewährleisten und somit die Kapitalbindung im Unternehmen optimieren.

### Neue Produktlinie im Fachhandel eingeführt

Als weitere Maßnahme zur Stärkung des Fachhandelsvertriebs haben wir in der zweiten Jahreshälfte 2002 unter unserer Fachhandelsmarke MEDISANA eine neue Produktlinie eingeführt. Die sogenannte Platinum-Serie zeichnet sich durch hochwertige Artikel im modernen Lifestyle-Stil aus. Über ein neues Design und eine hohe Funktionalität der Produkte soll der Absatz der Linie von den im Home Health Care-Markt bestehenden Wachstumstrends profitieren. Im Fokus steht dabei die verstärkte Ansprache der stetig wachsenden Zielgruppe junger und junggebliebener Menschen, die auf Basis des anhaltenden Wellness-Trends nunmehr auch die Themen Gesundheitskontrolle und Selbstmedikation für sich entdecken. In dieser Gruppe wollen wir uns mit dem neuen Sortiment als Anbieter von gesundheitsbezogenen Lifestyle-Produkten etablieren.

Die Serie umfasst aktuell 40 Artikel in den drei Bereichen Gesundheitskontrolle, Therapie zu Hause sowie Beauty. Das neu aufgelegte Sortiment unterstreicht dabei den Anspruch, dass MEDISANA der einzige Anbieter auf dem Markt ist, der das spezielle Know-how für ein Komplettsortiment an Gesundheitsartikeln besitzt. Wir konzentrieren uns vor allem auf hochwertige Produkte in einem ansprechenden Design, die sich durch eine leichte Handhabung und eine umfassende

Funktionalität auszeichnen. Damit wollen wir uns beim Angebot der Marke MEDISANA bewusst von dem in einzelnen Artikelgruppen zunehmenden Angebot von Discount-Ware abgrenzen. Allerdings haben wir mit der Anpassung von eigenen Produktgruppen (z.B. Blutdruckmessgeräte) auf diese Entwicklung reagiert, um in diesen Segmenten die Vorteile der MEDISANA-Geräte gegenüber dem Discount-Wettbewerb deutlich herauszustellen und eine eigene Zielgruppe anzusprechen.

### Risiken der Großfläche werden weiter minimiert

Aufgrund der Konzentration auf margenstarke und risikoarme Vertriebswege haben wir in 2002 auch unsere Großflächenaktivitäten weiter optimiert. Vor dem Hintergrund der Erfahrungen aus der Vergangenheit werden wir den Vertrieb über die Großfläche nur noch selektiv betreiben, um die Risiken aus diesen Aktivitäten zu minimieren. In 2001 wurden bei einem starken Ausbau dieses Bereichs die Absatzrisiken unterschätzt. In der Folge mussten wir aufgrund von Rücksendungen einen hohen Lagerbestand aufbauen. Ebenso ist die Preisstabilität in der Großfläche deutlich geringer und der Margendruck damit höher als im Fachhandel. Bereits im abgeschlossenen Geschäftsjahr haben wir uns verstärkt auf die Vertriebspartner in der Großfläche konzentriert, bei denen wir einen angemessenen Deckungsbeitrag erreichen und bei denen wir die Absatzrisiken begrenzen können. Damit haben wir in der Großfläche in 2002 mit kleineren Umsätzen unserer eigens für dieses Vertriebssegment bestehenden Marke LIGHTWAVE den Turnaround erreicht. Insbesondere ab Mitte des Jahres hat sich das Geschäft hier erfreulich stabil entwickelt.



## LIGHTWAVE-Aktivitäten werden organisatorisch ausgegliedert

Darüber hinaus haben wir mit der Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft zur Bündelung der LIGHTWAVE-Aktivitäten eine wichtige Voraussetzung für den profitablen Ausbau unseres Großflächen-Vertriebs geschaffen. Wir haben jetzt die internen Strukturen darauf ausgerichtet, ein mögliches Wachstum in diesem Bereich über die Zusammenarbeit mit externen Partnern zu generieren. Unser Ziel ist es, in Kooperation z.B. mit einem vertriebsstarken Konsumgüterhersteller einen steigenden Produktabsatz sichern zu können. Auf diesem Weg sollen die bestehenden Absatzrisiken bei den in der Großfläche vorherrschenden großvolumigen Aufträgen minimiert und kalkulierbar gehalten werden. Mit einem starken Partner wollen wir das vorhandene Potenzial für unsere Artikel in der Großfläche nutzen, das sich vor allem aus unserem vollumfänglichen Sortiment für die Gesundheit ergibt. Dadurch können wir die von der Großfläche geforderten Regalmeter liefern und anspruchsvoll präsentieren.

Wir sehen den Fachhandel jedoch aktuell als unseren Hauptmarkt und die wichtigste Vertriebschiene zur Markteinführung neuer Technologien und Produkte. Hintergrund ist die in unseren Augen sinnvolle und bei innovativen Produkten auch notwendige Verkaufs- und Anreizberatung, die nur im Fachhandel gezielt umgesetzt werden kann. In der Großfläche können nur solche Produkte erfolgreich platziert werden, die bereits erfolgreich im Markt eingeführt und die somit in ihrer Funktionsweise bekannt sind.

## Enttäuschende Aktivitäten in Übersee neu ausgerichtet

Neben der Fortführung der Restrukturierung unserer insbesondere auf den Heimatmarkt Deutschland bezogenen Aktivitäten haben wir auch einzelne ausländische Märkte neu ausgerichtet. Aufgrund der enttäuschenden Entwicklung der operativen Tätigkeiten unserer Tochtergesellschaften in Charlotte/USA und Hongkong haben wir in der zweiten Jahreshälfte die Aktivitäten an beiden Standorten eingestellt. Die Gesellschaften werden allerdings zur Abwicklung unserer Kontakte und noch auslaufender Geschäfte weitergeführt. Die bis dahin in Hongkong angesiedelten Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten wurden vom Standort Meckenheim übernommen.

Der Vertrieb unserer Produkte in den USA wird zukünftig über unseren neuen Kooperationspartner, die amerikanische Royal Appliance Mfg. Co. abgewickelt. Royal Appliance ist ein weltweit bekannter Hersteller von Haushaltsgeräten und einer der führenden Anbieter von Reinigungsgeräten, insbesondere auch für den privaten Haushalt (u.a. die Marke Dirt Devil). Der Konzern hat sich für einen Einstieg in den Gesundheitsmarkt entschieden und MEDISANA als geeigneten Partner ausgewählt. Die Entscheidung für uns fiel vor dem Hintergrund, dass Royal Appliance kurzfristig die hervorragenden Potenziale des nordamerikanischen Marktes nutzen will, ohne selbst eigenes Produkt-Know-how aufbauen zu müssen. Da wir die geforderten Artikel in der gewünschten Qualität und Ausstattung anbieten können, wird Royal Appliance nun als Lizenznehmer die Marke MEDISANA in den USA, Kanada sowie Mexiko verkaufen. Dabei kann der Konzern auf ein dichtes Vertriebsnetz (u.a. auch die Handelsketten WalMart und Target) zurückgreifen. Um unserem neuen Partner einen schnellen Einstieg in den Gesundheitsmarkt zu ermöglichen, hat Royal Appliance die Assets unserer USA-Tochter



erworben. In 2002 wurde dann noch die selektive Auswahl der geeigneten Produkte, Zielgruppen und Vertriebspartner abgeschlossen. Der noch für 2002 erwartete Beginn des Vertriebs unserer Produkte hat sich jedoch in das Jahr 2003 verschoben.

Auch haben wir mit dem international tätigen Gesundheits- und Pharmakonzern PanGeo Pharma einen neuen Private-label-Partner in Nordamerika gewonnen. Bereits ab Sommer 2002 hat die in Kanada ansässige Gesellschaft sieben von uns entwickelte und produzierte Gesundheitsartikel (u.a. Blutdruckmessgeräte und Massagegeräte) unter der eigenen Marke „Bodycheck“ in Kanada vertrieben. PanGeo konzentriert sich auf den Gesundheitsfachhandel und zählt über 6.500 Apotheken, Drogerien sowie Gesundheits- und Sanitätshäuser zu seinen Kunden.

### **Beteiligung von Gimelli an MEDISANA**

Zur Stärkung der internationalen Aktivitäten und zur Steigerung unseres Finanzierungspotenzials sind wir im abgeschlossenen Geschäftsjahr eine strategische Partnerschaft mit einer Tochtergesellschaft des Hongkonger Konzerns Techtronic Industries Comp. Ltd. (TTI) eingegangen. In diesem Zusammenhang haben wir 880.000 neue Aktien aus einer Bar-Kapitalerhöhung bei der TTI-Tochter Gimelli Laboratories Co. Ltd. platziert, die somit 18,8% des Grundkapitals der MEDISANA AG hält. Die neuen Aktien wurden satzungskonform gemäß Beschluss der Hauptversammlung und mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne Bezugsrecht der Altaktionäre ausgegeben. Der Ausgabepreis für die im Juli 2002 ausgegebenen Aktien wurde mit 2,25 € je Aktie festgelegt und lag damit deutlich über dem zu diesem Zeitpunkt aktuellen Börsenkurs. Mit der Beteiligung von Gimelli wollen wir die Zusammenarbeit auf eine intensive und langfristig ausgerichtete Basis stellen. Dabei streben wir auch an,

unsere Finanzierungsmöglichkeiten durch die Einbettung in einen Großkonzern zu verbessern.

Gimelli ist mit Standorten in Hongkong und in der Schweiz weltweit der größte Hersteller von Zahn- und Mundpflegeprodukten im OEM-Bereich und produziert insbesondere für namhafte Markenunternehmen in den USA (u.a. Waterpik, Conair). Die Konzernmutter TTI ist ein global tätiger Hersteller von Elektrowerkzeugen und Bodenpflegegeräten sowohl für den professionellen als auch für den Heimbedarf. Der Konzern produziert überwiegend in Fernost, Nordamerika und Mexiko auch als OEM-Partner ein umfangreiches Artikelportfolio für bekannte Markenunternehmen.

### **Strategische Ziele der Kooperation**

Mit der indirekten, strategischen Beteiligung an MEDISANA wird beabsichtigt, das eigene Markenportfolio im Gesundheitsmarkt gezielt zu erweitern. Insbesondere die hohe Bekanntheit und Reputation der Marke MEDISANA und unser hervorragendes Vertriebsnetz in Europa waren dabei wichtige Entscheidungskriterien. Es ist beabsichtigt, die Gesundheitsaktivitäten unter dem Dach von MEDISANA zukünftig neu auszurichten.

Bereits in den letzten Monaten des abgeschlossenen Geschäftsjahres haben wir die Zusammenarbeit mit Gimelli in der Entwicklung von gemeinsamen Produkten im Bereich der Mundhygiene aufgenommen. Wir wollen unser Produktportfolio auch auf die von Gimelli hergestellten Artikel ausdehnen, die eine sinnvolle Ergänzung unseres Lieferprogramms darstellen.



## Rückläufige Umsatzentwicklung in 2002

Im abgeschlossenen Geschäftsjahr litt der Absatz unserer Produkte vor allem unter den allgemein schwierigen konjunkturellen Bedingungen und der während des gesamten Jahres andauernden Konsumzurückhaltung in Deutschland. Insbesondere hat sich das für uns in der Vergangenheit wichtige Weihnachtsgeschäft – wie bereits im Vorjahr – nicht wie erwartet entwickelt. Hinzu kam, dass wir mit der Restrukturierung unserer Vertriebsaktivitäten in einigen Kanälen die Tätigkeiten neu ausgerichtet und auch die neue Produktlinie im Fachhandel platziert haben. Im Zuge der Umsetzung dieser auf ein langfristiges Wachstum und steigende Profitabilität angelegten Maßnahmen kam es zeitweise zu weiteren Umsatzeinbußen gegenüber dem Vorjahr. Daneben mussten wir im Laufe des Jahres auch einen durch die enttäuschende Entwicklung in 2001 aufgebauten Lagerbestand verarbeiten und abbauen. Der notwendige Verkauf der Produkte – auch im Vorfeld der Einführung der neuen Artikel – führte allgemein zu sinkenden Umsätzen und bei den betroffenen Artikeln auch zu niedrigeren Erlösmargen.

Bei der Markteinführung neuer Gesundheitsprodukte kam es im vierten Quartal 2002 zu einer unplanmäßigen Verzögerung in der Auslieferung an unsere Händler. Im Rahmen der internen Qualitätssicherung wurden bei einer Lieferung Mängel an einzelnen Geräten erkannt. In dessen Folge haben wir alle Produkte der Lieferung überprüft, konnten jedoch nicht verhindern, dass sich die eigentlich zum Beginn des vierten Quartals vorgesehene Auslieferung der neuen Produkte an den Handel auf November/Dezember verzögerte. Für uns stand dabei die Einhaltung der eigenen hohen Ansprüche an die Qualität unserer Produkte im Vordergrund. Im Sinne dieser Unternehmensphilosophie genießt die einwandfreie Funktionsfähigkeit unserer Produkte allerhöchste Priorität.

Die überwiegend stabile Entwicklung unserer europäischen Auslandsaktivitäten hat den Umsatzrückgang auf dem Heimatmarkt auf Konzernebene nicht auffangen können. Da nahezu alle Tochtergesellschaften erst seit wenigen Jahren in den jeweiligen Märkten aktiv sind, liegt das Umsatzniveau der Gesellschaften noch auf einem – verglichen mit unserem Deutschlandabsatz – niedrigen Niveau. Davon ausgenommen ist unsere Mailänder Konzerntochter Sanico, die bereits vor der Übernahme durch MEDISANA im italienischen Home Health Care-Markt tätig war.

Insgesamt hat der MEDISANA-Konzern in 2002 einen Umsatz von 20,5 Mio. € erzielt, nach 26,7 Mio. € in 2001. Während die negative Umsatzentwicklung vor allem auf dem Einfluss externer Faktoren beruht und die umgesetzten Maßnahmen erst in der Zukunft unser Wachstum positiv beeinflussen werden, konnten wir im Ergebnis wie erwartet nach der enttäuschenden Entwicklung in 2001 im abgeschlossenen Berichtsjahr den Turnaround erreichen. Das Bruttoergebnis lag bei 6,4 Mio. Euro (i.V. 6,8 Mio. Euro), das entspricht einer Marge von 31% (i.V. 25%) vom Umsatz. Der Fehlbetrag im Betriebsergebnis verringerte sich von –4,6 Mio. € in 2001 auf –3,5 Mio. € in 2002; der Jahresfehlbetrag lag bei –2,9 Mio. € (i.V. –3,8 Mio. €).

## Weiterhin solide Vermögens- und Finanzstruktur

Die erfreuliche Geschäftsentwicklung zeigt sich auch in der Veränderung einzelner Bilanzpositionen zum 31. Dezember 2002 im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt ist die Bilanzsumme des Konzerns von 29,9 Mio. € auf 24,4 Mio. € gesunken.

Auf der Aktivseite zeigt sich die Bilanzverkürzung vor allem in einem deutlich rückläufigen Vorratsbestand, der von 9,1 Mio. € auf



6,5 Mio. € gesunken ist. Hier haben wir das durch die schwierige Entwicklung in 2001 aufgebaute hohe Inventar an eigenen Produkten erfolgreich abgebaut. Daneben haben auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgenommen. Zum Bilanzstichtag machte das Anlagevermögen 19%, das Umlaufvermögen 57% und die Position Ertragssteueransprüche 24% der Bilanz aus.

Bei den Passiva ergaben sich nennenswerte Veränderungen im Eigenkapital sowie bei den Verbindlichkeiten. Im Eigenkapital haben sich zum einen das gezeichnete Kapital sowie die Kapitalrücklagen durch die Ausgabe der neuen Aktien erhöht, zum anderen wurde das Eigenkapital durch den Ausweis des Bilanzverlustes für 2002 belastet. Insgesamt reduzierte sich das Eigenkapital im Berichtszeitraum von 15,2 Mio. € auf 13,4 Mio. €. Gesunken sind auch die Verbindlichkeiten. Insbesondere die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten konnten von 6,7 Mio. € auf 4,2 Mio. € abgebaut werden. Im Zuge der Bilanzveränderungen stieg die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2002 auf weiterhin sehr solide 55%. Daneben machten die Anteile anderer Gesellschafter 2%, die Rückstellungen 8% und die Verbindlichkeiten 32% aus. 3% entfielen auf Ertragssteuerschulden.

### **Stabile Entwicklung der Mitarbeiterzahl**

Zum Bilanzstichtag waren konzernweit 92 (i. V. 92) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Bei den allgemeinen Weiterbildungsmaßnahmen stand die Förderung der konzerninternen Kommunikation im Vordergrund der Aktivitäten.

Beim Aufbau ausländischer Tochtergesellschaften wollen wir uns über die Einbindung entsprechender Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter marktspezifisches Know-how und langjährige Erfahrungen sichern. Vor diesem Hintergrund sind die Führungsspitzen der Konzerngesellschaften mit Personen besetzt, die die entsprechenden Märkte kennen

und die bereits seit Jahren im jeweiligen Home Health Care-Markt aktiv waren. Dabei beteiligen wir die Geschäftsführer auch an der einzelnen Konzerngesellschaft, um das Verantwortungsbewusstsein und die Motivation weiter zu fördern und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter langfristig zu binden.

### **Erweiterung des Vorstands der MEDISANA AG**

Der Aufsichtsrat der MEDISANA AG hat am 7. August 2002 Herrn Norbert Schwella zum Vorstand bestellt. Zusammen mit dem Unternehmensgründer Rainer H. Behnke verantwortet Norbert Schwella nun die Führung bei MEDISANA. Er ist im Vorstand für die Bereiche Finanzen, Controlling und Personal verantwortlich.

### **Entwicklung des Risikomanagements**

In 2002 haben wir insbesondere unser Risikocontrolling weiter voran getrieben. Der stetige Abgleich der tatsächlichen Entwicklung mit bestehenden Planungen ist für uns ein entscheidender Baustein eines effizienten Risikomanagements. Dabei haben wir die Risikosensibilität in der Gesellschaft durch unternehmensinterne Workshops und eine neue personelle Zuordnung von Verantwortlichkeiten weiter gestärkt.

Daneben stand auch die Standardisierung von internen und unternehmensübergreifenden Prozessen im Vordergrund unserer Aktivitäten in diesem Bereich. So haben wir die internen Material- und Produktflüsse weiter optimiert und angepasst. Ziel ist die Steigerung der Effizienz dieser Bereiche in der Bereitstellung und Verteilung unserer Artikel über die bestehenden nationalen sowie internationalen Vertriebswege. Dem gleichen Zweck dient die beabsichtigte – und in 2002 bereits eingeleitete – Förderung der konzernweiten und bereichsübergreifenden Kommunikation.



Auch die komplette Neustrukturierung unserer Vertriebsaktivitäten mit der Konzentration auf den Fachhandel wird die für uns untrennbar mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken weiter begrenzen. Dabei sollen – vor dem Hintergrund der Erfahrungen aus dem Geschäftsjahr 2001 – vor allem die Risiken aus dem Abschluss großvolumiger Aufträge in der Großfläche minimiert werden. Wir werden solche Aufträge nur noch in Verbindung mit einer hohen Absatzsicherheit bedienen, am ehesten über bestehende Partner, die den Absatz unserer Produkte in hohem Maße gewährleisten können oder die sich am Absatzrisiko angemessen beteiligen.

### **Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung**

Allgemein können mögliche Risiken vor allem in die Gruppen der Geschäfts- und Finanzrisiken eingeteilt werden.

Ein zunehmend starker Wettbewerb kann den Margendruck auf Produkte und Produktgruppen weiter erhöhen. Eine Verschärfung der Wettbewerbssituation kann insbesondere aus dem Einstieg neuer Anbieter resultieren, die die Attraktivität des als langfristigen Wachstumsmarkts angesehenen Home Health Care-Markts für ihre Produkte nutzen wollen. Daneben ist der Absatz von Konsumprodukten in hohem Maße von Veränderungen und Tendenzen im Konsumverhalten der Kunden abhängig. Mit der Umsetzung unserer zukunftsorientierten und innovativen Produktpolitik eröffnen wir immer wieder neue Marktnischen, mit dem Ziel, diese als Technologieführer zu besetzen. Dabei richten wir neue Produkte an erwarteten Entwicklungen und Bedürfnissen des Marktes aus. Auch grenzen wir unsere Produkte über Design, Ausstattung und Handhabung vom bestehenden Wettbewerb ab, um somit Alleinstellungsmerkmale zu gewinnen.

Um das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Vertriebspartnern zu mindern, streben wir eine möglichst breite Vertriebsbasis an.

Finanzrisiken umfassen vordergründig Währungs-, Zins- und Forderungsausfallrisiken. Diesen versuchen wir mit einer soliden Finanzpolitik und zukunftsorientierten Beobachtungen und Planungen vorzubeugen.

### **Bisherige Entwicklung in 2003**

Auch in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres blieb das wirtschaftliche Umfeld angespannt. Der Branchenverband erwartet für den deutschen Einzelhandel für das Gesamtjahr 2003 wiederum ein sinkendes Umsatzvolumen aufgrund der anhaltenden Konsumzurückhaltung des privaten Sektors.

Wir konnten den Absatz unserer Produkte in den ersten Monaten 2003 jedoch erfreulich stabil halten. Insbesondere im Vertrieb über den Fachhandel hat sich die Akzeptanz unserer neuen Produktlinie weiter erhöht. Sowohl Umsatz als auch Margen haben sich in diesem Vertriebsweg verbessert. Daneben hat sich auch die Situation in der Großfläche positiv entwickelt.



## Auslandsaktivitäten weiter ausgebaut

Wir haben im laufenden Geschäftsjahr unsere Aktivitäten abseits unseres Heimatmarktes weiter ausgebaut, um die Abhängigkeit vom deutschen Markt kontinuierlich zu minimieren. Im Rahmen der für die Branche wichtigen Chicago Houseware Show hat Royal Appliance im Januar erstmalig unsere Produkte präsentiert, die nunmehr über das dichte Vertriebsnetz in Nordamerika verkauft werden. Daneben erwarten wir in Kürze den Abschluss eines Folgeauftrags zur Lieferung neuer „Bodycheck“-Produkte für unseren Privat-label-Partner PanGeo.

Neben der Forcierung der bereits bestehenden Auslandsprojekte haben wir auch die Vertriebsstruktur in einzelnen Märkten neu organisiert. Seit Anfang April 2003 sind wir in England nunmehr über eine eigene Tochtergesellschaft vertreten. Aufgrund der guten Erfahrungen aus der Gründung unserer anderen ausländischen Konzerngesellschaften haben wir die Mehrheit an der MEDISANA Healthcare UK Ltd. übernommen. Als Geschäftsführerin konnten wir die Verkaufsleiterin unseres bisherigen Lizenzpartners gewinnen, die sich auch mit einem Minderheitsanteil an der Gesellschaft beteiligt hat. In Frankreich haben wir darüber hinaus einen neuen Lizenzvertrag für den Vertrieb von MEDISANA-Artikeln über Apotheken abgeschlossen.

## Weitere Steigerung der Profitabilität im Fokus

In 2003 wollen wir den in 2002 erfolgreich eingeschlagenen Weg der Steigerung unserer Profitabilität weiter fortsetzen. Dabei beabsichtigen wir, unser Geschäft auch über weitere starke Partnerschaften international auszuweiten. In diesem Zusammenhang steht vor allem die Intensivierung unserer Zusammenarbeit mit Gimelli im Vordergrund. Über Kooperationen wollen wir von den positiven Markttrends im Home Health Care-Markt deutlich stärker profitieren, als wir das in einer Alleinstellung könnten. Insbesondere gilt unser Augenmerk der vertrieblichen Absicherung großvolumiger Aufträge, um die dabei eingegangenen Absatzrisiken zu minimieren. Insgesamt erwarten wir für 2003 trotz des schwierigen Umfelds eine Umsatzsteigerung bei weiter verbesserten Margenbedingungen.



## MEDISANA Konzern Bilanz zum 31. Dezember 2002

in €	Anhang	31.12.2001	31.12.2002
<b>Aktiva</b>			
Anlagevermögen	(1)	4.576.252	4.612.156
Immaterielle Vermögenswerte	(2)	3.309.303	3.616.692
Sachanlagen	(3)	1.258.101	995.464
Finanzanlagen	(4)	8.848	0
Umlaufvermögen		20.748.713	13.974.369
Vorräte	(5)	9.146.083	6.462.679
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6)	8.231.612	4.813.412
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(6)	1.273.809	1.732.482
Liquide Mittel	(7)	2.097.209	965.796
Ertragsteuererstattungsansprüche	(8)	4.589.121	5.850.749
		<b>29.914.086</b>	<b>24.437.274</b>
<b>Passiva</b>			
Eigenkapital	(9)	15.224.365	13.395.234
Gezeichnetes Kapital		3.725.757	4.225.850
Kapitalrücklagen		15.083.267	15.706.860
Währungskursdifferenz		116.695	./3.69.405
Ergebnisvortrag		57.680	./3.520.926
Jahresergebnis		./3.759.034	./2.947.145
Anteile anderer Gesellschafter	(10)	864.787	502.552
Rückstellungen		2.227.238	2.016.179
Rückstellungen für Pensionen	(11)	609.617	743.045
Sonstige Rückstellungen	(12)	1.617.621	1.273.134
Verbindlichkeiten	(13)	10.644.071	7.765.853
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		245.627	221.290
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		6.715.380	4.153.687
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2.847.836	2.361.514
Übrige Verbindlichkeiten		835.228	1.029.362
Ertragsteuerschulden	(14)	953.625	757.456
		<b>29.914.086</b>	<b>24.437.274</b>



## MEDISANA Konzern Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2002

in €	Anhang	2001	2002
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>(15)</b>	<b>26.651.484</b>	<b>20.533.118</b>
Kosten des Umsatzes	(16)	./ 19.856.658	./ 14.173.179
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>6.794.826</b>	<b>6.359.939</b>
Einkauf und Lagerhaltung	(17)	./ 1.179.202	./ 717.567
Vertrieb und Marketing	(17)	./ 7.053.451	./ 5.338.888
Verwaltung	(17)	./ 2.525.601	./ 3.585.044
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(18)	./ 932.173	./ 654.015
Sonstige betriebliche Erträge	(19)	524.011	591.136
Abschreibungen auf Firmenwerte	(20)	./ 208.650	./ 194.334
<b>EBIT</b>		<b>./ 4.580.240</b>	<b>./ 3.538.773</b>
Zinserträge	(21)	169.682	54.206
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	(21)	./ 112.957	./ 18.891
Zinsaufwendungen	(21)	./ 568.846	./ 610.947
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)</b>		<b>./ 5.092.361</b>	<b>./ 4.114.405</b>
Ertragsteuern	(22)	1.655.851	1.323.228
<b>Jahresergebnis inkl. Anteile anderer Gesellschafter</b>	<b>(23)</b>	<b>./ 3.436.510</b>	<b>./ 2.791.177</b>
Anteile anderer Gesellschafter	(23)	./ 322.524	./ 155.968
<b>Jahresergebnis</b>		<b>./ 3.759.034</b>	<b>./ 2.947.145</b>
Ergebnis je Aktie (EURO) bei 3.800.000 Aktien	(24)	./ 0,99	
Ergebnis je Aktie (EURO) bei 3.725.757 Aktien	(24)	./ 1,01	
Ergebnis je Aktie (EURO) bei 4.225.850 Aktien	(24)		./ 0,70
Ergebnis je Aktie (EURO) bei 4.680.000 Aktien	(24)		./ 0,63



## MEDISANA Konzern Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2002

in €	Anhang (26)	2001	2002
<b>Liquide Mittel 01.01.</b>		<b>4.989.002</b>	<b>2.097.209</b>
Jahresergebnis		./ 3.759.034	./ 2.947.146
Abschreibungen		668.435	770.970
Ergebnis aus Anlageabgängen		209.562	256
Veränderung Vorräte		1.610.897	2.683.404
Veränderung der Rückstellungen		382.894	./ 211.059
Veränderung Forderungen, Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten)		61.605	2.648.629
Ertragsteuern		./ 2.282.322	./ 1.457.797
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		421.478	77.851
<b>Mittelab-/zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>./ 2.686.485</b>	<b>1.565.108</b>
Investitionen in Anlagevermögen ohne Erwerb von Anteilen		./ 485.982	./ 258.346
Investitionen in konsolidierte Gesellschaften (Bruttobetrag)		./ 204.053	./ 501.255
Sonstige zahlungsunwirksame Effekte aus Konsolidierung		./ 36.733	./ 36.658
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>./ 726.768</b>	<b>./ 796.259</b>
Kapitalerhöhung aus Börsengang der MEDISANA AG		0	1.980.000
Rückkauf eigener Anteile		./ 713.538	./ 855.356
Ausschüttung an Dritte		0	./ 514.490
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		1.109.141	./ 2.561.693
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		./ 28.463	./ 24.337
<b>Mittelzu-/abfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>367.140</b>	<b>./ 1.975.876</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung der liquiden Mittel</b>		<b>./ 3.046.113</b>	<b>./ 1.207.027</b>
Konsolidierungskreis- und wechsellkursbedingte Änderungen der liquiden Mittel		154.320	75.614
<b>Liquide Mittel 31.12.</b>		<b>2.097.209</b>	<b>965.796</b>



## MEDISANA Konzern Entwicklung des Eigenkapitals

in €		Anhang (9)				
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen		Jahresergebnis	Gesamt
			Unterschied aus Währungsumrechnung	Ergebnisvortrag		
Stand am 1. Januar 2001	3.800.000	15.722.562	20.198	./ 436.796	494.476	19.600.440
Ergebnisverwendung				494.476	./ 494.476	0
Erwerb eigener Anteile	./ 74.243	./ 639.295				./ 713.538
Währungsunterschiede			96.497			96.497
Konzern-Jahresergebnis					./ 3.759.034	./ 3.759.034
<b>Stand am</b>						
<b>31. Dezember 2001</b>	<b>3.725.757</b>	<b>15.083.267</b>	<b>116.695</b>	<b>57.680</b>	<b>./ 3.759.034</b>	<b>15.224.365</b>
Ergebnisverwendung				./ 3.759.034	3.759.034	0
Kapitaleinzahlungen	880.000	1.100.000				1.980.000
Dividendenzahlungen an Dritte				./ 514.091		./ 514.091
Erwerb eigener Anteile	./ 379.907	./ 384.449				./ 764.356
Währungsunterschiede			./ 186.100	159.838		./ 26.262
Übrige neutrale Veränderungen		./ 91.958		534.681		442.723
Konzern-Jahresergebnis					./ 2.947.145	./ 2.947.145
<b>Stand am</b>						
<b>31. Dezember 2002</b>	<b>4.225.850</b>	<b>15.706.860</b>	<b>./ 69.405</b>	<b>./ 3.520.926</b>	<b>./ 2.947.145</b>	<b>13.395.234</b>



Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

## MEDISANA Konzern Segmentberichterstattung nach Regionen (Teil des Anhangs)

in €													Anhang (27)	
Segmente	Deutschland		Italien		Übriges Europa		Nordamerika		Sonstige Regionen		Konsolidierung		Konzern	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
<b>Bilanz</b>														
Eigenkapital	16.079	15.385	1.563	890	207	197	85	-388	166	-33	-2.876	-2.656	15.224	13.395
Segmentvermögen	25.039	21.724	5.689	4.567	1.412	1.798	2.192	602	1.036	183	-5.454	-4.437	29.914	24.437
Segmentschulden	9.540	7.250	4.126	3.676	1.205	1.637	2.107	990	870	217	-3.158	-2.729	14.690	11.041
Nettofinanzverbindlichkeiten	5.093	2.739	1.122	1.719	97	132	1.890	826	681	139	-1.922	-1.181	6.961	4.374
<b>GuV</b>														
Außenumsatz	11.753	8.236	7.481	6.887	2.128	3.557	1.783	397	0	0	-733	-817	22.412	18.260
Intersegmentäre Umsätze	6.431	934	782	429	4.609	3.583	344	636	1.535	455	-8.449	-2.992	5.252	3.045
Segmentumsatz	18.184	9.170	8.262	7.316	6.737	7.140	2.127	1.032	1.535	455	-9.183	-3.810	27.662	21.303
Abschreibungen	-538	-565	-65	-113	-19	-23	-10	-32	-36	-38	0	0	-668	-771
EBIT	-4.554	-3.303	1.212	633	96	128	-747	-368	-405	-170	-182	-459	-4.580	-3.539
Zinsergebnis	-233	-381	-41	-8	-20	-74	-194	-89	-22	-21	-2	-2	-512	-575
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	-4.787	-3.653	1.172	625	75	54	-941	-457	-427	-192	-184	-491	-5.092	-4.114
Ertragsteuern	1.776	1.801	-508	-284	-18	-17	361	-54	9	0	36	-123	1.656	1.323
Jahresergebnis	-3.011	-1.883	663	327	57	37	-580	-510	-418	-192	-149	-570	-3.437	-2.791
<b>Sonstige Daten</b>														
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge (ohne AfA)	421	78	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	421	78
Investitionen	699	630	0	99	0	22	0	0	0	8	0	0	699	759
Mitarbeiter 31.12.	56	53	19	17	16	22	1	0	0	0	0	0	92	92



## KONZERNANHANG DER MEDISANA AG

### GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

#### ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der MEDISANA AG zum 31. Dezember 2002 wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Er steht nach den Regelungen des DRS 1 in Einklang mit der 7. EU-Richtlinie. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Der vorliegende IFRS-Abschluss genügt den Vorschriften des § 292a HGB.

Es werden alle am Bilanzstichtag gültigen Standards (IAS) angewendet. Zudem werden die Interpretationen des Standing Interpretations Committee (SIC) beachtet. Neben der Konzernbilanz und der Konzerngewinn- und Verlustrechnung werden eine Konzernkapitalflussrechnung und ein Konzernanhang einschließlich der Segmentberichterstattung und die Entwicklung des Konzerneigenkapitals gezeigt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, sind verschiedene Posten der Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Konzernanhang entsprechend aufgegliedert und erläutert. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

### KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss sind neben der MEDISANA AG alle in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die MEDISANA AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt. Die Erst- bzw. Endkonsolidierung erfolgt grundsätzlich zum Zeitpunkt des Anteilerwerbs bzw. der Anteilsveräußerung.

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der MEDISANA AG, Meckenheim, als Muttergesellschaft acht Tochtergesellschaften, davon zwei im Inland, vier im europäischen Ausland und zwei im übrigen Ausland.

	31.12.2001	Zugänge	Abgänge	31.12.2002
Vollkonsolidierte Unternehmen				
davon Inland	1	1		2
davon Ausland	6			6

Im Berichtsjahr wurden weitere 30% der Anteile an der Medisana Far East Ltd., Hong Kong, sowie weitere 2,3% an der Sanico GmbH, Barsbüttel, erworben. Eine Veränderung des Konsolidierungskreises ist damit nicht verbunden. Die neugegründete Lightwave GmbH, Meckenheim hat in 2002 kein operatives Geschäft getätigt.



## Konsolidierungskreis des Medisana Konzerns zum 31.12.2002

Gesellschaft	Beteiligung %	Konsolidiert seit	Konsolidierung
MEDISANA AG, Meckenheim (Deutschland)	Mutter	01.01.2000	voll
Sanico, s.r.l., Cusago (Italien)	51,0	01.01.2000	voll
Sanico GmbH, Barsbüttel (Deutschland)	52,4	01.01.2000	voll
Medisana Far East Ltd., Hong Kong	90,0*	05.07.2000	voll
Medisana USA Inc., Charlotte, NC (USA)	100,0	01.01.2000	voll
Medisana Healthcare, S.L., Barcelona (Spanien)	51,0	01.10.2000	voll
Medisana Hellas Ltd., Heraklion (Griechenland)	51,0	01.01.2001	voll
Medisana Benelux NV, Kerkrade (Niederlande)	51,0	01.01.2001	voll
Lightwave Vertriebs-GmbH, Meckenheim, (Deutschland)	100,0	20.11.2002	voll

\* 100 % Stimmrechtsquote

### KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Alle Tochterunternehmen sind in den Konzernabschluss der MEDISANA AG einbezogen worden. Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen oder assoziierten Unternehmen bestehen nicht.

Der Erstkonsolidierungszeitpunkt der Tochterunternehmen ist in Übereinstimmung mit IAS 22 der Erwerbszeitpunkt, d.h. der Tag, ab dem der Erwerber die Möglichkeit erlangt, die Geschäfts- und Finanzpolitik zu bestimmen.

Die Kapitalkonsolidierung der Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode gemäß IAS 22. Dabei werden die Anschaffungskosten der Anteile an verbundenen Unternehmen dem Konzernanteil am Buchwert des Eigenkapitals gegenübergestellt (beteiligungsproportionale Neubewertung). Der Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital wird mangels stiller Reserven oder Lasten als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden über die Nutzungsdauer von 20 Jahren linear abgeschrieben.

Zur Durchführung der Kapitalkonsolidierung werden in Einzelabschlüssen vorgenommene Abschreibungen auf Anteile an einbezogenen Unternehmen grundsätzlich zurückgenommen und statt dessen der entsprechende Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung außerplanmäßig abgeschrieben.

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden eliminiert. Forderungen, Ausleihungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Unternehmen werden im Rahmen der Schuldenkonsolidierung gegeneinander aufgerechnet. Zwischengewinne in Vorräten einbezogener Unternehmen werden ebenso konsolidiert wie Dividendenvereinnahmungen sowie konzerninterne Aufwendungen und Erträge. Auf temporäre Unterschiede aus der Konsolidierung werden latente Steuern gemäß IAS 12 berechnet.

Die Konsolidierungsmethoden wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert beibehalten.



## WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Konzerngesellschaften in den USA und in Hongkong werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Die Bilanz wurde mit den Mittelkursen zum Bilanzstichtag umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen hieraus sowie aus der Währungsumrechnung von Vorjahresvorträgen werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst. Der Konzernabschluss ist in Euro aufgestellt. Die Kurse haben sich in Relation zum Euro wie folgt entwickelt:

Wechselkurse		Mittelkurs in EUR am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs in EUR	
		31.12.2001	31.12.2002	2001	2002
USA	1 USD	1,1347	0,9536	1,1166	1,0575
Hongkong	1 HKD	0,1455	0,1223	0,1432	0,1356

In den in lokaler Währung aufgestellten Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften werden Forderungen und liquide Mittel in fremder Währung sowie Fremdwährungsverbindlichkeiten zum Mittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Währungsumrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst.

## BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bewertungsmethoden haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert. Ausweisänderungen zur klareren Darstellung des Jahresabschlusses wurden zu den Finanzverbindlichkeiten, den aktivischen und passivischen Ertragsteuern sowie in der Kapitalflussrechnung in der Aufgliederung der Mittelbewegung aus betrieblicher Tätigkeit

vorgenommen. Die Anpassung der Vorjahreswerte gewährleistet die Vergleichbarkeit mit den Vorjahreswerten.

Erworbene Immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Den Abschreibungen auf Konzessionen und gewerbliche Schutzrechte liegen Nutzungsdauern von 5 bis 20 Jahren zugrunde.

Geschäftswerte aus der Konsolidierung werden über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer von 20 Jahren planmäßig linear abgeschrieben. Die voraussichtliche Nutzungsdauer spiegelt dabei jeweils die Erwartung bezüglich der Ausnutzung der durch den Unternehmenserwerb

gewonnenen Marktposition und das Wertschöpfungspotenzial des Unternehmens wider.

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die immateriellen Vermögenswerte außerplanmäßig abgeschrieben. Bei Fortfall der Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger und ggf. außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Sachanlagen werden grundsätzlich linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht.



Das Sachanlagevermögen wird regelmäßig über folgende wirtschaftliche Nutzungsdauern abgeschrieben:

Technische Anlagen und Maschinen	3-4
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4-10

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die Sachanlagen außerplanmäßig abgeschrieben. Sind die Gründe für die außerplanmäßigen Abschreibungen entfallen, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen.

Finanzanlagen sind mit ihren Anschaffungskosten aktiviert. Die Anschaffungskosten langfristiger unter- bzw. nicht verzinslicher Ausleihungen entsprechen deren Barwert. Soweit erforderlich, erfolgt die Abschreibung auf einen niedrigeren Wert zum Bilanzstichtag. Zum 31.12.2002 bestanden keine Finanzanlagen.

Die Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten inklusive Frachtkosten und realisierbarem Nettoveräußerungspreis abzüglich noch anfallender Kosten angesetzt. Die Bewertung erfolgt entsprechend der Benchmark-Methode des IAS 2 zu Durchschnittskosten. Den Bestandsrisiken im Zusammenhang mit einer geminderten Verwertbarkeit wird durch angemessene Wertabschläge Rechnung getragen. Soweit bei früher abgewerteten Vorräten der Nettoveräußerungspreis gestiegen ist, wird die daraus resultierende Wertaufholung als Minderung des Materialaufwands erfasst. Finanzierungskosten werden nur insofern berücksichtigt, als dass diese produktbezogen entstanden sind und die Voraussetzungen des IAS 23 erfüllt sind.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden mit den Anschaffungskosten bilanziert. Dem Ausfallrisiko wird durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen.

In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Ertragsteuererstattungsansprüche werden aktivisch in der Höhe von geleisteten Ertragsteuervorauszahlungen, latenten Steueransprüchen aus der Umstellung der landesrechtlichen Abschlüsse auf IAS sowie von erwarteter Steuerersparnis aus steuerlichen Verlustvorträgen angesetzt. Voraussetzung hierfür ist eine Bewertung der Entwicklung der Gewinne in der mittelfristigen Finanzplanung der Muttergesellschaft. Soweit ausreichende substantielle Hinweise für die künftige Gewinnerzielung nicht mehr gegeben sind, werden Abschreibungen bis auf den erzielbaren Wert vorgenommen.

Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklagen werden in Höhe der Einzahlungen der Aktionäre für den Erwerb der Aktien angesetzt. Verminderungen ergeben sich aus dem Rückkauf eigener Anteile.

In den Gewinnrücklagen sind die Ergebnisvorträge der einbezogenen Unternehmen sowie Währungsdifferenzen enthalten. Währungskursdifferenzen stellen die Veränderungen des erworbenen Eigenkapitals von Tochtergesellschaften in Fremdwährung zwischen dem Tag der Erstkonsolidierung und dem Bilanzstichtag aufgrund von Währungskursschwankungen dar.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem international üblichen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) berechnet. Danach werden der Ermittlung des Verpflichtungsumfangs erwartete zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen sowie weitere versicherungsmathematische Annahmen zugrunde gelegt. Bei Abweichungen zwischen versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung der zugrunde gelegten Rechnungsparameter entstehen versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste, die zu einem



Auseinanderfallen von Anwartschaftsbarwert (DBO) und bilanzierter Rückstellung führen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10% des Anwartschaftsbarwerts liegen, werden über die durchschnittliche Restdienstzeit verteilt. Der Dienstaufwand wird als Personalaufwand behandelt, der Zinsanteil der Rückstellungszuführung im Finanzergebnis ausgewiesen.

Die Sonstigen Rückstellungen berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe oder Fälligkeit unsicher ist. Die Rückstellungen werden mit dem wahrscheinlichen Erfüllungsbetrag angesetzt. Eine Saldierung mit positiven Erfolgsbeiträgen ist nicht zulässig. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zu Grunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden, sofern der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich ist, mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die am Bilanzstichtag nach IAS 37 zu berücksichtigenden Kostensteigerungen.

Verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt. In Fremdwährung valutierende Verbindlichkeiten werden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Ertragsteuerschulden werden gemäß IAS 12 für tatsächliche Steuerschulden gegenüber den Finanzbehörden sowie für Bewertungsunterschiede zwischen den Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften und dem Konzernabschluss gebildet. Den latenten Steuern aus Konsolidierungsbuchungen wurde einheitlich der für Deutschland maßgebende Satz von 39,2% (i.V. 39,2%) zugrunde gelegt.

Umsatzerlöse bzw. sonstige betriebliche Erträge werden mit Erbringung der Leistung bzw. mit Übergang der Gefahren auf den Kunden realisiert.

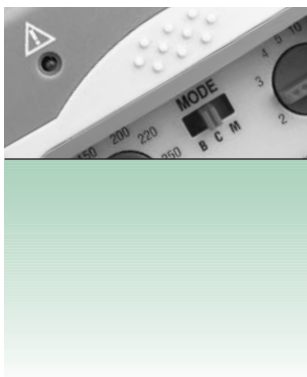


Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Rückstellungen für Gewährleistung werden zum Zeitpunkt der Realisierung der entsprechenden Umsatzerlöse gebildet. Entwicklungsaufwendungen werden im Jahr ihres Anfalls als Aufwand erfasst, sofern sie nicht nach IAS 38 zu aktivieren sind. Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst.

Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Einbuchung eines Derivates erfolgt erstmalig am Erfüllungstag, der in der Regel wenige Tage nach dem Verpflichtungsgeschäft (Handelstag) liegt.

Derivative Finanzinstrumente werden im Medisana-Konzern erstmals in 2002 ausschließlich zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft eingesetzt (eine USD Call-Option). Bei Abschluss von Währungssicherungsgeschäften gezahlte Optionsprämien wurden bis zur Ausübung bzw. bis zum Verfall der Option unter den sonstigen Vermögenswerten zu Anschaffungskosten und zum Stichtag mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Marktwert bewertet.

Sämtliche derivativen Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertet. Derivative Finanzinstrumente mit einem positiven Fair Value werden unter den sonstigen Vermögenswerten, Derivate mit einem negativen Fair Value unter den übrigen



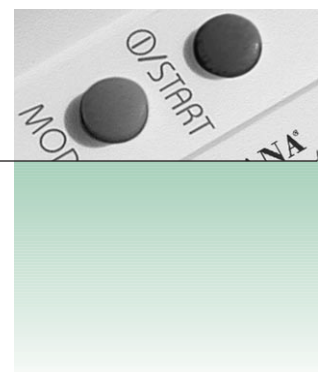
## ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

### (1) ANLAGEVERMÖGEN

Unter der Position der Geschäfts- oder Firmenwerte werden, neben den Rechten an den Marken „MEDISANA“ und „LIGHTWAVE“, der Goodwill an den Tochterunternehmen ausgewiesen. Die Veränderung unter dem Punkt Veränderungen des Konsolidierungskreises von 497 T€ betreffen den Kauf von weiteren 30% der Anteile an der Medisana Far East Ltd., Hongkong.

Die Gesellschaft wird künftig Einkünfte aus Provisionen von Lieferanten bzw. Herstellern von Produkten des Home-Health-Care-Marktes für die Vermittlung von Kunden erzielen. Da die Gründe für die außerplanmäßige Abschreibung des Vorjahres weggefallen sind, wurde im Geschäftsjahr eine Zuschreibung in Höhe von 42 T€ vorgenommen.

Entwicklung des Anlagevermögens							
	Bruttowerte						31.12.2002
	01.01.2002	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Veränderungen des Konsolidierungskreises	Währungsunterschiede	
Geschäfts- oder Firmenwerte	3.382				497		3.879
Immaterielle Vermögenswerte	477	68					545
Sachanlagen	2.026	190	37			./12	2.167
Finanzanlagen	9		9				0
<b>Gesamt</b>	<b>5.894</b>	<b>258</b>	<b>46</b>		<b>497</b>	<b>./12</b>	<b>6.591</b>



Abschreibungen								Nettowerte	
01.01.2002	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Zuschreibungen	Veränderungen des Konsolidierungskreises	Währungsunterschiede	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2002
371	196			42			525	3.011	3.354
179	136	33					282	298	263
768	444	44				4	1.172	1.258	995
0							0	9	0
1.318	776	77		42		4	1.979	4.576	4.612



## (2) IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf 332 T€ (Vorjahr: 306 T€).

Die ausgewiesenen Goodwills verteilen sich wie folgt:

T€	2001	2002
Sanico Italien	110	110
Santec (in 2001 verschmolzen auf MEDISANA AG)	49	49
Medisana Far East	42	28
Medisana Benelux	5	5
Medisana Hellas	3	3
Sanico GmbH	0	1
Gesamt	209	196

Die im Vorjahr durchgeführte außerplanmäßige Abschreibung von 42 T€ für Medisana Far East Ltd., Hongkong, ist in 2002 aufgrund der aktuellen Unternehmensplanung wieder aufgeholt worden. Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Goodwills hat zu keinem weiteren Abwertungsbedarf geführt.

## (3) SACHANLAGEN UND LEASING

Die Abschreibungen auf Sachanlagen enthalten wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen.

Leasingzahlungen in Folgejahren – Operating Leases

T€	2002	2003-2006	2007-
Gebäude	270	1.080	1.283
Übrige Mietverträge PKW	70	102	0
Gesamt	340	1.182	1.283
Einzahlungen aus Untervermietung (Sublease)	0	0	0

Der langfristige Mietvertrag für Büros und Lager der MEDISANA AG führt in den nächsten Jahren zu Verpflichtungen von insgesamt 2.363 T€ sowie für PKWs von 102 T€.

## (4) FINANZANLAGEN

Der im Konzernabschluss als Finanzanlagevermögen ausgewiesene Wert enthält grundsätzlich ausschließlich langfristige Ausleihungen an Mitarbeiter, zum 31.12.2003 bestehen jedoch keine solchen Verträge (Vorjahr 8.848 €).

## (5) VORRÄTE

Bei den Vorräten handelt es sich ausschließlich um Waren. Im Rahmen des Konzernabschlusses wurde wegen geminderter Verwertbarkeit und niedrigerer Nettoveräußerungswerte eine Abwertung in Höhe von 379 T€ (i.V. 439 T€) auf einen Buchwert von 1.122 T€ vorgenommen. Vorräte der MEDISANA AG in Höhe von 4.010 T€ (i.V. 6.317 T€) sind in Form der Raumsicherungsübertragung als Kreditsicherheiten an die Sparkasse Bonn verpfändet.

## (6) FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultieren aus dem geschäftsgewöhnlichen Liefer- und Leistungsverkehr mit konzernfremden Unternehmen. Kreditsichernde Forderungsabtretungen sind durch die MEDISANA AG in Form einer Globalabtretung gegenüber der Sparkasse Bonn zum Bilanzstichtag in Höhe von 1.638 T€ (i.V. 3.578 T€) gegeben. Die Forderungen von Sanico SRL, Mailand, (Italien) betragen T€ 1.838 (i.V. 2.897 T€). Der Geld-einzug wird in Italien im Wesentlichen durch die Banken durchgeführt. Forderungen mit einer Restlaufzeit über einem Jahr beschränken sich auf T€ 15 (i.V. T€ 14).



T €	2001	davon Restlaufzeit > 1 Jahr-	2002	davon Restlaufzeit > 1 Jahr-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.232	14	4.813	15
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.175	13	1.674	506
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	99		59	
	9.506	27	6.546	521

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten insbesondere aktivierte Rückdeckungsansprüche gemäß IAS 19 (revised 2000) in Höhe von T€ 724 (i.V. T€ 610). Die Steuerforderungen in Höhe von 94 T€ sowie eine Steuervorauszahlung von Sanico SRL, Italien, in Höhe von 548 T€ (i.V. 304 T€). Die Restlaufzeit größer einem Jahr beträgt 469 T€

Die ausgewiesenen Buchwerte der erfassten Vermögenswerte entsprechen im Wesentlichen auch den Marktwerten.

## (7) LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel stellen die kurzfristige Liquiditätsreserve des Konzerns dar. Davon sind 264 T€ auf einem Tagesgeldkonto an die Stadtparkasse Bonn, Bonn, sicherungsübereignet. Die Verzinsung des Tagesgeldkontos erfolgt zu 3% p.a.. Währungsguthaben sind zum Kurs am Bilanzstichtag bewertet.

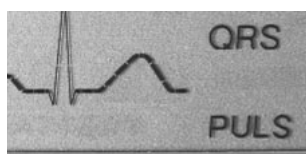
## (8) ERTRAGSTEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE

In den aktivierten Ertragsteuern sind neben den tatsächlichen Ertragsteuern latente Steuern aus der Umstellung der Abschlüsse von Landesrecht auf IAS in Höhe von 46 T€ (i.V. 0 T€) entstanden.

Von den Steuererminderungsansprüchen entfallen 5.279 T€ (i.V. T€ 3.463) auf steuerliche Verlustvorträge der MEDISANA AG (Steuersatz 39,2%).

T€	31.12.2001	31.12.2002
Latente Steuern		
- aus Bewertungsunterschieden	0	46
- aus Verlustvorträgen	4.243	5.805
Ertragsteuerforderungen gegenüber dem Finanzamt	346	0
	4.589	5.851

Aufgrund der strategischen Neuausrichtung der Gesellschaft vom schwer berechenbaren Großflächengeschäft zum leichter kalkulierbaren Aktionsgeschäft und der verstärkten Tätigkeit als OEM-Partner plant die MEDISANA AG nach Restrukturierungen innerhalb des gesamten Konzerns eine Rückkehr zum profitablen Geschäft. Hieraus sollen in absehbarer Zeit die steuerlichen Verlustvorträge der MEDISANA AG genutzt werden. Weitere Hinweise auf zukünftige Gewinne werden aus Kooperationen mit neuen Investoren abgeleitet. Im Bilanzaufstellungszeitraum werden diesbezüglich konkrete Verhandlungen geführt. In den aktiven latenten Steuern von 5.851 T€ (Vorjahr: 4.243 T€) sind aktivierte Steuererminderungsansprüche von 5.805 T€ (Vorjahr: 4.243 T€)



enthalten, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren ergeben. Die Realisierung dieser Verlustvorträge ist mit ausreichender Sicherheit gewährleistet. Eine Wertminderung der aktiven latenten Steuern war insoweit nicht geboten.

## (9) EIGENKAPITAL

Das Grundkapital der MEDISANA AG beträgt 4.226 T€ und besteht aus der gleichen Anzahl Stückaktien. Die Anteile sind von 3.800.000 Stück auf 4.680.000 Stück erhöht worden. Davon sind 454.150 Stück durch die MEDISANA AG zurückgekauft worden.

Die Kapitalrücklage enthält nur das Agio aus Kapitalerhöhungen. In den Gewinnrücklagen sind neben den Ergebnisvorträgen von ./ 3.521 T€ Währungsdifferenzen von ./ 69 T€ enthalten.

## (10) ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER

Der Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter setzt sich aus den Anteilen anderer Gesellschafter am Kapital in Höhe von 347 T€ (i. V. T€ 542) und aus den Anteilen anderer Gesellschafter am Ergebnis in Höhe von 156 T€ (i. V. T€ 323) zusammen.

## (11) RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Rückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an berechnete aktive Mitarbeiter gebildet. Die Verpflichtungen beziehen sich insbesondere auf Ruhegelder, teils als Grund- teils als Zusatzversorgung. Die Leistungen basieren auf individuellen Zusagen, die landes- und unternehmensspezifisch unterschiedlich ausgestaltet sind; sie bemessen sich in der Regel nach der Dauer der Zugehörigkeit und der Vergütung der Mitarbeiter.

Die betriebliche Altersversorgung besteht ausschließlich aus leistungsorientierten Versorgungssystemen. Bei diesen Versorgungsplänen besteht die Verpflichtung des Unternehmens darin, zugesagte Leistungen an aktive und frühere Mitarbeiter zu erfüllen. Der Rückstellungsbeurteilung von leistungsorientierten Versorgungsplänen liegt die Projected-Unit-Credit-Methode gemäß IAS 19 zugrunde. Danach wird der Anwartschaftsbarwert der Versorgungsverpflichtung (DBO) versicherungsmathematisch unter Zugrundelegung von Annahmen über die Lebenserwartung, Gehalts- und Rentensteigerungen, die Fluktuation, die Entwicklung des Zinsniveaus sowie weiterer Rechnungsparameter ermittelt. Die Rückstellung wird um den Marktwert des Vermögens bestehender Pensionsfonds gekürzt. Der Dienstzeitaufwand wird im Personalaufwand, der Zinsaufwand im Finanzergebnis ausgewiesen.

Der versicherungsmathematischen Berechnung des Anwartschaftsbarwerts für alle Pensionsverpflichtungen wurden folgende Parameter zugrunde gelegt:

	31.12.2001	31.12.2002
Rechnungszinsfuß	5,5 %	5,5 %
Gehaltsentwicklung	0,0 %	0,0 %
Rentenentwicklung	2,0 %	2,0 %

Die Pensionsrückstellungen haben sich zum 31.12.2002 wie folgt entwickelt:

Pensionsrückstellung – Entwicklung

T€	2001	2002
Vortrag	741	610
Zuführung (Pensionsaufwand)	95	133
Auflösung	226	0
Inanspruchnahme	4	0
Endstand	610	743



Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung vom Anwartschaftsbarwert (DBO) auf die im Konzernabschluss ausgewiesenen Pensionsrückstellungen nach IAS 19:

*Pensionsrückstellung – Überleitung*

t€	31.12.2001	31.12.2002
Anwartschaftsbarwert der nicht über Fonds finanzierten Verpflichtungen	610	743
Anwartschaftsbarwert der über Fonds finanzierten Verpflichtungen	0	0
Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen (DBO)	610	743
Berücksichtigtes Fondsvermögen zu Marktwerten	0	0
Anpassungsbetrag auf Grund nicht erfasster Vergangenheitskosten	0	0
Anpassungsbetrag auf Grund nicht erfasster versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste	0	0
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	610	743

Gemäß IAS 19 werden versicherungsmathematische Gewinne und Verluste über die durchschnittliche Restdienstzeit der Belegschaft als Aufwand erfasst, soweit diese 10% des Verpflichtungsumfangs übersteigen. Im Berichtsjahr lagen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die diese Voraussetzungen erfüllen, nicht vor. Die Verpflichtungen sind durch den Abschluß von Kapitallebensversicherungen rückgedeckt.

Der Aufwand gliedert sich wie folgt:

*Pensionsaufwand*

t€	2001	2002
Dienstzeitaufwand	41	107
Amortisierte versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	0	./ 9
Aufzinsung der erwarteten Pensionsverpflichtungen	54	35
	95	133



## (12) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

T €	Stand 01.01.2002	Verbrauch	Zuführung/ Neubildung	Auflösung	Stand 31.12.2002
<b>Risiken im Warengeschäft</b>					
Gewährleistungen	125	125	100	0	100
Ausstehende Rechnungen	359	356	259	3	259
Boni und Rabatte	233	233	150	0	150
Ausstehende Gutschriften	40	40	0	0	0
	757	754	509	3	509
<b>Personal- und Sozialbereich</b>					
Urlaubsrückstellungen	58	58	40	0	40
Weihnachtsgeld	44	44	36	0	36
Rückstellung für Ausgleichszahlung bei Beschäftigungsende (Italien)	305	0	36	0	341
Überstunden	5	5	8	0	8
	412	107	120	0	425
<b>Sonstiges</b>					
Handelsvertreteransprüche	74	74	74	0	74
Prozesskosten	277	207	1	70	1
Jahresabschlusskosten	20	20	3	0	3
Prüfungskosten	55	55	86	0	86
Aufsichtsratsvergütung	22	22	24	0	24
Übrige	0	0	151	0	151
	448	378	339	70	339
	1.617	1.239	968	73	1.273
Davon mit einer Laufzeit > 1 Jahr	74				74



Die auf Risiken im Warengeschäft entfallenden Rückstellungen betreffen Gewährleistungsrisiken 100 T€ (125 T€), ausstehende Rechnungen 259 T€ (359 T€), Boni und Rabatte 150 T€ (233 T€).

Die übrigen Sonstigen Rückstellungen decken Jahresabschluss- und Prüfungskosten 89 T€ (75 T€), Handelsvertreteransprüche 74 T€ (74 T€) sowie Aufsichtsratsvergütungen 24 T€ (22 T€) und Abfindungsverpflichtungen aus dem Aufbau neuer Vertriebsstrukturen von 72 T€ (0 T€) ab.

Beendigung von Arbeitsverhältnissen unter Sonstigen Rückstellungen im Personal- und Sozialbereich ausgewiesen. Im Vorjahr wurden die entsprechenden Ansprüche unter den Pensionsrückstellungen ausgewiesen. In 2002 betrug die dafür gebildete Rückstellung 341 T€ (Vorjahr 305 T€).

Es handelt sich überwiegend um kurzfristige Sonstige Rückstellungen. Lediglich die Laufzeit der Rückstellung für Handelsvertreteransprüche 74 T€ (74 T€) in Italien beträgt länger als ein Jahr.

Unter Berücksichtigung der landesspezifischen rechtlichen Gegebenheiten wurden die Rückstellungen für Zahlungen anlässlich der

### (13) VERBINDLICHKEITEN

T €	31.12.2001	davon Restlaufzeit < 1 Jahr	davon Restlaufzeit > 5 Jahr	31.12.2002	davon Restlaufzeit < 1 Jahr	davon Restlaufzeit > 5 Jahr
Finanzverbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.961	6.715	0	4.375	4.154	5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.848	2.848	0	2.362	2.362	0
Übrige Verbindlichkeiten	835	835	0	1.029	1.029	0
	10.644	10.398	0	7.766	7.545	5



Die übrigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Steuern, sozialer Sicherheit, gegenüber Belegschaftsmitgliedern, gegenüber Aussichsrat und kreditorische Debitoren.

Die nachfolgenden Tabellen enthalten die Laufzeiten und Konditionen der Finanzschulden sowie deren Buch- und Marktwerte:

#### Laufzeiten und Konditionen

Gewogener Durchschnittszinssatz					
T €	Buchwert 31.12.2001	Marktwert 31.12.2001	Zinsbindung bis	Buchwert 31.12.2002	Marktwert 31.12.2002
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.961	6.961	variabel	4.375	4.375

Von den Verbindlichkeiten sind 1.924 T€ (i. V. 3.479 T€) durch eine Globalzession von Forderungen und Vorräten gesichert.

#### (14) ERTRAGSTEUERSCHULDEN

T €	31.12.2001	31.12.2002
Latente Steuern	397	447
Ertragsteuerrückstellung	554	291
Ertragsteuerverpflichtung	3	19
	954	757

Die passiven latenten Steuern in Höhe von 447 T€ (Vorjahr: 397 T€) sind im Wesentlichen auf temporäre Differenzen zurückzuführen. Rückstellungen für Ertragsteuern sind in Höhe von 291 T€ (554 T€) gebildet worden.



## ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### (15) UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse sind brutto in Höhe von 21.426 T€ (i.V. 27.586 T€) erzielt worden. Diesem stehen Erlösschmälerungen in Höhe von 893 T€ (i.V. 935 T€) gegenüber.

T€	2001	2002
Umsatzerlöse		
MEDISANA AG	10.502	6.317
Sanico Italien	8.109	7.341
Sanico GmbH	3.075	2.614
Medisana USA	1.783	404
Medisana Far East	1.052	402
Medisana Spanien	898	1.127
Medisana Benelux	613	1.476
Medisana Hellas	619	852
	26.651	20.533

Die MEDISANA AG hat im Rahmen ihrer Aufgabe als Konzernmutter eine zusätzliche Umsatzleistung (Intercompany) von 2.248 T€ (i.V. 2.030 T€) erbracht, die in der Konzernbetrachtung herauskonsolidiert wurde. Zudem trägt die MEDISANA AG mit 708 T€ (i.V. 794 T€) den größten Teil des Aufwands aus Erlösschmälerungen. Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Regionen geht aus der Segmentberichterstattung hervor.

### (16) KOSTEN DES UMSATZES

Die Kosten des Umsatzes in Höhe von 14.173 T€ (i.V. 19.857 T€) enthalten die Kosten zur Beschaffung der veräußerten Ware sowie den Umsatzerlösen direkt zurechenbare

Vertriebskosten. Die Materialbeschaffungskosten betragen 12.292 T€ (i.V. 18.432 T€). Die direkt zurechenbaren Vertriebskosten belaufen sich auf 1.655 T€ (i.V. 1.425 T€). Auf die rückwirkende Aufteilung der Kosten des Umsatzes für 2001 wurde aus Wesentlichkeitsgründen verzichtet, da die Kosten den Funktionalen Bereichen zugeordnet waren und die Daten nicht in der neuen Darstellungsform verfügbar waren.

T€	2001	2002
Materialaufwand	19.857	13.947
Personalaufwand	0	109
Abschreibungen	0	117
Sonstiges	0	0
	19.857	14.173

Das Bruttoergebnis in Höhe von 6.360 T€ (i.V. 6.795 T€) stellt das Ergebnis aus den Umsatzerlösen und den diesen direkt zurechenbaren Kosten dar.

### (17) EINKAUF & LAGERHALTUNG, VERTRIEB & MARKETING, VERWALTUNG

Die Kosten für Einkauf & Lagerhaltung, Vertrieb & Marketing sowie Verwaltung in Höhe von insgesamt 9.642 T€ (i.V. 10.758 T€) umfassen die auf diesen Bereich entfallenden Personalaufwendungen, Abschreibungen und Sonstigen Aufwendungen. Die Positionen setzen sich folgendermaßen zusammen:

#### a) Einkauf und Lagerhaltung

T€	2001	2002
Personalaufwendungen	708	601
Abschreibungen	36	9
Sonstige Aufwendungen	435	108
	1.179	718



b) Vertrieb und Marketing

in T€	2001	2002
Personalaufwendungen	2.847	2.090
Abschreibungen	104	139
Sonstige Aufwendungen	4.102	3.110
Summe	7.053	5.339

c) Verwaltung

in T€	2001	2002
Personalaufwendungen	901	1.270
Abschreibungen	320	242
Sonstige Aufwendungen	1.305	2.073
	2.526	3.585

Die gestiegenen Aufwendungen für Personal und Sonstiges sind im Bereich Verwaltung durch Neuzuordnungen (insbesondere der Vorstandsfunktion und aller damit zusammenhängenden Aufwendungen) aus dem Bereich Vertrieb und Marketing verursacht.

Als Aufwendungen für Altersversorgung werden im Wesentlichen Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen (vgl. Erläuterung 11) ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich beschäftigt:

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2001	2002
Deutschland	56	53
Italien	19	17
Übriges Europa	16	22
Sonstige	1	0
	92	92

Die gesamten Personalaufwendungen teilen sich wie folgt auf:

in T€	2001	2002
Löhne und Gehälter	4.144	3470
Soziale Abgaben	352	352
Aufwendungen für Altersversorgung	- 40	248
	4.456	4.070

**(18) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 654 T€ (i.V. 932 T€) enthalten im Wesentlichen neutrale Aufwendungen in Form von Währungskursdifferenzen und Verlusten aus dem Anlagenabgang sowie Wertberichtigungen auf Forderungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen entfallen auf folgende Positionen:

in T€	2001	2002
Wertberichtigungen auf Forderungen	289	272
Zuführung Prozesskostenrückstellung	155	0
Währungskursverluste	78	198
Verluste aus Anlagenabgang	58	0
Periodenfremder Aufwand	64	0
Übrige Aufwendungen	288	184
	932	654

**(19) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE**

T€	2001	2002
Erträge aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	245	0
Erträge aus der Aufstockung der Rückdeckungsversicherung	0	64
Erträge aus der Zuschreibung von Umlaufvermögen	22	198
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	5	82
Sonstige Erträge	252	247
	524	591

Die sonstigen betrieblichen Erträge resultieren maßgeblich aus den Erträgen aus der Zuschreibung von Umlaufvermögen, hier aus der Wertaufholung des Bestandes an eigenen Aktien in Höhe von 198 T€ (i.V. 22 T€), und aus Erträgen aus der Aufstockung der Rückdeckungsversicherung, 64 T€ (i.V. 0 T€) sowie aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 82 T€ (i.V. 5 T€).



## (20) ABSCHREIBUNGEN AUF FIRMENWERTE

Die Nutzungsdauer des Geschäfts- oder Firmenwertes wird im MEDISANA-Konzern einheitlich über 20 Jahre angesetzt. Insgesamt ergeben sich Abschreibungen für das Jahr 2002 in Höhe von 194 T€ (i.V. 209 T€). Zu den Restbuchwerten der ausgewiesenen Goodwills sowie der im Berichtsjahr vorgenommenen Zuschreibung auf den Buchwert der Medisana Far East verweisen wir auf Erläuterung (2).

## (21) FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis des Medisana-Konzerns beträgt für das Geschäftsjahr 2002 ./ 576 T€ (i.V. ./ 512 T€).

T€	2001	2002
Zinserträge	170	54
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 113	-19
Zinsaufwendungen	- 569	-611
Finanzergebnis	- 512	-576

## (22) ERTRAGSTEUERN

T€	2001	2002
Laufender Ertragsteueraufwand	540	466
Latente Steuern	- 2.196	-1.789
	- 1.656	-1.323

Dem laufenden Steueraufwand liegt ein Jahresüberschuss vor Steuern (EBT) der Sanico Italien in Höhe von 625 T€, der Medisana Hellas in Höhe von 71 T€ und der Medisana Benelux von 21 T€ zugrunde.

Im Folgenden ist eine Überleitung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand dargestellt. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit einem Steuersatz von 39,2 Prozent multipliziert. Dieser besteht aus einem Steuersatz von 25 Prozent für Körperschaftssteuer zzgl. Solidaritätszuschlag und 17,5 Prozent für Gewerbeertragsteuer. Der erwartete Steueraufwand wird mit dem tatsächlichen Steueraufwand verglichen. Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand

T€	2001	2002
Ergebnis vor Steuern	./ 5.092	./ 4.114
Erwarteter Steueraufwand	./ 1.996	./ 1.612
Unterschiede aus ausländischen Steuersätzen	207	196
Steuerfreie Erträge und steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	137	93
Sonstiges	./ 4	0
Tatsächlicher Steueraufwand	./ 1.656	./ 1.323
Effektiver Steuersatz in %	32,5%	32,2%

Die latenten Steuern 2002 und 2001 sind den folgenden Sachverhalten zuzuordnen:

### Sachverhalte der Steuerabgrenzungen

T €	2001 aktiv.	2001 passiv.	2002 aktiv.	2002 passiv.
Anlagevermögen		29		27
Umlaufvermögen		221		269
Verlustvorräte und Steuergutschriften	4.243		5.805	
Pensionsrückstellungen mit Rückdeckung		94		113
Sonstiges		21	46	
Konsolidierungsmaßnahmen		32		38
Konzernbilanz	4.243	397	5.851	447



Insgesamt wurden die latenten Steueransprüche um 46 T€ aufgrund von Währungskursveränderungen wertberichtigt (Vorjahr: 0 €).

### (23) JAHRESERGEBNIS UND ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER

Die Anteile anderer Gesellschafter betreffen mit 197 T€ (Vorjahr: 353 T€) Gewinnanteile und mit 41 T€ (Vorjahr: 30 T€) Verlustanteile.

Die Gewinnanteile anderer Gesellschafter betreffen die Jahresergebnisse folgender verbundener Unternehmen:

T€	2001	2002
Sanico Italien	325	160
Medisana Spanien	2	0
Medisana Benelux	1	11
Medisana Hellas	25	26
	353	197

Die Verlustanteile anderer Gesellschafter setzen sich aus Anteilen des Jahresergebnisses der Sanico GmbH mit 23 T€ (i.V. 30 T€) und von Medisana Health Care S.L., Spanien, mit 18 T€ (i.V. 0) zusammen.

### (24) ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie (Earnings per Share: EPS) wird als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Weder zum 31.12.2002 noch zum 31.12.2001 standen Aktien aus, die den Gewinn pro Aktie verwässern könnten. Im Berichtsjahr und im Vorjahr entspricht das unverwässerte Ergebnis je Aktie daher dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

T€	2001	2002
Konzern-Jahresergebnis der Aktionäre der MEDISANA AG	./. 3.759	./. 2.947
Gewichteter Durchschnitt der Aktienzahl	3.725.757	4.225.850
Ergebnis je Stammaktie (EPS)	./. 1,01	./. 0,70

### (25) SONSTIGE ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen des Konzerns betragen 83 T€ (Vorjahr 433 T€). Da die Voraussetzungen für eine Aktivierung nach IAS 38 nicht vorlagen, sind die Aufwendungen im Jahr der Entstehung als Aufwand erfasst worden.

### ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

#### (26) KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung ist entsprechend den Regelungen des IAS 7 aufgestellt und gliedert sich nach Zahlungsströmen aus der laufenden Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Die Einflüsse von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds werden gesondert dargestellt.

Im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind Zinseinnahmen in Höhe von 54 T€ (Vorjahr: 170 T€) und Zinsausgaben in Höhe von 611 T€ (Vorjahr: 569 T€) enthalten. Die gezahlten Ertragsteuern belaufen sich auf 466 T€ (Vorjahr 540 T€), die Steuererstattungen auf 1.789 T€ (Vorjahr: 2.196 T€).



Der Mittelabfluss aus weiteren Anteilerwerben konsolidierter Tochterunternehmen beträgt 501 T€ und umfasst insbesondere die Kaufpreise für 30% der Anteile von Medisana Far East in Höhe von 501 T€ und 2,3% der Anteile an der Sanico GmbH in Höhe von 0 T€.

Der Finanzmittelfonds der Kapitalflussrechnung entspricht den liquiden Mitteln. In Höhe von 264 T€ sind Festgeldeinlagen verpfändet.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

### (27) SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Das Geschäft des MEDISANA-Konzerns konzentriert sich weltweit ausschließlich auf sein Kerngeschäft des Home-Health-Care. Somit ist eine Segmentbildung nach Geschäftsfeldern nicht möglich. Stattdessen erfolgt eine geografische Segmentierung nach folgenden Regionen:

- Deutschland
- Italien
- Übriges Europa
- Nordamerika
- Sonstige Regionen

Segmentvermögen und -verbindlichkeiten enthalten die betriebsnotwendigen Vermögenswerte bzw. das Fremdkapital ohne liquide Mittel und verzinsliche Passiva.

Die Nettofinanzverbindlichkeiten enthalten die Summe der Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig) abzüglich liquide Mittel.

Die Umsätze zwischen den Segmenten werden grundsätzlich zu marktüblichen Bedingungen – wie sie auch bei Geschäften mit fremden Dritten zu Grunde liegen – getätigt.

EBIT bezeichnet das Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern. Die EBIT-Rendite ist definiert als EBIT in Relation zum Segmentumsatz. Die Investitionen und Abschreibungen beziehen sich jeweils auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte einschließlich Geschäfts- und Firmenwerten.

## SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

### (28) EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Erfolgsunsicherheiten oder für die Ergebnisentwicklung besonders relevante Ereignisse sind nach dem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses nicht aufgetreten.

### (29) SICHERUNGSPOLITIK UND FINANZDERIVATE

Das operative Geschäft sowie Finanzierungstransaktionen des MEDISANA-Konzerns als international tätige Unternehmensgruppe unterliegen Finanzrisiken. Hierbei handelt es sich um Risiken, die sich insbesondere aus Wechselkursschwankungen und Änderungen des Zinsniveaus ergeben. Entsprechend dem Risikomanagementsystem der MEDISANA AG, wird neben einer Identifizierung, Analyse und Bewertung dieser Risiken auch über den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten deren Begrenzung vorgenommen.



Ein Halten solcher Instrumente zu Spekulationszwecken ist nicht zulässig. Geschäftspartner von Unternehmen des MEDISANA-Konzerns bei Kontrakten über derivative Finanzinstrumente sind ausschließlich in- und ausländische Banken mit einwandfreier Bonität. Durch diese Kontrahenten-Anforderung werden Ausfallrisiken, die darin bestehen, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen können, minimiert. Die Bilanzierung erfolgt zum Erfüllungstag.

### Währungsrisiko

Aufgrund der internationalen Ausrichtung des MEDISANA-Konzerns entstehen aus der operativen Tätigkeit zum Teil Währungsrisiken, die sich aus Wechselkursschwankungen zwischen dem EURO und anderen Währungen ergeben. Offene, einem Währungsrisiko unterliegende Positionen werden im Einzelfall mit derivativen Finanzinstrumenten kursgesichert. Hierzu wurden im Berichtsjahr Devisenoptionen eingesetzt. Der Abschluss dieser Geschäfte erfolgt durch die MEDISANA AG.

Zum 31.12.2002 bestanden die in den folgenden Tabellen aufgeführten Sicherungsgeschäfte zur Begrenzung von Währungs- und Zinsrisiken. Nominalvolumina werden dabei unsaldiert angegeben und spiegeln damit die Beträge aller Einzelgeschäfte wider. Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente entsprechen - bezogen auf den Bilanzstichtag - jeweils dem Preis, zu dem ein unabhängiger Dritter die Rechte und/oder Pflichten aus den Instrumenten übernehmen würde.

### (30) ANGABEN ÜBER DIE BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Gesellschaften des MEDISANA-Konzerns erbringen im Rahmen ihrer normalen Geschäftstätigkeit zahlreiche Leistungen auch für nahestehende Unternehmen. Umgekehrt erbringen die jeweiligen Konzernbeteiligungen im Rahmen ihres Geschäftszwecks auch Leistungen für den Medisana-Konzern. Die Liefer- und Leistungsbeziehungen werden zu Marktpreisen abgewickelt.

Das Volumen der im Wesentlichen an nahestehende Unternehmen bzw. von nahestehenden Unternehmen in Anspruch genommenen Leistungen stellt sich wie folgt dar:

Zwischen dem Vorstandsvorsitzenden und der MEDISANA AG besteht ein Mietvertrag für das Büro- und Lagergebäude der MEDISANA AG zu marktüblichen Konditionen. Daraus ergibt sich für 2002 ein Aufwand in Höhe von 270 T€ (i.V. 230 T€) und bis zum Ende der Laufzeit im Jahr 2011 ein Aufwand von 2.363 T€ (i.V. 2.865 T€). Auf den Zeitraum von mehr als fünf Jahren entfällt der Betrag von 1.013 T€ (i.V. 1.283 T€).

Weitere berichtspflichtige Beziehungen im Sinne von IAS 24 lagen im Berichtszeitraum nicht vor.

Währungssicherungen	Nominalvolumen		Restlaufzeiten bis (in Monaten)	Marktwerte	
	31.12.2001	31.12.2002		31.12.2001	31.12.2002
Devisenoptionen	0 TUS\$	500 TUS\$	1	0	0 TUS\$

Die Voraussetzungen für das Hedge Accounting sind nicht erfüllt.  
(IAS 39.169)



### **(31) CORPORATE-GOVERNANCE-ERKLÄRUNG**

Die nach § 161 AktG geforderte Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

### **(32) AUFSICHTSRAT UND VORSTAND**

#### **VORSTAND**

Herr Rainer H. Behnke, Wachtberg (Vorstandsvorsitzender)

Herr Norbert Schwella, Bonn (ab 01.08.2002 Finanzvorstand)

#### **AUFSICHTSRAT**

Herr Dr. Herbert Groeger, Lamprechtshausen/Arnsdorf/Österreich, Unternehmensberater, (Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Weiteres Mandat:

Mitglied des Aufsichtsrats der allesklar.com AG, St. Augustin

Herr Wulf Matthias, Königstein/Taunus, Sprecher des Vorstands der Credit Suisse (Deutschland) AG, Frankfurt a. Main.  
(Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Herr Hans J. Müller, Privatier, Bad Honnef.

Für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochterunternehmen erhielten im Geschäftsjahr 2002 Vorstandsmitglieder der MEDISANA AG 243 T€ für 2002. An ein ehemaliges Vorstandsmitglied wurden 24 T€ bezahlt. Die Bezüge des Aufsichtsrates betragen im Geschäftsjahr 24 T€.

23. 06. 2003

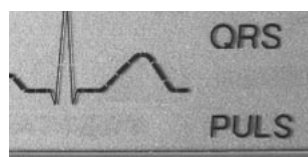
Der Vorstand

### **BESTÄTIGUNGSVERMERK**

Wir haben den von der MEDISANA AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den IFRS entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2002 der MEDISANA AG, Meckenheim, in Übereinstimmung mit den IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.



*Unsere Prüfung, die sich nach den deutschen Prüfungsvorschriften auch auf den vom Vorstand aufgestellten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2002 erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Darstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.*

*Düsseldorf, den 30. Juni 2003*

*WARTH & KLEIN G.M.B.H.  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*

*Dipl.-Volksw. Manfred Salgert  
Wirtschaftsprüfer*

*Dr. Jens W. Brune  
Wirtschaftsprüfer*



## Glossar

### *Anteile anderer Gesellschafter*

Anteile an Gesellschaften des Konzerns, die nicht von Konzernunternehmen gehalten werden.

### *Akupunktur*

Zweig der chinesischen Medizin. Nadeln werden zur Therapie gesundheitlicher Störungen entlang bestimmter Linien, den Meridianen, in die Haut gesteckt.

### *Biodaten*

Messbare Gesundheitsdaten des Menschen.

### *Cash-flow*

Finanzkennzahl. Der Cash Flow gibt den Nettozufluss /-abfluss an liquiden Mitteln im Berichtszeitraum an.

### *DPM*

Doppel-Puls-Messtechnik®. Neuartige Messtechnik bei Blutdruckmessgeräten.

### *Elektro-Akupunkturgerät*

Akupunktur, basierend auf Stromimpulsen ohne Nadeln.

### *EKG*

Abkürzung für Elektrokardiogramm. Im EKG werden Potentialdifferenzen zwischen definierten Stellen auf der Haut abgeleitet und aufgezeichnet. Es ist damit Ausdruck elektrischer Erregungsvorgänge am Herzen.

### *Fachhandel*

Bezeichnung für produkt- oder branchenspezialisierte Vertriebsflächen, z.B. im Gesundheitsbereich Sanitätshäuser, Apotheken, Elektrofachhandel, etc.

### *Großfläche*

Bezeichnung für unspezialisierte Vertriebsflächen des Einzelhandels, z.B. SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, LEH-Großfläche, Discounter, etc.

### *Home Health Care-Markt*

Gesundheitsmarkt für den konsumorientierten Endverbraucherbereich.

### *International Accounting Standards (IAS)*

Rechnungslegungsnorm. Eine vom International Accounting Standard Committee ausgegebene unverbindliche Rechnungslegungsnorm zur Harmonisierung von nationalen Rechnungslegungspraktiken. Ziel ist die bessere Vergleichbarkeit von internationalen Unternehmensabschlüssen.

### *ISO-Normen*

Von der International Organization for Standardization (ISO) erarbeitete Regeln, Definitionen und Forderungen für Produkte, Prozesse und Dienstleistungen zur Verbesserung der internationalen Vergleichbarkeit. Die Zertifizierungen nach ISO-Normen erfolgt durch akkreditierte Prüfungsgesellschaften



### *Kapitalflussrechnung*

Berechnungsschema. Die Kapitalflussrechnung beschreibt den Zufluss und Abfluss von Zahlungsmitteln im Berichtszeitraum.

### *Konsolidierungskreis*

Gruppe der Tochterunternehmen, die in den Konzernabschluss einbezogen werden.

### *KonTraG*

*(Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich)*

Das KonTraG ist ein Artikelgesetz, das 1998 Änderungen im Aktiengesetz und im HGB bewirkt hat. Ziele des KonTraG sind die Verbesserung der externen Unternehmenskontrolle durch eine erhöhte Transparenz nach außen und die Verschärfung unternehmensinterner Kontrollmaßnahmen.

### *Mikromassage*

Verbesserung der Hautdurchblutung über die konstante und gleichmäßig Massage der Haut über spezialisierte Kleidungsstoffe.

### *OEM*

Original equipment manufacturer. Belieferung von Konsumgüterunternehmen zum Zweck des Vertriebs der Produkte unter deren Markennamen.

### *SMAX*

Qualitätssegment der Deutsche Börse AG für kleine und mittelgroße Unternehmen.

### *TENS*

Transkutane-Elektrische Nerven-Stimulation. Begriff für eine Schmerzbehandlungsmethode, die körpereigene Schmerzhemmsysteme über elektrische Impulse aktiviert.

### *Tochterunternehmen*

Gesellschaften, die unmittelbar oder mittelbar von der Konzernmutter aufgrund einer Mehrheitsbeteiligung und/oder einer einheitlichen Leitung kontrolliert werden.

### *Ultraschall-Inhalation*

Inhalationstechnik, die auf der Vernebelung von Flüssigkeiten durch Ultraschall basiert. Über Ultraschall werden mechanische Schwingungen erzeugt, die von der Inhalationslösung kleinste Tröpfchen ablösen.

### *Wellnessbranche*

Umschreibung für die Gesundheits- und Schönheitsbranche.



## Adressen

Ⓓ **MEDISANA AG**

Eisbachstraße 2  
D-53340 Meckenheim  
Telefon + 49/22 25-91 96 0  
Hotline + 49/180 1 99 91 96  
Fax + 49/22 25-91 96 26  
eMail [info@medisana.de](mailto:info@medisana.de)

Vertrieb Gesundheitsfachhandel

**SANICO GmbH**

Ohlweg 1  
22885 Barsbüttel  
Telefon + 49/40-67 36 08-0  
Fax + 49/40-67 36 08-23  
eMail [info@sanico.de](mailto:info@sanico.de)

Ⓐ **MEDISANA BENELUX NV**

Ⓑ Euregiopark 18  
Ⓒ NL-6467 JE Kerkrade  
Phone +31/45-5 28 03 89  
Fax +31/45-5 23 35 18  
eMail [info@medisana.nl](mailto:info@medisana.nl)

Ⓘ **SANICO S.R.L.**

Via G. Ferraris 31  
I-20090 Cusago (MI)  
Phone +39/02-90 39 00 38  
Fax +39/02-90 39 02 79  
eMail [info@sanicare.it](mailto:info@sanicare.it)

Ⓔ **MEDISANA HEALTHCARE, S.L.**

Plaza Josep Freixa i Argemí, nº8  
E-08224 - Terrassa (Barcelona)  
Phone +34 93 7 33 67 07  
Fax +34 93 7 88 86 55  
eMail [medisana@terra.es](mailto:medisana@terra.es)

Ⓙ **MEDISANA HELLAS**

13, Kosma Etolou  
GR-141 21 N. Iraklion  
Phone +30/210 /2 75 09 32  
Fax +30/210/2 75 00 19  
eMail [info@medisana.gr](mailto:info@medisana.gr)

Ⓖ **MEDISANA HEALTHCARE UK LTD.**

City Business Centre  
41 St. Olav's Court  
Surrey Quays  
London  
SE16 2XB  
Tel.: +44/207-237 88 99  
Fax: +44/207-252 22 99  
e-mail: [info@medisana.co.uk](mailto:info@medisana.co.uk)

Ⓔ **MEDISANA USA, INC.**

9535 Monroe Rd., Ste. 140  
Charlotte, NC 28270  
Phone +1/704/8 49 05 77  
Fax +1/704/8 49 05 76  
eMail [info@medisanausa.com](mailto:info@medisanausa.com)

Ⓕ **MEDISANA FAR EAST LTD.**

Unit A-C, 18/F,  
CDW BLDG. 388  
Castle Peak Road  
Tsuen San N.T.  
Hong Kong  
Phone +852/24 13 39 23  
Fax+852/24 98 82 64  
eMail [dilys@medisana.com.hk](mailto:dilys@medisana.com.hk)



## Impressum

**Herausgeber** *MEDISANA AG*  
*Eisbachstraße 2*  
*D-53340 Meckenheim*





MEDISANA AG  
Eisbachstraße 2 · D-53340 Meckenheim  
Telefon +49 (0) 22 25 / 91 96-0 · Telefax +49 (0) 22 25 / 91 96-26  
info@medisana.de · www.medisana.de