Jaarverslag 2006

Profiel

OPG Groep is een internationale retail- en distributieonderneming voor geneesmiddelen en medische middelen. Bij alles wat wij ondernemen staat de eindgebruiker centraal. Als professionele zorgverleners spelen wij zo veel mogelijk in op de wensen en eisen van de consument op het gebied van gezondheidszorg.
OPG Groep bedient de markt via drie kanalen. Ten eerste beleveren wij onze klanten via eigen apotheken en de bij onze groothandel aangesloten zelfstandige apotheken en apotheekhoudende huisartsen. Naast het verstrekken van geneesmiddelen op recept verkopen wij ook receptvrije gezondheidsproducten. Ten tweede voorzien wij klanten in thuiszorgsituaties van geneesmiddelen en medische middelen en daaraan gerelateerde diensten. Ten slotte zijn wij actief in de verkoop en distributie van geneesmiddelen en medische hulpmiddelen aan instellingen als ziekenhuizen en verpleeghuizen.
Met circa 6.700 medewerkers is OPG werkzaam in Nederland, Polen, België, Duitsland, Noorwegen, Hongarije en Zwitserland.
OPG is opgericht in 1899 en staat sinds 1992 genoteerd aan Euronext Amsterdam. Het aandeel is opgenomen in de Amsterdam Small Cap Index.

Belangrijke ontwikkelingen 2006

Strategisch en operationeel

- Start van de landelijke uitrol van de retailformule Mediq Apotheek in Nederland, na positieve ervaringen in de pilotfase.
- Versterking marktleiderschap in Nederland met een toename in het aantal apotheken van 214 naar 220.
- Verdere toename van directe leveringen in Nederland aan klanten in thuissituaties door autonome groei en overname van DiabetesDirect.
- Toename van het aantal apotheken in Polen van 174 naar 178.
- Eerste stap gezet naar internationale expansie van onze directe leveringen in thuiszorgsituaties met overname van de grootste verkoop- en distributieonderneming voor diabeteshulpmiddelen in Duitsland, Dia Real.
- Verdere efficiencyverbeteringen in gang gezet, onder meer door integratie groothandels- en apotheekactiviteiten in Nederland en integratie pre-wholesale- en groothandelsactiviteiten in Polen.

Financieel

- Toename van het bedrijfsresultaat naar € 130,2 miljoen, een stijging van 16% ten opzichte van 2005.
- Groei winst per aandeel met 21%, waarmee we wederom onze middellangetermijndoelstelling van een toename van 8 tot 10% ruimschoots hebben gehaald.
- Toename koers aandeel OPG met 48% tot € 89,00 ultimo boekjaar.

Inhoudsopgave

2 Kerncijfers

4 Bericht van de voorzitter

7 Visie

10 Strategie

12 Profiel en strategie per kanaal

20 Organisatie

21 Personalia

23 Verslag van de Raad van Commissarissen

27 Verslag van de Raad van Bestuur
- 27 Toelichting op de gang van zaken in 2006
- 47 Organisatie en medewerkers
- 52 Maatschappelijk verantwoord ondernemen

55 Corporate governance

58 Remuneratiebeleid

62 Risicobeheersing

69 Jaarrekening

140 Aandeelhoudersinformatie

145 Stichting Preferente Aandelen OPG

146 Groepsmaatschappijen

150 Tienjarenoverzicht

154 Definities

Safe harbour statement

Dit jaarverslag bevat toekomstgerichte uitlatingen. Toekomstgerichte uitlatingen zijn altijd afhankelijk van aannames en inschattingen over onzekere gebeurtenissen waarop OPG Groep N.V. geen beslissende invloed kan uitoefenen. Hierbij valt te denken aan overheidsmaatregelen in en buiten Nederland, koersontwikkelingen, prijsschommelingen, wijziging van wet- en regelgeving, jurisprudentie, marktontwikkelingen en beleid van zorgverzekeraars. OPG Groep N.V. hecht eraan erop te wijzen dat de tekst van dit jaarverslag gebaseerd is op de informatie zoals die op dit moment bekend is. De realiteit kan altijd afwijken van toekomstverwachtingen.

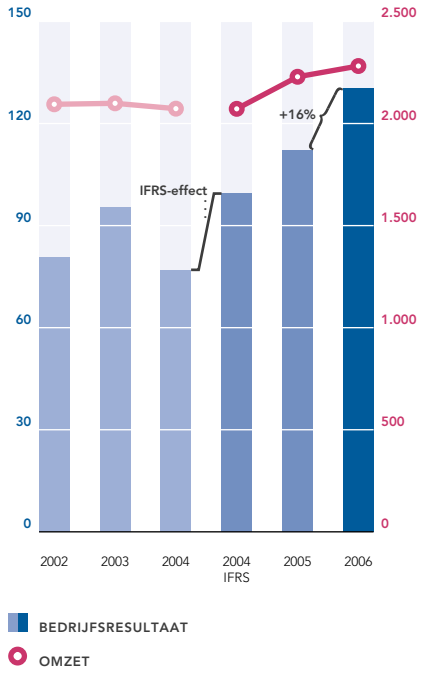
Kerncijfers

- Nettoresultaat per aandeel stijgt met 21%.
- Omzet neemt 2% toe.
- Bedrijfsresultaat stijgt met 16%.
- Groothandelsactiviteiten in Nederland structureel winstgevend.
- Aanhoudend goede prestaties van het segment OPG Direct & Institutioneel.

x € 1.000.000	2006	2005	VERANDERING
Winst-en-verliesrekening			
Netto-omzet	**2.281,0**	2.229,0	2%
Bedrijfsresultaat	**130,2**	112,1	16%
Nettoresultaat	**99,9**	81,8	22%
Balans			
Werkkapitaal	**146,1**	147,5	– 1%
Werkzaam vermogen	**700,5**	636,5	10%
Nettoschuld	**143,4**	136,2	5%
Kasstroom			
Kasstroom uit operationele activiteiten	**119,9**	111,1	8%
Investeringen vaste activa	**16,9**	18,3	– 8%
Acquisities	**60,5**	41,0	48%

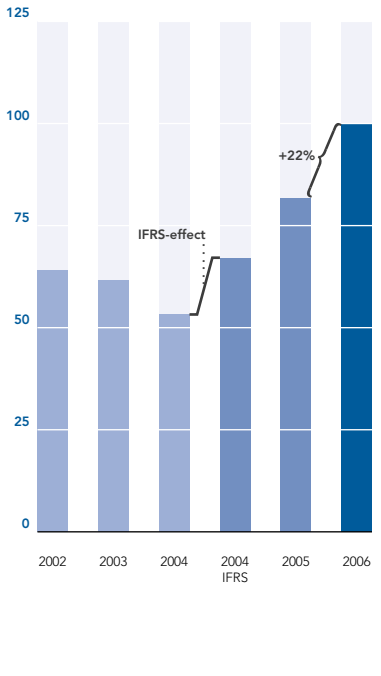
NETTO-OMZET EN BEDRIJFSRESULTAAT

X € 1.000.000



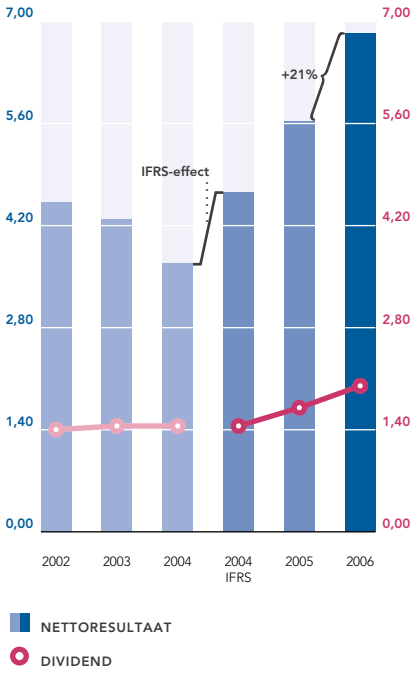
NETTORESULTAAT

X € 1.000.000



NETTORESULTAAT EN DIVIDEND PER AANDEEL

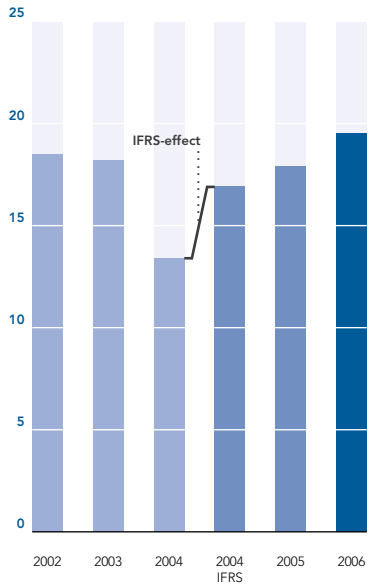
X € 1



	2006	2005
Ratio's en rentabiliteit		
Operationele marge	**5,7%**	5,0%
Rendement gemiddeld werkzaam vermogen	**19,5%**	17,9%
Rendement gemiddeld eigen vermogen	**21,7%**	20,7%
Economische winst	**46,9**	30,9
Rentedekking	**17,2**	15,2
Schuldratio	**0,9**	1,0
Operationele kengetallen (ultimo boekjaar)		
Marktaandeel groothandelsmarkt		
• Nederland	**26%**	29%
• Polen	**8%**	8%
• België	**7%**	7%
Marktaandeel retailmarkt		
• Nederland	**14%**	14%
• Polen	**2%**	2%
Aantal apotheken		
• Nederland	**220**	214
• Polen	**178**	174
Aantal patiënten via het directe distributiekanaal		
• Nederland	**186.500**	130.000
• Duitsland, geconsolideerd per 18.10.2006	**170.000**	
• Hongarije	**21.000**	20.500
Personeel		
Aantal medewerkers in loondienst ultimo boekjaar	**6.686**	6.525
Idem, in fulltime equivalenten	**5.565**	5.357

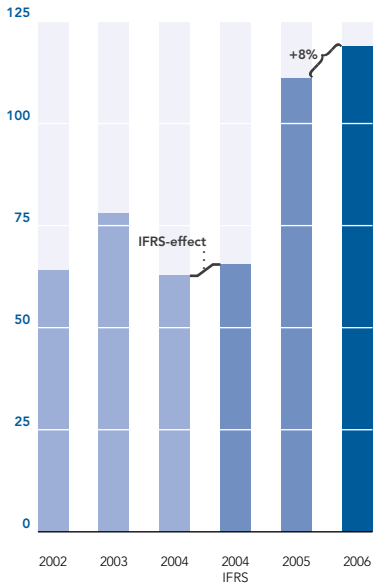
RENDEMENT GEMIDDELD WERKZAAM VERMOGEN

IN %



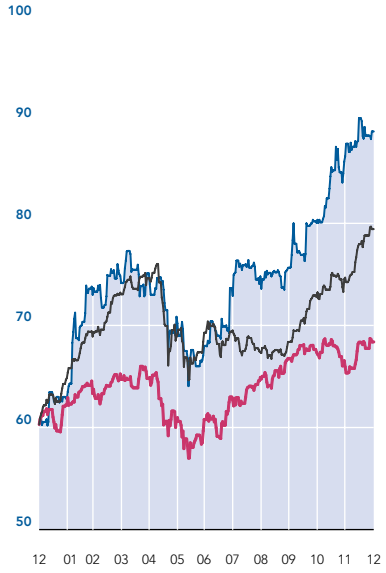
OPERATIONELE KASSTROOM

X € 1.000.000



KOERSVERLOOP AANDEEL 2006

X € 1



OPG AANDEEL A

AEX*

ASCX*

* Startpunt: koers aandeel OPG per 2.1.2006.

Bericht van de voorzitter

Het jaar 2006 was voor OPG in financieel opzicht een goed jaar. Ook in operationeel opzicht hebben wij duidelijke voortgang geboekt. Zo zijn wij in Nederland begonnen met de landelijke uitrol van onze retailformule onder de naam Mediq Apotheek. Daarnaast zijn we erin geslaagd flink door te groeien bij de directe leveringen aan klanten in thuiszorgsituaties. Tevens hebben wij, in aansluiting op de strategie zoals we die in 2005 hebben geformuleerd, de eerste stap gezet naar internationale expansie van onze thuiszorgactiviteiten met het verwerven van de grootste verkoop- en distributieonderneming voor diabeteshulpmiddelen in Duitsland. Dit alles heeft geresulteerd in een stevig fundament voor de toekomstige groei van de onderneming.

Financiële resultaten in 2006

Bedrijfsresultaat omhoog in alle segmenten.

Voor OPG was 2006 een goed jaar, ook in financieel opzicht. Het bedrijfsresultaat nam toe met 16% en de middellangetermijndoelstellingen voor winstgroei per aandeel en rendement op werkzaam vermogen zijn ruimschoots gehaald, ook wanneer wij opbrengsten met een niet-operationeel karakter buiten beschouwing laten.
De sterke toename in het bedrijfsresultaat realiseerden wij vooral bij de Nederlandse groothandelsactiviteiten, die weer structureel winstgevend zijn na een moeilijke periode in 2004 en het begin van 2005. Daarnaast hebben we een hoger bedrijfsresultaat gerealiseerd bij de directe en institutionele activiteiten.
De omzet van de groep steeg met 2% onder invloed van een 21%-toename bij de directe en institutionele activiteiten (zowel autonoom als door acquisities). Zoals verwacht werd deze toename op groepsniveau grotendeels tenietgedaan door druk op de groothandelsomzet in Nederland en Polen. De omzetontwikkeling in onze apotheken in Nederland was met een plus van 6% (inclusief acquisities) overigens beter dan verwacht.

Realisering strategie

Wij hebben duidelijke voortgang geboekt bij het realiseren van onze strategie zoals we die in 2005 hebben gedefinieerd, waarbij het optimaal bedienen van de eindgebruiker centraal staat. Wij hebben vooral gewerkt aan de speerpunten ketenopbouw, verdere groei van de directe leveringen in thuiszorgsituaties en efficiencyverbetering.

Ketenopbouw

Landelijke uitrol retailformule Mediq Apotheek.

Wij willen onze apotheken tot een herkenbare keten omvormen. Immers, de zorgmarkt verandert ingrijpend. Enerzijds wordt de klant steeds mondiger en moet en wil meer dan ooit eigen keuzes maken. Daarnaast is er een duidelijke concentratietendens in de markt, onder andere bij de zorgverzekeraars. Als marktleider met nationale dekking zijn we het afgelopen jaar in Nederland begonnen met de landelijke uitrol van onze retailformule Mediq Apotheek. Vooralsnog alleen onder onze eigen apotheken, maar met de recente oprichting van een partnervereniging hopen wij dat we binnen afzienbare termijn de eerste zelfstandige apotheek binnen Mediq kunnen verwelkomen.
De Mediq Apotheekformule biedt snellere afhandeling zonder wachtrijen, meer tijd en uitleg aan de klant die dat wil, meer keuze in zelfzorgproducten, betere bereikbaarheid en gespecialiseerde

zorgconcepten rond chronische ziektebeelden als diabetes. Zo geven wij invulling aan onze zorgverlenende taak, gecombineerd met aandacht voor een gezond rendement, en bieden wij de klant en de verzekeraar een herkenbare en hoogwaardige propositie. De eerste ervaringen met Mediq Apotheek zijn positief. De klanttevredenheid is duidelijk verbeterd en de omzet van niet-receptplichtige genees- en verzorgingsmiddelen is fors gestegen.

Ook op andere manieren komen wij tegemoet aan de wensen van de klant, bijvoorbeeld door waar mogelijk en zinvol huisvesting van de apotheek te faciliteren onder één dak met de huisarts in een gezondheidscentrum (ook wel AHOED genoemd).

In Polen is het aantal eigendomsapotheken gestegen van 174 naar 178. De groei is daarmee beduidend minder sterk geweest dan verwacht, onder meer doordat enkele geplande privatiseringen van regionale ketens niet gerealiseerd zijn. Wij blijven actief zoeken naar mogelijkheden om met name onze huidige regionale posities verder te versterken.

Groei directe leveringen

Qua omzet en winstgevendheid heeft deze markt zich de laatste jaren sterk ontwikkeld. De marktgroei wordt gedreven door vergrijzing en door technologische ontwikkeling, waardoor mensen steeds meer thuis in plaats van in bijvoorbeeld ziekenhuizen verpleegd kunnen worden. De verdere uitbouw van het directe kanaal, in hoofdzaak buiten Nederland, is een speerpunt in onze strategie.

Sterke groei leveringen aan klanten in thuiszorgsituaties.

Wij zijn erin geslaagd onze directe leveringen aan klanten thuis uit te breiden. De omzetgroei van 38% kwam deels tot stand door autonome groei, vooral bij biotechnologische geneesmiddelen. Daarnaast hebben wij op de snelgroeiende diabetesmarkt twee ondernemingen kunnen overnemen. In het begin van het jaar DiabetesDirect, waarmee we ons marktleiderschap op de Nederlandse markt hebben versterkt. Binnen enkele maanden zijn wij erin geslaagd DiabetesDirect te integreren binnen onze organisatie. Later in het jaar volgde de acquisitie van de grootste marketing- en verkooporganisatie in Duitsland, Dia Real. Wij zijn optimistisch over de groeimogelijkheden in de diabetesmarkt en wij zien Dia Real als een platform voor het ontwikkelen van soortgelijke activiteiten in de grootste markt van Europa. Daarnaast verwachten wij dat we, in combinatie met onze Nederlandse activiteiten, schaalvoordelen kunnen realiseren op het gebied van inkoop.

Efficiencyverbetering

Om de klant optimaal te kunnen bedienen en tegelijkertijd zo efficiënt mogelijk te opereren, zijn wij onze processen aan het stroomlijnen. Bij Apotheken Nederland is een start gemaakt met de organisatorische integratie van de groothandels- en apotheekactiviteiten. De doelstelling is deze activiteiten als één efficiënte en slagvaardige keten te organiseren voor zowel onze eigen apotheken als de zelfstandige klanten van de groothandel. De nieuwe centrale organisatie is per begin 2007 operationeel. Tevens zijn wij begonnen met de integratie van de pre-wholesale- en groothandels-activiteiten in Polen. Door de integratie van de logistieke en IT-infrastructuur verwachten wij efficiënter te kunnen opereren.

Toegevoegde waarde

Het verkrijgen en behouden van het vertrouwen van alle belanghebbenden bij de onderneming is voor ons van cruciaal belang. Wij streven ernaar de voorkeursleverancier te zijn voor klanten, zorgverzekeraars en voorschrijvers. In dat kader zetten wij in op het leveren van toegevoegde waarde, zodat wij, maar ook onze groothandelsklanten en partners, de eindgebruiker optimaal kunnen bedienen. Wij maken onze toegevoegde waarde dagelijks concreet.
Zo is het succes van ons directe kanaal onder andere gebaseerd op ondersteuning bij het gebruik door een helpdeskmedewerker of een bezoek van een gespecialiseerde verpleegkundige. Een ander voorbeeld is het bewaken van mogelijke interacties tussen verschillende geneesmiddelen en regelmatig overleg tussen de apotheker en de voorschrijver. Patiëntveiligheid staat immers hoog op de agenda.

Wij hebben inmiddels 45 gezondheidscentra, waar de apotheker dagelijks met de huisarts samenwerkt voor optimale zorg en efficiency. Een ander voorbeeld is het Medeco College waar wij voor afnemers trainingen verzorgen om het juiste gebruik van onze producten te bevorderen.

Prioriteiten voor 2007

Speerpunten 2007 gelijk aan die van 2006.

De speerpunten voor 2007 zijn dezelfde als die van 2006: ketenopbouw, verdere groei van de directe leveringen in thuiszorgsituaties en efficiencyverbetering. Daarmee gaan we verder op de ingezette koers. We hebben onszelf voor 2007 enkele concrete doelen gesteld. Met een doelstelling van 100 vestigingen eind 2007 komt de uitrol van het Mediq Apotheekconcept op stoom. We blijven daarnaast gericht op zoek naar overnamekandidaten, met name in het directe kanaal.

Tot slot wil ik, mede namens mijn collega's in de groepsdirectie, de medewerkers van OPG bedanken. De toegenomen samenwerking binnen en tussen de diverse eenheden binnen de groep heeft ons winst gebracht door betere dienstverlening aan de klant en het realiseren van schaalvoordelen. Zo hebben wij op enkele terreinen onze inkoopkracht gebundeld. Ook in onze marktbenadering trekken bedrijfsonderdelen nu steeds meer samen op. Een concreet voorbeeld is onze dienstverlening aan de klanten van een speciale polis van een grote zorgverzekeraar voor diabetici. Deze klanten kunnen zelf kiezen hoe zij onze diensten geleverd willen hebben: hetzij via onze eigen apotheek, hetzij via het directe kanaal. Wij bedienen de klant, waar hij of zij zich ook bevindt. Met deze strategie, onze leidende marktpositie, kennis en financiële slagkracht hebben wij een uitstekende positie voor toekomstige groei, waarbij wij streven naar beheersbare groei.

Marc van Gelder

Onze wereld:
Inspiratie en motivatie voor betere zorg

Klanten kiezen koers

In toenemende mate is er sprake van marktwerking in de zorg. Dit betekent dat onze klanten kritischer naar onze dienstverlening kijken, verschillen met andere aanbieders analyseren en op basis daarvan keuzes maken. Zij dagen ons uit hun gunst te verdienen met betere zorg, service en toegankelijkheid. Daar liggen nu en in de toekomst onze kansen en uitdagingen.

Investeren in zorg rendeert

Investeren in zorg is investeren in mensen en de maatschappij. Dat is onze overtuiging en dat is wat ons drijft. Wij willen onze klanten in staat stellen beter om te gaan met hun ziekte of aandoening, waardoor zij zich gezonder voelen en kunnen blijven deelnemen aan de samenleving. We investeren in een betere kwaliteit van genees- en hulpmiddelenzorg, waardoor bespaard kan worden op kosten elders in de gezondheidszorg en in de maatschappij in het algemeen.

Inspiratie voor innovatie

De motivatie om betere zorg te leveren inspireert tot innovatie. Innovatie betekent voor ons het vinden van nieuwe manieren om onze klanten met steeds betere zorg te bedienen. Wij willen onze klanten de nieuwste therapieën kunnen bieden en voor hen de zorg daaromheen organiseren. Het draait daarbij om vooruitdenken en inspelen op alle mogelijke vragen en behoeften van klanten op het gebied van service en toegankelijkheid.
Tevens willen wij deze zorg optimaal afstemmen op die van andere zorgverleners door te investeren in intensieve samenwerking en ketenzorg.

Onze markt:
Verder bouwen aan groei

markt

Ondernemen in groeimarkten

Er is sprake van structurele marktgroei door een toename van de welvaart, ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen en vergrijzing van de bevolking. Deze groei is echter pas gezond als de betaalbaarheid ervan niet in het geding is of kan komen. Wij hechten daarom ook aan een verantwoorde uitgavenontwikkeling. Deze verantwoordelijkheid pakken wij samen met zorgverzekeraars, voorschrijvers en de farmaceutische industrie graag op.

Liberalisering verruimt mogelijkheden

De liberalisering van genees- en hulpmiddelenmarkten biedt ons kansen om op termijn een sterke Europese speler te worden. Wij verwachten dat de schaalvergroting die in de farmaceutische industrie en in de groothandelssector in Europa al een aantal jaren plaatsvindt, doorzet naar de apotheek- en de medischemiddelenmarkt.

De apotheekmarkt zal op termijn in steeds meer Europese landen worden opengesteld voor ketens. Dat geeft ons op langere termijn nieuwe groeikansen. De Europese markt voor medische middelen is nog grotendeels gefragmenteerd. Wij willen aan de wieg staan van consolidatie.

Marktdynamiek vraagt flexibiliteit

Het tempo en de intensiteit van marktveranderingen stellen nieuwe eisen. Wij onderkennen dat flexibiliteit, anticiperen en innoveren steeds nadrukkelijker ons succes in de toekomst bepalen.

Onze toekomst:
Samen sterk voor de klant

Klanten binden

Wij spelen in op de groeiende vraag naar professionele persoonlijke zorg, service en toegankelijkheid. Dat doen wij door te investeren in gespecialiseerde, op resultaat gerichte zorgprogramma's, bijvoorbeeld voor diabetes en wondzorg. Samenwerking met andere zorgverleners is daarbij cruciaal.
Zo dragen we bij aan gezondheidswinst voor onze klanten en beheersing van de schadelast voor zorgverzekeraars. Waar mogelijk standaardiseren we onze werkwijze. Ons werk is en blijft vooral mensenwerk, waarbij lokaal ondernemerschap bepalend is voor succes bij onze klanten.

Investeren in samenwerking

Wij willen de zorg voor onze klanten verbeteren door onze specialistische kennis en expertise van geneesmiddelenzorg en medische-middelenzorg te combineren tot op maat gesneden dienstverlening. Daarin zijn we uniek en vooruitstrevend: klanten kunnen we altijd en overal gespecialiseerde genees- en medische-middelenzorg leveren, of thuis, of in de apotheek.

Excelleren in HR en IT

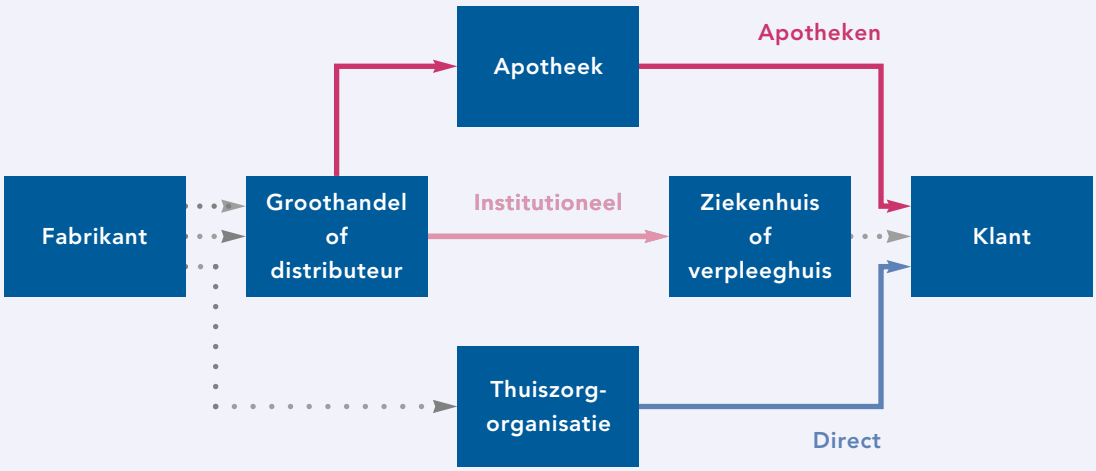
Het concurrerend vermogen van ondernemingen in onze markt wordt in toenemende mate bepaald door schaalgrootte. Wij geloven daarnaast dat het steeds belangrijker wordt om onderscheidend te zijn in de kwaliteit van mensen en informatietechnologie. Daarin willen wij uitblinken.

Strategie

Al meer dan honderd jaar zijn wij gespecialiseerd in farmaceutische groothandelsactiviteiten. Terwijl de groothandel nog steeds een belangrijke activiteit is van OPG, heeft de groei zich de afgelopen jaren vooral voorgedaan bij de bedrijfsonderdelen die rechtstreeks aan de eindgebruiker leveren.
Deze activiteiten zorgen inmiddels voor circa 40% van de omzet en dragen voor circa 65% bij aan het bedrijfsresultaat van de groep. Het rendement op deze activiteiten is structureel aantrekkelijker dan dat van de pure groothandelsfunctie. In lijn hiermee rust onze strategie op vier pijlers:

Eindgebruiker centraal.

- De eindgebruiker staat centraal.
- Distributie via verschillende kanalen. Wij bedienen de eindgebruiker rechtstreeks via twee kanalen. Dit zijn de apotheken – zowel die van onszelf als de zelfstandige klanten van de groothandel – en het directe kanaal, waarbij we de klant thuis beleveren. Daarnaast bedienen we de eindgebruiker indirect via de institutionele markt, zoals ziekenhuizen en andere zorginstellingen.
- Samenwerking tussen groepsonderdelen. Wij benutten de kracht van de groep door het versterken van de samenwerking tussen de groepsmaatschappijen. Naast de schaalvoordelen die dit geeft, leidt dit tot een betere dienstverlening aan de klant.
- Marktleiderschap in omzet en innovatie. Behalve naar marktleiderschap in omzet streven we ernaar een vernieuwer te zijn, bijvoorbeeld via het introduceren van nieuwe distributie- en serviceconcepten.



Voor 2006 hebben we deze strategie in drie speerpunten vervat:
- Ketenopbouw
- Uitbouw directe leveringen in thuiszorgsituaties
- Efficiencyverbetering

Op de volgende pagina's, bij de profielen van de drie distributiekanalen, rapporteren we over de voortgang die we in 2006 hebben gemaakt bij de realisatie van deze speerpunten, en over onze prioriteiten voor 2007.

In financiële zin streven wij bij de uitvoering van onze strategie drie doelen na. In 2006 werden ze alledrie bereikt (zie tabel op de volgende pagina).

Een randvoorwaarde in ons beleid is een gezonde financieringsstructuur die evenwicht bewaart tussen het rendementsverhogende effect van vreemdvermogenfinanciering en voldoende vrije financieringsruimte voor de uitvoering van de strategie.

Financiële doelstellingen (middellange termijn)	Realisatie 2006
Rendement op het gemiddeld werkzaam vermogen (gebaseerd op bedrijfsresultaat) van ten minste 15%.	19,5%; een verbetering van 1,6%-punt ten opzichte van 2005.
Structurele groei van het nettoresultaat per aandeel van 8 tot 10% per jaar.	21,5% (15,5% geschoond voor resultaten met een niet-operationeel karakter).
Vermindering van de afhankelijkheid van de Nederlandse markt door het vergroten van de relatieve winstbijdrage van de internationale activiteiten.	7% van het bedrijfsresultaat van de groep is gerealiseerd uit activiteiten buiten Nederland ten opzichte van 6% in 2005. Voor 2007 verwachten we een verdere toename van dit percentage door de acquisitie van Dia Real (Duitsland) per 18 oktober 2006.

Perspectief 2007 – 2009

Met de aanscherping van de strategie in 2005, waarbij we de eindgebruiker centraal hebben gesteld bij alles wat we doen, en de voortgang die we in 2006 hebben gemaakt bij de realisering van de strategie hebben wij een stevige basis gecreëerd voor toekomstige groei. Wij zien kansen door demografische ontwikkelingen, met name vergrijzing, en door marktliberalisering. Daarnaast is er sprake van een toenemende concentratietendens bij zorgverzekeraars en aanbieders waardoor het steeds belangrijker wordt om gestandaardiseerde en hoogwaardige diensten aan te kunnen bieden. Met onze strategie, leidende marktaandelen, kennis en financiële slagkracht hebben wij een uitstekende positie voor toekomstige groei.

Stevige basis voor toekomstige groei.

Nederland

In Nederland willen wij op de apotheekmarkt ons marktaandeel verder uitbouwen. Met name in steden waar we nog niet vertegenwoordigd zijn willen we apotheken verwerven. Daarnaast is onze focus het leveren van toegevoegde waarde voor klanten, zorgverzekeraars, voorschrijvers en leveranciers.
In dat kader gaan we onder andere de retailformule Mediq vanaf 2007 versneld uitrollen. Per eind 2007 willen wij 100 Mediq-vestigingen hebben; de middellangetermijndoelstelling is 400 Mediq Apotheken (waarvan een deel zelfstandige apotheken). Wij richten ons ook op de integratie van de IT-systemen van de groothandel en de apotheekactiviteiten.
Op de directe markt willen we verder groeien via acquisities en autonome groei. In toenemende mate bieden we onze klanten en zorgverzekeraars zorgconcepten en additionele diensten.
We zullen margedruk pareren door internationale inkoop en een uitbreiding van het assortiment eigen merken.

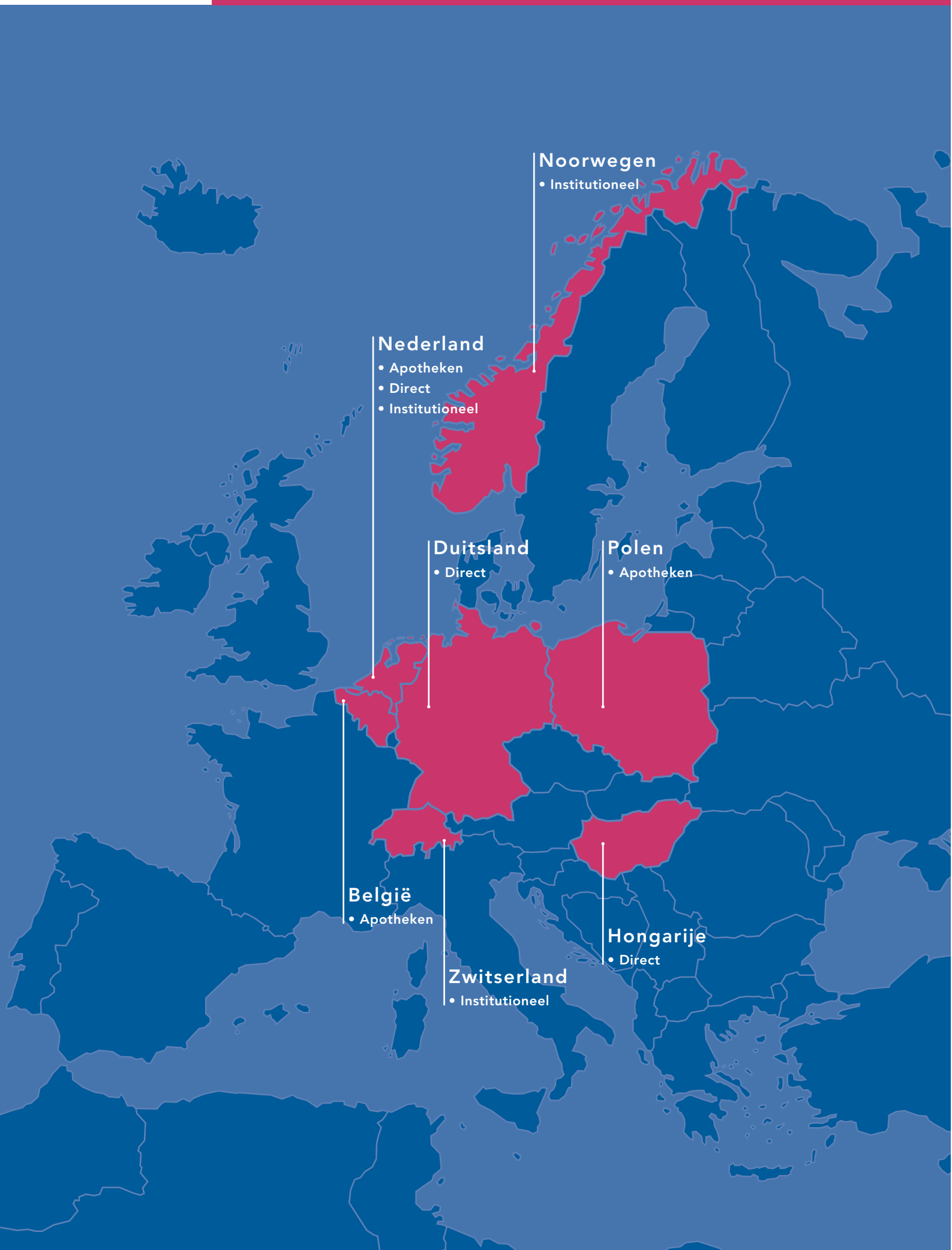
Internationaal

We streven naar een vermindering van de afhankelijkheid van de Nederlandse markt door vooral internationaal te groeien. Dit willen we onder andere bereiken door bestaande platforms in landen waar we al aanwezig zijn uit te bouwen met aanvullende product-marktcombinaties. Daarnaast bekijken wij actief de mogelijkheden voor acquisities in andere Noordwest-Europese landen, zonder andere gebieden bij voorbaat uit te sluiten. Op apotheekgebied blijven we gericht op apotheekacquisities in Polen. De aandacht ligt daarbij in eerste aanleg op het versterken van onze regionale posities. Daarnaast zijn we van plan ook in Polen de Mediq Apotheekformule uit te rollen. In België blijven we de mogelijkheden voor het opbouwen van een positie in de apotheekmarkt verkennen.

Vermindering afhankelijkheid van de Nederlandse markt.

Met onze gezonde financiële positie, gebaseerd op solide balansverhoudingen en een sterke operationele kasstroom, zijn we in staat invulling te geven aan onze groeiambitie.

Profiel en strategie per kanaal



Apotheken

Met onze apotheekketen en groothandel zijn wij marktleider in Nederland. In 2006 zijn wij begonnen met de landelijke uitrol van onze retailformule Mediq Apotheek. Onze groothandel bedient bovendien een groot aantal zelfstandige apotheken. Polen is onze tweede thuismarkt, waar wij met apotheken en een groothandel vertegenwoordigd zijn.

In Nederland zijn wij actief als manager van een keten van apotheken. In 2006 hebben we daarbij een start gemaakt met de landelijke uitrol van de Mediq Apotheekformule. Mediq Apotheek biedt snellere afhandeling zonder wachtrijen, meer tijd en uitleg aan de klant die dat wil, meer keuze in zelfzorgproducten, betere bereikbaarheid (ruimere openingstijden, 24-uurskluisjes, bezorging en uitgebreide online-informatie) en gespecialiseerde zorgconcepten rond chronische ziektebeelden als diabetes. Hiermee bieden we een herkenbare en hoogwaardige propositie voor de klant en de zorgverzekeraar. OPG Groothandel belevert naast onze eigendomsapotheken ook ongeveer 250 zelfstandige apotheken. De werkmaatschappij Polyfarma is gespecialiseerd in het rechtstreeks betrekken van geneesmiddelen uit andere EU-landen. Via OPG Medico beleveren wij apotheekhoudende huisartsen.

In Polen zijn we sinds 1999 actief als pre-wholesaler, groothandelaar en eigenaar van apotheken. Gezien de grootte en het groeipotentieel hebben wij vertrouwen in de mogelijkheden op de Poolse markt. Met circa veertig miljoen inwoners is dit qua omvang een zeer interessante markt. Daarnaast mogen groothandels tevens apotheekketens bezitten, wat in verschillende andere landen niet is toegestaan. Er is sprake van een sterke economische groei, onder andere door toetreding tot de Europese Unie.

Sinds 1995 is OPG eigenaar van Laboratoria Flandria, dat als regionale groothandel actief is in België. In het verzorgingsgebied, voornamelijk Oost-Vlaanderen, is Flandria verreweg de grootste marktpartij.

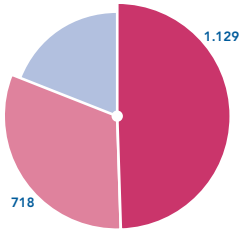
Marktpositie

Nederland
Grootste apotheekketen met 220 apotheken en een gezamenlijk marktaandeel van 14%.
Grootste groothandel met 26% marktaandeel.

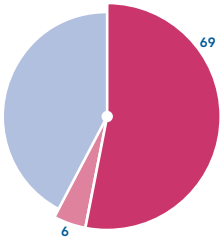
Polen
Eén van de grootste apotheekketens met 178 apotheken c.q. 2% marktaandeel.
Qua grootte 5e groothandel ofwel 8% marktaandeel.

België
7% landelijk marktaandeel op groothandelsmarkt (# 5 positie).

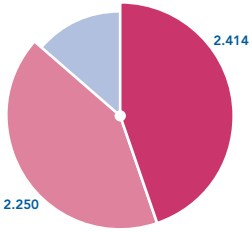
NETTO-OMZET
X € 1.000.000



BEDRIJFSRESULTAAT
X € 1.000.000



AANTAL MEDEWERKERS
IN FTE, GEMIDDELD



APOTHEKEN NEDERLAND
APOTHEKEN INTERNATIONAAL
ALS DEEL VAN
DE GEHELE GROEP

Apotheken

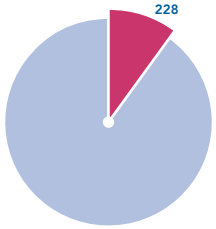
Strategische doelen	Realisatie 2006	Agenda 2007
Ketenopbouw Opbouw sterke apotheekformule: standaardisatie in werkprocessen en inrichting, herkenbaar merk.	**Nederland:** • **Succesvolle pilot Mediq Apotheekformule.** • **7 Mediq Apotheken per eind 2006.** • **Uitrolplan 2007-2009 gedefinieerd.**	Nederland: • Versnelde uitrolformule. • Doelstelling: 100 Mediq Apotheken eind 2007. Polen: • Start voorbereidingen uitrol Mediq Apotheek-formule.
Gezamenlijke huisvesting met huisartsen om lokale marktposities te versterken.	**Nederland:** • **Aantal gezondheidscentra (AHOED) gestegen van 37 naar 45.**	Nederland: • Actief blijven zoeken naar nieuwe mogelijkheden.
Acquisitie nieuwe apotheken.	**Nederland:** • **Beheerste groei (volgens planning) van 214 naar 220.** **Polen:** • **Van 174 naar 178 apotheken.** **België:** • **Start onderzoek naar mogelijkheid ontwikkelen retailactiviteiten.**	Nederland: • Verder groeien. Polen: • Verder groeien. België: • Voortzetten onderzoeken naar mogelijkheid ontwikkelen retailactiviteiten.
Efficiencyverbetering Zo efficiënt mogelijke logistieke organisatie.	**Nederland:** • **Groothandel weer structureel winstgevend na verlies in 2004.** • **Start integratie groothandels- en retailactiviteiten.** **Polen:** • **Start integratie groothandel en pre-wholesale.** • **Afbouw pre-wholesale.**	Nederland: • Daadwerkelijke integratie, ook van IT-systemen. Polen: • Daadwerkelijke integratie. • Verdergaande afbouw pre-wholesale.

De geneesmiddelenspecialist

Direct

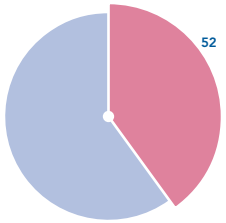
NETTO-OMZET

X € 1.000.000



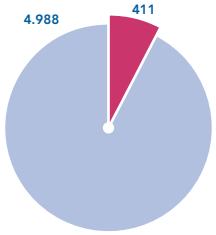
BEDRIJFSRESULTAAT

X € 1.000.000



AANTAL MEDEWERKERS

IN FTE, GEMIDDELD



DIRECT

DIRECT & INSTITUTIONEEL

ALS DEEL VAN

DE GEHELE GROEP

Bij veel klanten, zoals chronisch zieken, bezorgen wij onze medische hulpmiddelen direct aan huis. Dat doen wij bijvoorbeeld op het gebied van stoma, diabetes en klinische voeding. Maar ook als het gaat om biotechnologische geneesmiddelen met de bijbehorende hoogwaardige zorg. In Nederland, en sinds eind 2006 ook in Duitsland.

In Nederland zijn we actief op de markt van medische verbruiksartikelen voor patiënten die gebruikmaken van thuiszorgvoorzieningen. We voeren de merknamen CombiCare, Hermedico, DiabetesDirect, Red Swan, Zorgservice Nederland en Tefa-Portanje. OPG levert een divers assortiment medische middelen aan intensieve gebruikers op het gebied van stoma, incontinentie, wondverzorging, diabetes, voeding, infuustherapie en ademhalingsondersteuning, aangevuld met een uitgebreid dienstenpakket. Onze expertise zetten we onder de naam Red Swan ook in voor biotechnologische geneesmiddelen die we bij mensen thuis leveren, veelal in combinatie met de deskundige hulp van een verpleegkundige. De strategie is erop gericht voor iedere product-marktcombinatie ten minste een plaats bij de top-2 te realiseren. Met de hieraan verbonden schaalgrootte en specialistische expertise bouwen wij een voorkeurspositie op bij voorschrijvers (specialisten en verpleegkundigen) en verzekeraars.

Per 18 oktober 2006 hebben we de grootste verkoop- en distributieonderneming voor diabeteshulpmiddelen in Duitsland, Dia Real, overgenomen. Het bedrijfsmodel van Dia Real sluit goed aan bij dat van de vergelijkbare activiteiten in Nederland. Met deze overname is een strategisch belangrijke stap gezet naar de toekomstige groei van de onderneming.

In Hongarije hebben we onder de merknaam Medeco een leidende positie op het gebied van wondverzorging. OPG heeft per einde 2006 een belang van 82% in de onderneming.

Marktpositie

Nederland
Nummer 1 of 2 in ieder marktsegment. In totaal 186.500 klanten.

Duitsland
Nummer 1 op diabetesgebied. In totaal 170.000 klanten.

Hongarije
Sterke positie op wondverzorgingsmarkt met 21.000 klanten.

Strategische doelen

Uitbouw directe leveringen
Verdere groei activiteiten in Nederland binnen bestaande markten en door verdere verbreding van de portfolio.

Door acquisitie in Noordwest-Europa één of meer platforms opzetten.

Realisatie 2006

- **Acquisitie DiabetesDirect.**
- **Sterke groei biotechnologische geneesmiddelen.**
- **Autonome groei.**

- **Acquisitie Dia Real (Duitsland).**

Agenda 2007

- Verdere commerciële uitbouw.
- Grotere focus op verzorgingshuizen.
- Internationale inkoop.

- Realisatie commerciële synergie tussen Dia Real en Nederlandse bedrijven.
- Verdere overnames in het directe kanaal in Noordwest-Europa.

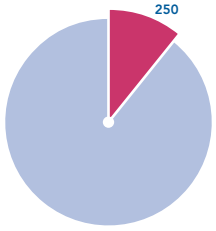
Hoogwaardige zorg direct aan huis

Institutioneel

OPG levert geneesmiddelen en medische hulpmiddelen aan klanten in zorginstellingen, zoals ziekenhuizen en verpleeghuizen.

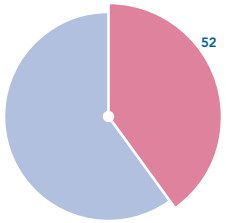
NETTO-OMZET

X € 1.000.000



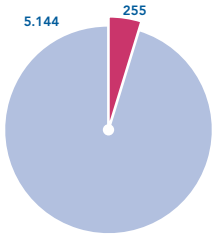
BEDRIJFSRESULTAAT

X € 1.000.000



AANTAL MEDEWERKERS

IN FTE, GEMIDDELD



INSTITUTIONEEL

DIRECT & INSTITUTIONEEL ALS DEEL VAN DE GEHELE GROEP

In Nederland heeft OPG goede posities opgebouwd in de levering aan ziekenhuizen en verpleeghuizen van zowel geneesmiddelen (OPG Distrimed) als medische verbruiksmiddelen (Medeco).

OPG Distrimed levert medicatie aan ziekenhuizen en verpleeghuizen. Waar OPG Distrimed gebruikmaakt van de inkoop en logistiek van OPG Groothandel is de marktbewerking specifiek gericht op de gespecialiseerde farmaceutische zorg van de ziekenhuisapotheek. OPG Distrimed biedt diensten aan die de dagelijkse bedrijfsvoering gericht ondersteunen, en biedt in toenemende mate totaaloplossingen op het gebied van bijvoorbeeld voorraadbeheer en medicatieveiligheid. Met de opgebouwde specialistische kennis van de ziekenhuisapotheek en onze ervaring met openbare farmacie, zijn wij geïnteresseerd in deelname aan poliklinische apotheken.

Medeco levert een groot assortiment aan producten op het gebied van incontinentie, wondverzorging en verbruiksartikelen voor intensieve zorg, in toenemende mate onder eigen merken. Productverkoop wordt gekoppeld aan ondersteuning bij voorraadbeheer, kostenbeheersing en producttrainingen. Medeco levert behalve aan ziekenhuizen en verpleeghuizen ook aan apotheken, veelal via het groothandelskanaal.

Behalve in Nederland is OPG op de institutionele markt actief in Noorwegen. Medeco Noorwegen biedt een vergelijkbaar product- en dienstenpakket als Medeco Nederland.

In Zwitserland tot slot zijn we actief met Absorin Schweiz AG. Absorin verkoopt onder het gelijknamige merk vooral incontinentieproducten aan verpleeg- en verzorgingshuizen.

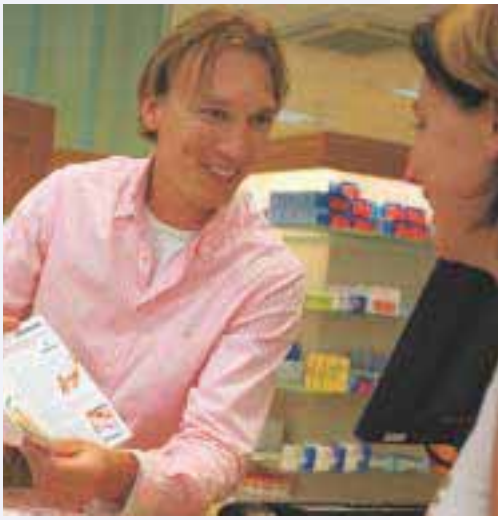
Marktpositie

Nederland
Geneesmiddelen (OPG Distrimed)
Nummer 1 groothandel in levering geneesmiddelen aan ziekenhuismarkt.

Nederland
Medische middelen (Medeco)
Grote leverancier van medische hulpmiddelen aan instellingen en apotheken.

Strategische doelen	Realisatie 2006	Agenda 2007
Totaaloplossingen bieden op het gebied van bijvoorbeeld voorraadbeheer en medicatieveiligheid.	**Versterking marktaandeel.**	Verbetering ketenlogistiek.
Eigen merken beter benutten.	**Forse volumestijging eigen merken, vooral in apotheekmarkt.**	Verbreding eigenmerkenpakket, strategische partnerships met A-merkleveranciers.
Gerichte versterking positie door acquisities.	**Verwerving resterend belang Absorin Schweiz AG.**	Verkenning uitbouwmogelijkheden bestaande activiteiten.

Gespecialiseerde farmaceutische zorg



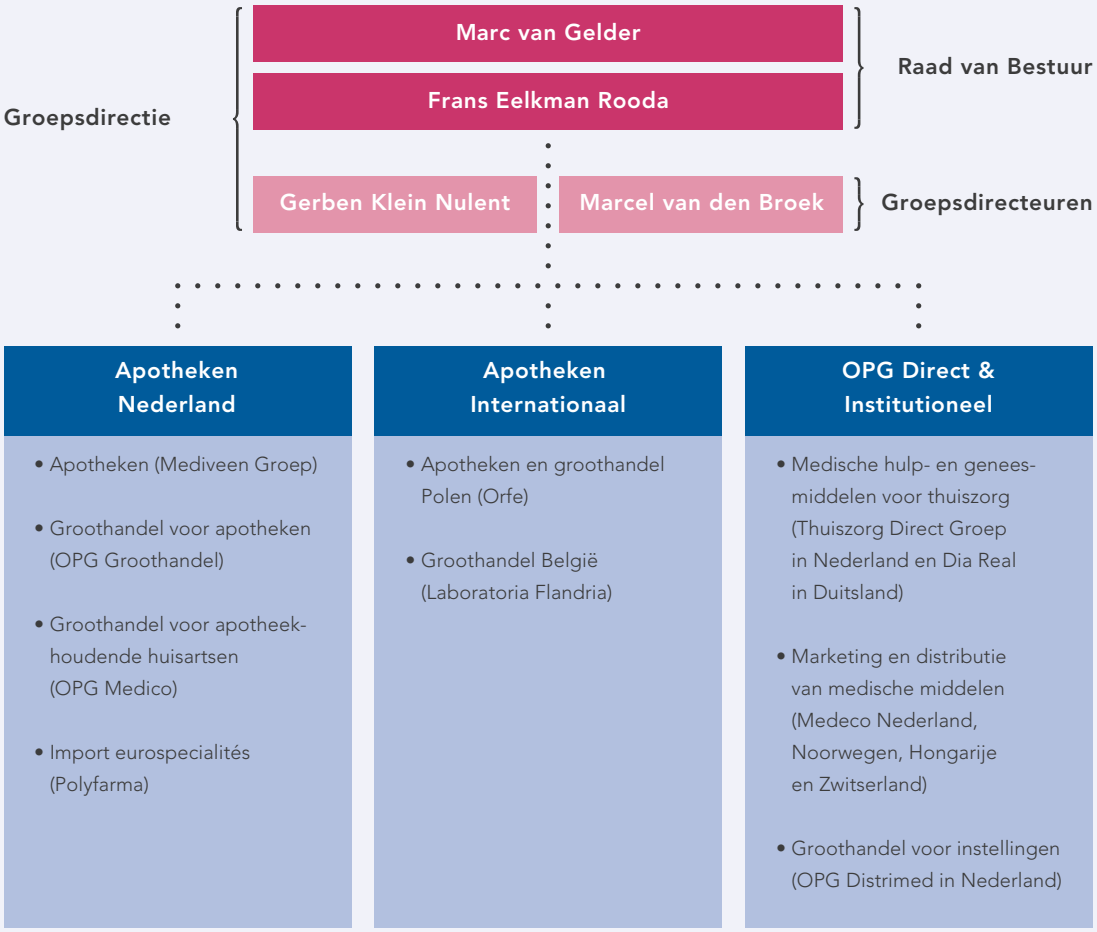
Organisatie

Segmentindeling

Sinds de aanscherping van de strategie in 2005, waarmee we een eenduidige keuze hebben gemaakt voor de eindgebruiker, hanteren wij de volgende segmentindeling in onze financiële rapportage: Apotheken, OPG Direct & Institutioneel en Overig. In de toelichting op de resultaten wordt het segment Apotheken nader onderverdeeld in Apotheken Nederland en Apotheken Internationaal.

Organogram

De leden van de Raad van Bestuur vormen tezamen met de groepsdirecteuren de groepsdirectie, die in operationele zin de onderneming leidt.
Marc van Gelder is de voorzitter van de Raad van Bestuur. De bedrijfsonderdelen die deel uitmaken van Apotheken Internationaal rapporteren rechtstreeks aan hem. Frans Eelkman Rooda is lid van de Raad van Bestuur en draagt primair verantwoordelijkheid voor het financieel beleid en het human-resourcesbeleid. Gerben Klein Nulent is verantwoordelijk voor Apotheken Nederland. Daarnaast rapporteert OPG Distrimed aan hem gezien de sterke afhankelijkheid van de infrastructuur van OPG Groothandel. Marcel van den Broek is verantwoordelijk voor het segment OPG Direct & Institutioneel.



Onder 'overig' verantwoorden wij de laboratoriumactiviteiten van RegiLabs en niet-toegerekende deelnemingen.

Personalia

Van links naar rechts: Frans Eelkman Rooda, Gerben Klein Nulent, Marcel van den Broek, Marc van Gelder.

Raad van Bestuur

Drs. M.C. van Gelder (Marc, 1961) is sinds 1 december 2005 voorzitter van de Raad van Bestuur. Voordat hij op 1 januari 2005 in dienst trad bij OPG was hij onder meer werkzaam bij McKinsey & Company en Royal Ahold N.V. in functies op het gebied van logistiek, retailmarketing, strategie en lijnmanagement. Zijn laatste functie was Chief Executive Officer van Peapod, de internetsupermarkt van Ahold in de Verenigde Staten. Hij heeft de Nederlandse nationaliteit.

Commissariaten/nevenfuncties

- Commissaris Maxeda N.V.

Drs. F.E. Eelkman Rooda (Frans, 1952) is sinds 1997 Chief Financial Officer en lid van de Raad van Bestuur. Hij is tevens verantwoordelijk voor het human-resourcesbeleid van de groep. Voordat hij bij OPG in dienst trad, was hij firmant van McKinsey & Company, na diverse functies bij Algemene Bank Nederland N.V. en Esso Nederland B.V./Esso Europe Inc. doorlopen te hebben. Hij heeft de Nederlandse nationaliteit.

Commissariaten/nevenfuncties

- Commissaris De Lage Landen International B.V.
- Lid Algemeen Bestuur VNO-NCW

Groepsdirecteuren

Drs. G.J. Klein Nulent (Gerben, 1955) is sinds 1995 directeur van de Mediveen Groep, de apotheekketen van OPG. Per 1 augustus 2005 is hij benoemd tot groepsdirecteur van OPG, met verantwoordelijkheid voor Apotheken Nederland. Voor 1995 was hij zelfstandig apotheker in Rotterdam. Hij heeft de Nederlandse nationaliteit.

Commissariaten/nevenfuncties

- Voorzitter van de Associatie van Ketenapotheken (ASKA)

M.L.N. van den Broek (Marcel, 1954) is sinds 1996 als directeur van de Thuiszorg Direct Groep aan OPG verbonden. Per 1 augustus 2005 is hij benoemd tot groepsdirecteur van OPG, met verantwoordelijkheid voor OPG Direct & Institutioneel. Hij was eerder werkzaam als onder meer general manager van Hoekloos Medische Technologie. Hij heeft de Nederlandse nationaliteit.

Commissariaten/nevenfuncties

- Voorzitter van de overkoepelende Federatie van technologiebranches (FHI)
- Lid Hoofdbestuur MKB Nederland

Raad van Commissarissen

Drs. J.F. van Duyne, voorzitter (1942)

Nederlander, benoemd in 1995
Einde huidige termijn: 2007

Commissariaten/nevenfuncties o.a.:
- Kroonlid Sociaal-Economische Raad
- Voorzitter Raad van Commissarissen Gamma Holding N.V.
- Voorzitter Raad van Commissarissen De Nederlandsche Bank N.V.
- Commissaris Samas-Groep N.V.

Drs. B.T. Visser, vice-voorzitter (1952)

Nederlander, benoemd in 2003
Einde huidige termijn: 2007
Chief Executive Officer van De Ruiter Groep C.V.

Commissariaten/nevenfuncties o.a.:
- Lid(-apotheker) Commissie van Toezicht van Stichting Gedragscode Farmaceutische Bedrijfstak
- Commissaris HZPC Holland B.V.
- Commissaris Keygene N.V.

Drs. P.J.T.T.M. van Bakel (1953)

Nederlander, benoemd in 2004
Einde huidige termijn: 2008
Openbaar apotheker

Commissariaten/nevenfuncties o.a.:
- Departementsbestuurder van Koninklijke Nederlandse Maatschappij ter bevordering der Pharmacie (KNMP)

Dr. W.M. van den Goorbergh (1948)

Nederlander, benoemd in 2006
Einde huidige termijn: 2010

Commissariaten/nevenfuncties o.a.:
- Commissaris Bank Nederlandse Gemeenten N.V.
- Commissaris NIBC Bank N.V.
- Voorzitter Raad van Commissarissen De Welten Groep Holding B.V.
- Bestuurslid Stichting Katholieke Universiteit Nijmegen (Radboud Universiteit en UMC St Radboud)

S.C. Huibers (1943)

Nederlander, benoemd in 2001
Einde huidige termijn: 2009

Commissariaten/nevenfuncties o.a.:
- Voorzitter Raad van Commissarissen Euretco B.V.
- Voorzitter Raad van Commissarissen Amarant B.V.
- Voorzitter Raad van Commissarissen Nederlandse Expertgroep B.V.
- Commissaris Bobros B.V.
- Commissaris Deli-Universal B.V.

Mw. mr. P. Swenker (1947)

Nederlandse, benoemd in 2001
Einde huidige termijn: 2009
Bestuursvoorzitter Koepelorganisatie van Kenniscentra voor het MBO-onderwijs

Commissariaten/nevenfuncties
- Lid Eerste Kamer der Staten-Generaal
- Commissaris Canisius Wilhelminaziekenhuis (Nijmegen)
- Commissaris van een woningbouwvereniging

De *auditcommissie* is als volgt samengesteld: mevrouw Swenker en de heren Van den Goorbergh (voorzitter) en Visser. De *selectie- en benoemingscommissie* en de *remuneratiecommissie* bestaan uit de heren Van Bakel, Van Duyne en Huibers (voorzitter).

Verslag van de Raad van Commissarissen

Hierbij bieden wij u de jaarrekening 2006 van OPG Groep aan, zoals deze is opgemaakt door de Raad van Bestuur. Deze jaarrekening is vergezeld van de goedkeurende verklaring van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. Wij hebben kennisgenomen van deze jaarrekening 2006 met inbegrip van de door de Raad van Bestuur voorgestelde winstverdeling. Wij zullen deze jaarrekening 2006 aanbieden aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, zodat deze in de vergadering van 4 april 2007 tot vaststelling kan overgaan en decharge kan verlenen aan de Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid en decharge aan de Raad van Commissarissen voor het toezicht daarop.

Wij hebben in de verslagperiode achtmaal vergaderd met de Raad van Bestuur. Daarnaast heeft regelmatig informeel overleg plaatsgevonden tussen commissarissen en bestuurders. Verder heeft de raad vergaderd buiten aanwezigheid van de Raad van Bestuur. Daarin kwamen het onderling functioneren van de raad, de relatie met de Raad van Bestuur en de bepaling van de koers van de onderneming aan de orde.

De strategie van de onderneming is een telkens terugkerend onderwerp van bespreking geweest. In het najaar hebben wij tweemaal uitvoerig gesproken over de voorstellen van de Raad van Bestuur over de te volgen strategie voor de middellange termijn. Besloten is in Nederland de positie op de apotheekmarkt verder uit te bouwen met behulp van de uitrol, in een ambitieus tempo, van de retailformule Mediq Apotheek en acquisitie van openbare apotheken. In het directe kanaal zullen autonome groei en acquisities ook tot groei leiden. Vooral in dit kanaal zal internationaal actief naar verdere groeimogelijkheden in de vorm van acquisities gezocht worden.

De raad heeft de acquisitie van de grootste verkoop- en distributieonderneming voor diabeteshulpmiddelen in Duitsland, Dia Real GmbH in Dresden, goedgekeurd. Hiermee is de eerste stap gezet naar internationale expansie van de directe leveringen in thuiszorgsituaties.

Eerste stap naar internationale expansie directe leveringen.

In één vergadering van de raad hebben we in het bijzonder aandacht besteed aan organisatorische aspecten zoals de topstructuur van de onderneming en de personele invulling daarvan. Dit heeft niet tot wijzigingen geleid. Sinds 1 december 2005 is Marc van Gelder bestuursvoorzitter. Om de operationele verankering in het ondernemingsbestuur te vergroten is in 2005 een groepsdirectie ingesteld. De Raad van Commissarissen is tevreden over het functioneren van het ondernemingsbestuur en is er onverminderd van overtuigd hiermee een topstructuur voor de onderneming te hebben die past bij de strategie. De raad heeft wel aangegeven dat, in lijn met de strategie, in toenemende mate aandacht van het topmanagement op internationaal niveau noodzakelijk zal zijn.

Het personeelsbeleid in algemene zin is daarnaast uitgebreid aan de raad gepresenteerd, met elementen als leiderschapsontwikkeling en opvolgingsplanning voor het hoger management. De onderneming heeft een grotere nadruk gelegd op resultaatafhankelijk belonen. De raad ondersteunt de prioriteitstelling in het personeelsbeleid zoals de Raad van Bestuur die gekozen heeft.

Leden van de Raad van Commissarissen hebben in totaal driemaal een overlegvergadering van de Centrale Ondernemingsraad (COR) bijgewoond. Daarbij zijn met name de jaarcijfers 2005, de halfjaarcijfers 2006 en de begroting 2007 aan de orde geweest. Uiteraard kwamen ook andere actuele onderwerpen ter sprake die voor de onderneming relevant zijn. Wij hebben met de COR intensief contact gehad in het kader van de voordracht van een nieuwe commissaris. Daarbij heeft de COR gebruikgemaakt van het wettelijk versterkt aanbevelingsrecht. Dit heeft ertoe geleid dat in de buitengewone aandeelhoudersvergadering van 26 juli 2006 de heer Van den Goorbergh voorgedragen en benoemd is als nieuw lid van de raad.

Als vaste onderwerpen op de agenda zijn de financiële resultaten van de onderneming (kwartaal-, halfjaar- en jaarcijfers) en de begroting behandeld. De bespreking van de jaarcijfers geschiedde in aanwezigheid van de externe accountant. De accountant PricewaterhouseCoopers is met ingang van 2006 voor een periode van in beginsel vier jaar herbenoemd.

De meldingsplicht voor de leden van de Raad van Commissarissen en van de Raad van Bestuur voor transacties in effecten anders dan die van OPG is gewijzigd, waarmee afgeweken wordt van de Nederlandse corporate-governancecode. De wijziging houdt in dat de meldingsplicht nu geldt voor transacties rond ondernemingen wereldwijd die actief zijn in dezelfde branche als OPG.

De raad heeft buiten aanwezigheid van de Raad van Bestuur gesproken over het eigen functioneren. Hierbij is de samenstelling van de raad besproken gezien de fase waarin de onderneming zich bevindt, alsmede het functioneren van de commissies en de bezetting daarvan. De conclusie was dat er op dit moment geen aanleiding is om de samenstelling van de raad te wijzigen.

Ten tijde van de komende aandeelhoudersvergadering eindigt de benoemingstermijn van de voorzitter van de raad, de heer Fokko van Duyne. De heer Van Duyne is tot de raad toegetreden in september 1995. De raad is tot de conclusie gekomen dat het wenselijk is dat de heer Van Duyne, in afwijking van de corporate-governancecode die op dit punt een zittingsduur van maximaal drie periodes van vier jaar hanteert, zich voor één aansluitende termijn van vier jaar beschikbaar stelt. De reden hiervoor is dat de onderneming zich in een transitieperiode bevindt doordat de strategie is aangescherpt en een impuls wordt gegeven aan de expansie en internationale ontwikkeling van de onderneming.
Deze overwegingen hebben de raad tot de conclusie gebracht dat continuïteit in het voorzitterschap de voorkeur verdient.

De auditcommissie is driemaal in vergadering bijeengeweest. Bespreking van jaarcijfers, accountantsverslag en halfjaarcijfers gebeurde in aanwezigheid van de externe accountant. De werkzaamheden van de interne auditafdeling over 2006 en de planning van interne en externe audits in 2007 zijn besproken. Daarnaast kwam de fiscale positie van de onderneming uitvoerig aan de orde. De commissie heeft ingestemd met het bestuursvoorstel tot benoeming van een andere fiscaal adviseur van de onderneming. Hiermee is een scheiding aangebracht tussen de accountantsdiensten waarvoor PricewaterhouseCoopers aangesteld is en de fiscale advisering die momenteel door Loyens & Loeff plaatsvindt. Voorts is gesproken over de risico's inherent aan de onderneming, over opzet en werking van het systeem van risicobeheersing en daarbij in het bijzonder over de aandachtspunten zoals verwoord in de risicoverklaring over 2005. Voor de inhoudelijke informatie daarover verwijzen wij naar de risicoparagraaf in dit jaarverslag.

De selectie- en benoemingscommissie is dit jaar verscheidene keren bijeengeweest. Het belangrijkste onderwerp was de selectie, in nauwe samenspraak met de COR die van zijn wettelijk versterkte aanbevelingsrecht gebruikmaakte, van een nieuw lid van de raad als gevolg van het volgens rooster aftreden van de heer Frank Schreve op 5 april 2006. De nieuw benoemde commissaris, de heer Wim van den Goorbergh, is bij zijn aantreden door de raad benoemd als voorzitter van de auditcommissie. Hij geldt, volgens de definitie van de corporate-governancecode, als de financieel expert.

De remuneratiecommissie is driemaal in vergadering bijeengeweest. De bezoldiging van het ondernemingsbestuur, waaronder de toekenning van variabele beloning voor korte termijn en lange termijn, was het belangrijkste onderwerp. Binnen het vastgestelde bezoldigingsbeleid werd de vaste honorering van de leden van de Raad van Bestuur geactualiseerd. Uitvoerige informatie daarover is in dit jaarverslag opgenomen in het hoofdstuk 'Remuneratiebeleid'. De raad onderschrijft hetgeen daar is verwoord.

Op deze plaats wil de raad zijn dank uitspreken aan de heer Schreve. In de bijna vijftien jaar dat hij lid was van de raad heeft hij een grote bijdrage geleverd. Kort na zijn aantreden begeleidde hij – toen nog als relatieve buitenstaander – in 1992 de beursgang van de coöperatie OPG. De raad is ook zeer erkentelijk voor de manier waarop de heer Schreve complexe materie en strategische zaken wist te benaderen en voor de deskundige wijze waarop hij bijdroeg aan een goede besluitvorming.

Alle medewerkers, de leden van de Raad van Bestuur en de groepsdirecteuren danken wij voor de door hen in 2006 getoonde inzet, creativiteit, loyaliteit en ondernemerszin. Hierdoor bestaat een gedegen basis voor de verdere ontwikkeling van de onderneming.

Utrecht, 11 februari 2007

Raad van Commissarissen
J.F. van Duyne, voorzitter
B.T. Visser, vice-voorzitter
P.J.T.T.M. van Bakel
W.M. van den Goorbergh
S.C. Huibers
P. Swenker

Persoonlijk advies van de geneesmiddelen-specialist: de apotheker

Met onze formule Mediq Apotheek komt het vakmanschap van de medewerkers in de apotheek helemaal tot zijn recht. Met hun kennis van genees- en zelfzorgmiddelen zijn ze natuurlijk alert op het gebruik van verschillende medicijnen tegelijk en hebben ze aandacht voor preventie. Maar je krijgt als klant óók advies op maat en meer service. Want ze spelen in op wat je van een goede apotheek verwacht: deskundigheid bij alles wat met je gezondheid te maken heeft.

Verslag van de Raad van Bestuur

Toelichting op de gang van zaken in 2006

Kernpunten

Het jaar 2006 heeft in het teken gestaan van verdere internationalisatie en versterking van de samenwerking binnen de groep. Het was voor OPG in financieel opzicht een goed jaar. Ook in operationeel opzicht hebben wij duidelijke vooruitgang geboekt. De invulling van onze strategie, zoals in 2005 gedefinieerd, heeft verder vorm gekregen. Wij hebben vooral gewerkt aan het realiseren van de speerpunten: ketenopbouw, verdere groei van directe leveringen in thuiszorgsituaties en efficiencyverbetering. Daarmee is een stevige basis gelegd voor de toekomstige groei van de onderneming.

De belangrijkste resultaten en ontwikkelingen in 2006:

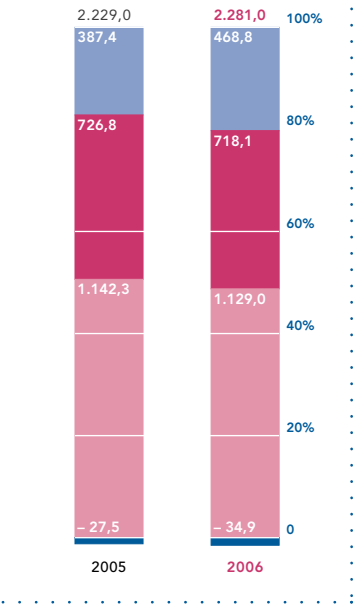
- Wij hebben in het Nederlandse directe kanaal een sterke autonome groei en een succesvolle integratie van DiabetesDirect gerealiseerd. Met de aankoop van Dia Real in Duitsland hebben wij een eerste stap gezet naar toekomstige internationale groei in het directe kanaal.
- De pilotfase van onze retailformule Mediq Apotheek is afgerond en de eerste ervaringen zijn positief. De klanttevredenheid is duidelijk verbeterd en de omzet van niet-receptgeneesmiddelen is fors gestegen. Per eind 2006 waren 7 Mediq Apotheken operationeel. Veel is geïnvesteerd in opleiding van medewerkers. Hiermee is de basis gelegd voor een uitrol naar ongeveer 100 Mediq Apotheken in Nederland per eind 2007.
- Door op afzienbare termijn het Mediq-concept ook in een franchiseformule aan te bieden menen wij onze zelfstandige groothandelsklanten een verbeterde concurrentiepositie te bieden. Tevens geeft dit een uitstekende mogelijkheid tot het vergroten van de naamsbekendheid van Mediq Apotheek. Onlangs is een vereniging voor partnerapotheken opgericht. Hierin zijn toekomstige franchisenemers verenigd; het platform biedt ons een aanspreekpunt voor realisatie van de franchiseconstructie.
- Er zijn goede resultaten behaald door meer samenwerking tussen onze bedrijfsonderdelen in de verschillende in- en verkoopkanalen. Voorbeelden van belangrijke verbeteringen zijn optimalisering van ons assortiment in eigendomsapotheken en het combineren van de inkoop van diabetesproducten.
- Het marktaandeel van OPG Groothandel is gedaald. Wij hebben afscheid genomen van een aantal slecht renderende klanten, maar tevens nieuwe afnemers kunnen verwelkomen.
- De voortgang van de integratie van de groothandelsactiviteiten in Polen verloopt volgens plan. In Nederland is het management van de groothandel en van onze apotheken samengevoegd tot één team.
- Het bedrijfsresultaat is toegenomen met € 18,1 miljoen naar een totaal van € 130,2 miljoen, een stijging van 16%. Gecorrigeerd voor resultaten met een niet-operationeel karakter is het bedrijfsresultaat met 17% gestegen.
- De groei van de winst per aandeel is 21% waarmee wij wederom onze middellangetermijndoelstelling van een groei van 8 tot 10% ruimschoots hebben gehaald.
- Het rendement op het gemiddeld werkzaam vermogen bedroeg 19,5%. Dit is 1,6%-punt hoger dan in 2005 en ruim boven onze middellangetermijndoelstelling van 15%.

Gedegen basis voor landelijke uitrol Mediq Apotheekformule.

Doelstellingen ruimschoots gehaald.

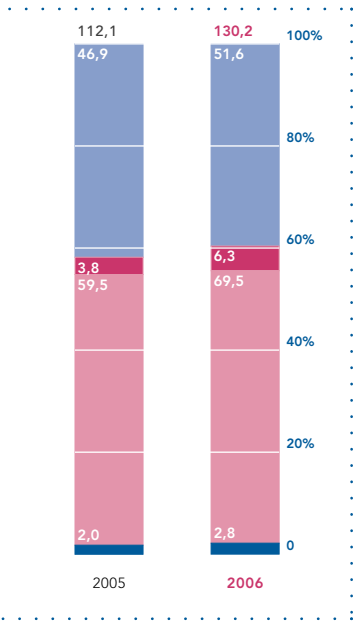
NETTO-OMZET PER SEGMENT

X € 1.000.000



BEDRIJFSRESULTAAT PER SEGMENT

X € 1.000.000



OPG DIRECT & INSTITUTIONEEL
APOTHEKEN INTERNATIONAAL
APOTHEKEN NEDERLAND
OVERIG

Samenvatting resultaten

x € 1.000.000	2006	2005	VERANDERING
Netto-omzet	**2.281,0**	2.229,0	2%
Bedrijfsresultaat	**130,2**	112,1	16%
Saldo financiële baten en lasten	**– 8,6**	– 8,1	
Belastingen	**20,4**	21,2	
Aandeel derden	**– 2,7**	– 2,7	
Nettoresultaat	**99,9**	81,8	22%
Operationele marge	**5,7%**	5,0%	
Rendement gemiddeld werkzaam vermogen	**19,5%**	17,9%	
Rendement gemiddeld eigen vermogen	**21,7%**	20,7%	
Investeringen	**16,9**	18,3	
Acquisities	**60,5**	41,0	
Economische winst	**46,9**	30,9	52%
Aantal medewerkers (FTE, gemiddeld)	**5.399**	5.169	4%

Winst-en-verliesrekening

Netto-omzet

In 2006 steeg de omzet met 2% tot € 2.281,0 miljoen. De omzetgroei bij het segment OPG Direct & Institutioneel was sterker dan de omzetdaling bij Apotheken Nederland en Apotheken Internationaal. Bij het segment OPG Direct & Institutioneel hebben vooral de directe leveringen aan de eindgebruiker een gezonde omzetgroei laten zien. Door acquisities groeide de omzet in dit segment met € 21,5 miljoen. In het segment Apotheken hebben we zowel voor onze apotheken in Nederland als in Polen een hogere omzet gerealiseerd. Daarentegen was de groothandelsomzet in Nederland en Polen, zoals verwacht, lager dan verleden jaar. Apotheekacquisities hebben voor € 45,1 miljoen bijgedragen aan de omzetgroei van het segment Apotheken. De positieve ontwikkeling van de Poolse zloty heeft de omzetgroei ondersteund met € 16,0 miljoen.

Bedrijfsresultaat

Ten opzichte van 2005 is het bedrijfsresultaat gestegen tot € 130,2 miljoen; een toename van 16%. Alle segmenten hebben hieraan bijgedragen.

Het resultaat van Apotheken Nederland is structureel verbeterd dankzij het herstel van de groothandelsactiviteiten. Deze activiteiten waren in het eerste kwartaal van 2005 nog verliesgevend. Daarnaast is het bedrijfsresultaat bij Apotheken Nederland positief beïnvloed door verbeterde inkoopvoorwaarden als gevolg van een nauwere samenwerking tussen de diverse bedrijven binnen de groep. Het bedrijfsresultaat van Apotheken Nederland bedroeg € 69,5 miljoen, een toename van € 10,0 miljoen.

Moeilijke marktomstandigheden bij Apotheken Internationaal en een teruggang van de pre-wholesaleactiviteiten, zij het minder snel dan verwacht, hebben de omzet in Polen gedrukt. Door forse kostenbesparingen, vooral bij de groothandel, was het bedrijfsresultaat € 6,3 miljoen, een toename van € 2,5 miljoen.

Het segment OPG Direct & Institutioneel liet een gezonde resultaatgroei zien. Het bedrijfsresultaat van dit segment kwam uit op € 51,6 miljoen, een stijging van € 4,7 miljoen. Hiervan is € 2,0 miljoen gerealiseerd uit acquisities en € 2,7 miljoen uit autonome groei, vooral bij onze directe leveringen in thuiszorgsituaties.

In totaliteit behaalde de groep een operationele marge van 5,7%. Dit is een sterke verbetering ten opzichte van 2005, toen de marge 5,0% bedroeg. Dit vloeit grotendeels voort uit de forse resultaatverbetering die is gerealiseerd bij de Nederlandse groothandelsactiviteiten. Tevens is er sprake van een verdere verschuiving van groothandels- naar retailomzet. Zo groeide de omzet uit het directe kanaal en uit apotheekactiviteiten, terwijl de omzet uit groothandelsactiviteiten daalde.

Saldo financiële baten en lasten

Ten opzichte van 2005 is de gemiddelde vermogensbehoefte van de groep vrijwel gelijk gebleven. In 2006 is de rente in de eurozone gestegen, maar de gevolgen hiervan bleven voor OPG beperkt, omdat de rente van een belangrijk deel van de financiering gefixeerd is. De netto financiële lasten waren met € 8,6 miljoen in totaal € 0,5 miljoen hoger dan over 2005.

Belastingen

De effectieve belastingdruk lag met 16,6% duidelijk onder het gewogen gemiddelde tarief voor de groep van 29,3%. Belangrijkste oorzaak hiervan zijn opbrengsten uit juridische herstructurering. Deze resultaten uit herstructurering, waarbij vennootschappen worden verkocht waarin geen bedrijfsactiviteiten meer plaatsvinden, verantwoorden we als belastingbaten. Ze bedroegen in totaal € 13,0 miljoen (€ 10,3 miljoen in 2005). Het effect hiervan op de belastingdruk in het verslagjaar was 10,6%-punt negatief (9,7%-punt negatief in 2005). Daarnaast is door de acquisitie van Dia Real in Duitsland de mogelijkheid ontstaan om fiscale verliezen in een bestaande Duitse holding van de groep, die dateren uit 1998 en eerder, te verrekenen. Wegens onzekerheid hierover in het verleden waren deze zogenaamde compensabele verliezen tot nu toe niet op de balans opgenomen. Hieruit resulteerde een eenmalige bate van € 4,2 miljoen met een effect op de belastingdruk van 3,4%-punt negatief. Met de verwerving van Dia Real gaan wij ervan uit deze fiscale verliescompensatie over een periode van vijf jaar of korter te kunnen benutten.

Naast het effect van de opbrengst uit juridische herstructurering werd de belastingdruk tevens structureel verlaagd door een verlaging van het tarief vennootschapsbelasting voor de Nederlandse groepsmaatschappijen van 31,5% over 2005 naar 29,6% over 2006. Anderzijds is sprake geweest van een eenmalige verhoging van de belastingdruk met 2,0%-punt door de herwaardering van onze latente belastingposities. Deze herwaardering is het gevolg van de verlaging van het tarief vennootschapsbelasting in Nederland naar 25,5% per 1 januari 2007.

Toelichting juridische herstructurering

Sinds 2003 is OPG bezig met een vereenvoudiging van de interne juridische structuur. Het doel is om het aantal juridische entiteiten te verminderen en de bedrijfsactiviteiten in een beperkt aantal eenheden te bundelen om daarmee de aansturing te verbeteren en de administratie te vereenvoudigen. Hiertoe vindt eerst overheveling plaats van bedrijfsactiviteiten uit individuele vennootschappen naar een subholding van de groep. Vindt deze transactie plaats tussen twee afzonderlijk belastingplichtige eenheden, dan wordt fiscale goodwill gerealiseerd. Door deze realisatie ontstaat een acute fiscale verplichting in de individuele vennootschap. De subholding daarentegen realiseert op termijn een belastingreductie bij fiscale afschrijving van deze goodwill.

Als de vennootschap waaruit de bedrijfsactiviteiten zijn onttrokken verkocht wordt, dan realiseren wij over het algemeen een prijs die lager ligt dan de acute belastingverplichting. Zodoende is in eerste instantie sprake van een netto negatieve kasstroom. Tegenover deze kasuitstroom staat in de toekomst een kasinstroom door belastingreductie. Per saldo resulteert een boekwinst die wij direct in het commerciële resultaat van OPG verantwoorden op de regel 'belastingen'.

In 2006 werden alle baten uit juridische herstructurering gerealiseerd in het eerste halfjaar. In het tweede halfjaar hebben wij geen mogelijkheden gehad om op aantrekkelijke voorwaarden vennootschappen te verkopen. De juridische herstructurering zal ook in 2007 voortgezet worden. Afgaande op de situatie in het tweede halfjaar van 2006 voorzien wij hieruit echter géén resultaten.

Aandeel derden

Het aandeel derden was met € 2,7 miljoen gelijk aan vorig jaar.

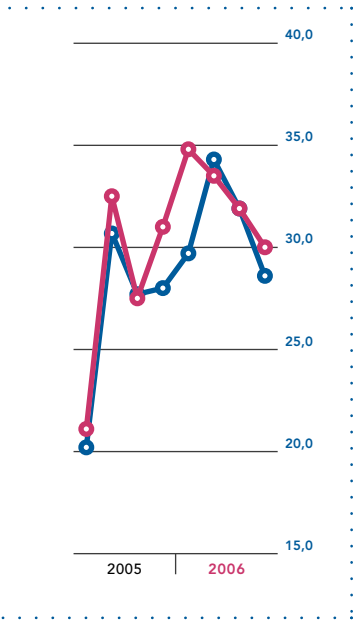
Nettoresultaat

Bovenstaande posten leidden per saldo tot een nettoresultaat over 2006 van € 99,9 miljoen. Dit is € 18,1 miljoen meer dan in 2005 (+ 22%). Wanneer we de opbrengsten met een niet-operationeel karakter buiten beschouwing laten, was het nettoresultaat € 10,4 miljoen hoger dan over 2005 (+ 16%). Dit deel van de stijging van het nettoresultaat is voor het overgrote deel gerealiseerd door betere prestaties uit bedrijfsactiviteiten. Onderstaande tabel licht het effect van niet-operationele resultaten toe.

Aansluiting resultaat

x € 1.000.000	**2006**	2005	VERANDERING
Bedrijfsresultaat	**130,2**	112,1	16%
Af:			
Boekwinst op desinvesteringen	**2,4**	1,3	
Resultaat Anzag	**3,3**	1,7	
Mutatie in pensioenvoorziening	**–**	2,5	
Gecorrigeerd bedrijfsresultaat	**124,5**	106,6	17%
Nettoresultaat	**99,9**	81,8	22%
Af:			
Bovenstaande correcties na vennootschapsbelasting	**5,4**	4,6	
Opname verrekenbaar verlies Duitsland	**4,2**	–	
Juridische herstructurering	**13,0**	10,3	
Gecorrigeerd nettoresultaat	**77,3**	66,9	16%

BEDRIJFSRESULTAAT
X € 1.000.000
PER KWARTAAL



BEDRIJFSRESULTAAT
BEDRIJFSRESULTAAT GECORRIGEERD VOOR OPBRENGSTEN MET EEN NIET-OPERATIONEEL KARAKTER

Onder de post boekwinst op desinvesteringen is het resultaat opgenomen dat gerealiseerd is op de verkoop van onroerend goed of bij de desinvestering van deelnemingen. De post resultaat Anzag betreft resultaten voortkomend uit ons 6%-belang in de beursgenoteerde Duitse farmaceutische groothandel Andreae Noris Zahn A.G. In de vergelijkbare opstelling in het jaarverslag 2005 was deze post overigens niet meegenomen. De mutatie in de pensioenvoorziening betreft de overgang van een eindloon- naar een middelloonstelsel. De post opname verrekenbaar verlies Duitsland en de post juridische herstructurering zijn hierboven in de paragraaf ‘Belastingen’ toegelicht .

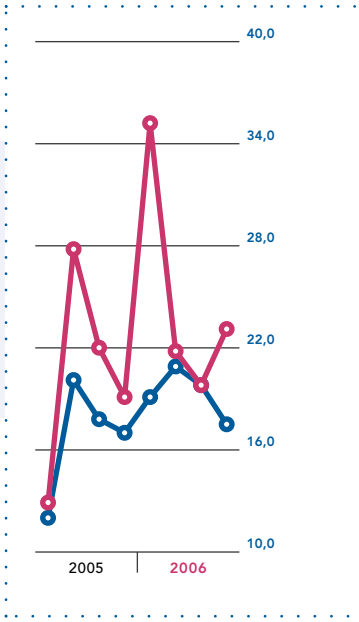
Ontwikkeling resultaat op kwartaalbasis

De resultaten op kwartaalbasis kennen een vrij gelijkmatig patroon. Wel is het derde kwartaal traditioneel een relatief zwak kwartaal doordat het gebruik van geneesmiddelen in de zomer doorgaans lager is.

De toename in het bedrijfsresultaat in 2006 ten opzichte van 2005 is voor een aanzienlijk deel gerealiseerd in het eerste kwartaal. In het eerste kwartaal van 2005 werd het bedrijfsresultaat namelijk gedrukt door het verlies bij de groothandel in Nederland als uitvloeisel van de logistieke problemen in 2004. Vanaf het tweede kwartaal van 2005 waren de groothandelsactiviteiten weer winstgevend. Deze structurele verbetering bij Apotheken Nederland was de belangrijkste oorzaak voor de positieve trend in het bedrijfsresultaat in vergelijking met 2005. Daarnaast heeft de positieve ontwikkeling bij OPG Direct & Institutioneel bijgedragen aan de toename van het bedrijfsresultaat.

Met name in het tweede kwartaal van 2005 en het eerste kwartaal van 2006 werd de ontwikkeling van het nettoresultaat sterk beïnvloed door opbrengsten uit juridische herstructurering binnen de groep. Wanneer we alle opbrengsten met een niet-operationeel karakter buiten beschouwing laten vertoonden het bedrijfsresultaat en het nettoresultaat over de kwartalen een betrekkelijk stabiele, positieve trend.

NETTORESULTAAT OPG GROEP
X € 1.000.000
PER KWARTAAL



NETTORESULTAAT
NETTORESULTAAT GECORRIGEERD VOOR OPBRENGSTEN MET EEN NIET-OPERATIONEEL KARAKTER

Kasstroomoverzicht, balans, ratio's en financiering

x € 1.000.000	2006	2005
Kasstroom uit operationele activiteiten	**119,9**	111,1
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	**– 90,4**	– 59,4
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	**– 19,7**	– 28,0
Nettokasstroom	**9,8**	23,7

Wij bepalen onze kasstromen volgens de indirecte methode. De nettokasstroom was in 2006 € 9,8 miljoen positief. In 2005 was de kasstroom € 13,9 miljoen hoger.

De kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg € 119,9 miljoen en is daarmee verbeterd ten opzichte van 2005. De toename wordt voor € 13,2 miljoen verklaard door een hoger bedrijfsresultaat. Daarnaast is de kasstroom uit belastingen over het afgelopen jaar € 18,7 miljoen hoger dan over 2005 door een hogere fiscale afschrijving op goodwill en door een relatief lage voorheffing over 2006. De kasstroom uit de overige werkkapitaalcomponenten ten slotte lag € 22,7 miljoen lager, vooral omdat deze over 2005 incidenteel hoog was.

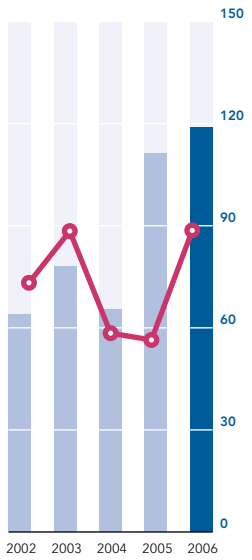
Door acquisities in vooral het segment OPG Direct & Institutioneel is de kasstroom uit investeringsactiviteiten € 31,0 miljoen lager. In het verslagjaar hebben wij per saldo voor € 60,5 miljoen geacquireerd. Hiervan was een bedrag van € 37,8 miljoen toe te rekenen aan de acquisities van DiabetesDirect in de maand februari en Dia Real in november, beide actief op de markt voor diabetesproducten. Verder is aan de aankoop van apotheken in Nederland € 12,9 miljoen besteed en € 3,0 miljoen aan apotheekacquisities in Polen. Daarnaast is het aandeel in Medeco Hongarije uitgebreid van 51% naar 82% voor in totaal € 1,3 miljoen, hebben wij in januari het resterende belang in onze dochter Orfe (Polen) verworven voor € 3,9 miljoen en hebben wij voor € 1,9 miljoen de resterende 50% van de aandelen in Absorin Schweiz aangekocht. De investeringen in vaste activa ter grootte van € 16,9 miljoen zijn voornamelijk gebruikt voor verbouwingen van onze apotheken en de inrichting van gezondheidscentra. De juridische herstructurering van groepsvennootschappen in het verslagjaar had een negatieve kasstroom tot gevolg van € 16,2 miljoen (2005: € 10,3 miljoen). In latere jaren vloeit dit middels belastingreductie terug. Zo hebben in het verleden uitgevoerde juridische herstructureringen in het verslagjaar tot een kasinstroom van € 14,6 miljoen geleid.

De kasstroom uit operationele activiteiten was € 29,5 miljoen hoger dan de kasuitstroom als gevolg van acquisities en investeringen. Dit surplus betekent dat onze kasstroom onverminderd sterk is en dat wij ons verhoogde acquisitietempo uit beschikbare middelen hebben kunnen financieren.

Kasstroom onverminderd sterk.

De kasstroom uit financieringsactiviteiten was € 19,7 miljoen negatief. Het aantrekken van een nieuwe lening met een middellange looptijd leverde een kasinstroom op van € 20,0 miljoen. Hiernaast is € 11,7 miljoen aangetrokken voor lokale financiering van apotheken waarbij minderheidsaandeelhouders betrokken zijn. De kasuitstroom werd veroorzaakt door het aflossen volgens schema van de bestaande langetermijnschuld met € 14,5 miljoen, het uitkeren van € 25,5 miljoen aan dividend (zowel de betalingen van het slotdividend 2005 als het interim-dividend 2006) en de inkoop van eigen aandelen ter neutralisatie van de verwatering voortvloeiend uit conversie van aandelen B serie 1996 (€ 14,2 miljoen).

KASSTROOM UIT OPERATIONELE EN INVESTERINGSACTIVITEITEN
X € 1.000.000



KASSTROOM UIT OPERATIONELE ACTIVITEITEN
KASSTROOM UIT INVESTERINGS-ACTIVITEITEN

Vaste activa

De grootste post onder de vaste activa betreft goodwill. Evenals voorgaande jaren hebben we de goodwill getoetst op duurzame waardevermindering, een zogenaamde impairmenttest. Wij hebben vastgesteld dat er geen noodzaak is om een duurzame waardevermindering op goodwill te verantwoorden.

Met ingang van dit verslagjaar hebben wij bij acquisities in het segment OPG Direct & Institutioneel de post klantrelatie als immaterieel vast actief geïdentificeerd. De waarde van de klantrelatie wordt voornamelijk bepaald door de bestaande klantenkring van de overgenomen onderneming. De contante waarde van de kasstroom die deze bestaande klanten inbrengen is de opgenomen waarde voor de post klantrelatie. Dit actief wordt lineair afgeschreven over een periode overeenkomend met het geschatte tempo van klantverloop van de betreffende onderneming.

Werkkapitaal

Het werkkapitaal daalde in het verslagjaar met € 1,4 miljoen. Ondanks de door ons uitgevoerde acquisities zijn wij in staat geweest het gemiddelde werkkapitaal over het jaar met € 4,8 miljoen te verlagen. Deze daling is vooral gerealiseerd door verbetering van de logistieke prestaties van onze Nederlandse groothandel.

Voorzieningen

Ten opzichte van 2005 vertoonden de voorzieningen een daling van € 10,9 miljoen, voornamelijk door afname van de pensioenvoorziening. Deze afname vloeide voort uit een stijging van de gehanteerde disconteringsvoet die tot een verlaging van de verplichting heeft geleid.

Financiering

Ultimo 2006 bedroeg het netto vreemd vermogen € 143,4 miljoen, € 7,2 miljoen meer dan ultimo 2005. Onder de in 2005 afgesloten faciliteiten voor leningen met een middellange looptijd werd in 2006 een lening van € 20 miljoen opgenomen. Hiermee werden kortlopende leningen afgelost. Ultimo 2006 is van deze faciliteiten € 40 miljoen opgenomen. De totaal beschikbare faciliteiten in Nederland ultimo 2006 bedragen € 499 miljoen. Dit is gelijk aan 2005. Hiervan is € 254 miljoen gecommitteerd.
In 2005 zijn de belangrijkste leningsvoorwaarden geharmoniseerd.

De kredietfaciliteiten van de groep waren gedurende het jaar ruim toereikend voor de financieringsbehoefte. De rentedekking over 2006 bedraagt 17,2 en voldoet hiermee ruimschoots aan de overeengekomen voorwaarden voor rentedekking (minimaal 5,0). Ultimo 2006 bedraagt de schuldratio 0,9. Ook dit is ruimschoots onder de overeengekomen maximale ratio van 3,5. Voor de begripsomschrijvingen verwijzen wij naar het hoofdstuk ‘Definities’ van dit jaarverslag.

Rendement

Het rendement op gemiddeld werkzaam vermogen is gestegen naar 19,5% (vorig jaar 17,9%) en is daarmee fors hoger dan onze norm van 15%. Het positieve effect op het rendement vanwege een hoger bedrijfsresultaat werd deels tenietgedaan door het hogere gemiddeld werkzaam vermogen. Dit steeg vooral door acquisities en hogere latente belastingvorderingen.

Een hoger nettoresultaat compenseerde volledig het negatieve effect van het hogere gemiddeld eigen vermogen. Het rendement op gemiddeld eigen vermogen kwam uit op 21,7%. In 2005 was dit 20,7%.

Door regelmatig overleg met de huisarts betere patiëntgerichte zorg

Apothekers en huisartsen vullen elkaar met elk hun eigen vakgebied uitstekend aan. Voor een optimale patiëntgerichte zorg is wel intensief overleg nodig, zoals in het farmacotherapeutisch overleg, waarin apothekers en huisartsen therapie en medicatie op elkaar afstemmen. Deze samenwerking kan het meest efficiënt door gezamenlijke huisvesting in een gezondheidscentrum en daarom investeren wij graag in dergelijke samenwerkingsvormen. Zodat de klant nog beter kan worden geholpen.

Economische winst

In het verslagjaar steeg de economische winst (voor belastingen)* van € 30,9 miljoen in 2005 naar € 46,9 miljoen.

x € 1.000.000	2006	2005
Apotheken Nederland	**9,1**	– 0,8
Apotheken Internationaal	**– 8,1**	– 10,0
OPG Direct & Institutioneel	**43,0**	39,3
Overig	**2,9**	2,5
Economische winst	**46,9**	30,9

De economische winst is € 16,0 miljoen hoger, en is beter in alle segmenten. De hierbij gehanteerde vermogenskostenvoet over 2006 was met 10% gelijk aan 2005. De stijging van de economische winst is te verklaren uit de toename van het bedrijfsresultaat (vóór afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen) met € 18,5 miljoen, vooral bij de activiteiten van Apotheken Nederland. Dit is deels tenietgedaan door de toename van het kapitaalbeslag in vaste activa, voornamelijk vanwege acquisities en hogere latente belastingvorderingen.

Onder 'Overig' hebben wij de economische winst verantwoord die ontstaat uit niet aan segmenten toebedeelde lasten en een niet-toegerekende deelneming (Andreae-Noris Zahn A.G.).

Vooruitzichten OPG Groep

Prijsdruk leidt tot beperkte omzetgroei.

Voor 2007 verwachten wij een beperkte groei van de omzet waarbij, gelijk aan de afgelopen jaren, een verdere verschuiving plaats zal vinden van groothandelsomzet naar omzet behaald uit apotheek-activiteiten en het directe kanaal. Het voor OPG relevante deel van de Nederlandse farmamarkt zal beperkt stijgen. Hierbij zal een stijging in het volume deels tenietgedaan worden door verwachte prijsdalingen. De autonome omzetgroei van onze Nederlandse apotheken zal als gevolg hiervan beperkt zijn.
In Nederland hebben we het afgelopen jaar afscheid genomen van enkele slecht renderende groothandelsklanten waardoor de groothandelsomzet in het komende jaar beperkt lager zal zijn.
In Polen zijn wij per 1 juli jongstleden geconfronteerd met prijsverlagingen die ook in 2007 zullen doorwerken. Daarnaast zal de afkalving van de pre-wholesaleomzet in Polen zich in 2007 voortzetten.
In het segment OPG Direct & Institutioneel verwachten wij in 2007 te profiteren van verdere marktgroei en de effecten van de acquisities van DiabetesDirect en Dia Real in de loop van 2006.

Het komende jaar zullen wij investeren in de versnelde uitrol van de retailformule Mediq Apotheek in Nederland. Daarnaast willen wij investeren in verbetering van de logistieke infrastructuur van alle segmenten. In totaliteit verwachten wij dat de investeringen beduidend hoger zullen zijn dan in 2006.

Wij streven naar verdere overnames in het directe kanaal. Hierbij kijken we in eerste instantie naar Noordwest-Europa. Ook willen wij onze apotheekketens in Nederland en Polen verder uitbreiden. Hiernaast onderzoeken wij de mogelijkheid voor de aankoop van apotheken in België.

We voorzien een beperkte stijging van het aantal medewerkers. De belangrijkste reden hiervan is de acquisitie van apotheken in Nederland en Polen.

Wij hebben voldoende financieringsruimte om onze groeiambitie voor 2007 met de bestaande kredietfaciliteiten en binnen de overeengekomen ratio's te realiseren. Daarbij is onze positie dermate gezond dat, indien nodig, nieuwe financiering aangetrokken kan worden.

* Zie voor inzicht in de calculatie en samenstelling het hoofdstuk 'Definities'.

De ontwikkeling van voorgaande jaren, waarbij het aandeel van hoger renderende omzetten uit apotheken en het directe kanaal in de totale groepsomzet toenam, zal zich in 2007 voortzetten. Hierdoor zal naar verwachting de operationele marge licht stijgen. Daarnaast verwachten wij voor 2007 géén opbrengsten uit juridische herstructurering (in 2006 € 13,0 miljoen).

Gang van zaken per segment

Apotheken

x € 1.000.000	2006	2005	VERANDERING
Omzet groothandel	**1.585,3**	1.631,0	– 3%
Omzet apotheken	**696,3**	647,7	8%
Eliminaties	**– 435,5**	– 411,0	
Netto-omzet	**1.846,1**	1.867,7	– 1%
Bedrijfsresultaat	**75,8**	63,2	20%
Economische winst	**1,0**	– 10,8	–

De regel 'Eliminaties' betreft groothandelsomzet gerealiseerd bij eigendomsapotheken.

In dit segment verantwoorden we de activiteiten die zich richten op de klanten van onze apotheken. Daarnaast verantwoorden wij hier de activiteiten gericht op zelfstandige klanten van onze groothandels. Voor een goed inzicht in de ontwikkeling van deze activiteiten geven wij afzonderlijke toelichtingen voor Apotheken Nederland en Apotheken Internationaal.

Apotheken Nederland

x € 1.000.000	2006	2005	VERANDERING
Omzet groothandel	**901,8**	934,6	– 4%
Omzet apotheken	**596,3**	565,2	6%
Eliminaties	**– 369,1**	– 357,5	
Netto-omzet	**1.129,0**	1.142,3	– 1%
Bedrijfsresultaat	**69,5**	59,5	17%
Operationele marge	**6,2%**	5,2%	
Werkzaam vermogen	**526,7**	516,1	–
Rendement gemiddeld werkzaam vermogen	**13,3%**	11,5%	
Investeringen	**11,8**	13,5	
Acquisities	**12,9**	19,0	
Economische winst	**9,1**	– 0,8	–
Aantal medewerkers (FTE, gemiddeld)	**2.414**	2.393	1%

De regel 'Eliminaties' betreft groothandelsomzet gerealiseerd bij eigendomsapotheken.

Marktontwikkelingen 2006

De markt voor geneesmiddelen in Nederland is het afgelopen jaar licht gegroeid als resultante van volumegroei enerzijds en prijsdruk anderzijds. Daarbij werd de autonome volumegroei in het apotheekkanaal gedrukt door een verdere verschuiving van omzet naar het directe kanaal; in beide zijn wij marktleider. Onder invloed van het convenant dat tussen de Nederlandse overheid, leveranciers van geneesmiddelen, de koepelorganisatie van ziektekostenverzekeraars en de beroepsorganisatie van apothekers is gesloten, was sprake van een prijsdaling van € 78 miljoen (– 2,0%). Hiernaast zijn door reguliere halfjaarlijkse prijsaanpassingen onder de *Wet op de geneesmiddelenprijzen* aan het eind van zowel het eerste kwartaal als aan het eind van het derde kwartaal de prijzen van geneesmiddelen gemiddeld met circa 1% verlaagd.

Geneesmiddelen-convenant leidt tot prijsdruk.

Vooralsnog zien we nog weinig concurrentie in de vorm van nieuwe toetreders als internetapotheken en drogisterijketens. Eind 2005 heeft Ahold haar experiment met het aanbieden van een apotheekformule bij haar drogisterijketen Etos beëindigd. In de nieuwe geneesmiddelenwet, die in maart 2006 van kracht is geworden, is opgenomen dat de aanwezigheid van één apotheker per apotheek verplicht blijft.

Nieuwe zorgverzekering.

In 2006 is de nieuwe zorgverzekering ingevoerd. Het betreft een privaatrechtelijke verzekering voor iedere Nederlander. Velen hebben dit moment aangegrepen om van ziektekostenverzekeraar te wisselen. Alhoewel wij niet rechtstreeks geraakt werden door invoering van het nieuwe stelsel zijn wij wel geconfronteerd met de gevolgen van de omvangrijke migratie van consumenten van de ene ziektekostenverzekeraar naar een andere. Door het grote aantal mutaties zijn zorgverzekeraars onvoldoende in staat geweest tijdig onze declaraties te verwerken. Voor ons heeft dit geresulteerd in een investering in werkkapitaal, vooral over de eerste maanden van 2006.

Toelichting op het resultaat

De omzet over 2006 bedroeg in totaal € 1.129,0 miljoen. Dit is 1% lager dan over 2005. De omzet van onze apotheken is gestegen met € 31,1 miljoen, waarvan € 4,5 miljoen autonoom werd gerealiseerd. Deze beperkte autonome groei is in lijn met de groei van de geneesmiddelenmarkt, directe leveringen en de institutionele markt niet meegerekend. De resterende omzetgroei van € 26,6 miljoen is gerealiseerd uit apotheekacquisities. In 2006 hebben wij 6 apotheken aangekocht. Hiermee komt het totaal aantal apotheken per eind 2006 uit op 220, waarvan 11 als minderheidsdeelneming worden aangehouden (voorgaand boekjaar respectievelijk 214 en 11). Het marktaandeel van onze apotheken is gelijk gebleven, ondanks onze acquisities. Het toenemend aantal apotheken dat actief is op de Nederlandse markt en de groei van de markt voor directe leveringen zijn hier debet aan.

De groothandelsomzet was lager, vooral omdat wij afscheid genomen hebben van enkele onrendabele klanten. Hoewel er ook nieuwe klanten zijn toegetreden, is ons marktaandeel afgenomen met circa 3%-punt naar 26% per eind 2006.

Het bedrijfsresultaat is met 17% gestegen tot € 69,5 miljoen. Op de eerste plaats is de bijdrage uit onze apotheken min of meer gelijk gebleven. Zo konden wij door optimalisatie van het apotheekassortiment de autonome stijging van bedrijfskosten, vooral personeelskosten, pareren.
Wij hebben op centraal niveau echter meer kosten gemaakt in het kader van de standaardisatie van processen en assortiment, centralisatie van administratieve functies en verbetering in de aansluiting tussen de administratieve systemen. De logistieke prestaties van onze groothandelsactiviteiten zijn sterk verbeterd. Dit heeft geleid tot lagere kosten per orderregel, waarmee deze activiteiten structureel winstgevend zijn geworden.

Groothandels-activiteiten zijn structureel winstgevend.

In 2006 hebben wij een gedegen fundament gelegd voor verdere resultaatverbeteringen in komende jaren. De belangrijkste pijler is de uitrol van Mediq Apotheek. De pilotfase is afgerond en de eerste ervaringen met Mediq Apotheek zijn positief. De klanttevredenheid is duidelijk verbeterd en de omzet uit niet-receptgeneesmiddelen is fors gestegen. Veel is geïnvesteerd in opleiding en selectie van medewerkers. Hiermee is de basis gelegd voor een uitrol naar ongeveer 100 vestigingen eind 2007. Per jaareinde waren er 7 apotheken actief als Mediq Apotheek. De uitrol zal plaatsvinden door aanpassingen binnen de bestaande inrichting maar ook door complete verbouwingen. De nieuwe merknaam, een uitgebreid trainingsprogramma in verband met de nieuwe werkwijze, een ruim assortiment niet-receptgeneesmiddelen, de zorgpas en ruime openingstijden zijn essentieel in iedere nieuwe Mediq Apotheek.

Onlangs is een vereniging voor partnerapotheken opgericht. Dit is de opmaat om op afzienbare termijn Mediq Apotheek ook als concept in een franchiseconstructie aan te bieden. We willen hiermee onze groothandelsklanten een verbeterde concurrentiepositie bieden. Tevens is dit een uitstekende mogelijkheid om de naamsbekendheid en de marktpositie van Mediq Apotheek te vergroten.

In het afgelopen jaar hebben wij het aantal eigendomsapotheken dat zich met één of meerdere huisartsen in één pand gevestigd heeft met 8 uitgebreid naar een totaal van 45 vestigingen. Hiermee hebben wij onze lokale marktpositie verbeterd. Wij verwachten dat deze ontwikkeling zich voort zal zetten.

Aantal gezondheids-centra toegenomen tot 45.

Verder zijn voorbereidingen getroffen voor de samenvoeging van het groothandels- en apotheekbedrijf binnen Apotheken Nederland. Een eerste stap is gezet door het benoemen van één managementteam. De doelstelling is deze activiteiten als één efficiënte en slagvaardige keten te organiseren voor zowel onze eigen apotheken als de zelfstandige klanten van de groothandel.

De investeringen waren met € 11,8 miljoen beperkt lager dan over 2005. Het grootste deel van de investeringen heeft betrekking op AHOED'en en de verbouwing van apotheken.

Dankzij het verbeterde bedrijfsresultaat is de economische winst met € 9,9 miljoen gestegen naar € 9,1 miljoen.

Vooruitzichten

Naar verwachting groeit de markt voor receptgeneesmiddelen via de openbare apotheek in 2007 met circa 3%. Wij verwachten een stijging in het volume bij een negatief prijseffect. Dit prijseffect komt voort uit het convenant geneesmiddelen dat in 2007 zorgt voor een additionele korting op de totale geneesmiddelenmarkt van € 128 miljoen (– 3,2%). Deze zal worden gerealiseerd via autonome prijsdalingen op basis van de *Wet op de geneesmiddelenprijzen* en het uit patent lopen van geneesmiddelen (gezamenlijk € 50 miljoen) en verdere afroming van de inkoopvoordelen van apotheken (€ 78 miljoen). Als gevolg van de verdergaande groei van het totaal aantal apotheken in Nederland voorzien wij voor onze Nederlandse eigendomsapotheken slechts een beperkte omzetgroei. Omdat wij in 2006 afscheid hebben genomen van enkele slecht renderende groothandelsklanten zal de omzet per saldo in het komende jaar beperkt lager zijn.

Momenteel bereidt de overheid voor 2008 een gedifferentieerde tariefstructuur voor. In dit kader vindt een onderzoek naar praktijk- en inkoopkosten bij apotheken plaats. Aan de hand hiervan wordt bepaald wat reële vergoedingen zijn. Voor 2007 voorzien wij in ieder geval géén effect. Gezien de grootte van onze apotheekketen, onze landelijke dekking en de uitstraling van Mediq Apotheek menen wij een goede uitgangspositie te hebben om gezamenlijk met zorgverzekeraars invulling te kunnen geven aan deze nieuwe tariefstructuur.

Persoonlijke begeleiding bij het toedienen van gespecialiseerde medicatie

Sommige aandoeningen vereisen gespecialiseerde farmaceutische hulp. Aandacht die het beste thuis, in de vertrouwde omgeving van een patiënt kan worden gegeven. Instructies over hoe de – veelal dure – medicijnen moeten worden bewaard, hoe je ze moet toedienen en hoe je moet omgaan met eventuele bijwerkingen. Maar ook persoonlijke aandacht van iemand die verstand van zaken heeft in een situatie die je leven totaal veranderd heeft.

Voor het komende jaar willen wij de positie van onze apotheekketen verder versterken. Dit willen wij bewerkstelligen via de versnelde uitrol van het aantal Mediq Apotheken tot 100 per het einde van 2007, nieuwe vestigingen van apotheken en huisartsen onder één dak en de acquisitie van apotheken.

Het komende jaar staat mede in het teken van het effectueren van de integratie van onze groothandelsactiviteiten met onze apotheekketen. Hierbij zal onze aandacht gericht zijn op het verder verbeteren van de logistieke organisatie. Voordelen uit kostenefficiency verwachten wij niet eerder dan in 2008.

Verder verbeteren logistieke organisatie.

Bij een beperkte daling van de omzet verwachten wij een lichte verbetering van de operationele marge door een hogere bijdrage van de apotheekomzet (vooral uit acquisities), hogere resultaten uit een verdere optimalisering van ons apotheekassortiment en kostenefficiency bij onze groothandel.

Apotheken Internationaal

x € 1.000.000	2006	2005	VERANDERING
Omzet groothandel Polen	**459,8**	476,2	– 3%
Omzet groothandel België	**223,7**	220,2	2%
Omzet apotheken Polen	**100,0**	82,5	21%
Eliminaties	**– 65,4**	– 52,1	
Netto-omzet	**718,1**	726,8	– 1%
Bedrijfsresultaat	**6,3**	3,8	66%
Operationele marge	**0,9%**	0,5%	
Werkzaam vermogen	**92,8**	72,6	28%
Rendement gemiddeld werkzaam vermogen	**7,6%**	5,2%	
Investeringen	**1,9**	2,7	
Acquisities	**6,9**	22,0	
Economische winst	**– 8,1**	– 10,0	–
Aantal medewerkers (FTE, gemiddeld)	**2.250**	2.082	8%

De regel 'Eliminaties' betreft groothandelsomzet gerealiseerd bij eigendomsapotheken.

Onder Apotheken Internationaal verantwoorden wij onze activiteiten in Polen (Orfe Groep) en België (Laboratoria Flandria).

Marktontwikkelingen 2006

De markt voor geneesmiddelen in Polen is het afgelopen jaar met 2% gestegen. Evenals in Nederland zijn wij in Polen geconfronteerd met een verlaging van de geneesmiddelenprijzen. Met ingang van 1 juli zijn de prijzen van receptgeneesmiddelen met ongeveer 4% verlaagd. Tevens heeft, evenals voorgaande jaren, een verdere erosie van de omzet per apotheek plaatsgevonden door de groei van het aantal apotheken. In het afgelopen jaar zijn er ongeveer 500 apotheken bij gekomen wat het totaal aantal apotheken in Polen per eind 2006 op 12.700 brengt.

Verdere groei aantal apotheken in Poolse markt.

De totale geneesmiddelenmarkt in België is fractioneel gekrompen. De stagnatie in de marktgroei is terug te voeren op overheidsmaatregelen die zowel het prijsniveau als het verbruik betreffen. Zo zijn er in het voorbije jaar vanuit de overheid campagnes gestart om door het gebruik van generieke geneesmiddelen het gebruik van (duurdere) patentgeneesmiddelen te verminderen.

Toelichting op het resultaat

In Polen hebben wij in het vierde kwartaal 7 apotheken verworven. In de loop van het jaar hebben wij 4 onrendabele apotheken gesloten en één nieuwe vestiging geopend waarmee het totaal uitkomt op 178 apotheken. Dit is minder dan voorzien, onder meer omdat de geplande privatisering van regionale apotheekketens niet is doorgegaan.

De omzet van onze apotheekketen is gestegen met 21% (in lokale valuta + 17%). Deze groei is verwezenlijkt door de acquisitie van een tweetal ketens aan het einde van 2005 die over 2006 voor een heel jaar hebben bijgedragen. Onze autonome groei werd beperkt door enerzijds verheidsmaatregelen, waarbij de prijsmaatregel per 1 juli het meest markant is, en anderzijds door de verdere groei van het aantal apotheken dat actief is op de Poolse markt. Uiteindelijk is sprake geweest van een negatieve autonome omzetontwikkeling van circa 1%. Als gevolg van een autonome stijging van vooral de personeelskosten is het bedrijfsresultaat gelijk aan 2005. Per eind van het jaar bedroeg het marktaandeel van onze apotheken circa 2%.

De omzet van de groothandelsactiviteiten is gedaald, zij het minder dan verwacht. Ten opzichte van 2005 is de omzet 3% lager (in lokale valuta 7% lager). Vooral omdat farmaceutische groothandelsbedrijven rechtstreeks gaan inkopen bij producenten hebben wij omzet verloren met onze pre-wholesaleactiviteiten. De groothandelsomzet is stabiel gebleven ondanks de toegenomen concurrentie door een sterkere positie van zelfstandige apotheken verenigd in inkoopcombinaties en ondanks de prijsmaatregel die per 1 juli van kracht werd.

Samenvoeging pre-wholesale- en groothandels-activiteiten.

Verleden jaar hebben wij besloten om de Poolse pre-wholesale- en groothandelsactiviteiten samen te voegen. Hierbij voegen we in de regio Warschau drie distributiecentra en twee kantoorlocaties samen op één nieuwe locatie. Dit betekent dat zowel de commerciële als de personele organisatie vanuit het nieuw te bouwen distributiecentrum gaan opereren. In het afgelopen jaar zijn hiertoe de informatiesystemen geïntegreerd en procedures en processen op elkaar afgestemd. Eind 2006 is een beperkte voorziening opgenomen ter dekking van de reorganisatiekosten.

In België is de omzet met 2% gestegen, ondanks de licht gekrompen geneesmiddelenmarkt. Ons marktaandeel bedroeg per eind 2006 circa 7%. Hiermee hebben we de toegenomen concurrentie binnen het verzorgingsgebied van Laboratoria Flandria, Oost-Vlaanderen, gepareerd. De verhevigde concurrentie heeft wel tot gevolg gehad dat de marges onder druk zijn komen te staan. Hierdoor is het behaalde bedrijfsresultaat lager dan dat over 2005.

De investeringen in kapitaalgoederen bij Apotheken Internationaal kwamen uit op € 1,9 miljoen en waren daarmee € 0,8 miljoen lager dan in 2005.

De economische winst was € 0,9 miljoen hoger. Het € 2,5 miljoen hogere bedrijfsresultaat werd deels tenietgedaan door € 1,6 miljoen hogere kapitaalkosten, voornamelijk ten gevolge van apotheekacquisities.

Vooruitzichten

De groei van de Poolse geneesmiddelenmarkt schatten wij het komende jaar in op 2%. Dit is lager dan voorgaande jaren door de prijsverlaging die afgelopen juli van kracht is geworden. Hierdoor voorzien wij voor onze apotheken een beperkte autonome omzetgroei. Verder zal op de Poolse markt de verleden jaar gestarte trend dat producenten in toenemende mate rechtstreeks leveren aan groothandels verder doorzetten. De aanpassingen in pre-wholesale die we om die reden begonnen zijn zullen we voortzetten. De consequentie voor 2007 zal zijn dat onze groothandelsomzet in Polen, net als in 2006, zal dalen.

Ook in het komende jaar willen wij door acquisities onze apotheekketen verder uitbreiden. Tevens willen wij in 2007 starten met de voorbereiding om onze Poolse apotheken om te vormen tot een herkenbare keten. Hierbij staat ons het concept van Mediq Apotheek in Nederland voor ogen, waar nodig aangepast aan lokale marktomstandigheden.

Apotheken omvormen tot herkenbare keten.

In 2006 zijn wij gestart met de integratie van onze Poolse pre-wholesale- en groothandelsactiviteiten. Wij verwachten dat dit met ingang van 2008 tot grotere kostenefficiency zal leiden.

In België heeft de overheid in het afgelopen jaar maatregelen genomen om de kosten in het gebruik van geneesmiddelen terug te dringen. Voor het komende jaar verwachten wij nieuwe structurele ingrepen. Wij voorzien dan ook een gelijkblijvende omzet. Om onze marktpositie te versterken onderzoeken wij de mogelijkheden voor het ontwikkelen van retailactiviteiten.

De moeilijke marktomstandigheden zullen ook in 2007 voortduren. Zo staan onder andere op de Poolse groothandelsmarkt de marges onder druk omdat apotheken zich verenigen in inkoopcombinaties. Hiernaast zullen de bedrijfskosten hoger zijn in het kader van de overgang naar een nieuw distributiecentrum. Een positieve invloed op het bedrijfsresultaat zal uitgaan van de groei van het aantal eigendomsapotheken in Polen. Wij streven naar een lichte verbetering van de operationele marge, afhankelijk van de mate waarin wij erin slagen apotheken te acquireren.

OPG Direct & Institutioneel

x € 1.000.000	2006	2005	VERANDERING
Omzet institutioneel	**249,8**	231,1	8%
Omzet direct	**228,1**	165,0	38%
Eliminaties	**– 9,1**	– 8,7	
Netto-omzet	**468,8**	387,4	21%
Bedrijfsresultaat	**51,6**	46,9	10%
Operationele marge	**11,0%**	12,1%	
Werkzaam vermogen	**74,3**	51,3	45%
Rendement gemiddeld werkzaam vermogen	**82,2%**	106,0%	
Investeringen	**3,1**	2,1	
Acquisities	**40,7**	–	
Economische winst	**43,0**	39,3	9%
Aantal medewerkers (FTE, gemiddeld)	**666**	622	7%

De regel 'Eliminaties' betreft onderling gerealiseerde omzet tussen 'institutioneel' en 'direct'.

Marktontwikkelingen 2006
Over het afgelopen jaar hebben vooral de Nederlandse marktsegmenten voor leveringen in thuiszorgsituaties wederom een sterke marktgroei laten zien. Op de extramurale markt vindt concentratie plaats aan de kant van de zorgverzekeraars. Hier staan prijzen onder druk door aanbestedingen.

Concentratie bij institutionele klanten.

De intramurale farmamarkt is het afgelopen jaar sterk gestegen, vooral door de introductie van enkele dure geneesmiddelen. Door het verkorten van ligtijden in zorginstellingen zien wij op de markt voor medische (hulp)middelen een verschuiving van de intramurale markt naar de extramurale markt. Hiernaast vindt er bij zorginstellingen door fusies, inkoopcombinaties en overnames concentratie plaats, wat voor ons tot prijsdruk leidt. Deze ontwikkeling signaleren wij zowel op de Nederlandse als de Noorse markt.

In Hongarije zijn wij per 1 december 2006 geconfronteerd met een nieuwe vergoedingenlijst. Onze klanten moeten bijbetalen voor wondverzorgingsproducten, ons belangrijkste product. Dit leidt tot prijsdruk.

Zowel regionaal, nationaal als internationaal zien wij nieuwe toetreders op de markt voor de directe levering van biotechnologische geneesmiddelen. Producenten kijken meer naar pan-Europese logistieke oplossingen.

Toelichting op het resultaat
De omzet van het segment OPG Direct & Institutioneel is over 2006 gestegen met 21% naar € 468,8 miljoen.

Van de omzetstijging bij Direct van € 63,1 miljoen is € 21,5 miljoen gerealiseerd uit de acquisities van DiabetesDirect in februari en Dia Real in oktober van het jaar 2006. De resterende € 41,6 miljoen betrof autonome omzetgroei.

Sterke groei leveringen in thuiszorgsituaties.

Op vrijwel alle deelmarkten van de levering van medische middelen en biotechnologische geneesmiddelen in thuissituaties hebben wij een sterkere groei gerealiseerd dan de marktgroei. De activiteiten van DiabetesDirect zijn succesvol geïntegreerd in onze bestaande thuiszorgactiviteiten. Hierbij hebben wij verdere samenwerking gerealiseerd op inkoopgebied door volumes te bundelen. De succesvolle integratie van DiabetesDirect in het afgelopen jaar en de activiteiten van ZorgService Nederland in 2005 hebben aangetoond dat wij uitstekend in staat zijn op korte termijn waarde toe te voegen aan nieuwe acquisities.

Dia Real, de grootste verkoop- en distributieonderneming voor diabeteshulpmiddelen in Duitsland, levert diabetesproducten (voornamelijk teststrips en insulinepompen) en gerelateerde diensten rechtstreeks aan patiënten. Over de afgelopen maanden zijn de behaalde resultaten in lijn met onze verwachting.

Reeds enige jaren zijn wij actief in Hongarije met de directe levering van medische (hulp)middelen. Omdat wij vertrouwen hebben in deze markt en in de vooruitzichten van de onderneming aldaar hebben wij in het afgelopen jaar ons belang uitgebreid van 51% naar 82%. Over het afgelopen jaar is onze omzet gegroeid.

De omzet bij Institutioneel bedroeg over 2006 € 249,8 miljoen. De toename met € 18,7 miljoen (+ 8%) is nagenoeg volledig autonoom gerealiseerd.

Vooral onze Nederlandse groothandel voor de levering van geneesmiddelen aan ziekenhuizen heeft hieraan bijgedragen. Wij hebben ons marktaandeel op deze markt vergroot. Bij de verkoop van medische middelen hebben wij in Nederland, ondanks een groei in volume, een vrijwel gelijke omzet behaald. Concentratie op het gebied van inkoop bij ziekenhuizen en zorginstellingen resulteerde in prijsdruk.

De resultaten in Noorwegen waren beter dan vorig jaar. Door het winnen van een aantal grote aanbestedingsprocedures is een stijging van de omzet gerealiseerd. Zo zijn wij sinds het vierde kwartaal van 2006 exclusief leverancier van medische (hulp)middelen aan het Noorse leger. De in 2005 ingeslagen weg om ook andere afzetkanalen buiten de traditionele institutionele markt te bewerken heeft duidelijk vrucht afgeworpen.

Per 13 december hebben wij het volledig eigendom in Absorin Schweiz A.G. verworven door de aankoop van de resterende 50%. Met ingang van die datum is deze handelsonderneming in medische hulpmiddelen opgenomen in onze consolidatie.

Meer omzet behaald uit internationale activiteiten.

Zowel de internationale omzet (€ 54,6 miljoen) als de omzet behaald op de Nederlandse markt (€ 414,2 miljoen) kende een sterke groei van 47% respectievelijk 18%. Voor het komende jaar zal het aandeel van omzet behaald uit internationale activiteiten verder toenemen vooral door de bijdrage van het Duitse Dia Real over een volledig boekjaar.

De operationele marge is met 1,1%-punt gedaald naar 11,0%. Deze daling wordt voor 0,6%-punt veroorzaakt door de veranderde omzetmix, aangezien de leveringen van geneesmiddelen in het directe kanaal en aan ziekenhuizen een lagere marge genereerden dan het gemiddelde van het segment. Hiernaast wordt 0,3%-punt veroorzaakt door de reguliere amortisatie op geactiveerde klantrelaties bij DiabetesDirect en Dia Real. De amortisatie is gebaseerd op het verloop van de klantrelatie in acht jaar. Daarnaast is door gestegen grondstofprijzen de kostprijs van onze medische middelen onder eigen label gestegen. Tot slot zijn bij de levering van biotechnologische geneesmiddelen in de thuissituatie eenmalig hogere bedrijfskosten gemaakt. Dit is veroorzaakt door de inrichting van een nationale apotheek en het stroomlijnen van administratieve processen met zorgverzekeraars.

De investeringen in kapitaalgoederen bedroegen € 3,1 miljoen en betreffen vervangingsinvesteringen.

Het hogere bedrijfsresultaat had een positieve invloed op de economische winst. Door acquisities lagen de kapitaalkosten hoger zodat het positieve effect van het hogere bedrijfsresultaat enigszins werd getemperd. Per saldo bedroeg de economische winst € 43,0 miljoen.

Vooruitzichten

Als gevolg van de vergrijzing is sprake van een autonome groei van de markt voor medische (hulp)middelen. Wij verwachten dat dit voornamelijk zal leiden tot een toename van directe leveringen. Afhankelijk van de deelmarkt zal de marktgroei op 5% of fractioneel hoger liggen. De intramurale geneesmiddelenmarkt groeit in 2007 naar verwachting met meer dan 10% als gevolg van de toename van het aantal dure geneesmiddelen. Ook voor de directe levering van geneesmiddelen verwachten wij een verdere groei voor deze producten. Voor het segment als geheel verwachten wij in 2007 een verdere gezonde omzetgroei.

Wij voorzien een verdergaande concentratie van inkoopmacht door fusies, inkoopcombinaties en overnames. Dit komt onder andere tot uitdrukking in de groei van het aantal aanbestedingsprocedures. Als grootste partij in de markt zijn er voor ons daarentegen mogelijkheden dankzij onze logistieke efficiency en landelijke dekking. De inkoopprijzen voor eigen merkproducten zullen de komende jaren toenemen door stijgende grondstofprijzen. Wij trachten dit te compenseren door verlegging van de productie naar lagelonenlanden en verbetering van de processen.

Bij een gezonde toename van de omzet verwachten we een lichte daling in de operationele marge doordat binnen het segment de omzet met een relatief lage operationele marge harder groeit dan de omzet van het gehele segment. In ons beleid zullen wij omzetgroei voorrang geven boven het behoud van de operationele marge.

Synergie tussen onze bedrijven in het directe kanaal.

De recente acquisities van het Duitse Dia Real en het Zwitserse Absorin Schweiz geven invulling aan onze internationale groeiambitie. Beide ondernemingen zullen in de komende periode als platform dienen om onze internationale activiteiten verder uit te bouwen. Ook staat ons in 2007 realisatie van commerciële synergie voor ogen tussen onze Nederlandse en onze buitenlandse bedrijven in dit segment. Verdere overnames in het directe kanaal sluiten wij nadrukkelijk niet uit. Daarbij kijken we in eerste instantie naar Noordwest-Europa.

Overig

x € 1.000.000	**2006**	2005	VERANDERING
Netto-omzet	**1,8**	2,0	– 10%
Bedrijfsresultaat	**2,8**	2,0	40%
Werkzaam vermogen	**6,6**	– 3,4	
Investeringen	**0,1**	0,1	
Acquisities	**–**	–	
Economische winst	**2,9**	2,5	
Aantal medewerkers (FTE, gemiddeld)	**70**	72	– 3%

Onder 'Overig' verantwoorden wij de resultaten uit niet aan segmenten toebedeelde activiteiten. Dit betreft voornamelijk de resultaten van RegiLabs (Nederlandse laboratoriumactiviteiten) en het 6%-aandelenbelang in de Duitse farmaceutische groothandel Andreae-Noris Zahn A.G (Anzag). Het bedrijfsresultaat bedroeg € 2,8 miljoen en was hiermee € 0,8 miljoen hoger dan over 2005. Het resultaat uit ons aandelenbelang in Anzag, een combinatie van ontvangen dividend en gerealiseerde koerswinst, was € 3,2 miljoen, een toename van € 1,6 miljoen.

Vanwege de wijziging van de pensioenstructuur van een eindloonstelsel naar een middelloonstelsel voor medewerkers die onder de CAO-OPG vallen, werd in 2005 onder 'Overig' in het bedrijfsresultaat een incidentele opbrengst van € 2,5 miljoen verwerkt.

Met ING Real Estate is een overeenkomst gesloten voor de realisatie en huur van een nieuw te realiseren hoofdkantoor voor de groep in Utrecht. Naar verwachting zullen wij dit eind 2008 betrekken.

De economische winst is dankzij het hogere bedrijfsresultaat van € 2,9 miljoen in totaal € 0,4 miljoen hoger dan vorig jaar.

De resultaten van dit segment worden grotendeels bepaald door het koersverloop van het aandeel Anzag.

Vergoedingssystematiek genees- en hulpmiddelenvoorziening

De vergoedingssystematiek voor genees- en hulpmiddelenvoorziening is zowel in Nederland als in Polen (onze tweede thuismarkt) complex. In dit hoofdstuk lichten wij de diverse bronnen van opbrengsten van de apotheek toe en de invloed die de overheid daarop heeft.

Nederland

Opbrengsten Nederlandse apotheek

De opbrengsten van een Nederlandse apotheek bestaan uit drie componenten:

- inkomsten uit een genormeerde vergoeding voor de verstrekking van een receptgeneesmiddel, de zogeheten receptregelvergoeding;
- inkomsten uit de verkoop van genees- en hulpmiddelen die opgenomen zijn in het wettelijk verzekerde pakket en de medische middelen uit de *Regeling hulpmiddelen*;
- inkomsten uit de verkoop van producten die niet zijn opgenomen in het wettelijk verzekerde basispakket, overige hulpmiddelen en zelfzorggeneesmiddelen.

Receptregelvergoeding

In de eerste plaats krijgt de Nederlandse apotheek inkomsten uit de receptregelvergoedingen. De apotheek mag per verstrekt receptgeneesmiddel een vaste vergoeding in rekening brengen bij een klant of diens zorgverzekeraar. Dit is een door de overheid vastgesteld maximumbedrag dat sinds enkele jaren is vastgesteld op € 6,10. De aanspraak van een apotheek op de receptregelvergoeding is geregeld in de *Wet marktordening gezondheidszorg (WMG)*.

Opbrengsten uit verkoop van genees- en hulpmiddelen

Een apotheek krijgt in de tweede plaats inkomsten uit de verkoop van genees- en hulpmiddelen. De omvang daarvan wordt bepaald door de hoeveelheid producten die een apotheek verkoopt en door de prijzen van deze producten. De wijze waarop deze prijzen in Nederland tot stand komen is complex en voor genees- en hulpmiddelen niet identiek.

Geneesmiddelenprijzen (extramuraal)

Voor receptgeneesmiddelen heeft de apotheek te maken met zogeheten lijstprijzen. Dit zijn de officiële vraagprijzen waarvoor geneesmiddelen officieel in Nederland geregistreerd staan. De farmaceutische industrie bepaalt deze prijs. Daarbij is zij wel gehouden aan de *Wet op de geneesmiddelenprijzen (WGP)*, op grond waarvan de overheid de maximumprijs ('WGP-prijs') van een geneesmiddel elk halfjaar opnieuw vaststelt. Boven deze prijs mag een geneesmiddel niet op de Nederlandse markt worden aangeboden en verkocht. Het maximum is afgeleid van het prijsniveau van geneesmiddelen in de ons omringende landen. De Nederlandse prijzen komen overeen met het gemiddelde van de prijzen van vergelijkbare geneesmiddelen in Duitsland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.
Verder houdt de industrie bij het bepalen van de lijstprijs rekening met de vergoedingslimiet die de overheid op grond van het Geneesmiddelenvergoedingensysteem voor een geneesmiddel vaststelt. Boven die prijs mag de zorgverzekeraar het middel niet vergoeden. De vergoedingslimiet van een geneesmiddel is het gemiddelde van de lijstprijzen van een cluster vergelijkbare geneesmiddelen op een bepaalde peildatum.

Een apotheek heeft zowel bij de verkoop als bij de inkoop van een geneesmiddel met de lijstprijs te maken.
Voor de verkoop van een geneesmiddel door de apotheek – en voor de vergoeding van dit geneesmiddel door de zorgverzekeraar – geldt de lijstprijs van dit middel als richtprijs. De feitelijke verkoopprijs ligt daar in de praktijk vaak op of dicht bij in de buurt.
Ook bij de inkoop van een geneesmiddel door de apotheek heeft deze te maken met de lijstprijs. Dit is namelijk tevens de prijs waartegen de farmaceutische groothandel het geneesmiddel in beginsel verkoopt aan de apotheek. In de praktijk kan het voorkomen dat een apotheek minder betaalt dan de lijstprijs. De groothandel betaalt soms een deel van zijn handelsmarge als stimulans aan zijn klant,

de apotheek. Hierdoor ontstaat voor de apotheek een handelsmarge op de verkoop van geneesmiddelen.

Sinds de jaren negentig kunnen apotheken via hun groothandels hogere marges bedingen bij de farmaceutische industrie, door een toename in het volume generieke geneesmiddelen door patentafloop. Deze middelen bieden van oudsher hogere marges dan patentgeneesmiddelen. De overheid roomt sinds eind jaren negentig deze marges van apotheken af via de zogeheten 'clawback'. Momenteel bedraagt de clawback 6,82 procent van de lijstprijs van geneesmiddelen tot een maximum van € 6,80 per verstrekking.

Sinds 2004 hebben de Nederlandse overheid, de koepel van apothekers (KNMP), generieke geneesmiddelenindustrie (Bogin), zorgverzekeraars (ZN) en, vanaf 2005, de researchgeoriënteerde farmaceutische industrie (Nefarma) convenanten gesloten om de groei van de geneesmiddelenuitgaven te beperken. Deze convenanten hebben onder meer in een daling van de consumentenprijzen van generieke geneesmiddelen met 40% geresulteerd. Bovendien hebben de partijen afgesproken om de afroming van de inkoopvoordelen van apotheken te handhaven (clawback). Het meest recente (en mogelijk laatste) convenant geldt voor de jaren 2006-2007.

Hulpmiddelenvoorziening

Ook voor hulpmiddelen hebben apotheken (en zorgverzekeraars) te maken met lijstprijzen. De industrie stelt ook deze prijzen als officiële vraagprijs vast. Maar anders dan de farmaceutische industrie heeft de hulpmiddelenindustrie niet te maken met maximaal toegestane prijzen. Ook gelden voor de hulpmiddelen geen wettelijke vergoedingslimieten, maar wel verbruiksnormen. Deze kunnen per zorgverzekeraar verschillen. De apotheek heeft op de hulpmiddelenmarkt daarom niet te maken met prijsregulering door de overheid. De vergoedingsprijs aan de apotheek is in de regel de lijstprijs plus een marge en komt tot stand in onderhandeling met de zorgverzekeraar.

Opbrengsten uit verkoop overige producten

In de derde plaats hebben apotheken inkomsten uit de verkoop van zelfzorggeneesmiddelen en andere OTC-producten. Ook hiervoor kunnen lijstprijzen van de industrie bestaan in de vorm van 'apotheekadviesprijzen', maar dat hoeft niet. De prijsvorming van deze producten is niet gereguleerd. De producten maken dan ook geen deel uit van het basispakket van de *Zorgverzekeringswet*. Verzekerden kunnen op grond van een vrijwillige aanvullende zorgverzekering wel aanspraak maken op een vergoeding.

Ontwikkelingen

Geneesmiddelenconvenant

Eind 2005 is het derde convenant voor de beheersing van de geneesmiddelenuitgaven gesloten. Het convenant heeft een looptijd van twee jaar (2006-2007). De voorgenomen besparingen worden daarin gerealiseerd via autonome prijsdalingen op basis van de *WGP* en het uit patent lopen van geneesmiddelen (gezamelijk voor de gehele markt € 80 miljoen in 2006 in vergelijking met 2005 en nogmaals € 50 miljoen in 2007) en verdere afroming van de inkoopvoordelen van apotheken (voor de gehele markt € 78 miljoen in 2006 en nog eens € 78 miljoen extra in 2007). Dit betekent dat de sector in 2007 een extra besparing van € 128 miljoen moet opbrengen.

Invoering modulair tarief

De overheid heeft het voornemen om vooralsnog per 1 januari 2008 een modulair apotheektarief in te voeren dat in de plaats komt van de huidige receptregelvergoeding. Het doel hiervan is om verzekeraars meer mogelijkheden te geven om te kunnen kiezen uit de verschillende vormen van dienst- en zorgverlening door een apotheek. Ter voorbereiding daarop, en in het kader van het geneesmiddelenconvenant, vindt een onderzoek plaats naar praktijk- en inkoopkosten door de Nederlandse Zorgautoriteit.

Polen

In Polen, onze tweede thuismarkt op apotheekgebied, heeft een apotheek een opbrengstenstructuur die anders is dan de Nederlandse. De inkomsten van een Poolse apotheek komen voort uit verkoop van receptgeneesmiddelen en overige producten. Het Poolse systeem kent geen receptregelvergoeding.

Receptgeneesmiddelen

Bijna 60 procent van het assortiment wordt in Polen niet vergoed door verzekeraars en derhalve door de klant zelf betaald. Voor de overige 40 procent bestaat een gedifferentieerde vergoedingssystematiek die gebaseerd is op het type geneesmiddel, het type aandoening en de prijs van het geneesmiddel. Voor sommige categorieën geneesmiddelen wordt het product volledig vergoed op basis van een vaste vergoeding. Voor andere categorieën geneesmiddelen bestaan bijbetalingsregelingen van 30 tot 50 procent van de verkoopprijs. Voor alle producten komt de handelsmarge van de apotheek tot stand door onderhandelingen met de groothandel of rechtstreeks met de industrie.

Opbrengsten uit verkoop van genees- en hulpmiddelen

Naast de inkomsten uit receptgeneesmiddelen halen Poolse apotheken in vergelijking met Nederlandse apotheken relatief veel omzet uit de verkoop van OTC-producten. Bij deze producten concurreert de apotheek met supermarkten en drogisterijen.

De invloed van de overheid op de inkomsten van een Poolse apotheek is groot. De overheid onderhandelt twee keer per jaar met de farmaceutische industrie over de maximumverkoopprijzen van receptgeneesmiddelen. Daarnaast bepaalt de overheid de maximale vergoedingsprijzen en vergoedingsniveaus van receptgeneesmiddelen.

De overheid heeft nieuwe voorstellen gedaan voor verdergaande regulering van de geneesmiddelenmarkt, zoals de introductie van vaste marges op receptgeneesmiddelen. Zie hoofdstuk ‘Risicobeheersing’ voor een nadere toelichting.

Organisatie en medewerkers

Human-resourcesbeleid algemeen

Wij streven ernaar een aantrekkelijke werkgever te zijn door een stimulerende en inspirerende werkomgeving, concurrerende arbeidsvoorwaarden en voldoende mogelijkheden voor persoonlijke groei en ontwikkeling te bieden. Wij willen graag de voorkeurswerkgever zijn voor startende apothekers. Daarnaast bieden wij tal van loopbaanmogelijkheden in uiteenlopende disciplines als financiën, marketing, verkoop of logistiek.

De wereld waarin wij opereren is maatschappelijk zeer relevant en kent een sterke dynamiek. Als werkgever bieden wij de combinatie van gezondheidszorg en ondernemen. Dit vraagt medewerkers met initiatief, betrokkenheid en flexibiliteit.

Maatschappelijk relevant en sterke dynamiek.

Een concurrerend arbeidsvoorwaardenpakket vormt een belangrijke pijler binnen ons personeelsbeleid. Wij stimuleren daarnaast doorgroei naar passende management- of specialistische functies. Wij bieden trainings- en ontwikkelingsmogelijkheden, zowel voor het verdiepen van kennis als voor het ontwikkelen van vaardigheden. Wij begeleiden en coachen onze medewerkers in hun werk. Daarnaast bieden wij hun interessante strategische projecten om nieuwe vaardigheden te ontwikkelen.

In overeenstemming met de groepsstrategie, die steunt op hechtere samenwerking binnen de groep, bevorderen wij interactie tussen medewerkers en tussen groepsonderdelen. Hiermee creëren wij enerzijds een grotere mobiliteit en flexibiliteit onder onze medewerkers en zijn wij anderzijds in staat medewerkers ruimere loopbaanpaden te bieden. De mogelijkheden beperken zich niet tot Nederland, maar zullen in de toekomst ook internationale inhoud krijgen.

Ruimere loopbaan-mogelijkheden.

Expert op het gebied van bepaalde ziektebeelden, zowel voor de klant als zorgverleners

Wij zijn de specialist bij een aantal aandoeningen die – hetzij door toenemende welvaart, hetzij door vergrijzing – steeds vaker voorkomen. Zo leveren wij medicatie, hulpmiddelen en servicediensten bij aandoeningen als diabetes, incontinentie en stoma. Levering gebeurt direct bij de eindgebruiker thuis. Dia Real in Duitsland, sinds eind 2006 onderdeel van OPG Groep, heeft daarnaast speciale winkels waar klanten zelf kunnen rondkijken wat er allemaal beschikbaar is op het gebied van diabeteszorg.

Ontwikkelingen human-resourcesbeleid 2006

Belonen

In 2006 hebben wij de eerste stappen gezet bij het koppelen van de variabele beloning aan de competentieontwikkeling van medewerkers. Hiermee wordt ingespeeld op de trend om individuele prestaties te honoreren.

De branche-CAO van de KNMP is van toepassing op Nederlandse apothekersassistenten en daarmee op circa 3.050 van onze medewerkers in Nederland. De Associatie van Ketenapotheken (ASKA) vertegenwoordigt daarbij de belangen van OPG binnen de werkgeversdelegatie van de KNMP. De onderhandelingen stonden dit jaar in het teken van flexibilisering. Begin 2007 is een principe-akkoord bereikt over een tweejarige CAO voor de periode 1 april 2006 tot 1 april 2008. De CAO zal met terugwerkende kracht vanaf 1 april 2006 een structurele loonsverhoging van 1% toekennen. Per 1 januari 2007 wordt dit percentage 2% en per 1 januari 2008 1,5%. De CAO wordt van kracht op het moment dat de leden van de betrokken organisaties hun goedkeuring verlenen aan de voorgestelde CAO.

De CAO-onderhandelingen bij OPG (van toepassing op circa 1400 medewerkers in Nederland) werden in 2006 gekenmerkt door de invloed van veel nieuwe wet- en regelgeving per 1 januari en de aandacht van de vakorganisaties voor structurele inkomensverbetering. Van werkgeverszijde hebben wij gestuurd op de invoering van een resultaatgerichte beloningstructuur en flexibilisering van de werktijden. We hebben afspraken gemaakt over het ontwikkelen van beleid voor resultaatgerichte beloning. De initiële loonsverhoging bedroeg 1,5% per 1 mei 2006. Naast deze concrete onderwerpen zijn onder meer afspraken gemaakt over het ontwikkelen van een leeftijdsbewust personeelsbeleid en gezondheidsmanagement.

Resultaatgerichte beloningstructuur.

In België werd naast de wettelijk verplichte indexering en de periodieke loonsverhoging een marktconforme nominale loonsverhoging toegekend van € 20 bruto per maand. Verder werden er aparte regelingen afgesloten over prepensioen en loopbaanonderbreking om werk en privé optimaal te combineren. In Polen vond geen standaardloonsverhoging plaats.

Voor managementteamleden die een resultaatgerichte beloning hebben, zijn in 2006 de criteria op basis waarvan een bonusuitkering wordt toegekend, gelijkgeschakeld.
Het zogenaamde 'long term incentiveplan' voor seniormanagement is in 2006 aangeschept. Enerzijds is er nu een betere aansluiting bij de resultaten van het bedrijfsonderdeel waar de betrokken seniormanager verantwoordelijk voor is; anderzijds deelt de manager ook in de meerwaarde die ontstaat als de gehele groep goed presteert.

In 2006 bedroeg het ziekteverzuim bij onze Nederlandse activiteiten 4,7% ten opzichte van 4,4% in 2005. In Polen bedroeg het ziekteverzuim 2,5% bij de apotheek- en 4,2% bij de groothandelsactiviteiten en in België 4,3%.

Beoordelen en ontwikkelen

Competentiemanagement

Met de introductie van groepscompetenties en competenties per functiefamilie is in 2006 een fundament gelegd voor competentiemanagement. Dit wordt integraal gehanteerd: medewerkers worden beoordeeld op competenties en worden getraind in het toepassen ervan.

In 2006 hebben we met de introductie van een nieuw beoordelingssysteem een belangrijke stap gezet naar resultaatgericht werken en het sturen op de ontwikkeling van medewerkers. In 2007 zullen we het beloningsbeleid in lijn brengen met het nieuwe beoordelingssysteem, waarbij een directe koppeling tussen individuele prestaties en ontwikkeling enerzijds en een koppeling tussen individuele prestaties en beloning anderzijds het uitgangspunt vormt.

Sturen op de ontwikkeling van medewerkers.

De KNMP heeft een beoordelingssystematiek ontwikkeld voor apothekersassistenten. OPG heeft ervoor gekozen deze beoordelingssystematiek gefaseerd in te voeren. Ook dit beoordelingssysteem biedt leidinggevenden de mogelijkheid inzicht te krijgen in de competenties en ontwikkelingsbehoeften van medewerkers. In 2006 zijn alle leidinggevenden in de apotheek getraind om de beoordelings-systematiek op de juiste wijze toe te passen.

In Polen is het proces voortgezet om kerncompetenties per functiecategorie te benoemen, als basis voor beoordeling en verdere ontwikkeling. Daardoor is er binnen de groep in toenemende mate sprake van het hanteren van een eenduidig beoordelingssysteem.

Management development

In 2006 heeft opvolgingsplanning concrete vormen aangenomen. Voor het senior management van de gehele groep is een back-upplanning voorhanden. In Nederland is het management potentieel in kaart gebracht door middel van zogenaamde talent reviews. Eind 2006 is de methodiek van talent reviews ook in Polen geïntroduceerd; begin 2007 gaan we tot concrete invulling over.

Tijdens het OPG Business Leadership Program, in 2006 geïnitieerd met inbreng van Nijenrode University, hield het senior management van de groep zich gedurende drie dagen bezig met thema's als strategie, retailmarketing en leiderschap. Er zijn verdere stappen gezet naar intensievere internationale samenwerking.

Overige opleidingen

Internationaal uitwisselings-programma.

Om ons internationale karakter te benadrukken hebben we in 2006 voor het eerst een internationaal uitwisselingsprogramma georganiseerd met een aantal Poolse en Nederlandse apothekers. Vanuit het model van 'best practice' willen wij deze vorm van kennis- en ervaringsuitwisseling continueren.

Met de opleiding 'beginnen met leidinggeven' hebben we jonge leidinggevenden de gelegenheid gegeven om hun managementvaardigheden verder te ontwikkelen. Gezien het succes is deze training voortgezet en uitgebreid naar meer groepen.

Het overgrote deel van de deelnemende apothekers heeft in 2006 de derde Farmaceutische Management Leergang in Nederland succesvol afgesloten. Diverse deelnemers aan dit traject zijn doorgegroeid naar bredere managementfuncties zodat de Farmaceutische Management Leergang bijdraagt aan het behouden en ontwikkelen van talent.

In Polen werden er voor apothekers en apotheekmanagers trainingsprogramma's ontwikkeld op basis van competenties. Kantoorpersoneel kreeg daarnaast de mogelijkheid om intensieve IT-trainingen te volgen.

Organisatieontwikkelingen 2006

Eén efficiënte en slagvaardige organisatie.

Bij Apotheken Nederland is een start gemaakt met de integratie van de groothandels- en apotheekactiviteiten. De doelstelling is deze activiteiten als één efficiënte en slagvaardige keten te organiseren voor zowel onze eigen apotheken als de zelfstandige klanten van de groothandel. Deze integratie heeft niet geleid tot het vervallen van arbeidsplaatsen. Bij de integratie van afdelingen zijn binnen een aantal afdelingen nieuwe functies ontstaan en in sommige gevallen is de inhoud van de functies gewijzigd. Waar dat zo was, hebben we afspraken met medewerkers gemaakt over ontwikkelingstrajecten op maat.

Eén van de belangrijkste ontwikkelingen op personeelsgebied bij Apotheken Internationaal betrof het voorbereiden van de integratie van de pre-wholesale- en groothandelactiviteiten in Polen. Door de integratie van de logistieke en IT-infrastructuur verwachten wij efficiënter te kunnen opereren. Voor boventallige medewerkers is een sociaal plan opgesteld; zij worden begeleid naar een andere functie.

In de loop van 2006 is DiabetesDirect, dat in februari is geacquireerd, geïntegreerd binnen OPG Direct & Institutioneel. Deze integratie heeft geen personele consequenties gehad. De medewerkers van DiabetesDirect zijn per 1 januari 2007 overgegaan op de arbeidsvoorwaarden van de CAO-OPG. De acquisitie van Dia Real eind 2006 heeft geen directe personele consequenties tot gevolg gehad.

Medezeggenschap

Centrale ondernemingsraad (Nederland)

Met de Centrale Ondernemingsraad (COR) hebben we in 2006 geregeld overleg gevoerd over bedrijfsbrede onderwerpen zoals de resultaten over 2006, de begroting voor 2007 en het gekozen strategische beleid. Bij enkele van deze vergaderingen waren commissarissen aanwezig. Zoals gebruikelijk is ook het Nederlandse personeelsbeleid van OPG en de praktische uitvoering hiervan besproken. Eén van de belangrijkste onderwerpen op dit terrein is het nieuwe beoordelingssysteem. De raad heeft hierover in 2005 reeds positief geadviseerd, maar de eerste beoordelingsronde zal over het jaar 2006 plaatsvinden en de raad volgt dan ook nauwlettend de ervaringen met het nieuwe systeem.

De COR heeft gebruikgemaakt van zijn versterkt voordrachtsrecht en heeft de heer W.M. van den Goorbergh voorgedragen voor de functie van commissaris. De heer Van den Goorbergh is in juli benoemd tijdens een Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Verder hebben de vergaderingen met de COR vaak in het teken gestaan van meer intensieve samenwerking tussen de bedrijfsonderdelen van de groep. Er is vooral goed overleg geweest over het optimaal gebruikmaken van de kennis en kunde bij de verschillende werkmaatschappijen voor de totale groep. De COR heeft zich daarbij volledig achter het beleid van OPG geschaard. Ook alle adviesaanvragen die zijn ingediend over het integreren van de business units OPG Groothandel en Mediveen Groep zijn positief beantwoord. De COR steunt tevens de groepsstrategie om (internationale) uitbreiding te zoeken in het directe kanaal en heeft positief geadviseerd over de acquisitie van DiabetesDirect en Dia Real.

Optimaal gebruikmaken van kennis en kunde.

In 2006 heeft de COR ook de eigen samenstelling aangepast aan de manier waarop OPG Groep zich heeft ontwikkeld. Per 31 december 2006 was de samenstelling van de COR als volgt:

- de heer drs. T.G.M. Sluijter, voorzitter, tevens vertegenwoordiger Ondernemingsraad OPG Groothandel en contactpersoon voor RegiLabs;
- de heer D. de Vries, vice-voorzitter, tevens vertegenwoordiger Ondernemingsraad Red Swan;
- de heer A.H.S. Bakx, vertegenwoordiger Ondernemingsraad Medeco;
- mevrouw H.J.M. van Bussel, vertegenwoordiger Ondernemingsraad Mediveen Groep;
- mevrouw A.E. Jellema, vertegenwoordiger centrale staven;
- de heer drs. J. Kuper, vertegenwoordiger Ondernemingsraad Mediveen Groep en contactpersoon voor Polyfarma;
- de heer drs. P. van Mensch, vertegenwoordiger Ondernemingsraad OPG Groothandel;
- mevrouw drs. A. Mol, vertegenwoordiger Ondernemingsraad Mediveen Groep;
- de heer A. Oenema, vertegenwoordiger Ondernemingsraad OPG Medico en contactpersoon voor OPG Distrimed;
- de heer F. Orthmann, vertegenwoordiger Ondernemingsraad Mediveen Groep;
- mevrouw M.W.L.M. Kassing, ambtelijk secretaris.

Wij danken de leden van de COR voor de constructieve manier waarop zij met ons hebben overlegd over de voorgenomen plannen en de inzet en zorgvuldigheid waarmee dit gepaard ging.

Ondernemingsraden internationaal

In 2006 is in Polen een start gemaakt met de oprichting van medezeggenschapsorganen. Binnen de grotere eenheden werden verkiezingen gehouden en zijn er in een aantal eenheden ondernemingsraden geïnstalleerd. Wij zullen dit proces in 2007 voortzetten. In België bestaat er al langere tijd een ondernemingsraad. Tijdens het maandelijkse overleg tussen de directie en ondernemingsraad stonden lopende zaken op het terrein van arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden op de agenda. In Noorwegen is er sprake van vertegenwoordiging door twee medewerkers in de Raad van Commissarissen die minimaal viermaal per jaar vergadert.

De inbreng van werknemersvertegenwoordigers wordt veelal ingegeven door een wettelijk kader en verschillen uit dien hoofde van land tot land. Wij ervaren deze evenwel in alle situaties als constructief.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Als bedrijf actief in de gezondheidszorg zijn wij ons terdege bewust van de maatschappelijke rol die wij spelen. In 2006 zijn wij in dat kader gestart met het ontwikkelen van een visie en beleid op maatschappelijk verantwoord ondernemen, waarbij de aandacht in eerste instantie zal liggen op het ontwikkelen van activiteiten op het gebied van maatschappelijke betrokkenheid. Wij gaan in de loop van 2007 activiteiten ontwikkelen dan wel ondersteunen die een sterke band zullen hebben met onze dagelijkse bedrijfsvoering.

Sterke band met onze dagelijkse bedrijfsvoering.

Wij hebben sinds eind 2004 een bedrijfscode. Hierin hebben wij vastgelegd hoe wij omgaan met elkaar als medewerkers en met andere stakeholders. Kernwaarden zijn integriteit, openheid, collegialiteit en verantwoordelijkheidsgevoel. Voor onze leidinggevenden geldt aansluitend op de bedrijfscode een managementcharter, waarin onder meer normen en waarden binnen de groep en de gewenste managementstijl zijn vastgelegd.

Kwaliteit

Kwaliteitsmanagement, veelal op basis van ISO-normen, vindt onder meer zijn uitwerking in de certificering volgens HKZ (Harmonisatie Kwaliteitsbeoordeling in de Zorgsector) van de meerderheid van onze Nederlandse apotheken. Eind 2006 zijn 190 van onze 220 apotheken gecertificeerd volgens de ISO 9001-2000/HKZ 2003-richtlijnen voor de openbare apotheek. In 2007 volgen de overige apotheken in onze keten. Daarnaast hebben wij de distributie van farmaceutische en medische producten georganiseerd op basis van GDP-standaarden (Good Distribution Practices).

190 van onze 220 apotheken in Nederland gecertificeerd.

Deze keurmerken worden door externe instanties afgegeven, die met enige regelmaat controleren op de naleving.
Onze groepsmaatschappijen houden regelmatig klanttevredenheidsonderzoeken om te zien hoe klanten en voorschrijvers onze prestaties waarderen. Vanaf 2007 gaan onze Nederlandse apotheken continu de klanttevredenheid meten. Daarnaast maken onze Nederlandse apotheken jaarlijks een kwaliteitsjaarverslag en -jaarplan. Daarnaast is een centraal zorgregistratiesysteem ontwikkeld, waardoor onze apotheken beter inzicht krijgen in hun zorg voor de patiënten. De centrale registratie zorgt voor een betere controle op aspecten als eenduidige voorlichting en klachtenbehandeling en daarmee voor verhoging van de kwaliteit van patiëntenzorg.

Milieu

De aard van onze bedrijfsvoering, groothandel en retail, is relatief weinig belastend voor het milieu. Toch zijn wij alert op mogelijkheden om de milieueffecten (verder) terug te dringen. Wij besteden bijvoorbeeld veel aandacht aan het verminderen van het aantal gereden kilometers. Daarnaast leidt actieve deelname aan het convenant verpakkingen in Nederland ertoe dat de verpakkingsmaterialen – bij ons voornamelijk ompakmaterialen – minder milieubelastend zijn en dat hun aantal ook elk jaar vermindert. Onze groothandelsbedrijven maken bijvoorbeeld gebruik van herbruikbare kratten om de bestellingen bij de afnemers te bezorgen.

Vanzelfsprekend werken onze apotheken mee aan het inzamelen van oude geneesmiddelen en injectiemiddelen. Tevens verzamelen de meeste apotheken hun papierafval gescheiden. Onze bedrijven die onder het segment OPG Direct & Institutioneel vallen hebben ook een systeem ingericht voor inzameling en hergebruik van medische apparatuur.

Maatschappelijke betrokkenheid

Wij laten onze maatschappelijke betrokkenheid zien door het sponsoren van activiteiten die in het verlengde liggen van onze bedrijfsactiviteiten. Alle hebben te maken met gezondheidszorg. Te denken valt aan hulpverlening bij rampen. Medeco bijvoorbeeld heeft diverse malen medische hulpmiddelen als verbandstoffen en latexhandschoenen geleverd in noodsituaties, onder andere bij de ramp door de tsunami in Zuidoost-Azië. Daarnaast hebben we in 2006 op bescheiden schaal financiële steun gegeven aan kleinschalige projecten in ontwikkelingslanden, zoals het project MARC (Medical Assistance to Remote Communities). Ook werken wij nauw samen met diverse patiënten- en belangenverenigingen.

Training voor het kiezen van de juiste producten en de juiste toepassing

Wij zetten ons in voor een juiste toepassing van de producten. Vooral ons bedrijf Medeco, leverancier van producten op het gebied van incontinentie, wondverzorging en verbruiksartikelen voor de intensieve zorg, is daar actief mee bezig onder de noemer Medeco College. Er worden regelmatig workshops, cursussen en trainingen georganiseerd voor zorgverleners. Professionele leerkrachten gaan uitgebreid in op technieken, producten en hun toepassing. Dat komt uiteindelijk ook de eindgebruiker ten goede.

Corporate governance

De inrichting van het bestuur van OPG en het toezicht daarop alsmede de wijze waarop hierover verantwoording wordt afgelegd zijn in overeenstemming met de Nederlandse corporate-governancecode.

In de corporate-governancecode zijn sinds 2004 principes en best-practicebepalingen vastgelegd waarvan de naleving in Nederland wenselijk geacht wordt. Het naleven van de corporate-governancecode is bij wet verplicht voor beursgenoteerde vennootschappen. Naleving houdt in dat de onderneming de bepalingen van de code volgt ofwel dat zij afwijkingen gemotiveerd aan de aandeelhouders heeft voorgelegd ('pas toe of leg uit'-principe). Via het 'pas toe of leg uit'-principe voldoen wij integraal aan de corporate-governancecode.
Het volledige, wettelijke structuurregime is van toepassing op OPG Groep. Op grond daarvan hebben de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen een algemene verantwoordelijkheid voor de afweging van de belangen van de diverse stakeholders. Daarbij streven wij naar het creëren van aandeelhouderswaarde op langere termijn.
De belangrijkste rollen en verantwoordelijkheden in het kader van corporate governance geven wij hieronder weer.

Creëren van aandeelhouderswaarde.

Raad van Bestuur

De Raad van Bestuur vormt het bestuur van de onderneming en draagt daarvoor volle statutaire verantwoordelijkheid. Tot zijn taakgebieden behoren ondermeer de strategievorming, het beleid ter realisatie van de ondernemingsdoelstellingen, de externe verantwoording en de opzet en werking van het risicobeheersingssysteem. De raad legt hierover verantwoording af aan de Raad van Commissarissen.
De Raad van Bestuur bestaat uit twee personen. Ze krijgen ondersteuning van twee groepsdirecteuren die samen met de leden van de Raad van Bestuur de groepsdirectie vormen. De Nederlandse groepsmaatschappijen rapporteren aan één van de twee groepsdirecteuren. De buitenlandse groepsmaatschappijen die actief zijn in het directe of institutionele kanaal rapporteren aan de groepsdirecteur die verantwoordelijk is voor het segment OPG Direct & Institutioneel. De overige buitenlandse groepsmaatschappijen, te weten Orfe in Polen en Laboratoria Flandria in België, rapporteren aan de voorzitter van de Raad van Bestuur.
De groepsdirectie vormt het dagelijks bestuur van de onderneming in operationele zin, zonder af te doen aan de wettelijke en statutaire verantwoordelijkheid van de Raad van Bestuur.

Raad van Commissarissen

De Raad van Commissarissen houdt toezicht op het beleid van de Raad van Bestuur en de algemene gang van zaken.
De Raad van Commissarissen benoemt de leden van de Raad van Bestuur, na kennisgeving aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.
De Raad van Commissarissen heeft uit zijn midden een drietal commissies ingesteld op het gebied van selectie en benoeming van bestuurders en commissarissen ('selectie- en benoemingscommissie'), remuneratie ('remuneratiecommissie') en verslaggeving en risicobeheersing ('auditcommissie').
Deze commissies hebben de taak de besluitvorming van de raad op genoemde gebieden voor te bereiden. Besluitvorming vindt te allen tijde plaats binnen de voltallige raad.
De corporate-governancecode schrijft voor dat bedrijven in hun jaarverslag een verklaring opnemen over de onafhankelijkheid van de leden van de Raad van Commissarissen. Hierbij vereist de code dat alle commissarissen, met uitzondering van maximaal één persoon, ten opzichte van elkaar, het bestuur of deelbelangen onafhankelijk en kritisch kunnen opereren. De raad voldoet aan dit vereiste, waarbij één persoon geldt als niet-onafhankelijk in de zin van de code. Het betreft de heer Van Bakel, die vanuit zijn apotheekpraktijk als afnemer en adviseur een zakelijke relatie heeft met enkele groepsmaatschappijen.

Algemene Vergadering van Aandeelhouders

Tot de bevoegdheden van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA) behoren de benoeming van commissarissen op voordracht van de Raad van Commissarissen (al dan niet met een versterkt aanbevelingsrecht van de Centrale Ondernemingsraad), het vaststellen van de jaarrekening en het verlenen van decharge aan de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen voor respectievelijk het gevoerde bestuur en toezicht gedurende het boekjaar.
De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen leggen over de corporate-governancestructuur verantwoording af aan de AVA. In navolging van de wettelijke code worden belangrijke wijzigingen in de identiteit van de onderneming voorgelegd aan de AVA.

Corporate-governancecode

Wij onderschrijven de principes en best-practicebepalingen van de wettelijke code.
In overeenstemming met deze corporate-governancecode zijn wij van mening dat een onderneming een langetermijnsamenwerkingsverband is van diverse belanghebbenden. Op de onderstaande punten na is de corporate governance van OPG volledig in lijn met de aanbevelingen van de code.

Samenwerkings-verband van diverse belanghebbenden.

Bezoldiging

Wij onderschrijven het principe uit de code dat de hoogte van een ontslag-vergoeding voor een bestuurder niet meer dient te bedragen dan eenmaal het jaarsalaris, tenzij dit kennelijk onredelijk is. Wel zullen wij bestuurders die intern worden benoemd ingeval van ontslag een aanvullende vergoeding betalen voor de dienstjaren tot aan de benoeming als bestuurder. Daarnaast zetten wij bij de heer Eelkman Rooda, die als bestuurder vóór het van kracht worden van de wettelijke code benoemd is, de bestaande afspraken voort. In april 2004 is dit in de aandeelhoudersvergadering behandeld.

In 2006 is de arbeidsovereenkomst van de heer Van Gelder met terugwerkende kracht tot 1 december 2005, de datum waarop hij voorzitter werd van de Raad van Bestuur, gewijzigd.
De arbeidsovereenkomst geldt voor onbepaalde tijd. Zijn benoeming als bestuurder geldt voor vier jaren gerekend vanaf 1 januari 2005, de datum van indiensttreding bij OPG. Hierdoor wordt bereikt dat het functioneren als bestuurder periodiek aan de orde gesteld wordt zonder dat daarbij ook de arbeidsovereenkomst onderwerp van de beoordeling moet zijn.
Opzegging van de zijde van OPG leidt tot een schadeloosstelling op basis van de zogenoemde ‘kantonrechtersformule’ met een minimum van twaalfmaal het geldende maandsalaris. Aan de arbeidsovereenkomst is een regeling toegevoegd voor als er sprake is van een wijziging in zeggenschap over OPG. De regeling betreft de situatie waarin een derde een meerderheid van de aandelen en daarmee de zeggenschap over de onderneming verwerft. Als om die reden de arbeidsovereenkomst wordt beëindigd door een van beide partijen, ontvangt de bestuurder een vergoeding. Deze vergoeding is gelijk aan het gemiddelde totale jaarinkomen van die bestuurder, berekend over de laatste drie jaren van het dienstverband van OPG, en wordt uitgekeerd over de periode vanaf de datum van beëindiging van het dienstverband tot de datum waarop de bestuurder de 65-jarige leeftijd bereikt, met een maximum van drie jaar. OPG zal tevens de geldende opbouw voor pensioen voortzetten. Als de bestuurder de arbeidsovereenkomst beëindigt, dan heeft hij alleen aanspraak op deze vergoeding als hij de arbeidsovereenkomst beëindigt binnen een jaar nadat de zeggenschap is gewijzigd. Deze regeling is identiek aan de regeling zoals die gehanteerd is voor leden van de Raad van Bestuur voordat de code in 2004 van kracht werd. Ten onrechte werd deze regeling aanvankelijk niet opgenomen in de arbeidsovereenkomst met de heer Van Gelder. De Raad van Commissarissen acht het essentieel dat de arbeidsovereenkomsten van de leden van de Raad van Bestuur op dit punt gelijkluidend zijn.

Ten tijde van de komende aandeelhoudersvergadering eindigt de benoemingstermijn van de voorzitter van de Raad van Commissarissen, de heer Van Duyne. De raad is tot de conclusie gekomen dat het wenselijk is dat de heer Van Duyne, in afwijking van de corporate-governancecode, zich voor één aansluitende termijn van vier jaar beschikbaar stelt. De reden hiervoor is dat de onderneming zich in

een transitieperiode bevindt omdat de strategie is aangescherpt en een impuls wordt gegeven aan de expansie en internationale ontwikkeling van de groep. Deze overwegingen hebben de Raad van Commissarissen tot de conclusie gebracht dat continuïteit in het voorzitterschap de voorkeur verdient. Dit zal tevens aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 4 april 2007 worden voorgelegd.

Bij OPG Groep is geregeld dat aandelen die zonder financiële tegenprestatie aan bestuurders zijn toegekend, worden aangehouden voor telkens een periode van minstens vijf jaar. De blokkade loopt door bij einde van het dienstverband, maar houdt op ingeval van overlijden of bij wijziging in de zeggenschap over de vennootschap. In die zin is de regeling bij OPG strenger dan de codebepalingen. In april 2004 is dit in de aandeelhoudersvergadering behandeld.

Reglement inzake bezit en transacties in effecten anders dan die uitgegeven door OPG Groep N.V.

Overeenkomstig de code heeft de Raad van Commissarissen gedragsregels vastgesteld voor het bezit van en transacties in effecten door bestuurders en commissarissen. De bepaling in de code richt zich met name op effecten van Nederlandse beursgenoteerde ondernemingen anders dan die uitgegeven door de onderneming zelf. Het reglement van OPG beperkt de verplichte melding enerzijds tot effecten in beursgenoteerde ondernemingen voor zover die werkzaam zijn in hetzelfde marktsegment als OPG, maar breidt dit anderzijds uit tot beursgenoteerde ondernemingen wereldwijd. Juist bij deze categorie effecten zou van voorkennis sprake kunnen zijn; dat geldt in veel mindere mate voor Nederlandse ondernemingen buiten OPG's marktsegment. Deze afwijking is op 5 april 2006 in de aandeelhoudersvergadering toegelicht.

Stichting Preferente Aandelen OPG

Voor wat betreft de aanbeveling dat melding moet worden gemaakt van alle uitstaande of potentieel inzetbare beschermingsmaatregelen, refereren wij aan de Stichting Preferente Aandelen OPG.
OPG Groep N.V. is een overeenkomst aangegaan met Stichting Preferente Aandelen OPG, op grond waarvan de vennootschap de stichting een optie heeft verleend op het verkrijgen van cumulatief preferente aandelen tot het totale nominale bedrag aan uitstaande aandelen op het moment van uitoefening. In overeenstemming met het bepaalde in de *Wet melding zeggenschap* heeft de stichting aan de Autoriteit Financiële Markten gemeld dat de stichting een optie heeft op cumulatief preferente aandelen OPG, waarmee 100% van het tot dat moment geplaatste kapitaal kan worden verworven en daarmee 50% van de zeggenschap. Als een overname dreigt, kan de stichting het optierecht uitoefenen en daarmee 50% van de zeggenschap verwerven.

Wij zien dit uitdrukkelijk als een tijdelijke maatregel om een periode van overleg te creëren en alternatieven te kunnen overwegen. De Raad van Bestuur zal publiekelijk mededeling doen van de voorbereiding door derden van een overname via een openbaar bod zodra hij daar kennis van neemt. Wij zijn ook van plan een dergelijk bod of mogelijke alternatieven ter goedkeuring voor te leggen aan de AVA aangezien wij vinden dat voorstellen voor belangrijke wijzigingen in de identiteit van de onderneming daar thuishoren.

Voor een uitvoeriger beschrijving van de stichting verwijzen wij naar het hoofdstuk 'Stichting Preferente Aandelen OPG'.

Voor de verklaring van het ondernemingsbestuur over het interne risicobeheersings- en controlesysteem verwijzen wij naar het hoofdstuk 'Risicobeheersing'.
Een compleet overzicht van hoe OPG de corporate-governancecode naleeft, is beschikbaar op onze website (www.opggroep.com – *Corporate Governance*).

In het volgende hoofdstuk, 'Remuneratiebeleid', leggen wij in lijn met de code verantwoording af over het gevoerde remuneratiebeleid voor bestuurders en commissarissen.

Remuneratiebeleid

Het doel van het remuneratiebeleid is goed gekwalificeerde bestuurders en commissarissen aan te trekken en te behouden voor de onderneming. Daarbij stimuleert de variabele honorering van de bestuurders hen tot continuïteit van de onderneming en structurele waardevermeerdering voor aandeelhouders.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders heeft het remuneratiebeleid op 6 april 2005 goedgekeurd. Dit beleid is grotendeels ongewijzigd voortgezet in 2006. Er is echter één wijziging geweest en wel in de arbeidsovereenkomst van de heer Van Gelder. Deze wijziging is toegelicht in het hoofdstuk 'Corporate governance'.
De uitgangspunten die gehanteerd werden bij vaststelling van het vaste salaris, het variabele inkomen en de langetermijnbeloning voor bestuurders over 2006 zetten we hieronder uiteen.

Raad van Bestuur

Met het remuneratiebeleid wordt beoogd de leden van de Raad van Bestuur te motiveren tot een structurele versterking van de marktposities van de onderneming en het creëren van waardevermeerdering voor aandeelhouders. De Raad van Commissarissen is ervan overtuigd dat hiermee de belangen van de diverse stakeholders van de onderneming worden gediend.
Het remuneratiepakket van de bestuurders is samengesteld op grond van een marktvergelijking, uitgevoerd door een onafhankelijk extern adviesbureau. Het wordt driejaarlijks getoetst op marktconformiteit aan de hand van door dit bureau verzamelde gegevens van een groep van 25 beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde Nederlandse ondernemingen in dezelfde grootteklasse als OPG (de zogenaamde 'peer group').

De beloningsstructuur kent drie basiscomponenten:
- een vast salaris. Daarnaast gelden voor de leden van de Raad van Bestuur gelijke aanvullende arbeidsvoorwaarden als voor de meeste medewerkers van OPG;
- een variabel inkomen in geld, gerelateerd aan prestaties in het afgelopen jaar (kortetermijnbeloning). At target is hiervoor 30% en maximaal 90% van het vaste salaris beschikbaar;
- een variabel langetermijninkomen in de vorm van aandelen in de vennootschap, gerelateerd aan de gemiddelde groei van de winst per aandeel. At target is hiervoor 40% en maximaal 100% van het vaste salaris beschikbaar.

VARIABELE BELONING PER PRESTATIECRITERIUM

REALISATIE VAN DOELSTELLING	UITKERING VAN VAST SALARIS
minder dan 80%	0%
80%	3,75%
100%	7,50%
120%	15,00%
140% of meer	22,50%

Het variabel kortetermijninkomen was over 2006 afhankelijk van een gewogen score op de volgende criteria: nettoresultaat, economische winst, gemiddeld werkkapitaal en persoonlijk functioneren; voor 2007 gelden overigens dezelfde criteria. Elk criterium weegt hierin voor een gelijk deel. Het persoonlijk functioneren wordt getoetst aan de hand van criteria die per persoon kunnen variëren. Hierbij wordt alleen de score op 'persoonlijk functioneren' discretionair door de Raad van Commissarissen bepaald. Bij het behalen van telkens 100% van deze vier doelstellingen is als variabel inkomen in totaal 30% van het vaste salaris beschikbaar. Bij overschrijding of onderschrijding van de gestelde doelen komt de variabele beloning per prestatiecriterium tot uitkering volgens nevenstaande staffel.
Bij tussenliggende realisatie vindt interpolatie plaats. In het uiterste geval dat op alle vier criteria een maximale uitkering gerealiseerd wordt, komt in totaal 90% van het vaste salaris als variabel kortetermijncomponent beschikbaar.

De variabele langetermijncomponent kent slechts één criterium, namelijk de groei van de winst per aandeel. OPG staat een structurele groeidoelstelling van 8 tot 10% van de winst per aandeel voor. Bij realisatie hiervan bedraagt de variabele langetermijncomponent voor de bestuurders tussen de 40% en 50% van het vaste salaris. Bij een jaarlijkse groei van minder dan 4% vindt geen toekenning plaats. Bij een jaarlijkse groei van 4% zal een bedrag beschikbaar zijn dat overeenkomt met 20% van het vaste salaris. Bij een jaarlijkse groei van 8% zal het beschikbare bedrag 40% van het vaste salaris zijn.

Een tussenliggende of hogere groei van de winst per aandeel zal naar rato worden gehonoreerd, waarbij de bovengrens ligt op een jaarlijkse groei van 20%. Hierbij, en ingeval van een hogere groei van de winst per aandeel dan 20%, wordt een bedrag overeenkomend met 100% van het vaste salaris beschikbaar gesteld als variabel langetermijninkomen.
De grondslag voor de jaarlijkse groei van de winst per aandeel is het ongewogen gemiddelde over de afgelopen drie jaren. Omdat deze regeling met ingang van 2005 ingevoerd is, is het volgende afgesproken. Over 2006 geldt het gemiddelde van 2005 en 2006. Over 2007 zal het gemiddelde van 2005, 2006 en 2007 en vervolgens zo voortschrijdend het gemiddelde over drie jaren gelden.

De variabele langetermijncomponent wordt uitgekeerd in de vorm van aandelen A van de onderneming. De fiscale lasten boven het beschikbare bedrag, samenhangend met de toekenning van deze aandelen aan de bestuurders, worden bij benadering gelijk gedragen door de individuele bestuurders en de onderneming. Het bedrag dat zo voor de bestuurders netto beschikbaar is, wordt omgezet in een aantal aandelen A door dit bedrag te delen door de gemiddelde beurskoers over de maand december van het betreffende boekjaar. De aandelen zijn voor een periode van vijf jaar geblokkeerd. In het kader van het honoreringsbeleid worden geen opties uitgegeven.
De langetermijncomponent wordt als belangrijker gezien vanuit de beginselen van het remuneratiebeleid en bedraagt at target (en met inbegrip van de fiscale lasten voor de onderneming) circa het dubbele van de kortetermijncomponent.

Alle componenten gezamenlijk leidden voor de bestuurders tot de onderstaande beloning over het verslagjaar:

Raad van Bestuur

x € 1.000	2006	2005
M.C. van Gelder		
Brutosalaris	**400**	284
Variabele beloning	**223**	147
Totaal kortetermijnbeloning	**623**	431
Aandelenplan		
(2006: 3.402 aandelen, 2005: 3.614 aandelen)	**588**	294
Onkostenvergoeding	**5**	85
Pensioenpremie (exclusief eigen bijdrage)	**76**	50
F.E. Eelkman Rooda		
Brutosalaris	**300**	279
Variabele beloning	**223**	144
Totaal kortetermijnbeloning	**523**	423
Aandelenplan		
(2006: 2.552 aandelen, 2005: 3.548 aandelen)	**441**	410
Onkostenvergoeding	**6**	7
Pensioenpremie (exclusief eigen bijdrage)	**68**	49

Het vaste salaris van de heer Van Gelder is verhoogd vanwege zijn aanstelling als voorzitter per 1 december 2005. Het vaste jaarsalaris over 2006 bedroeg voor de heer Van Gelder € 400.000 en voor de heer Eelkman Rooda € 300.000. De Raad heeft zich hierbij laten adviseren door een onafhankelijk extern adviesbureau. Binnen het bezoldigingsbeleid wordt als uitgangspunt gehanteerd dat het vaste

salaris van de voorzitter 30% hoger ligt dan het vaste salaris van de overige bestuurder(s). Voor 2007 zijn deze vaste salarissen bepaald op € 450.000 respectievelijk € 315.000. Met deze verhogingen van de vaste salarissen is de raad ervan overtuigd een marktconforme honorering te hanteren gezien de ontwikkeling en het ambitieniveau van de onderneming.

Het variabele kortetermijninkomen van de beide leden van de Raad van Bestuur over 2006 bedraagt 56% van het brutosalaris. Dit percentage komt overeen met het totaal van de uitkeringen op de vier genoemde criteria conform de staffel op pagina 58. Het belang van de onderneming verzet zich tegen een meer gedetailleerde openbare verslaglegging. Wel kan gezegd worden dat naar de overtuiging van de Raad van Commissarissen de leden van de Raad van Bestuur naar behoren hebben gefunctioneerd.

Wijzigingen in het pensioenstelsel in eerdere jaren hebben de heer Eelkman Rooda financieel nadeel bezorgd. Als tegemoetkoming daarin ontving hij in 2006 een eenmalige bijzondere vergoeding ter grootte van € 55.721. Deze is verwerkt in de variabele beloning.

Het aantal toe te kennen aandelen onder het aandelenplan (variabele langetermijncomponent) komt overeen met de maximaal beschikbare toekenning. Aangezien de gemiddelde groei van de winst per aandeel over 2005 en 2006 22% bedroeg, wordt een bedrag overeenkomend met 100% van het brutosalaris beschikbaar gesteld. Rekeninghoudend met een standaardverdeling van fiscale lasten en de gemiddelde beurskoers in december van € 88,18, leidt dit tot het aantal aandelen per bestuurder zoals hier vermeld.

Naar de mening van de Raad van Commissarissen is het gevoerde bezoldigingsbeleid in 2006 effectief geweest. Het feitelijke langetermijninkomen is ook nu weer belangrijker dan het (variabele) kortetermijninkomen. Gestreefd wordt naar een directe relatie tussen beloning en prestatie. Dat wordt weerspiegeld door de overeengekomen beloningsvormen en de bereikbare hoogte daarvan. Gezien de gerealiseerde resultaten in de onderneming en de ontwikkeling van de winst per aandeel is de Raad van Commissarissen overtuigd van de juistheid van de gekozen honoreringsmix. Verder is het behouden van gekwalificeerde bestuurders en managers gerealiseerd. Daarnaast is de Raad van Commissarissen van oordeel dat de verschillende componenten van de beloning de bestuurders hebben gemotiveerd de onderneming zowel op korte als lange termijn in de gewenste richting te ontwikkelen.

Raad van Commissarissen

De vergoeding voor de Raad van Commissarissen is met goedkeuring van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders per 6 april 2005 gewijzigd. De belangrijkste wijziging die hiermee geëffectueerd werd, was dat er niet langer de facto een aanwezigheidsvergoeding per bijgewoonde commissie-vergadering gegeven werd, maar dat het gaat om de taak die men vervult. Met de vastgestelde vergoedingen is de Raad van Commissarissen van mening te voldoen aan een verantwoorde wijze van honorering van de commissarissen op een niveau dat in grote lijnen overeenkomt met dat van OPG's 'peer group'. In onderstaand overzicht wordt de vergoedingssystematiek van de Raad van Commissarissen weergegeven, zoals deze sindsdien in 2005 en in geheel 2006 is gehanteerd:

Vaste vergoeding		**Vergoeding per commissielidmaatschap**	
Voorzitter	€ 40.000	Commissievoorzitter	€ 5.000
Vice-voorzitter	€ 35.000	Commissieleden	€ 4.000
Leden	€ 30.000		

De vergoeding voor commissieleden geldt ook voor de voorzitter en de vice-voorzitter van de raad, indien en voor zover zij lid zijn van een commissie.

De vergoedingen per commissaris, zoals vermeld in de jaarrekening, zijn overeenkomstig bovenstaand schema vastgesteld.

Meer dan alleen geneesmiddelen

Als klant kun je bij een apotheek vertrouwen op goede voorlichting en kwalitatief hoogstaande producten. Dat gaat verder dan geneesmiddelen; in onze apotheken spelen ook speciale thema's een grote rol. Dat kan om diabetes gaan. Of hoofdpijn. Of incontinentie. Of medicatie op reis. Eigenlijk om alles wat maar met gezondheid te maken heeft. Ook voor je huid kun je in onze apotheken terecht en bijvoorbeeld een huidanalyse laten maken. Met de uitslag daarvan krijg je meteen advies over het juiste product.

Risicobeheersing

Wij streven bij onze strategische keuzen en bedrijfsvoering naar een productief evenwicht tussen groei en rentabiliteit enerzijds en de risico's die daarmee samenhangen anderzijds. In 2006 boekten we verder voortgang bij de verbetering van de systemen van risicobeheersing.

Gestructureerd risico's identificeren en beheersen.

Wij hanteren binnen de gehele organisatie een systeem van interne beheersing dat inzicht verschaft in de realisatie van onze doelen, waarbij wij gestructureerd risico's identificeren en beheersen. Wij beogen daarmee tijdig knelpunten te signaleren en tekortkomingen op te lossen. In het afgelopen boekjaar zijn geen fundamentele wijzigingen aangebracht in de opzet van het interne beheersingssysteem; wel hebben wij specifieke componenten van het systeem uitgebreid en aangescherpt.

Algemeen raamwerk

Ons interne beheersings- en controlesysteem is in lijn met het COSO-Enterprise Risk Management-raamwerk voor interne beheersing en risicomanagement. Wij inventariseren bedrijfsrisico's, kennen er prioriteiten aan toe en nemen zo mogelijk maatregelen ter afdekking of vermindering van deze risico's. Het systeem rust op de volgende drie belangrijke pijlers:

Organisatie

Als bestuur hechten wij veel waarde aan voorbeeldgedrag. Dit bepaalt de omgeving waarbinnen en de condities waaronder managers en medewerkers hun taken uitvoeren. Daarbij zijn integriteit en openheid belangrijke kernwaarden binnen onze organisatie. Deze liggen mede ten grondslag aan ons nationaal en toenemend internationaal personeelsbeleid met standaarden op het gebied van personeelsaanname, training, evaluatie, beoordeling en beloning.

Bedrijfscode en managementcharter.

Binnen de organisatie geven we risicobeheersing daarnaast mede vorm door:

- een bedrijfscode met richtlijnen voor al onze medewerkers, die ook verwijst naar de klokkenluidersregeling, zodat medewerkers bekend zijn met de gewenste wijze van handelen en vermeende onregelmatigheden op de juiste plaats gemeld en behandeld kunnen worden. De gedragscode is op onze website te raadplegen.
- een managementcharter, waarin onder meer de bevoegdheids- en verantwoordelijkheidsverdeling tussen ondernemingsbestuur en hoger management staat beschreven en waarin wij ons ook uitspreken over de gewenste managementstijl.
- bewaking van competenties en inzetbaarheid van management door een stelsel van bevoegdheden voor benoeming en ontslag van het hoger management en systematische managementreviews.

Richtlijnen en procedures

Alle groepsmaatschappijen opereren binnen uniforme operationele en financiële richtlijnen en procedures. Wij noemen in dit kader:

- Onze plannings- en controlecyclus is een gestructureerd proces voor het opstellen van begrotingen en prognoses inclusief maandelijkse monitoring van de realisatie daarvan. Daarnaast hebben wij ieder kwartaal uitgebreide besprekingen met het management van de groepsmaatschappijen over de algehele gang van zaken. Deze cyclus vindt plaats binnen een meerjarenplan, waarin de belangrijkste strategische keuzes voor de onderneming zijn gemaakt.
- Gedetailleerde financiële richtlijnen in combinatie met een stelsel van bevoegdheden waarborgen de uniformiteit, tijdigheid en betrouwbaarheid van de financiële verslaglegging.
- Een stelsel van bevoegdheden voor investeringen, financieringen en – meer in het algemeen – langlopende verplichtingen.

- Incidenten die schade veroorzaken in materiële zin of die onze reputatie in gevaar brengen en die voorkomen hadden kunnen worden als adequate beheersingsmaatregelen waren getroffen, dienen op basis van een 'business control incident'-procedure direct aan het hoogste niveau gerapporteerd te worden.
- Om de continuïteit te waarborgen zijn er zoveel mogelijk back-upfaciliteiten voor informatiesystemen om in geval van een calamiteit bedrijfsprocessen zo snel mogelijk te kunnen hervatten.
- De Code voor informatiebeveiliging, uitgegeven door het Nederlands Normalisatie-instituut, schept voor alle bedrijfsonderdelen een normenkader voor de beveiliging van informatie en gegevens, zowel binnen als buiten de ICT-omgeving.
- Onze disclosure policy waarborgt de naleving van noteringsverplichtingen, die wij als beursgenoteerde onderneming hebben.

Beoordeling en toezicht

Met regelmaat beoordelen en toetsen wij systematisch de opzet en werking van ons interne risicobeheersings- en controlesysteem. Hiervoor beschikken wij over onder meer de volgende instrumenten:

Control self assessment.

- Alle groepsmaatschappijen voeren periodiek een 'control self assessment' uit, gebaseerd op het COSO-Enterprise Risk Management-raamwerk. Bij een control self assessment beoordelen managers en medewerkers zelf de effectiviteit van de interne beheersmaatregelen volgens een gestructureerd proces. De bevindingen hieruit en de voortgang van verbeteringsmaatregelen bespreken wij met het verantwoordelijke management.
- Kwaliteitsmanagement, veelal op basis van ISO-normen, vindt onder meer zijn uitwerking in de certificering volgens HKZ (Harmonisatie Kwaliteitsbeoordeling in de Zorgsector) van de meerderheid van onze Nederlandse apotheken en de distributie van farmaceutische en medische producten op basis van GDP-standaarden (Good Distribution Practices). Deze keurmerken worden door externe instanties afgegeven.
- Onze interne-auditafdeling beoordeelt op basis van risicoanalyses periodiek alle groepsmaatschappijen op naleving van interne procedures. Daarnaast voert zij onderzoek uit naar bedrijfsbrede thema's. De nadruk ligt op controle en beoordeling van risicobeheersing in operationele processen ('operational audits').
- Externe accountants controleren stelselmatig de jaarrekening van OPG en haar groepsmaatschappijen (financial audits), waarbij afstemming plaatsvindt met de activiteiten van de interne-auditfunctie. De beoordeling van onze financiële verslaglegging die daartoe plaatsvindt, helpt ons eventuele verbeteringsmogelijkheden te identificeren.
- Alle groepsmaatschappijen rapporteren daarnaast jaarlijks door ondertekening van een 'letter of representation' over de kwaliteit van hun interne beheersing.
- Ten minste tweemaal per jaar bespreken wij de kwaliteit van de interne beheersing met de auditcommissie en de Raad van Commissarissen.

Risicogebieden

Dit hoofdstuk bevat een niet-limitatief overzicht van belangrijke risico's die wij als OPG onderkennen en een beschrijving van de maatregelen die wij treffen om deze risico's te beperken of te beheersen. Hierbij maken we onderscheid tussen strategische en operationele risico's, financiële risico's en risico's met betrekking tot verslaggeving en naleving van wet- en regelgeving.

Strategische en operationele risico's

Onze strategie, zoals verwoord in het gelijknamige hoofdstuk, omvat drie belangrijke speerpunten: internationale groei, ketenopbouw en efficiencyverbetering. Aan elk van deze speerpunten zijn risico's verbonden.

Ons speerpunt internationale groei is vooral gericht op verdere uitbouw van directe leveringen in thuiszorgsituaties. Daarmee vermindert onze afhankelijkheid van de Nederlandse markt.

Bij de uitvoering van dit beleid bestaat de kans dat onvoldoende geschikte overnamemogelijkheden aanwezig blijken te zijn of dat wij onvoldoende rendement op investeringen realiseren.

Deze risico's beperken wij zoveel mogelijk door onder meer systematische marktverkenning, een goede screening van kandidaten en uitgebreide due diligence. Daarbij besteden wij aandacht aan integratieplanning en verdere ontwikkeling van een internationaal personeelsbeleid en internationaal inzetbare professionals.

Met ons tweede speerpunt ketenopbouw willen we in Nederland ons marktaandeel op de apotheekmarkt verder uitbouwen door het versneld uitrollen van de retailformule Mediq Apotheek in 2007. Verder onderzoeken wij mogelijkheden om de formule ook in Polen te introduceren.
Als mogelijke risico's hieraan verbonden noemen wij:
- onzekerheden over veranderingen in (lokale) wetgeving met marge-erosie tot gevolg;
- vertraging in de uitrol van Mediq.

Overheid speelt belangrijke rol.

In de markten, waarop OPG zich begeeft, speelt de overheid altijd een belangrijke rol. Structurele prijsverlagingen door maatregelen van de Nederlandse overheid en de beoogde invoering van een zogenaamde 'modulaire tariefstructuur' voor apotheken (per 1 januari 2008) leiden tot aanhoudende margedruk. Door effectief commercieel te opereren op de internationale inkoop- en verkoopmarkt, door uitbreiding van het assortiment eigen merken en door kostenbeheersing en verbetering van de logistieke prestaties gaan wij marge-erosie tegen.

De Poolse overheid werkt aan wetsvoorstellen om de farmaceutische wetgeving te wijzigen. Hoewel de inhoud nog aan verandering onderhevig is, kan invoering van dit voorstel zowel kansen als uitdagingen opleveren. Het voorstel omvat onder meer:
- de introductie van vaste marges van receptgeneesmiddelen voor groothandel en apotheek;
- restricties aan het aantal eigendomsapotheekvestigingen per verzorgingsgebied;
- een verbod voor groothandels om nieuwe distributiecentra te vestigen, indien zij tevens apotheken bezitten.

Onze belangen in dezen worden behartigd via de brancheorganisaties. Tegelijkertijd hebben wij alternatieve scenario's en bijbehorende initiatieven voorbereid. Door een breed pakket van producten en diensten binnen de Poolse markt en vooral door haar groeiende retailpositie kan Orfe deze veranderingen goed het hoofd bieden.

Voor de uitrol van Mediq hebben wij een slagvaardig projectteam ingericht. Dit team zal op basis van planmatige aanpak en strakke bewaking de uitrol begeleiden. Tegelijkertijd proberen wij flexibel te werk te gaan en in dit proces te blijven leren van eerdere ervaringen.

Met ons derde strategische speerpunt besteden wij voortdurend aandacht aan de efficiencyverbetering van de bedrijfsvoering. We bundelen daarbij de binnen groepsmaatschappijen aanwezige kennis, streven naar inkoopbesparingen, proberen arbeid flexibeler in te zetten en investeren in geïntegreerde informatiesystemen.
Mede in dit kader voegen we de groothandels- en apotheekactiviteiten in Nederland samen, evenals de pre-wholesale en groothandelsactiviteiten in Polen.

Geïntegreerde IT-infrastructuur.

Belangrijke succesfactor bij deze optimalisatie is de kwaliteit van een geïntegreerde IT-infrastructuur. Het toegenomen gebruik van informatietechnologie heeft de afhankelijkheid van informatiesystemen, de kwetsbaarheid voor gebreken daarin alsook de beveiligingsproblematiek van informatiesystemen vergroot. Maatregelen die wij nemen om hieraan gerelateerde risico's te beheersen noemden wij hiervoor in de paragraaf 'Richtlijnen en procedures'.

Voor zover niet reeds in het bovenstaande vervat kunnen wij met operationele risico's worden geconfronteerd zoals:
- professionele en productaansprakelijkheid (bij fouten);
- trage afwikkeling van declaraties bij zorgverzekeraars;
- onregelmatigheden zoals fraude en diefstal.

Zowel de beroepsaansprakelijkheid van onze apothekers als het aansprakelijkheidsrisico van ons eigenlabelassortiment is, voor zover dat laatste niet een zaak is van de producent, afgedekt bij verzekeringsmaatschappijen. Voor risico's zoals bedrijfsaansprakelijkheid en bestuurders-aansprakelijkheid hebben wij internationale polissen afgesloten die dekking geven voor alle groepsmaatschappijen.

De invoering van het nieuwe Nederlandse zorgstelsel heeft bij veel zorgverzekeraars geleid tot vertraging in administratieve verwerking waardoor ons declaratieproces eveneens werd vertraagd. Dit gold vooral voor declaraties waarvoor een machtiging van de zorgverzekeraar is vereist. Wij maken afspraken met zorgverzekeraars over vereenvoudigde afwikkeling van declaraties ter bevordering van een snelle verwerking.

Wij hebben diverse maatregelen getroffen ter voorkoming van onregelmatigheden en fraude. Als er onverhoopt toch een incident optreedt, hebben wij adequate procedures om ons tijdig op de hoogte te stellen en schade tot een minimum te beperken. Hiervoor verwijzen wij naar de paragraaf 'Richtlijnen en procedures'.

Eenduidige kwantificering van bovengenoemde risico's is niet goed mogelijk. In algemene zin kan worden gesteld dat het directe effect op de resultaten op korte termijn beperkt is, maar dat het optreden van deze risico's vooral ten koste kan gaan van de marktpositie op langere termijn.

Financiële risico's

Naast de eerdergenoemde strategische en operationele risico's zijn wij als onderneming onderhevig aan diverse financiële risico's. Wij noemen in dit kader:
- valutarisico's;
- renterisico's;
- fiscale risico's;
- juridische claims;
- pensioenrisico's.

Substantiële valutarisico's afgedekt.

Ons beleid is om substantiële valutarisico's, die ontstaan uit handelstransacties of leningen anders dan in de eigen valuta van de desbetreffende groepsonderneming, op consequente basis af te dekken, veelal door valutatermijntransacties. Het aantal en de omvang van deze transacties konden overigens tot nog toe beperkt blijven. Translatierisico's (zoals het valuta-effect op de vertaling van het bedrijfsresultaat in Polen naar euro's) dekken we niet af. We beschouwen onze posities in andere landen (in casu buiten de eurozone) als strategisch en gaan ervan uit dat op langere termijn valutaschommelingen per saldo een neutraal effect zullen hebben.

Andere invloeden buiten beschouwing latend, geven wij in onderstaande tabel een schatting van het effect op het bedrijfsresultaat bij een koerswijziging van 10%.

Gevoeligheid bedrijfsresultaat bij een 10% koersstijging/-daling t.o.v. alle andere valuta x € 1.000.000	
PLN	+/- € 0,6
NOK	+/- € 0,8
HUF	+/- € 0,4
CHF	+/- € 0,3

Het renterisico wordt bepaald door de mate waarin fluctuaties in de lange of korte rente een effect hebben op het resultaat. Wij maken zo nodig gebruik van renteswaps of andere derivaten om renterisico's te beheersen. Uitgaande van de financieringspositie per ultimo 2006 schatten wij dat een stijging of daling van 1%-punt in de euro-geldmarktrente een effect heeft op het financieringsresultaat van circa € 0,1 miljoen negatief respectievelijk positief. Fluctuaties in de lange rente hebben geen direct resultaateffect voor 2007, omdat de rentecondities van alle bestaande (middel)lange leningen voor de resterende looptijden zijn gefixeerd.

Op fiscaal gebied maken wij gebruik van de mogelijkheden die de fiscale wet- en regelgeving ons biedt, zonder onnodige risico's te lopen. Bij de beoordeling van wettelijke mogelijkheden en ter toetsing van onze naleving van de belastingwetgeving krijgen wij ondersteuning van externe fiscale adviseurs. Desondanks zouden wij in discussie kunnen raken met fiscale autoriteiten over de interpretatie van fiscale regels waarvan de afloop niet met zekerheid kan worden voorspeld.
Door de latente belastingposities op onze balans lopen wij vooral bij wijziging van het vennootschapsbelastingtarief een financieel risico. Uitgaande van de positie per ultimo 2006 kan een tariefsverlaging met 1%-punt in Nederland leiden tot een eenmalig negatief effect op het nettoresultaat van circa € 0,7 miljoen. In Duitsland zou dit kunnen leiden tot een eenmalig negatief effect van circa € 0,1 miljoen op het nettoresultaat.

Vanuit hun normale bedrijfsactiviteiten kunnen groepsmaatschappijen betrokken raken bij juridische claims, hetzij als eiser, hetzij als gedaagde. Belangrijke posten in de voorziening voor juridische kwesties (in totaal circa € 7 miljoen) hebben betrekking op een claim wegens productaansprakelijkheid en de afwikkeling van een commercieel dispuut.

Het merendeel van onze medewerkers in Nederland is aangesloten bij het Pensioenfonds Medewerkers Apotheken of de Stichting Pensioenfonds OPG. Beide fondsen kennen een 'defined benefit'-regeling en beschikken over een voldoende dekkingsgraad. OPG heeft geen rechtstreekse verplichting om tekorten van deze fondsen aan te vullen. Desalniettemin kunnen tekorten in de toekomst leiden tot hogere lasten voor OPG. Over 2006 bedroeg de pensioenpremie ten laste van de werkgever voor het Pensioenfonds Medewerkers Apotheken tussen 16,4% en 19,2% en voor de Stichting Pensioenfonds OPG 17% van de pensioengrondslag.

Risico's met betrekking tot verslaggeving en naleving wet- en regelgeving

Betrouwbare financiële verslaggeving is essentieel voor interne managementinformatie en als grondslag voor externe rapportages. Gebruikmakend van het eerdergenoemde beheersingskader streven wij permanent naar verbetering van de betrouwbaarheid. Uitgebreide 'checks and balances' in de opstelling van de financiële verslaggeving vanuit decentrale organisatorische eenheden binnen groepsbrede richtlijnen mitigeren sterk het risico van onjuistheden. Daarnaast vereist kwalitatief hoogwaardige gezondheidszorg zorgvuldige naleving van wet- en regelgeving en van onze gedragscode. Primair dragen onze systemen voor kwaliteitsmanagement hieraan bij. Waar wet- en regelgeving of onze gedragscode feitelijk of vermoedelijk overtreden wordt, kunnen medewerkers dit via de klokkenluidersregeling melden bij een vertrouwenspersoon. Daarnaast worden incidenten die

schade veroorzaken in materiële zin of die onze reputatie in gevaar brengen, op basis van een 'business control incident'-procedure direct aan het hoogste niveau gerapporteerd. Hiervoor verwijzen wij naar de paragraaf 'Beoordeling en toezicht'. Naleving vraagt op elk niveau de voortdurende aandacht van het management.

Verklaring

Op grond van onze inschatting van de risico's waaraan wij zijn blootgesteld en op basis van ontwerp en werking van het beheersingskader, zijn wij van oordeel dat een redelijke mate van zekerheid bestaat dat ten aanzien van financiële verslaggevingsrisico's onze verslaggeving geen onjuistheden van materieel belang bevat. Met uitzondering van de tekortkoming in de administratieve beheersing in onze Nederlandse apotheken (zie hieronder) menen wij dat onze risicobeheersings- en controlesystemen in het verslagjaar naar behoren hebben gefunctioneerd en hebben wij geen aanwijzingen om te veronderstellen dat dit in het komend jaar niet het geval zal zijn.

Vorig jaar meldden wij in deze verklaring twee tekortkomingen in de administratieve beheersing in onze Nederlandse apotheken en in het pre-wholesalebedrijf in Polen.

Ten aanzien van het verbeteringspotentieel in de aansluiting tussen de administratieve systemen enerzijds en de logistieke en commerciële systemen van onze apotheekketen in Nederland anderzijds, is aanzienlijke vooruitgang geboekt. De geleidelijke standaardisatie van administratieve processen binnen de apotheken en de centralisatie van de financiële administratie beginnen vrucht af te werpen. Dit complexe proces, dat veel vraagt zowel van medewerkers in de apotheken als van de centrale organisatie, is echter nog niet volledig afgerond. Wij verwachten dit eind 2007 gerealiseerd te hebben, met dien verstande dat een efficiënte invulling ervan uiteindelijk een geïntegreerde ICT-omgeving vraagt. Dit laatste vergt nog zeker drie jaar.

Geleidelijke standaardisatie van administratieve processen.

De beheersing van kortingen in het pre-wholesalebedrijf van Orfe in Polen voldeed vorig jaar nog niet aan de eisen die wij daaraan stellen. Het ging hierbij zowel om kortingen van leveranciers als kortingen aan klanten. De ontwikkeling en invoering van geautomatiseerde controles hebben inmiddels geleid tot de gewenste verbetering in dit proces.

De beheersing van financiële, operationele en strategische risico's en risico's van naleving van wet- en regelgeving rust evenzeer op het beheersingskader dat wij hiervoor schetsten. Vorig jaar waren wij er nog niet volledig in geslaagd om minder presterende apotheken van onze keten in Nederland naar het gewenste niveau van winstgevendheid te tillen. Door gerichte verbeteringsmaatregelen, zoals strakker voorraad- en assortimentsbeheer en personeelskostenreductie, zijn duidelijke verbeteringen zichtbaar op dit punt en is het aantal onderpresterende apotheken verminderd.

Vorig jaar constateerden wij tevens dat de behandeling van informatie binnen en buiten ICT-systemen niet in alle situaties aan de *Code voor informatiebeveiliging* voldoet. Een verhoogd bewustzijn en concrete beveiligingsprocedures beginnen vrucht af te werpen. Niettemin is verdere aandacht hiervoor nodig.

Met het oog op verdere optimalisatie van het risicobeheersingssysteem streven wij ernaar in 2007 vooruitgang te boeken op de volgende gebieden:

- centralisatie van de financiële administratie en standaardisatie van administratieve processen in de Nederlandse apotheken;
- blijvende systematische aandacht voor informatiebeveiliging binnen de gehele groep.

Systematische aandacht voor informatiebeveiliging.

Niettegenstaande de zorgvuldigheid die wij nastreven bij risicobeheersing, willen wij ten slotte opmerken geen absolute zekerheid te kunnen bieden voor het verwezenlijken van bedrijfsdoelen, het voorkomen van onjuiste opgaven of het niet naleven van regels en voorschriften.

Op grond van bovenstaande zijn wij van mening dat wij hiermee voldoen aan de best-practice-bepalingen II.1.3 en II.1.4 van de Nederlandse corporate-governancecode, rekeninghoudend met de aanbevelingen van de Monitoring Commissie Corporate Governance over de toepassing daarvan.

Levering op maat: van bulk-hoeveelheden voor instellingen tot verpakkingen per patiënt per dag

Onze service gaat verder dan alleen het afleveren van medicijnen. Wij denken mee over wat zorgverleners met onze producten doen. Zo kunnen wij ziekenhuizen van dienst zijn door in bepaalde situaties bulkhoeveelheden af te leveren en instellingen kunnen wij helpen door verpakkingen op patiëntniveau te leveren. Onze Baxter-machines kunnen geneesmiddelen per patiënt en per inneemtijdstip verpakken. Gemakkelijk, snel én vooral ook veilig.

OPG Groep N.V. Jaarrekening 2006

Geconsolideerde winst-en-verliesrekening	70
Geconsolideerde balans	71
Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat	72
Geconsolideerd kasstroomoverzicht	73
Wijzigingen in de samenstelling van OPG Groep N.V.	75
Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening	78
Toelichting op de geconsolideerde winst-en-verliesrekening	90
Toelichting op de geconsolideerde balans	98
Toelichting op het geconsolideerde kasstroomoverzicht	121
Overige vermeldingen	123
Enkelvoudige balans	127
Enkelvoudige winst-en-verliesrekening	128
Toelichting op de enkelvoudige jaarrekening	129
Toelichting op de enkelvoudige winst-en-verliesrekening	130
Toelichting op de enkelvoudige balans	131
Overige gegevens	137

Geconsolideerde winst-en-verliesrekening

x € 1.000	Toelichting	2006		2005	
Netto-omzet	1	**2.281.042**		2.229.024	
Inkoopwaarde van de omzet		**1.832.777**		1.818.157	
Bruto-omzetresultaat			**448.265**		410.867
Overige baten	2		**8.549**		6.909
Personeelskosten	3	**210.662**		195.780	
Afschrijvingen	4	**17.110**		15.326	
Bijzondere waardevermindering vaste activa	5	**–**		1.322	
Overige bedrijfskosten	6	**98.875**		93.231	
Totaal bedrijfskosten			**326.647**		305.659
Bedrijfsresultaat			**130.167**		112.117
Financiële baten	7	**932**		684	
Financiële lasten	7	**– 9.496**		– 8.803	
Resultaat geassocieerde deelnemingen	8	**1.367**		1.739	
			– 7.197		– 6.380
Resultaat voor belastingen			**122.970**		105.737
Belastingen	9		**– 20.437**		– 21.225
Resultaat na belastingen			**102.533**		84.512
Toe te rekenen aan:					
Aandeelhouders (Nettoresultaat)			**99.874**		81.769
Derden			**2.659**		2.743
Totaal			**102.533**		84.512
In euro's					
Nettoresultaat per gewoon aandeel	10		**6,84**		5,63
Nettoresultaat per gewoon aandeel na verwateringseffect	10		**6,57**		5,30

Geconsolideerde balans

x € 1.000	Toelichting	31.12.2006		31.12.2005	
Vaste activa					
Materiële vaste activa	11	**102.537**		100.750	
Vastgoedbeleggingen	11	**843**		1.400	
Goodwill	12	**341.984**		314.047	
Overige immateriële activa	12	**22.906**		7.446	
Geassocieerde deelnemingen	13	**13.057**		13.978	
Derivaten	20	**-**		2.368	
Latente belastingen	21	**33.361**		14.458	
Vorderingen	14	**13.471**		12.586	
Beleggingen	14	**25.285**		23.017	
			553.444		490.050
Vlottende activa	15				
Voorraden		**196.056**		184.128	
Handelsvorderingen		**242.524**		238.830	
Vennootschapsbelasting		**279**		9.697	
Overige vorderingen		**36.326**		35.510	
Derivaten	20	**3**		1	
Liquide middelen	16	**21.252**		8.844	
		496.440		477.010	
Vaste activa aangehouden voor verkoop	17	**964**		1.343	
			497.404		478.353
Totaal activa			**1.050.848**		968.403
Eigen vermogen	18				
Aandelenkapitaal		**100.173**		96.785	
Reserves		**394.173**		328.854	
Totaal			**494.346**		425.639
Aandeel derden			**16.872**		14.774
Totaal eigen vermogen			**511.218**		440.413
Langlopende verplichtingen					
Leningen	19	**131.894**		109.505	
Derivaten	20	**2.033**		–	
Latente belastingen	21	**7.814**		8.801	
Personeelsgerelateerde voorzieningen	22	**26.449**		38.166	
Overige voorzieningen	23	**3.052**		6.781	
			171.242		163.253
Kortlopende verplichtingen					
Kredietinstellingen		**26.398**		24.027	
Leningen vervallend binnen 1 jaar	19	**5.583**		17.345	
Derivaten	20	**286**		228	
Handelscrediteuren en overige kortlopende schulden	24	**310.762**		311.736	
Vennootschapsbelasting		**10.583**		171	
Overige belastingen en sociale premies		**7.763**		8.761	
Overige voorzieningen	23	**7.013**		2.470	
			368.388		364.738
Totaal eigen vermogen en verplichtingen			**1.050.848**		968.403

Geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat

x € 1.000	2006		2005	
Cash flow hedges:				
• Winsten/verliezen geboekt naar vermogen	**2.347**		– 1.819	
Belastingeffect op cashflow hedges	**– 695**		573	
Valutakoersverschillen	**418**		3.187	
Belastingeffect op valutakoerseffecten	**– 124**		– 1.004	
Actuariële winsten en verliezen inzake toegezegd-pensioenregelingen	**8.567**		– 758	
Belastingeffect op actuariële verschillen	**– 2.552**		239	
Wijziging nominale belastingtarief	**– 990**		– 774	
Resultaat direct opgenomen in het eigen vermogen		**6.971**		– 356
Resultaat na belastingen		**102.533**		84.512
Totaalresultaat		**109.504**		84.156
Totaalresultaat toe te rekenen aan:				
Aandeelhouders		**106.777**		81.046
Derden		**2.727**		3.110
Totaalresultaat		**109.504**		84.156

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

x € 1.000	2006		2005	
Resultaat voor belastingen	**122.970**		105.737	
Financiële baten en lasten	**8.564**		8.119	
Resultaat geassocieerde deelnemingen	**– 1.367**		– 1.739	
Afschrijvingen op vaste activa	**17.110**		15.326	
Bijzondere waardevermindering vaste activa	**–**		1.322	
Resultaat uit verkoop vaste activa	**– 1.700**		– 1.946	
Beleggingsresultaat	**– 3.235**		– 667	
Mutatie voorzieningen	**– 2.086**		975	
Mutatie voorraden	**– 598**		8.490	
Mutatie kortlopende vorderingen	**5.750**		– 13.525	
Mutatie kortlopende verplichtingen	**– 3.390**		29.447	
Operationele kasstroom		**142.018**		151.539
Betaalde interest	**– 9.139**		– 8.741	
Betaalde belastingen over operationeel resultaat	**– 12.933**		– 31.659	
Kasstroom uit operationele activiteiten		**119.946**		111.139
Investeringen vaste activa	**– 16.929**		– 18.316	
Acquisities na aftrek van liquide middelen	**– 60.502**		– 40.988	
Ontvangen interest	**932**		684	
Ontvangen dividend	**689**		1.826	
Verkoop van groepsmaatschappijen	**– 15.640**		– 10.256	
Desinvesteringen vaste activa	**3.021**		1.657	
Verstrekte leningen	**– 7.471**		– 3.046	
Ontvangen aflossing op leningen	**5.595**		10.208	
Overige mutaties in vaste activa	**96**		– 971	
Betaalde belastingen over investeringsactiviteiten	**– 195**		– 225	
Kasstroom uit investeringsactiviteiten		**– 90.404**		– 59.427
Ontvangsten uit uitgifte van aandelen	**3.388**		3.184	
Inkoop eigen aandelen	**– 14.200**		– 11.669	
Betaald dividend	**– 25.484**		– 21.161	
Opgenomen financiering	**31.719**		19.975	
Aflossing op leningen	**– 14.469**		– 15.948	
Mutatie minderheidsaandeelhouders	**– 648**		– 2.426	
Kasstroom uit financieringsactiviteiten		**– 19.694**		– 28.045
Nettokasstroom		**9.848**		23.667

Geconsolideerd kasstroomoverzicht

x € 1.000		2006		2005
Aansluiting naar de balans:				
Nettokasstroom		**9.848**		23.667
Valutakoersverschillen in netto kortlopende schuld		**189**		– 769
Subtotaal		**10.037**		22.898
Netto kortlopende schuld begin periode				
Liquide middelen	**8.844**		3.845	
Kredietinstellingen	**24.027**		41.926	
		15.183		38.081
Netto kortlopende schuld einde periode				
Liquide middelen	**21.252**		8.844	
Kredietinstellingen	**26.398**		24.027	
		5.146		15.183
Mutatie netto kortlopende schuld op balans		**10.037**		22.898

Wijzigingen in de samenstelling van OPG Groep N.V.

Acquisities

Gedurende het jaar 2006 hebben wij in totaal € 60,5 miljoen besteed aan acquisities. Hiervan is € 12,9 miljoen geïnvesteerd in het segment Apotheken Nederland, € 6,9 miljoen in het segment Apotheken Internationaal en € 40,7 miljoen in het segment Direct & Institutioneel.

De acquisities in het segment Direct & Institutioneel betreffen de aankoop van DiabetesDirect per 1 februari, Dia Real per 18 oktober en de verwerving van de resterende 50% van Absorin Schweiz AG op 13 december. Verder hebben wij ons aandelenbelang in Medeco Hongarije uitgebreid in een tweetal stappen. In juli hebben wij 6,1% verworven en in december 24,6%. Het aandelenbelang in onze dochter Medeco Hongarije is hiermee uitgebreid van 51,0% naar 81,6%.

DiabetesDirect, gevestigd te 's-Hertogenbosch, is een Nederlandse verkoop- en distributieonderneming voor diabeteshulpmiddelen. Met deze acquisitie hebben wij onze leiderschapspositie in deze markt versterkt. DiabetesDirect is overgenomen van het voormalige management en er werkten ultimo 2006 17 FTE. De bijdrage van DiabetesDirect over 2006 aan de netto-omzet is € 10,3 miljoen, de bijdrage aan het bedrijfsresultaat is € 1,4 miljoen. Was deze acquisitie per 1 januari 2006 geëffectueerd dan was de bijdrage aan de netto-omzet € 11,2 miljoen en aan het bedrijfsresultaat € 1,6 miljoen geweest. De overnamesom bedroeg € 12,6 miljoen. Hiervan is € 0,1 miljoen geïdentificeerd als liquide middelen, € 0,1 miljoen als materieel vaste actief, € 9,2 miljoen is geïdentificeerd als immaterieel vast actief 'klantrelatie', € 0,5 miljoen als werkkapitaal en € 2,7 miljoen als voorziening voor latente belastingen. Daarnaast is € 5,4 miljoen als goodwill verantwoord. Als acquisitiebedrag is € 12,5 miljoen opgenomen. De overgenomen juridische entiteiten zijn: DiabetesDirect B.V. en HulpmiddelenDirect B.V.

Dia Real, gevestigd in Dresden (Duitsland), is een van de grootste verkoop- en distributieondernemingen voor diabeteshulpmiddelen in Duitsland. Dia Real levert diabetesproducten (voornamelijk teststrips en insulinepompen) en gerelateerde diensten rechtstreeks aan patiënten. Bij Dia Real werkten ultimo 2006 120 FTE's. De bijdrage van Dia Real over 2006 aan de netto-omzet is € 10,9 miljoen, de bijdrage aan het bedrijfsresultaat is € 0,6 miljoen. Was deze acquisitie per 1 januari 2006 geëffectueerd dan was de bijdrage aan de netto-omzet € 50,0 miljoen, en aan het bedrijfsresultaat € 4,0 miljoen geweest. De overnamesom bedroeg € 26,8 miljoen. Hiervan is € 1,6 miljoen geïdentificeerd als liquide middelen, € 1,0 miljoen als materieel vast actief, € 7,4 miljoen is geïdentificeerd als immaterieel vast actief 'klantrelatie', € 12,1 miljoen als werkkapitaal en € 1,8 miljoen als voorziening voor latente belastingen. Daarnaast is € 6,5 miljoen als goodwill verantwoord. Als acquisitiebedrag is € 25,3 miljoen opgenomen. De overgenomen juridische entiteiten zijn: Dia Real GmbH, Eu-medical GmbH en Matria Holding GmbH. Deze zijn overgenomen van Matria Healthcare Inc., gevestigd te Marietta, Georgia (Verenigde Staten).

De resterende 50% in Absorin Schweiz AG is overgenomen van het management. Wij hadden reeds 50% in deze onderneming, die in voorgaande jaren is verantwoord onder geassocieerde deelnemingen. Het is een Zwitserse handelsonderneming in medische hulpmiddelen, gevestigd te Frauenfeld. De gerealiseerde bijdrage in de omzet en in het bedrijfsresultaat over 2006 is vanwege de overnamedatum laat in december verwaarloosbaar. Was deze acquisitie per 1 januari 2006 geëffectueerd dan was de bijdrage aan de netto-omzet € 3,4 miljoen en aan het bedrijfsresultaat € 1,3 miljoen geweest. De overnamesom bedroeg € 2,3 miljoen. Hiervan is € 0,4 miljoen geïdentificeerd als liquide middelen, € 0,1 miljoen als materieel vast actief, € 0,7 miljoen is geïdentificeerd als immaterieel vast actief 'klantrelatie' en € 0,1 miljoen als werkkapitaal. Daarnaast is € 1,1 miljoen als goodwill verantwoord en € 0,1 miljoen als voorziening voor latente belastingen. Als acquisitiebedrag is € 1,9 miljoen opgenomen.

De investering voor de uitbreiding van het belang in Medeco Hongarije bedroeg € 1,3 miljoen. Wij hebben dit belang overgenomen van een particulier en de entiteiten Savaria Homecare en Bi-Med. Omdat dit een transactie met minderheidsaandeelhouders betreft is € 0,8 miljoen, het verschil tussen de reële waarde en

de deelnemingswaarde, vanuit het 'economic entity model' rechtstreeks ten laste van het eigen vermogen gebracht. Een bedrag van € 0,5 miljoen betreft een mutatie in de deelnemingswaarde. Als acquisitiebedrag is € 1,3 miljoen opgenomen. Deze transactie heeft geen invloed op de netto-omzet en het bedrijfsresultaat. Wel daalt het aandeel derden. Het aandeel derden is in handen van het zittende management.

De acquisities bij Apotheken Nederland betreffen de aankoop van apotheken. Gedurende het jaar 2006 is onze apotheekketen in Nederland uitgebreid met 6 apotheken; de keten in Nederland telt daarmee 220 apotheken. Hiervan worden 11 apotheken niet opgenomen in de consolidatie omdat wij hierin geen beslissende zeggenschap hebben. De gezamenlijke koopsom van deze acquisities bedraagt € 13,8 miljoen. Hiervan is € 0,9 miljoen geïdentificeerd als liquide middelen, – € 1,2 miljoen als vaste activa, € 2,2 miljoen als werkkapitaal en € 0,1 miljoen als voorziening. Het aandeel derden is met € 0,4 miljoen afgenomen. Daarnaast is € 12,4 miljoen als goodwill verantwoord. Als acquisitiebedrag is € 12,9 miljoen opgenomen. De bijdrage aan de netto-omzet van deze apotheken over 2006 is € 15,4 miljoen, de bijdrage aan het bedrijfsresultaat is € 1,5 miljoen. Waren deze acquisities per 1 januari 2006 geëffectueerd dan was de bijdrage aan de netto-omzet € 23,6 miljoen en aan het bedrijfsresultaat € 2,6 miljoen geweest.

De acquisities bij Apotheken Internationaal betreffen apotheken in Polen en de aankoop van het resterende belang in onze dochter Orfe. Per ultimo 2005 bezat OPG 92% van het stemrecht en 91% van de aandelen in Orfe. In overeenstemming met de Poolse wetgeving dienen bij meer dan 90% eigendom in een beursgenoteerde onderneming de overige aandeelhouders te worden uitgekocht. Wij hebben gebruikgemaakt van deze mogelijkheid en in januari 2006 de resterende 9% verworven voor € 3,9 miljoen.

Gedurende 2006 hebben wij in Polen 7 apotheken aangekocht. Rekeninghoudend met een zelf opgerichte apotheek en de sluiting van vier onrendabele apotheken komt het totaal aantal eigendomsapotheken in Polen ultimo 2006 uit op 178, dit is vier meer dan eind 2005. De gezamenlijke koopsom van deze acquisities bedraagt € 3,0 miljoen. Hiervan is € 0,6 miljoen als werkkapitaal, € 0,1 miljoen als vaste activa geïdentificeerd. Daarnaast is € 2,3 miljoen als goodwill verantwoord. Als acquisitiebedrag is € 3,0 miljoen opgenomen. Doordat de acquisities in het laatste kwartaal van 2006 plaatsvonden is de bijdrage aan het bedrijfsresultaat beperkt. De bijdrage aan de netto-omzet is € 0,6 miljoen. Waren deze acquisities per 1 januari 2006 geëffectueerd dan was de bijdrage aan de netto-omzet € 6,3 miljoen en aan het bedrijfsresultaat € 0,3 miljoen geweest.

Voor acquisities hebben wij, naast een vergoeding voor overgenomen geïdentificeerde activa en verplichtingen, een vergoeding betaald voor bestaande klantrelaties, de locatie, toekomstige demografische ontwikkelingen of het aanwezige management. Als deze immateriële posten identificeerbaar zijn dan dienen deze opgenomen te worden als immaterieel vast actief op de balans. Hierbij zijn een drietal criteria van belang. Op de eerste plaats moet het als actief afscheidbaar zijn of voortvloeien uit een contractueel of ander juridisch recht. Ten tweede moet de verwachting bestaan dat toekomstige economische voordelen uit dit immaterieel vast actief naar de groep zullen vloeien. Ten derde moet de kostprijs van het actief betrouwbaar vastgesteld kunnen worden.

Bij apotheekacquisities zijn er geen immateriële activa buiten de overgenomen geïdentificeerde activa die apart geïdentificeerd kunnen worden. Overwegingen hierbij zijn dat de klantrelatie veelal is gebaseerd op de fysieke locatie van de apotheek ten opzichte van artsen en patiënten. We stellen dat de waarde van een locatie afhangt van de volledige omgeving waar de apotheek deel van uitmaakt. Als zodanig is deze waarde niet individueel identificeerbaar. Verder is de relatie klant-apotheker gebaseerd op vertrouwen. Deze vertrouwelijkheid staat uitwisseling, verkoop of leasing van klantgegevens aan derden in de weg.

Voor het management kan alleen een identificeerbaar vast actief opgenomen worden als de arbeidsovereenkomst met het zittende management tegen een lagere vergoeding dan gebruikelijk in de markt voortgezet wordt. Bij bovenstaande acquisities is hiervan geen sprake.

Bij de acquisitie van DiabetesDirect, Dia Real en Absorin Schweiz gelden dezelfde veronderstellingen als bij een apotheekacquisitie met uitzondering van de identificeerbaarheid van klantrelaties. Bij deze drie entiteiten is de locatie van ondergeschikt belang in de klantrelatie. De waarde van de klantrelatie zit vooral in logistieke prestaties, geleverde service en bereikbaarheid via internet en telefoon. Gezamenlijk bepalen deze elementen het beeld dat klanten bij deze entiteiten hebben en wat hen ertoe doet besluiten klant te blijven. Vanuit dit perspectief hebben wij 'klantrelatie' als immaterieel vast actief geïdentificeerd. De contante waarde van kasstromen die vanuit bestaande klantrelaties toekomen aan de groep is de basis voor het bepalen van de kostprijs.

De boekwaarde van de oorspronkelijke overgenomen activa en passiva zijn, met uitzondering van de geïdentificeerde immateriële vaste activa, de hieraan gerelateerde latente belastingen en goodwill, gelijk aan de reële waarde.

Desinvesteringen

Ultimo april zijn twee eigendomsapotheken (100%) in Tiel gaan samenwerken met drie openbare apotheken. Het belang in de combinatie bedraagt 65%. Feitelijk is hierbij een minderheidsbelang in de twee eigendomsapotheken verkocht aan de eigenaren van de drie openbare apotheken waarmee de samenwerking vorm heeft gekregen. Deze transactie heeft geen invloed op de netto-omzet en het bedrijfsresultaat. Het verschil tussen de boekwaarde en de reële waarde van € 0,3 miljoen is verwerkt in het eigen vermogen. Het aandeel derden stijgt met € 0,9 miljoen.

Ultimo mei hebben wij een minderheidsbelang van 33,3% verkocht in twee eigendomsapotheken in Veghel. Deze transactie heeft geen invloed op de netto-omzet en het bedrijfsresultaat. Wel stijgt het aandeel derden met € 0,1 miljoen. Het verschil tussen de boekwaarde en de reële waarde van € 0,2 miljoen is verwerkt in het eigen vermogen.

Ultimo september hebben wij 100% van de aandelen Igazgyöngy Kft verkocht aan twee particulieren. Igazgyöngy is een Hongaarse onderneming die declaraties afwikkelt naar de zorgverzekeraar. Deze transactie heeft geen invloed op onze omzet en het resultaat op deze transactie is nihil.

Toelichting op de geconsolideerde jaarrekening

Algemeen

OPG Groep N.V. ('OPG') is statutair gevestigd in Utrecht, Nederland. De geconsolideerde jaarrekening van de onderneming voor het jaar 2006 bestaat uit de onderneming, al haar groepsmaatschappijen en het aandeel van OPG Groep N.V. in derden (geassocieerde deelnemingen). Een overzicht van de belangrijkste geassocieerde deelnemingen is opgenomen in de toelichting.

De geconsolideerde jaarrekening 2006 is opgesteld in overeenstemming met de International Financial Reporting Standards (IFRS) zoals aanvaard binnen de Europese Unie.

De Raad van Commissarissen heeft de conceptjaarrekening met de Raad van Bestuur besproken. In vervolg daarop heeft de Raad van Bestuur de jaarcijfers op 11 februari 2007 vrijgegeven voor publicatie. Op 4 april 2007 zal het jaarverslag aan de Algemene vergadering van Aandeelhouders ter vaststelling worden voorgelegd.

IFRS-standaarden, interpretaties en wijzigingen op gepubliceerde standaarden die nog niet van toepassing zijn

Bepaalde nieuwe IFRS-standaarden, interpretaties of wijzigingen op bestaande standaarden die zijn gepubliceerd, zijn van toepassing voor de groep voor de verslaggevingsperiode vanaf 1 januari 2007 of later. Voor zover de groep de standaarden niet vervroegd heeft toegepast betreft dit:

IAS 1 (Wijziging) Presentatie Jaarrekening

Deze wijziging beoogt een beter inzicht te geven in de opbouw van en wijzigingen in het eigen vermogen. Deze wijziging is van toepassing met ingang van 1 januari 2007. Per die datum zullen wij deze gewijzigde standaard doorvoeren.

IFRS 7 Financiële instrumenten

Deze wijziging vereist aanvullende informatie over financiële instrumenten, zoals kwantitatieve en kwalitatieve informatie over exposure-risico's, inclusief specifieke toelichting op kredietrisico's en marktrisico's. IFRS 7 is van toepassing met ingang van 1 januari 2007. Per die datum zullen wij deze standaard doorvoeren.

IFRS 8 Bedrijfssegmenten

Deze wijziging vereist aanvullende informatie over bedrijfssegmenten, producten en diensten, geografische gebieden en belangrijkste afnemers. IFRS 8 is van toepassing met ingang van 1 januari 2009. Per die datum zullen wij deze standaard doorvoeren.

IFRIC interpretaties

De interpretaties die van toepassing zijn in 2006 zijn beoordeeld. Voor zover deze betrekking hebben op de grondslagen van OPG hebben wij vastgesteld dat het effect beperkt is. De interpretaties die van kracht worden in 2007 respectievelijk 2008 worden momenteel beoordeeld op mogelijke consequenties voor OPG Groep N.V.

Grondslagen voor de opstelling van de geconsolideerde overzichten

Algemeen

De belangrijkste grondslagen voor de waardering en resultaatbepaling voor de opstelling van de geconsolideerde jaarrekening lichten we hierna toe. De ondernemingen van de groep hebben deze grondslagen consistent toegepast voor de in deze geconsolideerde jaarrekening gepresenteerde perioden. De waarderingsgrondslagen zijn gebaseerd op historische kosten tenzij anders vermeld in deze grondslagen.

Consolidatie

Groepsmaatschappijen

In de consolidatie worden de financiële gegevens van OPG betrokken en van ondernemingen waarin de vennootschap beslissende zeggenschap over het operationele en financiële beleid kan uitoefenen. In het algemeen houdt de vennootschap hier direct of indirect meer dan de helft van de zeggenschapsrechten. De activa, verplichtingen en resultaten van deze ondernemingen (hierna aangeduid als groepsmaatschappijen) worden volledig geconsolideerd. De transacties, relaties en ongerealiseerde resultaten tussen de groepsmaatschappijen zijn geëlimineerd. Het aandeel van derden in het geconsolideerde resultaat en vermogen is afzonderlijk vermeld.

Bij de acquisitie waarderen wij de afzonderlijke activa, verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen van een groepsmaatschappij tegen de reële waarde die op de dag van acquisitie gold. De waarde waarmee de verkrijgingsprijs (inclusief kosten van de acquisitie) de reële waarde van het groepsaandeel in de afzonderlijk te identificeren netto-activa te boven gaat, activeren wij als goodwill. Na de eerste verantwoording wordt de goodwill gewaardeerd als kostprijs onder aftrek van geaccumuleerde waardevermindering. Als de verkrijgingsprijs van de nieuw verworven groepsmaatschappij lager is dan het nettobedrag van de reële waarde van de identificeerbare netto-activa wordt het verschil direct ten gunste van het resultaat gebracht.
De financiële gegevens van nieuw verworven groepsmaatschappijen worden meegeconsolideerd vanaf het moment van het verkrijgen van beslissende zeggenschap over het financieel en operationeel beleid in de groepsmaatschappij.

De financiële gegevens van groepsmaatschappijen die zijn afgestoten, worden geconsolideerd tot het moment van beëindiging van deze beslissende zeggenschap. Op het moment dat een groepsmaatschappij wordt afgestoten, wordt het verschil tussen de opbrengstwaarde en de boekwaarde, inclusief de goodwill en de cumulatieve omrekeningsverschillen, verantwoord in de winst-en-verliesrekening.

Omrekening van vreemde valuta

Functionele valuta / presentatievaluta

De jaarrekening van elke groepsmaatschappij wordt gebaseerd op de valuta die gehanteerd wordt in het land waarin de groepsmaatschappij opereert (functionele valuta).
De jaarrekening van OPG wordt opgesteld in euro, de functionele en presentatievaluta van OPG Groep N.V.

Transacties

Handelstransacties in vreemde valuta van individuele ondernemingen worden in functionele valuta vastgelegd in de lokale administratie tegen de geldende dagkoers. Monetaire activa en verplichtingen die zijn uitgedrukt in vreemde valuta worden omgerekend tegen de valutakoers per balansdatum. Hieruit voortvloeiende omrekenverschillen alsmede koersverschillen voortvloeiend uit de afwikkeling van dergelijke transacties worden in het resultaat verwerkt.

Groepsmaatschappijen

De resultaten en balansen van alle groepsmaatschappijen die in een andere functionele valuta rapporteren dan de euro worden als volgt omgerekend naar euro:

- Activa en verplichtingen van ondernemingen worden omgerekend naar euro's tegen de valutakoers per balansdatum;
- De winst-en-verliesrekeningen van deze ondernemingen worden omgerekend naar euro's tegen de gemiddelde koers;
- Koersverschillen die voortvloeien uit de omrekening van de nettovermogenswaarde van geconsolideerde ondernemingen worden verwerkt in de reserve omrekeningsverschillen.

Wanneer een buitenlandse entiteit wordt verkocht, worden valutaverschillen ten gunste of ten laste gebracht van de winst-en-verliesrekening als onderdeel van het resultaat op de verkoop.

Goodwill die voortvloeit uit de overname van een buitenlandse activiteit en aanpassingen aan de reële waarde zijn onderdeel van de investering in de buitenlandse activiteiten en worden omgerekend tegen de valutakoers op het moment waarop beslissende zeggenschap is verkregen.

Voor deze jaarrekening zijn de volgende koersen gebruikt:

In euro's		**BALANS PER 31.12.2006**	**WINST-EN-VERLIES-REKENING 2006**	BALANS PER 31.12.2005	WINST-EN-VERLIES-REKENING 2005
Hongaarse forint	**100**	**0,40**	**0,38**	0,40	0,40
Noorse kroon	**100**	**12,14**	**12,45**	12,52	12,48
Poolse zloty	**100**	**26,11**	**25,67**	25,94	24,85
US-dollar	**1**	**0,76**	**0,80**	0,85	0,80
Zwitserse frank	**100**	**62,23**	**63,49**	64,31	64,62

Kasstroomoverzicht

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode. De geldmiddelen in het kasstroomoverzicht bestaan uit de liquide middelen, het bankkrediet en geldmarktleningen opgenomen onder de kortlopende schulden. Kasstromen in vreemde valuta worden omgerekend tegen de gemiddelde wisselkoers over de verslaggevingsperiode.

Investeringen in groepsmaatschappijen worden verwerkt tegen de verkrijgingsprijs vermeerderd met overgenomen rentedragende schulden en onder aftrek van binnen de geacquireerde onderneming aanwezige geldmiddelen.

Materiële vaste activa

Materiële vaste activa waarderen wij tegen kostprijs verminderd met geaccumuleerde afschrijvingen en geaccumuleerde bijzondere waardeverminderingen. Afschrijvingen worden verantwoord als kosten en op lineaire basis bepaald, rekeninghoudend met de gebruiksduur en met inachtneming van een eventuele restwaarde. Op terreinen wordt niet afgeschreven. Voor bedrijfsgebouwen geldt een afschrijvingstermijn die ligt tussen 10 en 33 jaar. Machines, installaties en andere vaste bedrijfsmiddelen worden afgeschreven over een periode die varieert van 3 tot 10 jaar.

Onderhoud, reparaties en renovaties worden over het algemeen als kosten verwerkt in de periode waarin ze optreden. Belangrijke renovaties worden geactiveerd in de boekwaarde van het betreffende actief als mag worden verwacht dat de toekomstige economische voordelen groter zullen zijn dan de oorspronkelijk vastgestelde waarde. Deze worden afgeschreven over de gebruiksduur van het betreffende actief, maar gaan de resterende gebruiksduur van het actief waarvan het deel uitmaakt niet te boven.

De restwaarde en gebruiksduur worden aan het eind van ieder jaar beoordeeld. Bij herziening van eerdere verwachtingen verwerken wij de wijzigingen als een schattingswijziging.

Vastgoedbeleggingen

Vastgoedbeleggingen worden gewaardeerd volgens het kostprijsmodel. De waarderingsgrondslagen zijn gelijk aan die van materiële vaste activa.

Immateriële vaste activa

Goodwill

Onder immateriële vaste activa is de goodwill opgenomen die ontstaat bij acquisitie. Goodwill wordt bepaald door het verschil tussen de verkrijgingsprijs die wordt betaald op het moment van aankoop van een onderneming, en het aandeel van de groep in de reële waarde van de identificeerbare activa en verplichtingen. In de verkrijgingsprijs zijn kosten begrepen die direct kunnen worden toegerekend aan de acquisitie.
Goodwill op acquisities van groepsmaatschappijen verantwoorden wij onder goodwill. De goodwill op acquisities van geassocieerde deelnemingen verantwoorden we onder investeringen in geassocieerde deelnemingen.
Na initiële verantwoording wordt goodwill gewaardeerd tegen kostprijs onder aftrek van geaccumuleerde waardevermindering.
Bij verkoop van een entiteit waarin wij beslissende zeggenschap hebben wordt de goodwill afgeboekt naar rato van het aandeel van deze entiteit in de totale waarde van de kasstroomgenererende eenheid waar de entiteit deel van uitmaakt.

Overige immateriële activa

Immateriële activa anders dan goodwill, zoals software, websites en geïdentificeerde activa bij investeringen in groepsmaatschappijen, zoals klantrelaties, worden gewaardeerd tegen kostprijs minus geaccumuleerde afschrijvingen en geaccumuleerde bijzondere waardeverminderingen. Afschrijvingen worden verantwoord als kosten en op lineaire basis bepaald over de verwachte gebruiksduur die op vijf jaar wordt geschat voor de categorie software en websites. De afschrijvingsperiode op klantrelaties is afhankelijk van het vooraf gedefinieerde klantverloop.

Geassocieerde deelnemingen

Een geassocieerde deelneming is een entiteit waarbij de groep door haar belang invloed van betekenis kan uitoefenen op de financiële en beleidsbeslissingen van de deelneming, maar geen beslissende zeggenschap heeft.
Investeringen in geassocieerde deelnemingen worden op de balans opgenomen voor het aandeel in de waarde van het nettovermogen van de deelneming, samen met de goodwill waarvan bij acquisitie sprake was, onder aftrek van eventuele waardeverminderingen van individuele investeringen.
De nettovermogenswaarde van deze deelnemingen bepalen we volgens waarderings- en resultaatbepalingsgrondslagen van de groep. De eerste waardering van gekochte deelnemingen is tegen kostprijs, waarbij binnen de kosten een allocatie plaatsvindt volgens de reële waarde van de netto-activa op het moment van acquisitie. Voor vervolgwaardering gaan we uit van de op deze manier bepaalde reële waarde.
De resultaten van de geassocieerde deelnemingen bepalen we in overeenstemming met de waarderingsgrondslagen van OPG. Voor deze deelnemingen tonen we een evenredig aandeel in het resultaat gebaseerd op de vermogensmutatiemethode. Uitkeringen die van geassocieerde deelnemingen worden ontvangen verlagen de boekwaarde van de investering.

Overige financiële activa

Financiële activa worden in de balans opgenomen tegen de afwikkelingsdatum. De groep heeft financiële activa in de volgende categorieën:

- Beleggingen
  Deze financiële activa worden gewaardeerd tegen reële waarde. Het beleggingsresultaat verantwoorden wij rechtstreeks in de winst-en-verliesrekening.
- Vorderingen
  Na een initiële waardering tegen reële waarde vermeerderd met direct toe te rekenen transactiekosten, worden vorderingen gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs, eventueel verminderd met een voorziening voor oninbaar geachte posten. Elk verschil tussen de verstrekking (na verrekening van een eventueel agio of disagio) en de terugbetalingsregeling wordt gedurende de looptijd van de vordering verantwoord in de winst-en-verliesrekening volgens de effectieve interestmethode. Vorderingen met een looptijd korter dan één jaar worden geclassificeerd onder de vlottende activa.

Bijzondere waardeverminderingen van vaste activa

De groep beoordeelt op iedere balansdatum of er aanwijzingen zijn dat een actief aan een bijzondere waardevermindering onderhevig kan zijn. Als dergelijke indicaties aanwezig zijn, wordt de realiseerbare waarde van het actief vastgesteld. Als het niet mogelijk is de realiseerbare waarde voor het individuele actief te bepalen, wordt de realiseerbare waarde bepaald van de kasstroomgenererende eenheid waartoe het actief behoort.
Goodwill wordt toegerekend aan het laagste niveau van een kasstroomgenererende eenheid.
Van een bijzondere waardevermindering is sprake als de boekwaarde van een actief hoger is dan de realiseerbare waarde; de realiseerbare waarde is de hoogste van de reële waarde (minus eventuele verkoopkosten) en de bedrijfswaarde.
Als de realiseerbare waarde lager is dan de boekwaarde wordt het actief afgewaardeerd (impairment) tot die lagere realiseerbare waarde. Waardeverminderingen worden direct als last in de winst-en-verliesrekening verwerkt.
Een bijzonder waardeverminderingsverlies wordt (gedeeltelijk) ongedaan gemaakt, met uitzondering van goodwill, wanneer de omstandigheid die aanleiding gaf tot de bijzondere waardevermindering zo is gewijzigd dat de realiseerbare waarde is gestegen.
In zo'n geval wordt de boekwaarde van het actief verhoogd tot de herziene realiseerbare waarde, maar maximaal tot de boekwaarde die zou zijn vastgesteld als er geen sprake was geweest van een verlies door waardevermindering voor het betreffende actief.

Voorraden

De waardering van voorraden (grond- en hulpstoffen, gereed product en handelsvoorraden) geschiedt tegen de gewogen gemiddelde inkoopprijs of lagere opbrengstwaarde. Vrachtkosten, accijnzen, kortingen, bonussen, productie- en ompakkosten, maken voor zover direct herleidbaar naar de voorraad, deel uit van de gemiddelde inkoopprijs. De opbrengstwaarde is de geschatte verkoopprijs in het kader van de gewone bedrijfsuitoefening, verminderd met de geschatte kosten van voltooiing en de verkoopkosten.

Vorderingen

Na initiële verantwoording tegen reële waarde worden handelsvorderingen gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs verminderd met kosten van oninbaarheid. Een voorziening voor oninbaarheid wordt gevormd als vast komt te staan dat de groep niet in staat zal zijn de volledige waarde van de handelsvordering te incasseren. Het bedrag aan voorziening is het verschil tussen de boekwaarde van de handelsvorderingen en de contante waarde van de te verwachten te ontvangen kasstromen. Het bedrag van de dotatie aan de voorziening wordt ten laste van de winst-en-verliesrekening gebracht.

Liquide middelen

Liquide middelen worden opgenomen tegen nominale waarde.

Vaste activa aangehouden voor verkoop

Activa worden geclassificeerd als 'aangehouden voor verkoop' als de boekwaarde hoofdzakelijk gerealiseerd zal worden in een verkooptransactie in plaats van door voortgezet gebruik. Aanvullende criteria hierbij zijn dat het geëigende managementniveau besloten heeft tot een plan voor de verkoop van het actief, er een operationeel plan opgesteld is om een koper te vinden en een begin is gemaakt met het plan om dit te voltooien. Bovendien moet het actief op actieve wijze voor verkoop op de markt gebracht worden tegen een prijs die redelijk is ten opzichte van zijn actuele reële waarde. Verder dient de verkoop naar verwachting in aanmerking te komen voor opname als een voltooide verkoop binnen één jaar na de datum van classificatie als 'aangehouden voor verkoop' en dienen handelingen die nodig zijn om het plan te voltooien aan te geven dat het onwaarschijnlijk is dat belangrijke wijzigingen aan het plan zullen worden aangebracht of dat het plan zal worden ingetrokken. Als gebeurtenissen of omstandigheden buiten machte van de groep ertoe leiden dat de verkoop niet binnen één jaar voltooid is, waarbij alle overige criteria voor classificatie als 'aangehouden voor verkoop' onverminderd van kracht blijven, wordt de periode om de verkoop te voltooien verlengd. Waardering vindt plaats tegen de boekwaarde of de lagere reële waarde minus verkoopkosten op het moment dat het actief als 'aangehouden voor verkoop' is geclassificeerd.

Eigen vermogen

Als de groep eigen aandelen inkoopt, wordt de kostprijs van de ingekochte aandelen in mindering gebracht op de overige reserves, totdat deze aandelen worden ingetrokken of worden verkocht. Als ingekochte aandelen worden verkocht, dan komt de opbrengst uit verkoop ten gunste van de overige reserves.

Bij de uitkoop van minderheidsaandeelhouders of bij de verkoop van minderheidsbelangen in een entiteit waar wij reeds beslissende zeggenschap hebben, wordt het verschil tussen de reële waarde en de boekwaarde rechtstreeks in het eigen vermogen verwerkt. Deze keuze is bekend als het 'economic entity model'. De gekozen verwerking is daarmee consistent met verwachte ontwikkelingen in IFRS 3. In het 'economic entity model' wordt de geconsolideerde groep als één geheel beschouwd waarin transacties met minderheidsaandeelhouders op een gelijke wijze verwerkt worden als transacties met aandeelhouders.

Langlopende leningen

Langlopende leningen waarderen we initieel tegen reële waarde onder aftrek van transactiekosten en vervolgens tegen de geamortiseerde kostprijs. Elk verschil tussen de ontvangsten (na aftrek van transactiekosten) en de aflossingsverplichting wordt gedurende de looptijd van de schuld verantwoord in de winst-en-verliesrekening volgens de effectieve-interestmethode. Langlopende schulden met een looptijd korter dan één jaar worden geclassificeerd onder de kortlopende verplichtingen.

Financiële leasing

Leasecontracten waarbij voor- en nadelen verbonden aan het betreffende actief nagenoeg geheel bij de groep liggen, worden in de balans verwerkt bij aanvang van het leasecontract tegen de reële waarde van het actief of de lagere contante waarde van de minimale leasetermijnen. De te betalen leasetermijnen worden verdeeld in een aflossings- en een rentecomponent, gebaseerd op een vast rentepercentage. De langlopende leaseverplichtingen nemen we exclusief de rentevergoeding op onder de langlopende schulden. Binnen een jaar vervallende leaseverplichtingen zijn opgenomen onder de kortlopende schulden. De rentecomponent als onderdeel van de leasetermijn wordt verantwoord in de winst-en-verliesrekening. De relevante activa worden afgeschreven over de resterende gebruiksduur of de leasetermijn als deze korter is.

Operationele leasing

Leasecontracten waarbij een groot deel van de voor- en nadelen verbonden aan het eigendom niet bij de groep ligt, verantwoorden we als operationele leasing. Verplichtingen uit hoofde van operationele leasing worden op lineaire basis verwerkt in de winst-en-verliesrekening over de looptijd van het contract.

Derivaten

Derivaten waarderen wij op reële waarde. De methode voor het verwerken van het hieruit voortvloeiende resultaat hangt af van de aard van de afgedekte positie en of het derivaat verantwoord wordt onder hedge-accounting.

Wij passen hedge-accounting toe op alle huidige renteswaps. Bij aanvang van de transactie wordt de relatie tussen het derivaat en de afgedekte positie vastgelegd, evenals het beoogde risicomanagement dat betrekking heeft op de afgedekte positie en de strategie voor het afsluiten van hedge-transacties in het algemeen. Zowel bij aanvang van de hedge-transactie als daarna leggen we vast of de derivaten die bij hedge-transacties gebruikt worden de veranderingen van de kasstromen effectief afdekken. Ook de toetsing hiervan leggen we vast. Hiermee wordt voldaan aan de voorwaarden van hedge accounting. Voor zover sprake is van een effectieve hedge worden veranderingen in de reële waarde van het derivaat verantwoord in het eigen vermogen. Het mogelijke resultaat op het ineffectieve hedge-deel (geen effectieve afdekkingsrelatie aangetoond) verantwoorden we rechtstreeks in de winst-en-verliesrekening onder het financieel resultaat. Als een derivaat afloopt of wordt verkocht, of als een derivaat niet langer voldoet aan de criteria voor hedge-accounting, zal elke in het eigen vermogen opgebouwde winst of elk verlies verantwoord worden in de winst-en-verliesrekening. Als we niet verwachten dat een voorziene transactie zal plaatsvinden, zal opgebouwde winst of verlies, verantwoord in het eigen vermogen, in zijn geheel direct overgeboekt worden naar de winst-en-verliesrekening.

Op de huidige valutatermijncontracten passen we geen hedge-accounting toe. De resultaten uit het derivaat worden rechtstreeks verwerkt onder het financieel resultaat in de winst-en-verliesrekening. Derivaten waarmee langlopende posities zijn afgedekt worden gepresenteerd als langlopend actief of langlopende verplichting. Als kortlopende posities worden afgedekt presenteren we dat onder kortlopende activa of verplichtingen.

Latente belastingen

Een voorziening voor latente belastingvorderingen en -verplichtingen treffen we met de verplichtingenmethode voor tijdelijke verschillen tussen de boekwaarde van activa en verplichtingen en hun belastinggrondslag en ook wanneer sprake is van voorwaartse verliescompensaties.
Latente belastingen voor tijdelijke verschillen worden berekend op basis van de op het einde van het verslagjaar geldende belastingtarieven of tegen de in komende jaren geldende tarieven, voor zover reeds bij wet vastgesteld.
Latente belastingvorderingen en -verplichtingen binnen dezelfde fiscale eenheid worden alleen gesaldeerd als OPG daartoe een afdwingbaar recht heeft en het voornemen om op nettobasis af te rekenen.
Latente belastingvorderingen, met inbegrip van die voortvloeiend uit voorwaartse verliescompensatie, nemen we op als het waarschijnlijk is dat er toekomstige fiscale winst beschikbaar zal zijn waarmee verschillen kunnen worden benut.
Belastinglasten en -baten op mutaties in eigen vermogen worden direct in het eigen vermogen verwerkt.
Een voorziening voor latente belastingen wordt getroffen voor tijdelijke verschillen die ontstaan als gevolg van investeringen in groepsmaatschappijen en geassocieerde deelnemingen waarbij de reële waarde van de overgenomen activa en passiva afwijkt van de boekwaarde.

De latente belastingen zijn gewaardeerd tegen nominale waarde.

Personeelsgerelateerde voorzieningen

Binnen de groep gelden zowel toegezegd-pensioenregelingen als toegezegde-bijdrageregelingen.

Toegezegde-bijdrageregelingen

Toegezegde-bijdrageregelingen zijn regelingen waarbij in beginsel geen in rechte afdwingbare of feitelijke verplichting bestaat om verdere bijdragen te betalen als het pensioenfonds niet over voldoende activa beschikt om alle pensioenbeloningen te betalen die verband houden met werknemersprestaties. Verplichtingen voor bijdragen aan toegezegde-bijdrageregelingen worden in de winst-en-verliesrekening verantwoord in de periode waarin ze zich voordoen. Bij deze regeling worden vastgestelde premies betaald aan een pensioenfonds of verzekeringsmaatschappij.

Toegezegd-pensioenregelingen

Als een pensioenregeling zich niet kwalificeert als een toegezegde-bijdrageregeling is er sprake van een toegezegd-pensioenregeling en nemen we alle verplichtingen in de huidige en voorgaande perioden op in de balans. De pensioenverplichting wordt bepaald aan de hand van de actuarieel berekende Projected Unit Credit Methode. De verplichting wordt contant gemaakt tegen een disconteringsvoet gebaseerd op de rentetarieven van hogekwaliteit-ondernemingsobligaties waarvan de looptijd ongeveer overeenkomt met de looptijd van de pensioenverplichting.
Op deze verplichting wordt de reële waarde van de beleggingsportefeuille die bij het pensioenfonds ter dekking van de verplichtingen is opgenomen in mindering gebracht. Deze waardering wordt ten minste eenmaal per jaar opgevraagd waarbij in ieder geval de waardering per ultimo boekjaar wordt bepaald.
De actuariële winsten en verliezen op de toegezegd-pensioenregelingen worden rechtstreeks in het eigen vermogen verwerkt.
De pensioenlasten voor toegezegd-pensioenregelingen worden bepaald op basis van de verwachte aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten, de verwachte rentekosten op de pensioenverplichting en het verwachte rendement op de fondsbeleggingen.

Overige voorzieningen

Voorzieningen zijn feitelijke of in rechte afdwingbare verplichtingen die voortvloeien uit een gebeurtenis uit het verleden, waarbij het waarschijnlijk is dat een uitstroom van middelen noodzakelijk is en het management een betrouwbare schatting kan maken van de omvang van de verplichting. Als het effect daarvan materieel is worden de voorzieningen gewaardeerd tegen de contante waarde van de uitgaven ie naar verwachting vereist zullen zijn om de verplichting af te wikkelen. De toename in de voorziening door het verstrijken van de tijd is verwerkt als rentekosten en presenteren wij onder de financiële baten en lasten.

Handelscrediteuren en overige kortlopende schulden

Na initiële verantwoording worden handelscrediteuren en overige kortlopende schulden gewaardeerd tegen geamortiseerde kostprijs.

Grondslagen voor de bepaling van het resultaat

Netto-omzet

Opbrengsten uit de levering van goederen worden verwerkt als:

- alle belangrijke rechten en risico's met betrekking tot het eigendom van de goederen zijn overgedragen aan de koper;
- het bedrag van de opbrengst betrouwbaar kan worden vastgesteld en het waarschijnlijk is dat de economische voordelen van de transactie naar de onderneming zullen vloeien;
- de gemaakte of nog te maken kosten met betrekking tot de transactie betrouwbaar kunnen worden vastgesteld.

Het verantwoorden van opbrengsten uit de levering van diensten geschiedt naar rato van de geleverde prestaties, gebaseerd op de verrichte diensten tot aan de balansdatum in verhouding met de in totaal te verrichten diensten.
Netto-omzet omvat de opbrengsten uit levering van goederen en diensten onder aftrek van kortingen en dergelijke, onder aftrek van over de omzet geheven belastingen en na eliminatie van verkopen binnen de groep.

Inkoopwaarde van de omzet

De inkoopwaarde omvat de inkoopprijs van handelsgoederen inclusief bijkomende kosten zoals inkomende vrachtkosten, handling en andere kosten direct toe te rekenen aan de aanschaf van de producten en afwaarderingen van voorraden. De inkoopprijs is na aftrek van kortingen en bonussen van leveranciers.

Overige baten

Beleggingsresultaten omvatten het aan de groep uitgekeerde dividend, eveneens onder aftrek van belastingen die hierop van toepassing zijn, en mutaties in de marktwaarde van de belegging. Dividenden op beleggingen worden opgenomen op het moment dat de groep het recht heeft verkregen op de ontvangst.
Het resultaat uit de verkoop van deelnemingen is het resultaat dat voortvloeit uit de verkoop van groepsmaatschappijen en geassocieerde deelnemingen. Het resultaat wordt bepaald als het verschil tussen de verkoopprijs en de boekwaarde (inclusief goodwill) op het moment van overdracht van de zeggenschap.
Baten op rentedragende vorderingen worden berekend op basis van de effectieve-interestmethode.

Aandelenplan management

De kosten inzake langetermijnpersoneelsbeloningen betreffen de op de balansdatum voorgestelde toegekende aandelen aan bepaalde seniormanagers van de groep. Het aantal aandelen tegen de gemiddelde koers van het aandeel OPG over de maand december van het verslagjaar wordt, inclusief de fiscale bruteringslast, verantwoord onder personeelskosten.

Financiële baten

Onder de financiële baten is de ontvangen rente van financiële instellingen opgenomen. Dit betreft ontvangen rente op tijdelijke debetstanden. Tevens zijn hieronder koersresultaten opgenomen op onder liquide middelen aangehouden saldi in vreemde valuta.

Financiële lasten

Financiële lasten omvatten de verschuldigde rente op schulden berekend met behulp van de effectieve-interestmethode, de rentelast als bestanddeel van de financiële leasebetalingen en koersverschillen op valutatransacties. Met deze waarderingsgrondslag sluiten wij aan op de waardering van de langlopende schulden.

Resultaat geassocieerde deelnemingen

Het resultaat geassocieerde deelnemingen omvat het naar rato berekende aandeel van de groep in het resultaat van niet-geconsolideerde deelnemingen waarin door de groep invloed van betekenis wordt uitgeoefend op het beleid, onder aftrek van belastingen die hierop van toepassing zijn.

Belangrijke inschattingen ten aanzien van waardering en resultaatbepaling

De jaarrekening stellen we overeenkomstig de IFRS-grondslagen op. Het management dient daartoe bepaalde veronderstellingen en schattingen te maken die van invloed zijn op de waardering van activa en verplichtingen, op de resultaatbepaling en de rapportage van voorwaardelijke activa en verplichtingen.
De volgende waarderingsgrondslagen zijn naar de mening van de Raad van Bestuur het meest kritisch voor het weergeven van de financiële positie en vereisen een subjectieve of complexe beoordeling van het management:

- goodwill, met name bijzondere waardevermindering;
- overige immateriële vaste activa, met name klantrelatie;
- voorzieningen;
- latente belastingen.

In de waarderinggrondslagen van de geconsolideerde jaarrekening is een uitgebreide beschrijving te vinden.

Goodwill

Goodwill wordt minimaal eenmaal per jaar getest op bijzondere waardevermindering of wanneer gewijzigde omstandigheden daartoe aanleiding geven. Bij het testen op bijzondere waardevermindering is het onvermijdelijk dat factoren geschat moeten worden.
De realiseerbare waarde wordt beïnvloed door factoren als onze inschatting van toekomstige economische omstandigheden en de verwachtingen van marktontwikkelingen en bedrijfsvoering. De inschatting van deze factoren kan in de loop van de tijd veranderen wat aanleiding kan geven tot een bijzondere waardevermindering die het resultaat ongunstig kan beïnvloeden.

De realiseerbare waarde is tevens afhankelijk van de toegepaste disconteringsvoet, die gelijk is aan onze inschatting van de gewogen gemiddelde vermogenskosten van de betreffende eenheid.

In 2006 hebben zich geen gebeurtenissen of omstandigheden voorgedaan die aanleiding hebben gegeven tot een acute test op bijzondere waardevermindering. Dit sluit echter niet uit dat toekomstige negatieve ontwikkelingen een bijzondere waardevermindering op goodwill noodzakelijk maken.

Klantrelatie

Bij de acquisitie van DiabetesDirect, Dia Real en Absorin Schweiz is de klantrelatie geïdentificeerd als immaterieel vast actief. De waarde van de klantrelatie is bepaald op basis van een aantal parameters. De belangrijkste parameters zijn hierbij: de verwachte kasstromen voortkomend uit de klantrelatie, het klantverloop en de gehanteerde disconteringsvoet.

De toekomstige kasstromen zijn gebaseerd op de meest recente meerjarenprojectie vanuit het perspectief van de overgenomen entiteit vóór acquisitie. Het klantverloop is bepaald op basis van historische gegevens bij de overgenomen entiteit aangevuld met ervaringsgegevens van groepsmaatschappijen.
De gehanteerde disconteringsvoet is gelijk aan onze inschatting van de gewogen gemiddelde vermogenskosten van de betreffende eenheid. Het is mogelijk dat toekomstige ontwikkelingen afwijken van de gehanteerde veronderstellingen. Na initiële identificatie vinden geen aanpassingen meer plaats in de geïdentificeerde waarde anders dan afschrijvingen of bijzondere waardevermindering.

Pensioenvoorziening

De bijdrage van OPG aan toegezegde-bijdrageregelingen wordt als last verantwoord.

Voor een gedeelte van het OPG-personeel bieden wij een toegezegd-pensioenregeling aan. In Nederland, België en Noorwegen zijn deze pensioenregelingen ondergebracht in pensioenfondsen waarin OPG bijdragen stort.

De verplichting voor de toegezegd-pensioenregelingen wordt op de balans opgenomen. De verplichting is het saldo van de reële waarde van de in de regeling opgenomen activa en de contante waarde van de toegezegd-pensioenverplichting op de balansdatum, inclusief aanpassingen voor actuariële winsten en verliezen. Hierbij maken we inschattingen over verwacht rendement, verwachte loonstijging en verwachte carrière- en ontslagkansen. De op voorhand berekende pensioenlast is verantwoord als last in de winst-en-verliesrekening.

Latente belastingen

Voor verschillen tussen de waardering van activa en verplichtingen voor rapportage- en fiscale doeleinden worden latente belastingvorderingen en -verplichtingen tegen nominale waarde opgenomen.
Latente belastingvorderingen worden opgenomen indien het waarschijnlijk is dat ze zullen worden gerealiseerd. Daarbij houden we rekening met diverse factoren zoals toekomstige belastbare inkomsten, belastingplanning en mogelijke correcties op eerdere belastingaangiften.
Afwijkingen van deze factoren kunnen tot gevolg hebben dat waarderingscorrecties op latente belastingvorderingen en de belastingverplichtingen moeten worden herzien, wat invloed kan hebben op de door OPG gerapporteerde belastinglast en het nettoresultaat in de komende jaren.

Overige voorzieningen

We nemen voorzieningen op als we veronderstellen dat de kans op een kasuitstroom groter is dan dat er geen kasuitstroom plaats zal vinden. Voor zover mogelijk worden deze veronderstellingen onderbouwd met de opinie van interne of externe experts of met behulp van andere bronnen. Uiteindelijk is het echter onvermijdelijk dat een inschatting van het management mede ten grondslag ligt aan de veronderstellingen.

Segmentering

Voor bedrijfs- en geografische segmenten van de groep wordt gesegmenteerde informatie verstrekt.
De primaire segmentatiebasis, bedrijfssegmenten, is gebaseerd op het gehanteerde distributiekanaal en volgt daarmee de huidige managementstructuur en de interne-rapportagestructuur van de groep.

Onze activiteiten in het distributiekanaal ‘Apotheken’ zijn omvangrijk. Om inzichtelijkheid te behouden is dit nader opgesplitst waarbij het, gezien het belang, logisch is het Nederlandse kanaal apart te tonen.
Uit oogpunt van materialiteit zijn de Belgische en Poolse activiteiten samengevoegd. Het segment ‘Direct & Institutioneel’ omvat feitelijk twee afzonderlijke distributiekanalen: rechtstreeks naar de patiënt dan wel naar de instellingenmarkt. Gerekend naar omzet en werkzaam vermogen zijn beide kanalen in vergelijking met het segment Apotheken of bijvoorbeeld het deel Apotheken Nederland, beperkt in omvang. Vanuit dit oogpunt zijn deze kanalen samengevoegd.

De kosten die op groepsniveau gemaakt worden voor de bedrijfsonderdelen zijn zo veel als mogelijk toegerekend aan de desbetreffende bedrijsonderdelen.

De secundaire segmentatiebasis is de geografische indeling. Geografische segmentering geschiedt op basis van de locatie van het bedrijf.

Inrichting enkelvoudige winst-en-verliesrekening

Aangezien de winst-en-verliesrekening over 2006 van de vennootschap is verwerkt in de geconsolideerde jaarrekening, volstaan wij bij de weergave van de enkelvoudige winst-en-verliesrekening met een beknopte winst-en-verliesrekening in overeenstemming met artikel 402, Boek 2 BW.

Toelichting op de geconsolideerde winst-en-verliesrekening

x € 1.000.000

1 Segmentering

BEDRIJFSSEGMENTEN

	APOTHEKEN					
	APOTHEKEN NEDERLAND		APOTHEKEN INTERNATIONAAL		APOTHEKEN TOTAAL	
	2006	2005	**2006**	2005	**2006**	2005
Netto-omzet derden	**1.104,0**	1.126,7	**716,8**	725,4	**1.820,8**	1.852,1
Netto-omzet intercompany	**25,0**	15,6	**1,3**	1,4	**25,3**	15,6
Totaal netto-omzet	**1.129,0**	1.142,3	**718,1**	726,8	**1.846,1**	1.867,7
Inkoopwaarde van de omzet plus bedrijfskosten	**– 1.059,5**	– 1.082,8	**– 711,8**	– 723,0	**– 1.770,3**	– 1.804,5
Segmentresultaat	**69,5**	59,5	**6,3**	3,8	**75,8**	63,2
Financiële baten en lasten						
Resultaat geassocieerde deelnemingen	**1,2**	1,6	**–**	–	**1,2**	1,6
Resultaat voor belastingen						
Belastingen						
Resultaat na belastingen						
Toe te rekenen aan:						
Aandeelhouders (Nettoresultaat)						
Derden						
Totaal						
Operationele marge	**6,2%**	5,2%	**0,9%**	0,5%	**4,1%**	3,4%
Werkzaam vermogen	**526,7**	516,1	**92,8**	72,6	**619,5**	588,6
Totaal activa	**763,5**	682,1	**219,3**	188,0	**982,5**	870,0
Waarvan belastingen	**46,7**	42,5	**1,7**	2,2	**48,5**	44,7
Totaal verplichtingen	**705,9**	668,8	**150,5**	152,9	**856,2**	821,7
Waarvan belastingen	**28,1**	25,4	**2,0**	2,2	**30,1**	27,6
Totaal geassocieerde deelnemingen	**12,7**	13,3	**0,3**	0,3	**13,0**	13,6
Acquisities	**12,9**	19,0	**6,9**	22,0	**19,8**	41,0
Investeringen vaste activa	**11,8**	13,5	**1,9**	2,7	**13,7**	16,1
Afschrijving immateriële vaste activa	**1,5**	1,7	**0,2**	0,2	**1,7**	1,9
Afschrijving materiële vaste activa	**8,0**	7,5	**2,0**	1,9	**9,9**	9,4

GEOGRAFISCHE SEGMENTEN

	NEDERLAND		POLEN		BELGIË	
Netto-omzet	**1.508,3**	1.465,1	**494,4**	506,6	**223,7**	220,2
Werkzaam vermogen	**569,8**	548,3	**84,7**	65,4	**8,1**	7,2
Totaal activa	**777,9**	727,2	**173,0**	168,3	**46,1**	49,1
Acquisities	**53,2**	19,0	**6,9**	22,0	**–**	–
Investeringen vaste activa	**14,3**	15,6	**1,7**	2,4	**0,1**	0,3

OPG DIRECT & INSTITUTIONEEL		OVERIG		ELIMINATIES		GECONSOLIDEERD	
2006	2005	**2006**	2005	**2006**	2005	**2006**	2005
458,6	375,1	**1,6**	1,8	**–**	–	**2.281,0**	2.229,0
10,2	12,3	**0,2**	0,2	**– 35,7**	– 28,1	**–**	–
468,8	387,4	**1,8**	2,0	**– 35,7**	– 28,1	**2.281,0**	2.229,0
– 417,2	– 340,5	**1,0**	–	**35,7**	28,1	**– 2.150,8**	– 2.116,9
51,6	46,9	**2,8**	2,0	**–**	–	**130,2**	112,1
						– 8,7	– 8,1
0,1	0,2	**1,0**	– 0,1	**– 0,9**	–	**1,4**	1,7
						122,9	105,7
						20,4	21,2
						102,5	84,5
						99,9	81,8
						2,6	2,7
						102,5	84,5
11,0%	12,1%	**–**	–	**–**	–	**5,7%**	5,0%
74,3	51,3	**76,5**	117,6	**– 69,8**	– 121,0	**700,5**	636,5
234,9	160,0	**795,1**	635,1	**– 961,7**	– 696,7	**1.050,8**	968,4
4,7	5,0	**14,3**	8,4	**– 33,9**	– 33,9	**33,6**	24,2
165,7	117,5	**479,4**	281,8	**– 961,7**	– 693,0	**539,6**	528,0
7,1	1,5	**15,1**	13,7	**– 33,9**	– 33,8	**18,4**	9,0
–	0,3	**0,1**	0,1	**–**	–	**13,1**	14,0
40,7	–	**–**	–	**–**	–	**60,5**	41,0
3,1	2,1	**0,1**	0,1	**–**	–	**16,9**	18,3
2,1	0,7	**0,3**	0,3	**–**	–	**4,1**	2,9
2,2	2,2	**0,9**	0,8	**–**	–	**13,0**	12,4

OVERIG		GECONSOLIDEERD	
54,6	37,1	**2.281,0**	2.229,0
37,9	15,6	**700,5**	636,5
53,8	23,8	**1.050,8**	968,4
0,4	–	**60,5**	41,0
0,8	0,1	**16,9**	18,3

x € 1.000

2 Overige baten

	2006	2005
Beleggingsresultaten	**2.268**	667
Boekresultaat op verkoop activa	**1.508**	709
Informatieverstrekking	**1.217**	1.249
Dividend beleggingen	**967**	967
Dienstverlening	**730**	598
Interest baten leningen u/g	**647**	976
Baten uit voorgaande jaren	**343**	–
Overschrijding krediettermijn afnemers	**269**	38
Boekresultaat op verkoop bedrijfsactiviteiten	**192**	1.237
Diverse baten	**408**	468
Totaal	**8.549**	6.909

Het beleggingsresultaat (exclusief het ontvangen dividend) van € 2,3 miljoen vloeit voort uit het belang in Andreae-Noris Zahn A.G. (Anzag).

Het boekresultaat op de verkoop van activa vloeit voor € 1,2 miljoen voort uit de verkoop van een bedrijfspand in Amsterdam. Daarnaast komt € 0,8 miljoen voort uit de verkoop van grond te Gliwice, Polen. Het dividend is ontvangen op ons belang in Anzag.

3 Personeelskosten

	2006	2005
Lonen en salarissen	**144.098**	133.063
Sociale lasten	**21.577**	20.476
Kosten ingehuurd personeel	**14.792**	14.472
Lasten voor toegezegde-bijdrageregelingen	**5.564**	6.137
Lasten voor toegezegd-pensioenregelingen	**4.516**	4.705
Aandelenplan	**2.855**	1.784
Overige personeelskosten	**17.260**	15.143
Totaal	**210.662**	195.780

In het boekjaar zijn onder voorbehoud in totaal 16.317 aandelen toegezegd aan managers van de groep, onder wie de leden van de Raad van Bestuur. De toelichting op de bezoldiging van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen is hieronder opgenomen.
De met de toekenning samenhangende kosten inclusief fiscale bruteringlasten zijn evenals in 2005 in de personeelskosten inbegrepen.

3 Medewerkers

In fulltime equivalenten	ULTIMO 2006	ULTIMO 2005	GEMIDDELD 2006	GEMIDDELD 2005
Apotheken Nederland	**2.447**	2.386	**2.414**	2.393
Apotheken Internationaal	**2.285**	2.273	**2.250**	2.082
OPG Direct & Institutioneel	**761**	623	**666**	622
Overige	**72**	75	**69**	72
Totaal	**5.565**	5.357	**5.399**	5.169

Het aantal medewerkers in fulltime equivalenten dat werkzaam is bij een vestiging in het buitenland bedroeg ultimo dit verslagjaar 2.518 (2005: 2.381). Gemiddeld over 2006 is dit 2.386 (2005: 2.195).

3 Bezoldiging bestuurders

	2006	2005
Raad van Bestuur		
M.C. van Gelder		
Brutosalaris	**400**	284
Variabele beloning	**223**	147
Totaal kortetermijnbeloning	**623**	431
Aandelenplan		
(2006: 3.402 aandelen, 2005: 3.614 aandelen)	**588**	294
Onkostenvergoeding	**5**	85
Werkgeverslast pensioenpremie	**76**	50
F.E. Eelkman Rooda		
Brutosalaris	**300**	279
Variabele beloning	**223**	144
Totaal kortetermijnbeloning	**523**	423
Aandelenplan		
(2006: 2.552 aandelen, 2005: 3.548 aandelen)	**441**	410
Onkostenvergoeding	**6**	7
Werkgeverslast pensioenpremie	**68**	49
R.J. Peek (voormalig bestuurder tot 1.12.2005)		
Brutosalaris	**–**	307
Variabele beloning	**–**	158
Totaal kortetermijnbeloning	**–**	465
Aandelenplan		
(2005: 3.903 aandelen)	**–**	451
Onkostenvergoeding	**–**	6
Werkgeverslast pensioenpremie en stortingen aan VUT-fonds	**–**	65

x € 1.000

Raad van Commissarissen	HONORERING 2006	HONORERING 2005
J.F. van Duyne	**48**	46
B.T. Visser	**39**	38
P.J.T.T.M. van Bakel	**38**	39
W.M. van den Goorbergh (vanaf 25.7.2006)	**15**	–
S.C. Huibers	**40**	41
F.H. Schreve (t/m 30.4.2006)	**9**	35
P. Swenker	**34**	34
Totaal	**223**	233

Het totale bedrag aan bezoldiging van de bestuurders en de lasten uit hoofde van de pensioenregelingen was € 2,3 miljoen (voorgaand boekjaar € 2,7 miljoen).

De Raad van Commissarissen heeft het voornemen om ten laste van het resultaat over 2006 in totaliteit 5.954 aandelen A in OPG Groep N.V. aan de leden van de Raad van Bestuur toe te kennen in het kader van de honoreringsstructuur. Deze aandelen kunnen in beginsel niet vervreemd worden binnen een termijn van vijf jaar. De met de toekenning samenhangende kosten inclusief bruteringslasten zijn, net als in 2005, begrepen in de post personeelskosten (lonen en salarissen).

In het jaarverslag is een toelichting gegeven op het remuneratiebeleid voor de leden van de Raad van Bestuur en voor de Raad van Commissarissen.

Eén van de leden van de Raad van Commissarissen, de heer P.J.T.T.M. van Bakel, is vanuit zijn hoedanigheid van openbaar apotheker afnemer van de groep.

4 Afschrijvingen

De afschrijvingslast is als volgt samengesteld:

	2006	2005
Materiële vaste activa	**12.985**	12.367
Immateriële activa	**4.072**	2.934
Vastgoedbeleggingen	**53**	25
Totaal	**17.110**	15.326

De amortisatie op klantrelaties van € 1,2 miljoen is opgenomen onder de afschrijving op immateriële vaste activa.

5 Bijzondere waardevermindering vaste activa

De bijzondere waardevermindering vaste activa is als volgt samengesteld:

	2006	2005
Afwaardering immateriële vaste activa door Orfe Groep	–	892
Afwaardering materiële vaste activa door herstructurering OPG Groothandel	–	154
Afwaardering materiële vaste activa wegens verhuizing OPG Medico	–	61
Afwaardering panden Mediveen	–	91
Afwaardering vaste bedrijfsmiddelen in uitvoering Orfe Groep	–	124
Totaal	–	1.322

6 Overige bedrijfskosten

De overige bedrijfskosten omvatten vooral verkoopkosten (€ 36,6 miljoen; 2005: € 32,0 miljoen), huisvestingskosten (€ 25,1 miljoen; 2005: € 22,9 miljoen) en algemene kosten (€ 25,9 miljoen; 2005: € 28,1 miljoen). Onder de algemene kosten zijn ontvangen bijdragen van de Stichting Samenwerking Apothekers OPG verwerkt. Dit betreft bijdragen in het kader van de ontwikkeling van de farmacie in Nederland. Voor een verdere toelichting op de Stichting Samenwerking Apothekers OPG verwijzen wij naar de toelichting inzake verbonden partijen.
Van de stichting is het afgelopen jaar een bijdrage van € 1,9 miljoen ontvangen (2005: € 2,0 miljoen).

7 Financiële baten en lasten

		2006		2005
Financiële lasten				
Bankleningen en rekening-courant	**– 5.321**		– 5.037	
Niet-bancaire leningen	**– 3.559**		– 3.559	
Waardemutatie financiële instrumenten	**– 356**		– 67	
Financiële lease	**– 28**		– 24	
Overige	**– 232**		– 116	
Subtotaal		**– 9.496**		– 8.803
Financiële baten				
Bankleningen en rekening-courant	**932**		213	
Koersverschillen op valutatransacties	**–**		471	
Subtotaal		**932**		684
Totaal financiële baten en -lasten		**– 8.564**		– 8.119

Onder de waardemutatie financiële instrumenten is het koersresultaat op de niet-bancaire lening van USD 75,0 miljoen evenals het betrekking hebbende valutadeel in de gecombineerde valuta-renteswap opgenomen. Over 2006 is hierop zowel de last van € 6,6 miljoen betreffende het koersresultaat op de niet-bancaire lening als de waardemutatie van het valutadeel in de valuta-renteswap, een bate van € 6,6 miljoen, verantwoord. Voor een verdere toelichting verwijzen wij naar toelichting 20.

x € 1.000

8 Resultaat geassocieerde deelnemingen

Het resultaat is als volgt samengesteld:

	2006	2005
Resultaat deelnemingen in Nederlandse apotheken	**1.208**	1.563
Resultaat Absorin Schweiz A.G. (50%)	**125**	156
Overige geassocieerde deelnemingen	**34**	20
Totaal	**1.367**	1.739

Ultimo 2006 heeft OPG de resterende 50% verworven van Absorin Schweiz AG.

9 Belastingen op gewone bedrijfsuitoefening

	2006	2005
Acute belasting over lopend boekjaar	**19.833**	18.904
Latente belasting over lopend boekjaar	**13.614**	12.598
Resultaat uit juridische herstructurering	**– 13.010**	– 10.277
Totaal	**20.437**	21.225

In onderstaande tabel geven we de aansluiting tussen het gemiddelde nominale tarief vennootschapsbelasting voor de groep en het effectieve tarief van vennootschapsbelasting voor de groep en de daarbij behorende bedragen. Hierbij zijn we uitgegaan van belasting op het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening.

	TARIEF		BEDRAG	
	2006	2005	2006	2005
Gewogen gemiddelde vennootschapsbelastingtarief	**29,3%**	30,1%	**36.039**	31.883
Effecten van:				
• juridische herstructurering	**– 10,6%**	– 9,7%	**– 13.010**	– 10.277
• opname verrekenbare verliezen Duitsland	**– 3,4%**	–	**– 4.220**	–
• onbelaste ontvangsten	**– 0,9%**	– 0,9%	**– 1.157**	– 952
• deelnemingsvrijstelling	**– 1,1%**	– 0,8%	**– 1.367**	– 846
• wijziging belastinglatentie door verlaging belastingtarieven	**2,0%**	– 0,5%	**2.480**	– 535
• belasting op resultaat voorgaande jaren	**1,0%**	– 0,4%	**1.257**	– 439
• beperkt aftrekbare kosten	**0,3%**	1,2%	**408**	1.269
• overige	**0,0%**	1,1%	**7**	1.122
Effectief tarief OPG Groep N.V.	**16,6%**	20,1%		
Totaal			**20.437**	21.225

De wijziging belastinglatentie door verlaging belastingtarieven vloeit voort uit de verlaging van het tarief vennootschapsbelasting voor Nederlandse entiteiten van 29,6% in 2006 naar 25,5% met ingang van 2007 De actieve en passieve belastinglatenties zijn hierop aangepast.

Het effect op het effectieve tarief voor de vennootschap als gevolg van juridische herstructurering binnen OPG Groep N.V. bedraagt 10,6% (€ 13,0 miljoen). Dit effect vloeit voort uit de verkoop van groepsmaatschappijen waarin geen bedrijfsactiviteiten meer plaatsvinden.

Sinds 2003 is OPG bezig met een vereenvoudiging van de interne juridische structuur. Het doel is om het aantal juridische entiteiten te verminderen en de bedrijfsactiviteiten in een beperkt aantal eenheden te bundelen om daarmee de aansturing te verbeteren en de administratie te vereenvoudigen. Hiertoe vindt eerst overheveling plaats van bedrijfsactiviteiten uit individuele vennootschappen naar een subholding van de groep. Vindt deze transactie plaats tussen twee afzonderlijk belastingplichtige eenheden, dan wordt fiscale goodwill gerealiseerd. Hierdoor ontstaat een acute fiscale verplichting in de individuele vennootschap. De subholding daarentegen realiseert op termijn een belastingreductie bij fiscale afschrijving van deze goodwill.

Als de vennootschap waaruit de bedrijfsactiviteiten zijn onttrokken verkocht wordt, dan realiseren wij over het algemeen een prijs die lager ligt dan de acute belastingverplichting. Zodoende is in eerste instantie sprake van een netto negatieve kasstroom. Tegenover deze kasuitstroom staat in de toekomst een kasinstroom door belastingreductie. Per saldo resulteert een boekwinst die wij direct in het commerciële resultaat van OPG verantwoorden op de regel 'belastingen'. In 2006 betrof dit in totaal € 13,0 miljoen gerealiseerd in één transactie (2005: € 10,3 miljoen in twee transacties).

10 Winst per aandeel

Resultaat per aandeel

	2006	2005
Nettoresultaat per gewoon aandeel		
Resultaat in het jaar ter beschikking aan aandeelhouders	**99.874**	81.769
Gemiddeld aantal gewone aandelen A	**14.456**	14.304
Gemiddeld aantal aandelen B herleid naar volgestort	**137**	226
Totaal aantal gewone aandelen	**14.593**	14.530
Nettoresultaat per gewoon aandeel (x € 1)	**6,84**	5,63
Nettoresultaat per gewoon aandeel na verwateringseffect		
Resultaat in het jaar ter beschikking aan aandeelhouders	**99.874**	81.769
Gemiddeld aantal gewone aandelen A	**14.456**	14.304
Correctie conversie aandelen B naar A	**738**	1.136
Totaal aantal gewone aandelen na conversie	**15.194**	15.440
Nettoresultaat per gewoon aandeel na verwateringseffect (x € 1)	**6,57**	5,30

Het nettoresultaat per aandeel wordt berekend door het nettoresultaat te delen door het gemiddeld aantal aandelen A en aandelen B herleid naar volgestort (14.593.340 stuks). Het nettoresultaat per aandeel bedraagt € 6,84 (voorgaand boekjaar € 5,63).

De verwaterde winst per aandeel wordt verkregen door het nettoresultaat te delen door het totaal aantal aandelen A en B (15.193.623 stuks). De aandelen B beschouwen we daarbij als geconverteerd naar aandelen A. De verwaterde winst per aandeel is € 6,57 en ligt € 0,27 lager dan het nettoresultaat per aandeel op basis van het aantal aandelen A en B herleid naar volgestort.

Dividend per aandeel

Het betaalde dividend over het jaar 2005 bedroeg € 24,7 miljoen (€ 1,70 per aandeel). In 2006 is een interim-dividend betaald van in totaal € 8,0 miljoen (€ 0,55 per aandeel). Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal een slotdividend worden voorgesteld van € 21,1 miljoen (€ 1,45 per aandeel). Het voorgestelde slotdividend is nog niet in de jaarrekening verwerkt.

Toelichting op de geconsolideerde balans

x € 1.000

11 Materiële vaste activa en vastgoedbeleggingen

	MATERIËLE VASTE ACTIVA					
	BEDRIJFS-TERREINEN EN -GEBOUWEN	MACHINES EN INSTALLATIES	ANDERE VASTE BEDRIJFS-MIDDELEN	VASTE BEDRIJFS-MIDDELEN IN UITVOERING	TOTAAL MATERIËLE VASTE ACTIVA	VASTGOED-BELEGGINGEN
Aanschaffingswaarde	95.669	26.460	38.812	1.029	161.970	900
Cumulatieve afschrijvingen	– 21.353	– 18.342	– 24.531	– 132	– 64.358	– 15
Boekwaarde begin 2005	74.316	8.118	14.281	897	97.612	885
Acquisities	671	24	141	–	836	–
Investeringen	9.419	1.139	4.251	1.882	16.691	–
Desinvesteringen	– 349	99	– 501	– 324	– 1.075	–
Afschrijvingen	– 4.192	– 2.746	– 5.429	–	– 12.367	– 25
Bijzondere waardevermindering	– 163	– 26	– 241	–	– 430	–
Valutakoerseffecten	716	– 121	315	3	913	–
Herrubricering naar vaste activa aangehouden voor verkoop	– 890	–	–	–	– 890	–
Ingebruikname	486	56	1.273	– 1.815	–	–
Herclassificatie	– 540	–	–	–	– 540	540
Boekwaarde eind 2005	79.474	6.543	14.090	643	100.750	1.400
Aanschaffingswaarde	**100.230**	**25.469**	**43.575**	**643**	**169.917**	**2.134**
Cumulatieve afschrijvingen	**– 20.756**	**– 18.926**	**– 29.485**	**–**	**– 69.167**	**– 734**
Boekwaarde begin 2006	**79.474**	**6.543**	**14.090**	**643**	**100.750**	**1.400**
Acquisities	**23**	**906**	**522**	**2**	**1.453**	**–**
Investeringen	**7.079**	**1.750**	**4.856**	**989**	**14.674**	**–**
Desinvesteringen	**– 313**	**– 61**	**– 353**	**– 152**	**– 879**	**–**
Afschrijvingen	**– 4.343**	**– 2.798**	**– 5.844**	**–**	**– 12.985**	**– 53**
Valutakoerseffecten	**– 218**	**– 6**	**– 22**	**– 226**	**– 472**	**3**
Herrubricering naar vaste activa aangehouden voor verkoop	**–**	**– 4**	**–**	**–**	**– 4**	**– 507**
Ingebruikname	**80**	**142**	**477**	**– 699**	**–**	**–**
Boekwaarde eind 2006	**81.782**	**6.472**	**13.726**	**557**	**102.537**	**843**
Aanschaffingswaarde	**105.854**	**27.025**	**47.449**	**557**	**180.885**	**900**
Cumulatieve afschrijvingen	**– 24.072**	**– 20.553**	**– 33.723**	**–**	**– 78.348**	**– 57**
Boekwaarde eind 2006	**81.782**	**6.472**	**13.726**	**557**	**102.537**	**843**

De gehanteerde afschrijvingspercentages luiden als volgt:

Bedrijfsterreinen	0%
Bedrijfsgebouwen	3% – 10%
Machines en installaties	10% – 33%
Andere vaste bedrijfsmiddelen	10% – 33%
Vastgoedbeleggingen	3% – 10%

De reële waarde van de bedrijfsterreinen en -gebouwen bedraagt € 107,3 miljoen inclusief hetgeen is opgenomen onder de post vaste activa aangehouden voor verkoop (vorig boekjaar € 100,7 miljoen). De reële waarde van de overige activa wijkt in materiële zin niet af van de boekwaarde.

De boekwaarde van de activa onder financiële lease bedraagt € 0,2 miljoen (vorig boekjaar € 0,5 miljoen) en is volledig opgenomen onder de post andere vaste bedrijfsmiddelen.

Er is, evenals vorig boekjaar, geen vastgoed in onderpand gegeven.

De reële waarde van de vastgoedbeleggingen bedraagt per 31 december 2006 € 1,8 miljoen (vorig jaar € 4,1 miljoen).

De reële waarde wordt met een interval van enkele jaren regelmatig getoetst door onafhankelijke deskundigen.

De totale verplichting voor aankopen materiële vaste activa bedraagt € 4,9 miljoen.

12 Goodwill en overige immateriële activa

	GOODWILL	OVERIGE IMMATERIËLE VASTE ACTIVA			
		SOFTWARE EN WEBSITES	SOFTWARE EN WEBSITES IN UITVOERING	KLANT-RELATIE	TOTAAL
Aanschaffingswaarde	284.000	15.772	229	–	16.001
Cumulatieve afschrijvingen	–	– 7.101	–	–	– 7.101
Boekwaarde begin 2005	284.000	8.671	229	–	8.900
Acquisities	23.999	–	–	–	–
Acquisitie meerderheidsbelang	7.611	–	–	–	–
Investeringen	–	948	677	–	1.625
Desinvesteringen	– 1.809	– 23	–	–	– 23
Afschrijvingen	–	– 2.934	–	–	– 2.934
Bijzondere waardevermindering	– 892	–	–	–	–
Valutakoerseffecten	1.138	– 226	104	–	– 122
Ingebruikname	–	597	– 597	–	–
Boekwaarde eind 2005	314.047	7.033	413	–	7.446

Toelichting op de geconsolideerde balans

x € 1.000

	GOODWILL	OVERIGE IMMATERIËLE VASTE ACTIVA			
		SOFTWARE EN WEBSITES	SOFTWARE EN WEBSITES IN UITVOERING	KLANT-RELATIE	TOTAAL
Aanschaffingswaarde	314.979	16.450	413	–	16.863
Cumulatieve afschrijvingen	– 932	– 9.417	–	–	– 9.417
Boekwaarde begin 2006	314.047	7.033	413	–	7.446
Acquisities	27.793	–	–	17.286	17.286
Acquisitie meerderheidsbelang	6	–	–	–	–
Investeringen	–	1.040	1.215	–	2.255
Desinvesteringen	– 53	– 10	–	–	– 10
Afschrijvingen	–	– 2.824	–	– 1.248	– 4.072
Valutakoerseffecten	191	1	–	–	1
Ingebruikname	–	1.279	– 1.279	–	–
Boekwaarde eind 2006	341.984	6.519	349	16.038	22.906
Aanschaffingswaarde	342.922	18.669	349	17.286	36.304
Bijzondere waardevermindering	– 938	–	–	–	–
Cumulatieve afschrijvingen	–	– 12.150	–	– 1.248	– 13.398
Boekwaarde eind 2006	341.984	6.519	349	16.038	22.906

De goodwill is voornamelijk toe te rekenen aan de Nederlandse en de Poolse apotheekketens en wordt verondersteld voor onbepaalde tijd te zijn. Dit deel van de boekwaarde van de goodwill betreft respectievelijk € 287,3 miljoen en € 29,1 miljoen. De overige goodwill van € 25,5 miljoen heeft betrekking op de verwerving van activiteiten in het segment OPG Direct & Institutioneel en groothandelsactiviteiten in het segment Apotheken. Voor de test op bijzondere waardevermindering is het niveau bepalend waarop vanuit strategisch en operationeel perspectief gestuurd wordt. Vanuit deze gedachte wordt een keten van apotheken aan een test op bijzondere waardevermindering onderworpen en niet elke individuele apotheek.

Wij hebben de gehele boekwaarde van de goodwill getoetst en vastgesteld dat er geen noodzaak is om bijzondere waardevermindering op goodwill te verantwoorden. In de toetsing wordt de bedrijfswaarde bepaald door het berekenen van de contante waarde van de verwachte toekomstige kasstromen.

Uitgangspunt bij de testen op bijzonder waardevermindering zijn de bestaande activiteiten exclusief resultaten uit toekomstige acquisities of desinvesteringen. Verder veronderstellen we een toename in marktvolume (door vergrijzing en het toenemende gebruik), waarbij we de toenemende prijsdruk uit de markt, al dan niet ingegeven door overheidsmaatregelen, in ogenschouw nemen. Deze uitgangspunten op de langere termijn zijn valide in alle landen waar wij actief zijn. Vertrekpunt van alle testen op bijzondere waardevermindering is de begroting voor 2007 en de opgestelde strategische en financiële meerjarenplanning. Dit geeft naar ons oordeel thans de best mogelijke inschatting van toekomstige ontwikkelingen.

Bij de uitgevoerde testen op bijzondere waardevermindering zijn verwachte kasstromen voor elk van de komende vijf jaren afzonderlijk berekend. Vanaf het zesde jaar is de kasstroom gelijkgehouden aan het vijfde jaar. Voor het komende jaar is de begroting voor 2007 richtinggevend. De daarop volgende jaren zijn gebaseerd op de meerjarenplanning en zo mogelijk op nadere inzichten van het verantwoordelijke management. De testen worden uitgevoerd in lokale valuta. De gehanteerde disconteringsvoet voor belastingen is 10,8% voor het eurogebied en 11,7% voor onze Poolse activiteiten. Ook bij de ultimo 2004 en ultimo 2005 uitgevoerde impairmenttesten hebben we geen bijzondere waardevermindering geconstateerd.

Het operationeel resultaat is de belangrijkste determinant van toekomstige kasstromen. In de voor de apotheekketens uitgevoerde testen op bijzondere waardevermindering varieert dit in procenten van de omzet tussen de 4% en 7%.

Ook als de werkelijk toekomstige kasstroom 10% lager zou zijn dan waarvan uitgegaan is in de afzonderlijk uitgevoerde impairmenttesten, dan zou geen bijzondere waardevermindering noodzakelijk zijn (2005: € 1,0 miljoen). Evenmin zou dit het geval zijn als de werkelijke disconteringsvoet 1,0% hoger zou zijn dan waarvan uitgegaan is in de afzonderlijke impairmenttesten.

In 2006 hebben zich geen gebeurtenissen of omstandigheden voorgedaan die aanleiding hebben gegeven tot een acute test op bijzondere waardevermindering.

De post software en websites betreft immateriële vaste activa met een beperkte gebruiksduur. Het afschrijvingspercentage hiervan is 20%.

De post klantrelatie betreft een immaterieel vast actief met een beperkte gebruiksduur. De waarde van de klantrelatie wordt voornamelijk bepaald door logistieke prestaties, geleverde service en bereikbaarheid via internet en telefoon. Gezamenlijk bepalen deze elementen het beeld dat klanten bij deze entiteiten hebben, en wat hen doet besluiten als klant trouw te blijven. Op basis van historisch onderzoek bij soortgelijke entiteiten is het afschrijvingspercentage voor de thans geïdentificeerde posten klantrelatie vastgesteld op 12,5%.

Evenals vorig jaar zijn er geen immateriële activa verpand als zekerheid voor verplichtingen.

x € 1.000

13 Geassocieerde deelnemingen

Het verloop van de geassocieerde deelnemingen is als volgt:

Stand begin 2005	19.867
Acquisities	3.335
Uitbreiding naar meerderheidsbelang	– 10.104
Resultaat geassocieerde deelnemingen	1.739
Ontvangen dividend	– 859
Stand 31 december 2005	13.978
Acquisities	**–**
Resultaat geassocieerde deelnemingen	**1.367**
Uitbreiding naar meerderheidsbelang	**– 1.985**
Ontvangen dividend	**– 303**
Stand 31 december 2006	**13.057**

In de post geassocieerde deelnemingen is per 31 december 2006 een bedrag van € 7,0 miljoen begrepen aan goodwill (vorig jaar € 7,9 miljoen).

De acquisities betreffen de verwerving van Nederlandse apotheken.

De belangrijkste deelnemingen van de groep, alle niet-beursgenoteerd, zijn:

Naam	VESTIGINGSPLAATS	2006 % AANDEEL	2005 % AANDEEL
Apotheek Heer	Maastricht	**49%**	49%
Apothekengroep Noord-Holland	Noord-Holland	**50%**	50%
Apotheek Axel	Axel	**50%**	50%
Apotheek Willekens	Vught	**50%**	50%
Apotheek Binnendijk	Nijmegen	**49%**	49%
Apotheek Arnhem-Zuid	Arnhem	**23,9%**	23,9%
Apotheek de Eendracht	Klundert	**50%**	50%
Apotheek Tolakker	Bavel	**50%**	–

Onderstaand zijn de gezamenlijke gegevens van bovengenoemde deelnemingen verder gesplitst naar balansposities en de belangrijkste posten in de winst-en-verliesrekening.

	2006	2005
Activa	**16.189**	22.419
Verplichtingen	**4.732**	11.240
Omzet	**28.058**	26.301
Nettoresultaat	**2.751**	3.432

14 Overige financiële activa

Het verloop van de financiële vaste activa is als volgt:

	VORDERINGEN TEGEN GEAMORTISEERDE KOSTPRIJS			FINANCIËLE ACTIVA TEGEN REËLE WAARDE	TOTAAL
	LENINGEN AAN AFNEMERS	LEVERINGS-RECHTEN AAN AFNEMERS	OVERIGE VORDERINGEN	BELEGGINGEN	
Stand begin 2005	15.901	1.687	443	22.350	40.381
Verstrekte leningen	1.794	1.078	174	–	3.046
Aflossingen	– 8.285	– 1.729	– 194	–	– 10.208
Koerseffecten	–	–	–	667	667
Valutakoerseffecten	87	70	877	–	1.034
Mutatie in voorziening op leningen	683	–	–	–	683
Stand 31 december 2005	10.180	1.106	1.300	23.017	35.603
Verstrekte leningen	**4.030**	**1.709**	**1.732**	**–**	**7.471**
Acquisities	**72**	**–**	**–**	**–**	**72**
Aflossingen	**– 4.017**	**– 1.333**	**– 245**	**–**	**– 5.595**
Koerseffecten	**–**	**–**	**–**	**2.268**	**2.268**
Herrubricering naar kortlopend	**–**	**–**	**– 977**	**–**	**– 977**
Valutakoerseffecten	**– 6**	**– 82**	**2**	**–**	**– 86**
Totaal 31 december 2006	**10.259**	**1.400**	**1.812**	**25.285**	**38.756**

Het kortlopende deel van de leningen aan afnemers bedraagt € 3,6 miljoen (vorig boekjaar € 3,9 miljoen). Dit is opgenomen onder de vlottende activa.

De gemiddelde looptijd van leningen verstrekt aan afnemers bedraagt 3,5 jaar (vorig boekjaar 4,7 jaar) en het gemiddelde interestpercentage is 5,8 % (vorig boekjaar 5,1%). De reële waarde van de verstrekte leningen ligt in lijn met de boekwaarde. Voor het overgrote deel van de verstrekte leningen hebben de schuldenaars zekerheden verstrekt. In de post leningen aan afnemers is een bedrag van € 0,2 miljoen (vorig boekjaar € 0,3 miljoen) verrekend voor oninbaarheid. Er is geen concentratie van kredietrisico voor de leningen en leveringsrechten aan afnemers, aangezien het aantal schuldenaars groot is.

De leveringsrechten aan afnemers en overige vorderingen hebben een gemiddelde looptijd van 2,4 jaar (vorig boekjaar 2,4 jaar). Leveringsrechten zijn toekomstige inkoopkortingen vooruitbetaald aan apotheken, waarbij de apotheken de verplichting zijn aangegaan tot afname gedurende de overeengekomen periode. De aflossingen op deze leveringsrechten verantwoorden we als verstrekte kortingen.

x € 1.000

Condities en aflossingstermijnen	TOTAAL	< 1 JAAR	LANGLOPENDE VORDERING	1 – 2 JAAR	2 – 5 JAAR	MEER DAN 5 JAREN
Leningen aan afnemers gemiddeld tegen 5,8%	12.744	2.485	10.259	2.006	4.952	3.301
Leveringsrechten aan afnemers gemiddeld tegen 0,0 %	2.482	1.082	1.400	622	778	–

In de post beleggingen is het belang opgenomen in Andreae-Noris Zahn A.G. (gevestigd te Frankfurt, Duitsland, belang van 6,24%). De farmaceutische groothandel Andreae-Noris Zahn A.G. staat genoteerd aan de 'Deutsche Börse' te Frankfurt. De beurswaarde vormt hierdoor een goede maatstaf voor de marktwaarde, waartegen dit belang is verantwoord.

15 Vlottende activa

Voorraden	31.12.2006	31.12.2005
Gereed product en handelsvoorraden	**187.570**	178.714
Grond- en hulpstoffen	**8.486**	5.414
Totaal	**196.056**	184.128

Van de voorraad waarderen we een zeer beperkt deel tegen een lagere opbrengstwaarde in plaats van tegen de gewogen gemiddelde inkoopprijs. In 2006 is een bedrag van € 0,2 miljoen (2005: € 3,0 miljoen) ten laste van het resultaat gebracht als afwaardering van de voorraden. De voorraden zijn niet verpand als zekerheid voor verplichtingen.

De kostprijs van de voorraden die in de winst-en-verliesrekening onder inkoopwaarde van de omzet verwerkt zijn, bedroeg € 1.832,8 miljoen (2005 € 1.818,2 miljoen).

Handelsvorderingen	31.12.2006	31.12.2005
Handelsvorderingen	**255.320**	249.824
Af: voorziening voor oninbaarheid	**12.796**	10.994
Totaal	**242.524**	238.830

De nettoboekwaarde van de handelsvorderingen is gelijk aan de reële waarde van de vorderingen. In het boekjaar 2006 is per saldo € 2,1 miljoen voorziening voor oninbaarheid ten laste van het resultaat gebracht (2005: per saldo een bate van € 0,2 miljoen).

Er is geen concentratie van kredietrisico voor de handelsvorderingen aangezien de groep een groot aantal afnemers heeft.

Overige vorderingen	31.12.2006	31.12.2005
De overige vorderingen bestaan uit:		
Vooruitbetaalde bedragen	**17.864**	17.232
Te ontvangen bonussen	**4.645**	4.491
Leningen aan apotheken (kortlopend deel van de langlopende leningen)	**3.567**	3.932
Overige belastingen en premies sociale verzekeringen	**3.195**	3.187
Te ontvangen bijdrage SSAO	**1.920**	–
Nog te ontvangen afrekeningen uit acquisities en vervreemding	**99**	1.574
Overige	**5.036**	5.094
Totaal	**36.326**	35.510

Onder de vooruitbetaalde bedragen is € 1,2 miljoen opgenomen voor huurtermijnen.

16 Liquide middelen

De liquide middelen bestaan grotendeels uit banksaldi in rekening-courant en deposito's met een korte looptijd. Deze staan alle ter vrije beschikking.

17 Vaste activa aangehouden voor verkoop

Dit betreft bedrijfsterreinen en -gebouwen die niet direct dienen voor de bedrijfsuitoefening en ten verkoop aangeboden zijn. Wegens reorganisatie van activiteiten binnen Apotheken Nederland bieden we momenteel één distributiecentrum te koop aan. Dat deden we ook al in 2005. Ondanks dat er een aantal biedingen zijn geweest, zijn wij ervan overtuigd dat de realiseerbare waarde hoger is dan de ontvangen biedingen, dit mede op basis van taxaties door onafhankelijke deskundigen. Wij verwachten dit pand in 2007 te kunnen verkopen.

	VASTE ACTIVA AANGEHOUDEN VOOR VERKOOP	
	31.12.2006	31.12.2005
Aanschaffingswaarde	**7.255**	11.494
Cumulatieve afschrijvingen	**– 6.291**	– 10.151
Boekwaarde	**964**	1.343

x € 1.000

18 Eigen vermogen

	AANDELEN-KAPITAAL	RESERVES	MINDERHEIDS-BELANGEN	TOTAAL VERMOGEN
Openingsbalans per 1 januari 2005	93.601	280.084	30.675	404.360
Directe vermogensmutaties:				
• Actuariële verschillen pensioenen		– 758		– 758
• Belastingeffect actuariële verschillen pensioenen		239		239
• Wijziging nominaal belastingtarief		– 774		– 774
• Omrekeningsverschillen		1.816	367	2.183
• Hedging		– 1.246		– 1.246
Resultaat direct genomen in eigen vermogen		– 723	367	– 356
Resultaat na belastingen		81.769	2.743	84.512
Totaalresultaat		81.046	3.110	84.156
Winstbestemming 2004:				
• Slotdividend 2004		– 13.894		– 13.894
Conversie door aandeelhouders	3.184	– 6.198		– 3.014
Inkoop eigen aandelen		– 6.719		– 6.719
Toekenning volgens aandelenplan personeel		972		972
Acquisities			– 13.927	– 13.927
Dividend en opgenomen kapitaal			– 1.319	– 1.319
Verplichting squeeze-out Orfe S.A.			– 3.765	– 3.765
Transacties met minderheidsaandeelhouders		674		674
Correcties voorgaande jaren		156		156
Uitkering interim-dividend 2005		– 7.267		– 7.267
Stand per 31 december 2005	96.785	328.854	14.774	440.413

	AANDELEN-KAPITAAL	RESERVES	MINDERHEIDS-BELANGEN	TOTAAL VERMOGEN
Openingsbalans per 1 januari 2006	96.785	328.854	14.774	440.413
Directe vermogensmutaties:				
• Actuariële verschillen pensioenen		8.567		8.567
• Belastingeffect actuariële verschillen pensioenen		– 2.552		– 2.552
• Wijziging nominaal belastingtarief		– 990		– 990
• Omrekeningsverschillen		226	68	294
• Hedging		1.652		1.652
Resultaat direct genomen in eigen vermogen		6.903	68	6.971
Resultaat na belastingen		99.874	2.659	102.533
Totaalresultaat		106.777	2.727	109.504
Winstbestemming 2005:				
• Slotdividend 2005		– 17.466		– 17.466
Conversie door aandeelhouders	3.388	– 7.079		– 3.691
Inkoop eigen aandelen		– 8.474		– 8.474
Toekenning volgens aandelenplan personeel		1.414		1.414
Acquisities			673	673
Dividend en opgenomen kapitaal			– 1.144	– 1.144
Transacties met minderheidsaandeelhouders		– 1.835	– 158	– 1.993
Uitkering interim-dividend 2006		– 8.018		– 8.018
Stand per 31 december 2006	100.173	394.173	16.872	511.218

De directe vermogensmutaties zijn opgenomen onder aftrek van belastingeffecten.

Minderheidsbelangen

Onder de transacties met minderheidsaandeelhouders is verwerkt het verschil tussen de boekwaarde en reële waarde bij de uitkoop van minderheidsbelangen of bij de verkoop van minderheidsbelangen in een entiteit waarin wij reeds beslissende zeggenschap hebben. In 2005 betrof dit negatieve goodwill bij de uitkoop van minderheidsaandeelhouders in Polen.

Onder de post dividend en opgenomen kapitaal zijn opgenomen het door minderheidsaandeelhouders ontvangen dividend en opgenomen kapitaal ten koste van hun aandeel in het vermogen van de vennootschap waarin zij een minderheidsaandeel hebben.

Toelichting op de geconsolideerde balans

x € 1.000

Hierna volgt een toelichting op het aandelenkapitaal en de reserves.

Aandelenkapitaal

	AANTAL AANDELEN HERLEID NAAR VOLGESTORT (X 1.000 STUKS)	GESTORT KAPITAAL		AGIORESERVE	TOTAAL AANDELEN-KAPITAAL
		AANDELEN A	AANDELEN B		
Openingsbalans per 1 januari 2005	14.486	14.178	374	79.049	93.601
Conversie door aandeelhouders	155	263	– 119	3.059	3.203
Overige mutaties				– 19	– 19
Stand per 31 december 2005	14.641	14.441	255	82.089	96.785
Openingsbalans per 1 januari 2006	**14.641**	**14.441**	**255**	**82.089**	**96.785**
Conversie door aandeelhouders	**– 55**	**28**	**– 94**	**3.454**	**3.388**
Stand per 31 december 2006	**14.586**	**14.469**	**161**	**85.543**	**100.173**

Gestort kapitaal

Per ultimo 2006 waren er 14.469.119 aandelen A (met een nominale waarde van € 1,00) geplaatst en volgestort en 643.775 aandelen B (met een nominale waarde van € 0,25) geplaatst en gedeeltelijk volgestort.

Agioreserve

De agioreserve is fiscaal vrij uitkeerbaar. Ultimo boekjaar 2006 is € 13,5 miljoen (voorgaand boekjaar € 19,5 miljoen) niet opgevraagd als agiostorting conform artikel 21 van de statuten.

Conversie door aandeelhouders

Het maatschappelijk kapitaal van OPG Groep N.V. bestaat uit gewone aandelen A en B, financieringspreferente aandelen en cumulatief preferente aandelen. In 2006 heeft voor de vierde maal de conversie van een volledige jaarlaag aandelen B in aandelen A plaatsgevonden. Voor het conversiemechanisme verwijzen wij naar het hoofdstuk 'Aandeelhoudersinformatie'. Ter conversie van 378.402 aandelen B zijn dit jaar in totaal 28.578 aandelen A nieuw uitgegeven. Tevens zijn 134.321 aandelen uit de conversie contant afgewikkeld. De tegenwaarde van € 7,1 miljoen is ten laste van de overige reserves verantwoord. Als gevolg van deze afwikkeling bedraagt de verwatering – 0,4%.

Inkoop eigen aandelen

Op 1 januari 2006 had de vennootschap 116.762 aandelen A in bezit. In het boekjaar heeft de vennootschap 116.046 aandelen A ingekocht voor een bedrag van € 8.474.469 (gemiddelde koers € 73,03). In het boekjaar zijn in totaal 232.807 aandelen geleverd, waardoor de vennootschap ultimo boekjaar nog 1 eigen aandeel in haar bezit had. Van de ingekochte aandelen A werden 11.065 aandelen gebruikt voor levering aan de leden van de Raad van Bestuur en 6.239 aandelen aan overige managers volgens het geldende aandelenplan. De waarde van deze aandelen is ten laste van de overige reserves gebracht. De aandelen die volgens het aandelenplan verstrekt zijn, kunnen in beginsel niet vervreemd worden binnen een termijn van 5 jaar.

De leden van de Raad van Commissarissen van OPG Groep N.V. hielden per 31 december 2006 een totaal van 43.612 aandelen A van OPG Groep N.V. (gelijk aan voorgaand boekjaar). Het aantal stukken in het bezit van de zittende leden van de Raad van Bestuur bedroeg per 31 december 2006 in totaal 24.387 (voorgaand boekjaar 17.225). Het aantal aandelen per bestuurder en de geblokkeerde aandelen in het bezit van voormalige bestuurders bedroegen:

	AANDELEN-BEZIT ULTIMO 2006	WAARVAN GEBLOKKEERD INGEVOLGE AANDELEN-PLAN	VRIJVAL 2007	VRIJVAL 2008	VRIJVAL 2009	VRIJVAL 2010	VRIJVAL 2011
M.C. van Gelder	3.614	3.614	–	–	–	–	3.614
F.E. Eelkman Rooda	20.773	20.373	5.900	3.379	3.773	3.773	3.548
Voormalige bestuurders	35.890	35.890	12.385	7.092	6.255	6.255	3.903
Totaal	60.277	59.877	18.285	10.471	10.028	10.028	11.065

Het hierboven genoemde aandelenbezit is exclusief de toezegging onder voorbehoud over 2006. De verwerking van deze toezegging wordt beschreven onder toelichting 3 'Bezoldiging Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen'.

Reserves

	RESERVE OMREKENINGS-VERSCHILLEN	HEDGING	OVERIGE RESERVES	TOTAAL RESERVES
Openingsbalans per 1 januari 2005	341	– 1.317	281.060	280.084
Actuariële verschillen pensioenen			– 758	– 758
Belastingeffect			239	239
Wijziging nominaal belastingtarief			– 774	– 774
Omrekeningsverschillen	1.816			1.816
Waardering derivaten		– 1.246		– 1.246
Nettoresultaat 2005			81.769	81.769
Uitkering slotdividend 2004			– 13.894	– 13.894
Conversie door aandeelhouders			– 6.198	– 6.198
Inkoop eigen aandelen			– 6.719	– 6.719
Toekenning volgens aandelenplan personeel			972	972
Negatieve goodwill			674	674
Uitkering interim-dividend 2005			– 7.267	– 7.267
Correcties voorgaande jaren			156	156
Stand per 31 december 2005	2.157	– 2.563	329.260	328.854

x € 1.000

	RESERVE OMREKENINGS-VERSCHILLEN	HEDGING	OVERIGE RESERVES	TOTAAL RESERVES
Openingsbalans per 1 januari 2006	2.157	– 2.563	329.260	328.854
Actuariële verschillen pensioenen			8.567	8.567
Belastingeffect			– 2.552	– 2.552
Wijziging nominaal belastingtarief			– 990	– 990
Omrekeningsverschillen	226			226
Waardering derivaten		1.652		1.652
Nettoresultaat 2006			99.874	99.874
Uitkering slotdividend 2005			– 17.466	– 17.466
Conversie door aandeelhouders			– 7.079	– 7.079
Inkoop eigen aandelen			– 8.474	– 8.474
Toekenning volgens aandelenplan personeel			1.414	1.414
Transacties met minderheidsaandeelhouders			– 1.835	– 1.835
Uitkering interim-dividend 2006			– 8.018	– 8.018
Stand per 31 december 2006	2.383	– 911	392.701	394.173

Reserve omrekeningsverschillen

De reserve omrekeningsverschillen omvat alle valutaverschillen die ontstaan door omrekening van de jaarrekening van buitenlandse activiteiten en is niet vrij uitkeerbaar.

Winstbestemming 2005

Na aftrek van het slotdividend, dat tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 5 april 2006 is vastgesteld op € 1,20 per aandeel, is € 57,0 miljoen toegevoegd aan de overige reserves.

Toekenning volgens aandelenplan managers

Voor de honorering van seniormanagers van de groep over 2006 zijn onder voorbehoud in totaal 16.317 aandelen toegezegd. Gewaardeerd tegen de gemiddelde beurskoers van december 2006 van € 88,18 is de toekenning van deze aandelen voor € 1,5 miljoen verantwoord in de post overige reserves.

Voor zover van toepassing zijn de directe vermogensmutaties opgenomen onder aftrek van latente belastingen.

19 Langlopende verplichtingen

Leningen

De leningen betreffen:

- bancaire leningen van € 56,3 miljoen (vorig boekjaar € 42,4 miljoen) opgenomen bij Nederlandse banken;
- niet-bancaire leningen van € 76,9 miljoen (vorig boekjaar € 83,6 miljoen) opgenomen bij institutionele beleggers in de Verenigde Staten en Engeland;
- vooruitontvangen kortingen van € 3,7 miljoen;
- leaseverplichtingen van € 0,5 miljoen (vorig boekjaar € 0,9 miljoen).

	31.12.2006	31.12.2005
Leningen van institutionele beleggers	**76.948**	83.575
Leningen van banken	**56.334**	42.364
Vooruitontvangen kortingen	**3.700**	–
Leaseverplichtingen	**495**	911
	137.477	126.850
Af: gedeelte leningen vervallend binnen 1 jaar	**5.583**	17.345
Totaal	**131.894**	109.505

Condities en aflossingstermijnen

	TOTAAL	< 1 JAAR	1 - 2 JAAR	2 - 5 JAAR	MEER DAN 5 JAREN
Leningen van institutionele beleggers, gemiddeld tegen 4,58%	76.948	–	–	30.372	46.576
Leningen van banken, gemiddeld tegen 4,03%	56.334	5.401	1.144	44.746	5.043
Vooruitontvangen kortingen	3.700	–	154	1.110	2.436
Leaseverplichtingen	495	182	279	34	–
	137.477	5.583	1.577	75.262	54.055

De uitsplitsing per valuta is als volgt:	**31.12.2006**	31.12.2005
Euro's	**80.529**	63.275
US-dollars (ultimo 2006 en 2005: USD 75,0 miljoen)	**56.948**	63.575
Totaal	**137.477**	126.850

De leningen per 31 december 2006 zijn alle afgesloten tegen een marktconforme rente. De reële waarde van de leningen per 31 december 2006 was met € 138,2 miljoen vrijwel gelijk aan de boekwaarde van € 137,5 miljoen.

Risico's door valutakoersverschillen op het resultaat en kasstromen zijn volledig afgedekt door valutaswaps. Wanneer de langlopende financiering gezamenlijk met de valutaswaps wordt beschouwd, bedragen de toekomstige aflossingsverplichtingen € 134,1 miljoen (2005: € 103,6 miljoen.), exclusief de binnen één jaar vervallende aflossingsverplichtingen.

x € 1.000

Het gemiddelde rentepercentage op de bancaire en niet-bancaire leningen bedraagt in 2006 4,37%. Mede als gevolg van afgesloten renteswaps is er sprake van leningen met een voor de gehele looptijd gefixeerde rentevoet. Het kortlopende deel van de langlopende schulden van € 5,6 miljoen is opgenomen onder kortlopende verplichtingen.

Noch voor de bancaire, noch voor de niet-bancaire kredietfaciliteiten zijn zekerheden verstrekt. Voor alle faciliteiten gelden dezelfde ratio's (een schuldratio van maximaal 3,5 en een rentedekking van minimaal 5), daarnaast zijn ook gebruikelijke clausules over 'negative pledge', 'cross default' en 'pari passu' op overeenkomstige wijze in de kredietdocumentatie met de verschillende kredietverstrekkers opgenomen. Indien niet aan de gestelde ratio's wordt voldaan, zijn deze leningen direct opeisbaar.

Met ingang van 2006 is de definitie met betrekking tot de schuldratio en rentedekking aangepast. Deze nieuwe definitie wordt toegepast door alle financieringsmaatschappijen waarmee OPG zaken verricht. In de bijlage is een overzicht verschaft die nadere toelichting geeft op het verschil tussen de oude en nieuwe definitie.

De schuldratio en de rentedekking bedragen 0,9 respectievelijk 17,2 per 31 december 2006. Per ultimo 2005 bedroegen deze onder de nieuwe definitie respectievelijk 1,0 en 15,2.

20 Derivaten

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de reële waarde en de boekwaarde van verschillende derivaten per 31 december 2006, en de reële waarde en de boekwaarde per 31 december 2005.

Contractwaarde derivaat	**BOEKWAARDE PER 31.12.2006**	BOEKWAARDE PER 31.12.2005
Renteswaps		
€ 4,0 miljoen (2005: € 17,0 miljoen)	**– 3,9**	– 171,2
Valutatermijncontracten		
NOK 80,0 miljoen (2005: NOK 84,0 miljoen)	**– 1,6**	– 72,7
USD 12,9 miljoen (2005: USD 9,6 miljoen)	**– 277,4**	20,2
GBP 0,0 miljoen (2005: GBP 0,7 miljoen)	**–**	– 0,3
PLN 0,0 miljoen (2005: PLN 8,0 miljoen)	**–**	– 3,4
Gecombineerde valuta-renteswaps		
USD 75,0 miljoen (2005: USD 75,0 miljoen)	**– 2.033,1**	2.368,4

Wij maken gebruik van valuta- en renteswaps en valutatermijncontracten om valuta- en renterisico's te beheersen. Hiermee dekken wij het risico van volatiliteit in de reële waarde van bepaalde activa of verplichtingen en van toekomstige transacties af.

Kasstromen voortvloeiend uit de werking van valutaswaps of valutatermijncontracten zijn zoveel als mogelijk gelijk, maar tegengesteld, aan die van de afgedekte positie. Deze derivaten worden niet gekwalificeerd voor hedge accounting. Betreffende het valutadeel binnen de gecombineerde valuta-renteswap worden mutaties in de reële waarde van enerzijds het derivaat en anderzijds de afgedekte positie geheel door elkaar geneutraliseerd.

Ten aanzien van de afdekking van renterisico's door renteswaps is volledig rekening gehouden met het aflossingsschema van de afgedekte positie. De kasuitstroom betreffende interestbepalingen is hiermee per saldo gelijk aan de geswapte rente. De afdekking is hiermee, prospectief, effectief.

Omdat voor de waardering van de derivaten geen externe marktprijzen beschikbaar zijn wordt de reële waarde bepaald door gebruik te maken van algemeen geaccepteerde waarderingsmodellen. De hiermee vastgestelde waarde is gelijk aan de prijs waartegen het derivaat op een transparante markt vervreemd kan worden. Periodiek stemmen we deze waardering af met geaccepteerde externe marktpartijen.

We bepalen de reële waarde van de renteswaps door toekomstige kasstromen voortvloeiend uit het derivaat contant te maken tegen disconteringsvoeten overeenkomend met de rentecurve gebaseerd op het risicovrij rendement per balansdatum (de zogenaamde 'zero coupon'-curve). Voor de waardering van de valutatermijncontracten worden toekomstige kasstromen in de contractvaluta contant gemaakt tegen een met de looptijd en contractvaluta overeenkomend interestpercentage. De contante waarde in de contractvaluta op de balansdatum wordt omgerekend tegen de slotkoers. Binnen de gecombineerde valuta- en renteswaps zijn alle rente-effecten, waaronder verschillen tussen termijn- en slotkoers, toegerekend aan de renteswap. Consequentie hiervan is dat de valutaswap, binnen de gecombineerde valuta- en renteswap, gewaardeerd wordt tegen de slotkoers.

De reële waarde van alle valuta- en renteswaps is extern getoetst op grond van de specifieke kenmerken van de afgesloten contracten. De toets heeft geen aanleiding gegeven tot aanpassing van de intern vastgestelde reële waarde.

De afloopdata van de valutatermijncontracten liggen alle binnen de periode van één jaar. Betreffende de renteswaps en de gecombineerde valuta-renteswaps zijn deze exact gelijk aan de aflossingstermijnen en vervaldata van interestbetalingen van de afgedekte posities. Hierbij zal de hoofdsom van de renteswap van € 4,0 miljoen aflopen binnen de periode van één jaar. De gecombineerde valutarenteswaps over een hoofdsom van USD 75,0 miljoen lopen deels af over een periode van meer dan vijf jaren.

21 Latente belastingen

Latente belastingvorderingen en -verplichtingen binnen dezelfde fiscale eenheid salderen we alleen als OPG daartoe een afdwingbaar recht heeft en het voornemen om op nettobasis af te rekenen.

De balansposities zijn als volgt:	**2006**	2005
Latente belastingvorderingen na saldering	**33.361**	14.458
Latente belastingverplichtingen na saldering	**– 7.814**	– 8.801
Totaal	**25.547**	5.657

Looptijden:	TOTAAL	< 1 JAAR	1 – 2 JAAR	2 – 5 JAAR	MEER DAN 5 JAREN
Latente belastingvorderingen	65.124	9.587	8.108	21.766	25.663
Latente belastingverplichtingen	– 39.577	– 3.942	– 3.379	– 2.561	– 29.695
	25.547	5.645	4.729	19.205	– 4.032

x € 1.000

De mutaties op het saldo van de latente belastingvorderingen en -verplichtingen zijn als volgt:

	2006	2005
Stand begin boekjaar	**5.657**	– 2.944
Ten gunste/laste van eigen vermogen	**592**	– 1.452
Ten laste van resultaat	**– 14.350**	12.598
Ten gunste/laste van de actieve belastingpositie	**8.325**	– 27.521
Juridische herstructurering	**29.985**	24.557
Acquisities	**– 4.664**	515
Koerseffecten	**2**	– 96
Stand eind boekjaar	**25.547**	5.657

De latente belastingvorderingen en -verplichtingen vóór saldering hebben betrekking op het volgende:

	LATENTE BELASTINGVORDERINGEN		LATENTE BELASTINGVERPLICHTINGEN	
	2006	2005	2006	2005
Materiële vaste activa	**1.018**	1.359	**– 3.188**	– 1.628
Immateriële activa	**10**	9	**– 5.060**	– 77
Goodwill	**51.319**	33.229	**– 26.114**	– 24.037
Financiële activa	**321**	1.078	**– 633**	– 662
Handelsdebiteuren	**– 162**	782	**– 220**	– 227
Voorraden	**173**	151	**42**	–
Belastingen	**5.027**	1.202	**56**	–
Overige activa	**45**	– 331	**– 74**	– 51
Personeelsgerelateerde voorzieningen	**6.185**	10.713	**37**	– 31
Voorzieningen	**281**	– 34	**– 4.522**	– 15.538
Overige verplichtingen	**907**	207	**99**	– 457
Latente belastingvordering/-verplichting	**65.124**	48.365	**– 39.577**	– 42.708
Saldering belastingcomponent	**– 31.763**	– 33.907	**31.763**	33.907
Netto latente belastingvordering/-verplichting	**33.361**	14.458	**– 7.814**	– 8.801

De actieve belastinglatenties hebben in hoofdzaak betrekking op fiscaal afschrijfbare goodwill, goodwill betaald vóór 2001 en personeelsgerelateerde voorzieningen.

In verband met onzekerheid over de mogelijkheid om in de toekomst fiscale verliezen te compenseren, en mede door de lange termijn van eventuele verliescompensatie, is voor een totaal nominaal bedrag van € 4,4 miljoen (2005: € 14,6 miljoen) aan potentiële verliescompensatie geen actieve belastinglatentie gevormd.

22 Personeelsgerelateerde voorzieningen

Onder personeelsgerelateerde voorzieningen zijn de verplichtingen inzake toegezegd-pensioenregelingen opgenomen en overige personeelsgerelateerde voorzieningen.

Toegezegd-pensioenregelingen

Nettoverplichting per balansdatum	2006	2005
Contante waarde van de gedekte verplichtingen	**243.775**	244.054
Reële waarde van fondsbeleggingen	**218.255**	206.737
Pensioenverplichting	**25.520**	37.317
Overige personeelsgerelateerde voorzieningen	**929**	849
Stand einde boekjaar	**26.449**	38.166

De pensioenverplichting heeft grotendeels betrekking op de Nederlandse entiteiten die aangesloten zijn bij Stichting Pensioenfonds OPG en betreft 4.110 deelnemers. Tevens is de pensioenverplichting van Laboratoria Flandria (15 deelnemers) en Medeco Noorwegen (72 deelnemers) meegenomen. De financiële en demografische uitgangspunten hebben betrekking op de Nederlandse entiteiten.

De mutaties in de verplichtingen zoals in de balans opgenomen zijn als volgt:

Contante waarde van de verplichtingen	2006	2005
Stand begin boekjaar	**244.054**	217.861
Rente op verplichtingen	**9.888**	10.010
Aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten	**4.608**	5.645
Pensioenbijdrage deelnemers	**1.979**	1.590
Actuariële winsten en verliezen	**– 10.119**	12.072
Pensioenbetalingen	**– 6.586**	– 5.420
Koersverschillen	**– 49**	112
Wijzigingen in pensioenregelingen	**–**	2.184
Stand einde boekjaar	**243.775**	244.054

Reële waarde van fondsbeleggingen	2006	2005
Stand begin boekjaar	**206.737**	179.065
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	**10.989**	9.495
Pensioenbijdragen	**9.942**	7.572
Pensioenbetalingen	**– 6.586**	– 5.420
Actuariële winsten en verliezen	**– 1.757**	11.314
Overige kosten	**– 1.050**	–
Koersverschillen	**– 20**	4
Wijzigingen in pensioenregelingen	**–**	4.707
Stand einde boekjaar	**– 218.255**	206.737

In de fondsbeleggingen zijn in zowel 2006 als 2005 geen aandelen OPG opgenomen. Het actuele rendement op de fondsbeleggingen bedroeg over het verslagjaar € 12,0 miljoen (16,4%) en over het vorige verslagjaar € 20,5 miljoen (10,8%).

x € 1.000

Financiële uitgangspunten

De voornaamste actuariële veronderstellingen per balansdatum:

	2006	2005
Disconteringsvoet per 31 december	**4,5%**	4,0%
Verwacht rendement op de fondsbeleggingen	**5,4%**	5,2%
Toekomstige salarisstijgingen	**2,25%**	2,0%
Toekomstige pensioenstijgingen	**2,25%**	2,0%

De disconteringsvoet van 4,5% is gebaseerd op het rendement van hoogwaardige bedrijfsobligaties. De gemiddelde looptijd van de verplichtingen stemt overeen met de gemiddelde looptijd van de obligaties waar het rendement op gebaseerd is. Als uitgangspunt is de rentetermijnstructuur gehanteerd die De Nederlandsche Bank heeft gepubliceerd.

Gebaseerd op de beleggingsmix is het veronderstelde rendement op beleggingen gelijk aan 5,4%. Dit rendement is bepaald met behulp van zo goed mogelijke schattingen van de langetermijn-verwachtingen van de rendementen van de belangrijkste beleggingscategorieën.

De toekomstige salarisstijging bedraagt 2,25% en is gebaseerd op een algemene salarisverhoging en een leeftijdsafhankelijke individuele salarisverhoging.

Demografische uitgangspunten

De gehanteerde invalideringskansen zijn ontleend aan het rapport van het Nederlandse Verbond van Verzekeraars, van september 2005, toegepast voor de sector Groothandel II zonder bedrijfsspecifieke correctie.

In december 2005 heeft het Verbond van Verzekeraars een nieuwe adviesoverlevingstafel voor pensioenverzekeringen ontwikkeld. Deze nieuwe overlevingstafel (de Pensioentafel 2006) is gebaseerd op de meest recente statistische informatie en houdt dus rekening met de nieuwste ontwikkelingen in het langlevenrisico.

De gemiddelde levensverwachting in jaren van de deelnemers naar categorie is:

	2006	2005
Actieven		
Gemiddelde leeftijd	**41,1**	40,2
Gemiddelde toekomstige levensverwachting	**42,5**	
Inactieven		
Gemiddelde leeftijd	**47,2**	46,2
Gemiddelde toekomstige levensverwachting	**36,6**	
Gepensioneerden		
Gemiddelde leeftijd	**70,4**	68,7
Gemiddelde toekomstige levensverwachting	**15,8**	
Nabestaanden		
Gemiddelde leeftijd	**68,5**	62,0

Actuariële winsten en verliezen	2006	2005
Actuariële winsten en verliezen opgenomen in het eigen vermogen inclusief belastingeffect	6.015	– 519
Cumulatieve actuariële winsten en verliezen opgenomen in het eigen vermogen inclusief belastingeffect	5.496	– 519

De waarde van de fondsbeleggingen is als volgt:

		2006		2005
Vastrentende waarden	**120.776**	**56%**	118.741	60%
Zakelijke waarden	**87.960**	**41%**	79.616	40%
Overige	**5.259**	**3%**	–	–
Totaal	**213.995**	**100%**	198.357	100%

De veronderstelling voor de te verwachten beleggingsopbrengst is gebaseerd op een schatting van het te verwachte langetermijnrendement op vastrentende waarde en zakelijke waarden, uitgaande van de strategische beleggingsmix.

	PER 31 DECEMBER		
	2006	2005	2004
Contante waarde van de verplichtingen	**243.775**	244.054	217.861
Reële waarde van de fondsbeleggingen	**218.255**	206.737	179.065
Pensioenverplichting	**25.520**	37.317	38.796
Ervaringsaanpassing op de verplichtingen	**– 10.405**	14.235	
Ervaringsaanpassing op de fondsbeleggingen	**– 1.783**	16.196	

Kosten winst-en-verliesrekening

Kosten zoals opgenomen in de winst-en-verliesrekening onder personeelskosten:

	2006	2005
Rente op verplichtingen	**9.888**	10.010
Aan het dienstjaar toegerekende pensioenkosten	**4.608**	5.645
Verwacht rendement op fondsbeleggingen	**– 10.989**	– 9.495
Resultaat op wijzigingen in pensioenregelingen	**–**	– 2.523
Overige kosten	**1.009**	1.068
Totaal	**4.516**	4.705

De verwachte pensioenlast voor de werkgever bedraagt circa € 4,8 miljoen voor het verslagjaar 2007. Voor het vaststellen van de verwachte pensioenlast zijn de werkelijke cijfers van verslagjaar 2006 verhoogd met 5%.

x € 1.000

De pensioenverplichtingen van de Nederlandse bedrijfsonderdelen die onder de werkingssfeer vallen van de collectieve arbeidsovereenkomst van de groep zijn ondergebracht bij het ondernemingspensioenfonds van OPG. Stichting Pensioenfonds OPG is onafhankelijk in haar besluitvorming.

De (backservice-)verplichtingen zijn bij de stichting volledig gefinancierd. In 2006 bedroeg de totale premie voor het pensioenfonds van OPG circa 22,1% van de relevante salarissom. Na aftrek van werknemersbijdragen van circa 5% resteerde een bijdrage door de onderneming van circa 17%. De financiering van het pensioenfonds is geregeld door middel van een langetermijnfinancierings-overeenkomst met OPG Groep N.V. De voorlopige dekkingsgraad volgens de normen van De Nederlandsche Bank bedroeg 127,0% ultimo 2006 (2005: 116,3%).

Toegezegde-bijdrageregelingen

Pensioenverplichtingen van Nederlandse bedrijfsonderdelen die niet onder de werkingssfeer van de collectieve arbeidsovereenkomst van OPG vallen en van buitenlandse bedrijfsonderdelen zijn veelal ondergebracht bij separate bedrijfstakpensioenfondsen of (her-)verzekeraars, dan wel verzekerd via lokale overheden. De pensioenverplichtingen voor het overgrote deel van de medewerkers in onze Nederlandse apotheekketen zijn grotendeels ondergebracht bij een tweetal bedrijfstak- en beroepsgroepenpensioenfondsen. Naast werknemers in Nederland, die recht hebben op AOW, hebben ook de werknemers bij onze Belgische, Poolse en Hongaarse groepsmaatschappijen recht op een staatspensioen. Dit wordt in België aangevuld via een extern afgesloten verzekering; in Polen is er naast het staatspensioen een door de staat verplichte pensioneringsbonus. In Noorwegen geldt een pensioenregeling die gebaseerd is op de door de overheid gereguleerde pensioenopbouw. In verband met deze regeling is een pensioenvoorziening gevormd op de balans van de onderneming.

Volgens OPG dienen de pensioenregelingen van het bedrijfstakpensioenfonds voor apothekersassistenten en het beroepsgroepenpensioenfonds voor apothekers (beide in Nederland) te worden gezien als toegezegd-pensioenregelingen. Van beide genoemde fondsen is wederom geen informatie ontvangen over de waardering van deze fondsen, hoewel we daar uitdrukkelijk schriftelijk om verzocht hebben. De fondsen stellen enerzijds dat de pensioenregelingen toegezegde-bijdrageregelingen betreffen en geen toegezegd-pensioenregelingen, anderzijds kunnen deze fondsen de benodigde informatie niet leveren omdat zij stellen geen objectieve sleutel te hebben voor het toerekenen van het aandeel voor OPG. Op grond hiervan hebben we in de jaarrekening van OPG deze twee pensioenregelingen als toegezegde-bijdrageregelingen verwerkt.

23 Overige voorzieningen

Het verloop van de voorzieningen wordt als volgt worden weergegeven:

	REORGANI-SATIES	JURIDISCHE KWESTIES	DIVERSEN	TOTAAL
Stand begin 2005	6.063	7.236	1.912	15.211
Dotatie	672	1.469	899	3.040
Besteding	– 4.646	– 1.689	– 1.050	– 7.385
Vrijval	– 337	– 255	– 1.191	– 1.783
Koerseffecten	–	71	47	118
Overige mutaties	39	5	6	50
Stand 31 december 2005	1.791	6.837	623	9.251
Dotatie	**1.806**	**299**	**956**	**3.061**
Besteding	**– 1.120**	**– 390**	**– 141**	**– 1.651**
Vrijval	**– 517**	**–**	**– 29**	**– 546**
Acquisities	**–**	**25**	**–**	**25**
Koerseffecten	**2**	**2**	**3**	**7**
Overige mutaties	**–**	**13**	**– 95**	**– 82**
Stand eind 2006	**1.962**	**6.786**	**1.317**	**10.065**

Analyse van de voorziening	31.12.2006	31.12.2005
Langlopend	**3.052**	6.781
Kortlopend	**7.013**	2.470
Totaal	**10.065**	9.251

Het overgrote deel van dotaties voor de voorziening voor reorganisaties betreft regelingen voor afvloeiing van personeel. De besteding heeft vooral betrekking op de afwikkeling van in eerdere jaren overeengekomen afvloeiingstrajecten bij OPG Groothandel.

De belangrijkste post in de voorziening voor juridische kwesties is productaansprakelijkheid. Voorzieningen opgenomen onder de post diversen zijn grotendeels garantieverplichtingen evenals reserveringen voor – hangende lopende onderzoeken – te betalen belastingen en sociale premies. De dotatie in deze categorie betreft onder meer de gevolgen van de sluiting van een apotheek waarin OPG een minderheidsbelang heeft.

x € 1.000

24 Handelscrediteuren en overige kortlopende schulden

	31.12.2006	31.12.2005
Handelscrediteuren	**265.429**	268.709
Reservering vaste uitkeringen en vakantiedagen	**14.534**	10.308
Verplichtingen inzake acquisities	**2.374**	3.934
Te betalen rente	**1.024**	1.174
Overige	**27.401**	27.611
Totaal	**310.762**	311.736

De verplichtingen inzake acquisities hebben betrekking op nog te betalen overnamesommen.

Toelichting op het geconsolideerde kasstroomoverzicht

x € 1.000.000

Acquisities en verkoop groepsmaatschappijen en deelnemingen

De post acquisities is bepaald op basis van de 'enterprise value', hetgeen inzicht geeft in het vermogensbeslag als gevolg van de acquisities. Behoudens liquide middelen en rentedragende schulden worden alle balansmutaties die voortvloeien uit een acquisitie onder deze post verantwoord. Mutatis mutandis geldt het bovenstaande eveneens voor de post verkoop groepsmaatschappijen en deelnemingen.

Overige

Onderstaand is een samenvattend overzicht opgenomen dat de aansluiting geeft tussen balansmutaties en de mutaties volgens het overzicht van kasstromen.

	MATERIËLE VASTE ACTIVA EN VASTGOED-BELEGGINGEN	GOODWILL EN OVERIGE IMMATERIËLE VASTE ACTIVA	FINANCIËLE VASTE ACTIVA EN GEASSO-CIEERDE DEEL-NEMINGEN	TOTAAL VASTE ACTIVA (EXCL. DERIVATEN EN LATENTE BELASTINGEN)	WERKKAPITAAL	AANDEEL DERDEN	VOORZIENING (INCL. LATENTE BELASTINGEN)
Mutaties niet zijnde kasstromen							
Afschrijvingen en bijzondere waardevermindering	13,1	4,1	–	17,2	–	–	–
Valutakoerseffecten	0,5	– 0,2	0,1	0,4	–	– 0,1	–
Koersresultaat op beleggingen en geassocieerde deelnemingen	–	–	– 3,7	– 3,7	–	–	–
Overige	0,5	–	3,0	3,5	–	2,6	– 6,4
Subtotaal	14,1	3,9	– 0,6	17,4	–	2,5	– 6,4
Mutaties zijnde kasstromen							
Investeringen	– 14,7	– 2,3	–	– 17,0	–	–	–
Acquisities	– 1,5	– 45,0	– 0,1	– 46,6	– 19,4	0,7	4,8
Desinvesteringen	0,9	0,1	–	1,0	0,6	–	– 29,2
Verstrekte leningen	–	–	– 7,5	– 7,5	–	–	–
Ontvangen aflossingen	–	–	5,6	5,6	–	–	–
Ontvangen dividend	–	–	0,4	0,4	–	–	–
Betaal dividend	–	–	–	–	–	– 1,1	–
Autonome mutaties	–	–	–	–	20,2	–	–
Subtotaal	– 15,3	– 47,2	– 1,6	– 64,1	1,4	– 0,4	– 24,4
Totaal balansmutaties	– 1,2	– 43,3	– 2,2	– 46,7	1,4	2,1	– 30,8
Overige kasstromen							
Boekwinst op desinvesteringen	1,5	0,2	–	1,7	–	–	13,0
Ontvangen interest	–	–	0,9	0,9	–	–	–
Dividend beleggingen	–	–	0,7	0,7	–	–	–
Totale kasstroom	– 13,8	– 47,0	–	– 60,8	1,4	– 0,4	– 11,4

x € 1.000.000

De kasstroom voortkomend uit de juridische herstructurering is als volgt in het kasstroomoverzicht opgenomen:

	2006	2005
Inkomende kasstroom door vrijval uit actieve belastinglatenties, opgenomen onder de kasstroom uit operationele activiteiten	**– 16,2**	– 10,4
Uitgaande kasstroom bij afstoting van deelneming, opgenomen onder de kasstroom uit investeringsactiviteiten	**14,6**	8,1
Totaal	**– 1,6**	– 2,3

Bij uitvoering van de juridische herstructurering ontstaat een eenmalige kasuitstroom waarna vervolgens in de daaropvolgende jaren een kasinstroom ontstaat. Per saldo resteert een positieve kasstroom gelijk aan het gepresenteerde resultaat uit juridische herstructurering.

Overige vermeldingen

x € 1.000.000

Kredietfaciliteiten en gestelde zekerheden

De belangrijkste kredietfaciliteiten houden we centraal aan en bestaan deels uit een langlopende niet-bancaire leningen en deels uit kredietfaciliteiten bij een aantal Nederlandse financiële instellingen. Deze laatstgenoemde faciliteiten bestaan uit kredietlijnen voor leningen met korte en middellange looptijden. De belangrijkste bepalingen in de kredietvoorwaarden van de verschillende instellingen zijn vergelijkbaar met elkaar en met de bepalingen voor de niet-bancaire financiering. Ultimo 2006 voldoen we ruimschoots aan de overeengekomen criteria.
De kredietfaciliteiten voor de financiering van onze Poolse activiteiten worden grotendeels lokaal aangehouden. OPG Groep N.V. heeft geen zekerheden afgegeven voor deze faciliteiten.

In verband met mogelijke productaansprakelijkheid heeft OPG zich jegens derden garant gesteld. Ter dekking van eventuele verplichtingen uit hoofde van deze garantie is een voorziening gevormd.

Niet uit de balans blijkende rechten en verplichtingen

De verplichtingen die niet in de balans tot uitdrukking zijn gebracht, belopen per 31 december 2006 € 89 miljoen (voorgaand boekjaar € 65 miljoen). Deze kunnen als volgt worden gespecificeerd:

	31.12.2006	31.12.2005
Verplichtingen inzake acquisities	**5**	3
Lease- en huurverplichtingen:		
• Termijnen vervallend binnen 1 jaar	**19**	14
• Termijnen vervallend tussen 1 en 5 jaar	**44**	36
• Termijnen vervallend na 5 jaar	**20**	9
Overige	**1**	3
Totaal	**89**	65

Over het boekjaar is inzake operationele leasing in totaal € 4,7 miljoen (voorgaand boekjaar € 4,8 miljoen) en betreffende huurverplichtingen € 15,7 miljoen (voorgaand boekjaar € 14,0 miljoen) ten laste van de winst-en-verliesrekening gebracht. Operationele leasing heeft voornamelijk betrekking op auto's.

De totale verplichting voor een nieuw te realiseren hoofdkantoor van de groep in Utrecht bedraagt € 21,0 miljoen en is als langlopende verplichting opgenomen in de desbetreffende categorieën.

Ultimo 2006 heeft OPG bankgaranties ten behoeve van derden afgegeven ten bedrage van € 12,8 miljoen (voorgaand boekjaar € 14,6 miljoen).

Op 3 januari 2006 heeft de Nederlandse Belastingdienst aangekondigd af te wijken van de ingediende aangifte vennootschapsbelasting van OPG Groep N.V. en een additionele aanslag vennootschapsbelasting van € 11,2 miljoen op te leggen. De stelling van de Belastingdienst hield verband met de fiscale structuur ten tijde van de omzetting van de coöperatie naar naamloze vennootschap begin 2001. Na balansdatum is overeenstemming bereikt met de Belastingdienst over deze belastingclaim. Het ingediende bezwaarschrift zal worden gehonoreerd en daarmee is deze belastingclaim vervallen.

OPG is betrokken in een aantal rechtszaken en lopende geschillen dan wel mogelijke procedures. Waar nodig zijn toereikende voorzieningen voor juridische kwesties getroffen (noot 23). Op grond van een beoordeling van deze zaken is de Raad van Bestuur van mening dat aanvullende dotaties niet noodzakelijk zijn.

De Nederlandse Mededingingsautoriteit is in juni 2003 een onderzoek gestart naar mogelijke overtreding van de mededingingswet door farmaceutische groothandels waaronder OPG Groothandel B.V. Het onderzoek is door de NMa afgesloten zonder dat een overtreding is vastgesteld.

Financiële instrumenten

Algemeen

Binnen de groep maken we gebruik van diverse financiële instrumenten om valuta- en renterisico's te beheersen. Het risicobeleid is erop gericht om op de korte termijn de effecten van koers- en renteschommelingen op het resultaat te beperken en om op lange termijn de marktwisselkoersen te volgen. Voor renteswaps wordt hierbij gebruikgemaakt van hedge-accounting (cashflow-hedging).

Middelenbeheer

Het beheer van de financiële middelen van de groep vindt zoveel mogelijk centraal plaats. OPG Groep N.V. financiert de kredietbehoefte van de dochtermaatschappijen grotendeels door intercompanyleningen. Het middelenbeheer van de Orfe Groep wordt door de Poolse holdingmaatschappij Orfe S.A. uitgevoerd.

De onderneming beschikt over kredietfaciliteiten die ruim toereikend zijn voor de bestaande en verwachte kredietbehoefte van de groep. De financiering van de groep bestaat uit:

- langlopende, niet-bancaire leningen die aan het eind van de looptijd, in 2011 en 2014, volledig zullen worden afgelost;
- een middellange lening, daterend uit augustus 2002, die in vijf jaar lineair wordt afgelost, met een einddatum in 2007;
- een in 2005 afgesloten faciliteit voor leningen met een middellange looptijd; onder deze faciliteit is per einde boekjaar één lening opgenomen die zal worden afgelost aan het einde van de looptijd in 2010;
- faciliteiten voor kasgeldleningen en rekening-courantkrediet.

Valutarisico's

Valutarisico's die voortvloeien uit handelsactiviteiten, leningen of andere verplichtingen dekken we zo veel als praktisch mogelijk af in de functionele valuta van de betreffende groepsmaatschappij. Valutatermijncontracten zijn hierbij het belangrijkste instrument. De valuta-exposure binnen de groep uit hoofde van handelsactiviteiten is overigens beperkt.

Renterisico's

Voor het beheersen van renterisico's wordt gebruikgemaakt van renteswaps en eventueel van andere financiële instrumenten. Om niet blootgesteld te worden aan fluctuaties in de markt kunnen variabele rentes geswapt worden naar vaste rentes, veelal met termijnen die overeenkomen met de looptijd van de aangetrokken financiering.

Kredietrisico's

De groep beperkt het kredietrisico van financiële instrumenten door gebruik te maken van limieten per tegenpartij en door contracten uitsluitend af te sluiten met gerespecteerde partijen.

x € 1.000

Verbonden partijen

Als verbonden partijen van de groep zijn te onderscheiden: de dochterondernemingen, de geassocieerde deelnemingen, de leden van de Raad van Bestuur en de leden van de Raad van Commissarissen.
De bezoldiging van de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen was als volgt:

	2006	2005
Raad van Bestuur		
Lonen en salarissen	**1.146**	1.319
Aandelenplan	**1.029**	1.155
Pensioenlasten	**144**	165
Sociale lasten	**13**	17
Overige personeelskosten	**11**	98
Subtotaal	**2.343**	2.754
Raad van Commissarissen		
Salarissen en sociale lasten	**223**	233
Totaal Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen	**2.566**	2.987

Voor een volledige opstelling verwijzen wij naar de post bezoldiging bestuurders onder de toelichting op de geconsolideerde winst-en-verliesrekening.

De Raad van Commissarissen heeft het voornemen om ten laste van het resultaat over 2006 in totaliteit 5.954 aandelen A in OPG Groep N.V. aan de leden van de Raad van Bestuur toe te kennen in het kader van de honoreringsstructuur. Deze aandelen kunnen in beginsel niet vervreemd worden binnen een termijn van vijf jaar. De met de toekenning samenhangende lasten, inclusief loonbelasting, zijn evenals in 2005 begrepen in de post personeelskosten (lonen en salarissen).

Stichting Samenwerking Apothekers OPG

De Stichting Samenwerking Apothekers OPG is, onder een andere naam, in 1992 opgericht ter gelegenheid van de beursgang van OPG. De toenmalige leden-apothekers hebben een deel van de reserves binnen OPG gedoneerd aan de stichting in de vorm van effecten OPG.
De stichting heeft thans als doel het ondersteunen van projecten op het gebied van farmaceutische beroeps- of bedrijfsuitoefening in Nederland en meer in het bijzonder op het gebied van het apotheekbedrijf ter vergroting van de kwaliteit en de doelmatigheid. Het bestuur bestaat uit drie onafhankelijke apothekers, onder wie de voorzitter, en drie door OPG benoemde bestuurders. Bij stakende stemmen heeft de voorzitter de doorslaggevende stem. De stichting opereert onafhankelijk van OPG; op het beleid van Stichting Samenwerking Apothekers OPG kan OPG geen overheersende invloed uitoefenen.

In 2006 heeft de stichting donaties gedaan aan enkele projecten. Bij een aantal daarvan is OPG betrokken geweest als (mede)begunstigde en wel voor een totaal van € 1,9 miljoen. In maart 2006 heeft de groep 115.000 OPG-aandelen van de Stichting Samenwerking Apothekers gekocht tegen een koers van € 73,00. In het kader van de *Wet melding zeggenschap* heeft de stichting een belang van 6,05% in het uitstaande kapitaal van OPG Groep N.V. gemeld.

Gebeurtenissen na balansdatum

Begin 2007 hebben wij in Polen een meerderheidsaandeel (99%) verworven in een groep van vier apotheken. De totale acquisitiesom bedroeg circa € 5,3 miljoen.

In januari is een meerderheidsbelang (67%) aangekocht in een Nederlandse apotheek. De totale acquisitiesom bedroeg circa € 1,2 miljoen.

Begin 2007 hebben wij activiteiten en medewerkers van de logistieke dienstverlener Phidippides overgenomen. Naast kostenvoordelen wordt hiermee ook de afhankelijkheid van een logistieke partner verminderd. De totale acquisitiesom bedroeg circa € 0,7 miljoen.

Enkelvoudige balans

x € 1.000	Toelichting	31.12.2006		31.12.2005	
Vaste activa					
Immateriële vaste activa	26				
Software en websites		**722**		986	
			722		986
Materiële vaste activa	25				
Andere vaste bedrijfsmiddelen		**180**		165	
			180		165
Financiële vaste activa					
Deelnemingen in groepsmaatschappijen	27	**326.457**		221.148	
Vorderingen op groepsmaatschappijen		**27.258**		63.846	
			353.715		284.994
Overige vaste activa					
Derivaten		**–**		2.368	
Latente belastingen		**9.854**		3.036	
			9.854		5.404
Vlottende activa					
Vorderingen op groepsmaatschappijen		**521.423**		348.126	
Overige vorderingen		**1.802**		10.932	
Liquide middelen		**19.858**		2.000	
			543.083		361.058
Totaal activa			**907.554**		652.607
Eigen vermogen	28				
Gestort kapitaal		**14.630**		14.696	
Agioreserve		**85.543**		82.089	
Reserve omrekeningsverschillen		**2.383**		2.157	
Overige reserves		**299.934**		252.195	
Onverdeelde winst		**91.856**		74.502	
			494.346		425.639
Latente belastingen			**4.590**		13.362
Voorzieningen			**2.649**		4.547
Derivaten			**2.033**		–
Langlopende schulden	29		**121.969**		122.219
Kortlopende verplichtingen					
Kredietinstellingen		**823**		11.114	
Leningen vervallend binnen 1 jaar		**4.000**		17.000	
Handelscrediteuren		**310**		953	
Schulden aan groepsmaatschappijen		**258.056**		32.853	
Belastingen en sociale premies		**10.340**		439	
Derivaten		**263**		211	
Overige schulden		**8.175**		24.270	
			281.967		86.840
Totaal eigen vermogen en verplichtingen			**907.554**		652.607

Enkelvoudige winst-en-verliesrekening

x € 1.000	2006	2005
Resultaat groepsmaatschappijen en geassocieerde deelnemingen na belastingen	**94.858**	76.686
Overige baten en lasten na belastingen	**5.016**	5.083
Nettoresultaat	**99.874**	81.769

Toelichting op de enkelvoudige jaarrekening

Grondslagen voor de opstelling van de enkelvoudige overzichten

Algemeen

De enkelvoudige jaarrekening van OPG Groep N.V. wordt opgesteld in overeenstemming met de wettelijke bepalingen van Titel 9 Boek 2 BW. Hierbij maken we gebruik van de mogelijkheid die artikel 2:362 lid 8 BW biedt, namelijk het in de enkelvoudige jaarrekening toepassen van de grondslagen van waardering en resultaatbepaling die in de geconsolideerde jaarrekening worden gehanteerd. Hieronder vallen ook de grondslagen voor presentatie van financiële instrumenten als eigen of vreemd vermogen.

Samenstelling voor de waardering en van resultaatbepaling

De grondslagen van waardering en van resultaatbepaling voor de enkelvoudige jaarrekening zijn gelijk aan die voor de geconsolideerde jaarrekening. Als geen nadere grondslagen zijn vermeld verwijzen wij naar de vermelde grondslagen in de geconsolideerde jaarrekening.

Deelnemingen

Hieronder zijn begrepen zowel groepsmaatschappijen als geassocieerde deelnemingen.

Investeringen in groepsmaatschappijen nemen we op de balans op tegen de nettovermogenswaarde. Bij de acquisitie worden de afzonderlijke activa, verplichtingen en voorwaardelijke verplichtingen van een groepsmaatschappij gewaardeerd tegen de reële waarde die op de dag van acquisitie gold. De waarde waarmee de verkrijgingsprijs de reële waarde van het groepsaandeel in de afzonderlijk te identificeren netto-activa te boven gaat, wordt verwerkt als goodwill. Goodwill wordt geactiveerd. Na de eerste verantwoording wordt de goodwill gewaardeerd als kostprijs onder aftrek van geaccumuleerde waardevermindering. Als de verkrijgingsprijs lager is dan het nettobedrag van de reële waarde van de identificeerbare netto-activa brengen we het verschil direct ten gunste van het resultaat.
Op het moment dat een groepsmaatschappij wordt afgestoten, verantwoorden we het verschil tussen de opbrengstwaarde en de boekwaarde, inclusief de goodwill en de cumulatieve omrekeningsverschillen, in de winst-en-verliesrekening.

Voor de waardering van investeringen in geassocieerde deelnemingen verwijzen wij naar de waarderingsgrondslagen in de geconsolideerde jaarrekening.

De resultaten van de deelnemingen bepalen we in overeenstemming met de waarderingsgrondslagen van OPG. Voor deze deelnemingen wordt een evenredig aandeel in het resultaat getoond gebaseerd op de vermogensmutatiemethode. Uitkeringen die we van deelnemingen ontvangen verlagen de boekwaarde van de investering.

Toelichting op de enkelvoudige winst-en-verliesrekening

Inrichting winst-en-verliesrekening

Aangezien de winst-en-verliesrekening over 2006 van de vennootschap is verwerkt in de geconsolideerde jaarrekening, is volstaan met de weergave van een beknopte winst-en-verliesrekening in overeenstemming met artikel 402, Boek 2 BW.

Toelichting op de enkelvoudige balans

x € 1.000

25 Materiële vaste activa

	31.12.2006	31.12.2005
Andere vaste bedrijfsmiddelen		
Aanschaffingswaarde	**763**	739
Cumulatieve afschrijvingen	**– 598**	– 524
Boekwaarde begin boekjaar	**165**	215
Investeringen	**89**	24
Afschrijvingen	**– 74**	– 74
Boekwaarde einde boekjaar	**180**	165
Aanschaffingswaarde	**852**	763
Cumulatieve afschrijvingen	**– 672**	– 598
Boekwaarde einde boekjaar	**180**	165

26 Immateriële vaste activa

	31.12.2006	31.12.2005
Software en websites		
Aanschaffingswaarde	**1.725**	1.730
Cumulatieve afschrijvingen	**– 739**	– 431
Boekwaarde begin boekjaar	**986**	1.299
Investeringen	**39**	– 5
Afschrijvingen	**– 303**	– 308
Boekwaarde einde boekjaar	**722**	986
Aanschaffingswaarde	**1.764**	1.725
Cumulatieve afschrijvingen	**– 1.042**	– 739
Boekwaarde einde boekjaar	**722**	986

27 Financiële vaste activa

	31.12.2006	31.12.2005
Deelnemingen in groepsmaatschappijen		
Stand begin boekjaar	**221.148**	120.985
Toepassing IAS 32 & 39 waardering belegging (Anzag)	**–**	12.155
Stand per 1.1.2006	**221.148**	133.140
Acquisities	**–**	5.200
Aandeel in winst	**94.858**	76.628
Valutakoerseffect	**226**	1.820
Kapitaalstorting	**10.000**	–
Overige mutaties	**225**	4.360
Stand einde boekjaar	**326.457**	221.148

Deelnemingen in groepsmaatschappijen worden gewaardeerd tegen nettovermogenswaarde. De overige mutaties bestaan uit een toename van € 2,1 miljoen uit een interne juridische verschuiving van het aandeel in Polen en een afname van € 1,8 miljoen wegens de verwerking van goodwill door het eigen vermogen bij uitbreiding van meerderheidsbelangen.

Vorderingen op groepsmaatschappijen	31.12.2006	31.12.2005
Stand begin boekjaar	**63.846**	80.671
Verstrekte leningen	**–**	–
Afgeloste leningen	**36.588**	– 16.825
Stand einde boekjaar	**27.258**	63.846

Het rentepercentage voor de vorderingen op groepsmaatschappijen is gebaseerd op 12-maands EURIBOR met een opslag van 1,0% en bedroeg in 2006 4,25 % (voorgaand boekjaar 2,91%). De vorderingen kennen een looptijd van 1 tot 5 jaar.

28 Eigen vermogen

	GESTORT KAPITAAL	AGIORESERVES	RESERVE OMREKENINGS-VERSCHILLEN	OVERIGE RESERVES	ONVERDEELDE WINST	TOTAAL VERMOGEN
Openingsbalans per 1 januari 2005	14.552	79.049	341	219.858	59.885	373.685
Directe vermogensmutaties:						
• Actuariële verschillen Pensioenen				– 758		– 758
• Belastingeffect op actuariële verschillen pensioenen				239		239
• Wijziging nominaal belastingtarief				– 774		– 774
• Omrekeningsverschillen			1.816			1.816
• Hedging				– 1.246		– 1.246
Resultaat direct genomen in eigen vermogen			1.816	– 2.539		– 723
Nettoresultaat 2005					81.769	81.769
Totaal resultaat			1.816	– 2.539	81.769	81.046
Winstbestemming 2004:						
• Slotdividend 2004					– 13.894	– 13.894
• Toevoeging aan reserve				32.004	– 32.004	
• Resultaatverschillen 2004 IFRS & Dutch GAAP				13.987	– 13.987	
Conversie door aandeelhouders	144	3.040		– 6.198		– 3.014
Inkoop eigen aandelen				– 6.719		– 6.719
Toekenning volgens aandelenplan personeel				972		972
Transacties met minderheidsaandeelhouders				674		674
Correcties voorgaande jaren				156		156
Uitkering interim-dividend 2005					– 7.267	– 7.267
Stand per 31 december 2005	14.696	82.089	2.157	252.195	74.502	425.639

x € 1.000

	GESTORT KAPITAAL	AGIORESERVES	RESERVE OMREKENINGS-VERSCHILLEN	OVERIGE RESERVES	ONVERDEELDE WINST	TOTAAL VERMOGEN
Openingsbalans per 1 januari 2006	**14.696**	**82.089**	**2.157**	**252.195**	**74.502**	**425.639**
Directe vermogensmutaties:						
• Actuariële verschillen Pensioenen				**8.567**		**8.567**
• Belasting effect op actuariële verschillen pensioenen				**– 2.552**		**– 2.552**
• Wijziging nominale belastingtarief				**– 990**		**– 990**
• Omrekeningsverschillen			**226**			**226**
• Hedging				**1.652**		**1.652**
Resultaat direct genomen in eigen vermogen			**226**	**6.677**		**6.903**
Nettoresultaat 2006					**99.874**	**99.874**
Totaal resultaat			**226**	**6.677**	**99.874**	**106.777**
Winstbestemming 2005:						
• Slotdividend 2005					**– 17.466**	**– 17.466**
• Toevoeging aan reserve				**57.036**	**– 57.036**	**–**
Conversie door aandeelhouders	**– 66**	**3.454**		**– 7.079**		**– 3.691**
Inkoop eigen aandelen				**– 8.474**		**– 8.474**
Toekenning volgens aandelenplan personeel				**1.414**		**1.414**
Transacties met minderheidsaandeelhouders				**– 1.835**		**– 1.835**
Uitkering interim-dividend 2006					**– 8.018**	**– 8.018**
Stand per 31 december 2006	**14.630**	**85.543**	**2.383**	**299.934**	**91.856**	**494.346**

Gestort kapitaal

	AANTAL AANDELEN HERLEID NAAR VOLGESTORT	GESTORT KAPITAAL	
		AANDELEN A	AANDELEN B
Openingsbalans per 1 januari 2005	14.486	14.178	374
Conversie door aandeelhouders	155	263	– 119
Stand per 31 december 2005	14.641	14.441	255
Openingsbalans per 1 januari 2006	**14.641**	**14.441**	**255**
Conversie door aandeelhouders	**– 55**	**28**	**– 94**
Stand per 31 december 2006	**14.586**	**14.469**	**161**

Per ultimo 2006 waren er 14.469.119 aandelen A (met een nominale waarde van € 1,00) geplaatst en volgestort en 643.775 aandelen B (met een nominale waarde van € 0,25) geplaatst en gedeeltelijk volgestort.

Agioreserve

De agioreserve is fiscaal vrij uitkeerbaar. Ultimo boekjaar 2006 is € 13,3 miljoen (voorgaand boekjaar € 19,5 miljoen) niet opgevraagd als agiostorting conform artikel 21 van de statuten.

Conversie door aandeelhouders

Het maatschappelijk kapitaal van OPG Groep N.V. bestaat uit gewone aandelen A en B, financieringspreferente aandelen en cumulatief preferente aandelen. In 2006 heeft voor de vierde maal de conversie van een volledige jaarlaag aandelen B in aandelen A plaatsgevonden. Voor het conversiemechanisme verwijzen wij naar het hoofdstuk Aandeelhoudersinformatie. Ter conversie van 378.402 aandelen B zijn in 2006 in totaal 28.578 aandelen A nieuw uitgegeven. Tevens zijn 134.321aandelen uit de conversie contant afgewikkeld. De tegenwaarde van € 7,1 miljoen is ten laste van de overige reserves verantwoord. Als gevolg van deze afwikkeling is – 0,4% verwatering.

Inkoop eigen aandelen

Op 1 januari 2006 had de vennootschap 116.762 aandelen A in bezit. In het boekjaar heeft de vennootschap 116.046 aandelen A ingekocht voor een bedrag van € 8.474.469 (gemiddelde koers € 73,03). In het boekjaar zijn in totaal 232.807 aandelen geleverd, waardoor de vennootschap ultimo boekjaar nog 1 eigen aandeel in haar bezit had. Van de ingekochte aandelen A werden 11.065 aandelen gebruikt voor levering aan de leden van de Raad van Bestuur en 6.239 aandelen aan overige managers volgens het geldende aandelenplan. De waarde van deze aandelen is ten laste van de overige reserves gebracht. De aandelen die volgens het aandelenplan verstrekt zijn kunnen in beginsel niet vervreemd worden binnen een termijn van 5 jaar.

x € 1.000

Winstbestemming 2005

Na aftrek van het slotdividend, dat tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 5 april 2006 is vastgesteld op € 1,20 per aandeel, is € 57,0 miljoen toegevoegd aan de overige reserves.

Voor informatie over samenstelling, grootte en mutaties van het eigen vermogen verwijzen wij naar de toelichting op de geconsolideerde balans.

29 Langlopende schulden

De langlopende schulden zijn leningen van € 39,9 miljoen (voorgaand boekjaar € 42,0 miljoen) opgenomen bij Nederlandse banken en niet-bancaire leningen opgenomen bij een viertal institutionele beleggers in de Verenigde Staten en Engeland van € 76,9 miljoen (voorgaand boekjaar € 83,6 miljoen). Daarnaast is er € 3,7 miljoen vooruitontvangen huurkorting verantwoord als langlopende verplichting (vorig jaar nihil). De langlopende schulden aan groepsmaatschappijen bedragen € 1,4 miljoen (voorgaand boekjaar € 13,8 miljoen).

De resterende looptijd van de langlopende schulden is onderstaand aangegeven:

	31.12.2006	31.12.2005
Vervallend tussen 1 en 5 jaar na balansdatum	**75.393**	38.644
Vervallend later dan 5 jaar na balansdatum	**46.576**	83.575
Totaal	**121.969**	122.219

De uitsplitsing per valuta is als volgt:

	31.12.2006	31.12.2005
Euro's	**65.021**	58.644
US-dollars	**56.948**	63.575
Totaal	**121.969**	122.219

Risico's uit hoofde van valutakoersverschillen op het resultaat en kasstromen zijn volledig afgedekt door valutaswaps. Het gemiddelde rentepercentage op deze leningen bedraagt 4,37%. Rekeninghoudend met renteswaps is alleen sprake van leningen met een gefixeerde rentevoet, gelijk aan de looptijd van de lening.
Het kortlopende deel van de langlopende schulden van € 4,0 miljoen is separaat opgenomen onder de post kortlopende verplichtingen.
Op de niet-bancaire leningen zijn als leenvoorwaarden opgenomen: een schuldratio van maximaal 3,5, een rentedekking van minimaal 5,0 en de gebruikelijke clausules over 'negative pledge', 'cross default' en 'pari passu'.

Gestelde zekerheden

Voor jegens kredietinstellingen gestelde zekerheden verwijzen wij naar de toelichting op de geconsolideerde balans.
OPG heeft zich hoofdelijk aansprakelijk verklaard voor schulden van de meeste van haar Nederlandse groepsmaatschappijen.

Niet uit de balans blijkende verplichtingen

OPG Groep N.V. heeft voor nagenoeg alle in Nederland gevestigde groepsmaatschappijen algemene garanties gesteld in de zin van art. 403, Boek 2 BW. Binnen de groepsmaatschappijen hebben we deze garanties niet afgegeven voor minder dan 100%-groepsmaatschappijen. Dit betreft een aantal apotheken van Mediveen Groep.

Utrecht, 11 februari 2007

Raad van Bestuur
M.C. van Gelder, voorzitter
F.E. Eelkman Rooda

Raad van Commissarissen
J.F. van Duyne, voorzitter
B.T. Visser, vice-voorzitter
P.J.T.T.M. van Bakel
W.M. van den Goorbergh (vanaf 25 juli 2006)
S.C. Huibers
F.H. Schreve (t/m 30 april 2006)
P. Swenker

Overige gegevens

Fiscale eenheid

Voor de heffing van vennootschapsbelasting en omzetbelasting vormt de vennootschap OPG Groep N.V. een fiscale eenheid met nagenoeg al haar 100%-groepsmaatschappijen in Nederland. De groep en de groepsmaatschappijen binnen de fiscale eenheid zijn hoofdelijk aansprakelijk voor elkaars schulden uit hoofde van vennootschapsbelasting en omzetbelasting.

Voorstel winstbestemming

De winstbestemming is geregeld in artikel 37 van de statuten van de vennootschap. Voorzover de winst niet wordt gereserveerd of uitgekeerd op de preferente aandelen en de financieringspreferente aandelen, staat deze ter vrije beschikking van de Algemene Vergadering, met dien verstande dat de winst wordt uitgekeerd aan houders van aandelen A en aandelen B naar evenredigheid van hun kapitaal inbreng. Een niet-volgestort aandeel B ontvangt slechts een percentage van een uitkering (pro rata) op een volgestort aandeel B respectievelijk aandeel A. Dit percentage is de uitkomst van een breuk waarvan de teller is: het in het bewuste boekjaar op het desbetreffende 'nieuwe' inleggeld gestorte bedrag, en de noemer: de stortingsplicht op het desbetreffende aandeel B bij uitgifte daarvan, te vermenigvuldigen met honderd procent. De winstuitkering op het aandeel B wordt voor 1/10 toegekend aan het aandeel en voor 9/10 aan het gerelateerde winstbewijs.

Gelet op deze bepalingen legt de Raad van Bestuur aan de Algemene Vergadering van 4 april 2007 de volgende winstbestemming ter goedkeuring voor:

	2006
Nettoresultaat toe te rekenen aan aandeelhouders	**99.874**
Interim-dividend	**8.018**
Slotdividend	**21.149**
Toevoeging aan de post overige reserves	**70.707**

Op grond van dit voorstel zal een slotdividend van € 1,45 per aandeel A van € 1,00 worden uitgekeerd respectievelijk per volgestort aandeel B van € 0,25. Op een niet-volgestort aandeel B inclusief het bijbehorende winstbewijs wordt slechts een percentage uitgekeerd van wat op een volgestort aandeel wordt uitgekeerd. Een bedrag van € 0,55 per aandeel A respectievelijk volgestort aandeel B is reeds als interim-dividend uitgekeerd. Het slotdividend van € 1,45 zal op 20 april 2007 betaalbaar worden gesteld.

Gebeurtenissen na balansdatum

Zie voor een uiteenzetting van de gebeurtenissen na balansdatum de geconsolideerde jaarrekening onder 'Overige vermeldingen'.

Accountantsverklaring

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van OPG Groep N.V.

Verklaring betreffende de jaarrekening

Wij hebben de in dit verslag op pagina 69 tot en met 136 opgenomen jaarrekening 2006 van OPG Groep N.V. te Utrecht gecontroleerd. De jaarrekening omvat de geconsolideerde en de enkelvoudige jaarrekening.
De geconsolideerde jaarrekening bestaat uit de geconsolideerde balans per 31 december 2006, winst-en-verliesrekening, overzicht van het totaalresultaat en kasstroomoverzicht over 2006 alsmede uit een overzicht van de belangrijkste grondslagen voor financiële verslaggeving en overige toelichtingen.
De enkelvoudige jaarrekening bestaat uit de enkelvoudige balans per 31 december 2006, de winst-en-verliesrekening over 2006 en de toelichting.

Verantwoordelijkheid van de Raad van Bestuur

De Raad van Bestuur van de vennootschap is verantwoordelijk voor het opmaken van de jaarrekening die het vermogen en het resultaat getrouw dient weer te geven in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW, alsmede voor het opstellen van het verslag van de Raad van Bestuur in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW. Deze verantwoordelijkheid omvat onder meer: het ontwerpen, invoeren en in stand houden van een intern beheersingssysteem relevant voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat, zodanig dat deze geen afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten bevat, het kiezen en toepassen van aanvaardbare grondslagen voor financiële verslaggeving en het maken van schattingen die onder de gegeven omstandigheden redelijk zijn.

Verantwoordelijkheid van de accountant

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel over de jaarrekening op basis van onze controle. Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig zijn wij verplicht te voldoen aan de voor ons geldende gedragsnormen en zijn wij gehouden onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat.

Een controle omvat het uitvoeren van werkzaamheden ter verkrijging van controle-informatie over de bedragen en de toelichtingen in de jaarrekening. De keuze van de uit te voeren werkzaamheden is afhankelijk van de professionele oordeelsvorming van de accountant, waaronder begrepen zijn beoordeling van de risico's van afwijkingen van materieel belang als gevolg van fraude of fouten.
In die beoordeling neemt de accountant in aanmerking het voor het opmaken van en getrouw weergeven in de jaarrekening van vermogen en resultaat relevante interne beheersingssysteem, teneinde een verantwoorde keuze te kunnen maken van de controlewerkzaamheden die onder de gegeven omstandigheden adequaat zijn maar die niet tot doel hebben een oordeel te geven over de effectiviteit van het interne beheersingssysteem van de vennootschap. Tevens omvat een controle onder meer een evaluatie van de aanvaardbaarheid van de toegepaste grondslagen voor financiële verslaggeving en van de redelijkheid van schattingen die Raad van Bestuur van de vennootschap heeft gemaakt, alsmede een evaluatie van het algehele beeld van de jaarrekening.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel betreffende de geconsolideerde jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de geconsolideerde jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van OPG Groep N.V. per 31 december 2006 en van het resultaat en de kasstromen over 2006 in overeenstemming met International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie en met Titel 9 Boek 2 BW.

Oordeel betreffende de enkelvoudige jaarrekening

Naar ons oordeel geeft de enkelvoudige jaarrekening een getrouw beeld van de grootte en de samenstelling van het vermogen van OPG Groep N.V. per 31 december 2006 en van het resultaat over 2006 in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 BW.

Verklaring betreffende andere wettelijke voorschriften en/of voorschriften van regelgevende instanties

Op grond van de wettelijke verplichting ingevolge artikel 2:393 lid 5 onder e BW melden wij dat het verslag van de Raad van Bestuur, voor zover wij dat kunnen beoordelen, verenigbaar is met de jaarrekening zoals vereist in artikel 2:391 lid 4 BW.

Amsterdam, 11 februari 2007

PricewaterhouseCoopers Accountants N.V.

Prof. dr. J.A. van Manen RA

Aandeelhoudersinformatie

Het investor-relationsbeleid van OPG is erop gericht (potentiële) aandeelhouders tijdig, volledig en op consistente wijze te informeren. Hiermee willen wij een zo juist mogelijk beeld scheppen van onze activiteiten, historische resultaten en verwachtingen voor de toekomst.
Regelmatig organiseren wij presentaties en bijeenkomsten voor beleggers en analisten, onder andere bij de bekendmaking van de resultaten. Analistenpresentaties zenden wij live via internet uit. Na de publicatie van de jaarcijfers en halfjaarcijfers houden wij roadshows in binnen- en buitenland om (potentiële) institutionele beleggers te ontmoeten. In 2006 vonden tijdens roadshows, conferenties en bedrijfsbezoeken circa 170 ontmoetingen met institutionele beleggers plaats. In december 2006 hebben wij een dag voor analisten en institutionele beleggers georganiseerd waarbij we aandacht hebben besteed aan onze directe en institutionele activiteiten. Daarnaast organiseren wij met enige regelmaat bedrijfsbezoeken voor particuliere beleggers.

Disclosure policy.

Bovenstaande activiteiten voeren wij uit met strikte inachtneming van de verplichtingen van Euronext en de Autoriteit Financiële Markten. We nemen tevens de relevante best- practicebepalingen van de Nederlandse corporate-governancecode in acht. We hebben een eenduidige 'disclosure policy' geformuleerd waarin wordt omschreven hoe wij omgaan met informatieverschaffing aan beleggers, analisten, financiële instellingen, pers en andere belanghebbenden bij de onderneming.
Voor meer informatie, zoals persberichten, presentaties en de disclosure policy, kunt u terecht op www.opggroep.com.

Om het inzicht in onze historische resultaten en toekomstverwachtingen verder te vergroten zijn wij in 2006 gestart met het publiceren van de resultaten over het eerste en het derde kwartaal in de vorm van zogenaamde trading updates, naast de gebruikelijke halfjaar- en jaarcijfers. Naast het verhogen van de frequentie van de cijferpublicaties, rapporteren we op een groter detailniveau dan voorheen over de omzet van de diverse bedrijfsonderdelen, en bieden we op gestructureerde wijze inzicht in resultaten met een niet-operationeel karakter.

Maatschappelijk kapitaal

Het maatschappelijk kapitaal van OPG Groep N.V. bestaat uit gewone aandelen (A en B), financieringspreferente aandelen en cumulatief preferente aandelen.
Ultimo december 2006 waren 14.469.119 aandelen A geplaatst en volgestort en 643.775 aandelen B geplaatst en gedeeltelijk volgestort.

Aandelen A zijn (in beginsel) toonderaandelen, aandelen B zijn registeraandelen (uitsluitend op naam). De aandelen zijn stemgerechtigd. Elk aandeel A (met een nominale waarde van € 1,00) vertegenwoordigt vier stemmen, elk aandeel B (met een nominale waarde van € 0,25) geeft recht op het uitbrengen van één stem.

Aandelen B zijn, in tegenstelling tot aandelen A, slechts dividendgerechtigd naar rato van volstorting. Gemiddeld genomen wordt circa 20% uitgekeerd van het dividend op aandelen A. Voor nadere informatie verwijzen wij naar de statuten van OPG Groep N.V., op te vragen bij de vennootschap of te downloaden van onze website www.opggroep.com.

Beursnotering aandelen A

Het aandeel A is genoteerd aan de effectenbeurs Euronext Amsterdam N.V. te Amsterdam (symbool: OPGNc.AS). Het aandeel maakt deel uit van de per maart 2005 geïntroduceerde index van de meest verhandelde small caps op Euronext Amsterdam, de Amsterdam Small Cap Index (AScX) en van de fondsengroep Next 150. Van de ultimo december 2006 geplaatste en nominaal volgestorte aandelen A (14.469.119) zijn 14.330.924 toonderaandelen en 138.195 aandelen op naam.

In het continue handelssegment waar het aandeel OPG verhandeld wordt, bestaat de mogelijkheid 'liquidity providers' in te schakelen. Wij hebben hiervoor gekozen als extra waarborg voor een goed verloop van de handel in onze aandelen. Wij hebben afspraken gemaakt met ABN AMRO Bank, Kempen & Co en Rabo Securities.

Wet melding zeggenschap

De volgende bedrijven of organisaties hebben in het kader van de *Wet melding zeggenschap* aan de Autoriteit Financiële Markten gemeld dat zij een belang van meer dan 5% in het uitstaande aandelenkapitaal van OPG Groep N.V. hebben (weergegeven naar de situatie op de datum van melding, behalve bij de Stichting Samenwerking Apothekers OPG, waarvan de onderneming bekend is met het exacte aandelenbezit):

Navitas B.V.	5,13% (1 november 2006)
Fidelity Funds – SICAV	5,17% (10 maart 2004)
Aviva Plc	5,57% (1 november 2006)
ING Groep N.V.	6,05% (1 november 2006)
Stichting Samenwerking Apothekers OPG	6,05% (1 november 2006)
Silchester International Investors Limited	7,16% (1 november 2006)
Columbia Wanger Asset Management	7,30% (1 november 2006)

In het kader van de *Wet melding zeggenschap* is verder van belang de melding van Stichting Preferente Aandelen OPG over een optierecht op het verwerven van preferente aandelen. Zie het hoofdstuk 'Stichting Preferente Aandelen OPG' voor nadere informatie.

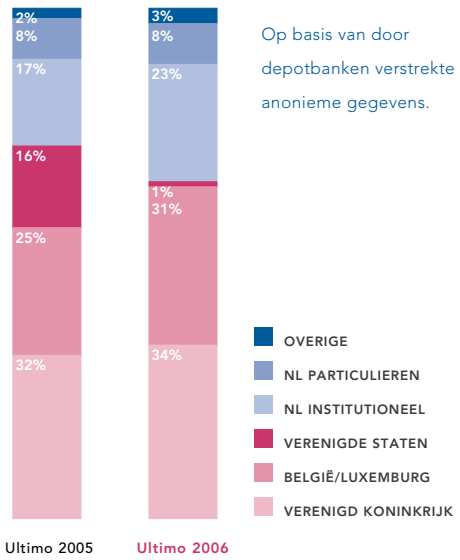
Stichting Samenwerking Apothekers OPG

De Stichting Samenwerking Apothekers OPG is, onder een andere naam, in 1992 opgericht ter gelegenheid van de beursgang van OPG. De toenmalige leden-apothekers hebben een deel van de reserves binnen OPG gedoneerd aan de stichting in de vorm van effecten OPG.
De stichting heeft thans als doel het ondersteunen van projecten op het gebied van farmaceutische beroeps- of bedrijfsuitoefening in Nederland en meer in het bijzonder op het gebied van het apotheekbedrijf ter vergroting van de kwaliteit en de doelmatigheid. Het bestuur bestaat uit drie zelfstandige apothekers, onder wie de voorzitter, en drie door OPG benoemde bestuurders.
Bij stakende stemmen heeft de voorzitter de doorslaggevende stem. De stichting opereert onafhankelijk van OPG; op het beleid van Stichting Samenwerking Apothekers OPG kan OPG geen overheersende invloed uitoefenen.

In 2006 zijn donaties gedaan aan enkele projecten. Bij een aantal daarvan is OPG betrokken geweest als (mede)begunstigde en wel voor een totaal van € 1,9 miljoen. De stichting bezat per eind 2006 885.000 aandelen A.

SPREIDING BEZIT AANDELEN A

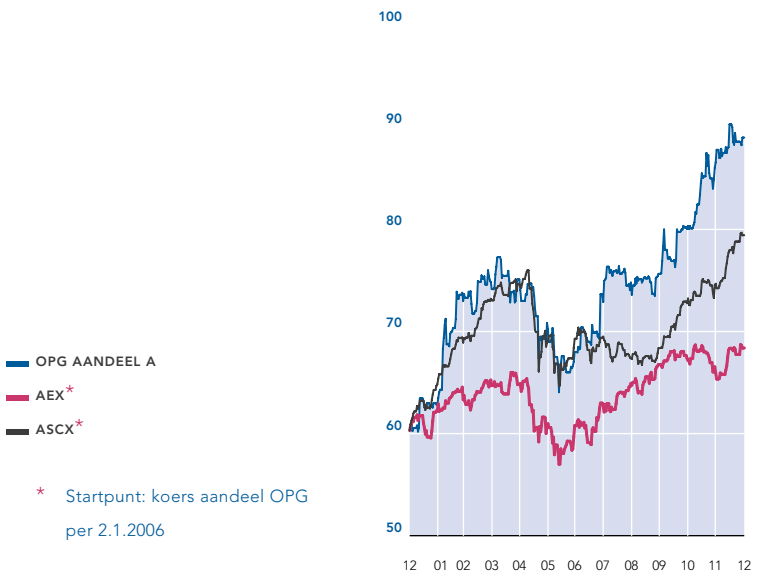
IN %



Op basis van door depotbanken verstrekte anonieme gegevens.

KOERSONTWIKKELING AANDEEL A IN 2006

X € 1



* Startpunt: koers aandeel OPG per 2.1.2006

Aandelen B

Het aandeel B heeft grotendeels het karakter van een niet-volgestort aandeel. In feite is het een recht op koop van de onderliggende waarde, waarop destijds – in de periode van het coöperatieve beursmodel – ten minste de nominale waarde van € 4,54 is gestort. Na tien jaar heeft de houder het recht op volstorting tot de historische uitgifteprijs, waarbij het aandeel B wordt omgezet tegen de conversiekoers in een aandeel A. Volstorting gevolgd door conversie in aandelen A leidt tot volledig winst- en stemrecht en verhandelbaarheid zonder beperking.

Kenmerkend voor het coöperatieve karakter van de rechtsvoorganger van OPG Groep N.V., Apothekers Coöperatie OPG U.A., was de bijzondere relatie met de leden van de coöperatie die tevens afnemer van de onderneming waren. Eens per jaar werd bezien hoeveel recht op (koop van) titels OPG een lid-apotheker had. De toewijzing van deze rechten hing direct samen met de omzet die werd gerealiseerd bij het groothandelsbedrijf van OPG.

Conversie tot aandeel A.

In 1993 zijn voor de eerste maal titels uitgegeven. Uitgifte van de titels heeft voor het laatst in 1999 plaatsgevonden. De titels hebben een looptijd van tien jaar, voordat conversie tot aandeel A is toegestaan. Als gevolg daarvan heeft in 2003 voor de eerste maal conversie plaatsgevonden en uiterlijk in 2009 zullen al deze titels zijn geconverteerd.

Bij de overgang van coöperatie naar naamloze vennootschap begin 2001 zijn deze titels omgezet in aandelen B van OPG Groep N.V. Bij de uitgifte van deze aandelen B, bij gelegenheid waarvan de nominale waarde van € 4,54 is teruggebracht naar € 0,25, zijn tevens winstbewijzen uitgegeven. Op het aandeel B wordt 1/10 van het dividend uitgekeerd, op het winstbewijs 9/10. Het aandeel B – bij de omzetting naar naamloze vennootschap uitsluitend in handen van voormalige leden-apothekers van de coöperatie – is tussentijds formeel overdraagbaar, het winstbewijs in principe niet. Slechts bij hoge uitzondering is overdracht toegestaan, na voorafgaande goedkeuring van de Raad van Bestuur. Ingeval van bedrijfsbeëindiging of overlijden van de apotheker is tussentijdse volstorting en daarop aansluitend conversie van het aandeel B in een aandeel A toegestaan. Dat is overigens alleen mogelijk wanneer de houder van het aandeel B tevens in het bezit is van het eraan gerelateerde winstbewijs.

Als een houder van aandelen B in de conversieperiode geen gebruik wenst te maken van de mogelijkheid tot conversie, kan de vennootschap overgaan tot inkoop of intrekking van aandelen B en winstbewijzen. Hiertoe is een besluit van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders vereist. Zo wordt voorkomen dat aandelen B uitstaan die als gevolg van het verstrijken van de conversieperiode niet langer te converteren zijn tot aandelen A. Het aantal vóór 1 maart 2007 te converteren aandelen B bedraagt 255.925 waarmee een agio is gemoeid van € 5,2 miljoen. Wij zullen, evenals voorgaande jaren, door middel van het inkopen van aandelen A verwatering ten gevolge van deze conversie tegengaan.

Overzicht uitstaande aandelen B ultimo 2006

EMISSIEJAAR	CONVERSIE-KOERS IN EURO'S	TOTAAL AANTAL UITSTAANDE AANDELEN B	HERLEID NAAR VOLGESTORT*
1997	24,96	255.925	46.550
1998	29,40	167.140	25.810
1999	22,44	220.710	44.653
Totaal		643.775	117.013

* Het aantal uitstaande aandelen B vermenigvuldigd met het gestorte bedrag (€ 4,54) gedeeld door de conversiekoers van het betreffende jaar.

Het totaal aantal geplaatste en nominaal volgestorte aandelen B bedroeg ultimo december 2006 643.775, wat overeenkomt met een nominaal aandelenkapitaal van € 160.944. De hierop nog te storten agio bedraagt € 13,3 miljoen.

Voor een gedetailleerde uiteenzetting en voor een beschrijving van het coöperatieve beursmodel dat tot 10 januari 2001 van kracht was, verwijzen wij naar ons Jaarverslag 2000. Dit verslag kunt u downloaden van www.opggroep.com.

Dividendbeleid

Wij streven ernaar circa 35% van het nettoresultaat als dividend uit te keren, mits de winstontwikkeling dat toelaat. Als interim-dividend keren wij een bedrag uit dat (afgerond) gelijk is aan eenderde van het totaaldividend van het voorgaande jaar, eveneens onder de veronderstelling dat de winstontwikkeling dat redelijkerwijs toelaat. Het streven is dat schommelingen in de winst van jaar tot jaar geen overheersende invloed op het dividend hebben. Wij keren het dividend uitsluitend in contanten uit.

Voor 2006 bedraagt het dividendvoorstel € 2,00 per aandeel A respectievelijk volgestort aandeel B (waarvan 1/10 op het aandeel wordt uitgekeerd en 9/10 op het daaraan gerelateerde winstbewijs). Dit komt overeen met een pay-out van 29%, wat lager is dan de streefwaarde van 35%. Reden hiervoor is ons streven naar een geleidelijke, positieve dividendontwikkeling, waarbij resultaatschommelingen niet doorslaggevend doorwerken. Ten opzichte van 2005 wordt een dividendstijging van € 0,30 gerealiseerd. Uitgaande van de slotkoers van 9 februari 2007 vertegenwoordigt dit dividend een dividendrendement van 2,0%.

Van het dividend is reeds € 0,55 als interim-dividend uitgekeerd. Op een niet-volgestort aandeel B keren wij slechts een percentage uit van wat op een volgestort aandeel wordt uitgekeerd. Het percentage wordt per serie bepaald door de verhouding van het initieel op dat aandeel gestorte bedrag en de conversiekoers bij uitgifte.

Aandelensplitsing

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 4 april zal via een statutenwijziging een aandelensplitsing worden voorgesteld in de verhouding van 4 nieuwe aandelen voor 1 bestaand aandeel. De nominale waarde van het aandeel A zal daarmee overeenkomstig aangepast worden van € 1,00 naar € 0,25. De splitsing zal naar verwachting een positief effect hebben op de verhandelbaarheid en het aandeel toegankelijker maken voor met name particuliere beleggers. Wanneer de aandeelhouders akkoord gaan, zal de splitsing naar verwachting geëffectueerd worden in de tweede helft van april.

Aandeel toegankelijker voor particuliere beleggers.

Gegevens per aandeel A respectievelijk aandeel B herleid naar volgestort x € 1	2006	2005
Nettoresultaat	**6,84**	5,63
Nettoresultaat na verwateringseffect *	**6,57**	5,30
Dividend	**2,00**	1,70
Pay-outratio	**29%**	30%

* Zie toelichting 10 in de jaarrekening voor meer informatie over het verwateringseffect.

Overige relevante handelsgegevens	2006	2005
Aantal aandelen A, jaareinde	**14.469.119**	14.440.541
Aantal aandelen B, herleid naar volgestort, jaareinde	**117.014**	200.335
Aantal uitstaande aandelen, herleid naar volgestort, jaareinde	**14.586.133**	14.640.876
Hoogste koers Euronext Amsterdam	**90,30**	67,35
Laagste koers Euronext Amsterdam	**60,20**	42,85
Slotkoers Euronext Amsterdam	**89,00**	60,30
Marktkapitalisatie, jaareinde (x € 1.000)	**1.298.166**	882.843
Gemiddelde dagomzet Euronext Amsterdam (in stuks)	**32.628**	24.500

Financiële kalender

12 februari 2007	Publicatie jaarcijfers 2006
4 april 2007	Algemene Vergadering van Aandeelhouders 14.30 uur in Grand Hotel Karel V, Utrecht
10 april 2007	Notering ex-dividend
20 april 2007	Betaalbaarstelling slotdividend
27 april 2007	Trading update eerste kwartaal
27 juli 2007	Publicatie halfjaarcijfers 2007
30 juli 2007	Notering ex-dividend
10 augustus 2007	Betaalbaarstelling interim-dividend
26 oktober 2007	Trading update derde kwartaal
11 februari 2008	Publicatie jaarcijfers 2007
2 april 2008	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
4 april 2008	Notering ex-dividend
18 april 2008	Betaalbaarstelling slotdividend
25 april 2008	Trading update eerste kwartaal
25 juli 2008	Publicatie halfjaarcijfers 2008
28 juli 2008	Notering ex-dividend
11 augustus 2008	Betaalbaarstelling interim-dividend
24 oktober 2008	Trading update derde kwartaal
Data onder voorbehoud	

Contactadres
Voor meer informatie kunt u zich wenden tot:
Catrien van Buttingha Wichers
Investor relations OPG Groep
Telefoon +31 (0)30 282 16 09
Fax +31 (0)30 282 16 60
www.opggroep.com
investor.relations@groep.opg.nl

Stichting Preferente Aandelen OPG

OPG Groep N.V. heeft een overeenkomst gesloten met Stichting Preferente Aandelen OPG, op grond waarvan de vennootschap de stichting een optie heeft verleend op het verkrijgen van cumulatief preferente aandelen tot het totale nominale bedrag aan uitstaande aandelen. In overeenstemming met het bepaalde in de *Wet melding zeggenschap* is melding gedaan dat de stichting een optie heeft op preferente aandelen OPG, waarmee zij 100% van het tot dat moment geplaatste kapitaal kan verwerven en daarmee 50% van de zeggenschap.

Het bestuur van de stichting bestaat uit de heren A.L. Asscher, H.J. van den Burg, A.P. Timmermans (voorzitter), H. Visser en J.F. van Duyne. De eerste vier van hen zijn onafhankelijke leden zonder enige relatie met OPG. De heer Van Duyne is voorzitter van de Raad van Commissarissen van OPG. In het voorjaar van 2007 treedt de heer Van den Burg volgens rooster af. In zijn vervanging wordt voorzien door de benoeming van de heer R. Zwartendijk, die eveneens als onafhankelijk ten opzichte van OPG geldt.
De Raad van Bestuur en het stichtingsbestuur zijn gezamenlijk van mening dat de stichting onafhankelijk is van OPG in de zin van Bijlage X van Rulebook II van Euronext Amsterdam.

Het optierecht van de stichting kan worden beschouwd als een potentieel inzetbare beschermingsmaatregel. Als een overname dreigt, kan de stichting het optierecht uitoefenen en daarmee 50% van de zeggenschap verwerven. Wij zien dit echter uitdrukkelijk als een tijdelijke maatregel om een periode van overleg te creëren en alternatieven te kunnen overwegen. Los daarvan zullen wij de voorbereiding van een overname via een openbaar bod door een derde bekendmaken, zodra wij ervan weten.

Een vriendelijk openbaar bod, dat uitonderhandeld is en dat eventueel vermeerderd is met een overnamepremie, zal vanuit de zienswijze van het bestuur de marktwaarde van het bedrijf weerspiegelen. Bij een vijandig bod hoeft dit niet het geval te zijn. Het bestuur van de stichting kan met name in zo'n geval de preferente aandelen inzetten om een periode van overleg te creëren en eventueel alternatieven te overwegen. Het stelt ons als bestuur van de onderneming in staat de mogelijke overname en de alternatieven te beoordelen vanuit het gezichtspunt van alle belanghebbenden bij de onderneming. Ook zijn wij van plan een dergelijk bod of mogelijke alternatieven ter goedkeuring voor te leggen aan de AVA aangezien wij, in lijn met de corporate-governancecode, van mening zijn dat voorstellen voor belangrijke wijzigingen in de identiteit van de onderneming daar thuishoren.

Behalve via een openbare bieding kan ook door het verwerven van aandelen OPG op de beurs een dominante aandeelhouderspositie worden opgebouwd die controle geeft over de vennootschap. Van een overnamepremie is dan uiteraard geen sprake. Er gelden in Nederland op dit moment geen wettelijke regelingen die een aandeelhouder met een feitelijk controlerend belang verplichten tot het uitbrengen van een bod op alle overige uitstaande aandelen. Niettemin kan ook in deze situatie het inroepen van het optierecht door de stichting functioneel zijn. De samenstelling van het bestuur, de bestaansreden van de stichting en het bestaande optierecht zijn jaarlijks onderwerp van heroriëntatie binnen het bestuur van de stichting.

Groepsmaatschappijen

Apotheken Nederland

Mediveen Groep B.V.

Holdingmaatschappij van apotheken in eigendom van OPG, verspreid over Nederland. Door onderling en als groep afspraken te maken met andere zorgverleners, leveranciers en zorgverzekeraars, kunnen de Mediveen-apotheken aaneengesloten, op elkaar afgestemde en kwalitatief hoogwaardige zorg aanbieden aan de eindgebruiker. De komende jaren zullen alle Mediveen-apotheken gaan werken onder de retailformule Mediq Apotheek. Om de dienstverlening verder te verbeteren wordt Mediveen geïntegreerd met OPG Groothandel.

Europalaan 2, 3526 KS Utrecht
Postbus 2450, 3500 GL Utrecht
Telefoon (030) 282 13 24
Fax (030) 282 16 99
E-mail info@mediveen.opg.nl
Website www.mediveen.nl en www.mediq-apotheek.nl

Systemfarma B.V.

Gespecialiseerde apotheek die op patiëntniveau en per innamemoment vaste orale medicatie verpakt voor chronische gebruikers. De verpakkingen worden geleverd aan instellingen, zoals verpleeg- en ziekenhuizen, maar ook voor thuiszorgorganisaties.

Stationspark 410, 3364 DA Sliedrecht
Postbus 231, 3360 AE Sliedrecht
Telefoon (0184) 49 38 38
Fax (0184) 49 38 20
E-mail info@systemfarma.nl
Website www.systemfarma.nl

OPG Groothandel B.V.

Volledig gesorteerde farmaceutische groothandel voor openbare apotheken. OPG Groothandel heeft twee distributiecentra, één in Staphorst en één in Oss, en een servicecentrum in Rotterdam. Om de dienstverlening verder te verbeteren wordt OPG Groothandel geïntegreerd met Mediveen.

Europalaan 2, 3526 KS Utrecht
Postbus 2450, 3500 GL Utrecht
Telefoon (030) 282 13 39
Fax (030) 282 16 42
E-mail dir.alg@groothandel.opg.nl
Website www.opg-levert.nl

Polyfarma B.V.

Handelsonderneming gespecialiseerd in het rechtstreeks betrekken van geneesmiddelen uit EU-landen, die in Nederland als eurospecialité worden aangeboden. Hiervoor worden de producten herverpakt en voorzien van een Nederlandstalige bijsluiter.

Osloweg 101-103, 9723 BK Groningen
Postbus 5024, 9700 GA Groningen
Telefoon (050) 368 64 64
Fax (050) 368 64 03
E-mail info@polyfarma.opg.nl

OPG Medico B.V.

Volledig gesorteerde farmaceutische groothandel die uitsluitend levert aan apotheekhoudende huisartsen. Als ondersteuning bij de praktijkvoering biedt OPG Medico ook een uitgebreid dienstenpakket aan. Voor het logistieke traject maakt OPG Medico voor een deel gebruik van de opslag- en distributiemogelijkheden van OPG Groothandel. Daarnaast heeft zij een eigen distributiecentrum in Heerenveen.

Europalaan 2, 3526 KS Utrecht
Postbus 8523, 3503 RM Utrecht
Telefoon (030) 282 19 22
Fax (030) 282 13 32
E-mail postbus@opg-medico.opg.nl
Website www.medico.nl

Apotheken Internationaal

Orfe Groep – Polen

Dienstverlener voor de farmaceutische industrie en fullservice groothandel voor apotheken. Actief op het gebied van pre-wholesaling – het leverings-traject van de fabrikant aan de groothandel – en op het gebied van farmaceutische distributie: levering aan openbare apotheken, ziekenhuizen en overheidsinstellingen. De groep opereert hiermee vanuit distributie-centra verspreid over Polen. Orfe Groep exploiteert tevens een groep van apotheken verspreid over Polen. De bedrijvengroep omvat onder meer: Orfe S.A., ACP Pharma S.A. en de Cefarms Rzeszów, Slaski en Zielona Góra.

Ul. Chelmzynska 249, 04458 Warschau, Polen
Telefoon 00 48 22 611 41 01
Fax 00 48 22 611 91 42
E-mail zarzad.grupy@orfe.pl
Website www.orfe.pl

Laboratoria Flandria N.V. – België

Volledig gesorteerde farmaceutische groothandel, met als voornamelijk verzorgingsgebied Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant. Het bedrijf heeft een distributiecentrum in Zwijnaarde (bij Gent).

Nederzwijnaarde 4, 9052 Zwijnaarde, België
Telefoon 00 32 92 40 08 11
Fax 00 32 92 40 08 97
E-mail post@labo-flandria.be
Website www.laboflandria.be

OPG Direct & Institutioneel

Thuiszorg Direct Groep

De OPG-organisaties die zich op het directe kanaal richten zijn geclusterd in de Thuiszorg Direct Groep. Voor alle activiteiten geldt dat een uitgebreide servicedienst wordt geboden. Dat beperkt zich niet alleen tot advies, maar bestaat daar waar mogelijk ook uit technische ondersteuning en intensieve begeleiding in de thuissituatie.
De activiteiten worden ontplooid in nauwe samenwerking met voorschrijvers en zorgverzekeraars.

CombiCare B.V.

Marketing-verkooporganisatie op het gebied van stoma- en incontinentiehulpmiddelen en wondverzorgingsproducten. CombiCare is productonafhankelijk en voornamelijk gericht op eindgebruikers. CombiCare heeft een logistiek centrum in Gouda.

Coenecoop 375, 2741 PN Waddinxveen
Postbus 468, 2800 AL Gouda
Telefoon (0182) 62 24 44
Fax (0182) 62 25 19
E-mail info@combicare.opg.nl
Website www.combicare.nl

Hermedico B.V.

Marketing-verkooporganisatie op het gebied van diabeteshulpmiddelen. Hermedico is productonafhankelijk en voornamelijk gericht op eindgebruikers.

Hengelderweg 24, 6942 NB Didam
Postbus 211, 6900 AE Zevenaar
Telefoon (0316) 58 26 90
Fax (0316) 58 26 91
E-mail info@hermedico.opg.nl
Website www.hermedico.nl

DiabetesDirect B.V.

Marketing-verkooporganisatie op het gebied van diabeteshulpmiddelen. DiabetesDirect is productonafhankelijk en voornamelijk gericht op eindgebruikers.

Helftheuvelpassage 8
5224 AP 's-Hertogenbosch
Postbus 2084, 5202 CB 's-Hertogenbosch
Telefoon (073) 648 21 80
Fax (073) 648 21 90
E-mail info@dd.nl
Website www.dd.nl

ZorgService Nederland B.V.

Marketing-verkooporganisatie gespecialiseerd in dienstverlening aan en belevering van verzorgingshuizen. ZorgService Nederland is merkonafhankelijk en levert een breed assortiment medische hulpmiddelen.

Hengelderweg 24, 6942 NB Didam
Postbus 427, 6900 AK Zevenaar
Telefoon (0316) 58 26 58
Fax (0316) 58 26 36
E-mail info@zorgservice.opg.nl
Website www.zorgservice.nl

Red Swan B.V.

Logistieke dienstverlening voor derden, hoofdzakelijk voor de farmaceutische industrie en voor fabrikanten van medische artikelen. De dienstverlening omvat de verzorging van goederen-, geld- en informatiestromen. Voor specifieke patiënt- en productgroepen levert Red Swan daarnaast onder de naam Pharma Services medicatie aan huis en biedt daarbij tevens verpleegkundige ondersteuning.

Sophialaan 5-b, 3542 AR Utrecht
Postbus 40347, 3504 AC Utrecht
Telefoon (030) 247 31 11
Fax (030) 247 31 04
E-mail info@red-swan.nl
Website www.redswan.nl

Tefa-Portanje B.V.

Marketing-verkooporganisatie op het gebied van respiratoire apparatuur en hulpmiddelen, en voeding- en infuustherapie voor de intensieve thuiszorg. Op het gebied van respiratoire apparatuur levert Tefa-Portanje ook direct aan de ziekenhuizen.

Wipmolenlaan 3, 3447 GJ Woerden
Postbus 275, 3440 AG Woerden
Telefoon (0348) 49 57 00
Fax (0348) 49 57 99
E-mail reacties@tefa-portanje.opg.nl
Website www.tefa-portanje.nl

Dia Real GmbH – Duitsland

Marketing-verkooporganisatie op het gebied van diabeteshulpmiddelen. Dia Real is productonafhankelijk en voornamelijk gericht op eindgebruikers.

Zwickauer Straße 97
01187 Dresden, Duitsland
Telefoon 00 49 800 342 73 25
Fax 00 49 800 456 45 64
E-mail info@diareal.de
Website www.diareal.de

OPG Distrimed B.V.

Volledig gesorteerde farmaceutische groothandel voor ziekenhuizen en verpleeghuizen, met daarnaast tal van ondersteunende diensten op financieel-economisch en vakinhoudelijk gebied. Voor het logistieke traject maakt OPG Distrimed gebruik van de opslag- en distributiemogelijkheden van OPG Groothandel.

Europalaan 2, 3526 KS Utrecht
Postbus 2089, 3500 GB Utrecht
Telefoon (030) 282 18 88
Fax (030) 282 13 32
E-mail info@distrimed.opg.nl
Website www.opgdistrimed.nl

Medeco B.V. – Nederland

Leverancier van een breed assortiment verbruiksartikelen in de gezondheidszorg. Het assortiment bestaat uit A-merken en private labels in de productcategorieën incontinentie, wondverzorging, facilitair, verpleegkunde, anesthesie/IC en chirurgie.
Door productverkoop te koppelen aan oplossingen op het gebied van voorraadbeheer, kostenbeheersing, producttraining en protocollering streeft Medeco naar kostenbesparing met verbetering van zorg voor de patiënt.

A. Flemingstraat 2, 3261 MA Oud-Beijerland
Postbus 1555, 3260 BB Oud-Beijerland
Telefoon (0186) 63 44 00
Fax (0186) 61 68 93
E-mail info@medeco.nl
Website www.medeco.nl

Medeco AS – Noorwegen

Leverancier van een breed assortiment verbruiksartikelen in de gezondheidszorg, zoals disposables voor medisch gebruik en eerste-hulpproducten. Medeco AS levert tevens volledig toegeruste veldhospitalen aan diverse nationale en internationale hulporganisaties.

Dyrskuevn. 11, Kløfta
P.O.Box 113, NO-2041 Kløfta, Noorwegen
Telefoon 00 47 67 02 43 00
Fax 00 47 67 02 44 00
E-mail kundeservice@medeco.no
Website www.medeco.no

Medeco Magyarország Kft – Hongarije

Marketing-verkooporganisatie op het gebied van medische hulpmiddelen, waaronder met name wondverzorgings- en incontinentieproducten. Medeco Hongarije is productonafhankelijk en voornamelijk gericht op eindgebruikers.

2040 Budaörs Vasút u. 11., Hongarije
Telefoon 00 36 6 23 80 28 81
Fax 00 36 6 23 80 28 80
E-mail orban.maria@medecogroup.hu
Website www.medecogroup.hu

Absorin Schweiz AG – Zwitserland

Handelsonderneming in medische hulpmiddelen. Absorin verkoopt onder het gelijknamige merk met name incontinentieproducten aan verpleeg- en verzorgingshuizen.

Hungerbüelstraße 12c, Frauenfeld
Postfach 2004, 8502 Frauenfeld
Zwitserland
Telefoon 00 41 52 720 25 26
Fax 00 41 52 720 25 27
E-mail absorin@pop.agri.ch
Website www.absorin.ch

Overig

RegiLabs B.V.

Internationaal opererend commercieel laboratorium waar chemisch en microbiologisch onderzoek wordt uitgevoerd op farmaceutische grondstoffen, producten, verpakkingsmaterialen en medische hulpmiddelen voor de farmaceutische industrie (humaan, veterinair, homeopathisch), de cosmetische industrie, ziekenhuizen en apotheken.

Europalaan 2, 3526 KS Utrecht
Postbus 2066, 3500 GB Utrecht
Telefoon (030) 282 12 17
Fax (030) 282 15 88
E-mail info@regilabs.opg.nl
Website www.regilabs.com

Seniormanagement OPG Groep, OPG Business Leadership Program Nijenrode, december 2006.

Tienjaarsoverzicht*

x € 1.000.000	IFRS 2006	IFRS 2005	IFRS 2004
Balans			
Immateriële vaste activa	**364,9**	321,5	292,9
Materiële vaste activa	**103,4**	102,2	98,5
Financiële vaste activa	**51,8**	49,6	48,3
Vlottende activa	**497,3**	478,4	445,1
Derivaten		2,4	
Latente belastingen	**33,4**	14,5	9,7
Totaal activa	**1.050,8**	968,4	894,4
Totaal eigen vermogen	**511,2**	440,4	393,6
Langlopende verplichtingen			
• Langlopende leningen	**131,9**	109,5	98,3
• Derivaten	**2,0**		2,6
• Latente belastingen	**7,8**	8,8	12,6
• Personeelsgerelateerde voorzieningen	**26,4**	38,2	39,4
• Overige voorzieningen	**10,1**	9,3	15,2
Kortlopende verplichtingen	**361,4**	362,3	332,6
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	**1.050,8**	968,4	894,4
Werkzaam vermogen	**700,5**	636,5	615,9
Werkkapitaal	**146,1**	147,5	166,1
Winst-en-verliesrekening			
Netto-omzet	**2.281,0**	2.229,0	2.071,3
Bruto-omzetresultaat	**448,3**	410,9	387,1
Bedrijfskosten	**318,1**	298,8	287,7
Bedrijfsresultaat	**130,2**	112,1	99,4
Nettoresultaat	**99,9**	81,8	67,1
Overige kengetallen			
Balans			
In % van totaal vermogen			
Totaal eigen vermogen	**48,6%**	45,5%	44,0%
Werkzaam vermogen	**66,7%**	65,7%	68,9%
Werkkapitaal	**13,9%**	15,2%	18,6%
Winst-en-verliesrekening			
In % van netto-omzet			
Bedrijfsresultaat	**5,7%**	5,0%	4,8%
Nettoresultaat	**4,4%**	3,7%	3,2%
Groei in %			
Netto-omzet	**2,3%**	7,6%	n.v.t.
Bedrijfsresultaat	**16,1%**	12,8%	n.v.t.
Nettoresultaat	**22,1%**	21,8%	n.v.t.

* In dit overzicht zijn de stelselwijzigingen die in de loop der jaren zijn ingevoerd niet met terugwerkende kracht verwerkt.

NL RJ 2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998 (8 mnd.)	1997/ 1998
282,4	245,9	208,1	116,1	0,0	0,0	0,0	0,0
105,6	113,4	94,7	95,4	92,7	82,6	68,3	115,9
35,8	41,3	48,5	59,0	69,9	56,4	52,9	33,9
443,7	425,4	440,7	415,9	379,7	371,1	340,3	299,9
867,5	826,0	792,0	686,4	542,3	510,1	461,5	449,7
404,6	364,5	324,6	270,0	197,2	194,7	267,7	198,8
98,6	39,7	55,5	34,5	3,1	2,9	0,7	27,6
31,6	46,7	49,3	18,7	21,5	23,9	31,3	36,5
332,8	375,1	362,6	363,2	320,5	288,6	161,8	186,8
867,5	826,0	792,0	686,4	542,3	510,1	461,5	449,7
591,2	559,4	490,2	382,3	294,3	274,3	203,3	283,7
165,7	157,1	134,3	104,2	116,8	127,7	74,3	131,2
2.072,1	2.098,3	2.093,5	1.937,6	1.684,8	1.432,7	800,0	1.180,1
387,7	389,5	348,7	309,7	286,7	253,6	142,1	256,3
310,7	294,1	268,1	229,1	214,5	187,9	103,9	214,1
77,0	95,5	80,6	80,6	72,2	65,7	38,2	42,2
53,2	61,7	64,0	69,3	50,6	43,3	95,8	30,6
46,6%	44,1%	41,0%	39,3%	36,4%	38,2%	58,0%	44,2%
68,2%	67,7%	61,9%	55,7%	54,3%	53,8%	44,1%	63,1%
19,1%	19,0%	17,0%	15,2%	21,5%	25,0%	16,1%	29,2%
3,7%	4,5%	3,9%	4,2%	4,3%	4,6%	4,8%	3,6%
2,6%	2,9%	3,1%	3,6%	3,0%	3,0%	12,0%	2,6%
– 1,2%	0,2%	8,0%	15,0%	17,6%	n.v.t.	n.v.t.	5,2%
– 19,3%	18,5%	0,0%	11,7%	9,9%	n.v.t.	n.v.t.	7,7%
– 13,9%	– 3,6%	– 7,6%	37,0%	16,8%	n.v.t.	n.v.t.	6,9%

Tienjaarsoverzicht*

x € 1.000.000	IFRS 2006	IFRS 2005	IFRS 2004
Ratio's			
Rendement gemiddeld eigen vermogen	**21,7%**	20,7%	19,6%
Rendement gemiddeld werkzaam vermogen	**19,5%**	17,9%	16,9%
Omloopsnelheid totaal vermogen	**2,3**	2,4	2,4
Omloopsnelheid werkzaam vermogen	**3,4**	3,6	3,5
Rentedekking	**17,2**	15,2	15,7
Rendement vermogenstitel			
x 1.000			
Nominaal gemiddeld aantal aandelen herleid naar volledig volgestort **	**14.593**	14.530	14.446
x € 1 en per aandeel A/volgestort aandeel B			
Nettoresultaat	**6,84**	5,63	4,65
Dividend	**2,00**	1,70	1,45
Eigen vermogen	**33,87**	29,29	25,13
x 1.000			
Nominaal gemiddeld aantal aandelen ingeval volledig geconverteerd **	**15.194**	15.440	15.718
x € 1 en per aandeel nominaal			
Nettoresultaat na verwateringseffect	**6,57**	5,30	4,27
x € 1 en per aandeel A/volgestort aandeel B			
Hoogste koers	**90,30**	67,35	44,75
Laagste koers	**60,20**	42,85	35,50
Koers ultimo boekjaar	**89,00**	60,30	43,00
Koers-winstverhouding ultimo boekjaar	**13,0**	10,7	9,2
Personeel			
In fulltime equivalenten			
Gemiddeld aantal medewerkers	**5.399**	5.169	5.015
x € 1.000 per medewerker			
Bruto-omzetresultaat	**83,0**	79,5	77,2
Loonkosten	**33,1**	32,1	31,9

* In dit overzicht zijn de stelselwijzigingen die in de loop der jaren zijn ingevoerd niet met terugwerkende kracht verwerkt.

** Onder NL RJ berekend op basis van aantal aandelen per ultimo jaar.

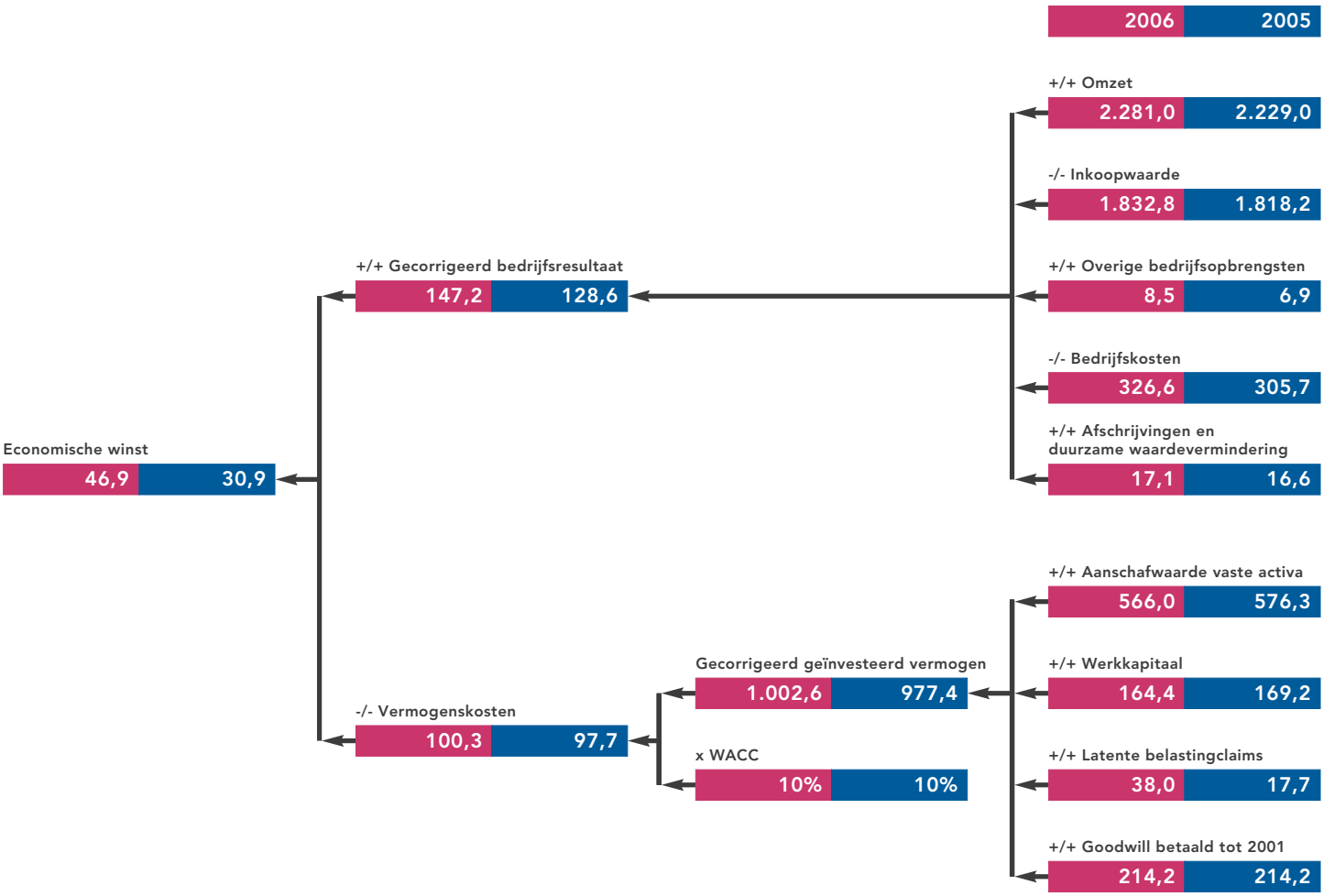
NL RJ 2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998 (8 mnd.)	1997/ 1998
14,9%	19,4%	23,7%	32,5%	27,5%	19,2%	61,7%	15,0%
13,4%	18,2%	18,5%	23,8%	25,4%	27,5%	23,5%	14,3%
2,5	2,6	2,8	3,2	3,2	3,0	2,6	2,6
3,6	4,0	4,8	5,7	5,9	6,0	4,9	4,0
20,0	29,4	15,8	19,0	35,0	n.v.t.	n.v.t.	19,2
14.486	14.392	14.148	14.028	13.975	14.027	13.978	13.985
3,68	4,29	4,52	4,95	3,61	3,09	6,86	2,19
1,45	1,45	1,40	1,35	1,30	1,20	0,86	0,86
25,84	23,59	21,02	17,27	13,16	13,16	19,13	14,19
15.677	15.844	15.856	15.869	15.870	16.546	16.310	16.601
3,38	3,89	4,03	4,41	3,24	2,68	5,94	1,98
44,75	36,50	47,93	43,00	32,00	24,75	33,31	34,12
35,50	24,60	29,50	29,00	21,30	15,95	17,56	25,41
43,00	36,05	32,80	38,77	29,50	21,90	24,46	28,36
11,7	8,3	7,3	7,8	8,2	7,1	3,6	13,0
5.017	4.920	4.535	3.985	3.495	2.858	2.118	2.882
77,3	79,2	76,9	77,7	82,0	88,7	67,1	88,9
32,2	31,9	31,2	29,7	32,3	33,9	24,9	36,2

Definities

De definities vallen uiteen in verklaring van financiële begrippen en van algemene definities die relevant zijn binnen de markten waarop OPG zich begeeft. Voor de inzichtelijkheid is de economische winst apart toegelicht.

Berekening economische winst

x € 1.000.000



De economische winst zoals we binnen OPG Groep hanteren, betreft het surplus aan bedrijfsresultaat (waarbij opgeteld afschrijvingen, amortisatie en bijzondere waardeverminderingen) dat overblijft nadat het door vermogensverschaffers geëiste rendement over het geïnvesteerd vermogen hierop in mindering is gebracht (de vermogenskosten). Het betreft derhalve een winstbegrip voor belastingen.

Het door vermogensverschaffers geëiste rendement, de WACC (Weighted Average Cost of Capital) geeft, gegeven het risicoprofiel van de onderneming, het gemiddelde weer van door aandeelhouders en vreemdvermogenverschaffers geëist rendement. De WACC is over dit verslagjaar gelijk aan voorgaand jaar.

Het geïnvesteerd vermogen betreft vermogen dat de onderneming ten dienste staat, waarbij opgeteld zijn de cumulatieve afschrijvingen op vaste activa in gebruik en betaalde goodwill die in het verleden direct in mindering is gebracht op het eigen vermogen. Dit betreft alleen betaalde goodwill op deelnemingen die ultimo boekjaar deel uitmaken van de groep.

Een positieve economische winst geeft aan dat de bedrijfsactiviteiten beter hebben gerendeerd dan de veronderstelde vermogenskostenvoet, waardoor aandeelhouderswaarde gecreëerd is.

Financieel

Enterprise value

Bij acquisities

De overgenomen reële waarde plus de betaalde goodwill plus de overgenomen rentedragende schulden minus de overgenomen liquide middelen.

Bij verkoop groepsmaatschappijen en geassocieerde deelnemingen

De overgedragen nettovermogenswaarde plus het behaalde boekresultaat plus de overgedragen rentedragende schulden minus de overgedragen liquide middelen.

Herleid naar volledig volgestort – Het nominale aantal aandelen herrekend naar de mate waarin deze zijn volgestort.

Nettoschuld – De nettoschuld wordt met ingang van dit verslagjaar berekend onder een nieuwe definitie. Deze nieuwe definitie is overeengekomen met de belangrijkste verstrekkers van rentedragende schulden van de groep. Dit is opgenomen in de relevante financieringsovereenkomsten. De berekening van de nettoschuld is als volgt:

x € 1.000	**2006**	2005
Rentedragende schulden	**163.875**	150.877
Af: liquide middelen	**21.252**	8.844
Bij/Af: valutadeel in de gecombineerde valuta-renteswap	**745**	– 5.883
Nettoschuld	**143.368**	136.150

Omloopsnelheid totaal vermogen – De netto-omzet plus de overige baten van het lopend boekjaar gedeeld door het gemiddeld totaal vermogen berekend op basis van de stand ultimo vorig boekjaar en ultimo lopend boekjaar.

Omloopsnelheid werkzaam vermogen – De netto-omzet plus de overige baten van het lopend boekjaar gedeeld door het gemiddeld werkzaam vermogen berekend op basis van de stand ultimo vorig boekjaar en ultimo lopend boekjaar.

Operationele marge – Bedrijfsresultaat in procenten van de netto-omzet.

Overnamesom – Acquisitiebedrag vermeerderd met liquide middelen.

Rendement gemiddeld eigen vermogen – Het nettoresultaat van het lopend boekjaar gedeeld door het gemiddeld eigen vermogen berekend op basis van de stand ultimo vorig boekjaar en ultimo lopend boekjaar.

Rendement gemiddeld werkzaam vermogen – Het bedrijfsresultaat van het lopend boekjaar gedeeld door het gemiddeld werkzaam vermogen berekend op basis van de stand ultimo vorig boekjaar en ultimo lopend boekjaar.

Rentedekking – De rentedekking wordt met ingang van dit verslagjaar berekend onder een nieuwe definitie. Deze nieuwe definitie is overeengekomen met de belangrijkste verstrekkers van rentedragende schulden van de groep. Dit is opgenomen in de relevante financieringsovereenkomsten. De berekening van de rentedekking is als volgt (zie tabel op de volgende pagina):

Rentedekking x € 1.000	2006	2005
Het bedrijfsresultaat voor afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa en bijzondere waardeverminderingen	**142.277**	128.765
Bij: Resultaat uit geassocieerde deelnemingen	**1.367**	1.739
Bij: Bedrijfsresultaat uit acquisities en desinvesteringen herrekend naar een volledige verslaggevingsperiode	**5.000**	700
Subtotaal	**153.644**	131.204
Rente op rentedragende schulden en financiële lease	**8.908**	8.620
Rentedekking	**17,2**	15,2

Rentedragende schulden – Langlopende schulden plus kredietinstellingen, gecorrigeerd met de valutaswap op deze leningen.

Schuldratio – De schuldratio wordt met ingang van dit verslagjaar berekend onder een nieuwe definitie. Deze nieuwe definitie is overeengekomen met de belangrijkste verstrekkers van rentedragende schulden van de groep. Dit is opgenomen in de relevante financieringsovereenkomsten.
De berekening van de schuldratio is als volgt:

x € 1.000	2006	2005
Nettoschuld	**143.368**	136.150
Het bedrijfsresultaat voor afschrijvingen op materiële en immateriële vaste activa en bijzondere waardeverminderingen	**147.277**	128.765
Bij: Resultaat uit geassocieerde deelnemingen	**1.367**	1.739
Bij: Bedrijfsresultaat uit acquisities en desinvesteringen herrekend naar een volledige verslaggevingsperiode	**5.000**	700
Subtotaal	**153.644**	131.204
Schuldratio	**0,9**	1,0

Totaal aantal gewone aandelen na conversie – Het nominale aantal aandelen waarbij we ervan uitgaan dat de uitstaande aandelen B volledig zijn geconverteerd in aandelen A, onder afdracht van de nog te storten agio.

Totaal vermogen – Balanstotaal.

Vermogenskostenvoet – Het door OPG veronderstelde vereiste rendement op geïnvesteerd vermogen of werkzaam vermogen, op basis van een normatieve verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen.

Voorzieningen

Dotatie

Verhoging van een voorziening ten laste van het resultaat of het eigen vermogen.

Besteding

Verlaging van een voorziening als gevolg van reële uitgaven.

Vrijval

Verlaging van een voorziening ten gunste van het resultaat of het eigen vermogen.

Werkkapitaal – Vlottende activa (exclusief liquide middelen, beschikbaar voor verkoop, derivaten en latente belastingvorderingen) minus kortlopende schulden (exclusief kredietinstellingen en derivaten).

Werkzaam vermogen – Materiële plus immateriële vaste activa plus financiële vaste activa (exclusief derivaten) plus werkkapitaal plus beschikbaar voor verkoop plus latente belastingvorderingen.

Algemeen

AHOED – Apotheek en Huisarts Onder Een Dak. Veelal in een gezondheidscentrum gevestigd.

Biotechnologische geneesmiddelen – Hoogwaardige geneesmiddelen die worden geproduceerd met gebruikmaking van levende organismen zoals schimmels en bacteriën.

COSO – The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Deze organisatie biedt een raamwerk voor ondernemingsrisicomanagement.

Direct kanaal – Met het directe kanaal bedoelen wij de directe levering aan de eindgebruiker.

Eurospecialités – Patentgeneesmiddelen die geëxporteerd worden van het ene EU-land naar het andere.

Extramurale markt – Markt van geneesmiddelen die de eindgebruiker buiten de ziekenhuismuren verstrekt krijgt, dus bijvoorbeeld via de openbare apotheek.

Generieke geneesmiddelen – Geneesmiddelen waarvan het octrooi is verlopen en die daarom door andere fabrikanten mogen worden ontwikkeld en geproduceerd. Alvorens een generiek geneesmiddel op de markt gebracht mag worden, moet het dezelfde goedkeuringsprocedure doorlopen als het oorspronkelijke merkproduct.

Groothandelsmarkt – De markt voor onze groothandelsactiviteiten die gericht zijn op apotheken en apotheekhoudende huisartsen.

HKZ – Stichting Harmonisatie Kwaliteitsbeoordeling in de Zorgsector. Deze stichting heeft Nederlandse normen vastgelegd in een certificatieschema voor openbare apotheken: de HKZ-certificering.

Institutioneel kanaal – Met het institutionele kanaal bedoelen wij de levering aan de eindgebruiker via ziekenhuizen en andere instellingen.

Intramurale markt – Geneesmiddelenmarkt binnen ziekenhuizen, maar ook binnen verpleeg- en verzorgingshuizen die als één klant beleverd worden. De individuele bestellingen van bewoners vallen hier dus niet onder.

Medische (hulp)middelen – Een verzamelnaam voor een groot aantal middelen die mensen nodig kunnen hebben om zelfstandig te kunnen (blijven) functioneren. OPG richt zich hier vooral op verbruiks- en voedingsproducten zoals stomahulpmiddelen, incontinentiematerialen, hulpmiddelen voor mensen met diabetes, voedingspreparaten, infuustherapie en ademhalingsondersteuning.

OTC-middelen – 'Over The Counter'-middelen. Dit zijn artikelen die zonder recept verkrijgbaar zijn. Voorbeelden hiervan zijn geneesmiddelen als paracetamol en hoestdrank, huidverzorgingsproducten, homeopathische middelen en overige drogisterijartikelen.

Pharma Services – Een activiteit van OPG: het leveren van hoogwaardige biotechnologische geneesmiddelen direct bij patiënten thuis, vaak inclusief de daarbij benodigde verpleegkundige zorg.

Pre-wholesale – Een extra schakel in de logistieke keten tussen fabrikant en groothandel.

Specialités – Merkgeneesmiddelen.

Zelfzorgmiddelen – Gezondheidsproducten die zonder recept verkrijgbaar zijn.

OPG Groep N.V.
Europalaan 2
3526 KS Utrecht
Nederland

Telefoon +31(0)30 282 19 11
Fax +31(0)30 289 66 50
E-mail post@groep.opg.nl
www.opggroep.com

Fotografie
Picture Report, Amsterdam
Onno Nugteren
NFP Photography

Concept & realisatie
C&F Report Amsterdam B.V.

OPG Groep N.V.
Europalaan 2
3526 KS Utrecht
Nederland

Telefoon +31(0)30 282 19 11
Fax +31(0)30 289 66 50
E-mail post@groep.opg.nl
www.opggroep.com