



Roskilde, 22 August 2007

Pressemitteilung

Nycomed-Ergebnisse des ersten Halbjahrs 2007

Die in dieser Pressemitteilung bekannt gegebenen Ergebnisse beziehen sich auf Nycomed S.C.A. SICAR und umfassen sämtliche Aktivitäten der Nycomed-Gruppe, einschließlich der im Dezember 2006 übernommenen Aktivitäten von ALTANA Pharma. Als Vergleichsdaten werden die ungeprüften Pro-Forma-Ergebnisse des ersten Halbjahrs 2006 präsentiert. Der komplette Zwischenbericht ist im Internet unter www.nycomed.com | [investors](#) | [financials](#) verfügbar.

Highlights

Positive Auswirkungen durch Synergien aus der Integration

Im ersten Halbjahr 2007 stieg der Nettoumsatz von Nycomed um 6,1 % auf € 1.774,0 Millionen. Die Ergebnisse spiegeln ein positives Umsatzwachstum in allen Regionen wider.

Das bereinigte EBITDA der Gruppe (siehe "Hintergrundinformationen") erreichte im ersten Halbjahr 2007 die Marke von € 623,3 Millionen. Das entspricht einer Steigerung von 33,3 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Diese Entwicklung ist unter anderem auf den starken Umsatz von Pantoprazol, insbesondere in den USA, zurückzuführen. Sie gibt aber auch die positiven Synergien aus dem laufenden Integrationsprozess von ALTANA Pharma und Nycomed wieder.

Ausblick für 2007

Auch im weiteren Jahresverlauf 2007 wird die Integration von Nycomed und ALTANA Pharma im Mittelpunkt stehen. Zudem werden wir uns auch weiterhin auf unsere Kunden und Märkte konzentrieren.

Für 2007 erwarten wir beim Nettoumsatz ein niedriges einstelliges Wachstum, beim bereinigten EBITDA allerdings einen starken Anstieg um ca. 25 %, wobei Umstrukturierungs- und Integrationskosten nicht berücksichtigt sind.

Europa 1 (Baltikum, Belgien, Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden) erzielte im ersten Halbjahr 2007 ein Nettoumsatzwachstum von 1,9 % auf € 182,6 Millionen. Dies wurde vor allem durch ein beschleunigtes hohes Wachstum in den baltischen Ländern erwirtschaftet, während die anderen Märkte unter signifikantem Wettbewerbsdruck durch Generikahersteller standen.

Europa 2 (Österreich, Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Polen und die Schweiz) wuchs mit einem Nettoumsatz von € 498,6 Millionen um 0,5 %. Polen und die Schweiz erzielten zweistellige Wachstumsraten, dicht gefolgt von Österreich. Das Gesamtwachstum in dieser Region war jedoch moderat. Dies lag unter anderem an einem signifikanten Parallelimport von Pantoprazol aus Niedrigpreis-Ländern, der zu geringeren Umsätzen in einer Reihe von Märkten führte.

Europa 3 (Kroatien, Tschechische Republik, Griechenland, Ungarn, Großbritannien/Irland, Portugal, Rumänien, Slowakei und Spanien) erzielte ein

Umsatzwachstum von 29 % auf € 160,0 Millionen, was auf eine insgesamt positive Geschäftsentwicklung in allen Ländern mit Ausnahme von Großbritannien zurückzuführen ist.

LASA-CAN (Argentinien, Brasilien, Kanada, Mexiko und Südafrika) erhöhte seinen Nettoumsatz um 24,5 % auf € 262,5 Millionen. Triebkraft hierfür waren die weiterhin außergewöhnlich guten Ergebnisse im kanadischen Markt, die auf die Rückführung von Pantoprazol zurückzuführen sind.

Russland/GUS erreichte einen Nettoumsatz von € 121,7 Millionen und damit ein Wachstum von 11,2 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres. Das Wachstum wurde durch eine zeitweise Unsicherheit im Hinblick auf die Zahlungen im Rahmen des staatlichen Erstattungsprogramms und eine kontinuierliche Abwertung des US-Dollars beeinflusst.

Fougera in den Vereinigten Staaten verzeichnete ein Wachstum von 9,9 % auf € 115,0 Millionen.

Der internationale Vertrieb (Asien, Australien, China, Indien, Japan und andere Exportländer) stieg um 12,2 % auf einen Nettoumsatz von € 393,7 Millionen. Möglich war dies durch eine insgesamt zufrieden stellende Geschäftsentwicklung, insbesondere im Hinblick auf Pantoprazol/Protonix in den USA.

Die Lohnherstellung nahm im ersten Halbjahr 2007 aufgrund einer gestiegenen Nachfrage infolge unserer Lohnfertigungsvereinbarung um 17,6 % auf € 29,1 Millionen zu.

Unter den Schlüsselprodukten trieb insbesondere Pantoprazol den Nettoumsatz mit einem Zuwachs von 19 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres in die Höhe. Aber auch das Merck-Portfolio in den GUS-Staaten sowie der Verkauf von Neosaldina® (Brasilien) wiesen starke Wachstumsraten von über 20 % auf. Der Verkauf von kalzium-haltigen Arzneimitteln, dem zweitgrößten Produkt der Gruppe, ging um 19 % zurück, was vor allem auf Parallelhandel in einigen Ländern sowie einen langsamen Start in den GUS-Staaten zurückzuführen war.

CEO-Statement

Håkan Björklund, CEO von Nycomed, erklärte:

„Insgesamt stand unsere Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2007 unter dem Druck eines negativen Wachstums in ausgewählten europäischen Märkten, verursacht durch den zunehmenden Wettbewerb mit Generikaherstellern und fortschreitende Kostendämpfungsmaßnahmen seitens der Gesundheitsbehörden. Dies konnte durch eine starke Entwicklung in Märkten außerhalb Europas und unsere Lohnherstellung kompensiert werden.“

Intern sind wir mit der laufenden Integration der ehemaligen Organisationen von ALTANA Pharma und Nycomed nach Plan fortgeschritten und realisieren entsprechend die erwarteten Synergien. Dadurch war es möglich, unser bereinigtes EBITDA im ersten Halbjahr trotz des moderaten Umsatzwachstums um beeindruckende 33 % zu erhöhen.“

Hintergrundinformationen zu den Finanzzahlen

Das bereinigte EBITDA und das EBITDA sind Kennzahlen, die eine eingehendere Analyse unseres Betriebsergebnisses und unserer Schuldendienstfähigkeit erlauben.

Das bereinigte EBITDA bezieht sich auf die Nettoerlöse vor Nettofinanzposten, Einkommensteuern, Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und Amortisierung von immateriellen Vermögenswerten, bereinigt um bestimmte außergewöhnliche oder einmalige Posten.

In Verbindung mit der Übernahme der ALTANA Pharma AG durch Nycomed am 29. Dezember 2006 trat durch den Aktientausch zwischen den privaten Beteiligungsgesellschaften von Nycomed A/S (der früheren Holdinggesellschaft der Nycomed-Gruppe) und der neuen Holding, Nycomed S.C.A. SICAR, Luxemburg, eine neue Eigentumsstruktur in Kraft. Zu diesem Zeitpunkt wurde Nycomed S.C.A. SICAR zur übergreifenden Muttergesellschaft der Nycomed-Gruppe. Bei den Vergleichszahlen wird angenommen, Nycomed S.C.A. SICAR sei schon immer die übergreifende Muttergesellschaft gewesen.

Finanzkalender

Die Bekanntgabe der Nycomed-Ergebnisse für das dritte Quartal 2007 ist für den 19. November 2007 vorgesehen.

Über Nycomed

Nycomed liefert weltweit Produkte für Krankenhäuser, Fachärzte und Allgemeinmediziner sowie OTC-Produkte in ausgewählten Märkten.

Das Unternehmen betätigt sich in mehreren Therapiefeldern, darunter Kardiologie, Gastroenterologie, Osteoporose, Atemwegserkrankungen sowie Schmerztherapie und Gewebemanagement. Neue Produkte entstehen in der eigenen Forschung und in Zusammenarbeit mit externen Partnern. Über seine starke europäische Marktpräsenz hinaus ist Nycomed auf den Wachstumsmärkten Lateinamerika, Russland/GUS und im asiatisch-pazifischen Raum aktiv. Das Unternehmen ist auf etwa 50 Märkten in aller Welt präsent.

Der im Privatbesitz befindliche Konzern verzeichnete 2006 nach vorläufigen Zahlen einen Jahresumsatz von ca. 3,4 Milliarden € sowie ein EBITDA von 933,4 Millionen €.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.nycomed.com

Weitere Informationen

International:
Christoffer Jensen, VP Communications
Phone +45 46 77 11 12
Mobile +45 22 43 69 44

Germany:
Susanne Hof, Head of External Communications
Phone +49 7531 84 30 59
Mobile +49 151 55 00 26 65