



Zürich, 20. Mai 2008

Pressemitteilung

Vielversprechender Auftakt des Jahres 2008

- Erstes Quartal trotz Umsatzrückgang sehr zufriedenstellend
- Anstieg des bereinigten EBITDA durch Kostensenkungen
- Sehr gute Entwicklung auf den meisten lokalen Märkten
- Große Fortschritte in der US-Auslizenzierungsstrategie
- Integration von Bradley Pharmaceuticals weitgehend abgeschlossen
- Vereinbarung mit Zydus Cadila zur Verlagerung der API-Produktion zu indischem Joint Venture

Die in dieser Pressemitteilung veröffentlichten Ergebnisse beziehen sich auf Nycomed S.C.A. SICAR und umfassen sämtliche Aktivitäten der Nycomed-Gruppe, einschließlich der im Dezember 2006 übernommenen Aktivitäten der Altana Pharma. Der komplette Zwischenbericht ist im Internet unter www.nycomed.com/investors/financials verfügbar.

Nycomed konnte im ersten Quartal 2008 das bereinigte EBITDA um 6,2% auf €304,0 Millionen steigern (Q1 2007: €286,3 Millionen). Das Unternehmen profitierte dabei von Kostensenkungseffekten der im Vorjahr durchgeführten Restrukturierung. Die Mehrzahl der Märkte von Nycomed und der Schlüsselprodukte entwickelten sich im ersten Quartal 2008 erfolgreich, so dass die zurückgehenden Umsätze beim Pantoprazol in den USA teilweise aufgefangen werden konnten.

Bereinigt um die Auswirkungen des „at-risk-launch“ von Pantoprazol-Generika in den USA, stiegen die Nettoumsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,1%. Insgesamt sanken die Nettoumsätze um 5,0% auf €830.2 Millionen, während im ersten Quartal 2007 noch €873.5 Millionen erreicht worden waren.

„Wir stehen vor einem Jahr mit besonderen Herausforderungen, das mit dem ersten Quartal recht erfreulich begonnen hat. Abgesehen von Pantoprazol in den USA haben sich unsere Märkte und Schlüsselprodukte sehr zufriedenstellend entwickelt“, so Håkan Björklund, Chief Executive Officer (CEO) von Nycomed.

„Auch bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie sind wir gut vorangekommen. So haben wir mit zwei größeren Vereinbarungen zur Auslizenzierung, dem Abschluss der Akquisition von Bradley, der Markteinführung von Omnaris in den USA und Kanada und unserer neuen Tochter in Venezuela weiteres Wachstumspotenzial eröffnet.“

Kennzahlen

	Q1 2008 (Mio. €)	Q1 2007 (Mio. €)	Veränderung (%)
Nettoumsatz	830,2	873,5	-5,0 %
Bruttogewinn	614,2	632,1	-2,8 %
Marge (%)	74,0 %	75,3 %	
Operativer Gewinn	83,0	49,5	+67,7 %
EBITDA	298,6	230,2	+29,7 %

Marge (%)	36,0 %	26,4 %	
Bereinigtes EBITDA	304,0	286,3	+6,2 %
Marge (%)	36,6 %	32,8 %	

Märkte

Die meisten Märkte von Nycomed haben sich im ersten Quartal 2008 den Erwartungen entsprechend erfolgreich entwickelt. So wurde in Russland/GUS ein Umsatzzanstieg um 28,9% erreicht (46% in Landeswährung), auch in Lateinamerika/Südafrika/Kanada entwickelten sich die Umsatzzahlen im Vergleich zum Vorjahr sehr positiv. Auch auf den Exportmärkten konnte das Unternehmen deutlich zulegen.

In **Europa** sanken die Umsätze im ersten Quartal verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um 3,0%. Ursache dafür waren Maßnahmen zu Kosteneinsparungen im Gesundheitswesen in mehreren Ländern, zunehmender Preiswettbewerb sowie als Sondereffekt das Auslaufen der Bracco-Kooperation bei Imaging-Produkten. Bereinigt um Bracco entwickelten sich die Nettoumsätze sehr erfreulich, wobei in den beiden wichtigsten europäischen Märkten von Nycomed, Deutschland und Frankreich, einstellige Wachstumsraten erreicht werden konnten. Zweistellig wuchs das Geschäft in Osteuropa, vor allem Polen, Tschechien, der Slowakei, Kroatien und Rumänien. In Griechenland stieg der Nettoumsatz im ersten Quartal 2008 um mehr als 51%, während er sich in Rumänien mehr als verdoppelte.

In **Lateinamerika, Kanada und Südafrika** (Argentinien, Brasilien, Mexiko, Kanada und Südafrika) stiegen die Nettoumsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum insgesamt um 7,2%. Das Wachstum beruht vor allem auf der guten Geschäftsentwicklung sowohl im Bereich Rx als auch OTC in Brasilien sowie günstigen Währungsrelationen. Daneben entwickelte sich der Absatz von Pantoprazol in Kanada trotz der Einführung von Generika weiter erfolgreich. Auch in Argentinien weist die Umsatzkurve deutlich nach oben. Die Eröffnung einer neuen Vertriebs- und Marketingniederlassung in Venezuela sichert Nycomed künftig die Präsenz auf den vier größten lateinamerikanischen Pharmamärkten.

Am dynamischsten entwickelte sich erneut die Region **Russland/GUS** mit einem Umsatzzanstieg um 28,9% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Bereinigt um negative Währungseinflüsse ergibt sich sogar ein Wachstum von rund 46% im ersten Quartal. Insbesondere in der Ukraine stiegen die Quartalsumsätze stark an.

Nycomed US als Spezialanbieter mit Schwerpunkt Dermatologie und Notfallmedizin in den USA verzeichnete im ersten Quartal einen Umsatzzrückgang um 5,7%. Im ersten Quartal 2008 ergab sich ein positiver Umsatzeinfluss durch Verkäufe von Produkten von Bradley nach Abschluss der Übernahme am 21. Februar 2008 bis Ende März. Bereinigt um den negativen Einfluss aus dem Wechselkurs des US-Dollar ergibt sich ein Umsatzzanstieg um 6,2%.

Im **Internationalen Vertrieb bzw. Export** (ohne Australien) stiegen die Produktumsätze im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres um rund 20%. Dem gegenüber standen jedoch Rückgänge bei den Lizenzentnahmen.

Die gestiegene Nachfrage nach der von Nycomed angebotenen **Lohnfertigung** führte im ersten Quartal 2008 zu einer Umsatzsteigerung um 13,5% auf € 18.8 Millionen.

Produkte und Pipeline

Das Schlüsselprodukt von Nycomed, **Pantoprazol**, wuchs weiterhin um 1,3% (bereinigt um den Effekt von Pantoprazol in den USA). Die Einführung von **Preotact®** verläuft äußerst erfolgreich, wobei auch **Matrifen®** und **Alvesco®** weiterhin ein deutliches Wachstum verzeichnen.

Als Reaktion auf den „launch-at-risk“ eines Pantoprazol-Generikums in den USA brachten Nycomed und Wyeth im Januar 2008 eine eigene generische Version von **Pantoprazol** auf den US-amerikanischen Markt. Nycomed und Wyeth sind weiterhin von der Gültigkeit und Durchsetzbarkeit ihres Patents überzeugt und werden die gerichtliche Auseinandersetzung mit Nachdruck vorantreiben.

Anfang April führte Nycomed das nasale Kortikosteroid **Omnaris™** in Kanada ein, der Verkaufsstart in den USA durch Sepracor, den Partner von Nycomed, folgte Mitte desselben Monats.

Lizenzierungen und Akquisitionen

Im ersten Quartal 2008 schloss Nycomed zwei bedeutende Vereinbarungen zur Auslizenzierung ab und finalisierte die Übernahme von Bradley Pharmaceuticals.

TachoSil®. Im Januar 2008 übertrug Nycomed dem Unternehmen Baxter International Inc. die exklusiven Vermarktungsrechte an der Wundaufgabe TachoSil® in den USA. Damit darf Baxter TachoSil® bis 2022 in den USA vertreiben, während Nycomed das Produkt herstellen, die Lizenz halten und für den Zulassungsantrag zuständig sein wird, der im weiteren Jahresverlauf erwartet wird. Mit dieser Vereinbarung folgt Nycomed seiner Strategie, Marketing und Vertrieb auf dem US-amerikanischen Markt über Partner und nicht über eine eigene Vertriebsorganisation abzuwickeln.

Ciclesonid. Nycomed hat im Januar 2008 Sepracor Inc. die exklusiven Rechte zu Entwicklung, Marketing und Vertrieb von Ciclesonid in den USA übertragen. Durch die Vereinbarung ergänzt Sepracor sein Produktportfolio im Bereich Atemwegserkrankungen, während Nycomed seinen partnergestützten US-Ansatz konsequent weiter vorantreibt. Sepracor hat Omnaris™ im April auf den Markt gebracht und will Alvesco® in der zweiten Jahreshälfte 2008 einführen. Als künftiger Inhaber der US-Exklusivrechte an Ciclesonid will Sepracor nicht nur die zugelassenen Produkte Alvesco® und Omnaris™ vertreiben, sondern die Produktlinien mit neuen Entwicklungen erweitern und zusätzliche Produkte kreieren, um die Marktposition von Ciclesonid und Sepracor im Bereich Atemwegserkrankungen weiter auszubauen.

Bradley. Am 21. Februar 2008 hat Nycomed die Übernahme von Bradley Pharmaceuticals, einem auf therapeutische Nischenmärkte in den USA konzentrierten Unternehmen, erfolgreich abgeschlossen. Mit einem Jahresumsatz von insgesamt USD 450 Millionen mit Dermatologieprodukten wird Nycomed US damit zu einer führenden Größe im amerikanischen Dermatologiemarkt. Bereits zwei Monate nach der Übernahme ist die Integration von Bradley Pharmaceuticals weitgehend abgeschlossen. Die neue Vertriebsorganisation steht, die Führungspositionen sind weitgehend besetzt. Der Abschluss der Integration wird für das zweite Quartal erwartet.

Produktion

Im März haben Nycomed und Cadila Healthcare eine gemeinsame Absichtserklärung unterzeichnet. Gegenstand ist die Ausweitung der bestehenden Joint Venture-Vereinbarung auf die chemische Produktion

pharmazeutischer Wirkstoffe (APIs) durch das Joint Venture Zydus Nycomed in Indien. Vor diesem Hintergrund will Nycomed in den kommenden drei bis vier Jahren die chemische Produktion von den Standorten Linz (Österreich) und Singen (Deutschland) auf das neue Joint Venture verlagern.

Ausblick 2008

Ausgehend von den aktuellen Marktgegebenheiten und Wechselkursen wird für das Jahr 2008 ein bereinigtes EBITDA in Höhe von € 1,150 Milliarden erwartet.

Hintergrund Finanzaahlen

Bereinigtes EBITDA und EBITDA sind Kennzahlen, die eine eingehendere Analyse unserer betrieblichen Leistungskraft und unserer Schuldendienstfähigkeit erlauben.

Das bereinigte EBITDA bezieht sich auf das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, bereinigt um bestimmte außerordentliche 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.

Über Nycomed

Nycomed ist ein Pharmaunternehmen in Privatbesitz. Es liefert weltweit Produkte für Krankenhäuser, Fachärzte und Allgemeinmediziner sowie OTC-Produkte in ausgewählten Märkten.

Das Unternehmen deckt mit seinen Produkten verschiedene Therapiegebiete ab, insbesondere Gastroenterologie, Schmerztherapie, Osteoporose, Atemwegserkrankungen und Gewebemanagement. Neue Produkte stammen aus eigener Forschung und von 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 Konzern beschäftigt über 11.500 Menschen und verzeichnete 2007 einen Jahresumsatz von € 3,5 Milliarden sowie ein bereinigtes EBITDA von € 1,2 Milliarden.

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

Weitere Informationen

Investoren:

Christian B. Seidelin, Vice President Controlling, Treasury and Insurance
Tel. +41 44 555 11 04

Medien:

Walter Vaterlaus, Senior Vice President Corporate Communications
Tel. +41 44 555 15 10