

Pressemitteilung

Nycomed erhöht Profitabilität deutlich

- Nettoumsatz steigt in den ersten neun Monaten 2007 um 4,9%
- Bereinigter EBITDA wächst um 29,4%
- Starkes Margenwachstum und reduzierter Aufwand
- Integration von Altana Pharma rascher als geplant, mit positivem Effekt auf Geschäftsmöglichkeiten und Kosten
- Angebot zur Übernahme von Bradley Pharmaceuticals
- Ein-Lizenzierung von Teduglutide

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 der ersten neun Monate 2006 präsentiert. Der komplette Zwischenbericht ist im Internet unter www.nycomed.com | [investors](#) | [financials](#) verfügbar.

In den ersten neun Monaten dieses Jahres hat Nycomed seinen bereinigten EBITDA auf €940,8 Millionen steigern können. Dies entspricht einem Plus von um 29,4% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Leistungssteigerung resultierte aus hohen Umsätzen mit Pantoprazol in den USA, der Rückführung von Pantoprazol in den Nycomed-Vertrieb einiger Landesgesellschaften sowie der gleichzeitigen Ausgabenreduktion. Die Integration von Altana Pharma zeigt erste Erfolge durch Synergien und verbesserte Geschäftsmöglichkeiten für Nycomed.

Der Nettoumsatz von Nycomed stieg in den ersten neun Monaten des Jahres um € 123,3 Millionen oder 4,9% auf € 2.634,2 Millionen, nach € 2.510,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Im dritten Quartal 2007 wuchs der Nettoumsatz um € 21,3 Millionen von € 838,9 Millionen im Vorjahresquartal auf € 860,2 Millionen, was einem Wachstum von 2,5% entspricht.

Der bereinigte EBITDA, Nycomeds Schlüsselindikator für die Unternehmensleistung (siehe Hintergrundinformationen), verbesserte sich im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 22,4% auf € 317,5 Millionen. Mehrere Faktoren führten im bisherigen Geschäftsjahr zu dieser Leistungssteigerung: In der ersten Jahreshälfte stieg der Umsatz von Pantoprazol beträchtlich, wozu insbesondere die Umsätze mit dem Lizenzpartner Wyeth in den USA beitrugen. Russland/GUS zeigte am Anfang des Jahres eine verhaltene Entwicklung, entwickelte sich im dritten Quartal jedoch sehr positiv. Die Ausgaben konnten durch effizienteres Kostenmanagement sowie durch die weitgehend abgeschlossene Integration von Altana Pharma reduziert werden. All diese Entwicklungen trugen zur verbesserten Leistung bei.

„Das abgelaufene Quartal zeigt deutlich die Vorteile unserer neuen und grösseren Organisation nach der Integration. Wir konnten nicht nur unsere gute Leistungsfähigkeit beibehalten, sondern auch von den vereinten Kräften profitieren“, erklärte Håkan Björklund, Chief Executive Officer von Nycomed. „Unsere neuen Produkte, beispielsweise Preotact, zeigen beeindruckende Wachstumsraten. Gleichzeitig machen wir Fortschritte bei der Einführung von Produkten in unsere erweiterten Märkte. Teduglutide, unser zweites Pipeline-

Einlizenzierungsprojekt in diesem Jahr, zeigt die Stärke des neuen F&E- Modells, Partner zu gewinnen. Und durch die Vereinbarung zum Kauf von Bradley Pharmaceuticals haben wir eine hervorragende Gelegenheit, unser Spezialitätengeschäft in den USA auszubauen“, so Björklund weiter.

Kernzahlen

	Q3 2007 (Mio. €)	Q1-3 2007 (Mio. €)	Q1-3 2006* (Mio. €)	Veränderung (%)
Nettoumsatz	860,2	2.634,2	2.510,9	+4,9%
Bruttogewinn	632,8	1.920,0	1.831,5	+4,8%
Marge %	73,7%	74,9%	75,0%	
Operativer Gewinn	91,0	290,4	183,2	+58,5%
EBITDA	251,0	774,9	726,1	+6,7%
Marge %	29,2%	29,4%	28,9%	
Bereinigter EBITDA	317,5	940,8	727,0	+29,4%
Marge %	36,9%	35,7%	29,0%	

*Pro-Forma Ergebnisse 2006

Märkte

Europa. Die positive Entwicklung des Nettoumsatzes in den ersten neun Monaten – insgesamt betrug das Wachstum um 3,6% – wurde durch eine starke Geschäftsentwicklung insbesondere in Süd- und Osteuropa getrieben. In einigen skandinavischen Märkten, mit Ausnahme Norwegens, herrscht ein starker Wettbewerb durch Generika. In den Niederlanden und Grossbritannien fiel der Umsatz auf Grund deutlich gestiegener Parallelimporte von Pantoprazol. Dagegen konnten die Pantoprazol-Umsätze in Deutschland trotz Kosteneinsparungsmassnahmen im Gesundheitswesen stabil gehalten werden.

In der Region **LASA-CAN** (Argentinien, Brasilien, Kanada, Mexiko und Südafrika) erhöhte sich der Nettoumsatz um 18,2% auf € 398,7 Millionen. Triebkraft hierfür waren die weiterhin aussergewöhnlich guten Ergebnisse im kanadischen Markt nach der Rückführung von Pantoprazol, wiedererstarbte Verkäufen in Mexiko sowie stabiles Wachstum in Brasilien.

Russland/GUS erreichte im dritten Quartal einen Nettoumsatz von € 66,5 Millionen und damit ein Wachstum von 43,5% gegenüber dem Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres. In den ersten neun Monaten wuchs der Umsatz um 21,0% auf € 188,1 Millionen. In Landeswährung stieg der Umsatz im Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum in den ersten neun Monaten um 30,6% und um 54% im dritten Quartal.

Nycomed US Inc., das Spezialitätengeschäft mit Schwerpunkt Dermatologie und Notfallmedizin in den USA, wuchs im dritten Quartal um 15,3% auf insgesamt € 171,5 Millionen für die ersten neun Monate. In US-Dollar wuchs das Geschäft der Nycomed US Inc. um 24,1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Im internationalen Vertrieb, mit Asien, Australien, China, Indien, Japan und anderen Exportländern, stieg der Umsatz in den ersten neun Monaten um € 42,1 Millionen, ein Zuwachs von 8.1% zum Vergleichszeitraum. Starkes Wachstum konnte insbesondere in Asien (+36%), dem Mittleren Osten (+18%) sowie China (+16%) verzeichnet werden.

Die Lohnfertigung nahm in den ersten neun Monaten des Jahres aufgrund einer gestiegenen Nachfrage um 10,9% auf € 43,3 Millionen zu.

Produkte und Pipeline

Nycomeds Schlüsselprodukt Pantoprazol zeigt nach wie vor ein starkes Wachstum von 11,4% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. TachoSil® und Calcium gewinnen Momentum, und Alvesco® wächst weiterhin deutlich.

Circadin®, ein verzögert freigesetztes Melatonin zur Behandlung von primärer Insomnie, wurde im Oktober in Dänemark, Finnland und den baltischen Staaten eingeführt. Weitere Markteinführungen für 2007 und 2008 sind in Vorbereitung. Circadin® wurde von Neurim Pharmaceuticals einlizenziiert.

Intranasales Fentanyl. Nycomed hat zwei wichtige Phase-III Studien für ein intranasales Fentanyl-Spray zur Behandlung von Krebspatienten mit Durchbruchschmerzen abgeschlossen. Die Ergebnisse werden in Kürze erwartet und fliessen in den Zulassungsantrag ein, der für das nächste Frühjahr geplant ist.

Lizenzierungen und Akquisitionen

Teduglutide. Im September hat Nycomed von NPS Pharmaceuticals Inc. die exklusiven Rechte zur Entwicklung und Vermarktung von Teduglutide ausserhalb der USA, Mexikos und Kanadas erworben. Teduglutide ist ein patentrechtlich geschütztes Analog des glukagonartigen Peptids 2 (GLP-2). GLP-2 wird primär im unteren Darmabschnitt gebildet und spielt bei der Regeneration und Reparatur des Darmepithels eine Rolle. Es wird derzeit für die Behandlung des Kurzdarmsyndroms in der klinischen Phase III getestet.

Bradley Pharmaceuticals. Im Oktober hat Nycomed eine definitive Vereinbarung zur Übernahme von Bradley Pharmaceuticals Inc. getroffen – eines Unternehmens, das sich auf therapeutische Nischenmärkte in den USA spezialisiert hat. Die Akquisition wird das Portfolio von PharmaDerm, eines Unternehmensbereichs von Nycomed US, um weitere dermatologische Markenprodukte erweitern und eine verbesserte Plattform für Akquisitionen, Einlizenzierungen und Co-Promotion von dermatologischen Produkten schaffen. Die Anteilseigner von Bradley sowie die Wettbewerbsbehörden müssen der Übernahme noch zustimmen. Der Abschluss wird im ersten Quartal 2008 erwartet.

Ausblick 2007

Schwerpunkt des laufenden Jahres bleibt die Integration von Nycomed und Altana Pharma, bei gleichzeitiger Konzentration auf Kunden und Märkte.

Für 2007 erwartet Nycomed ein Wachstum des Nettoumsatzes im unteren einstelligen Bereich, sowie ein starkes Wachstum im bereinigten EBITDA von etwa 30% im Vergleich zu 2006.

Hintergrund Finanzahlen

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

Der bereinigte EBITDA bezieht sich auf die Nettoerlöse vor Nettofinanzposten, Einkommenssteuern, 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

Nycomed wird die Jahresergebnisse 2007 am 26. Februar 2008 veröffentlichen.

About 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

Investoren:

Christian B. Seidelin, Vice President Controlling, Treasury and Insurance
Phone +41 44 55 51 104

Medien:

Tobias Cottmann, Director External Communications
Phone +41 44 55 51 510