

## Pressemitteilung

**Weiter auf Kurs – zweites Quartal 2008 mit erfreulichen Zahlen**

- Hohe Umsätze in den wichtigsten Märkten
- Kernprodukte weiterhin mit sehr guter Entwicklung
- Einlizenzierung von Veltuzumab verstärkt Pipeline signifikant
- Verkauf des Onkologie-Portfolios erfolgreich abgeschlossen

Die in dieser Pressemitteilung veröffentlichten Ergebnisse beziehen sich auf Nycomed S.C.A. SICAR und umfassen sämtliche Aktivitäten der Nycomed-Gruppe. Der komplette Zwischenbericht ist im Internet verfügbar unter [www.nycomed.com](http://www.nycomed.com) | investors | financials. Diese Pressemitteilung ist eine Übersetzung des englischen Originals – in Zweifelsfällen gilt die englische Fassung.

**Im ersten Halbjahr 2008 konnte Nycomed das bereinigte EBITDA um 4.9% auf €653.7 Millionen steigern (H1 2007: €623.3 Millionen). Positiv wirkten sich dabei die kostensenkenden Massnahmen der im Vorjahr durchgeführten Restrukturierung und die erfolgreiche Integration aus. Die Mehrzahl der Märkte und Schlüsselprodukte von Nycomed entwickelte sich in den ersten sechs Monaten 2008 erfolgreich, so dass die zurückgehenden Pantoprazol-Umsätze in den USA teilweise ausgeglichen werden konnten.**

Insgesamt sanken die Nettoumsätze um 3.4% auf €1'714.5 Millionen, während im ersten Halbjahr 2007 noch €1'774.0 Millionen verzeichnet wurden. Negativ wirkten sich hierbei hauptsächlich der „at-risk-launch“ von Pantoprazol-Generika in den USA aus, während die Vorauszahlung aus der Auslizenzierungs-Vereinbarung mit Sepracor positiv verzeichnet wurde. Bereinigt um die Auswirkungen dieser beiden Positionen und den Wegfall des Imaging Geschäfts von Bracco, stiegen die Nettoumsätze im ersten Halbjahr 2008, verglichen mit demselben Zeitraum 2007, um 3.1%.

„Wir freuen uns, ein sehr zufriedenstellendes zweites Quartal 2008 für Nycomed präsentieren zu können. Unsere lokalen Märkte – insbesondere die westeuropäischen Schlüsselmärkte – entwickeln sich weiterhin über unseren Erwartungen“, so Håkan Björklund, Chief Executive Officer (CEO) von Nycomed.

„Die Vereinbarung mit Immunomedics zur Einlizenzierung von Veltuzumab ist eine wichtige Ergänzung unserer Pipeline. Veltuzumab fügt sich in unsere anderen Programme im Bereich von Autoimmun- und Entzündungskrankheiten strategisch hervorragend ein“, so Björklund weiter.

## Kennzahlen

	Q2 2008 (Mio. €)	Q2 2007 (Mio. €)	Veränderung	H1 2008 (Mio. €)	H1 2007 (Mio. €)	Veränderung
Nettoumsatz	884.2	900.5	-1.8%	1'714.5	1'774.0	-3.4%
Bruttogewinn Marge	681.6 77.1%	655.1 75.6%	+4.0% +2.0%	1'295.8 75.6%	1'287.2 75.4%	+0.7% +0.2%
Operativer Gewinn	178.7	149.9	+19.2%	261.7	199.4	+31.3%
EBITDA Marge	335.9 38.0%	293.7 32.6%	+14.4% +16.5%	634.6 37.0%	523.9 29.5%	+21.1% +25.3%
Bereinigtes EBITDA Marge	349.6 39.5%	337.0 37.4%	+3.8% +5.7%	653.7 38.1%	623.3 35.1%	+4.9% +8.5%

## Märkte

Die meisten Märkte haben sich in den ersten sechs Monaten des Jahres erfolgreich entwickelt. So wurde in Russland/GUS ein Umsatzanstieg um 18.0% erreicht (37.0% in lokaler Währung). Auch in Deutschland entwickelten sich die Umsatzzahlen trotz deutlichem Preisverfall zufriedenstellend. Der Absatz von Pantoprazol in Kanada und Spanien war beeinflusst vom Wettbewerbsdruck durch Generika bzw. durch sinkende Preise.

Die Umsätze in **Europa** blieben im ersten Halbjahr 2008 auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Die meisten Länder Skandinaviens und Mitteleuropas weisen bei stabiler Nachfrage einstellige Wachstumsraten auf. In Italien legten die Umsätze im zweiten Quartal mit 28.8% deutlich gegenüber dem Vorjahresquartal zu. In Deutschland lag das Wachstum bereinigt um den Anteil der Imaging-Produkte im Halbjahresvergleich bei 6.2%. Zweistellig wuchs im selben Zeitraum das Geschäft in Osteuropa, vor allem in Tschechien und Kroatien. Die Nettoumsätze in Rumänien und Griechenland haben sich sogar mehr als verdoppelt.

In der Region **Lateinamerika, Kanada und Südafrika** (Argentinien, Brasilien, Mexiko, Kanada und Südafrika) gingen die Nettoumsätze in den ersten sechs Monaten um 6.9% gegenüber der Vergleichsperiode 2007 zurück. Ursache für die rückläufige Entwicklung ist vor allem der stark gesunkene Absatz von Pantoprazol in Kanada im zweiten Quartal 2008 infolge der Einführung von Generika. In Argentinien weist die Umsatzkurve deutlich nach oben. Der Umsatz in Brasilien lag zum Halbjahr in Landeswährung leicht über dem Vorjahreszeitraum, während die Umsatzzahlen in Mexiko und Südafrika gegenüber den ersten sechs Monaten 2007 in Landeswährung etwas niedriger ausfielen.

Am dynamischsten entwickelte sich erneut die Region **Russland/GUS** mit einem Umsatzanstieg um 18.0% im Halbjahresvergleich. Bereinigt um die ungünstigen Währungseinflüsse ergibt sich ein Wachstum von rund 37.0% in den ersten sechs Monaten. Im zweiten Quartal betrug der Umsatzanstieg in lokaler Währung rund 28.0%.

**Nycomed US** als Spezialanbieter mit Schwerpunkt Dermatologie und Notfallmedizin in den USA verzeichnete im ersten Halbjahr eine Umsatzsteigerung von 14.4%, beeinflusst durch die Akquisition von Bradley. Bereinigt um diesen Effekt und um den negativen Einfluss aus dem Wechselkurs des US-Dollar beläuft sich der Umsatzanstieg im Halbjahresvergleich auf 3.0%.

Im **Internationalen Vertrieb bzw. Export** (ohne Australien) gingen die Produktumsätze im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2007 um rund 7.0% zurück. Grund hierfür ist der geringere Absatz von Pantoprazol und einigen anderen Produkten in Asien.

Die gestiegene Nachfrage nach der von Nycomed angebotenen **Lohnfertigung** führte im ersten Halbjahr 2008 zu einem Umsatzanstieg um 18.9% auf € 35.4 Millionen.

## Produkte und Pipeline

Der Absatz des Schlüsselprodukts von Nycomed, **Pantoprazol**, wurde durch den „at-risk-launch“ generischer Pantoprazol-Tabletten in den USA negativ beeinflusst. Andere Kernprodukte wie **Calcium**, **TachoSil®**, **Preotact®** und **Alvesco®** entwickeln sich weiterhin sehr positiv.

Im Januar 2008 haben Nycomed und Wyeth eine eigene generische Version von **Pantoprazol in den USA** eingeführt. Trotz erster Erfolge auf dem Markt konnten und können die mit dem eigenen Generikum erzielten Umsätze den beträchtlichen Schaden durch patentverletzende Generika nicht auffangen. Nycomed und Wyeth sind weiterhin von der Gültigkeit und Durchsetzbarkeit ihres Patents überzeugt und werden die gerichtliche Auseinandersetzung mit Nachdruck vorantreiben.

Mitte April führte Nycomed das nasale Kortikosteroid **Omnaris™** in Kanada ein. In den USA erfolgte der Verkaufsstart ebenfalls Mitte April durch Sepracor, den Partner von Nycomed.

## Lizenzierungen und Akquisitionen

Im zweiten Quartal 2008 schloss Nycomed zwei bedeutende Lizenzvereinbarungen ab und brachte die Veräusserung seines Onkologie-Portfolios mit Verkäufen an Bayer Schering Pharma und 4SC AG erfolgreich zum Abschluss.

**Veltuzumab.** Am 14. Juli 2008 gaben Nycomed und Immunomedics eine Kooperations- und Lizenzvereinbarung für Veltuzumab von Immunomedics bekannt. Im Rahmen der Vereinbarung erwirbt Nycomed die weltweiten Exklusivrechte für die Entwicklung, Herstellung und Vermarktung der subkutanen Formulierung von Veltuzumab zur Behandlung aller nichtonkologischen Indikationen. Mit Veltuzumab kann Nycomed seine Pipeline für Autoimmun- und Entzündungskrankheiten bedeutend stärken. Nycomed wird Veltuzumab für rheumatoide Arthritis (RA) als Primärindikation entwickeln.

**Atimos®.** Ende Juni gab Nycomed Canada Inc. den Abschluss einer Lizenzvereinbarung mit Chiesi Farmaceutici SpA zu Vermarktung von Atimos®

(Formoterol) bekannt, einem Präparat zur Behandlung von Asthma und chronisch obstruktiver Lungenerkrankung (COPD).

**Onkologie-Projekte.** Im Zuge der Einführung der neuen Forschungs- und Entwicklungsstrategie im Jahr 2007 wurden alle Entwicklungsprojekte von Nycomed neu bewertet. Um die Ressourcen auf die therapeutischen Kernbereiche zu fokussieren, entschloss sich Nycomed, die Forschungsaktivitäten im Onkologiebereich zu beenden und die entsprechenden Projekte zu veräussern.

Mit **4SC AG**, Deutschland, hat Nycomed eine Vereinbarung über den Verkauf mehrerer R&D-Projekte aus dem Bereich der Onkologie abgeschlossen. Acht Projekte in der präklinischen Phase und der klinischen Phase I wurden an 4SC übertragen. Das in Martinsried ansässige Unternehmen erwarb die vollständigen Entwicklungs- und Vermarktungsrechte an den acht Projekten, während die Rechte zur Forschung, Entwicklung und zum Vertrieb ausserhalb der veräusserten Patente weiterhin bei Nycomed liegen. Die Transaktion mit einem Gesamtvolumen von € 14 Millionen wurde am 31. Juli 2008 abgeschlossen.

In einem zweiten Schritt einigte sich Nycomed am 24. Juli 2008 mit **Bayer Schering Pharma** und vollzog damit die endgültige Trennung von seinem Onkologie-Programm. Gegenstand der Vereinbarung sind zwei potenzielle Entwicklungskandidaten und ein umfangreiches Backup-Programm, für das Bayer Schering Pharma die vollständigen Entwicklungs- und Vermarktungsrechte erwirbt. Nycomed erhält eine Anfangszahlung, sowie weitere Zahlungen bei Erreichen der vereinbarten präklinischen und zulassungstechnischen Meilensteine. Die Gesamtsumme könnte sich auf bis zu € 52 Millionen belaufen.

**Bradley.** Nycomed hat die Übernahme von Bradley Pharmaceuticals, einem auf therapeutische Nischenmärkte in den USA konzentrierten Unternehmen, erfolgreich abgeschlossen. Mit einem Jahresumsatz von insgesamt US\$ 450 Millionen im Bereich der Dermatologieprodukte wird Nycomed US damit zu einer führenden Grösse im amerikanischen Dermatologiemarkt. Im zweiten Quartal 2008 verlief die Integration nach Plan. Die Synergien der Integration waren im zweiten Quartal 2008 grösser als erwartet und zeigten positive Auswirkungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Verwaltung.

## Ausblick 2008

Ausgehend von den aktuellen Marktgegebenheiten und Wechselkursschwankungen wird für das Jahr 2008 ein bereinigtes EBITDA in Höhe von rund € 1'160.0 Milliarden erwartet.

## Hintergrund Finanzzahlen

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 arbeitet in einer Reihe von Therapiegebieten, mit Schwerpunkt auf Gastroenterologie, Atemwegserkrankungen, Entzündungen, Schmerztherapie, Osteoporose sowie chirurgische Präparate. Neue Produkte stammen aus eigener Forschung und von externen Partnern.

Über seine europäische Marktpräsenz hinaus ist Nycomed zunehmend in schnellwachsenden Märkten aktiv. Weltweit ist das Unternehmen in über 50 Ländern präsent.

Der Konzern beschäftigt 12'000 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](http://www.nycomed.com)

## Weitere Informationen

### **Investoren:**

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

### **Medien:**

Tobias Cottmann, Director External Communications  
Tel. +41 44 555 15 10