



Zürich, 10. März 2008

## Pressemitteilung

### Ein erfolgreiches 2007 ebnet den zukünftigen Weg für Nycomed

- Nettoumsätze steigen um 3,0% auf 3.497,4 Millionen €
- 31.0% Wachstum des bereinigten EBITDA
- Instanyl™ Zulassung in Europa beantragt
- Eigenes Pantoprazol-Generikum als Reaktion auf den „at-risk launch“ von generischem Pantoprazol in den USA
- Grosse Fortschritte in der US Auslizenzierungsstrategie
- Akquisition von Bradley Pharmaceuticals erfolgreich abgeschlossen

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 4. Quartals 2006 präsentiert. Der komplette Zwischenbericht ist im Internet unter [www.nycomed.com](http://www.nycomed.com) | investors | financials verfügbar.

**Im Vergleich zum Vorjahr hat Nycomed 2007 seinen bereinigten EBITDA um 31,0 Prozent auf €1.222,2 Millionen steigern können. Die deutliche Leistungssteigerung wurde im 4. Quartal von wesentlichen Fortschritten bei der Auslizenzierung in den USA begleitet, die sich zu Beginn des Jahres 2008 auswirkten. Das Jahresergebnis profitierte von gestiegenen Verkäufen vor allem margenträchtiger Produkte, sowie von einer signifikanten Kostenreduktion.**

Die Nettoumsätze stiegen 2007 um € 103 Millionen oder 3 Prozent auf insgesamt € 3.497,4 Millionen, gegenüber € 3.394,4 Million im Jahr 2006. Die Nettoumsätze des vierten Quartals 2007 sanken um € 20,3 Millionen, von € 883,5 Millionen in 2006 auf € 863,2 Millionen im Vergleichszeitraum 2007. Dies entspricht einem Rückgang von 2,5 Prozent.

“2007 war das bisher erfolgreichste Jahr von Nycomed. Finanziell haben wir eine hervorragende Leistung gezeigt und die Integration der Altana Pharma ist ihrer Planung voraus. Wir schaffen ein herausragendes mittelgroßes Pharmaunternehmen, das bestens gerüstet für die Zukunft ist und optimal positioniert, um Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen”, sagte Håkan Björklund, Chief Executive Officer (CEO) von Nycomed.

“Im vierten Quartal 2007 erreichten wir eine Reihe von Vereinbarungen, die Beleg sind für unsere Wachstumsstrategie – unter anderem haben wir den Erwerb von Bradley Pharmaceuticals Anfang 2008 erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus erfolgten Vereinbarungen mit Sepracor und Baxter International in den USA. Unsere Märkte Lateinamerika und Russland/GUS sowie Süd- und Osteuropa setzten ihr Wachstum mit sehr zufriedenstellenden Zuwachsraten fort. Und der starke Anstieg des bereinigten EBITDA unterstreicht unsere Fähigkeit, uns auf hocheffiziente Leistung zu konzentrieren”, fuhr Björklund fort.

## Kernzahlen

	Q4 2007 (Mio. €)	2007 (Mio. €)	2006* (Mio. €)	Change (%)
<b>Nettoumsatz</b>	863,2	3.497,4	3.394,4	+3,0%
<b>Bruttogewinn</b>	617,8	2.537,8	2.488,8	+2,0%
<b>Marge %</b>	71,7%	74,1%	74,9%	
<b>Operativer Gewinn</b>	63,4	353,8	217,2	+62,9%
<b>EBITDA</b>	222,3	997,1	869,1	+14,7%
<b>Marge %</b>	25,7%	28,5%	25,6%	
<b>Bereinigter EBITDA</b>	281,4	1.222,2	933,0	+31,0%
<b>Marge %</b>	32,6%	34,9%	27,5%	

\*Pro-Forma Ergebnisse 2006

## Märkte

Nycomed verzeichnete in den meisten Regionen ein positives Umsatzwachstum. Russland/GUS war die am schnellsten wachsende Region mit einem Umsatzzuwachs von 20,9 Prozent (in Landeswährung betrug der Zuwachs 34,7 Prozent) im Vergleich zu den Umsätzen 2006. Die Erlöse in der Region Lateinamerika/Kanada zeigten ebenfalls zufriedenstellende Wachstumsraten, wesentlich getrieben von den Märkten Brasilien und Kanada. Darüber hinaus verzeichneten auch Süd- und Osteuropa sehr erfreuliche Zuwachsraten.

Das Umsatzwachstum von 2,3 Prozent in **Europa** wurde durch eine deutliche Leistungssteigerung vor allem in Süd- und Osteuropa erreicht. Einige der skandinavischen Märkte befanden sich unter starkem Wettbewerbsdruck durch Generika. Die Niederlande und Grossbritannien verzeichneten einen Rückgang aufgrund deutlich gestiegener Parallelimporte von Pantoprazol. Deutschland konnte die Umsätze von Pantoprazol trotz erheblicher Kosteneinsparungsmassnahmen im Gesundheitswesen stabil halten.

In der Region **LASA-CAN** (Argentinien, Brasilien, Kanada, Mexiko und Südafrika) wuchsen die Nettoumsätze um € 56,6 Millionen auf € 548,1 Millionen, ein Zuwachs von 11,5 Prozent im Vergleich zu 2006. Das Wachstum beruht vor allem auf einer starken und stabilen Leistung des zu Nycomed zurückgeführten Pantoprazol in Kanada, wiedererstarteten Verkäufen in Mexiko und einem stabilen Wachstum in Brasilien. Mit dem Start einer neuen Sales- und Marketingpräsenz in Venezuela während des Jahres 2008 wird Nycomed künftig in den vier grössten Pharmamärkten Lateinamerikas präsent sein.

**Russland/GUS** erzielte im vierten Quartal einen Nettoumsatz von € 79,7 Millionen. Dieser Zuwachs von 20,6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum kompensierte den langsamen Start zu Beginn des Jahres. Der Jahresumsatz 2007 wuchs um 20,9 Prozent auf € 268,4 Millionen. In Landeswährung stieg der Jahresumsatz um 34,7 Prozent.

Der Umsatz von **Nycomed US**, dem Spezialitätengeschäft mit Schwerpunkt Dermatologie und Notfallmedizin in den USA, sank im vierten Quartal währungskursbedingt um 9,6 Prozent. In US-Dollar stiegen 2007 die Verkäufe um 16,3 Prozent und im vierten Quartal um 3,1 Prozent. Der Gesamtumsatz 2007 belief sich 2007 auf € 219,4 Millionen.

**Im internationalen Vertrieb**, mit Asien, Australien, China, Indien, Japan und anderen Exportländern, stiegen die Gesamtumsätze 2007 um 13,9 Prozent auf € 240,6 Millionen, vornehmlich aufgrund der starken Leistung in Australien.

Die gestiegene Nachfrage nach Nycomeds **Lohnfertigung** führte 2007 zu einer Umsatzsteigerung um 26,1 Prozent auf € 82,1 Millionen.

## Produkte und Pipeline

Unverändert verstärkte unser Schlüsselprodukt **Pantoprazol** die Nettumsätze mit einem Gesamtwachstum von 6,2 Prozent gegenüber 2006. Preotact® wurde erfolgreich eingeführt, während Matrifen® und Alvesco® weiterhin ein deutliches Wachstum verzeichnen.

Im Januar 2008 brachten Nycomed und Wyeth in den USA ein eigenes Pantoprazol-Generikum auf den Markt. Dies ist eine Reaktion auf den sogenannten "at-risk-launch" von Pantoprazol-Generika.

**Instanyl™**. Im Dezember 2007 stellte Nycomed den Zulassungsantrag für ein intranasales Fentanyl-Spray zur Behandlung von Krebspatienten mit Durchbruchsschmerzen. Eine Zulassung würde es Nycomed ermöglichen, Produkte anzubieten, die sowohl Grundscherzen als auch Durchbruchsschmerzen bei Krebspatienten behandeln.

## Lizenzierungen und Akquisitionen

Im vierten Quartal 2007 schloss Nycomed bedeutende Lizenzierungs- und Akquisitionsvereinbarungen ab, deren Erfolge sich zu Beginn 2008 einstellen.

**TachoSil®**. Im Januar 2008 hat Nycomed Baxter International Inc. die exklusiven Vermarktungsrechte für die Wundauflage TachoSil® in den USA übertragen. Baxter hat das Recht, TachoSil® bis 2022 in den USA zu vertreiben, während Nycomed das Produkt herstellen, die Lizenz halten und für den Zulassungsantrag verantwortlich sein wird, der im Verlauf von 2008 erwartet wird. Die Vereinbarung ist Teil der Strategie von Nycomed, Marketing- und Vertriebspartner für den US-amerikanischen Markt zu suchen, anstatt mit einer eigenen Vertriebsorganisation zu agieren.

**Ciclesonid**. Nycomed hat im Januar 2008 Sepracor Inc. die exklusiven Rechte für Entwicklung, Marketing und Vertrieb von Ciclesonid (Alvesco®, Omnaris™) in den USA übertragen. Die Vereinbarung ergänzt das Portfolio von Sepracor zur Behandlung von Atemwegserkrankungen und verleiht der Partnerschaftsstrategie von Nycomed in den USA weiteren Schwung. Sepracor wird die exklusiven Rechte für Ciclesonid in den Vereinigten Staaten erhalten. Das Unternehmen plant, Omnaris™ zur Allergiezeit im Frühjahr 2008 und Alvesco® im zweiten Halbjahr 2008 auf den Markt zu bringen. Sepracor wird die zugelassenen Produkte Alvesco® und Omnaris™ nicht nur vertreiben, sondern plant auch die Entwicklung von Produkterweiterungen und zusätzlichen Produkten, um die Lizenzen von Ciclesonid und von Sepracors aktuellen Atemwegsprodukten auszuweiten.

**Bradley**. Am 21. Februar 2008 hat Nycomed den Erwerb von Bradley Pharmaceuticals, einem Unternehmen, das sich auf therapeutische Nischenmärkte in den USA spezialisiert hat, abgeschlossen. Bradley wird in das US-amerikanische Spezialitätengeschäft von Nycomed US integriert. Mit einem Dermatologie-Gesamtjahresumsatz von 450 Millionen US-Dollar wird Nycomed US damit zu einem führenden Unternehmen im US-Dermatologie-Markt. Darüber hinaus zählt die Vertriebsorganisation nun in den USA nun zu den fünf größten für verschreibungspflichtige dermatologische Medikamente.

## Ausblick 2008

Das Wachstum des Nettoumsatzes 2008 hängt von der Situation am US-amerikanischen Markt im Zusammenhang mit der Markteinführung von Pantoprazol-Generika ab. Unter Nichtberücksichtigung von Pantoprazol geht Nycomed von einem Umsatzwachstum von rund 5 Prozent aus. Für das Umsatzwachstum der zugrunde gelegten Produkte, die das weitergeführte Geschäft betreffen, werden rund 10 Prozent erwartet. Diese Zuwachsrate ist an die Produktverkäufe in 2007 angepasst, die nicht mehr fortgeführte Produkte betreffen. Zu diesen zählen vor allem Imaging-Produkte des Bracco Portfolios sowie Angiox. Wachstum wird vor allem von Nycomeds Kernprodukten erwartet, für die ein Anstieg um mehr als 20 Prozent angenommen wird.

Im Businessplan 2008 erwartet Nycomed ein bereinigtes EBITDA leicht unterhalb des Niveaus von 2007. Dieses könnte durch die Markteinführung von Pantoprazol-Generika im US-Markt negativ beeinflusst werden.

## 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 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 einen bereinigten 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  
Telefon +41 44 555 11 04

### **Medien:**

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