

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 1: Hauptversammlung 16. Juni 2011



Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,
verehrte Gäste,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße auch ich Sie
zur ordentlichen Hauptversammlung 2011 der STADA
Arzneimittel AG.

Bevor ich meine Ausführungen zu den besonderen
Herausforderungen des abgelaufenen Geschäftsjahres
beginne, dann über die aus unserer Sicht dennoch
guten operativen Ergebnisse berichte, um abschließend
auf die positiven Perspektiven unseres Konzerns
einzugehen, möchte ich zunächst einige Worte des
Dankes aussprechen.

Es gilt das gesprochene Wort

Bedanken möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands bei unserem Aufsichtsrat und unserem Beirat für die unverändert sachorientierte und durch gegenseitigen Respekt geprägte Zusammenarbeit. Darüber hinaus gilt mein Dank allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des STADA-Konzerns, die auch in 2010 mit ihrem hohen Engagement und ihren außerordentlichen Leistungen maßgeblich zu der guten operativen Entwicklung von STADA beigetragen haben.

Wenn ich von guten operativen Ergebnissen spreche, die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielt haben, so gilt dies, meine sehr geehrten Damen und Herren, umso mehr als STADA in 2010 mit großen Herausforderungen konfrontiert war. Zum einen hatten wir in für uns wichtigen Märkten mit schwierigen Rahmenbedingungen zu kämpfen. Zum anderen mussten wir hohe einmalige Sondereffekte verkraften.

Wie schwierig das Generika-Geschäft sein kann, hat sich 2010 insbesondere einmal mehr in unserem deutschen Heimatmarkt gezeigt – war doch die Gesamtentwicklung unserer deutschen Aktivitäten von den miserablen lokalen Rahmenbedingungen für Generika belastet, die auch der erfreuliche Verlauf unseres deutschen Markenprodukt-Geschäfts nicht voll kompensieren konnte.

Es gilt das gesprochene Wort

Bei dem leidigen Thema der Rabattverträge – dieser deutschen Spezialität eines Tendersystems, die alle Generika-Anbieter hierzulande unter extremen Margendruck setzt – bevorzugen die meisten Krankenkassen zwar mittlerweile so genannte Multi-Source-Verträge, bei denen mehrere Anbieter zum Zug kommen und somit mehr Unternehmen die Chance auf einen Zuschlag haben. Gleichzeitig hat sich durch die Ausschreibungen aber auch der kontinuierliche Druck deutlich erhöht, die entsprechenden Wirkstoffe möglichst günstig anzubieten. Und so herrscht durch die vom deutschen Gesetzgeber offensichtlich gewünschte, fast schon monopolartige Stellung der Krankenkassen in Deutschland mittlerweile eine regelrechte Preisschlacht, die natürlich ab einem bestimmten Punkt auch auf die Marge drückt. Und da muss man abwägen: Umsatzwachstum oder Profitabilität.

Verstehen Sie mich nicht falsch: Mit unseren bisherigen Ergebnissen bei den Ausschreibungen – insbesondere bei der letzten großen nun schon sechsten Runde der AOK – sind wir sehr zufrieden. Bekanntlich haben wir da unter anderem das umsatzstärkste Molekül Omeprazol gewonnen, woran sich zeigt, wie wettbewerbsfähig unsere so genannte Supply Chain, also unsere Lieferkette ist. Aber auf Grund der einseitigen Richtung bei der

Es gilt das gesprochene Wort

Preisfindung – nämlich der nach unten – ist bei jedem seriös kalkulierenden Kaufmann irgendwann ein Punkt erreicht, an dem er überlegen muss, ob die Ausweitung des Umsatzes noch das einzig sinnvolle Ziel sein kann.

Das von uns bei den Ausschreibungen verfolgte Ziel ist jedenfalls unverändert: Wir beteiligen uns mit Blick auf Margen und Marktanteile mit verschiedenen Gebotsstrategien und demzufolge auch sehr unterschiedlichen Zuschlagergebnissen – allerdings immer unter der Maßgabe unseres Primärziels – nämlich dem einer angemessenen operativen Profitabilität im deutschen Markt.

Und so werden wir auch künftig bei jeder Ausschreibung scharf rechnen und entscheiden, ob wir auf den einen oder anderen Rabattvertrag vielleicht auch mal verzichten, wenn er sich für uns nicht rentiert. Denn die Kunst besteht in Deutschland nicht darin, Umsatz zu erzielen, die Kunst ist, eine angemessene Profitabilität zu erreichen. Dabei lassen wir zwei Aspekte jedoch nicht außer Acht: Zum einen helfen uns die gewonnenen Tender bei der Auslastung unserer Produktionskapazitäten und zum anderen sind sie gut für unsere Wertschöpfungskette, da wir mit ihrer Hilfe eine deutlich stärkere Verhandlungsmacht gegenüber unseren Lieferanten

Es gilt das gesprochene Wort

haben.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die von uns im deutschen Markt verfolgte Strategie zwar zu einem Rückgang von Umsatz und Marktanteil unseres deutschen Generika-Segments geführt. Deutlich betonen muss man in diesem Zusammenhang aber auch, dass die Position von STADA als klare Nummer 3 im deutschen Generika-Markt in keinsten Weise gefährdet war oder ist. Denn unsere Wettbewerber unterliegen hier den gleichen nicht gerade Generika-freundlichen Bedingungen wie wir.

Wir hatten einige Hoffnung, dass die neue schwarz-gelbe Regierung den ordnungs- und gesundheitspolitischen Irrweg des offensichtlich gewollten Krankenkassenmonopols wenigstens teilweise modifizieren und abschwächen würde, aber einige wenige neue Regelungen – wie etwa eine an eine Zuzahlungsmöglichkeit des Patienten gekoppelte stärkere Mitsprache bei der Produktauswahl – greifen durch extrem komplizierte Ausführungsbestimmungen nicht.

Damit aber leider nicht genug. Das entsprechende zum 1. Januar dieses Jahres in Kraft getretene Gesetz zur Neuordnung des Arzneimittelmarkts, das so genannte AMNOG, verfehlt im Markt nicht nur die erhoffte moderate

Es gilt das gesprochene Wort

Verbesserung für Generika, sondern enthält zusätzlich eine hochkomplizierte und am Kosten-Nutzen-Effekt vorbeigehende, kurzfristig auferlegte Umstellung der Packungsgrößenverordnung, die mehr Unklarheit und Kosten als Nutzen verursacht.

Nach einem Sturm der Entrüstung von Verbänden, Industrie und Apothekern und einer regelrechten Flut von Änderungsanträgen für eben diese Packungsgrößenverordnung hat man im Bundesministerium für Gesundheit dann schließlich doch eingesehen, dass die erwogenen Übergangregelungen zwar gut gemeint, aber in ihrer ursprünglich vorgesehenen Rigidität der gesamten Industrie einen nicht vertretbaren Umstellungsaufwand aufbürden würden. Deswegen wurde hier mit längeren Übergangsfristen zwar nachgebessert, aber die Kosten, die STADA allein durch die Änderung der Packungsgrößenverordnung zu tragen hat und für die ursprünglich Millionenbeträge zu befürchten waren, bewegen sich trotzdem immer noch im sechsstelligen Euro-Bereich, da wir als Generika-Anbieter mit unserer breiten Produkt-Palette eben von Vorgaben zur Packungsgröße viel stärker als Erstanbieter betroffen sind.

Sie sehen also meine Damen und Herren, die Bundesregierung hat es trotz vielfältiger Beteuerungen, mit

Es gilt das gesprochene Wort

diesen gesetzlichen Neuregelungen endlich den „großen Wurf“ zu machen und so manchem Versprechen, die deutsche Generika-Industrie dabei zumindest nicht weiter zu belasten, wieder einmal fertig gebracht, auch den Anbietern wieder Belastungen aufzuerlegen, die mit ihrem Geschäftsmodell ohnehin schon zu signifikanten Kosteneinsparungen im deutschen Gesundheitswesen beitragen. Ich denke, ein Teil der verfehlten Gesundheitspolitik spiegelt sich auch in den aktuellen Wahlergebnissen wider.

Aber da wir dieses Vorgehen ja schon aus der Vergangenheit kennen, suchen wir kontinuierlich nach Lösungen, wie wir diesen Herausforderungen am besten begegnen können.

Einen Teil der Auswirkungen der ungünstigen regulatorischen Rahmenbedingungen auf unser deutsches Generika-Segment konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr durch den weiteren erfolgreichen Ausbau unseres deutschen Markenprodukt-Segments abfedern.

Aber eben nur zu einem Teil. Denn noch nicht einmal so erfolgreiche Marken wie unser Multivitaminpräparat EUNOVA®, mit dem wir in 2010 einen signifikanten Umsatzsprung von 150 Prozent gemacht haben und das

Es gilt das gesprochene Wort

mittlerweile auch sehr erfolgreich in osteuropäischen Märkten eingeführt wurde, wie unser umsatzstärkstes Markenprodukt Ladival®, das im Markt für Sonnenschutzmittel immer wieder Bestplatzierungen erreicht, und wie unsere profitable Erkältungsmarke Grippostad® vermochten den in 2010 erfolgten Umsatzrückgang der deutschen STADA-Generika zu kompensieren.

Der von STADA in Deutschland mit Markenprodukten erzielte Umsatz, der mittlerweile einen Anteil von etwas mehr als 20 Prozent unseres deutschen Gesamt-Umsatzes ausmacht, lag zwar im abgelaufenen Geschäftsjahr mit neun Prozent im Plus. Aber das Minus von sechs Prozent im deutschen Generika-Bereich konnte dieser Anstieg dennoch nicht ausgleichen, so dass der von uns in 2010 im deutschen Markt erreichte Gesamt-Umsatz um 3 Prozent zurückging.

Auch im 1. Quartal 2011 reduzierte sich der STADA-Umsatz in Deutschland insgesamt um 11 Prozent. Beim Ausblick für das Gesamtjahr 2011 gehen wir aber unverändert davon aus, das von uns verfolgte Primärziel einer angemessenen operativen Profitabilität im deutschen Markt erreichen zu können – wobei wir jedoch weitere Umsatzrückgänge durchaus einkalkulieren.

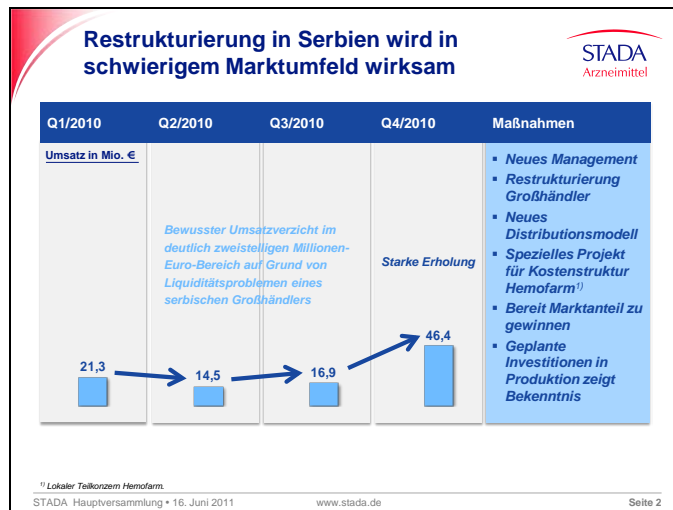
Es gilt das gesprochene Wort

Die entscheidende strategische Antwort auf das widrige Umfeld im Heimatmarkt kann also neben dem Ausbau der von Regulation unabhängigeren Markenprodukte nur der internationale Weg sein – und den beschreiten wir bekanntlich seit Jahren konsequent.

Auch da lauert zwar die eine oder andere Herausforderung auf uns, aber angesichts dieser vom deutschen Gesetzgeber vorgegebenen Rahmenbedingungen, die leider auch für die Zukunft keine Besserung erkennen lassen, erweist sich unsere Strategie, den Ausbau unserer internationalen Geschäftsaktivitäten weiter voranzutreiben, und so zunehmend unabhängiger vom deutschen Markt zu werden – ohne ihn jedoch zu vernachlässigen – in der Summe auf jeden Fall mehr denn je als richtig. Aber dazu später mehr im Rahmen unserer Internationalisierungsstrategie.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 2: Restrukturierung in Serbien wird in schwierigem Marktumfeld wirksam



Ein Land, in dem wir im internationalen Geschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls große Herausforderungen zu meistern hatten, ist Serbien. Dieser Markt, der unserer Einschätzung nach auf mittel- und langfristige Sicht auch weiterhin ein Wachstumsmarkt ist, wurde in 2009 besonders hart von der Finanz- und Wirtschaftskrise getroffen und wies deswegen auch noch in 2010 eine sehr angespannte gesamtwirtschaftliche Situation auf. Die eingeschränkte Liquiditätssituation vieler lokaler serbischer Unternehmen hatte auch entsprechende Auswirkungen auf den Pharmabereich und damit auch auf die Entwicklung unserer serbischen Tochtergesellschaft. Selbst die gute Aufstellung im STADA-Konzern konnte leider nicht verhindern, dass Hemofarm im abgelaufenen Geschäftsjahr – wie im Übrigen auch alle anderen dortigen

Es gilt das gesprochene Wort

Marktteilnehmer – von den anhaltenden Liquiditätsproblemen des lokalen Großhandels massiv betroffen war.

Auch wenn sich Hemofarm seiner führenden Rolle im serbischen Pharmamarkt bewusst ist, muss das Unternehmen – anders als staatlich geführte oder staatlich dominierte serbische Gesellschaften – jedoch auch immer den Interessen der STADA-Aktionärinnen und -Aktionäre Rechnung tragen. Und so haben wir in Serbien, um das Ausfallrisiko für den Konzern insgesamt zu begrenzen, im abgelaufenen Geschäftsjahr bewusst auf mögliche weitere Umsätze im kumuliert zweistelligen Millionen-Euro-Bereich verzichtet, bei denen wir sonst um unsere Bezahlung hätten fürchten müssen.

Ungeachtet dessen mussten wir jedoch Wertberichtigungen von Forderungen gegenüber serbischen Großhändlern vornehmen, die in 2010 bei uns zu hohen einmaligen Sondereffekten in der schmerzlichen Höhe von insgesamt knapp 35 Millionen Euro geführt haben.

Die mit Abstand höchste Einzelsumme betraf dabei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von Hemofarm gegenüber der serbischen Großhandelsgruppe

Es gilt das gesprochene Wort

Velefarm, an der unsere serbische Tochtergesellschaft – neben einer Beteiligung des serbischen Staats – eine Minderheitsbeteiligung von gegenwärtig noch rund 20 Prozent hält. Zur nachhaltigen Sicherung dieser Forderungen wurde zwischen beiden Unternehmen Ende September 2010 ein straffer Restrukturierungsplan für die Verbindlichkeiten der Velefarm gegenüber Hemofarm unterzeichnet, dessen Einhaltung von einem Restrukturierungsbeauftragten überwacht wird, und der nun insbesondere dem angepassten Geschäfts- bzw. Distributionsmodell, das wir mit dem Ziel eines verbesserten Risikoprofils gegenüber Großhändlern und Kunden eingeführt haben, Rechnung tragen muss.

Heute, nach einem $\frac{3}{4}$ Jahr, blicken wir wieder mit mehr Zuversicht nach Serbien – unter anderem weil sich die damals dort von uns vorgenommenen personellen Entscheidungen, das gesamte Top-Management in der Funktion des Vorstands auszutauschen und die lokalen Führungskräfte unter deutsche Führung zu stellen, im Nachhinein als richtig erwiesen haben.

Das belegen auch die von uns im 1. Quartal 2011 in Serbien erzielten Umsatz- und Ergebniszahlen, die auf eine Erholung der serbischen STADA-Geschäftsaktivitäten schließen lassen. So konnten wir in den ersten drei

Es gilt das gesprochene Wort

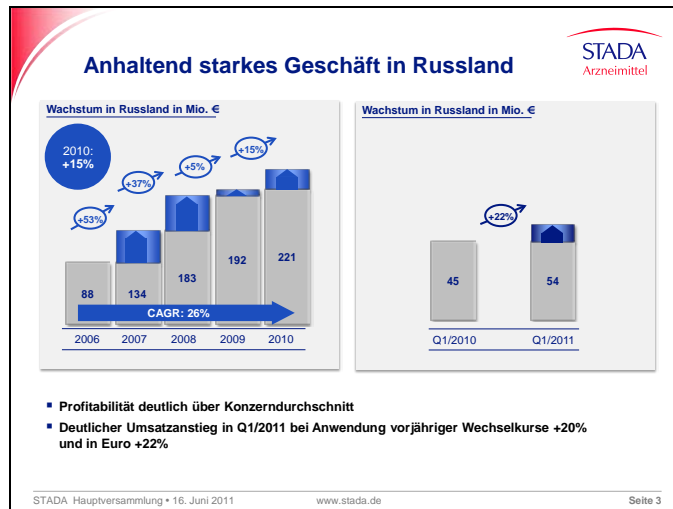
Monaten des laufenden Geschäftsjahres eine deutliche Umsatzsteigerung bei Anwendung vorjähriger Wechselkurse um 16 Prozent bzw. in Euro um 11 Prozent erreichen.

Für das Gesamtjahr 2011 gehen wir in Serbien angesichts der von uns zur Gegensteuerung ergriffenen Maßnahmen und der zu beobachtenden Erholung von einem Umsatzwachstum in lokaler Währung aus. Die operative Profitabilität sollte dabei – unter der Voraussetzung, dass der serbische Staat keine Zwangsrabatte von Hemofarm erhebt – leicht oberhalb des Konzerndurchschnitts liegen, unter anderem auf Grund des soeben erwähnten richtungsweisenden Restrukturierungsplans und weiterer Kostensenkungen im operativen Geschäftsbetrieb.

Denn im Rahmen unseres konzernweiten Kosteneffizienzprogramms „STADA – build the future“, auf das ich gleich noch zu sprechen komme, ist unser serbischer Teilkonzern weiterhin ein Schwerpunkt für ertragsverbessernde Maßnahmen, die auch eine weitere Optimierung des dortigen Personalstands in den nächsten Jahren beinhalten. Im 1. Quartal 2011 haben wir hierzu entsprechende Projekte eingeleitet

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 3: Anhaltend starkes Geschäft in Russland



Der wieder positivere Ausblick für unser Engagement in Serbien, lässt mich, meine sehr geehrten Damen und Herren, auf eine weitere erfreuliche Entwicklung in einem für uns noch wichtigeren nationalen Markt kommen – Russland.

Der Blick auf unsere russischen Aktivitäten erfüllt mich mit großem Stolz, zeigt er doch, dass wir bei unserem in 2005 frühzeitig erfolgten Einstieg in diesen hervorragenden Wachstumsmarkt im Rahmen unserer sehr langfristig angelegten Internationalisierungsstrategie genau den richtigen Weg eingeschlagen haben.

Nach Deutschland ist Russland mittlerweile unser zweitwichtigster nationaler Markt und STADA CIS der zweitgrößte lokale russische Generika-Anbieter.

Es gilt das gesprochene Wort

Wie erfolgreich wir im russischen Markt sind, belegen die dort von uns erzielten Wachstumsraten. Im Geschäftsjahr 2010 lag das Umsatzplus bei Anwendung vorjähriger Wechselkurse bei 9 Prozent und in Euro bei 15 Prozent – und dies trotz einer seit dem 1. April 2010 geltenden lokalen Preisregulation für so genannte essenzielle Arzneimittel, von der circa 40 Prozent unseres dortigen Umsatzes betroffen waren.

Im 1. Quartal 2011 konnten wir diese erfreulichen Zahlen mit einem deutlichen Umsatzanstieg bei Anwendung vorjähriger Wechselkurse um 20 Prozent und in Euro um 22 Prozent sogar noch einmal übertreffen.

Die Aussichten für unser russisches Geschäft sind ebenfalls vielversprechend, da wir für die anstehenden Veränderungen der lokalen regulatorischen Rahmenbedingungen ideal aufgestellt sind.

So sind die wesentlichen russischen STADA-Produktionsstätten bereits heute auf den so genannten weltweiten GMP-Standard – der internationale Produktionsstandard in der pharmazeutischen Industrie – ausgerichtet. Das heißt, wir erfüllen schon heute für die überwiegende Mehrheit unserer lokalen Produktionskapazitäten die produktionstechnischen

Es gilt das gesprochene Wort

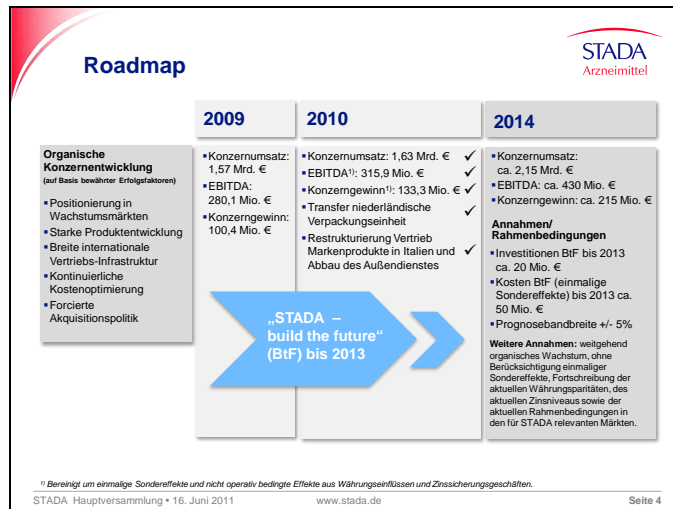
Anforderungen, die der russische Staat ab dem Jahr 2014 vorgegeben hat. Für die kleineren Produktionsstätten, die diesen Standard noch nicht voll erfüllen, prüfen wir gegenwärtig verschiedene Optionen.

Für den zudem von der russischen Regierung gesetzten Zielparameter, im Jahr 2020 mindestens 50 Prozent der Medikamenten-Versorgung durch lokale Hersteller abzudecken, sind wir mit unseren Akquisitionen der letzten Jahre – den lokalen Anbietern Nizhpharm und Makiz-Pharma sowie der russischen operativen Einheit von Hemofarm – bestens positioniert.

Angesichts dieser durchweg positiven Voraussetzungen gehen wir in Russland auch in Zukunft von einer erfolgreichen Entwicklung mit einem starken Umsatzwachstum in lokaler Währung und einer oberhalb des Konzerndurchschnitts liegenden operativen Profitabilität aus. Weiterhin halten wir permanent Ausschau nach profitablen OTC-Marken, die wir in die STADA CIS integrieren können.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 4: Roadmap



Mit Blick auf die Themenvielfalt, über die ich heute berichte, möchte ich nun zu einem für den Konzern ganz zentralen Punkt kommen – dem konzernweiten Kosteneffizienzprogramm „STADA – build the future“ zur Stärkung unserer mittel- und langfristigen Ertragsperspektive.

Herausgreifen möchte ich an dieser Stelle nur einige ausgewählte Beispiele, da sie exemplarisch sind für alle Erfolge, die wir im Zuge der Umsetzung der Projekt-Maßnahmen bislang schon erzielt haben.

Zunächst zu dem Bereich Herstellung und Produktionsstätten, in dem sicherlich die größten Kostensenkungspotenziale schlummern. Hier haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr damit begonnen, unsere

Es gilt das gesprochene Wort

Produkte zunehmend auf eine gemeinsame Basis zu stellen, Dossiers zu harmonisieren sowie Produktionsprozesse und Produktionskapazitäten zu optimieren.

Angesichts der dabei notwendigen kontinuierlichen Anpassung der Organisations-, Berichts- und Personalstrukturen an die wirtschaftlichen Erfordernisse hatten wir bereits letztes Jahr angekündigt, dass es zu der Veräußerung oder Aufgabe von Produktionsstätten und der Ausgliederung einzelner Funktionsbereiche an Drittanbieter kommen wird.

Insgesamt ist dies mit einem signifikanten Rückgang des Personalstands in allen Unternehmensbereichen und Unternehmensregionen verbunden. Unter Berücksichtigung von Ausgliederungen und Verkäufen sind von einer Reduzierung unseres Personalstands circa 800 Vollzeitstellen, das heißt circa zehn Prozent unseres zu Beginn 2010 bestehenden konzernweiten Beschäftigtenstands betroffen.

Natürlich sind solche Maßnahmen auch für uns im Vorstand immer schmerzlich und deswegen versuchen wir – wo immer es sich rechnet – Objekte eher zu veräußern als zu schließen, um den betroffenen Mitarbeiterinnen und

Es gilt das gesprochene Wort

Mitarbeitern die Chance auf eine Weiterbeschäftigung zu geben.

Insgesamt konnten wir im Rahmen der geplanten Desinvestitionen schon einige Schritte umsetzen.

So haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr unsere lokale Verpackungseinheit in den Niederlanden transferiert und damit unseren Personalstand um die dort 113 Beschäftigten reduziert, die auf die übernehmende Gesellschaft übergegangen sind.

Darüber hinaus hat die in 2010 eingeleitete Restrukturierung des Vertriebs in Italien zum 1. Januar dieses Jahres zu einem entsprechenden Abbau des dortigen Außendienstes geführt.

Und auch durch die im 1. Quartal 2011 erfolgte Veräußerung einer kleinen chemischen Fabrik in Serbien, die nicht zu unserem Kerngeschäft gehörte, konnten wir unseren Personalstand weiter verringern.

Wie Sie sehen, sind wir in diesem fortlaufenden Prozess schon ein ganzes Stück vorangekommen und werden hier auch im laufenden Geschäftsjahr weitere Ergebnisse liefern.

Es gilt das gesprochene Wort

In Irland haben wir im laufenden 2. Quartal die Evaluierung eines möglichen Verkaufs der irischen Produktionsstätte eingeleitet, die voraussichtlich bis Ende dieses Jahres abgeschlossen sein wird.

Darüber hinaus prüfen wir – wie bereits erwähnt – verschiedene Optionen für kleinere Werke in Russland.

Dies bedeutet vor allem, dass der Transfer der Produktion der einzelnen Produkte aus den entsprechenden Werken in andere Werke – vorzugsweise und vor allem natürlich in andere STADA-Werke – bereits plangemäß angelaufen ist. Da solche Transfers bei Arzneimitteln aber einen Zeitraum von in der Regel etwa zwei Jahren in Anspruch nehmen, stehen wir bei diesen Werken nicht unter Druck.

Ein weiterer Punkt, auf den ich im Rahmen von „STADA – build the future“ ebenfalls eingehen möchte, hängt mit unserem Beschaffungs- und Produktionskonzept zusammen. Denn auch hier lassen sich auf Dauer signifikante Kosteneinsparungen erreichen.

So haben wir zur beschleunigten Kostenoptimierung im Rahmen dieses Kosteneffizienzprogramms auch Maßnahmen zur Optimierung unserer Beschaffungskette umgesetzt. Dass diese schon zu Kostenvorteilen geführt

Es gilt das gesprochene Wort

haben, konnten wir unter anderem durch die bereits erwähnten von STADA erzielten starken Ergebnisse bei den letzten Ausschreibungsrunden der Krankenkassen für Rabattverträge im deutschen Markt unter Beweis stellen.

Diese Ergebnisse stimmen uns auch für die noch laufenden Maßnahmen zuversichtlich, um dadurch weitere Kostensenkungspotenziale heben zu können und den Konzern damit noch wettbewerbsfähiger zu machen. Mit Blick auf unsere im vergangenen Jahr vorgestellten Langzeitziele können wir jedenfalls hier und heute berichten, dass die Umsetzung von „STADA – build the future“ plangemäß angelaufen ist und aus heutiger Sicht auch bis zum Programmende 2013 weiter die erwarteten Resultate liefern wird.

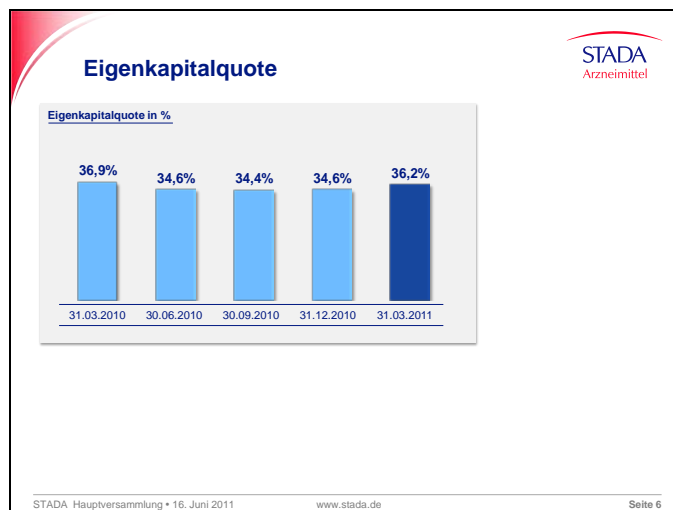
Chart 5: Hauptversammlung 16. Juni 2011



Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich nun einige Bemerkungen zu einem weiteren wichtigen Themenfeld machen, das nicht nur die finanzielle Basis für unser vergangenes Wachstum darstellt, sondern insbesondere die Grundlage für unser zukünftiges Wachstum – die stabile Finanz- und Vermögenslage von STADA.

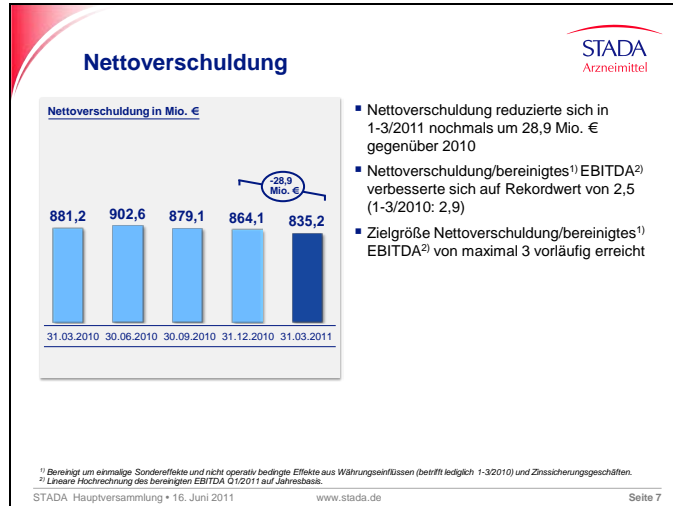
Chart 6: Eigenkapitalquote



Zunächst ein Blick auf unsere Eigenkapitalquote, die sich weiterhin erfreulich entwickelt hat. Sowohl der Wert zum 31.12.2010 mit 34,6 Prozent als auch der zum 31.03.2011 mit 36,2 Prozent lagen unverändert deutlich über der von uns im Vorstand anvisierten Mindestquote.

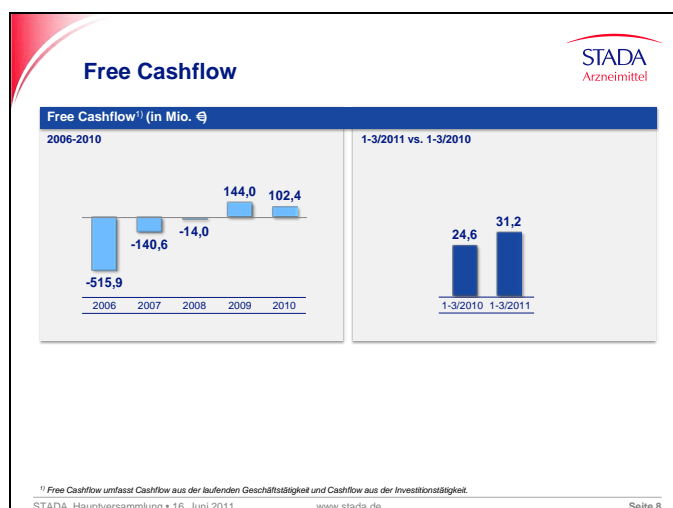
Es gilt das gesprochene Wort

Chart 7: Nettoverschuldung



Eine zweite positive Entwicklung haben wir bei unserer Nettoverschuldung zu verzeichnen. Hier konnten wir zum 31.12.2010 zunächst eine Reduzierung auf 864,1 Millionen Euro erreichen, um den Schuldenstand zum 31.03.2011 dann noch einmal weiter auf 835,2 Millionen Euro zu drücken.

Chart 8: Free Cashflow



Es gilt das gesprochene Wort

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und der Free Cashflow waren in 2010 – im Wesentlichen auf Grund des zuvor beschriebenen anhaltend schwierigen Marktumfelds in Serbien – mit 194,8 Millionen Euro beziehungsweise 102,4 Millionen Euro rückläufig. Beide Werte lagen damit allerdings immer noch auf einem hohen Niveau. Im 1. Quartal 2011 ging der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit – insbesondere bedingt durch den Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – auf 42,5 Millionen Euro zurück. Aber der Free Cashflow stieg im selben Zeitraum um erfreuliche 27 Prozent auf 31,2 Millionen Euro an.

Grundsätzlich zielen wir auch in Zukunft auf den weiteren Anstieg unseres Cashflows ab – Akquisitionseffekte seien hier ausgeklammert. Darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich daran, wichtige Kennziffern wie Lagerdauer, Debitorenlaufzeit und Kreditorenlaufzeit zu verbessern.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 9: Hauptversammlung 16. Juni 2011



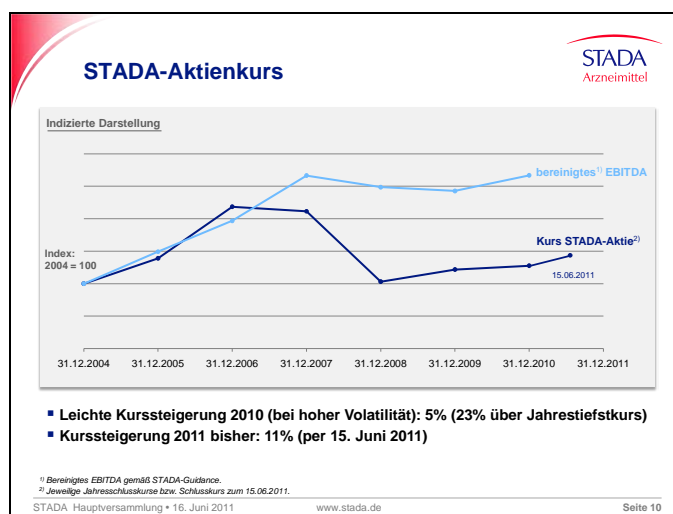
Und nun zu einer weiteren wichtigen Kennzahl, die wir zur operativen Steuerung unseres Konzerns heranziehen – das Verhältnis Nettoverschuldung zum bereinigten EBITDA. Hatten wir diese Kenngröße in 2010 schon auf 2,7 und damit auf einen Wert zurückgeführt, der deutlich unterhalb der von uns angestrebten Zielgröße von maximal 3 liegt, konnten wir diese Zahl im 1. Quartal 2011 sogar auf einen Rekordwert für STADA von 2,5 reduzieren – was uns einen klaren Spielraum für die in diesem Jahr wieder forcierte Akquisitionspolitik eröffnet hat.

An der Zielgröße 3 für diese Kennzahl werden wir auch in Zukunft prinzipiell festhalten. Eine temporäre Überschreitung ist für uns bei sehr interessanten Akquisitionsobjekten – wie die, über die wir in diesem Quartal berichtet haben – zwar akzeptabel, aber nur wenn

Es gilt das gesprochene Wort

klar ist, dass wir unsere Zielgröße in einem überschaubaren Zeitraum von 12 bis 18 Monaten wieder erreichen können.

Chart 10: STADA-Aktienkurs



Die aus unserer Sicht gute operative Entwicklung, die im Rahmen unseres Kosteneffizienzprogramms bereits erzielten Erfolge und die unverändert solide Finanz- und Vermögenslage hat der Kapitalmarkt in 2010 leider – trotz intensiver Investor Relations Aktivitäten – nicht genügend gewürdigt, war doch der Kurs unserer Aktie zeitweise von hoher Volatilität gekennzeichnet und lag am Ende des letzten Jahres nur leicht über dem Niveau des Vorjahres. Offensichtlich standen die vorhin beschriebenen großen Herausforderungen, mit denen wir in 2010 speziell im deutschen Markt konfrontiert waren, zu stark im Vordergrund der Anlegerbetrachtung.

Es gilt das gesprochene Wort

Da am Aktienmarkt im Wesentlichen die Zukunftsaussichten eines Unternehmens bewertet werden, setzen wir auch künftig alles daran, um zu zeigen, dass STADA unverändert über ein nachhaltiges und zukunftsfähiges Geschäftsmodell mit langfristigen strukturellen Wachstumspotenzialen verfügt, bei dem auch die weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten positive Einflüsse auf Umsatzwachstum und Profitabilität haben sollte. Die bisherige Kursentwicklung im laufenden Jahr geht mit einer Aufwärts-Tendenz ja schon in die richtige Richtung.

Chart 11: Hauptversammlung 16. Juni 2011



Und nun, meine sehr geehrten Damen und Herren, zu einem Thema, bei dem wir in diesem Jahr wieder sehr aktiv geworden sind, der wieder forcierten STADA-Akquisitionspolitik.

Es gilt das gesprochene Wort

Insgesamt ist in der Pharma- und Generika-Branche ein weitergehender Konsolidierungsprozess zu beobachten, der sich auch in Zukunft fortsetzen wird. Mit Blick auf diese zunehmenden Konzentrationsprozesse wollen auch wir unser organisches Wachstum durch Zukäufe ergänzen und weiter optimieren, so dass wir seit dem laufenden Geschäftsjahr wieder einen forcierten Akquisitionsansatz verfolgen.

Dabei setzen wir zum einen auf die regionale Erweiterung unserer Geschäftsaktivitäten mit dem Fokus auf wachstumsstarke Schwellenländer. Zum anderen treiben wir den Ausbau und die Internationalisierung unseres Kernsegments Markenprodukte stärker voran, das sich in der Regel durch bessere Margen und weniger regulatorische Rahmenbedingungen als der Bereich Generika auszeichnet. Ein sehr gutes Beispiel aus der Vergangenheit ist dabei der Kauf des Markenprodukts EUNOVA®, dessen überaus erfreuliche Entwicklung ich vorhin erwähnt habe.

Ein noch besseres Beispiel sind die exklusiven Verhandlungen mit Grünenthal über den Kauf eines Markenprodukt-Portfolios in Mittel- und Osteuropa sowie im Nahen Osten inklusive aller rechtlichen Vertriebseinheiten, Markennamen, vorhandender Lizenzen

Es gilt das gesprochene Wort

und bestehender Produkt-Pipeline, die wir vor gut einem Monat bekannt gegeben haben.

Das Portfolio umfasst mit über 14 Eigen- und Lizenzmarken so erfolgreiche Marken wie Tramal®, Zaldiar®, Transtec® und Palexia®. Die Produkte sind zum größten Teil verschreibungspflichtig, überwiegend im Indikationsbereich Schmerz positioniert und in ihren relevanten Indikationsbereichen mehrheitlich lokale Marktführer.

Der Kaufpreis beträgt circa 360 Millionen Euro. Dafür bekommen wir einen Umsatz mit den bestehenden Produkten, der sich im laufenden Geschäftsjahr auf circa 68,6 Millionen Euro beläuft. Bei dem für 2011 erwarteten EBITDA-Beitrag gehen wir von circa 25,6 Millionen Euro vor Synergien aus. Und diese beiden Werte beinhalten noch nicht die Umsätze und Erträge des innovativen und damit sehr attraktiven Lizenzprodukts Palexia® aus der mit erworbenen Produkt-Pipeline, dessen sukzessive Einführung in den nächsten beiden Jahren erfolgen wird, und dessen zusätzlichen jährlichen Umsatzbeitrag wir auf 20 bis 25 Millionen Euro beziffern. Damit liegt das Umsatz-Multiple nach Einführung von Palexia® dann in einer Größenordnung von vier, was wir als gerechtfertigt ansehen. Den zukünftigen EBITDA-Beitrag von Palexia®

Es gilt das gesprochene Wort

schätzen wir nach abgeschlossener Marktpenetration auf circa sieben Millionen Euro.

Das gesamte Produkt-Portfolio ist wirklich etwas Besonderes und passt hervorragend in das bestehende STADA-Sortiment, da die Chancen dieser Transaktion – aus strategischer, synergetischer und finanzieller Hinsicht – sehr vielfältig sind.

Zunächst zu den strategischen Potenzialen: Mit der Akquisition haben wir zum ersten Mal die Chance, ein margenstabiles Geschäft mit verschreibungspflichtigen Markenprodukten aufzubauen, ohne selbst eine risikobehaftete Forschung zu betreiben.

Darüber hinaus können wir die neue Vertriebsplattform für verschreibungspflichtige Markenprodukte in zweierlei Hinsicht nutzen: Zum einen für den zusätzlichen Vertrieb von bestehenden Generika-Zulassungen aus unserem Konzern-Portfolio auch als margenstärkere Markenprodukte und zum anderen für die Einlizenzierung weiterer verschreibungspflichtiger Markenprodukte. Zudem reduzieren wir dadurch ein ganzes Stück mehr unsere historisch bedingte Abhängigkeit vom deutschen Markt.

Aus Synergie-Sicht erhalten wir eine gute Basis, um die

Es gilt das gesprochene Wort

STADA-Aktivitäten in Polen und der so genannten MENA-Region auszubauen. Das hat den Vorteil, dass uns eine kostenintensive Akquisition in Polen erspart bleibt und wir Zukäufe nicht mühsam Land für Land tätigen müssen, sondern sie en Block bekommen. In Ländern wie Russland und Tschechien kommt uns die vorhandene Erfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb zugute. Weitere osteuropäische Märkte wie Bulgarien und Litauen dienen uns als Plattform für die Einführung der erworbenen und schon im STADA-Portfolio vorhandenen Produkte.

Mit Blick auf die STADA-Finanzkennzahlen ist die Akquisition aus unserer Sicht ebenfalls positiv zu bewerten. Erstens verbessert die für 2011 erwartete EBITDA-Marge des übernommenen Geschäfts von rund 37 Prozent zukünftig unsere Konzernprofitabilität. Zweitens macht der sofortige positive Cash-Beitrag mit Vollzug der Transaktion die höhere Verschuldung beherrschbar. Und drittens erwarten wir aus dem Zukauf ab 2012 einen positiven Beitrag zum Konzerngewinn.

Insgesamt erwerben wir sechs Eigenmarken, acht Lizenzprodukte und eine starke Pipeline. Mit Blick auf die Zeit, möchte ich an dieser Stelle nur drei Beispiele herausgreifen, die das hervorragende Potenzial des kompletten Produkt-Portfolios aufzeigen:

Es gilt das gesprochene Wort

Das weltweit bekannte Tramal®, das in allen Ländern, in denen es vermarktet wird sehr erfolgreich ist und das es trotz Generika-Konkurrenz geschafft hat, seine Position nicht nur zu halten, sondern sogar auszubauen. Zaldiar®, das eine interessante Kombination aus den beiden Wirkstoffen Tramadol und Paracetamol darstellt. Und das bereits erwähnte Palexia®, bei dem es sich um eine echte Neuerung handelt, da der Wirkstoff Tapentadol seit 25 Jahren der erste für die Behandlung starker chronischer Schmerzen ist.

Für Palexia® laufen seit dem in 2010 erfolgten erfolgreichen Abschluss des europäischen dezentralen Arzneimittelzulassungsverfahrens derzeit die nationalen Zulassungsverfahren in den EU-Ländern. Somit gehen wir davon aus, hier mit der Vermarktung voraussichtlich ab 2012 beginnen zu können. In weiteren Nicht-EU-Ländern wird Palexia® das Zulassungsverfahren zeitversetzt durchlaufen und anschließend dort von uns vermarktet werden. Der Patentschutz für die Substanz läuft in der so genannten CEE-Region bis zum Jahr 2020, so dass wir hier entsprechend lange von der exklusiven Vermarktung profitieren werden.

Mindestens genauso wichtig wie diese Punkte ist, dass wir mit Produkten wie Palexia® das STADA-Vertriebsmodell

Es gilt das gesprochene Wort

strategisch ausweiten können, da wir uns Zugang zur Vermarktung innovativer verschreibungspflichtiger Produkte verschaffen und unserer strategischen Prämisse trotzdem treu bleiben, keine eigene riskante Forschung nach neuen Wirkstoffen zu betreiben.

Wie sich an den veränderten Geschäftsmodellen der Pharma- und Generika-Hersteller zeigt, gibt es den typischen Mono-Generika-Anbieter bald nicht mehr – zumindest nicht mehr auf dem internationalen Spielfeld. Mit dem Kauf haben wir jetzt die Chance, ein – man könnte sagen – drittes Standbein aufzubauen: verschreibungspflichtige Markenprodukte, die Patentschutz genießen und das ganz ohne das immense Risiko eigener Forschungsaktivitäten für neue Wirkstoffe.

Beim Vertragsgebiet wird es in Abhängigkeit vom jeweiligen Land unterschiedliche Konstellationen geben. In manchen Ländern übernehmen wir von Grünenthal Tochterunternehmen, darunter in Kroatien und Slowenien auch in zwei Ländern, die uns eine neue Plattform bieten. Darüber hinaus gibt es Märkte, in denen wir den bestehenden Vertrieb über lokale Partner übernehmen, die für uns exklusiv tätig sein werden. Dabei bekommen wir Zugang zu zehn neuen Vertriebsländern, in denen wir bislang noch gar nicht mit eigenen Tochtergesellschaften

Es gilt das gesprochene Wort

vertreten sind und mit denen sich auf einen Schlag viele weiße Flecken auf der STADA-Landkarte schließen. Und dann gibt es zusätzliche Vertragsgebiete, in denen wie in Bulgarien und Litauen noch keine lokalen Umsätze generiert werden und die von uns erschlossen werden können.

Finanzieren werden wir die Akquisition mit vorhandenen Barmitteln, unserem Free Cashflow und bestehenden freien Kreditlinien – also ganz ohne Kapitalerhöhung.

Insgesamt sind wir im Rahmen unserer Vertragsverhandlungen schon relativ weit und gehen von einer Unterzeichnung und Abwicklung der endgültigen Verträge im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres aus. Eine anteilige Konsolidierung könnte – in Abhängigkeit von der Zustimmung der Kartellbehörden – im vierten Quartal 2011 erfolgen.

Anhand dieser Ausführungen sehen Sie, meine Damen und Herren, dass wir ein wirkliches Highlight erwerben werden, das uns bei dem weiteren Ausbau unserer Aktivitäten und der weiteren Stärkung unserer Wettbewerbsposition ein ganzes Stück voranbringen wird. Dass wir es mit der forcierten Akquisitionspolitik ernst meinen, können Sie auch an einem weiteren angestrebten

Es gilt das gesprochene Wort

Zukauf sehen.

Im Rahmen der angestrebten Akquisition verhandeln wir derzeit mit der Spirig Pharma AG über ein weitgehend generisches Produkt-Portfolio inklusive der Produkt-Pipeline für die Schweiz.

Das Portfolio umfasst 56 verschreibungspflichtige und 15 verschreibungsfreie beziehungsweise verschreibungsfähige Produkte im Wesentlichen aus den Indikationsbereichen Cardiovasculär, Schmerz, Antibiotika, Respiration und Gastroenterologie.

Bei dem mit diesen Produkten erzielten Jahresumsatzvolumen gehen wir von circa 36 Millionen Euro aus.

Auch mit dieser Akquisition würden wir keine Produktionsstätten erwerben.

Mit dem Kauf der Spirig-Produkte könnten wir sowohl unsere Präsenz in Westeuropa stärken als auch unseren OTC-Bereich weiter ausbauen. Darüber hinaus würden wir von dem großen Marktpotenzial der in den nächsten Jahren bevorstehenden Patentabläufe profitieren. Zum Verhandlungsstand bei Spirig ist zu bemerken, dass wir

Es gilt das gesprochene Wort

auf Grund bestimmter Tatsachen gezwungen waren, sehr frühzeitig mittels einer Ad-hoc-Meldung über die Verhandlungen zu berichten. Ob wir hier letztendlich erfolgreich sein werden hängt noch von organisatorischen und technischen Themen ab, sowie natürlich auch vom Bieterwettbewerb.

Bei einer weiteren bereits vereinbarten Akquisition handelt es sich um das britische Markenprodukt Cetraben®, das im therapeutischen Bereich der Dermatologie für die Behandlung von Hautekzemen und trockener Haut angewandt wird. Unter der Marke Cetraben® werden seit 2006 von unserer britischen Tochtergesellschaft Genus Pharmaceuticals in Großbritannien eine Feuchtigkeitscreme und ein Badezusatz als Lizenzprodukte vertrieben. Mit dem Abschluss des vor drei Wochen vertraglich vereinbarten Kaufs für einen Preis von circa 34,6 Millionen Euro werden diese bisher einlizenzierten Produkte in das Eigentum der Genus Pharmaceuticals übergehen.

In 2010 hat Genus Pharmaceuticals mit diesen margenstarken und saisonal unabhängigen Produkten einen Umsatz von circa 8,7 Millionen Euro erzielt, was gegenüber 2009 einem Umsatzwachstum von 27 Prozent entspricht.

Es gilt das gesprochene Wort

Zwischen 2006 und 2010 betrug die mit diesen Produkten erzielten durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten 30 Prozent. Nach dem Kauf sieht Genus Pharmaceuticals aus heutiger Sicht gute Chancen, dieses starke Wachstum in einer ähnlichen Größenordnung fortsetzen zu können. Dazu soll auch die geplante Einführung von weiteren Produkten unter dem Markennamen Cetraben® beitragen.

Mit der Akquisition der Cetraben®-Markenprodukte konnten wir diese beiden wachstumsstarken Produkte, deren Lizenzvertrag Ende 2012 ausgelaufen wäre, langfristig für das Produkt-Portfolio unserer britischen Tochtergesellschaft sichern. Darüber hinaus wird die Profitabilität der Genus Pharmaceuticals durch die zukünftig entfallenden Lizenzzahlungen deutlich verbessert.

Im Rahmen der Akquisition haben wir die Marken, die Zulassungen, die Produkt-Pipeline und den Domainnamen für Europa und eine Vielzahl von osteuropäischen Ländern inklusive Russland sowie ein Miteigentum am Dossier erworben. Somit haben wir auch die Möglichkeit, die Cetraben®-Produkte im STADA-Konzern zu internationalisieren und so zusätzliche Wachstumsimpulse für beide Produkte zu entwickeln. Darüber hinaus werden

Es gilt das gesprochene Wort

wir mit dem Kauf unsere Kompetenz im Bereich Dermatologie ausbauen.

Zur Finanzierung der Akquisition werden wir vorhandene Barmittel nutzen.

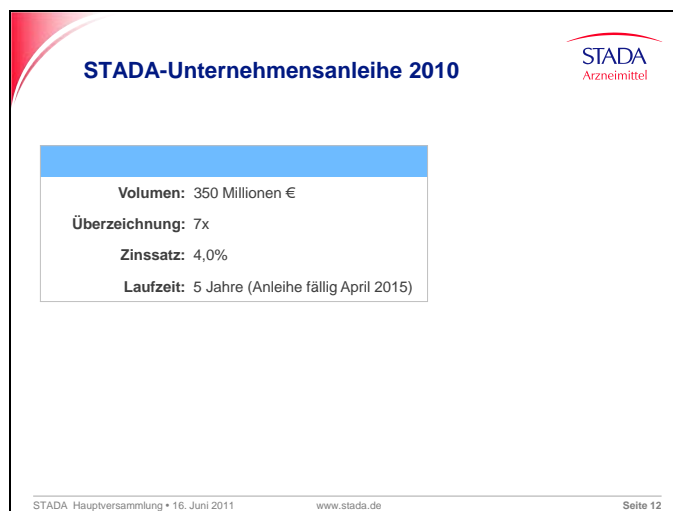
Um die Zukäufe der letzten Zeit zu vervollständigen, sei an dieser Stelle noch eine – wenn auch kleinere, aber vielversprechende – Beteiligungsaufstockung erwähnt, mit der wir unsere Präsenz in Vietnam weiter gefestigt haben.

Bereits in 2008 hatten wir uns im vietnamesischen Markt mit einem Anteil von 11,2 Prozent an dem lokalen Pharmaunternehmen Pymepharco Joint Stock Company beteiligt, zu dessen Geschäftsaktivitäten die Produktion und der Vertrieb von eigenen pharmazeutischen Produkten sowie Importaktivitäten für den vietnamesischen Gesundheits- und Pharmamarkt zählen. Gleichzeitig hatten wir damals die Option erworben, diese Beteiligung in den nächsten zwei Jahren in weiteren Schritten zu bereits festgelegten Zeitpunkten und Preisen bis auf 49 Prozent auszubauen. Es ist zudem vereinbart, dass wir bei Nichterreichen von vereinbarten Renditezielen bis zur Vorlage des Jahresabschlusses 2011 die Möglichkeit haben, alle bis dahin erworbenen Anteile gegen Erstattung des jeweiligen Kaufpreises zurückzugeben.

Es gilt das gesprochene Wort

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir diese Option genutzt und den Anteilsbesitz von STADA an Pymepharco auf 23,7 Prozent aufgestockt. Da wir in Vietnam in 2010 den im Rahmen eines Joint Ventures mit einem lokalen Partner quotaal konsolidierten Umsatz bei Anwendung vorjähriger Wechselkurse um erfreuliche 18 Prozent und in Euro um 16 Prozent steigern konnten und sich diese vielversprechende Entwicklung im 1. Quartal mit einem starken Umsatzplus bei Anwendung vorjähriger Wechselkurse von 46 Prozent und in Euro um 37 Prozent fortgesetzt hat, haben wir im laufenden 2. Quartal unsere letzte Option ausgeübt und unsere Beteiligung auf die vereinbarte Maximal-Höhe von 49 Prozent gesteigert, um künftig im vietnamesischen Markt noch stärker von den dortigen Wachstumschancen zu profitieren.

Chart 12: STADA-Unternehmensanleihe 2010



Es gilt das gesprochene Wort

Insgesamt bewegen sich die vorgestellten Akquisitionsobjekte unverändert in einer Größenordnung, für die wir kein zusätzliches Eigenkapital aufnehmen müssten. Sollte sich uns die Gelegenheit zu einem größeren Kauf bieten, könnten wir zu deren Finanzierung auch andere Kapitalmaßnahmen wie beispielsweise die Platzierung einer weiteren Unternehmensanleihe heranziehen.

Wie Sie wissen, haben wir unsere langfristige Refinanzierungsstruktur im letzten Jahr planmäßig optimiert – unter anderem durch die Begebung einer Unternehmensanleihe, die ein Volumen von 350 Millionen Euro, eine Laufzeit von fünf Jahren und eine jährliche Verzinsung von 4,0 Prozent hat.

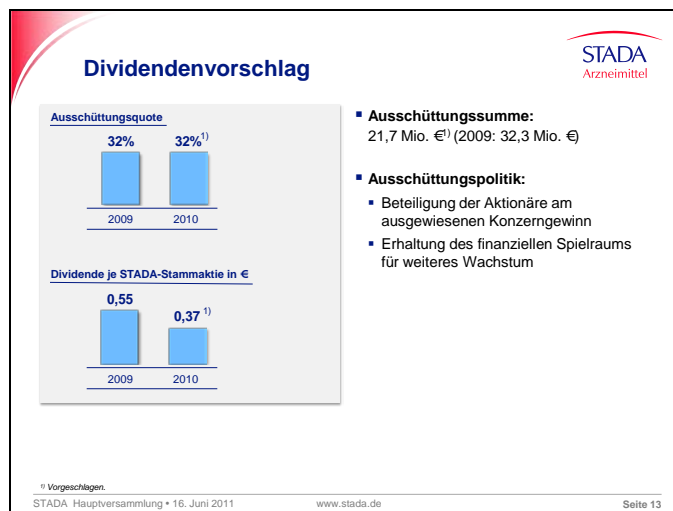
Die Anleihe und damit das Debüt von STADA am Anleihemarkt waren sehr erfolgreich und haben gezeigt, dass die Anleger in diesem Marktsegment großes Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit und Leistungsstärke unseres Konzerns haben. Vor diesem Hintergrund würde es durchaus Sinn machen, dieses Instrument erneut zu nutzen.

Aber auch unabhängig von einem größeren Zukauf überlegen wir im Vorstand zurzeit, im Herbst dieses Jahres

Es gilt das gesprochene Wort

eventuell eine zweite Unternehmensanleihe zu platzieren, um einen Teil unserer Schuldscheindarlehen, von denen eine große Tranche im 4. Quartal des laufenden Geschäftsjahres fällig wird, zu refinanzieren. Denn die Emission der Anleihe im letzten Jahr hat uns klar gezeigt, dass STADA am Kapitalmarkt noch deutlichen Spielraum für weitere Finanzierungsmöglichkeiten außerhalb von Kapitalerhöhungen hätte, wenn wir diese benötigen würden.

Chart 13: Dividendenvorschlag



Lassen Sie mich nun, meine Damen und Herren, zu einem weiteren wichtigen Punkt kommen, der wie jedes Jahr auch heute wieder auf der Tagesordnung steht – der Dividendenvorschlag für das abgelaufene Geschäftsjahr.

Es gilt das gesprochene Wort

Wie ich zu Beginn meiner Rede ausgeführt habe, mussten wir in 2010 hohe einmalige Sondereffekte verkraften, die zu einem Rückgang der ausgewiesenen Ertragskennzahlen geführt haben. Damit einhergehend war auch der von STADA ausgewiesene Konzerngewinn um 32 Prozent auf 68,4 Millionen Euro rückläufig.

Zieht man eine zum Vorjahr unveränderte Ausschüttungsquote von 32 Prozent des ausgewiesenen Konzerngewinns heran, reduziert sich damit auch der Dividendenvorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat. Somit schlagen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 2 der heutigen Tagesordnung vor, für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von 0,37 Euro je STADA-Stammaktie auszuschütten und den verbleibenden Überschuss auf neue Rechnung vorzutragen.

Mit diesem Beschlussvorlag möchten wir Sie als Aktionärinnen und Aktionäre angemessen am ausgewiesenen Konzerngewinn beteiligen ohne dabei jedoch den finanziellen Spielraum des Konzerns für weiteres Wachstum zu stark einzuengen. Angesichts dessen bitte ich Sie bei diesem Tagesordnungspunkt um Ihre Zustimmung.

Es gilt das gesprochene Wort

Im Übrigen geht der Rückgang des ausgewiesenen Konzerngewinns auch nicht spurlos an den Vorstandsgehältern vorbei. So hat sich – wie Sie in unserem Vergütungsbericht nachlesen können – beispielsweise mein erfolgsabhängiger Vergütungsteil im Jahr 2010 um fast 25 Prozent reduziert.

Mit Blick auf die heutige Tagesordnung möchte ich an dieser Stelle noch kurz auf zwei weitere Tagesordnungspunkte der heutigen Hauptversammlung eingehen.

Chart 14: TOP 5 System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder

TOP 5: System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder

STADA
Arzneimittel

- Grundsätzliche **Neufassung des Vergütungssystems** für den Vorstand durch den STADA-Aufsichtsrat in Übereinstimmung mit den Neuregelungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung, insbesondere der Paragraphen 87 und 93 Aktiengesetz
- **Verträge des Vorstands Finanzen** und des **Vorstands Produktion & Entwicklung entsprechen** bereits diesem **neu gefassten Vergütungssystem**
- Der ab September 2011 geltende **Vertrag des** Vorstandsvorsitzenden entspricht ebenfalls dieser **neu gefassten Vergütungsstruktur**

STADA Hauptversammlung • 16. Juni 2011 www.stada.de Seite 14

Unter Tagesordnungspunkt 5 stellen Vorstand und Aufsichtsrat die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder zur Beschlussfassung. Zu

Es gilt das gesprochene Wort

diesem Punkt möchte ich jedoch nur einige wenige Worte sagen, da Herr Dr. Abend in seiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender hierzu im Anschluss gleich Stellung nehmen wird. Zudem ist das neu gefasste Vergütungssystem für den Vorstand ausführlich in unserem Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2010 dargestellt.

Deswegen dazu von meiner Seite im Namen des gesamten Vorstands nur so viel:

Im Geschäftsjahr 2010 hat der STADA-Aufsichtsrat das Vergütungssystem für den Vorstand in Übereinstimmung mit den Neuregelungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung, insbesondere der Paragraphen 87 und 93 Aktiengesetz, grundsätzlich neu gefasst.

Angesichts dessen entsprechen die Verträge meiner beiden Vorstandskollegen Helmut Kraft und Dr. Axel Müller bereits diesem neu gefassten Vergütungssystem. Mein noch bis zum 31. August dieses Jahres geltender Vorstandsvertrag ist noch nicht auf dieses neue Vergütungssystem ausgerichtet, da er vor Inkrafttreten des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung geschlossen wurde. Allerdings

Es gilt das gesprochene Wort

entspricht mein danach vom 1. September dieses Jahres bis 31. August 2016 geltender Vorstandsvertrag ebenfalls dieser neu gefassten Vergütungsstruktur.

Chart 15: TOP 7 Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien und deren Verwendung

TOP 7: Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien und deren Verwendung

STADA
Arzneimittel

- Beschlussantrag zum **Erwerb eigener Aktien bis zu 10%** des derzeitigen Grundkapitals
- **Gegenwert je Aktie von 10%** über oder unter dem am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Börsenkurs entspricht **Vorstellungen der professionellen Stimmrechtsvertreter und Aktionärsvereinigungen** einer angemessenen Preisbestimmung
- Beschlussantrag gilt für **zwei Jahre**
- Beschluss soll dem Vorstand **strategische Handlungsoption** ermöglichen

STADA Hauptversammlung • 16. Juni 2011 www.stada.de Seite 15

Meine sehr geehrten Damen und Herren, und nun schließlich noch einige Erläuterungen zum Tagesordnungspunkt 7.

In den vergangenen Jahren – abgesehen von 2010 – hat die Hauptversammlung immer einen Vorratsbeschluss zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gefasst. Im letzten Jahr fand dieser Vorratsbeschluss zwar eine Mehrheit, aber nicht die für die Annahme erforderliche qualifizierte Mehrheit.

Es gilt das gesprochene Wort

Obwohl mit Ausnahme der moderaten Laufzeitverlängerung für die angestrebte Ermächtigung im letzten Jahr alle Parameter des Beschlussvorschlags mit den Beschlüssen der letzten Jahre absolut identisch waren, haben professionelle Stimmrechtsvertreter institutioneller Investoren im letzten Jahr eine Ablehnung dieses Vorschlags empfohlen – ungeachtet der Tatsache, dass sie zu den gleichen Beschlüssen zuvor stets die Zustimmung empfohlen hatten.

Eine von uns vorgenommene Analyse hat ergeben, dass die professionellen Stimmrechtsvertreter mittlerweile den Spielraum des von der Gesellschaft gezahlten Gegenwerts je Aktie von 20 Prozent über oder unter dem am Börsenhandelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Börsenkurs für zu groß halten.

Deswegen haben wir diesen Punkt aufgegriffen, so dass dieser Gegenwert in unserem heutigen Beschlussantrag zu Tagesordnungspunkt 7 zehn Prozent beträgt, was sowohl den Vorstellungen der professionellen Stimmrechtsvertreter als auch denen der Aktionärsvereinigungen von einer angemessenen Preisbestimmung entspricht.

Es gilt das gesprochene Wort

Auch wenn es der gesetzliche Rahmen mittlerweile zulässt, sich diese Bevollmächtigung für einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren einzuholen, wollen wir diese Maximal-Frist bei weitem nicht ausschöpfen. Mit unserem heutigen Beschlussantrag bitten wir Sie um Ihre Zustimmung für einen Zeitraum von 24 Monaten. Damit hätte die Laufzeit der Ermächtigung einerseits eine annualisierte Taktung an die ordentlichen STADA-Hauptversammlungen und andererseits müssten wir nicht jedes Jahr immer wieder die gleiche Abstimmung vornehmen.

Wie auch in der Vergangenheit soll der heutige Vorschlag zu diesem Tagesordnungspunkt keinen konkreten Einstieg in ein Aktienrückkaufprogramm darstellen, sondern eine prinzipielle strategische Handlungsoption für Vorstand und Aufsichtsrat. Denn insbesondere in Zeiten, in denen die Generika-Branche zunehmend durch Konzentrationsprozesse geprägt ist, sind beide Gremien unverändert der Meinung, dass es erforderlich ist, grundsätzlich über alle strategischen Optionen zu verfügen. Und so bitte ich Sie auch bei diesem Tagesordnungspunkt um Ihre Zustimmung.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 16: Hauptversammlung 16. Juni 2011



An dieser Stelle möchte ich auch einige Worte zu dem in der Öffentlichkeit viel – und selbst in der Bundesregierung kontrovers diskutierten – Thema Frauenquote sagen.

Grundsätzlich, da sind sich Vorstand und Aufsichtsrat von STADA unverändert einig, gilt für den Konzern: Bei der Auswahl der Kandidaten sowohl für die Besetzung von Gremien als auch für die von Führungsfunktionen unterhalb des Vorstands ist bei STADA nicht das Geschlecht entscheidend, sondern die Qualifikation.

Der Corporate Governance Kodex spricht im Zusammenhang mit der Besetzung von Vorstands-, Aufsichtsrats- und Führungspositionen unterhalb des Vorstands von „Diversity“, was nichts anderes bedeutet

Es gilt das gesprochene Wort

als im Rahmen dieser Auswahl- und Entscheidungsprozesse unterschiedliche Kriterien wie Expertise, Werdegang oder Internationalität heranzuziehen. Das Kriterium einer angemessenen Vertretung von Frauen ist dabei nur ein Aspekt.

Rein sachlich betrachtet werden Sie mir sicher Recht geben, wenn wir eine Stelle mit einem männlichen Bewerber besetzen, der angesichts seiner fachlichen und persönlichen Qualifikation für uns der richtige Kandidat ist, und nicht einer Frau den Vorzug geben, die weniger qualifiziert ist, nur um eine Quote zu erfüllen. Denn letzten Endes ist es doch die geeignete Qualifikation, die für die Erfüllung von Aufgaben relevant ist und nicht das Geschlecht.

Im Übrigen ist der STADA-Aufsichtsrat derzeit mit einem Frauenanteil von 20 Prozent besetzt, was für ein MDAX-Unternehmen gar nicht so schlecht ist. Und der Anteil von Frauen in STADA-Führungspositionen lag im letzten Jahr durchschnittlich bei knapp 50 Prozent. Beides sind unserer Meinung nach Zahlen, mit denen wir uns nicht verstecken müssen.

Natürlich werden wir auch in Zukunft, wie in der Vergangenheit, auf eine angemessene Berücksichtigung

Es gilt das gesprochene Wort

von Frauen achten – unabhängig davon auf welcher Ebene.

Aber generell ist und bleibt im STADA-Konzern für die Besetzung von Positionen die Qualifikation und nicht das Geschlecht das entscheidende Kriterium.

Und nun, meine sehr geehrten Damen und Herren, möchte ich zum Schluss meiner heutigen Ausführungen auf die Perspektiven unseres Konzerns und damit auf ein Thema eingehen, das insbesondere an den Kapitalmärkten im Fokus steht, da dort die Zukunft gehandelt wird.

Seit Jahren ist das Geschäftsmodell von STADA konstant und nachhaltig. Und auch im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir wieder einmal bewiesen, dass wir trotz großer Herausforderungen in der Lage sind gute operative Ergebnisse zu erzielen.

Angesichts dessen werden wir uns auch in Zukunft auf Produkte mit patentfreien pharmazeutischen Wirkstoffen in ausgewählten Segmenten des Pharma- und insbesondere des Generika-Markts konzentrieren.

Es gilt das gesprochene Wort

Damit setzen wir unserer Überzeugung nach unverändert auf Märkte mit langfristigen strukturellen Wachstumspotenzialen, die zum einen auf allgemeinen Trends zugunsten der Pharmamärkte wie der zunehmenden Alterung der Weltbevölkerung und dem medizinischen Fortschritt basieren und zum anderen auf generikaspezifischen Entwicklungen wie einer zunehmenden Generika-Penetration und kontinuierlichen Patentabläufen.

Unvermeidbar sind diese Wachstumschancen aber auch mit Risiken verbunden, die sich aus regulatorischen Eingriffen, intensivem Wettbewerb und signifikantem Margendruck ergeben.

Letzteres gilt insbesondere für Märkte wie Deutschland, die durch eine fortschreitende Zahl von Ausschreibungen geprägt sind. Vor diesem Hintergrund ist künftig wirklich zu überlegen, ob man unter Profitabilitäts Gesichtspunkten nicht mal auf den einen oder anderen Rabattvertrag verzichtet – allerdings immer auch mit Blick auf die vorhin angesprochene Auslastung der Produktionskapazitäten und die Nachfragemacht bei Lieferanten.

Dass Regulation auch positive Auswirkungen haben kann, zeigen Märkte wie Russland. Hier rechnen wir unter

Es gilt das gesprochene Wort

anderem durch regulatorische Eingriffe weiterhin mit hohen Wachstumsraten, da die russische Regierung durch die Einführung von staatlichen Programmen in Zukunft lokal produzierende Unternehmen fördern wird.

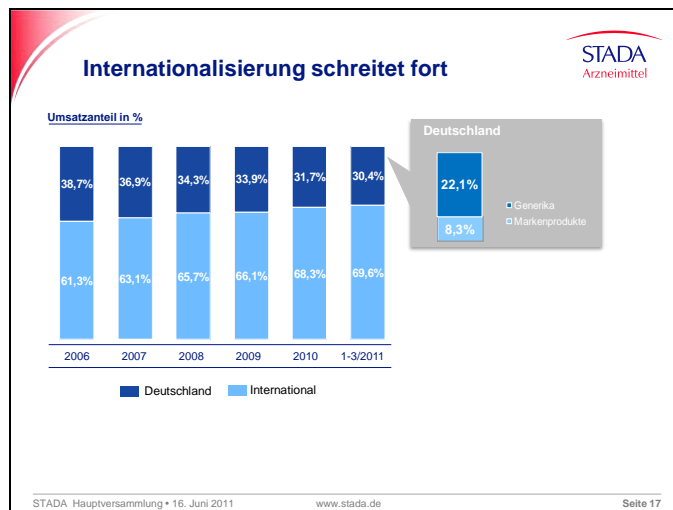
Und auch in Märkten wie Italien, Spanien oder Belgien, die derzeit noch eine geringe Generika-Penetration aufweisen und somit ein hohes Volumenwachstum versprechen, kann Regulation für uns etwas Positives bedeuten. Dann nämlich, wenn die Regierungen solcher Länder mit ihrer Gesetzgebung zeigen, dass sie intelligent genug sind, Generika-Anbieter bewusst zu fördern, weil sie begriffen haben, dass sie den heimischen Volkswirtschaften beim Sparen helfen.

Neben solch spezifischen Risiken – aber auch Chancen – des Geschäftsmodells werden wir uns auch künftig natürlich weiter mit konjunkturellen Einflüssen wie ausgeprägten Währungsvolatilitäten oder Liquiditätsengpässen auseinandersetzen haben. Dass wir in der Lage sind, auch solche Herausforderungen zu meistern, haben wir im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit nun wieder erfreulichen Wachstumsraten in Serbien bewiesen.

Es gilt das gesprochene Wort

Wie Sie sehen, wird die Geschäftsentwicklung von STADA auch weiterhin von unterschiedlichen und teilweise gegenläufigen Faktoren geprägt sein. Angesichts dessen können wir bei einer Kumulation schwieriger Rahmenbedingungen in für uns besonders wichtigen nationalen Märkten zwar eine gedämpfte Wachstumsdynamik oder einen temporären Rückgang nicht ausschließen. Mit Blick auf die strategischen Erfolgsfaktoren des Konzerns sind wir jedoch unverändert gut für die Zukunft gerüstet.

Chart 17: Internationalisierung schreitet fort



Einer dieser Erfolgsfaktoren ist unsere internationale Vertriebsstruktur mit eigenen Vertriebsgesellschaften in derzeit 31 Ländern, mit der wir die Produkte aus dem Konzern-Portfolio angepasst an die unterschiedlichen regulatorischen und wettbewerblichen

Es gilt das gesprochene Wort

Rahmenbedingungen in den einzelnen nationalen Märkten vertreiben.

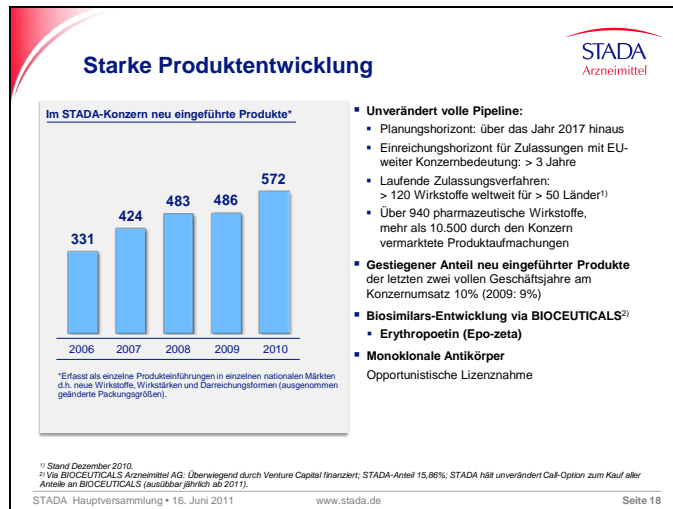
Dieses weltweite Vertriebsnetz werden wir auch künftig weiter ausbauen, um den lokalen Herausforderungen und Risiken in verschiedenen nationalen Märkten besser begegnen und die entsprechenden Wachstumspotenziale optimal ausschöpfen zu können.

Die von uns bewusst forcierte Internationalisierung des Konzerns hat sich als die richtige strategische Antwort auf die steigenden Belastungen erwiesen, die wir in den letzten Jahren im deutschen Heimatmarkt verkraften mussten. Denn die daraus resultierenden finanziellen Auswirkungen hätten wir ohne unsere zunehmenden internationalen Ertragsquellen auf Konzernebene gar nicht ausgleichen können.

Und so werden wir den Weg der Internationalisierung konsequent fortsetzen. Das hat auch der im 1. Quartal 2011 gestiegene Anteil unserer internationalen Aktivitäten auf mittlerweile fast 70 Prozent unseres Gesamtumsatzes gezeigt. Einen entsprechenden Beitrag zu einer weiteren Steigerung dieses Auslandsanteils werden auch die vorhin angesprochenen Akquisitionen leisten.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 18: Starke Produktentwicklung



Ein Erfolgsfaktor, der ebenfalls zu den positiven Konzern-Aussichten beiträgt, ist unsere starke Produktentwicklung. So wird die unverändert gut gefüllte, bis in das Jahr 2020 reichende STADA-Produkt-Pipeline, es uns auch künftig ermöglichen, das Konzern-Portfolio – insbesondere im Kernsegment Generika – kontinuierlich zu erweitern.

Die große Bedeutung der erfolgreichen STADA-Produktentwicklung hat sich in 2010 unter anderem daran gezeigt, dass wir zehn Prozent unseres Konzernumsatzes mit Produkten erzielt haben, die von uns erst in den letzten zwei Jahren eingeführt worden sind.

Neben einem termingerechten Einführungszeitpunkt der einzelnen Produkte ist mittlerweile aber auch eine kompetitive Kostensituation erforderlich, um auf Dauer

Es gilt das gesprochene Wort

reüssieren zu können. Das gilt sowohl für den Entwicklungsprozess selbst als auch für die entsprechende Gestaltung der Formulierungen und Dossiers mit Blick auf die spätere Produktion der fertig entwickelten Produkte.

Vor diesem Hintergrund haben wir im Rahmen von „STADA – build the future“ die Bereiche Produktentwicklung und Arzneimittelzulassung – Servicefunktionen, die bis dato in dem Verantwortungsbereich von STADA-Tochtergesellschaften lagen – unter einer einheitlichen operativen Führung im Konzern zentralisiert und gestrafft, so dass auch diese Maßnahmen zu weiteren Kosteneinsparungen beitragen werden.

Ein weiteres wichtiges Thema im Bereich der Produktentwicklung, das wir unter dem Gesichtspunkt der kontinuierlichen Kostenoptimierung ebenfalls eingehend analysiert haben, sind unsere Biosimilar-Aktivitäten.

Mit Blick auf das Kosten- und Risikoprofil von STADA mussten wir im letzten Jahr entscheiden, ob wir die in 2009 begonnenen vorbereitenden Entwicklungstätigkeiten für weitere Biosimilar-Produkte aus der Produktkategorie der monoklonalen Antikörper fortsetzen werden.

Es gilt das gesprochene Wort

In diesem Zusammenhang haben wir verschiedene Finanzierungsmodelle geprüft, da die Entwicklung von Biosimilar-Produkten mit einem deutlich höheren finanziellen Aufwand und einem größeren Ausfallrisiko verbunden ist als die klassischer Generika.

Bereits im vergangenen Jahr hatten wir dabei ausgeschlossen, in die kostspielige Entwicklungsphase der klinischen Studien einzutreten ohne über ein geeignetes Finanzierungskonzept unter Einbezug eines externen Partners zu verfügen.

Nach intensiver Prüfung verschiedener Finanzierungsmöglichkeiten haben wir dieses Projekt in 2010 beendet, da sich dadurch das Risikoprofil für den Konzern nachteilig verändert hätte.

Diese Entscheidung erweist sich nun nicht nur unter Kosten- und Risikogesichtspunkten als richtig, sondern auch mit Blick auf die sich uns bietenden Alternativen.

Angesichts des sich weiter entwickelnden Biosimilar-Markts hat sich gezeigt, dass sowohl die Kosten und Risiken im Bereich der monoklonalen Antikörper höher sind als zunächst gedacht, als auch die Penetrationsgeschwindigkeit deutlich langsamer ist als

Es gilt das gesprochene Wort

ursprünglich erwartet. Damit ist ein möglichst früher Einführungstermin nach Ablauf der Patente für eine erfolgreiche Vermarktung gar nicht mehr so wichtig.

Für uns bedeutet diese Entwicklung, dass wir deutlich mehr Zeit gewonnen haben, um die sich uns bietenden Möglichkeiten einer Einlizenzierung oder Kooperation in Ruhe zu analysieren und zu selektieren. Wir stehen hierbei also nicht unter terminlichem Druck – unter anderem auch, weil wir – je näher der Zeitpunkt des Patentablaufs rückt – erfahrungsgemäß mehr und mehr Angebote erhalten. Aus diesem Grund sind wir sehr zuversichtlich, dass wir eine passende Lösung für ausgewählte Biosimilars finden werden, die sich als deutlich günstiger und risikoärmer herausstellen wird als wenn wir diese Entwicklungsprojekte jeweils in Eigenregie weiter verfolgt hätten.

Mit Blick auf unsere Entwicklungsstrategie möchte ich an dieser Stelle noch einen weiteren Punkt ansprechen, der zur Überprüfung immer wieder auf unserer Agenda steht.

Bislang haben wir uns unter Flexibilitäts- und Kostenaspekten bewusst dafür entschieden, keine der zur pharmazeutischen Produktion erforderlichen Wirk-

Es gilt das gesprochene Wort

und Hilfsstoffe selbst herzustellen.

Vor Kurzem haben wir diese Entscheidung noch einmal eingehend analysiert. Das Ergebnis zeigt, dass zum einen die notwendigen Investitionen für den Aufbau oder die Beteiligung an einer Entwicklung beziehungsweise Herstellung von pharmazeutischen Wirkstoffen in keinem günstigen Verhältnis zu den zu erwartenden Gewinnen stehen. Zum anderen könnten wir auf Grund der geringen Masse nicht die notwendigen Skaleneffekte erzielen, ohne selbst in den Verkauf von pharmazeutischen Wirkstoffen einzusteigen. Und in diesem Bereich gibt es derzeit auf dem Weltmarkt nun wahrlich genügend Anbieter, die das bedingt durch ihre strategische Positionierung deutlich besser und günstiger können.

Dass auch diese Entscheidung offensichtlich richtig war, sehen Sie an den jüngsten STADA-Zuschlagserfolgen bei den AOK-Rabattverträgen, bei denen wir uns erfolgreich gegen so genannte voll rückwärtsintegrierte Wettbewerber gerade bei absatzstarken Wirkstoffen durchsetzen konnten.

Aus diesen beiden Gründen haben wir uns dazu entschieden, auch in diesem Punkt an unserer

Es gilt das gesprochene Wort

strategischen Aufstellung festzuhalten.

Chart 19: Hauptversammlung 16. Juni 2011



Und nun noch einige Worte zu einem weiteren STADA-Erfolgsfaktor – unserer forcierten Akquisitionspolitik.

Neben einer regionalen Erweiterung unserer Geschäftsaktivitäten mit dem Fokus auf wachstumsstarke Schwellenländer werden wir künftig auch den Ausbau und die Internationalisierung des Kernsegments Markenprodukte noch stärker vorantreiben. Dass wir dabei bereits einen ganzen Schritt vorankommen sind, zeigt sich wohl am besten an den von mir soeben beschriebenen Zukäufen.

Grundsätzlich werden Generika zwar auch in Zukunft unser so genanntes „Brot- und Butter-Geschäft“ bleiben.

Es gilt das gesprochene Wort

Allerdings gibt uns der avisierte Kauf des Markenprodukt-Portfolios von Grünenthal nun zum ersten Mal die Möglichkeit, unser Markenprodukt-Segment nicht nur zu erweitern, sondern mit der Aufnahme von verschreibungspflichtigen Markenprodukten, die Patentschutz genießen, ein drittes Standbein aufzubauen. Das heißt, hier bricht für STADA eine neue Ära an, die es uns ermöglicht, verstärkt von den in der Regel besseren Margen und weniger regulatorischen Eingriffen als bei Generika zu profitieren.

Eine immer wichtigere Rolle für den künftigen Geschäftserfolg, spielt neben all diesen soeben angesprochenen Erfolgsfaktoren – auch mit Blick auf den Margendruck, dem STADA in den einzelnen Märkten ausgesetzt ist – insbesondere ein effizientes Kostenmanagement.

Mit der Umsetzung der Maßnahmen von „STADA – build the future“ liegen wir absolut im Plan, sind dem Plan teilweise sogar etwas voraus. Und so stimmen uns diese Erfolge auch für die noch vor uns liegenden Aufgaben, die wir ebenso Schritt für Schritt abarbeiten werden, sehr zuversichtlich. Sie sehen also, dass STADA auch in diesem Punkt für eine weitere erfolgreiche Zukunft bestens aufgestellt ist.

Es gilt das gesprochene Wort

Unverändert rechnen wir im Zuge der Umsetzung dieses Projekts für das um einmalige Sondereffekte bereinigte EBITDA und den entsprechend bereinigten Konzerngewinn mit positiven Ertragseffekten in signifikantem Umfang ab dem laufenden Geschäftsjahr und einem noch größeren in 2012.

Bis 2013 erwarten wir aus heutiger Sicht projektbezogene Investitionen von insgesamt circa 20 Millionen Euro und einen projektbezogenen Kostenaufwand für Sonderabschreibungen, Personalaufwendungen und Beratungsleistungen von insgesamt circa 50 Millionen Euro – und das jeweils inklusive des abgelaufenen Geschäftsjahres 2010.

Chart 20: Positiver Ausblick 2011/2012 bestätigt

Positiver Ausblick 2011/2012 bestätigt

STADA
Arzneimittel

- ➔ 2011 und 2012: Wachstum bei Konzernumsatz und Ertrag
- ➔ 2011: Chance für Anstieg des bereinigten¹⁾ EBITDA im hohen einstelligen Prozentbereich – erneut ein Spitzenwert in der Unternehmensgeschichte

¹⁾ Bereinigt um einmalige Sondereffekte und nicht operativ bedingte Effekte aus Zinssicherungsgeschäften.
STADA Hauptversammlung • 16. Juni 2011 www.stada.de Seite 20

Es gilt das gesprochene Wort

Insgesamt wird die Umsatz- und Ertragsentwicklung des STADA-Konzerns in 2011 und 2012 zwar durch unterschiedliche und teilweise gegenläufige Faktoren in den verschiedenen nationalen Märkten geprägt sein. Allerdings gehen wir in beiden Jahren von einem weiteren Wachstum des Konzernumsatzes und des Ertrags aus.

Dabei sehen wir angesichts der soeben ausgeführten Einflussfaktoren auf die Ertragsentwicklung des Konzerns in der Gesamtbewertung für das laufende Geschäftsjahr weiterhin die Chance für einen Anstieg des bereinigten EBITDA im hohen einstelligen Prozentbereich und damit für einen erneuten Spitzenwert in unserer Unternehmensgeschichte.

Wie Sie wissen, haben wir vor etwas mehr als einem Jahr Langfristziele bekannt gegeben, die für das Geschäftsjahr 2014 bei einem Konzernumsatz von circa 2,15 Milliarden Euro auf bereinigtem Niveau ein EBITDA von circa 430 Millionen Euro und einen Konzerngewinn von circa 215 Millionen Euro vorsehen.

In diesem Langfristausblick war von uns eine weitgehend organische Geschäftsentwicklung mit eingeplant, das heißt vor allem eine Geschäftsentwicklung ohne Aufnahme von weiterem Eigenkapital. Auch wenn wir nach dieser

Es gilt das gesprochene Wort

Definition keinen Anlass hätten, unsere Langfristziele anzuheben, werden wir doch nach dem vollen operativen Zugriff auf das Grüenthal-Produkt-Portfolio und vor allem auf das damit vertraute Management – also etwa zur Jahreswende 2011/2012 – eine nach oben gerichtete Anpassung unserer Langfristprognose prüfen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, zum Schluss möchte ich meine Ausführungen wie folgt zusammenfassen:

Das Geschäftsmodell von STADA zielt auf Märkte mit langfristigen Wachstumspotenzialen im Gesundheits- und Pharmamarkt. Untrennbar damit verbunden sind jedoch Risiken und Herausforderungen, die sich insbesondere aus geänderter beziehungsweise zusätzlicher staatlicher Regulation und intensivem Wettbewerb ergeben.

Unser Konzern verfügt jedoch auch unverändert über die bekannten, bewährten und nachhaltigen strategischen Erfolgsfaktoren:

1. eine breite internationale Vertriebsstruktur mit lokaler Ausrichtung
2. eine starke Produktentwicklung
3. einen hohen Flexibilitätsgrad

Es gilt das gesprochene Wort

4. ein effizientes Kostenmanagement
- und 5. eine forcierte Akquisitionspolitik mit dem Fokus auf wachstumsstarke Schwellenländer und margenattraktive Markenprodukte

Mit Blick auf diese Stärken und die hohe Identifikation des Vorstands, des Managements und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den Zielen des Konzerns, sind wir zuversichtlich, STADA noch wettbewerbsfähiger zu machen und das Unternehmen damit auf eine weitere erfolgreiche Zukunft auszurichten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Chart 21: Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



STADA
Arzneimittel

Unternehmenskommunikation

Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt:
STADA Arzneimittel AG
Unternehmenskommunikation
61118 Bad Vilbel, Deutschland
Telefon: +49 (0) 6101 603-113
Telefax: +49 (0) 6101 603-506
E-Mail: communications@stada.de
www.stada.de