

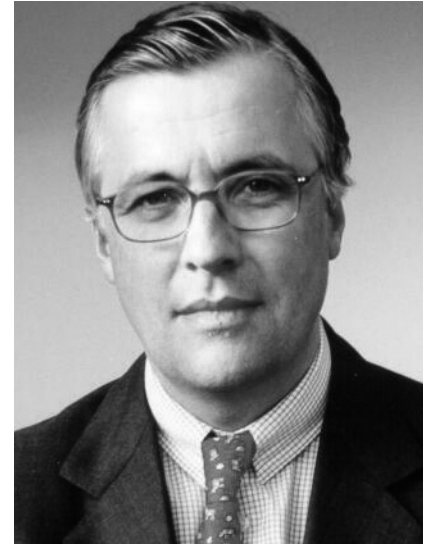
SCHWARZ

P H A R M A

SCHWARZ PHARMA ist auf gutem Weg

Patrick Schwarz-Schütte

Vorsitzender des Vorstands
der SCHWARZ PHARMA AG
in der Hauptversammlung am 10. Mai 2006
(Mitschrift der freien Rede, gekürzte Fassung)



Meine Damen und Herren,
auch von mir ein herzliches Willkommen. Ich freue mich, dass Sie heute bei uns sind, von nah und fern. Ich möchte Ihnen gerne über das letzte Geschäftsjahr berichten. Das Geschäftsjahr 2005 war wieder einmal geprägt durch die Forschung in unserem Hause. Wir hatten große Erfolge. Unser Parkinsonpflaster ist zugelassen in Europa und auch schon auf dem Markt und in USA ist es zugelassungsfähig. Wir haben das Entwicklungsprogramm zu Fesoterodin zur Behandlung der Inkontinenz erfolgreich abgeschlossen und dieses Produkt auch schon für die Vermarktung in einem attraktiven Vertrag mit Pfizer soweit gebracht, dass es zum Kunden kommt. Wir haben drei weitere Projekte in der Phase III und ein weiteres in der Phase II der klinischen Entwicklung. Natürlich hat das viel Geld gekostet. Wir haben den Forschungsaufwand noch einmal steigern müssen oder dürfen, das können Sie von zwei Seiten sehen. Entscheidend ist aber, dass etwas dabei herausgekommen ist, und gerade die Akquisi-

tion der Rotigotin-Rechte von Aderis hat sich im Nachhinein als außerordentlich positiv dargestellt, und diese Investition ist mit 68 Mio. € in den Forschungskosten enthalten.

Der Jahresumsatz betrug 990 Mio. €, eine kleine Steigerung zum Vorjahr. Der bereinigte Jahresüberschuss betrug 4,3 Mio. €, bereinigt um diese Aderis-Akquisition. Ziehen wir die mit ein, müssen wir einen Verlust von 54 Mio. € zeigen. Das macht mir keinen Spaß, aber ich muss sagen, gerade aus heutiger Sicht war das die richtige Entscheidung, auch einmal aktiv einen Verlust auszuweisen, wenn man eben eine gute Investition machen kann.

Die Bilanz: nach wie vor auf solidem Niveau: 183 Mio. € Nettoliquidität. Das gibt ein gewisses Komfortgefühl, aber noch nicht so viel, dass man bequem werden würde, denn in unserer Branche sind 180 Mio. € Cash nicht so viel. Schließlich führt das dazu, dass die Eigenkapitalquote nach wie vor mit 57% konservativ ist. Sie ist natürlich lange nicht so kon-

servativ wie zu den Zeiten, als mein Vater die Geschäfte führte, der ging aus Prinzip nie unter 60%.

Unser Dividendenvorschlag, trotz des Verlustes, 0,20 €. Es ist schon ein paradoxer Zustand, dass eine Gesellschaft, die eigentlich kein Geld verdient und Verluste von 54 Mio. € hat, überhaupt eine Dividende ausschüttet, aber ich bin der Meinung, dass wir das aufgrund der guten Liquidität machen können. So etwas kann man natürlich auf die Dauer nicht wiederholen. Wenn wir also, wie wir immer gesagt haben, langfristig Dividenden zahlen wollen, dann muss die Firma auch wieder Geld verdienen, und das haben wir im nächsten Jahr ja auch vor.

Der Aktienkurs hat sich verdoppelt seit der letzten Hauptversammlung. Entscheidend ist, dass ganz wesentlich die Erfolge in der Forschung dazu beigetragen haben, den Wert des Unternehmens zu erhöhen. Unsere Aufgabe ist jetzt, aus diesen Erfolgen der Forschung auch einen Cash Flow zu entwickeln, der sich sehen lassen

kann und der dieses Vertrauen in die SCHWARZ PHARMA Aktie auch rechtfertigt. Das ist unser Job, und da arbeiten wir sehr hart dran.

Ja, dann haben wir vor kurzem die Fesoterodin-Aktion abgeschlossen. Wir haben Pfizer unsere exklusiven Lizenzrechte auf weltweiter Basis gegeben. Pfizer plant ein eigenes Medikament in diesem Markt zu ersetzen durch unser Medikament, weil sie glauben, dass es besser ist. Das war auch eine Bestätigung für uns und das hat auch dazu geführt, dass Pfizer uns, wenn die Wettbewerbsbehörden das in den nächsten 2 – 6 Monaten genehmigen, einen Betrag von 100 Mio. USD zahlen wird. Sie werden uns dann noch weitere so genannte Meilensteinzahlungen in Höhe von 110 Mio. USD zahlen. Das ist geknüpft an verschiedene Fortschritte bei der Zulassung, Fortschritte bei der Fabrikation etc. Schließlich werden sie uns eine Lizenzzahlung geben über die Lebensdauer des Produktes, nicht nur für die Umsätze, die Pfizer mit Fesoterodin macht, sondern auch mit Detrol, dem Pfizer-Produkt, das ersetzt werden soll. Und zu Ihrer Information, Detrol macht heute einen Umsatz von 1,1 Mrd. US-Dollar und wächst weiter. Also es geht um ein großes Geschäft, und die finanziellen Auswirkungen für unser Geschäft sind positiv, sogar stark positiv. Was machen wir mit dem Geld? Wir wollen es re-investieren, wir wollen die Entwicklungspipeline stärken und wir wollen natürlich auch mit diesem Deal dafür sorgen, dass Fesoterodin wirklich zum Patienten kommt. Das hätten wir selber, obwohl wir ja gar nicht so schlecht sind, aus Monheim heraus nicht geschafft. Und das war der Grund, warum wir die Partnerschaft eingegangen sind. Zusätzlich haben wir den Vorteil, das hat auch eine Rolle gespielt, dass wir einen Rechtsstreit mit Pfizer hier nun beenden können. Die Industrie streitet sich ja immer häufiger vor Gericht. Das ist zwar einerseits verständlich, aber nicht immer besonders sinnvoll, denn da werden große Zeitressourcen des Managements verschwendet, be-

haupte ich, es ist nicht immer sinnvoll angelegte Zeit.

Die Forschung, heute mit 650 Mitarbeitern, hoch qualifiziert, unter der Leitung von Frau Prof. Dr. Löw-Friedrich, konzentriert sich auf drei Standorte in Europa, in Amerika natürlich und Asien. Wir haben keine Basisforschung, aber wir beschäftigen uns viel mit Basisforschung, indem wir eben genau beobachten, was in der Neurologie auf der ganzen Welt passiert. Wir knüpfen frühe Kontakte mit vielen Universitäten und forschenden Institutionen, um eben die frühen Entwicklungen dort herauszupicken und mit unseren bewährten klinischen Entwicklungsteams bis zur Marktreife zu entwickeln. Bis jetzt hat ja diese Strategie auch ganz gut funktioniert. Damit bündeln wir Ressourcen und Kräfte, und damit sind wir auch als mittelgroßes Unternehmen im Arzneimittelmarkt wettbewerbsfähig. Das erste Ergebnis dieser Bemühungen, unser Neupro, das Parkinsonpflaster, ist auf dem Markt, und es läuft sogar recht gut im Markt. Ich bin sehr zufrieden mit den ersten Umsatzwochen. Für Fesoterodin ist die Zulassung beantragt worden im März und geht über Pfizer in den Markt. Lacosamid in beiden Indikationen, Epilepsie und neuropathische Schmerzen, ist auf dem Wege zum Zulassungsantrag, wir haben vor

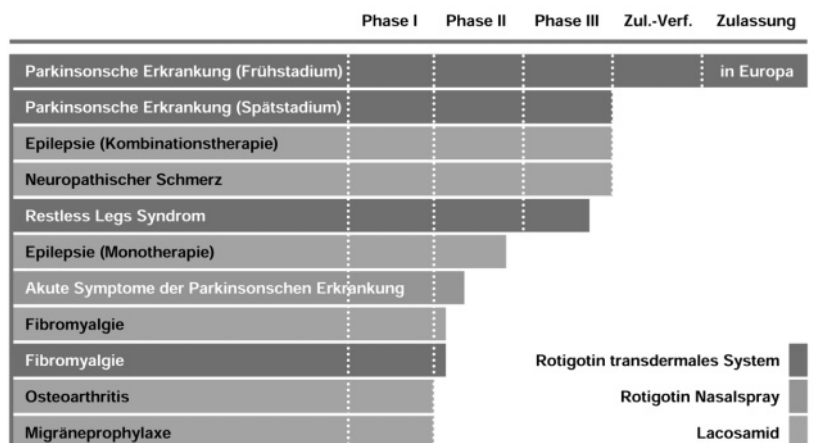
Ostern gute klinische Studiendaten in beiden Indikationen gesehen. Zusätzliche Indikationen sind Restless Legs Syndrom für Rotigotin und ein Nasenspray, um akute Anfälle von Parkinson rasch behandeln zu können. Ein kleiner Spraystoß in die Nase müsste innerhalb kürzester Zeit Linderung bieten.

Wir sind dabei, für die nächste Dekade zu forschen – Arzneimittelforschung ist immer langfristig. Wir wollen, pragmatisch wie wir sind, versuchen, die beiden Wirkstoffe Rotigotin und Lacosamid für weitere Indikationen zu entwickeln. In vier weiteren Indikationen, Fibromyalgie, das ist ein Weichteilrheumatismus, ganz schwer zu behandeln, hoher medizinischer Bedarf, große Schmerzen der Patienten, es gibt eigentlich kein Medikament, das dafür zugelassen ist. Wir wollen in der Epilepsie weitere Indikationen bearbeiten. Wir glauben, weil es ja auch ein Schmerzmedikament ist, dass es bei Osteoarthritis wirken kann und schließlich auch eingesetzt werden kann, um Migräneanfälle zu verhüten. Nicht zu behandeln, sondern zu verhüten, was ja viel besser ist, und dazu werden wir jetzt klinische Studien starten. Was dabei herauskommt, weiß ich nicht, aber wir haben zumindest einmal von der Theorie her, von den prä-klinischen Versuchen her und von der klinischen

Entwicklungsstand der Forschungsprojekte



Produkte in klinischer Entwicklung



Erfahrung mit dem Produkt her, Anhaltspunkte zu glauben, dass eine berechtigte Chance besteht, hier erfolgreich zu sein, und das heißt in diesem Stadium natürlich eine sehr kleine Chance. Aber es lohnt sich, dort zu investieren. Es gibt dort noch viel Potenzial, so dass es uns gar nicht so sehr drängt, nun unbedingt neue Kandidaten in die klinische Entwicklung zu bekommen, aber auch dieses Programm läuft und ich glaube, dass wir in den nächsten 18 Monaten dort Kandidaten sehen werden.

Nun ein paar Worte, das müssen Sie mir verzeihen, zu unserem wirklich ersten Baby aus der eigenen Forschung: Neupro, das Parkinsonpflaster. Rotigotin ist ein so genannter nicht-ergoliner Dopaminagonist, eine Wirkstoffklasse mit einer Wachstumsrate von derzeit 21%. Diese Klasse von Medikamenten wächst, weil sie am besten wirkt und gerade bei frühen Parkinsonerkrankungen heute fast ausschließlich eingesetzt wird. Und deshalb wagen wir die Prognose, dass sich dieser Markt verdoppeln wird und damit also auch Neupro Wachstumschancen hat.

Warum nun eigentlich ein Parkinsonpflaster? Nun, das Entscheidende neben der richtigen Wirkstoffklasse, den nicht-ergolinen Dopaminagonisten, ist, dass wir mit einer Pflasterapplikation den Wirkstoff im Gegensatz zu einer Tablettengabe kontinuierlich freisetzen können, über 24 Stunden. Und das führt zu einer konstanten Stimulierung des Dopaminsystems und das kann eine orale Therapie nicht leisten. Hier liegt der wesentliche Vorteil von Neupro und es macht damit natürlich auch die Anwendung leichter. Die konstante dopaminerge Stimulation, wie wir das nennen, bringt dem Patienten Vorteile. Warum? Weil der Wirkstoff durch die Haut freigesetzt wird und im Blutplasma konstant verfügbar ist. Im Grunde genommen also so wirkt, als hätte man eine Dauerinfusion, nur dass man bei unserem Medikament nicht mit einer Flasche und einer Na-

del im Arm herumlaufen muss, sondern mit diesem 0,4 mm dicken Pflaster effizient Therapie betreiben kann. Wir sehen, dass die Patienten auf dieses Medikament gewartet haben. Die Ärzte, mit denen wir sprechen, berichten davon, dass sie immer wieder gefragt werden: „Kann ich einmal das Pflaster ausprobieren?“ Ein verantwortungsvoller Arzt wird das natürlich nicht sofort machen, sondern wird sich genau überlegen, ob das sinnvoll ist. Wir sehen aber hier, dass das Interesse an diesem Medikament durchaus sehr hoch ist, und das gibt mir eine gewisse Zuversicht für die Zukunft. Wir wollen das Marketing, das nun einmal dazu gehört, seriös und verantwortungsvoll betreiben. Von der Infrastruktur her sehe ich kein Problem, die Zielgruppe ist eher klein, es sind in Europa und USA 34.000 Neurologen. Das können wir, weil es eben ein Spezialistengebiet ist, ex Monheim hervorragend machen. Mit unseren Außendienst-Teams erreichen wir diese Zielgruppe gut.

In Europa sind wir auf dem Markt, wir erwarten im nächsten Jahr die Zulassung in USA. Wir werden den Zulassungsantrag in Europa erweitern auf die Kombinationstherapie mit L-Dopa, das ist für die schweren Fälle. Ich habe schon von dem Nasal-Spray berichtet und wir werden den Wirkstoff im Bereich Restless Legs Syndrom weiterentwickeln. Also hier haben wir wirklich ein interessantes Molekül, mit dem wir uns noch viel beschäftigen werden.

Dieses Jahr, ich sagte es schon, steht ganz im Zeichen von Neupro. Wir haben das Medikament in Deutschland, England und Österreich erfolgreich eingeführt. Weitere europäische Länder werden folgen. In der Forschung werden wir weiter investieren, aber natürlich mit Maß und mit einem ganz deutlichen Blick auf die Risiken, die dahinter stehen, und so investieren, dass wir einigermassen eine Chance haben, dass auch etwas dabei herauskommt und nicht nur uns

mit der hehren Wissenschaft beschäftigen.

Zu den Finanzen: Wir erwarten 2006 einen Umsatz von 900 Mio. €, weitere Investitionen in Marketing und Vertrieb. Das Forschungsbudget wird auf hohem Niveau bleiben, aber nicht mehr so deutlich steigen wie im Vorjahr, und wir werden natürlich das Pfizer-Geld, wenn es kommt, noch ist es ja nicht da, ich warte noch auf die Freigabe der Wettbewerbsbehörden, investieren, um die Entwicklungspipeline auszubauen. Unser Ziel ist, in diesem Jahr wieder ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen und im nächsten Jahr Gewinne vorzuweisen. Das ist das Ziel, für das wir arbeiten. Da ist noch viel zu tun, denn es ist ein ehrgeiziges Ziel.

Ja, und damit zum Schluss ein Satz zu unserem kleinen Geburtstag am 1. Mai 2006. SCHWARZ PHARMA ist 60 Jahre alt geworden. Was außergewöhnlich ist, ist dass der Unternehmensgründer dabei ist, der das Unternehmen 60 Jahre begleitet und auch gestaltet hat. Dass der hier in der Hauptversammlung sitzt, da vorne in der ersten Reihe, relativ entspannt, das ist eigentlich das Außergewöhnliche an diesem Geburtstag und das ist das, was mir an diesem Geburtstag Freude macht. Es ist in der Tat viel passiert in unserer Firma. Die Zahl der Mitarbeiter ist stark angestiegen, aber auch das Geschäftsvolumen ist stark angestiegen. Wir sind heute in der pharmazeutischen Industrie immer noch ein kleines Unternehmen. Wir machen uns da keine Illusionen, aber dass wir überhaupt so weit gekommen sind, das erfüllt auch mich mit einem Stückchen Stolz, und wir werden daran arbeiten, diese Entwicklung zu unser aller Nutzen, der Aktionäre und aller anderen Beteiligten in der SCHWARZ PHARMA, fortzusetzen und Sie alle an dem Erfolg teilhaben zu lassen.

Ich danke Ihnen für Ihr geduldiges Zuhören und freue mich jetzt auf die Diskussion mit Ihnen.

