



Mit Kreativität und Innovation zum Erfolg

Wir freuen uns, Ihnen mit dem Ypsomed Geschäftsbericht 2006/07 erstmals eine Kunstbeilage zu überreichen. Die spannenden Parallelen zwischen erfolgreichem unternehmerischem Tun und hochkarätigem Kunstschaffen haben den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung zu diesem Entscheid veranlasst. Auch in zukünftigen Geschäftsberichten werden Schnittstellen zwischen Kunst und Wirtschaft aufgezeigt. Den Auftakt in diesem Jahr macht der international bekannte Künstler Balthasar Burkhard.

Die abgebildeten Werke des Berner Fotografen sind im Jahr 2005 anlässlich des japanisch-schweizerischen Projekts Two Mountains entstanden. Dabei hat er sich der Bergwelt von Kumano und Mount Koya zugewandt und dort unter anderem Tempelanlagen und Wasserfälle entlang bedeutender Pilgerwege fotografiert. Nicht nur, weil die Naturschönheit so überwältigend war, sondern weil es sich um spirituelle Orte mit einer wichtigen Rolle in der japanischen Kultur und Geschichte handelte.

Aus diesem Projekt sind im beiliegenden Kunstteil sechs Wasserfälle abgebildet. Die Fotografien zeigen fallendes und fließendes Wasser in einer solch ungewohnten Präzision, dass jedes Detail der kraftvollen Wassermassen, ja sogar einzelne Tropfen sowie die umgebende Natur minutiös wahrnehmbar wird. Wenn Wasserfälle tosend zu Tal rauschen, bleiben uns solche Ansichten normalerweise vorenthalten. Die präzisen, fotografischen Darstellungen ermöglichen eine ungewohnt genaue Beobachtung des fließenden, vorwärts treibenden Lebenselixiers Wasser. In dem normalerweise nur flüchtig wahrnehmbaren Naturphänomen werden überraschende Einzelheiten erkennbar: aussergewöhnliche Licht- und Schattenspiele, der energiegeladene Augenblick beim Aufprall des Wassers auf die Steine oder die Dynamik und Ästhetik des Motivs.

Ein ebensolch forschender, kritischer und analytischer Blick, mit welchem Betrachtende die Bilder entdecken und den der Fotograf für die Perfektion seiner Aufnahmen benötigt, ist auch bei den unternehmerischen Tätigkeiten von Ypsomed notwendig. Nur durch höchste Qualitäts- und Präzisionsansprüche und einen kritischen Blick auf das eigene Tun kann das Unternehmen hochstehende Produkte entwickeln, die schliesslich zahlreichen Menschen eine bessere Lebensqualität bieten.

Und es gilt in der Kunst wie im Unternehmen: Nur wer stets nach kreativen und innovativen Lösungen sucht, kann für die Gesellschaft einen Mehrwert schaffen und auf dem Markt erfolgreich sein.

Vom 11. November 2007 bis 16. März 2008 zeigt das Museum Franz Gertsch in Burgdorf eine Ausstellung mit neuen Werken von Balthasar Burkhard.

Wir danken Balthasar Burkhard für die Auswahl der Werke sowie für die Reproduktionsrechte.

INHALTSVERZEICHNIS

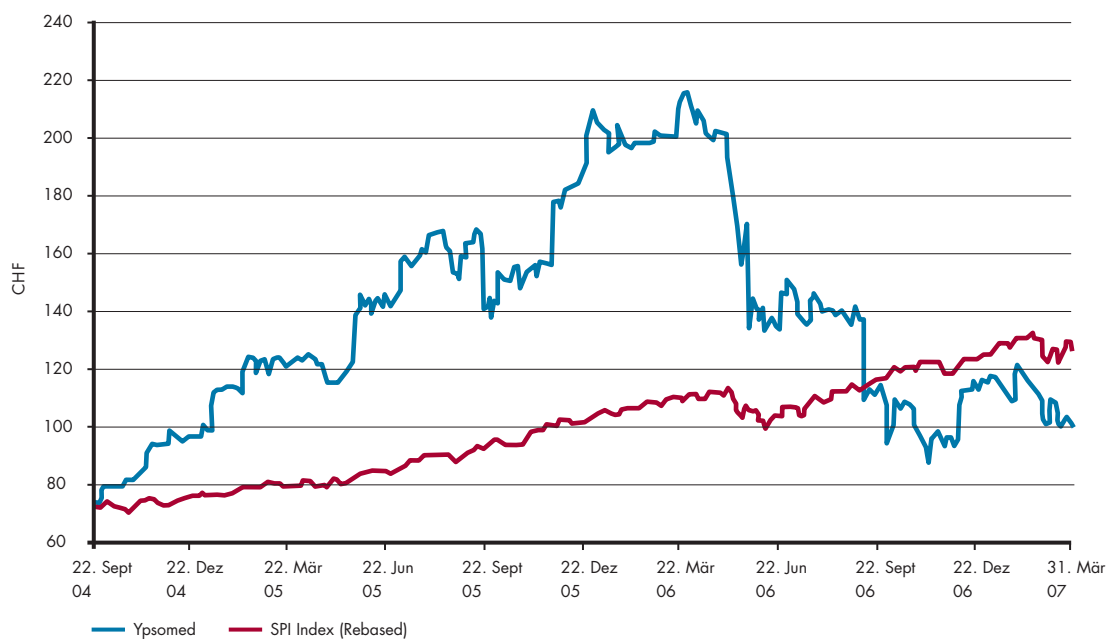
Schlüsselzahlen und Kursentwicklung	2
Brief an die Aktionäre	3
Vision und Mission	7
Geschäftsjahr 2006/07	
• Strategie und Unternehmensentwicklung	8
• Marketing und Vertrieb	11
• Operations	16
• Technologie und Innovation	19
• Produktion und Logistik	21
• Qualitätsmanagement	23
• Personal und Organisation	26
• Rechtsabteilung und Patente	30
• Finanzen	32
Konzernrechnung 2006/07	36
Fünfjahresübersicht	60
Einzelabschluss der Ypsomed Holding AG 2006/07	62
Corporate Governance	66
Informationen für Investoren	78
Glossar	79

SCHLÜSSELZAHLEN UND KURSENTWICKLUNG

Schlüsselzahlen im Überblick 1. April – 31. März

in Tausend CHF	1. April 2006 – 31. März 2007	1. April 2005 – 31. März 2006	Veränderung	in %
Nettoerlös	277 450	310 588	-33 138	-10.7
Bruttoergebnis	64 239	119 213	-54 974	-46.1
Bruttoergebnis in %	23.2%	38.4%		-15.2
Forschungs- und Entwicklungskosten brutto	25 446	22 834	2 612	11.4
Betriebsergebnis	2 338	62 342	-60 004	-96.2
Betriebsergebnis in %	0.8%	20.1%		-19.3
Konzernergebnis	2 742	55 648	-52 906	-95.1
Konzernergebnis in %	1.0%	17.9%		-16.9
Gewinn pro Aktie (in CHF)	0.24	4.95	-4.71	-95.1
Investitionen	36 808	30 766	6 042	19.6
Eigenkapitalquote in %	62.6%	60.7%		1.9
Anzahl Mitarbeiter (per Jahresende)	1 211	1 139	72	6.3
Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet, per Jahresende)	1 166	1 090	76	7.0

Entwicklung des Börsenkurses (22. September 2004 – 31. März 2007)





Richard Fritschi, CEO

«Ypsomed hat alles, was es für den nachhaltigen Erfolg braucht: eine klare Strategie, gut qualifizierte Mitarbeitende, Know-how und Patente, innovative Produkte, langjährige Kunden, eine solide Finanzierung und unternehmerische Eigentümer.»

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2006/07 war für die Ypsomed in mehrerer Hinsicht aussergewöhnlich und wird als Konsolidierungsjahr in die Firmengeschichte eingehen. Nachdem der Umsatz im Kerngeschäft in den Geschäftsjahren 2004/05 und 2005/06 um rund 43% resp. 45% gestiegen ist und der Gewinn sogar überproportional dazu gesteigert werden konnte, erzielte Ypsomed im Geschäftsjahr 2006/07 einen Umsatz von lediglich CHF 277.5 Mio., 10.7% weniger als im Vorjahr. Das anlässlich der Halbjahreszahlen in Aussicht gestellte Betriebsergebnis wurde mit CHF 2.3 Mio. zwar erreicht, liegt aber fern von der von uns angestrebten Profitabilität. Die Gründe für den tieferen Umsatz liegen beim Produktionsunterbruch beim OptiClik®-Pen Reusable-Modul und als Folge davon geringeres als ursprünglich geplantes Bestellvolumen von Sanofi-Aventis. Die enttäuschende Profitabilität wurde überwiegend durch hohe Zusatzkosten im Zusammenhang mit den Produktionsproblemen zu Beginn des Geschäftsjahres und den danach notwendigen Anpassungskosten verursacht.



Dr. h.c. Willy Michel, Präsident des Verwaltungsrates

Ypsomed hat alles, was es für den Erfolg braucht

Diese Probleme haben Ypsomed im vergangenen Geschäftsjahr operativ und finanziell zwar stark belastet, aber Ypsomed hat alles was es für den nachhaltigen Erfolg braucht: eine klare Strategie, gut qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Know-how und Patente, innovative Produkte, langjährige Kunden, eine solide Finanzierung und unternehmerische Eigentümer.

Ypsomed hat eine klare Vision und Strategie

Ypsomed will ihre Position als weltweit führende unabhängige Entwicklerin und Herstellerin von Injektionsystemen für die Selbstverabreichung von flüssigen Medikamenten weiter ausbauen. Mit den universell kompatiblen click-on Nadeln sollen die Marktanteile in den bestehenden Märkten ausgebaut und in neue Pen-Nadel-Märkte vorgestossen werden. Ypsomed will ihre Marktstellung in Deutschland als wichtige Anbieterin von Diabetesbedarf weiter ausbauen. Zudem will Ypsomed sich unter Nutzung der vorhandenen Kompetenzen zur Anbieterin von Therapieformen mit Injektionssystemen in Kombination mit Medikamenten weiterentwickeln.

Neue Pen-System Plattformen sind entwickelt

Ypsomed hat in den letzten vier Jahren CHF 85 Mio. in die Forschung und Entwicklung investiert, primär für die Entwicklung eigener Technologieplattformen. Diese wurden weitgehend zur Marktreife gebracht, so dass Ypsomed heute über acht neue Pen-System Plattformen verfügt, die von einfachsten Fixdosis-Einwegsystemen bis zu komplexeren wieder verwendbaren Multidosis-Pen-Systemen reichen. Ypsomed ist derzeit mit verschiedenen grossen Pharma-Konzernen in konkreten Verhandlungen. Ypsomed entwickelt aber auch laufend neue Pen-Systeme für bestehende Kunden. So wurden im vergangenen Geschäftsjahr im Rahmen des Produkte-Lifecycle-Managements die neuen Generationen des OptiSet® Einweg-Pens für Sanofi-Aventis sowie des Mehrweg-Pens für das Wachstumshormon von Eli Lilly entwickelt und lanciert.

Entwicklung eines Langzeitinjektors für Humaninsulin

Wie bereits im Halbjahresbericht 2006/07 angekündigt, plant Ypsomed mittelfristig eigene Injektionssysteme in Kombination mit Insulin im Markt zu lancieren. Die entsprechenden Entwicklungsarbeiten laufen mit hoher Priorität. Als erstes System wird Ypsomed einen neuartigen Langzeitinjektor für Humaninsulin lancieren. Klinische Tests sind ab Mitte 2008 geplant. Mehr zum Langzeitinjektor für Humaninsulin erfahren Sie ab Seite 10 des Geschäftsberichtes. Die Kombination von innovativen Injektionssystemen mit Insulin und anderen Medikamenten und deren Vertrieb durch Distributionspartner sowie Ypsomed eigene Vertriebskapazitäten wird als viel versprechend erachtet und ist ein zentrales Element der erweiterten Ypsomed Strategie.

Umsatzwachstum mit Pen-Nadeln und Diabetesbedarf

Ypsomed hat im vergangenen Geschäftsjahr den Umsatz bei den Pen-Nadeln und im Diabetesbedarf stärker als das Marktwachstum steigern können und erwartet, dass diese beiden Geschäftsbereiche in Zukunft einen immer bedeutenderen Teil des Umsatzes ausmachen werden. Weil die bestehende Produktionskapazität für Pen-Nadeln in Burgdorf bereits im vergangenen Jahr an ihre Grenzen stiess, wird derzeit in Solothurn ein neuer Reinraum für die click-on Pen-Nadeln gebaut. Die Inbetriebnahme der kostengünstigen Produktion ist auf Frühling 2008 geplant und wird es erlauben, in Zukunft deutlich aggressiver in neue Länder vorzustossen und auch verstärkt in den USA. Das Diabetes-Direktgeschäft entwickelte sich im

letzten Geschäftsjahr sehr erfreulich und stärkt die Diabetes-Kompetenz von Ypsomed. Obwohl im November 2006 eine konkrete Akquisitionsmöglichkeit in diesem Bereich kurz vor Abschluss wegen unterschiedlicher Preisvorstellungen nicht abgeschlossen wurde, prüft Ypsomed weiter sehr gezielt mögliche Akquisitionen und Partnerschaften im Diabetes-Geschäft.

Ypsomed ist in stark wachsenden Märkten aktiv

Die demographische Entwicklung und der zunehmende Kostendruck im Gesundheitswesen verstärken den Trend zur Selbstmedikation mit einfachen, hochpräzisen Injektionssystemen. Das langjährige Know-how, die Vielzahl an bedeutenden Patenten und die innovativen Technologien von Ypsomed sind einzigartig. Ypsomed ist in stark wachsenden Märkten aktiv: Der Diabetesmarkt wächst jährlich weltweit mit über 3%, der Insulinmarkt mit über 10%, und der Umsatz des langwirkenden Insulins Lantus von unserem Hauptkunden Sanofi-Aventis wuchs im letzten Jahr sogar um rund 37%.

Wichtige Partnerschaft mit Sanofi-Aventis – Umsatzanteil abnehmend

Die seit mehr als zwanzig Jahren bestehende Partnerschaft mit Sanofi-Aventis (vormals Hoechst) konnte nach den operativen Schwierigkeiten zu Beginn des Geschäftsjahres auf eine neue Basis gestellt und deutlich optimiert werden. Der Umsatzanteil von Sanofi-Aventis betrug im Geschäftsjahr 2006/07 rund 55% und lag damit unter dem Vorjahreswert. Sanofi-Aventis wird weiterhin die Pen-Systeme OptiClik®, OptiSet® und OptiPen®Pro von Ypsomed für die Insuline Lantus, Apidra und Insuman vermarkten, aber gleichzeitig auch ihren neuen Einweg-Pen SoloStar® im Markt lancieren. Durch die hohen Lagerbestände beim OptiSet®-Pen und die langsamere Marktdurchdringung des OptiClik®-Pens in den USA werden die in den nächsten ein bis zwei Jahren voraussichtlich benötigten Mengen an OptiSet® und OptiClik® geringer als ursprünglich geplant ausfallen. Angesichts dieser veränderten Bedarfssituation muss Ypsomed die Produktion und Logistik optimieren und den neuen Gegebenheiten anpassen. Ypsomed erachtet die Bedarfssituation derzeit als immer noch volatil, da die konkreten Bestellmengen von Sanofi-Aventis auch vom Markterfolg von SoloStar® und allfälligen Reaktionen von Wettbewerbern abhängen dürften.

Ypsomed hat Potenzial für weiteres Umsatzwachstum

Ypsomed erwartet deshalb, dass der Umsatzanteil von Sanofi-Aventis in Zukunft zurückgehen wird; dies umso mehr, als in den nächsten Jahren mit steigenden Umsätzen gerechnet wird, erstens durch neue Pen-Systeme in attraktiven Applikationsgebieten für andere Pharma-Kunden, zweitens durch die ausgebauten Pen-Nadel Kapazitäten, drittens durch ein organisch und/oder akquisitorisch wachsendes Diabetes-Geschäft sowie viertens mittel- bis langfristig durch die Kombination von Injektionssystemen mit Insulin und anderen Medikamenten, wie dem Langzeitinjektor für Humaninsulin.

Ypsomed schützt ihre Technologie

Ypsomed verfügt heute in den Bereichen Selbstmedikation, Pen-Systeme und Autoinjektoren-Technologie über insgesamt 219 Patentfamilien mit erteilten Patenten und Patentanmeldungen in zahlreichen Ländern. Im Bereich der Autoinjektoren-Technologie besitzt Ypsomed 40 Patentfamilien. Ypsomed investierte jährlich bis zu CHF 25 Mio. in die Forschung & Entwicklung neuer Produkte und Technologien.

Neue Organisation und Führung

Mitte September 2006 ernannte der Verwaltungsrat Richard Fritschi zum neuen CEO der Ypsomed Gruppe. Richard Fritschi war über fünfzehn Jahre in führenden Positionen in der Medizintechnik tätig, zuletzt bei der Firma Zimmer als President Europe & Australasia verantwortlich für einen Umsatz von CHF 1.3 Mrd. und 2000 Mitarbeiter. Seit November 2006 verstärkt Maurice Meytre als neuer Chief Operating Officer (COO) das Führungsteam der Ypsomed. Maurice Meytre verfügt über siebzehn Jahre operative Führungserfahrung in der Medizintechnik, u.a. bei Zimmer, Sulzer Medica und Protek France. Das Management-Team wurde zudem am 1. Januar 2007 durch Dr. Manfred Mäder, Leiter Quality Management & Regulatory Affairs, komplettiert. Dr. Manfred Mäder verfügt über eine langjährige Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie, zuletzt als Leiter der Qualitätssicherung für Fertigarzneimittel bei Sanofi-Aventis am Standort Frankfurt.

Verbesserte Kommunikation und klare Verantwortungsbereiche

Im neu zusammengesetzten Führungsteam wurde in einem ersten Schritt die Organisation und Führung der Ypsomed eingehend analysiert. Dabei wurden Strukturen und Abläufe überprüft und hinterfragt. In Gesprächen mit Mitarbeitenden wurden Verbesserungspotenziale und bestehende Stärken eruiert. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung legen besonderen Wert auf eine offene Kommunikation sowohl intern mit den Mitarbeitenden wie auch extern gegenüber Kunden und Lieferanten. Unter der neuen Führung wurden klare Verantwortungsbereiche, Kompetenzen und Ziele definiert. Seit Ende Januar 2007 besteht eine neue Organisation mit einfachen, aber eindeutigen Führungs- und Expertenstufen. Um in Zukunft neue Produkte schneller entwickeln zu können, wurde die Forschung & Entwicklung mit dem Process Engineering und dem Projektmanagement im neu geschaffenen Bereich Technologie zusammengefasst und direkt dem COO unterstellt. Zudem soll auch frühzeitig eine einfache und effiziente Produktion & Logistik gewährleistet werden. Insgesamt wurden bei der Festlegung der neuen Organisation und Führung nicht primär radikale Veränderungen angestrebt, sondern es wurde auf Kontinuität gesetzt und auf bestehenden Stärken aufgebaut.

Markt- und Kundennähe sind wichtige Erfolgsfaktoren

Noch wichtiger als die Veränderung interner Strukturen und Prozesse ist die Sicherstellung der Markt- und Kundennähe. In Diskussionen mit allen Pharma-Kunden und Besuchen vor Ort werden deren konkrete Bedürfnisse laufend besprochen. Dazu gehören auch direkte Spital- und Patientenbesuche mit Aussendienstvertretern von Pharma-Kunden, so etwa in den USA zusammen mit Sanofi-Aventis. Ziel der operativen Führung und des Verwaltungsrates der Ypsomed ist es, bei den Kunden mit qualitativ einwandfreien Produkten und Dienstleistungen nachhaltig Vertrauen zu stärken.

Motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Know-how

Die Umsetzung der verschiedenen Massnahmen braucht noch Zeit, aber Ypsomed hat in den letzten sechs Monaten deutliche Fortschritte erzielt. Besonders erfreulich ist dabei, festzustellen, dass sich die Ypsomed Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch in dieser schwierigen Phase mit viel Know-how und hoher Motivation für die Firma und deren Kunden eingesetzt haben. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung danken an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das überdurchschnittliche und nicht selbstverständliche Engagement.

Ypsomed schuf erneut 72 Stellen und investierte CHF 37 Mio.

Trotz dem Nachfragerückgang bei einzelnen Pens hat Ypsomed im Geschäftsjahr 2006/07 insgesamt CHF 37 Mio. in Produktionsfläche, Anlagen, Maschinen und Werkzeuge und CHF 25.4 Mio. in Forschung und Entwicklung investiert sowie 72 neue Arbeitsplätze geschaffen. Im neuen Geschäftsjahr plant Ypsomed weitere Investitionen im Umfang von rund CHF 60 Mio.

Dr. Dieter Schäfer stellt sich nicht mehr zur Wahl in den Verwaltungsrat

Dr. phil. nat. Dieter Schäfer, bisheriger Vizepräsident des Verwaltungsrates und seit fünfzehn Jahren im Verwaltungsrat der Disetronic und Ypsomed, möchte altershalber und aus gesundheitlichen Gründen beruflich kürzer treten und wird sich deshalb auf die nächste Generalversammlung nicht mehr zur Wiederwahl stellen. Dr. Schäfer war seit 1992 Mitglied des Verwaltungsrates der Disetronic Holding AG und von 1992 bis 2001 als Geschäftsführer der damaligen deutschen Tochtergesellschaften der Disetronic massgebend am erfolgreichen Vertrieb der Insulinpumpen und Pen-Nadeln in Deutschland beteiligt. Für seine langjährigen Verdienste und wertvollen Beiträge als ausgewiesener Diabetes-Spezialist danken wir ihm an dieser Stelle ganz besonders.

Zuversichtlich für die Zukunft

Obwohl Ypsomed nach einem phänomenalen Wachstum im letzten Jahr durch eine Konsolidierungsphase gehen musste, sind wir für die Zukunft der Ypsomed weiterhin zuversichtlich: Ypsomed ist finanziell kerngesund, hat keine Bankschulden und eine hohe Eigenkapitalquote. Ypsomed verfügt über engagierte Mitarbeitende mit viel Know-how und eine innovative Produktpalette, die in attraktiven Wachstumsmärkten hervorragend positioniert ist. Die Profitabilität wird sich in Zukunft wieder verbessern, da die einmaligen Zusatzkosten wegfallen werden und Ypsomed über patentgeschützte, margenstarke Produkte verfügt. Ypsomed ist zuversichtlich, den Unternehmensertrag durch weitere Pharma-Kunden für Pen-Systeme, eine Verstärkung des Pen-Nadel- und Diabetes-Geschäfts sowie die Kombination von Injektionssystemen mit Insulin und anderen Medikamenten in den nächsten drei Jahren auf eine breitere Basis stellen zu können. Die Strategie der Ypsomed wird von einem unternehmerisch und langfristig orientierten Hauptaktionär getragen und von einem erfahrenen Management-Team zusammen mit engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umgesetzt. Das Ziel ist klar: wieder Mehrwert für unsere Kunden und für Sie, wertvolle Aktionärinnen und Aktionäre, zu schaffen. Wir danken Ihnen ganz besonders in dieser Phase für Ihr anhaltendes Vertrauen.



Dr. h.c. Willy Michel

Präsident
des Verwaltungsrates



Richard Fritschi

CEO

VISION UND MISSION

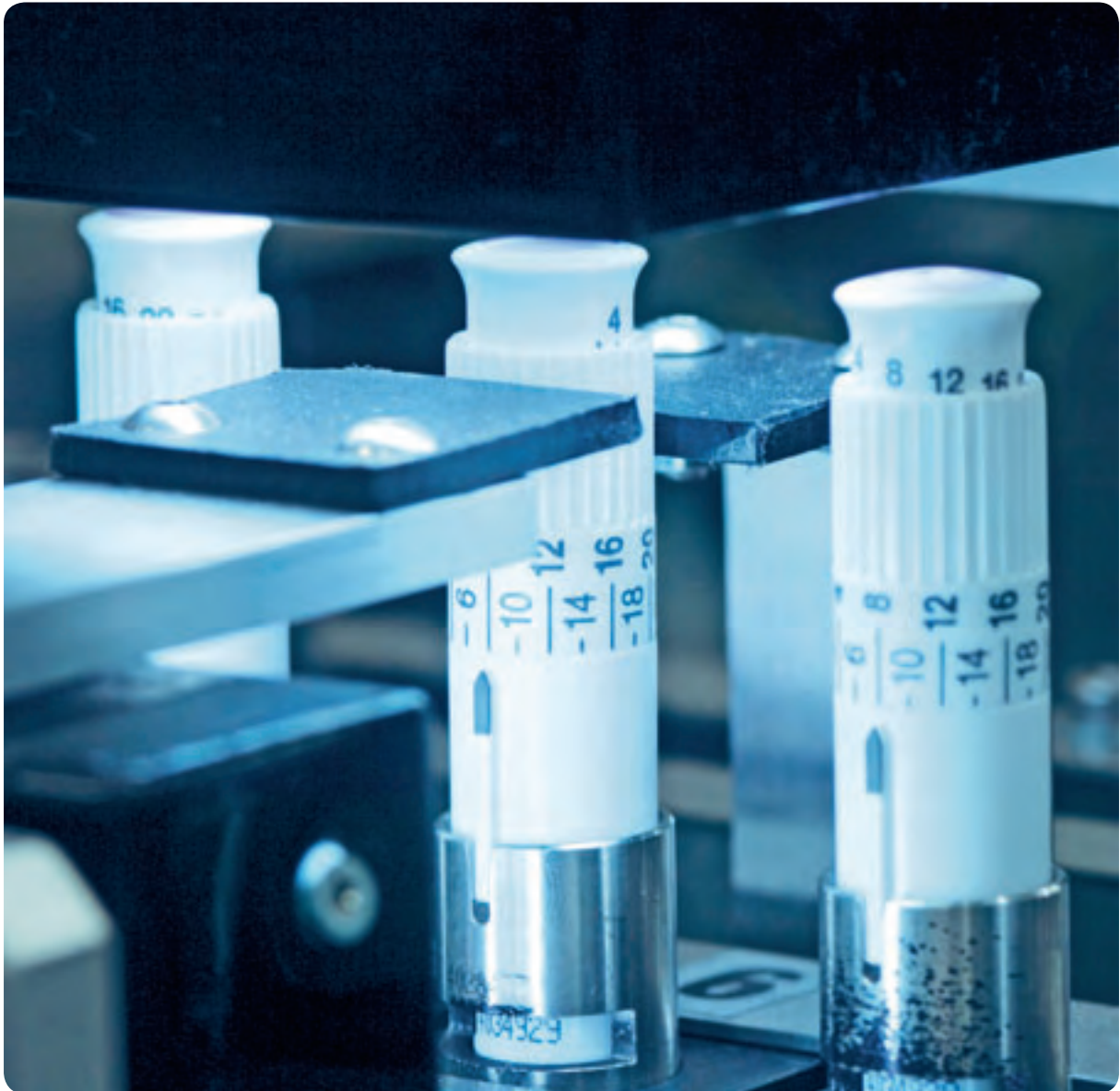
Ypsomed hat im Rahmen ihres jährlichen Strategie-Workshops die bestehende Strategie überprüft und dabei auch die Vision und Mission wie folgt festgelegt:

Vision

- Ypsomed will ihre Position als weltweit führende unabhängige Entwicklerin und Herstellerin von Injektionssystemen für die Selbstverabreichung von Medikamenten ausbauen.
- Ypsomed will mit ihrer universell kompatiblen click-on Nadel und neu entwickelten Safety-Nadeln ihre Position in bestehenden Märkten ausbauen und in neue Pen-Nadel-Märkte vorstossen.
- Ypsomed will ihre Position als wichtige Anbieterin von Diabetesbedarf weiter ausbauen.
- Ypsomed will sich unter Nutzung der vorhandenen Kompetenzen zur Anbieterin von Therapieformen mit Injektionssystemen in Kombination mit Medikamenten weiterentwickeln.

Mission

- Der Spirit of Excellence, das hohe Engagement der Mitarbeitenden auf allen Stufen und der Fokus auf unsere Kernkompetenzen sind die Basis für unseren Geschäftserfolg.
- Mit innovativen, hoch qualitativen und zuverlässigen Produkten tragen wir massgeblich zum Therapieerfolg und bestmöglicher Lebensqualität bei.
- Zu unseren Kunden und Geschäftspartnern streben wir langfristige, vertrauensvolle Beziehungen an, die von Offenheit und Liefertreue geprägt sind.
- Unseren Mitarbeitenden bieten wir ein attraktives und anspruchsvolles Umfeld sowie interessante Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung.
- Für unsere Aktionärinnen und Aktionäre wollen wir nachhaltig Werte schaffen.
- Als Unternehmen nehmen wir unsere ethische, soziale und ökologische Verantwortung ernst.



«Ypsomed hat eine klare und fokussierte Strategie, die auf Technologie- und Diabetes-Kompetenz aufbaut. Diese Kombination ist weltweit einzigartig und bietet attraktive Wachstumschancen.»



Dr. Christoph Rindlisbacher, Senior Vice President Corporate Development

Strategie und Unternehmensentwicklung

Die Strategie der Ypsomed wurde seit der Gründung nicht wesentlich verändert und im letzten Jahr lediglich erweitert, so dass neben dem Hauptgeschäft mit Injektionsystemen, Pen-Nadeln und Diabetesbedarf in Zukunft auch eigene Injektionsysteme zusammen mit Insulin und anderen Medikamenten vertrieben werden sollen.

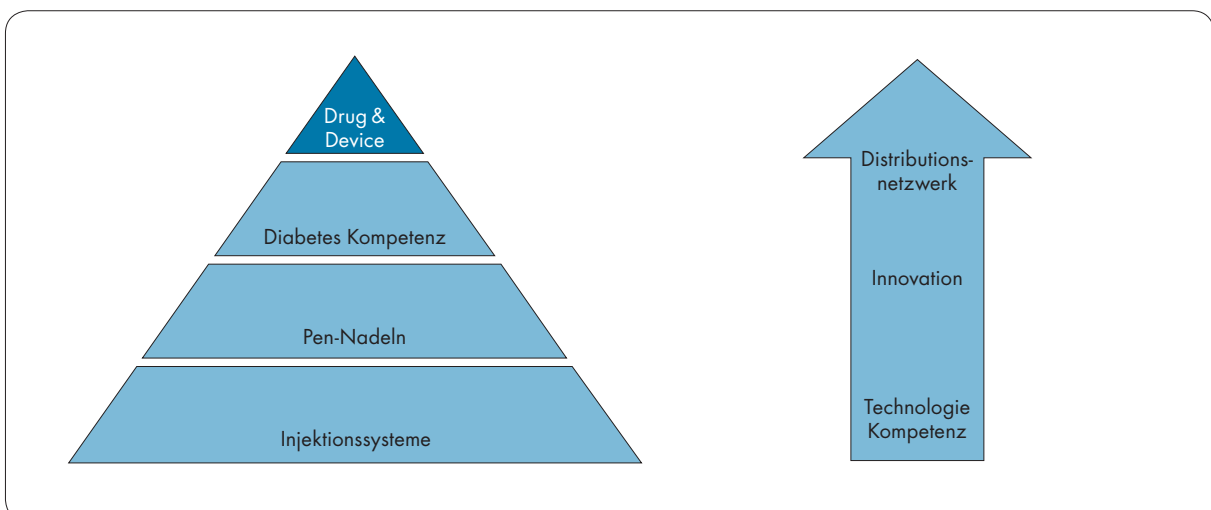
Ypsomed nutzt dabei ihre innovative Technologiekompetenz aus dem Stammgeschäft mit Injektionsystemen und kombiniert diese im Bereich Diabetes mit der vorhandenen Distributionskompetenz in den wichtigsten europäischen Märkten. So ist Ypsomed bereits heute in Deutschland, Frankreich, Holland, den nordischen Ländern und in der Schweiz mit einem eigenen, auf Diabetes spezialisierten Aussendienst präsent.

Das strategische Programm eines Langzeitinjektors für Humaninsulin ist die erste konkrete Umsetzung der erweiterten strategischen Ausrichtung von Ypsomed im Bereich «Drug and Device».

Für die Distribution und den Vertrieb der mit Medikamenten abgefüllten eigenen Injektionsysteme wird Ypsomed mit etablierten Distributionspartnern kooperieren und nur dann eigene Distributionskompetenzen aufbauen oder hinzukaufen, wenn dies ökonomisch sinnvoll erscheint.

Ypsomed wird keine eigene Medikamentenproduktion und Abfüllung aufbauen, sondern diesbezüglich mit bestehenden Partnern zusammenarbeiten.

Ypsomed's erweiterte Strategie



Strategisches Programm «Langzeitinjektor»

Unter dem Programm «Langzeitinjektor» entwickelt Ypsomed eine neuartige Technologieplattform. Im Rahmen der von einem Spezialistenteam vorangetriebenen Entwicklung konnten zahlreiche neue Patente angemeldet werden.

Der «Langzeitinjektor» ist ein semi-disposable Injektionssystem zur intermittierenden Verabreichung einer bestimmten Menge Insulin über eine längere Zeit. Durch eine kontinuierliche Verabreichung von «physiologischem» Altinsulin in konstanten Abständen kann eine gleichmäßigere Absorption des Medikamentes und damit eine bessere Stoffwechseleinstellung erzielt werden.

Er besteht aus den folgenden Teilen:

- Wiederverwendbares Antriebselement mit Motor, Steuerung und Energiequelle
- Einwegmodul mit einer eingebauten Standard-3ml-Insulin-Ampulle, muss je nach benötigter Insulindosis durchschnittlich alle ein bis zwei Wochen gewechselt werden.
- Auswechselbares Infusionsset

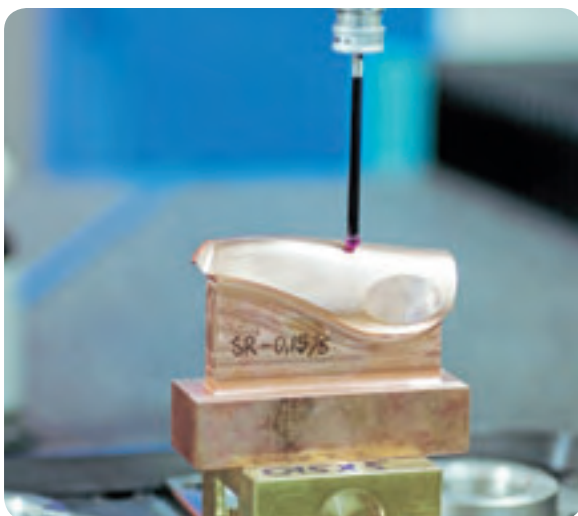
Der innovative Langzeitinjektor ist leicht, ergonomisch geformt und bietet für die Patienten neben hoher Sicherheit einfachste Bedienung ohne aufwendige Schulung. Das ganze System lässt sich zu tiefen Kosten herstellen, womit die Therapie mit dem Langzeitinjektor im Vergleich zur herkömmlichen Pumpentherapie signifikant günstiger ausfallen wird. Der Langzeitinjektor vereinigt also die therapeutischen Vorteile der Pumpentherapie mit der Einfachheit in der Bedienung und den Kostenvorteilen der Pentherapie.

Ein wichtiges Zielsegment für den Langzeitinjektor sind Typ-2-Diabetiker; dabei wird das neue System tendenziell für ältere, pflegebedürftige und weniger mobile Menschen mit Diabetes Vorteile bringen. Mit dem Langzeitinjektor sollten bei pflegebedürftigen Diabetes-Patienten die totalen Therapiekosten dank deutlich

geringerem Betreuungsaufwand gesenkt werden können, da nur für den Wechsel des Infusionssets oder des Disposable Moduls, d.h. im Schnitt höchstens alle drei Tage, professionelle Unterstützung benötigt wird.

Diabetes mellitus hat weltweit epidemische Ausmasse angenommen. Die Anzahl der weltweit an Diabetes erkrankten Menschen wird zudem von heute 200 Millionen bis ins Jahr 2030 auf mehr als 360 Millionen zunehmen. Ypsomed wird sich mit dem Langzeitinjektor zunächst auf die Hauptmärkte Westeuropa und Nordamerika konzentrieren.

«Der Langzeitinjektor von Ypsomed vereinigt die Vorteile von Pen- und Pumpentherapie: Er ist kostengünstig, einfach zu bedienen und bringt Menschen mit Diabetes eine bessere Stoffwechseleinstellung.»



«Ypsomed ist in nachhaltig und stark wachsenden Märkten tätig: Diabetes wächst weltweit mit rund 3%, Insulin mit 10% und Pen-Nadeln sogar mit über 20% pro Jahr.»



Detlef Jantos, Senior Vice President Marketing & Sales

MARKETING UND VERTRIEB

Pen-Systeme

Pen-Systeme für eine Vielzahl weltweit tätiger Pharma-Konzerne sind die wichtigsten Umsatzträger im Kerngeschäft der Ypsomed. Ypsomed entwickelt selber oder im Auftrag von Pharma-Kunden individuelle Pen-Systeme, produziert diese auf hochmodernen und je nach Stückzahlen auf vollautomatischen Anlagen in Burgdorf und Solothurn und liefert die Baugruppen oder fertigen Pen-Systeme anschliessend zur Abfüllung oder zum weiteren Vertrieb an die Logistikzentralen der Pharma-Kunden.

Sanofi-Aventis bleibt ein wichtiger Kunde

Die seit mehr als zwanzig Jahren bestehende Partnerschaft mit Sanofi-Aventis (vormals Hoechst) konnte nach den operativen Schwierigkeiten zu Beginn des Geschäftsjahres auf eine neue Basis gestellt und deutlich optimiert werden. Der Umsatzanteil von Sanofi-Aventis betrug im Geschäftsjahr 2006/07 rund 55% und lag damit unter dem Vorjahreswert. Sanofi-Aventis wird weiterhin die Pen-Systeme OptiClik®, OptiSet® und OptiPen®Pro von Ypsomed für Lantus, Apidra und Insuman vermarkten, aber gleichzeitig auch ihren neuen Einweg-Pen SoloStar® im Markt lancieren. Angesichts der veränderten Bedarfssituation muss Ypsomed die Produktion & Logistik optimieren und den neuen Gegebenheiten anpassen. Ypsomed erachtet die Bedarfssituation derzeit als immer noch volatil, da

die konkreten Bestellmengen von Sanofi-Aventis auch vom Markterfolg von SoloStar® und allfälligen Reaktionen von Wettbewerbern abhängen dürften.

Starkes Umsatzwachstum bei Lantus

Für Ypsomed ist sicher positiv, dass der Hauptkunde Sanofi-Aventis im letzten Geschäftsjahr (Kalenderjahr 2006) mit Lantus einen Umsatz von Euro 1.67 Mrd. (CHF 2.7 Mrd.) erreicht hat und das Umsatzwachstum mit 36.9% immer noch sehr hoch ausfiel. Die Penetrationsrate von Insulin-Pen-Systemen ist in den USA mit geschätzten 15% auf einem sehr tiefen Niveau und bietet deshalb nach wie vor ein Potenzial für den OptiClik®-Pen von Ypsomed. Lantus ist sieben Jahre nach der Lancierung in Europa zum führenden und meist verbreiteten Insulin weltweit geworden. Für Sanofi-Aventis ist Lantus das am stärksten wachsende Medikament und zum heute sechst wichtigsten Umsatzträger des Pharma-Konzerns avanciert.

Diabetes ist der Hauptmarkt – Neue Chancen durch Biotechnologie

Diabetes und damit Insulin bleiben mittel- bis langfristig für Ypsomed das Hauptanwendungsgebiet. Benutzerfreundliche und hochpräzise Injektionssysteme haben sich bereits oder werden sich in Zukunft auch in anderen Anwendungsgebieten durchsetzen, beispielsweise bei Anämie, Hepatitis, Hormontherapien, Infertilität, Osteoporose, Psoriasis, rheumatoider Arthritis, Thrombose oder Wachstumsstörungen. Mehr als die Hälfte der bei Pharma- und Biotechfirmen in der Pipeline befindlichen Substanzen sind biotechnisch hergestellte Peptide, die überwiegend injiziert werden müssen. Der Bedarf an kundenspezifischen Injektionssystemen dürfte damit in Zukunft weiter zunehmen.

Wachstum bei anderen Pen-Systemen

Die Gesamtumsätze mit Pen-Systemen für Pfizer, Eli Lilly, Roche, Genentech, Merck Serono, NPS und andere Pharma-Kunden haben auch im Geschäftsjahr 2006/07 erneut zugenommen, obwohl der Markteintritt des Pens von NPS für Parathormon in den USA wegen Verzögerung bei der Registrierung der Substanz nicht wie geplant erfolgt ist. Mit einigen der Kunden wurde an Line-Extensions und neuen Produktvarianten gearbeitet, welche im laufenden Geschäftsjahr lanciert werden. Ebenfalls im laufenden Geschäftsjahr ist die Markt-Einführung des Pen-Systems für das Diabetes-Medikament Symlin® (pramlintide acetate) von Amylin Pharmaceuticals geplant.

Pen-Nadeln



Die Pen-Nadeln von Ypsomed sind in verschiedenen Längen erhältlich

Unter der Leitung von Dr. Jörg-M. Paul, welcher für die europäischen Tochtergesellschaften der Ypsomed und für DiaExpert verantwortlich ist, sind insgesamt 105 Mitarbeiter im Vertrieb der Pen-Nadeln und im Diabetes Direktgeschäft engagiert.

DiaExpert – Diabetes-Direktgeschäft wächst rascher als geplant

Erfreulich für Ypsomed ist, dass sich das Diabetes-Direktgeschäft DiaExpert im Geschäftsjahr 2006/07 hervorragend weiterentwickelt hat. Das Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr betrug rund 12.6% (10% in Lokalwährung) und hat damit die ursprüngliche Planung übertroffen. Dieses Wachstum ist umso erstaunlicher, als DiaExpert einem wachsenden Kostendruck durch die Krankenkassen ausgesetzt ist. Der Erfolg von DiaExpert liegt in der Fokussierung auf Insulinpumpenträger und intensiviert behandelte Patienten, die bei DiaExpert nicht nur das umfassende Produktsortiment, sondern auch die persönliche Beratung sowie innovative Informations- und Servicematerialien schätzen. Im Geschäftsjahr 2006/07 wurde auch der Vertriebsweg über DiaExpert Diabetesfachgeschäfte weiter ausgebaut und wird auch in den kommenden Jahren weiterentwickelt. In Deutschland ist es ab April 2007 zu umfassenden Änderungen bei den gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen gekommen, auf die sich auch DiaExpert einstellen müssen. Zum einen ist ein steigender Preisdruck zu erwarten, zum anderen sieht DiaExpert Chancen für weitergehende Kooperationen.

Umsatz bei Pen-Nadeln um 22.6% gesteigert

Das Geschäft mit den Pen-Nadeln Penfine® universal click™ sowie Clickfine™ universal und Optifine™ in Deutschland hat sich im Geschäftsjahr 2006/07 sehr gut weiterentwickelt. Das Umsatzwachstum der Ypsomed Pen-Nadeln betrug 22.6% und lag damit über dem Gesamtwachstum. Besonders erfreulich waren die guten Resultate in den USA sowie der Tochtergesellschaften in Frankreich, Holland, Deutschland und des Heimmarkts Schweiz, die sich unter anderem auch aus einer engen Zusammenarbeit im Rahmen von Marketing- und Vertriebsaktivitäten mit Sanofi-Aventis ergaben. Die universale Einsatzmöglichkeit der patentierten «click-on» Pen-Nadeln auf allen gängigen Pen-Systemen wurde in Europa mit einer aufmerksamkeitsstarken Werbekampagne in Comic-Form unter dem Motto «Click & Go» beworben, welche sowohl bei Fachkreisen als auch bei Menschen mit Diabetes auf sehr gute Akzeptanz stiess. Das Geschäft mit Ypsomed Pen-Nadeln wurde ebenfalls über Distributoren erfolgreich weiterentwickelt. Die Beziehung zu den bestehenden Distributoren konnte ausgebaut werden, hier ist z.B. die gute Entwicklung in Grossbritannien, Griechenland und der Türkei zu nennen. Neue Distributionspartner wurden in Island, Israel, Serbien und Spanien gewonnen.

Marktausdehnung durch häufigeren Wechsel der Pen-Nadel

Da die Häufigkeit des Nadelwechsels mit ca. neun Injektionen pro Nadel in Deutschland weit hinter anderen europäischen Ländern zurückliegt, wurde in einer Kooperation der führenden Pen-Nadel Hersteller mit dem Verband der Diabetes BeraterInnen in Deutschland die Notwendigkeit der Einmalnutzung von Pen-Nadeln in der Öffentlichkeit unter dem Motto «Weil es unter die Haut geht» in diversen Veröffentlichungen sowie im Rahmen von Veranstaltungen mit Fachkreisen und Betroffenen erfolgreich thematisiert. Damit eine nachhaltige, deutliche Veränderung der Injektionsgewohnheiten eintritt, wird dieses Thema auch in den nächsten Jahren konsequent zu verfolgen sein.

Wachsende Marktchancen für Pen-Nadeln in den USA

Ypsomed ist seit 1998 mit Pen-Nadeln in den USA präsent und vertreibt diese seit 2003 u.a. auch durch WalMart, wo die Ypsomed Pen-Nadeln unter WalMart's Private Label Store Brand «Reli-on» angeboten werden. In den USA besteht ein grosses Potenzial für Pen-Nadeln, besonders wenn die Penetrationsrate bei Insulin-Pens – wie erwartet – in Zukunft kontinuierlich zunehmen wird.

Neue Produktionskapazitäten für Pen-Nadeln in Solothurn

Ypsomed erachtet das Pen-Nadel Geschäft als strategisch wichtig und will in diesem Bereich in Zukunft weiter wachsen. Um die dafür benötigten Produktionsmengen rechtzeitig zur Verfügung zu stellen, baut Ypsomed derzeit in Solothurn einen neuen Reinraum.

Die Produktionskapazität soll von aktuell gegen 200 Mio. Pen-Nadeln pro Jahr auf rund 500 Mio. pro Jahr mehr als verdoppelt werden. Gleichzeitig mit dem Produktionsausbau werden Prozessverbesserungen in der Produktion realisiert, womit eine Kostenreduktion angestrebt wird. Insgesamt stehen 3 300 m² zur Verfügung und damit auch Platzreserven für die Produktion weiterer Sterilprodukte.

Die geplanten Investitionen für die Gebäudeinfrastruktur, den Reinraum, die Spritzgussmaschinen, die Werkzeuge, Montageautomaten und Verpackungsanlagen belaufen sich auf insgesamt rund CHF 20 Mio. und werden grösstenteils ins laufende Geschäftsjahr fallen. Der Zeitplan sieht vor, dass die Aufbauarbeiten bis Herbst 2007 abgeschlossen sind und die Produktion nach einer Test- und Qualifizierungsphase ab Frühling 2008 aufgenommen werden kann.

Unsere Kunden mit den zugehörigen Pen-Systemen



OptiClick®-Pen für die Insuline Lantus und Apidra



OptiSet®-Pen für die Insuline Insuman, Lantus und Apidra



OptiPen®Pro für die Insuline Insuman und Lantus





Dongbao®-Pen für die Behandlung von Diabetes



Genotropin-Pen® für Wachstumshormon-Therapie



HumatroPen™ MG und HumatroPen™ 3 für Wachstumshormon-Therapie



Nutropin AQ Pen® für Wachstumshormon-Therapie



Roferon®-Pen für die Behandlung von Hepatitis C und Reco®-Pen für renale Anämie



GONAL-f®-Pen für die Behandlung von Infertilität



Preatact®-Pen für die Behandlung von Osteoporose



... und andere Partner



«Ypsomed pflegt langjährige Kundenbeziehungen mit global tätigen Pharma-Konzernen wie Sanofi-Aventis, Eli Lilly, Pfizer, Roche, Genentech, Merck Serono, Amylin, NPS und anderen.»



Maurice Meytre, Chief Operating Officer (COO)

OPERATIONS

Neuer Chief Operating Officer (COO)

Im November 2006 übernahm Maurice Meytre die neu geschaffene Position des Chief Operating Officer (COO) der Ypsomed Gruppe. Maurice Meytre verfügt über siebzehn Jahre operative Führungserfahrung in der Medizintechnik, u.a. bei Zimmer, Sulzer Medica und Protek France. Als COO unterstehen ihm die Produktion & Logistik, der Einkauf, der neu geschaffene Bereich Technologie und die Kundenpflege der Pharma-Partner.

Hauptziele der neuen Organisation

Die Hauptziele des Chief Operating Officers (COO) mit der neuen Organisation sind folgende:

Schnellere Produktentwicklung

Zu Beginn des Jahres 2007 wurden die Abteilungen Process Engineering und Industrial Development aus dem Bereich Produktion zusammen mit der bisherigen Forschung & Entwicklung in den neuen Bereich Technologie transferiert. Dadurch wird sichergestellt, dass das Process Engineering bereits zu Beginn der Entwicklung miteinbezogen wird, womit nicht nur Zeit gewonnen, sondern auch eine kostengünstigere Herstellung sichergestellt werden soll. Zudem werden neu auch strategische Lieferanten – wie Werkzeugbauer oder Elektronikfirmen – zu Beginn in die Projekte der Ypsomed involviert.

Stärkere Kundenorientierung

Das Produkte- & Kunden-Management wurden aus der Abteilung Marketing & Vertrieb in den Bereich Operations transferiert. Das Produkte- & Kunden-Management ist die zentrale Schnittstelle zu unseren Kunden und muss nicht nur mit dem Bereich Technologie für die erfolgreiche Projektrealisierung und die dauernde Produktpflege sorgen, sondern auch mit der Produktion & Logistik zusammen die rechtzeitige und qualitativ gute Auslieferung der von den Kunden benötigten Liefermengen sicherstellen.

Höhere Effizienz und Produktivität

Das oberste Ziel für die Produktion & Logistik ist die Steigerung der Produktivität. Durch den Transfer des strategischen Einkaufs, des Process Engineerings und der Industrialisierung kann sich die Produktion & Logistik besser auf ihre Kernaufgaben fokussieren. Der strategische Einkauf untersteht neu direkt dem COO und wird entsprechend mehr Bedeutung erlangen. Zudem werden ähnliche Aktivitäten physisch zusammengelegt, um die Effizienz zu erhöhen. Die manuelle Pen-Montage, die Verpackung und die Logistik werden neu in einem zentralen Gebäude untergebracht (Ypsomed Nord), wodurch drei kleinere Standorte geschlossen werden können.

Ypsotec AG in Grenchen – Spezialistin für Präzisionsdrehteile

Die Ypsotec AG mit Sitz in Grenchen ist ein Tochterunternehmen der Ypsomed Holding AG und eine der führenden Schweizer Anbieterinnen von qualitativ hochstehenden Präzisionsdrehteilen. Die Décolletage AG – wie Ypsotec früher hiess – wurde bereits 1916 gegründet und feierte letztes Jahr ihr 90-jähriges Bestehen. Die Ypsotec verfügt über ein langjähriges Know-how und einen modernsten Maschinenpark für die Bearbeitung von zerspanbaren Materialien und Legierungen zu Präzisionsdrehteilen im Durchmesserbereich von 1 bis 65 mm. Unter der Leitung von Geschäftsführer Heinz Ackermann beschäftigt die Ypsotec AG aktuell 115 Mitarbeitende. Die Firma ist spezialisiert auf kundenspezifische Anfertigungen mit hohen Qualitätsanforderungen und nach allen wichtigen ISO-Normen zertifiziert, inklusive ISO-Norm 13485 für Medizintechnik. Ypsotec beliefert namhafte Kunden im In- und Ausland aus den Branchen Medizintechnik, Sensortechnik, Hydraulik und Pneumatik, Gebäudetechnik, Elektrotechnik, Kommunikationstechnik, Apparatebau, Optik, Mess- und Regeltechnik sowie Sicherheitstechnik. Ypsotec bietet ihre Dienstleistungen von der Konzeption über die Planung bis zur Realisierung und zur Fertigstellung inkl. Laserbearbeitung an. Dank einem flexiblen Jahresarbeitszeitmodell und hochmoderner Werkzeugvorbereitung

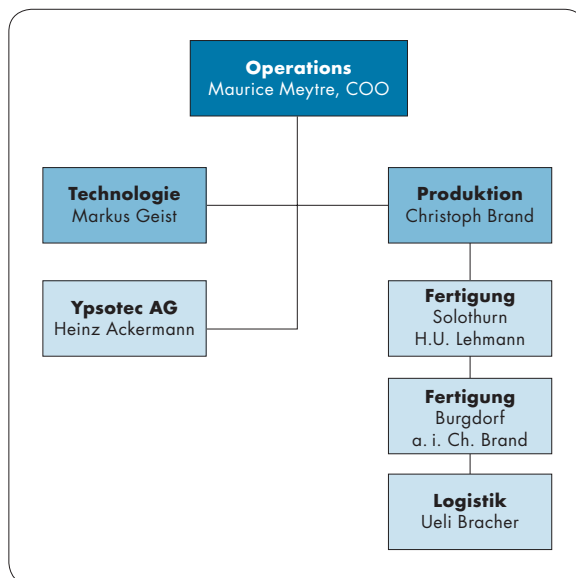
ist es Ypsotec gelungen, einen 168-Stunden-Betrieb aufzubauen und aufrecht zu halten. Zusätzlich stehen der Ypsotec an ihrem zweiten Standort Tabor in Tschechien insgesamt 13 Mitarbeiter zur Verfügung.

Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit

Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit bleiben wichtige Zielgrößen für die Ypsomed Gruppe und bedeutende Elemente in jedem Entscheidungsprozess. Die Aktivitäten in den Bereichen Energieeffizienz, Reduktion von Emissionen, Entsorgung, Arbeitssicherheit und Objektschutz sollen gezielt weiter vorangetrieben und professionalisiert werden. Zur Erreichung dieser Ziele werden die bestehenden Ressourcen personell verstärkt. Bereits jetzt aber gelten die Produktionsprozesse in der Ypsomed Gruppe als emissionsarm und umweltverträglich.

Beim Spritzgiessen werden Kunststoff-Granulate über Hitze aufgeschmolzen und mit hohem Druck in Formen gepresst. Kunststoff- und Metallabfälle werden bestmöglich dem Recycling zugeführt oder als hochwertiger Brennstoffersatz an die öffentlichen Kehrichtverbrennungsanlagen geliefert. Die in der Kunststoffindustrie benötigten Kühlanlagen sind auf dem neuesten Stand der Technik. Sie arbeiten ohne ozonschädigende Substanzen und funktionieren weitgehend als geschlossene Systeme oder beziehen das benötigte Kühlwasser aus dem Grundwasser, ohne es zu verschmutzen. Wasser aus dem Trinkwassernetz wird nicht bezogen. Die Montageprozesse erfolgen weitgehend emissionslos und sind generell nicht umweltbelastend. Am Standort Solothurn werden derzeit rund CHF 5 Mio. in die Gebäudesubstanz investiert, u.a. um zukünftig Heizenergie zu sparen. Verbesserungsmöglichkeiten sieht Ypsomed bei der Optimierung der Wärmerückgewinnung von Spritzgussmaschinen und aus dem Kühlwasser.

Operations





Markus Geist, Senior Vice President Technology

«Innovation ist ein zentraler Erfolgsfaktor der Ypsomed. Mit innovativ denkenden Mitarbeitern entwickeln wir neue Produkte und sichern diese durch eine Vielzahl von Patenten.»

TECHNOLOGIE UND INNOVATION

Innovation als Erfolgsfaktor der Ypsomed

Sowohl Ypsomed als auch deren Vorgängerin Disetronic sind aus dem Bestreben nach innovativen und kundenfreundlichen Produkten entstanden. Entsprechend hoch ist der Stellenwert der Forschung & Entwicklung, welche für die Entwicklung neuer und die kontinuierliche Verbesserung bestehender Produkte zuständig ist. Die jüngste Vergangenheit der Ypsomed hat aber auch gezeigt, dass eine effiziente und qualitativ einwandfreie Produktion nur möglich ist, wenn bereits bei der Entwicklung die richtigen Grundlagen geschaffen werden und früh im Prozess eng in den Teams der Industrialisierung, Produktion & Logistik zusammengearbeitet wird.

Neuer Bereich Technologie mit neuer Führung

Um diesen erhöhten Anforderungen in Zukunft besser gerecht zu werden, wurde die bisherige Abteilung Forschung & Entwicklung mit dem Process Engineering, dem Projektmanagement und der Produktpflege

im neu geschaffenen Bereich Technologie zusammengefasst und direkt dem Chief Operating Officer (COO) unterstellt. Durch die neue Organisationsform wird erreicht, dass die Entwicklung des Designs und die Entwicklung der Herstellprozesse synchron und nicht sequenziell ablaufen. Dadurch wird eine grössere Prozessstabilität erreicht, aber auch die Entwicklungszeiten können weiter verkürzt werden. Den Bereich Technologie, welcher neu über 140 Mitarbeiter umfasst, führt Markus Geist, der bereits seit Juni 2006 die Abteilung Forschung & Entwicklung leitete. Markus Geist verfügt über langjährige Erfahrung in der Entwicklung in der Dieselmotoren-Industrie zuletzt als Hauptabteilungsleiter Forschung & Entwicklung bei der RUAG Land System AG. Seit 2007 wurde zudem ein funktionen-übergreifendes Project-Review-Board etabliert, welches alle laufenden Entwicklungs- und Industrialisierungsprojekte der Ypsomed regelmässig im Rahmen eines Projekt-Reportings mit speziellem Fokus auf Funktionalität, Realisierbarkeit und Herstellkosten überprüft. Dem Project-Review-Board gehören diverse Abteilungsleiter an sowie langjährige und erfahrene Experten-Mitarbeiter, darunter auch Gründer und Verwaltungsratspräsident Willy Michel.

Abschluss wichtiger Projekte 2006

Das vergangene Geschäftsjahr war geprägt durch den Abschluss wichtiger Entwicklungsprojekte, u.a. der überarbeitete OptiClik®-Pen und die neue Generation des OptiSet®-Pens für Sanofi-Aventis, der Preotact®-Pen für NPS Pharmaceuticals/Nycomed, die neue Generation des Humatro-Pen III für Eli Lilly sowie den Penfine® Needle Remover. Der Remover ist eine optimale Sicherheitsvorrichtung zum Abschrauben von Pen-Nadeln. Er vermindert das Risiko von Stichverletzungen, bietet dank der Einhandbedienung und dem grossen Schutzschild deutlich mehr Sicherheit für das Fachpersonal in Spitälern und Arztpraxen.

Neuer Preotact® Mehrweg-Pen für NPS Pharmaceuticals/Nycomed

Im Jahr 2006 wurde das Entwicklungsprojekt Preotact® Mehrweg-Pen für NPS Pharmaceuticals/Nycomed erfolgreich abgeschlossen. Der Preotact®-Pen weist eine spezielle Konstruktion mit seitlicher Aktivierung auf, welche Osteoporose Patienten eine einfache Handhabung ermöglicht. Der Pen verfügt über einen integrierten Nadelschutz und Mehrkomponenten-Spritzgussteile für eine besonders benutzerfreundliche Bedienung. Nycomed lancierte den Preotact®-Pen im Juni 2006 in Europa. Der Markteintritt in den USA verzögerte sich wegen regulatorischer Anforderungen beim Medikament auf unbestimmte Zeit.

Neuer Humatro-Pen III

Der Humatro-Pen III ist die neue Generation und Nachfolger des Humatro Pen MG, welche Eli Lilly für sein Wachstumshormon Humatrope einsetzt. Da im gleichen Pen Ampullen mit verschiedenen Konzentrationen des Medikamentes verabreicht werden können, wurde das Elektronikmodul so weiterentwickelt, dass es dem Arzt oder dem Patienten möglich ist, die effektiv gewählte Konzentration des Medikamentes am Pen einzustellen. Eine potenziell fehleranfällige Umrechnung von Gewichts- in Injektionseinheiten entfällt damit und verbessert die Benutzerfreundlichkeit und Sicherheit für den Patienten.

Attraktive Palette neuer Pen-System Plattformen

Im letzten Geschäftsjahr wurden die Aktivitäten im Bereich Eigenentwicklung von Mehrweg- wie auch Einweg-Pen-Systemen, welche als Plattformen für spätere Kundenprojekte dienen, deutlich verstärkt. Der Vorteil von Plattformentwicklungen liegt in der deutlich reduzierten Entwicklungszeit für kundenspezifische Pens.

So werden Module wie Dosiermechaniken, Ausschütthilfen, Anzeigemechaniken oder Elektronikmodule eigenständig entwickelt, so dass in den anschließenden Kundenprojekten aus diesen vorentwickelten Modulen ein Einweg- oder ein Mehrweg-Pen zusammengestellt werden kann. Bei den Autoinjektoren fokussiert Ypsomed die Entwicklung auf Einwegsysteme. Die Darstellung zeigt die Vielzahl der bestehenden Ypsomed-Plattformen.

Aussichtsreiche, neue Kundenprojekte

Der neue Einweg-Pen für das Diabetes-Medikament Symlin® von Amylin steht vor der Markt-Einführung. Symlin® wird von Menschen mit Diabetes verwendet, die sich bereits mit Insulin behandeln sowie zur Glukosesteuerung nach den Mahlzeiten. Den Einweg-Pen wird es in zwei Dosisvarianten geben (high and low dose).

Ypsomed entwickelt auf der Basis des seit Jahrzehnten bewährten Metall-Pens einen neuen Mehrweg-Pen für Insulin, der insbesondere auch für den asiatischen Markt gedacht ist.

	Pen-Systeme Diabetes	Andere Pen-Systeme	Autoinjektoren
Mehrweg Pen-Systeme >	Iapetus / Indus 	Kundenspezifische Pen-Entwicklungen	
< Einweg Pen-Systeme	Juliet - Automatic 	Ganymed  Dose Memory	Silberhorn 
	Inka - Manual 	Tian 	
Legende:			
		Lynx 	Trio 



Christoph Brand, Senior Vice President Production & Logistics

«Ypsomed verfügt über hochmoderne und automatisierte Produktionskapazitäten für die präzise Herstellung von Millionen von Pen-Systemen und Pen-Nadeln.»

PRODUKTION & LOGISTIK

Ypsomed Produktion in Zahlen

Der Kapazitätsaufbau am Standort Solothurn konnte im ersten Quartal des letzten Geschäftsjahres abgeschlossen werden. Der gesamte Personalbestand in der Produktion & Logistik betrug per 31. März 2007 insgesamt 688 Mitarbeitende, davon 12 Temporärstellen. In der Produktion stehen rund 110 Spritzgussmaschinen mit zugehörigen Handlinggeräten, 8 Montageautomaten, 27 Bedruckungsautomaten und 8 Handmontagelinien sowie rund 350 grössere und kleinere Kunststoff-Spritzwerkzeuge im Einsatz, um die grosse Vielfalt an verschiedenen Kunststoffkomponenten für die von Ypsomed hergestellten Pens und Pen-Nadeln produzieren zu können.

Produktionsunterbruch beim OptiClik®

Die Produktion des semi-disposable OptiClik®-Pens für Sanofi-Aventis verlief im letzten Geschäftsjahr – wie bereits im Mai letzten Jahres kommuniziert – nicht wie geplant und führte wegen design- und prozesstechnisch bedingten Qualitätsproblemen zu einem Produktionsunterbruch beim wieder verwendbaren Steuerungsmodul

im Werk Solothurn. Die technische Überarbeitung des OptiClik® Produktes und zahlreiche manuelle Prüf- und Nacharbeiten ermöglichten den Wiederbeginn der Produktion ab Anfang Juli 2006. Die Produktion des OptiClik® läuft seither wieder stabil.

Produktionsumstellung für neue Generation des OptiSet®-Pens

Die Produktion für den OptiSet® Einweg-Pen für Sanofi-Aventis ist stückzahlenmässig die grösste und erfolgt deshalb aus Risiküberlegungen an zwei Standorten Burgdorf und Solothurn. Die gewünschten Zielmengen konnten im ersten Halbjahr 2006/07 beim OptiSet® durch einen 6- oder 7-Tage-Betrieb gewährleistet werden. Im Rahmen des Produktlebenszyklus lancierte Sanofi-Aventis im zweiten Halbjahr die neue Generation des OptiSet®-Pens, welcher neben einigen funktionalen Neuerungen auch zusätzliche Beschriftungen aufweist. Obwohl diese für den Aussenstehenden lediglich kleine Änderungen darstellen, waren die Konsequenzen für Ypsomed deutlich weitreichender. So mussten nicht nur wichtige Spritzgussteile neu entwickelt und die entsprechenden Werkzeuge hergestellt werden, sondern auch die Bedruckungsmaschinen und Montageautomaten umgestellt und alle dafür notwendigen Qualifizierungs- und Validierungsarbeiten sichergestellt werden. Diese Umstellungen führten jeweils zu einem teilweisen Produktionsunterbruch, wurden zuerst in Burgdorf durchgeführt und erfolgen derzeit in Solothurn. Dank einem flexiblen Beschäftigungsmodell konnte ein Personalabbau von qualifizierten Mitarbeitern vermieden werden. Die Umstellung auf die neue OptiSet® Version läuft planmässig und wird noch bis Herbst 2007 andauern.

Produktionsintegration beim Gonal-f® Einweg-Pen für Merck Serono

Die in der Vergangenheit aus Platz- und Kapazitätsgründen teilweise an externe Lohnfertiger vergebene Komponentenfertigung für den Gonal-f® Einweg-Pen für Merck Serono wird in die Ypsomed integriert. Mit dem Rücktransfer kann nicht nur die Produktionseffizienz, sondern auch die Qualität und Produktionssicherheit weiter verbessert werden.

Neues Logistik-Center in Burgdorf (Ypsomed Nord)

Ypsomed hat im letzten Jahr ein vierstöckiges Logistik- und Lagergebäude im Industriegebiet Buchmatt im Norden Burgdorfs langfristig gemietet und bautechnisch für rund CHF 5 Mio. an die Bedürfnisse der Ypsomed angepasst. Es ist geplant, bis Ende 2007 die Logistik- und Lagerhaltung in diesem Gebäude zu zentralisieren und zusätzlich die manuelle Pen-Montage und Produkt-Konfektionierung zusammenzufassen, so dass über die nächsten Jahre Kosteneinsparungen realisiert werden können.

Strategische Landreserven in Solothurn

Mitte 2006 hat Ypsomed nach langen Verhandlungen das gesamte Grundstück (42 361 m²) des Ziegelmattareals am Standort Solothurn erworben und sich damit mittel- bis langfristig strategisch günstige Produktionsfläche in der Schweiz gesichert. Die zukünftige Nutzung der verfügbaren Fläche in Solothurn ist derzeit Gegenstand einer Ypsomed übergreifenden Standortplanung.

Strategische Zusammenarbeit im Werkzeugbau

Für die effiziente und qualitativ einwandfreie Herstellung von hoch präzisen Kunststoffteilen sind entsprechende Spritzguss-Werkzeuge ein zentraler Erfolgsfaktor. Anstatt wie bisher mehrere Werkzeughersteller bei der Industrialisierung neuer Produkte zu beteiligen, hat Ypsomed in diesem Bereich die Adval Tech Gruppe als strategischen Partner ausgewählt. Ziel der strategischen Zusammenarbeit ist die Verbesserung der Qualität und die Reduktion der Durchlaufzeiten sowie eine weitergehende Standardisierung der eingesetzten Werkzeuge. Der interne Werkzeugbau wird sich künftig vermehrt auf den Unterhalt und die Herstellung kleinerer Einzelwerkzeuge und die rasche Prototypenfertigung konzentrieren.



«Ypsomed hat im letzten Jahr überdurchschnittlich ins Qualitätsmanagement investiert und sich fachlich wie auch personell verstärkt.»



Dr. Manfred Mäder, Senior Vice President Quality Management & Regulatory Affairs

QUALITÄTSMANAGEMENT

Qualitätsmanagement als Priorität

Die Lancierung neuer Produkte und das überdurchschnittlich hohe Umsatzwachstum der Ypsomed Gruppe in den letzten drei Jahren erhöhte nicht nur die Anzahl gefertigter Teile, Komponenten und Baugruppen massiv, sondern auch die Vielfalt und Komplexität in den Herstellprozessen. Diese enorm gesteigerten Produktionsmengen und der hohe Zeitdruck beim Ausbau der Produktionskapazitäten stellten für Ypsomed eine grosse Herausforderung dar.

Ausbau des Qualitätsmanagements

Diese Situation bewirkte eine grundlegende Analyse des bestehenden Qualitätswesens mit dem Ziel, Qualität noch besser und noch früher im Entwicklungs- und Produktionsprozess sicherzustellen. Auftretende Produktionsprobleme sollen damit in Zukunft noch besser und frühzeitig im Prozess und nicht erst auf der Stufe des Endproduktes erkannt werden. Im Rahmen eines Spezialprojektes wurde das Qualitätsmanagement mit Unterstützung von externen Spezialisten in den letzten achtzehn Monaten fachlich und personell stark ausgebaut. Die Qualitätsabteilung wurde von 55 auf 77 Personen erhöht und sollte im laufenden Geschäftsjahr gemäss aktueller Planung weiter auf insgesamt rund 85 Personen ausgebaut werden. Im Zuge dieses Aufbaus des Qualitätsmanagements wurden auch neue Strukturen geschaffen und die Verantwortlichkeiten klarer definiert. Die Arbeitsabläufe und

Anweisungen wurden ebenfalls überprüft und präziser festgelegt. Um die Qualität über den gesamten Wertschöpfungsprozess sicherzustellen, wurden über achtzehn Lieferanten-Audits durchgeführt. Zudem wurden die von der SQS im März 2007 durchgeführten Re-Zertifizierung-Audits erfolgreich abgeschlossen.

Qualitätsmanagement bei allen Mitarbeitenden stärker verankern

Parallel hierzu wurden firmenübergreifende, eindeutige Qualitätsvorgaben definiert, an denen sich alle Mitarbeitenden orientieren. Zur Unterstützung dieses Prozesses wurden umfangreiche Schulungs- und Trainingsmassnahmen durchgeführt. Ziel der Ypsomed ist es, das Qualitätsbewusstsein bei allen Mitarbeitenden weiter zu fördern und tiefer zu verankern. Die Schulungsmassnahmen sind besonders wichtig, weil wegen des starken Wachstums rund die Hälfte aller Mitarbeitenden weniger als zwei Jahre bei der Ypsomed tätig sind.

Kunden-Audits bringen Bestätigung

Erste Erfolge des verbesserten Qualitätssystems sind bereits bei Audits von unseren Kunden und Behörden erkennbar. Diese Audit-Berichte zeigen, dass in den untersuchten Bereichen und Abläufen entweder keine Bemerkungen mehr festgestellt wurden resp. die Anzahl Bemerkungen deutlich zurückgegangen ist und umgehend behoben werden konnten. Das Qualitätsmanagement der Ypsomed wird nun sukzessive weiter auf- und ausgebaut. Insbesondere sollen Qualitätssicherungsmassnahmen implementiert werden, um das Qualitätsmanagement effizienter zu gestalten.

Qualitätsmanagement unter neuer Führung

Ein wichtiger Meilenstein im vergangenen Geschäftsjahr war die Neubesetzung der obersten Führung des Qualitätsmanagements. Nach einem professionellen Such- und Auswahlverfahren konnte ab 1. Januar 2007 Dr. Manfred Mäder als neuer Leiter Quality Management & Regulatory Affairs und Mitglied der Geschäftsleitung gewonnen werden. Dr. Manfred Mäder hat eine Ausbildung als promovierter Pharmazeut absolviert und verfügt über eine langjährige Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie. Vor dem Wechsel zu Ypsomed leitete er die Qualitätssicherung für Fertigarzneimittel bei Sanofi-Aventis am Standort Frankfurt.

Vor dieser Aufgabe war er Produktleiter Quality and Regulatory für eines der globalen Produkte von Aventis, wodurch er weltweit mit den wichtigen Behörden Erfahrungen sammeln konnte. Davor war Dr. Manfred Mäder während eines mehrjährigen Aufenthalts in den USA in verschiedenen Positionen im Qualitätsmanagement tätig und kennt dadurch auch die Erwartungshaltungen der US-Behörden im Detail.





«Ypsomed hat gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich auch in einer schwierigen Phase voll für das Unternehmen engagieren.»



Yvonne Müller, Senior Vice President Human Resources

PERSONAL UND ORGANISATION

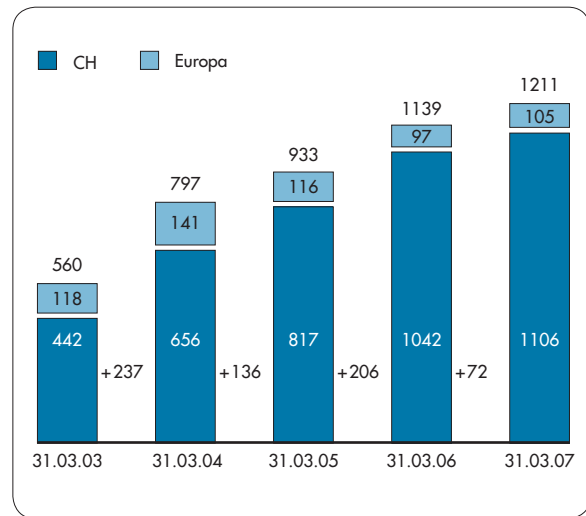
Wechsel im Führungsteam der Ypsomed

Wie im Geschäftsbericht bereits an verschiedener Stelle erwähnt, wurde im vergangenen Geschäftsjahr 2006/07 das Führungsteam der Ypsomed neu besetzt. Mitte September 2006 ernannte der Verwaltungsrat Richard Fritschi zum neuen CEO der Ypsomed Gruppe. Im November 2006 übernahm Maurice Meytre die neu geschaffene Position als Chief Operating Officer (COO). Das Management-Team wurde zudem am 1. Januar 2007 durch Dr. Manfred Mäder, Leiter Quality Management & Regulatory Affairs, komplettiert. Informationen zur Geschäftsleitung und zum Werdegang der einzelnen Mitglieder sind im Corporate Governance Teil ab Seite 73 verfügbar.

Entwicklung des Mitarbeiterbestandes

Die Entwicklung auf operativer Ebene im Geschäftsjahr 2006/07 hat sich entsprechend auf die Entwicklung des Mitarbeiterbestandes ausgewirkt. Bedingt durch den Produktionsunterbruch beim OptiClik®-Steuerungsmodul und die reduzierten Bestellmengen von Sanofi-Aventis musste der Bestand an temporären Mitarbeitern jeweils kurzfristig abgebaut werden. Gleichzeitig stieg im letzten Geschäftsjahr die Anzahl festangestellter Mitarbeiter von 1139 zu Beginn des Jahres auf 1211 per 31. März 2007. Der Ausbau der Festangestellten betraf insbesondere die Bereiche Qualitätsmanagement und Technologie, wo die grössten Personalzunahmen zu verzeichnen waren.

Anzahl Mitarbeitende seit 2003



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigen viel Engagement

Das vergangene Geschäftsjahr 2006/07 war auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wechselhaft und geprägt von zahlreichen Veränderungen, was von allen einmal mehr ein hohes Engagement und grosse Flexibilität erforderte. Mit einem flexiblen Jahresarbeitszeitmodell, arbeitnehmerfreundlichen Anstellungsbedingungen und einem leistungsbezogenen Entlohnungssystem ist Ypsomed bestrebt, die Bedürfnisse des Unternehmens und der Mitarbeitenden in Einklang zu bringen und das hohe Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu honorieren.

Neue Organisationsstruktur

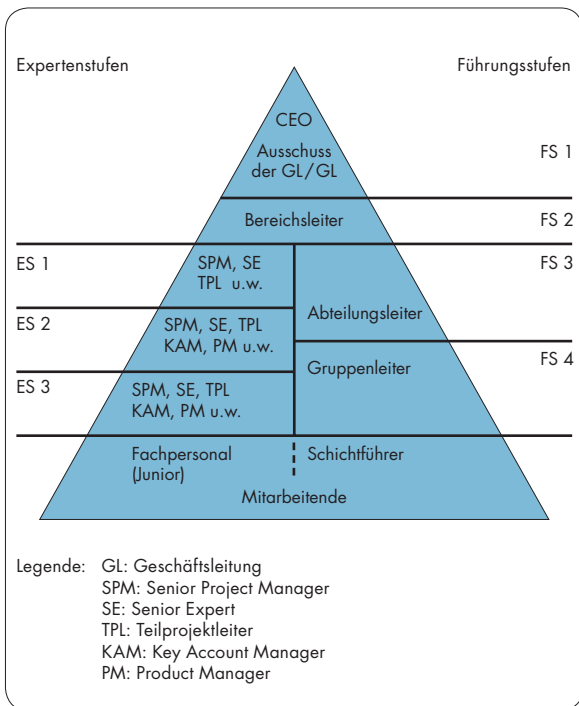
Die neue Organisationsstruktur der Ypsomed wurde vom Verwaltungsrat im Januar 2007 genehmigt und entsprechend umgesetzt (vgl. das neue Organigramm auf Seite 73). Die Organisation der Ypsomed soll insbesondere folgende Anforderungen erfüllen:

- Fokus auf die Strategie der Ypsomed
- Verbesserung der Kundenorientierung
- Festlegung von klaren Kompetenzen und Verantwortlichkeiten
- Schnelle Entscheidungswege ermöglichen
- Lokale Zuständigkeiten und Präsenz definieren
- Optimalen Informationsaustausch sicherstellen
- Kosten reduzieren und Effizienz erhöhen

Klare Führungs- und Expertenstufen

Mit der Einführung der neuen Organisation wurden auch die Führungsstufen neu definiert und zusätzlich drei Expertenstufen geschaffen. Dies verdeutlicht, dass Ypsomed nicht nur auf führungsstarke Bereichs-, Abteilungs- und Gruppenleiter baut, sondern auch das vorhandene Know-how und die langjährige Erfahrung von internen Experten und Spezialisten einbeziehen und nutzen will. Die Darstellung oben verdeutlicht die neuen Führungs- und Expertenstufen der Ypsomed.

Management-Ebenen



Ypsomed Mitarbeiterbefragung

Im Herbst 2006 wurde zum dritten Mal in Folge die Ypsomed Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die Teilnahmequote war mit 84% besonders hoch. Die Ergebnisse zeigen, an welchen Themen Ypsomed bereits gearbeitet hatte und im Vergleich zu anderen Unternehmen (dem Benchmark) gut oder sogar besser abschnitt. Zu den Stärken der Ypsomed zählen: Wissensvermittlung, Entwicklungsmöglichkeiten, Team, direkter Vorgesetzter. Verbesserungspotenzial zeigt die Mitarbeiterbefragung in den Bereichen Struktur und Organisation sowie Kommunikation der Firmenstrategie. Mit der neuen Organisationsstruktur und Massnahmen in der internen Kommunikation fokussiert sich das Management auf diese für die Mitarbeitenden wichtigen Themen, mit dem Ziel, die Mitarbeiterzufriedenheit in Zukunft weiter zu verbessern.

Aus- und Weiterbildung

Die Schulung der Mitarbeitenden ist ein zentraler Erfolgsfaktor der Ypsomed. Im vergangenen Geschäftsjahr 2006/07 haben insgesamt 7760 Teilnehmer an 548 internen Schulungen partizipiert. Davon entfielen 3541 Teilnahmen auf 83 GMP-Schulungen (Good Manufacturing Practices). An den internen Führungseminaren nahmen 118 Führungskräfte teil, darunter Schichtführer, Gruppenleiter, Abteilungsleiter, Projektleiter und Produktmanager. Im Bereich der Teamentwicklung fanden insgesamt 9 Workshops mit total 131 Teilnehmern statt. 63 Personen besuchten externe Seminare, und 71 Personen absolvieren derzeit eine berufsbegleitende Weiterbildung.

Personalentwicklung

Mitarbeitende mit hohem Potenzial wollen wir gezielt fördern und weiterentwickeln. Die geplante firmenweite Potenzialerfassung wurde durchgeführt und hat der Ypsomed die Potenzialträger aufgezeigt. Im Verlauf des Jahres 2007 wird Ypsomed verschiedene Laufbahnmodelle einführen. Neu werden neben der konventionellen Führungslaufbahn die Möglichkeiten einer Fach- und Projektmanagement-Laufbahn bestehen. Parallel zur Einführung der Laufbahnmodelle wird Ypsomed im laufenden Geschäftsjahr im Rahmen der Personalentwicklung besonderes Schwergewicht auf die Potenzialerfassungen und die Nachfolgeregelungen legen. Ypsomed will zudem die Führungskultur durch spezielle Führungsseminare und Aktivitäten im Rahmen von YES (vgl. Seite 29) gezielt stärken.

Ausbau des Lehrlingswesens

Mit dem Lehrbeginn im August 2007 werden erneut zehn Lernende in den bereits bestehenden Berufsfeldern ihre berufliche Grundbildung bei Ypsomed beginnen. Die hohe Anzahl Bewerbungen deutet auf die grosse Attraktivität von Ypsomed als Berufsbildungsinstitution hin. Wie bereits in den Jahren zuvor erfreuen sich die Berufe Informatiker und Kaufmann/Kauffrau sehr grosser Beliebtheit, wogegen die technischen Lehrberufe bei den Jugendlichen auf deutlich weniger Interesse stossen. Der Totalbestand der Lernenden ist damit gegenüber dem Jahre 2005 (19 Lernende) auf total 28 gestiegen. Dies entspricht einem Anteil von 2.8% der Belegschaft, was noch unter dem mittelfristigen Ziel der Ypsomed von rund 5% des Mitarbeiterbestandes ist.

Spezialfokus 2006: Gesundheitsförderung und Unfallverhütung

Ypsomed hat zusammen mit der SUVA Anfang 2006 ein Programm zur Gesundheitsförderung und Unfallverhütung gestartet. Ziel des Programms war die Prävention und Sensibilisierung für die wichtigen Themen Gesundheitsförderung und Unfallverhütung bei allen Mitarbeitenden. Im Rahmen dieses Projektes wurden im vergangenen Geschäftsjahr mehr als 160 Vorgesetzte zu den Themen Gesundheitsförderung und Unfallverhütung geschult. Durch klare Verantwortlichkeiten, Sensibilisierung sowie eine systematische Erfassung, Auswertung und Kommunikation der Kennzahlen ist Ypsomed überzeugt, kurz- und mittelfristig eine Senkung der Unfälle erreichen zu können. Das Programm wird im laufenden Jahr fortgesetzt.

Ypsomed ist überzeugt, dass gesunde Mitarbeitende über eine erhöhte Loyalität gegenüber der Firma verfügen und durch bessere Leistung die Zufriedenheit der Kunden fördern. Mit der Einführung eines Absenzenmanagements wollen wir die Arbeitsunfähigkeitsquote senken. Durch eine systematische Früherkennung, eine individuelle Betreuung und Koordination der kranken und verunfallten Mitarbeitenden nehmen wir uns diesem Thema im neuen Geschäftsjahr an.

YES – Qualität und Excellence als strategische Priorität

Qualität und das Streben nach «Excellence» sind für die Ypsomed von hoher strategischer Bedeutung und eine zwingende Voraussetzung für die Umsetzung der Vision und Strategie der Ypsomed. Die Verpflichtung zur Qualität und «Excellence» gilt nicht nur gegenüber unseren Kunden und Lieferanten, sondern auch innerhalb der eigenen Organisation zwischen den verschiedenen Abteilungen. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben unter dem Namen YES (Ypsomed = Excellence* Spirit) im November 2005 ein Change-Management Projekt initiiert mit dem Ziel, mittelfristig einen «Spirit of Excellence» innerhalb der Ypsomed zu erreichen und fest zu verankern.

Veränderungen und Massnahmen, um «Excellence» zu erreichen

Mit YES will Ypsomed Veränderungen in den Handlungsfeldern Können/Führung, Strategieumsetzung, Strukturen sowie Kultur und Engagement auf allen Führungsstufen und bei allen Mitarbeitenden bewirken, damit die angestrebte «Excellence» erreicht wird. Insgesamt wurden im letzten Jahr sieben grössere Massnahmenpakete konzipiert und lanciert. Fünf Initiativen wurden bereits umgesetzt, und zwei weitere laufen derzeit noch. Nach den Vorstellungen der Ypsomed soll sich der «Spirit of Excellence» jedoch nicht nur auf die Dauer eines Projektes beschränken, sondern fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur werden. Daher werden diese stetigen Verbesserungsansätze nun institutionalisiert. Ein YES-Gremium nimmt Impulse auf, entwickelt Lösungen und setzt sie um.



«Ypsomed verfügt über 219 Patentfamilien und ist bestrebt, dieses Know-how ständig zu erweitern und – wenn nötig – ihre Rechte durchzusetzen.»



Dr. Beat Maurer, Senior Vice President Legal and Intellectual Property

LEGAL & INTELLECTUAL PROPERTY

Ypsomed verfügt über 219 Patentfamilien

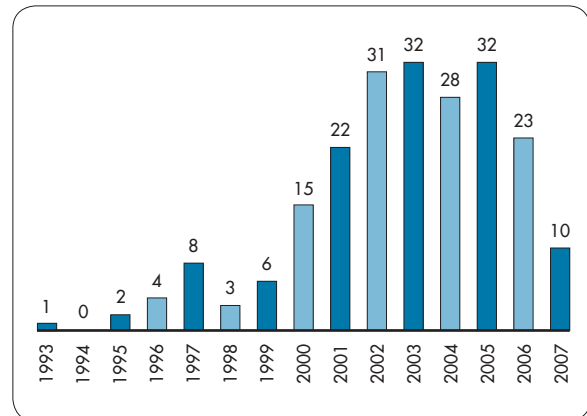
Die Abteilung Legal & Intellectual Property, welche von Dr. Beat Maurer geleitet wird, ist zuständig für alle juristischen Aufgaben, Verträge, die Interessensvertretung der Ypsomed Gruppe gegenüber Behörden sowie insbesondere für alle Aufgaben im Zusammenhang mit Patenten.

Ypsomed verfügt heute in den Bereichen Selbstmedikation, Pen-Nadeln, Pen-Systeme und Autoinjektoren-Technologie über insgesamt 219 Patentfamilien mit erteilten Patenten und Patentanmeldungen in zahlreichen Ländern. Im Bereich der Autoinjektoren-Technologie besitzt Ypsomed 40 Patentfamilien. Ypsomed investiert pro Jahr über CHF 25 Mio. in die Forschung & Entwicklung neuer Produkte und Technologien.

Aktive Patentstrategie

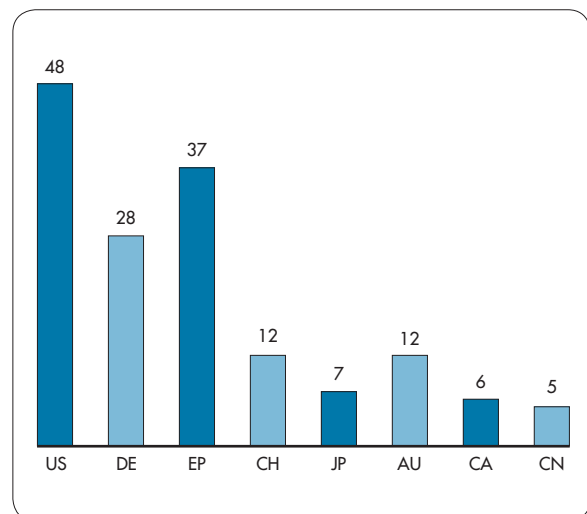
Ypsomed schützt ihre Entwicklungen und ihr Know-how aktiv mit Patentanmeldungen und beobachtet die Aktivitäten der Konkurrenz in den für Ypsomed relevanten Bereichen. Ein Patent-Ausschuss führt regelmässig Patent-Reviews durch, arbeitet Patentstrategien aus und macht zu Händen der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates Empfehlungen über Massnahmen zum Schutz von Patenten und anderem geistigem Eigentum. Die Interessenwahrung und aktive Durchsetzung von Patentrechten bekommt für Ypsomed eine strategische Priorität und trägt zur mittel- bis langfristigen Sicherung der Profitabilität bei.

Patent Anmeldungen pro Jahr



Per Ende März 2007

Erteilte Patente nach Regionen



Per Ende März 2007



«Die hohe Eigenkapitalquote und ein unternehmerischer Haupteigentümer erlauben der Ypsomed hohe Investitionen in Innovation und Technologien zur nachhaltigen Sicherung der Profitabilität.»



Niklaus Ramseier, CFO

Profitabilität wegen Zusatzkosten geringer

Das Bruttoergebnis betrug im Geschäftsjahr 2006/07 CHF 64.2 Mio., was einer Bruttomarge von lediglich 23.2% entspricht (Vorjahr 38.4%). Das Bruttoergebnis wurde wegen des tieferen Umsatzes um rund CHF 13.0 Mio. geschmälert. Im ersten Halbjahr ergaben sich zusätzliche Kosten von CHF 14.2 Mio. infolge des Stillstandes der OptiClik®-Produktion für die Einweg-Komponenten und das wieder verwendbare Steuerungsmodul, durch Sonderabschreibungen von fehlerhafter Ware, durch manuelle Test- und Rework-Arbeiten sowie höhere Ausschussraten beim erneuten Hochfahren der Produktion. Zusätzliche CHF 14.0 Mio. wurden für spezifische Anpassungen der Produktion, insbesondere im Bereich Prozessoptimierung, für den Aufbau des neuen Logistikzentrums in Burgdorf sowie für die Optimierung im Bereich Qualitätssysteme und Organisation aufgewendet. Die Profitabilität der Ypsomed wurde ferner durch noch andauernde Industrialisierungsvorhaben und die Einführung neuer Produkte mit CHF 10.1 Mio. und einmaligen Garantieleistungen von CHF 3.7 Mio. belastet.

Daraus resultierte für die Ypsomed im Geschäftsjahr 2006/07 ein Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) von CHF 27.4 Mio. (EBITDA-Marge von 9.9%) resp. ein operatives Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von CHF 2.3 Mio. (EBIT-Marge von 0.8%). Damit gelang der Ypsomed im zweiten Halbjahr 2006/07 trotz höheren Betriebskosten die Trendwende. Nach einem negativen EBIT von CHF 5.3 Mio. in den ersten sechs Monaten betrug der EBIT im zweiten Halbjahr 2006/07 CHF 7.7 Mio.

FINANZEN

Ypsomed erzielte einen Umsatz von CHF 277.5 Mio.

Die Ypsomed Gruppe hat im Geschäftsjahr 2006/07 einen konsolidierten Umsatz von CHF 277.5 Mio. erzielt. Der Umsatz im zweiten Halbjahr von CHF 148.4 Mio. konnte gegenüber dem ersten Halbjahr um 15.0% gesteigert werden, fiel aber im Geschäftsjahr 2006/07 insgesamt um 10.7% geringer aus als im Vorjahr, weil zu Beginn des Geschäftsjahres die Produktion beim OptiClik®-Pen Reusable-Modul unterbrochen werden musste und weil als Folge davon die ursprünglich geplanten Bestellvolumen von Sanofi-Aventis geringer ausfielen. Der Anteil von Sanofi-Aventis am Gesamtumsatz lag im letzten Geschäftsjahr bei rund 55% (Vorjahr rund 60%). Erfreulich ist das positive Umsatzwachstum bei den Pen-Nadeln (22.6%), im Diabetes-Handelsgeschäft (12.6%) und bei der Ypsotec (22%).

Umsatzentwicklung 1. April – 31. März

in Tausend CHF	2006/07	in %	2005/06	in %	Veränderung in %
Eigenfabrikate	234 614	84.6	269 638	86.8	-13.0
Diabetes-Handel und übrige Produkte	42 836	15.4	40 950	13.2	4.6
Total Umsatz	277 450	100.0	310 588	100.0	-10.7

Ypsomed investierte weiter in Infrastruktur, Produktionsmittel und Technologie

Ypsomed investierte im Geschäftsjahr 2006/07 insgesamt CHF 36.8 Mio. (CHF 30.8 im Vorjahr), davon CHF 12.5 Mio. für den Erwerb des Ziegelmattareals in Solothurn. Ypsomed verfügt damit in der Schweiz mittel- bis langfristig über genügend strategische Infrastrukturreserven. Ein Teil der Produktionsfläche in Solothurn wird bereits für den Aufbau der neuen Pen-Nadel Produktion (inkl. dazugehörenden Reinraums) und für die Produktion des neuen Symlin®-Pens beansprucht.

Erhöhte Aufwendungen für Forschung & Entwicklung

Die Ausgaben für Forschung & Entwicklung erhöhten sich im Geschäftsjahr 2006/07 sowohl absolut als auch relativ zum Umsatz. Ypsomed investierte mit CHF 25.4 Mio. 11.4% mehr in Forschung & Entwicklung als im Vorjahr mit CHF 22.8 Mio. resp. 9.2% des Umsatzes (Vorjahr 7.4%). Die Ausgaben für Forschung & Entwicklung stiegen insbesondere weil die Anzahl Mitarbeitende im Bereich Forschung & Entwicklung um rund 25% auf insgesamt 109 erhöht worden ist. Ypsomed tätigte im Rahmen ihrer Strategie vermehrt Entwicklungen in eigene Technologien (vgl. Seite 19 des Geschäftsberichtes). Dadurch verminderten sich die Einnahmen für kundenspezifische Entwicklungsprojekte von CHF 5.6 Mio. auf CHF 3.5 Mio.

Verstärkte Marketinganstrengungen und tiefere Verwaltungskosten

Ypsomed verstärkte im letzten Geschäftsjahr die Marketingaktivitäten sowohl im Pen-Geschäft, insbesondere im Bereich Pen-Nadeln wie auch Diabetes-Handel. Die Kosten für Marketing & Vertrieb erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr von CHF 19.4 Mio. auf CHF 21.4 Mio. (entspricht 7.7% des Umsatzes gegenüber 6.2% im Vorjahr). Die Verwaltungskosten reduzierten sich von CHF 20.3 Mio. auf CHF 18.6 Mio.

Vorteilhafte Kapitalstruktur

Die Finanzierungskosten waren bedingt durch die vorteilhafte Kapitalstruktur sehr tief und sanken im Vergleich zum Vorjahr sogar leicht von CHF 2.1 Mio. auf CHF 2.0 Mio. Die Erträge aus den verfügbaren flüssigen Mitteln und Wertschriften fielen mit CHF 2.7 Mio. wegen der tieferen Basis geringer aus als im Vorjahr, lagen aber damit immer noch höher als die Finanzierungskosten und resultierten einen netto Finanzertrag von CHF 0.7 Mio. Der Steueraufwand beträgt angesichts des tieferen Betriebsgewinns nur CHF 0.4 Mio. (Vorjahr CHF 8.8 Mio.).

Gewinn von CHF 0.24 pro Ypsomed-Aktie

Die Ypsomed Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2006/07 ein konsolidiertes Konzernergebnis von CHF 2.7 Mio. und lag damit im November 2006 angekündigten Bereich. Basierend auf der durchschnittlich ausstehenden Anzahl Aktien von 11 229 318 ergibt sich ein Gewinn von CHF 0.24 pro Ypsomed Holding Aktie. Angesichts der anstehenden Investitionen im Umfang von CHF 60 Mio. beantragt der Verwaltungsrat der Ypsomed Gruppe der Generalversammlung in diesem Jahr keine Dividende oder Nennwertrückzahlung auszuschütten.

Operatives Ergebnis wirkte sich auf Cash Flow aus

Ypsomed erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2006/07 einen Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit von CHF 32.2 Mio., rund 32% weniger als im Vorjahr mit CHF 47.4 Mio. Die Abschreibungen waren mit CHF 25.1 Mio. nur unwesentlich tiefer als in der vorangegangenen Berichtsperiode mit CHF 26.7 Mio. Das Netto-Umlaufvermögen nahm im Vergleich zum Vorjahr bedingt durch den geringeren Umsatz um netto CHF 47.5 Mio. ab. Im letzten Geschäftsjahr 2006/07 fiel die Beteiligung von Pharma-Partnern an kundenspezifischen Investitionen in Fertigungsanlagen mit rund CHF 0.7 Mio. deutlich geringer aus als im Vorjahr mit CHF 16.9 Mio. Die von Ypsomed angeschafften und betriebenen Werkzeuge, produktspezifischen Maschinen und Anlagen werden teilweise an die Pharma-Partner zurückverkauft, bleiben aber im Besitz der Ypsomed. In der Bilanz werden seit diesem Geschäftsjahr die Vorauszahlungen für kundenspezifische Maschinen und Anzahlungen von Pharma-Partnern getrennt ausgewiesen (vgl. dazu Seite 44 der Grundsätze zur konsolidierten Jahresrechnung und das Restatement auf den Seiten 41/42).

Die Investitionen in Sachanlagen stiegen ebenfalls von CHF 30.8 Mio. auf CHF 36.8 Mio. Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit war mit insgesamt CHF -19.1 Mio. höher als im Vorjahr mit CHF -9.4 Mio. (vgl. dazu die Seiten 41/42 zur Umklassifizierung der Wertschriften-transaktionen und der Finanzanlagen). Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF -38.1 Mio. (Vorjahr CHF -28.3 Mio.) und ergab sich im Wesentlichen aus der Nennwertrückzahlung von CHF 14.0 Mio., welche anstelle einer Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2005/06 von der Generalversammlung beschlossen wurde und aus der Reduzierung des Aktionärsdarlehens um CHF 20.0 Mio.

Solide Finanzierung mit 62.6% Eigenkapitalquote

Die Ypsomed Gruppe ist sehr solide finanziert, hat keine Bankschulden und wird von einem unternehmerischen Mehrheitsaktionär getragen, der sein Aktionärsdarlehen im Umfang von CHF 180.0 Mio. zu einem Zinssatz von lediglich 0.5% pro Jahr zur Verfügung stellt. Das konsolidierte Eigenkapital betrug per 31. März 2007 CHF 390.0 Mio. und entspricht einer Eigenkapitalquote von 62.6% (Vorjahr 60.7%). Ypsomed verfügt per Ende des Geschäftsjahres über liquide Mittel im Umfang von CHF 40.7 Mio., womit die Finanzierung des operativen Geschäfts und der Investitionen nachhaltig gesichert ist.