



Strukturen hinterfragen und Neues erschaffen

In diesem Jahr erscheint der Ypsomed Geschäftsbericht bereits zum zweiten Mal mit einer Kunstbeilage. Wir freuen uns, Ihnen im beiliegenden Kunstteil die Werkserie egeneto (deutsch: schaffen) des Churer Künstlerpaars wiedemann/mettler vorzustellen.

Wie eng die ästhetische und die ökonomische Welt, Kommerz und Kunst zusammenspielen, kommt im Schaffen von Pascale Wiedemann und Daniel Mettler besonders stark zum Ausdruck. Für ihre raumgreifenden Kunstwerke arbeiten sie grösstenteils mit hochwertigen, edlen Gegenständen aus der Konsumgesellschaft. Durch ihre künstlerische Intervention erhalten diese eine neue, übergeordnete Bedeutung. Neben Alltagsobjekten machen sie sich auch bestehende Strukturen, Systeme und Räume zu eigen, um daraus Neues zu erschaffen. Oft sind die Eingriffe nur subtil und kaum wahrnehmbar, teilweise sind sie jedoch sehr markant und augenfällig. Die Funktion von alltäglichen Gebrauchs- und Luxusgegenständen wird durch ihr gestalterisches Tun neu definiert, gängige Systeme werden neu geordnet. Stets regen ihre Interventionen zum Denken an, wecken den Forscherblick und verlangen ein kritisches Hinterfragen der entstandenen Kunstobjekte oder neuen Strukturen.

Wer wie Ypsomed weltweit führend ist im Bereich der Medizinaltechnik, kennt die Bedeutung von Strukturen, innerhalb welcher die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für das Schaffen von neuen Produkten verantwortlich sind. Wirtschaftlichen Erfolg und ein konstantes Unternehmenswachstum kann schliesslich nur verzeichnen, wer auch in einer vorgegebenen Ordnung stets nach neuen Möglichkeiten und Lösungen sucht und dadurch sein Angebot und seine Leistung auf dem Markt optimiert. Daher hinterfragt Ypsomed bestehende Strukturen stets von neuem und betrachtet bewährte Ordnungen mit einem differenzierten Blick. Nur mit dieser Haltung sind kontinuierliche Entwicklung und das Streben nach Innovation möglich. Und nur so können neue Möglichkeiten geschaffen werden, die zahlreichen Menschen eine höhere Lebensqualität bieten.

Es bedarf in der Kunst- wie in der Unternehmenswelt eines offenen Geistes, eines gewissen Mutes und eines stets kritisch prüfenden Blicks, um die Möglichkeiten innerhalb des Bestehenden zu erkennen, Neues zu entwickeln und dadurch die Strukturen schliesslich für Gesellschaft und Wirtschaft optimal zu nutzen.

INHALTSVERZEICHNIS

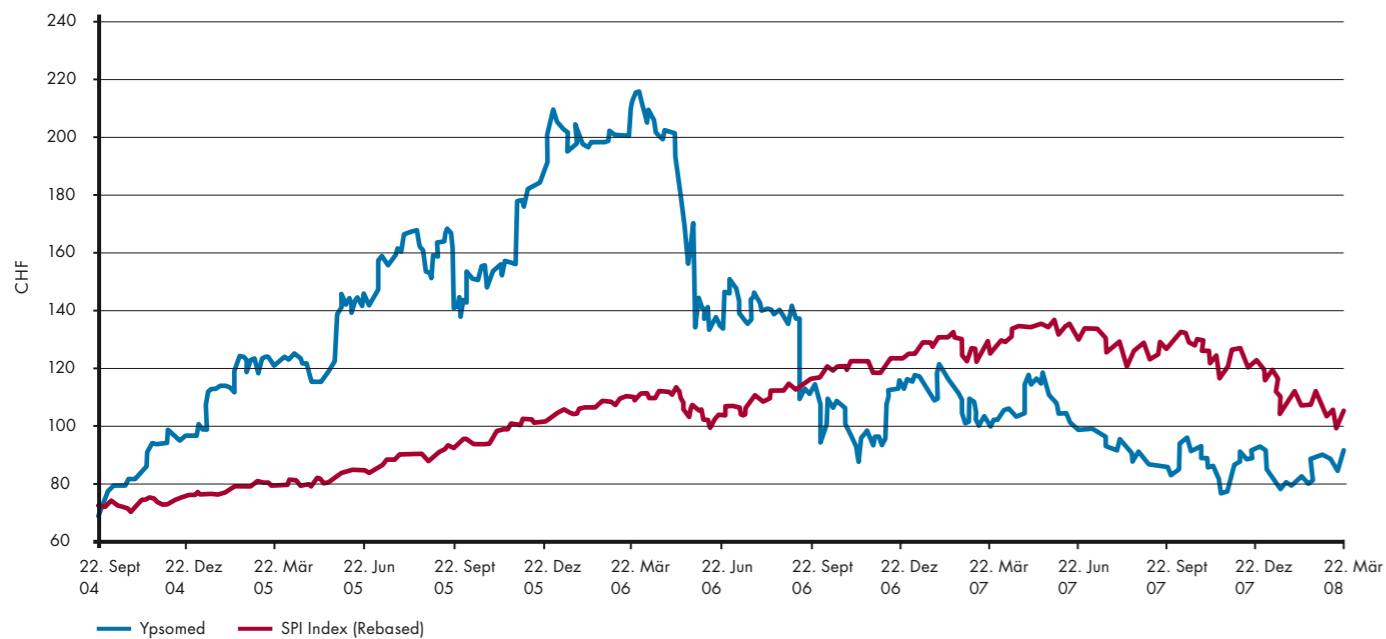
| | |
|---|-----|
| Schlüsselzahlen und Kursentwicklung | 4 |
| Brief an die Aktionäre, Kunden, Mitarbeitenden und Partner der Ypsomed | 5 |
| Vision und Mission | 9 |
| Im Dialog mit Verwaltungsratspräsident Dr. h.c. Willy Michel und CEO Richard Fritschi | 10 |
| Patienten – im Zentrum unseres Handelns | 11 |
| Diabetes – Ypsomed mit umfassendem Service | 17 |
| Kunden – Fokus auf Pharma und Biotech | 23 |
| Produkte – innovative Injektionssysteme und Pen-Nadeln | 27 |
| Prozesse – Qualität und Effizienz als Verpflichtung | 34 |
| Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – Know-how und Engagement | 37 |
| Investoren – unternehmerisch mit langfristigem Horizont | 41 |
| Umwelt – unsere ökologische und soziale Verantwortung | 45 |
| Konzernrechnung 2007/08 | 49 |
| Fünfjahresübersicht | 80 |
| Einzelabschluss der Ypsomed Holding AG 2007/08 | 82 |
| Corporate Governance | 89 |
| Informationen für Investoren | 110 |
| Glossar | 111 |

SCHLÜSSELZAHLEN UND KURSENTWICKLUNG

Schlüsselzahlen im Überblick 1. April – 31. März

| in Tausend CHF | 1. April 2007 – 31. März 2008 | 1. April 2006 – 31. März 2007 | Veränderung | in % |
|--|----------------------------------|----------------------------------|-------------|---------|
| Nettoerlös | 287 468 | 277 450 | 10 018 | 3.6 |
| Bruttogewinn | 90 197 | 64 239 | 25 958 | 40.4 |
| Bruttogewinn in % | 31.4% | 23.2% | | |
| Betriebsergebnis | 30 976 | 2 338 | 28 638 | 1 224.9 |
| Betriebsergebnis in % | 10.8% | 0.8% | | |
| Konzernergebnis | 26 583 | 2 742 | 23 841 | 869.5 |
| Konzernergebnis in % | 9.2% | 1.0% | | |
| Gewinn pro Aktie (in CHF) | 2.37 | 0.24 | 2.13 | 886.0 |
| Forschungs- und Entwicklungsausgaben Total | 31 241 | 25 446 | 5 795 | 22.8 |
| Investitionen in Sachanlagen | 42 741 | 36 808 | 5 933 | 16.1 |
| Eigenkapitalquote in % | 65.4% | 62.6% | | 2.8 |
| Anzahl Mitarbeiter (per Jahresende) | 1 210 | 1 211 | -1 | -0.1 |
| Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet, per Jahresende) | 1 150 | 1 166 | -16 | -1.4 |

Entwicklung des Börsenkurses (22. September 2004 – 31. März 2008)



BRIEF AN DIE AKTIONÄRE, KUNDEN, MITARBEITENDEN UND PARTNER DER YPSOMED



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

Richard Fritschi, CEO

«Ypsomed ist in ihrem Handeln allen Anspruchsgruppen verpflichtet. Deshalb ist es uns wichtig, zu erklären, was uns antreibt, welche Märkte für uns heute und in Zukunft wichtig sind, wie wir für unsere Kunden Mehrwert schaffen und wie wir unsere soziale Verantwortung wahrnehmen.»

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und Partner der Ypsomed

Mit unserem Geschäftsbericht 2007/08 wenden wir uns ganz bewusst nicht nur an Sie, wertvolle Aktionärinnen und Aktionäre, sondern auch gleichermassen an Sie, geschätzte Kunden, Mitarbeitende und Partner der Ypsomed.

Die Ypsomed ist in ihrem Handeln allen Anspruchsgruppen verpflichtet und will im Geschäftsbericht 2007/08 im Dialog auf wichtige Fragen eingehen. Natürlich werden wir wie bisher die finanziellen und operativen Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres 2007/08 erläutern (ab Seite 48) und auf die am häufigsten gestellte Kernfrage nach unserer Zusammenarbeit mit unserem langjährigen Kunden Sanofi-Aventis eingehen (Seite 23ff). Wir wollen aber auch konkrete Fragen von Patienten, Kunden und Mitarbeitenden beantworten und beispielsweise erklären, was uns bei Ypsomed antreibt, welche Märkte für uns heute und in Zukunft wichtig sind, mit welchen Produkten wir erfolgreich sein und wie wir unsere soziale Verantwortung konkret wahrnehmen wollen.

Wir haben unseren Bericht zum Geschäftsjahr als Interview mit Verwaltungsratspräsident Dr. h.c. Willy Michel und CEO Richard Fritschi gestaltet. Dieses Gespräch ist diesem Geschäftsbericht als Audio-CD beigelegt und für interessierte Zuhörer auf unserer Website als Audio-Datei verfügbar.

Ypsomed hat im Geschäftsjahr 2007/08 viel erreicht

Wir können auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken:

1. **Ypsomed** hat die selbst gesteckten Ziele in Bezug auf Umsatz und EBIT-Marge übertroffen.
2. **Ypsomed** hat sich mit Sanofi-Aventis einvernehmlich geeinigt und mehrere langfristige Lizenz- und Produktionsverträge unterzeichnet, welche die seit mehr als 20 Jahren bestehende Zusammenarbeit festigt und erweitert, speziell durch die zukünftige Produktion von signifikanten Mengen des erfolgreichen SoloStar®-Pens in der Schweiz und die Vertriebsunterstützung bei Ypsomed Pen-Nadeln durch Sanofi-Aventis.
3. **Ypsomed** hat die geplante Akquisition der Florian Müller Gruppe getätigt, dadurch das Diabetes-Geschäft verstärkt und den Umsatz diversifiziert.
4. **Ypsomed** hat im Wachstumsmarkt Indien eine eigene Tochtergesellschaft gegründet.
5. **Ypsomed** hat mehrere wichtige Lizenzverträge abgeschlossen und dadurch wertvolles intellektuelles Kapital gesichert.
6. **Ypsomed** hat ihre Führung gestärkt, die Kosten weiter optimiert und die Brutto- und EBIT-Margen gesteigert.
7. **Ypsomed** baut die Produktion für Pen-Nadeln substanziell aus, tätigt hohe Investitionen und will Arbeitsplätze in der Schweiz sichern und weiter ausbauen.
8. **Ypsomed** hat ihre Finanzierungsbasis weiter gestärkt und kann auf das unternehmerische Engagement ihres Hauptaktionärs vertrauen.

Ypsomed genießt das Vertrauen ihrer Kunden

Die guten Resultate bei Kunden-Umfragen und -Audits zeigen, dass bei Ypsomed die Qualität der Produkte stimmt, ja sogar gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert werden konnte und Ypsomed ein steigendes Vertrauen ihrer Kunden genießt. Besonders erfreut sind wir über die Rekordzahl von Anfragen von Pharma- und Biotech-Kunden für die auf der Grundlage unserer Technologie-Plattformen selbst entwickelten Injektionssysteme. Dieser Trend bestätigt die weitere Festigung unserer Innovationsführerschaft. Insgesamt wurden zahlreiche neue Verträge abgeschlossen. Weitere stehen kurz vor Abschluss, so dass wir in rund zwei Jahren mit einem Wachstumsimpuls auf einer breiteren Kundenbasis rechnen können.

«Wir wollen immer einen Schritt voraus sein, die Lebensqualität unserer Patienten kontinuierlich verbessern und die gängigen Therapiemethoden stetig optimieren. Diese Vision verfolgen wir konsequent und zielgerichtet.»

Sanofi-Aventis und Ypsomed verstärken ihre Zusammenarbeit und einigen sich im Rechtsstreit

Die umfangreichen und starken Patente der Ypsomed haben entscheidend dazu beigetragen, dass die hängigen Gerichtsverfahren einvernehmlich gelöst und mit unserem Hauptkunden Sanofi-Aventis neue und wichtige Verträge unterzeichnet werden konnten, darunter ein Lizenzvertrag für die nicht exklusive Nutzung von Rechten der Ypsomed, ein neuer Produktions- und Liefervertrag für signifikante Anteile der von Sanofi-Aventis benötigten SoloStar®-Pens, ein Zusammenarbeitsvertrag im Bereich der Pen-Nadeln sowie die verlängerten und angepassten Produktionsverträge für OptiClik® und OptiSet®. Mit diesen Verträgen bleibt Ypsomed für Sanofi-Aventis ein Hauptlieferant einer Vielzahl von hochwertigen Pen-Systemen für die Verabreichung von Lantus®, Apidra® und anderen Insulinen weltweit.

Ypsomed hat ihre Ziele erreicht

Die Zahlen liefern den Beweis: Ypsomed ist wieder auf Erfolgskurs. Die übergeordneten Ziele waren die Erhöhung der Kundenzufriedenheit, die Reduktion der betrieblichen Kosten, die Sicherung einer konstanten Qualität und die Beschleunigung unserer Geschäftsprozesse, besonders in der Entwicklung und Industrialisierung der Produktion von Pen-Systemen. Um diese Ziele zu erreichen, wurden zusammen mit dem Verwaltungsrat zahlreiche Projekte und Massnahmen beschlossen, welche das Management-Team gemeinsam mit allen Mitarbeitenden wirkungsvoll umgesetzt hat. Projekte umfassten beispielsweise weitgehende organisatorische Änderungen in den Bereichen Operations, Technology, Produktion und Logistik, die Verlagerung von Standorten, die Zusammenführung der Logistik an einen neuen Standort, die Vereinfachung von Produktionsprozessen und eine generell forcierte Kostenkontrolle. Zudem wurden die Geschäftsaktivitäten im Diabetes-Direktgeschäft von DiaExpert und Florian Müller Gruppe rasch und effektiv integriert.

Wir danken unseren Mitarbeitenden

Die Umsetzung all dieser Verbesserungsmassnahmen geht nicht ohne die aktive Mithilfe und Unterstützung all unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese Herausforderungen zu meistern, war nicht einfach und hat uns allen viel abverlangt. Wir haben einmal mehr gesehen, wie gross der Einsatzwille war, und sind stolz auf das jahrelange Know-how und enorme Engagement unserer Mitarbeitenden. Wir danken jedem unserer 1 210 Mitarbeitenden dafür sehr herzlich! Die Unternehmenskultur der Ypsomed ist geprägt von innovativem und unternehmerischem Denken und dem positiven Glauben, hoch gesteckte Ziele erreichen zu können – gerade auch in schwierigen und unsicheren Phasen. Wir wollen diese Innovations- und Tatkraft der Ypsomed weiter ausbauen und mit unserer Initiative YES (*Ypsomed = Excellence x Spirit*) auf alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übertragen. Wir bauen auf eine hohe Zufriedenheit und Motivation unserer Mitarbeitenden und wollen diese weiter verbessern. Ypsomed hat Perspektiven und entsprechend viel zu bieten, in jeder Hinsicht.

Verwaltungsrat Peter Kappeler tritt nach 12 Jahren zurück

Nach 12 Jahren als Mitglied des Verwaltungsrates der Disetronic Holding AG resp. der Ypsomed Holding AG stellt sich Peter Kappeler, wie bereits an der Generalversammlung 2007 angekündigt, nicht mehr zur Wiederwahl. Es ist seine persönliche Überzeugung, den Empfehlungen für Corporate Governance zu folgen, wonach ein Verwaltungsrat nicht länger als 10 bis 12 Jahre amten sollte. Wir zollen seiner Konsequenz Respekt, bedauern aber gleichzeitig seinen Rücktritt sehr. Peter Kappeler hat in den letzten 12 Jahren als Verwaltungsrat mit seinem betriebswirtschaftlichen Fachwissen und seiner breiten Führungserfahrung sowie mit viel persönlichem Engagement einen wichtigen Beitrag zum erfolgreichen Aufbau der Firma geleistet. Wir danken ihm an dieser Stelle ganz besonders.

Diabetes: Ypsomed übernimmt Verantwortung

Diabetes ist ein zentrales Gesundheitsthema unserer heutigen Gesellschaft und wird in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen. Alle beteiligten Interessensgruppen sind gefordert, Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam im Interesse des Patienten zu denken und zu handeln. Ypsomed widmet dem Thema Diabetes besonders grosse Aufmerksamkeit. Unser Anspruch besteht darin, den Teil der Verantwortung zu übernehmen und zusammen mit allen Beteiligten weiter zu denken. Wir wollen immer einen Schritt voraus sein, die Lebensqualität unserer Patienten kontinuierlich verbessern und die gängigen Therapiemethoden stetig optimieren. Diese Vision verfolgen wir konsequent und zielgerichtet. Ypsomed versteht sich dabei als Wegbereiter, Impulsgeber und Beziehungsmanager mit verschiedenen Aufgaben: Wir fördern als Bindeglied den interaktiven Wissensaustausch zwischen allen, die sich im Zusammenhang mit Diabetes engagieren, um so innovative Lösungen und Konzepte zu erarbeiten. Wir öffnen Türen für einen interdisziplinären Austausch. Wir vernetzen Patienten, Ärzte, Krankenkassen und Industrie, weil wir der Überzeugung sind, dass wir nur gemeinsam die beste Lösung für unsere Patienten finden können. Nur so können wir uns weiter entwickeln – gemeinschaftlich, gesellschaftlich und auch wirtschaftlich.

**Ypsomed blickt mit Zuversicht
in die Zukunft**

Wir haben eine klare Vision und Mission und verfolgen unsere Strategie konsequent. Mit der Ypsomed sind wir in zahlreichen Wachstumsmärkten tätig, denn die weltweite demografische Entwicklung und der gesellschaftliche Wandel in Bezug auf unsere Lebensweise führt zu einer steigenden Zahl von Patienten, deren Lebensqualität wir durch unsere Produkte entscheidend verbessern können. Der technologische Fortschritt ermöglicht die effektive Behandlung einer Vielzahl von Krankheiten, verlangt aber nach kostengünstigen Verabreichungsformen, was wiederum den Trend zur Selbstmedikation begünstigt. Dies bietet langfristig hohe Wachstumschancen für Ypsomed, wobei wir auf unsere Erfolgsfaktoren bauen können: Mit dem Know-how unserer Mitarbeitenden, mit patentengeschützten Innovationen und einem breiten Produkt- und Service-Portfolio werden wir unsere Kundenbasis in den nächsten zwei Jahren deutlich erweitern, unsere Umsatzbasis diversifizieren und die Profitabilität dank einem bewussten Kostenmanagement weiter steigern können.

Wir sind realistisch und wissen, dass wir uns in einer Transformationsphase befinden, die noch ca. 12–18 Monate dauern kann. Die positiven Einflüsse auf unser Geschäft durch den Ausbau der Pen-Nadel Produktion in Solothurn werden sich vor allem ab dem zweiten Halbjahr 2008/09 niederschlagen. Die Zusammenarbeit mit Sanofi-Aventis wird sich besonders mittel- bis langfristig positiv auswirken, denn die Industrialisierungs- und Aufbauphase für den SoloStar®-Einweg-Pen von Sanofi-Aventis wird 18 bis 24 Monaten beanspruchen. Zudem werden die neu akquirierten Kunden erst in rund zwei Jahren einen signifikanten Umsatzbeitrag leisten können. Eine Investition in die Ypsomed verlangt also eine unternehmerische und langfristige Orientierung. Wir danken für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung bestens.



Dr. h.c. Willy Michel
Präsident
des Verwaltungsrates



Richard Fritschi
CEO

«Mit dem Know-how unserer Mitarbeitenden, mit patentengeschützten Innovationen und einem breiten Produkt- und Service-Portfolio werden wir unsere Kundenbasis in den nächsten zwei Jahren deutlich erweitern, unsere Umsatzbasis diversifizieren und die Profitabilität dank einem bewussten Kostenmanagement weiter steigern.»

VISION UND MISSION

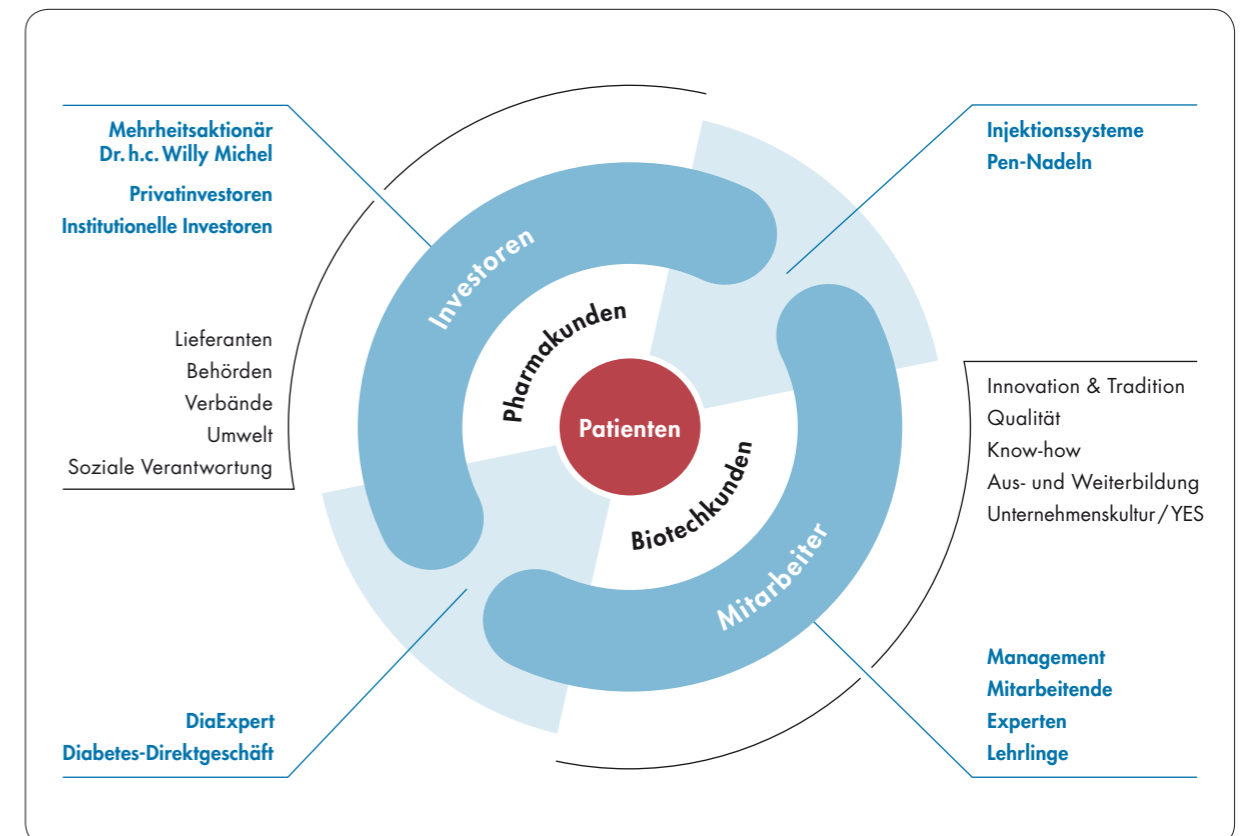
Ypsomed hat im Rahmen ihres jährlichen Strategie-Workshops die bestehende Strategie überprüft und dabei auch die Vision und Mission wie folgt bestätigt:

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.





Willy Michel und Richard Fritschi, Sie stellen bei Ypsomed die Patienten ins Zentrum. Wie zeigt sich dies konkret?

Dr. h.c. Willy Michel (WM): Patienten sind die Anwender unserer Pen-Systeme und Pen-Nadeln. Sie stehen damit im Zentrum unserer Arbeit. Bei allem, was wir tun, geht es in letzter Konsequenz immer darum, die Lebensqualität von Patienten zu verbessern, eine sichere und einfache Anwendung von flüssigen Medikamenten zu garantieren und die Therapie-Compliance – sprich Umsetzungsgrad und Konsequenz einer Therapie – zu erhöhen. Ypsomed hilft Millionen vorwiegend von Diabetes mellitus betroffenen Menschen Tag für Tag mit modernen und zuverlässigen Selbstinjektions-Systemen und dem Diabetes-Service. Unsere Arbeit beginnt in den ersten Gesprächen mit Pharma- und Biotechnologieunternehmen über die Konzeption eines neuen Systems, geht über Handlingstudien mit Patientengruppen bis hin zur Auswahl und Verwendung von ergonomischen Teilen und angenehmen Materialien.

«Patienten sind die Anwender unserer Pen-Systeme und Pen-Nadeln und stehen damit im Zentrum unserer Arbeit. Bei allem, was wir tun, geht es in letzter Konsequenz immer darum, die Lebensqualität von Patienten zu verbessern.»

CEO Richard Fritschi (RF): Ypsomed ist täglich in direktem Kontakt mit Diabetes-Patienten, sei dies im Zusammenhang mit der Entwicklung und Optimierung unserer Produkte, bei der Verbesserung unseres Angebotes oder im Direktgeschäft. Gerade durch unseren DiaExpert-Service gewinnen wir im Direktkontakt mit Diabetes-Patienten wertvolle Einsichten und Feedbacks, die in unsere Produkte und Leistungen einfließen.

Pharma- und Biotechnologieunternehmen investieren grosse Summen in die Erforschung neuer Medikamente und erlauben damit teilweise die erstmalige ursächliche Behandlung von Krankheiten. Warum müssen solche «modernen» Medikamente immer noch gespritzt werden?

WM: «Moderne» Medikamente werden biotechnologisch hergestellt und sind fast ausschliesslich Peptidhormone, also Eiweisse. Dies sind grosse Moleküle, die aufgrund ihrer chemischen Struktur parenteral, d.h. unter Umgehung des Verdauungstraktes, verabreicht werden müssen. Unsere Pharmakunden arbeiten an neuen Formulierungen, die nicht täglich, sondern wöchentlich oder sogar nur monatlich gespritzt werden müssen. Dafür braucht es wiederum spezielle Injektionssysteme. Gerade hier leistet Ypsomed Pionierarbeit, indem wir solche Systeme entwickeln und unseren Patienten zur Verfügung stellen. Ziel ist auch hier, die Lebensqualität der Patienten gemeinsam mit unseren Pharma- und Biotechkunden zu erhöhen.

Gäbe es nicht alternative Verabreichungsformen, die für den Patienten angenehmer wären, als sich jedes Mal zu stechen?

WM: Dank unseren innovativen und sehr dünnen Pen-Nadeln ist heute eine annähernd schmerzfreie Injektion möglich. Jeder, der sich schon einmal selber mit einer Ypsomed Pen-Nadel gestochen hat, kann dies bestätigen. Selbstverständlich versuchen verschiedene Firmen und teilweise auch grosse Konzerne immer wieder, noch patientenfreundlichere Verabreichungssysteme zu entwickeln. Ein Beispiel dafür war inhalierbares Insulin, dem ich persönlich von Anfang an äusserst skeptisch gegenüberstand. Zu Recht, wie ich meine, denn die meisten Produkte, die in den letzten Jahren mit viel Aufwand in den Markt gedrückt wurden, sind schon wieder verschwunden. Nicht nur das. Sie haben bei den Anbietern zu grossen Abschreibungen geführt. Neben den Problemen einer ungenauen Dosierung von kurz wirkendem Insulin sowie höheren Insulinmengen und damit höheren Kosten war die Verschreibung eingeschränkt und das Handling der grossen, unhandlichen Inhalationsgeräte für den Patienten zu kompliziert. Letztlich konnten auch potenzielle Langzeitschäden nicht ausgeschlossen werden. Andere Alternativen wie die orale Insulinverabreichung oder Formen der Stammzellentherapie für Typ 1 Diabetiker sind meiner Meinung nach Jahrzehnte von der Marktreife entfernt.



«Dank unseren innovativen und sehr dünnen Pen-Nadeln ist heute eine annähernd schmerzfreie Injektion möglich. Jeder, der sich schon einmal selber mit einer Ypsomed Pen-Nadel gestochen hat, kann dies bestätigen.»

Wo sehen Sie Möglichkeiten, Patienten in Zukunft mit Pen-Systemen, Autoinjektoren oder anderen Injektionssystemen zu unterstützen?

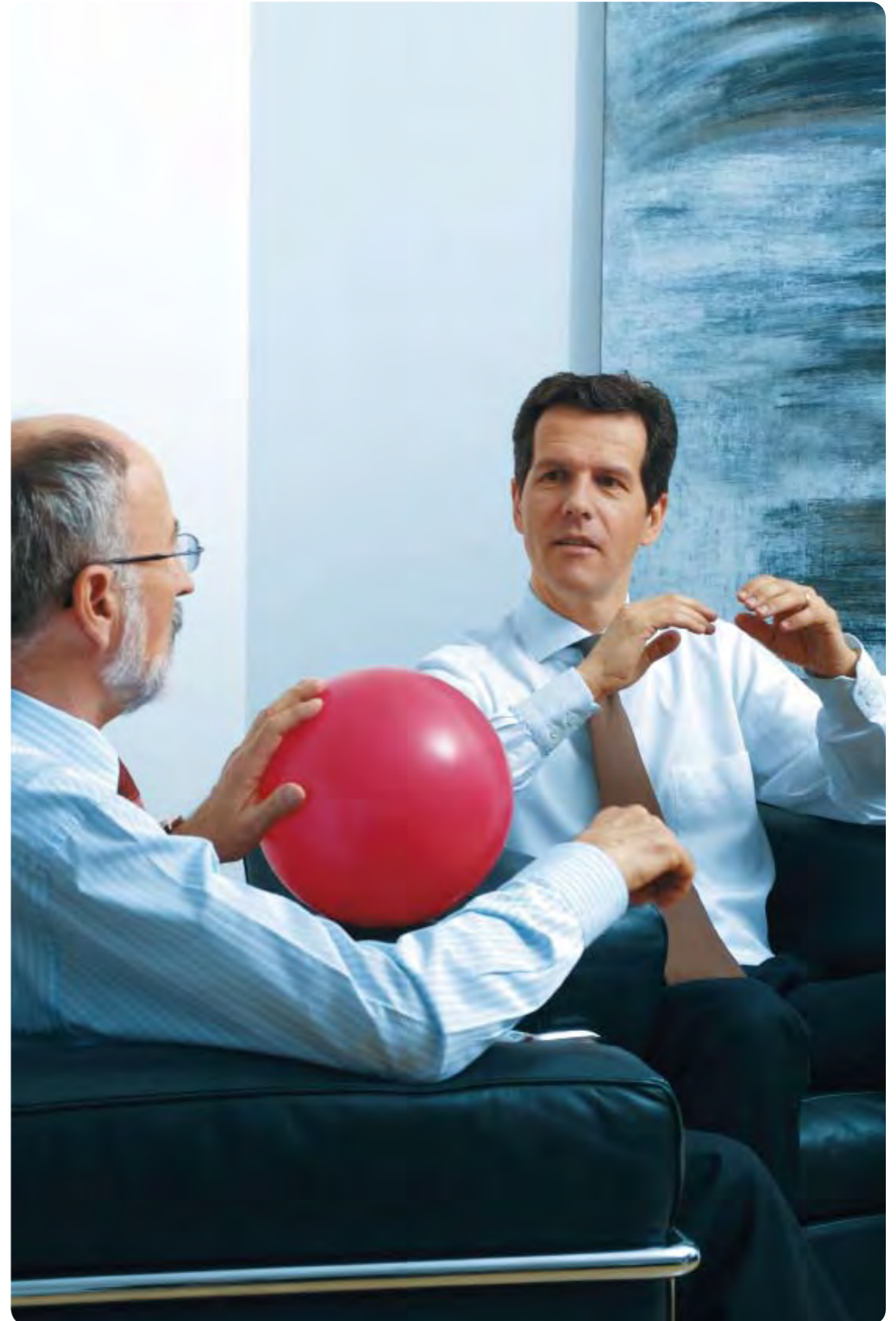
RF: Das grösste Potenzial wird auch auf lange Sicht in der Behandlung des Diabetes mellitus liegen, wo neben Insulin auch Insulinanaloga und Inkretine, also GLP-1, zur Behandlung von Patienten verwendet werden wird. Das Insulin-Marktvolumen beträgt heute rund 11 bis 12 Milliarden US-Dollar. Ein Wachstum ist besonders in den USA zu erwarten, wo die Verbreitung von Pen-Systemen mit ca. 15% noch deutlich hinter den 85%–95% in Europa und Japan liegt. Mittel- bis langfristig werden China und Indien sehr grosse und für Ypsomed wichtige Märkte.



WM: Ausserhalb von Diabetes ist die Behandlung von verschiedenen Autoimmunkrankheiten wie Arthritis, Multiple Sklerose, Psoriasis, Crohn's Disease mit monoklonalen Antikörpern von zunehmender Bedeutung. Monoklonale Antikörper sind umsatzmässig das weltweit am stärksten wachsende Medikamentensegment und repräsentieren einen Markt von ca. 20 Milliarden US-Dollar. Sie werden meistens als Einzeldosis mit einem Autoinjektor verabreicht. In diesem Bereich verfügt Ypsomed über starke Patentfamilien und hat im letzten Jahr zwei wichtige Lizenzverträge mit grossen Pharmakonzernen abgeschlossen.

RF: Weitere Indikationsgebiete für Pen-Systeme oder Autoinjektoren sind Thromboseprophylaxe und -therapie mit Blutverdünnern wie Heparin, Osteoporose, Infertilitätsbehandlung, Hepatitis C Therapie mit Alpha-Interferon und natürlich die Anämie bei Nierenleiden mit Erythropoetin (EPO) und Wachstumsstörungen mit Wachstumshormon.

«Monoklonale Antikörper sind umsatzmässig das weltweit am stärksten wachsende Medikamentensegment und repräsentieren einen Markt von ca. 20 Milliarden US-Dollar.»





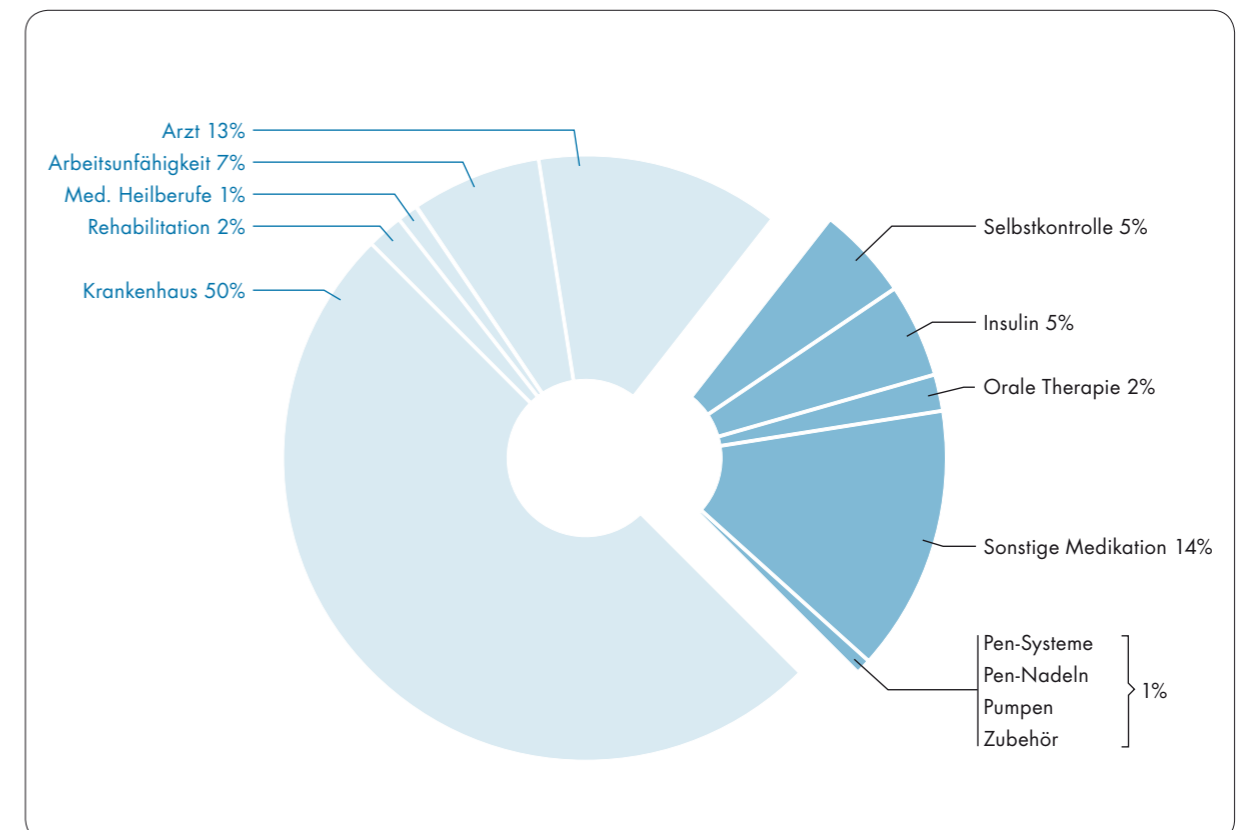
DIABETES – YPSOMED MIT UMFASSENDEM SERVICE

Herr Michel, Sie sind jetzt seit ca. 30 Jahren im Bereich Diabetes und Insulin tätig. Haben Sie die rasante Verbreitung von Diabetes so kommen sehen?

WM: Es war aus meiner Sicht eigentlich schon relativ früh absehbar, dass Diabetes ein sehr grosses Problem werden wird, und zwar weltweit. Diabetes ist aber nicht nur eine Krankheit in Wohlstandsländern, sondern wird zunehmend auch in Schwellenländern wie Indien und China zum Problem. Laut den Einschätzungen der WHO wird sich die Anzahl Menschen mit Diabetes von heute rund 240 Millionen bis ins Jahr 2025 auf 380 Millionen erhöhen, wobei ein bedeutender Anteil noch gar nicht diagnostiziert sein dürfte. In diesem Zeitraum werden die Ausgaben für Diabetes von heute hohen 422 Milliarden US-Dollar um rund 30% auf gegen 560 Milliarden US-Dollar ansteigen, wobei alleine 50% der Kosten in den USA anfallen.

Wie entstehen diese gewaltigen Kosten?

WM: Den grössten Kostenblock stellen die Aufwände von Spitälern, etwa 50%, gefolgt von den Aufwänden der Ärzte, etwa 13%. Rund 7% entfallen auf Arbeitsunfähigkeit und 3% auf Rehabilitation und medizinische Heilberufe. Lediglich ca. 1% der Kosten fallen für die Selbstverabreichung, also für Insulin-Pen-Systeme, Pen-Nadeln, Pumpen und Zubehör an. Die Blutzucker-Selbstkontrolle und Insulin machen je rund 5% aus, die Oral-Therapie ca. 2%, und hohe 14% entstehen für sonstige Medikamente im Zusammenhang mit der Behandlung von Diabetes. Der Insulinmarkt wird heute von den drei Pharmakonzernen Novo Nordisk, Eli Lilly und Sanofi-Aventis dominiert. Wir erwarten, dass in den nächsten Jahren vermehrt Konkurrenten mit generischen Humaninsulinen und Insulinanaloga in den Markt eintreten werden und diese einen hohen Bedarf an zuverlässigen und sicheren Pen-Systemen haben werden.



Quelle: Liebl A, Neiss A, Spannheimer A, Reitberger U, Wagner T, Gortz A. [Costs of type 2 diabetes in Germany. Results of the CODE-2 study]. Dtsch Med Wochenschr 2001; 126(20):585-589.

Was kann getan werden, um diese hohen Kosten in Zukunft in den Griff zu bekommen?

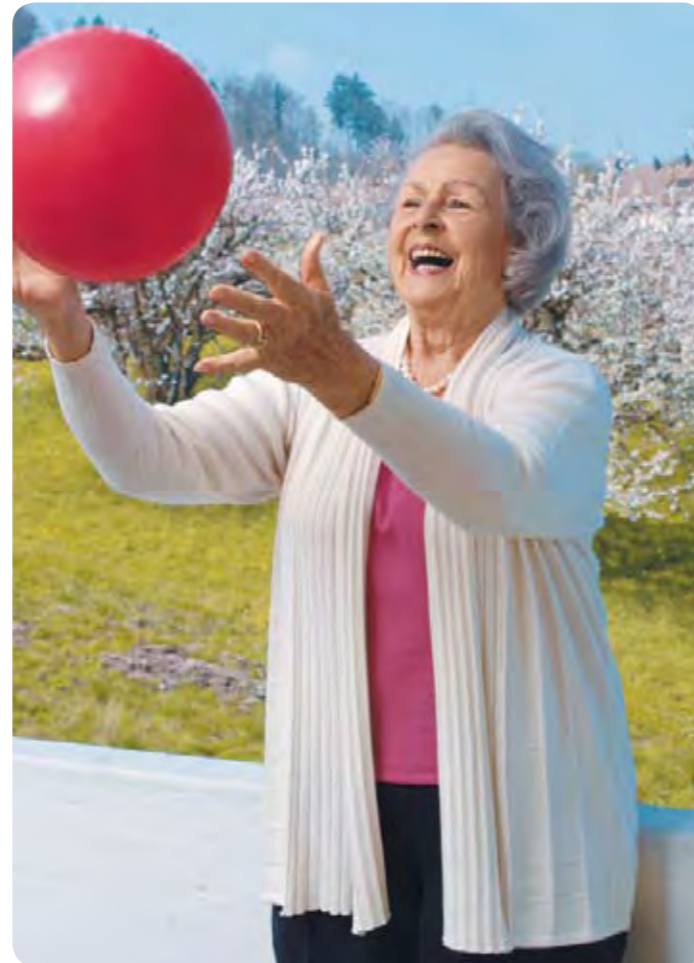
WM: Um die Kosten in Zukunft in den Griff zu bekommen, muss man sicher bei den Spitälern ansetzen und vermehrt Massnahmen bei der Prävention ergreifen. Auch die Selbstmedikation trägt zu einer Reduktion der Krankenhauskosten und Therapie-Zusatzkosten bei. Mit dem Diabetes-Direktvertrieb, Online-Dienstleistungen und neuen Therapiekonzepten sind wir bei Ypsomed bestrebt, hier einen konkreten Beitrag zu leisten und Verantwortung zu übernehmen.

Wie definiert Ypsomed ihre Rolle, wenn es um Diabetes geht?

RF: Ypsomed und DiaExpert sehen sich als der Diabetes-Manager. Ein verlässlicher Partner, der seine Kunden und Patienten leitet und begleitet. Jemand, der das Thema Diabetes von Grund auf versteht. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen wollen wir für die Patienten etwas verändern und die modernen Diabetes-Therapien fördern. Wir sind das Bindeglied zwischen allen, die sich für Diabetes engagieren. Mit Detlef Jantos, Dr. Jörg-Markus Paul und ihren Teams in der Schweiz und in Europa verfügen wir bei Ypsomed über sehr erfahrene Diabetes-Spezialisten, die innovative Konzepte entwickeln und ihr Wissen grenzüberschreitend weitergeben.

Was ist Ypsomed wichtig? Welche Grundsätze leiten Sie, wenn Sie von Diabetes-Verantwortung sprechen?

WM: Wenn wir unsere Rolle als Bindeglied der Diabetes-Therapie verdeutlichen, so sind die drei Werte «nah», «qualifiziert» und «bewegend» für uns von zentraler Bedeutung. Nah bedeutet, dass wir immer und überall erreichbar sind. Dass wir persönlich mit unseren Kunden und Partnern zusammenarbeiten, offen und direkt kommunizieren. Unser zweiter Wert «qualifiziert» bedeutet, dass wir unser Wissen und Können zielgerichtet einsetzen. Wir nutzen hier unsere langjährige Erfahrung und Kompetenz, um höchste Qualität zu bieten. Damit setzen wir Standards und geben Sicherheit. Wir sind Experten für Diabetes. «Bewegend» will heissen: Wir gehen voran und verändern. Wir hinterfragen Bestehendes. Wir motivieren andere, gemeinsam mit uns neue Wege zu beschreiten. Durch innovative und ganzheitliche Lösungen verändern und verbessern wir den Umgang mit Diabetes.



Die bessere Behandlung von Diabetes ist ein wichtiges Ziel der Ypsomed. Welche Möglichkeiten sehen Sie hier?

RF: Im Bereich der Insulinpens und Pen-Nadeln sind die heutigen Produkte bereits äusserst anwenderfreundlich. Dennoch bemüht sich Ypsomed immer weiter, Anforderungen von Patienten in modernen Pen-Systemen umzusetzen. Als Beispiel möchte ich die neue Plattform ServoPen nennen. Es ist eine Chance für Ypsomed, mit einem wiederverwendbaren Insulin-Pen neue, sich etablierende Insulinanbieter als Kunden zu gewinnen oder uns als Zweit- oder Drittlieferant für einen der drei grossen Insulinanbieter zu positionieren. Das ServoPen-System hat wichtige Funktionalitäten: Der Pen wird bei der Dosierung nicht länger und schüttet automatisch aus. Er verfügt über einen Bajonettverschluss und eine Gewindestange, die einfach zurückgestossen werden kann. Sehr wichtig ist den Anwendern auch die Ablesbarkeit der Anzeige, weshalb der ServoPen sehr grosse, gut lesbare Zahlen für die Dosiswahl haben wird. Selbstverständlich wird der ServoPen sehr robust sein und ein Metallgehäuse besitzen. Dies bietet dem Patienten viele Vorteile.

Immer wieder wird von GLP-1 gesprochen. Können Sie erklären, was genau damit gemeint ist?

WM: Das GLP-1 ist ein so genanntes Inkretinhormon, das nach der Nahrungsaufnahme aus speziellen Darmschleimhautzellen ins Blut abgegeben wird und dann die Insulinfreisetzung aus der Bauchspeicheldrüse stimuliert, wobei die Stimulation abhängig von der Blutzuckerkonzentration ist. Da das menschliche GLP-1 innerhalb von wenigen Minuten abgebaut wird, werden als Medikamente GLP-1-ähnliche Substanzen eingesetzt wie z.B. Exenatide/Byetta, ein im Speichel einer Echse vorkommendes Inkretin-Mimetikum. GLP-1-Mimetika können nur bei Typ 2 Patienten mit noch funktionierender Insulinproduktion in der Bauchspeicheldrüse angewendet werden. Ein wichtiger Vorteil von GLP-1 ist, dass es tendenziell zu einer Gewichtsreduktion führt, weil es die Magenentleerung verlangsamt und den Anwendern ein besseres Sättigungsgefühl gibt. GLP-1 ist tatsächlich ein neuer Teilmarkt mit Milliardenpotenzial, für den Ypsomed spezifische Pen-Systeme entwickelt hat.

«Mit unseren Produkten und Dienstleistungen wollen wir für die Patienten etwas verändern und moderne Diabetes-Therapien fördern. Wir sind das Bindeglied zwischen allen, die sich für Diabetes engagieren.»

Verschiedene Studien haben gezeigt, dass eine frühzeitige Behandlung mit Insulin und eine möglichst bedarfsgerechte Dosierung deutlich bessere Therapieresultate bringen und dabei schwerwiegende Langzeitschäden wie Blindheit, Nierenschäden oder Herzkrankheiten vermieden werden können. Mit dem Langzeitinjektor arbeitet Ypsomed genau hier an einem neuen Verabreichungsgerät. Welche Vorteile erhoffen Sie sich vom Langzeitinjektor?

WM: Der neue Langzeitinjektor wird am Körper getragen und gibt kontinuierlich Insulin ab. Der therapeutische Vorteil einer kontinuierlichen Verabreichung von Insulin ist durch zahlreiche Studien bewiesen worden. Eine gleichmässige Resorption ist vergleichbar mit der physiologischen Freisetzung aus der Bauchspeicheldrüse und führt damit zu einer bestmöglichen Stoffwechseleinstellung. Bei Bolusinjektionen von langwirkenden Verzögerungsinsulinen hingegen kann eine gleichmässige Resorption eben nur annähernd erreicht werden, und der Patient muss Kompromisse eingehen. Damit diese Vorteile einer besseren Stoffwechseleinstellung für den Patienten und damit eine Reduktion der sehr beeinträchtigenden und teuren Folgeschäden einem breiteren Patientensegment zugänglich gemacht werden können, muss das System zur kontinuierlichen Verabreichung sehr einfach zu bedienen und signifikant kostengünstiger sein als heutige High-end-Insulinpumpen. Mit dem Langzeitinjektor wollen wir von Ypsomed diese Marktanforderungen erfüllen.



Wo steht Ypsomed beim Projekt Langzeitinjektor?

WM: 2007 hat Ypsomed in der Abklärungsphase des Projektes verschiedene Konzepte entwickelt, analysiert und bewertet und sich in der Folge auf einen «semi-disposable» Ansatz festgelegt. Das wiederverwendbare Pumpenmodul wird mit Einwegampullenmodulen jeweils neu geladen. Der Vorgang ist für den Patienten äusserst einfach und sicher. Ziel der Entwicklung ist, den Patienten zu vernünftigen Kosten eine bessere Stoffwechseleinstellung zu ermöglichen. In ausgedehnten Fokusgruppen mit Diabetikern haben wir die Eigenschaften des Gerätes diskutiert und optimiert. Eine klinische Studie wird erst in einer fortgeschrittenen Phase des Projektes durchgeführt, wobei dessen Notwendigkeit aktuell mit Experten diskutiert wird. Die Gespräche mit führenden Diabetologen zeigen, dass Ypsomed mit dem Langzeitinjektor richtig liegt.

Das Projekt Langzeitinjektor wurde kürzlich neu organisiert. Warum?

RF: Mit der Eingliederung des Projektes in eine eigene Abteilung wurde die Ressourcenallokation für das Projekt sichergestellt, denn es geht nicht nur um die Entwicklung und Herstellung neuer Produkte, sondern auch um einen neuen Marktansatz. Deshalb haben verschiedene interne und externe Experten aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement, Regulatory und Gesundheitsbehörden das Entwicklungsteam verstärkt. Die neue Abteilung «Infusion Business» unter der Führung von Simon Michel berichtet an mich, so dass rasche Entscheidungswege gewährleistet sind.

«Durch die Akquisition der Florian Müller Gruppe verstärkt Ypsomed das strategisch wichtige Diabetesgeschäft von DiaExpert und erweitert ihre Service- und Vertriebsleistungen.»



Das Diabetes-Direktgeschäft von Ypsomed mit der Tochtergesellschaft DiaExpert in Deutschland hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt. Wie war die Entwicklung im Geschäftsjahr 2007/08?

RF: Das Jahr 2007/08 war für das Patienten-Direktgeschäft DiaExpert in vielfacher Hinsicht ein besonderes Jahr. Gegenüber 2006/07 konnte der Umsatz erneut zweistellig gesteigert werden – eine sehr erfolgreiche Entwicklung vor dem Hintergrund des immer ausgeprägteren Preisverfalls insbesondere im Bereich der Blutzuckerteststreifen.

Mit der Akquisition der deutschen Florian Müller Gruppe per 1. Juli 2007 konnte Ypsomed ihre Produktpalette erweitern und die Kunden- und Umsatzbasis verbreitern. Welche Dienstleistungen erbringt Ypsomed im Diabetes-Direktgeschäft, und welche Vorteile bietet sie ihren Kunden?

RF: Ypsomed ist durch die Akquisition der Florian Müller Holding Gruppe zur flächendeckend führenden Anbieterin von Diabetes-Bedarfsartikeln in Deutschland geworden. Die Produktpalette umfasst Blutzuckerteststreifen, Insulinpumpen und Zubehör, (Sicherheits-) Lanzetten und Nadeln sowie weitere Diabetes-Bedarfsprodukte, welche Diabetiker via Direktversand nach Hause geliefert erhalten oder in Diabetes-Fachgeschäften beziehen können. Der Zusammenschluss führt zu einem Produkt- und Serviceangebot, welches telefonische Beratung, Kundenservice, Online-Shop, Kundenzeitschrift und Krankenkassenservice umfasst. Ypsomed verfügt nun über eine der grössten, unabhängigen Diabetes-Vertriebsorganisationen in ganz Deutschland und ein Potenzial von über 200 000 Kunden im Diabetes-Versandgeschäft.

Was verspricht sich Ypsomed von der neu kombinierten Einheit DiaExpert und Florian Müller?

WM: Mit Florian Müller verstärkt Ypsomed das strategisch wichtige Diabetes-Geschäft von DiaExpert und diversifiziert die zukünftige Umsatzbasis um rund 28 Millionen Schweizer Franken. Ypsomed erwartet durch die Akquisition Synergien mit dem bestehenden Diabetes-Direktgeschäft von DiaExpert und sieht darin auch eine geografische Ergänzung und eine Erweiterung der Service- und Vertriebsleistungen. Die flächendeckende Versorgung, Kompetenz und Erfahrung sowie das umfangreiche Serviceangebot machen Ypsomed auch zum attraktiven Partner für Krankenkassen im grössten Markt Europas. Ypsomed

ist mit Abstand die Nummer 1 bei der Betreuung von Patienten mit einer Insulinpumpentherapie oder intensivierten Insulintherapie in Deutschland.

Können Sie kurz erläutern, wie Ypsomed die Integration von DiaExpert und Florian Müller angegangen ist und welche Erfahrungen dabei gemacht wurden?

RF: Die Integration der Firma Florian Müller war ein wesentliches Projekt in der zweiten Hälfte des vergangenen Geschäftsjahres. Im Rahmen einer neuen Organisationsstruktur war es das Ziel, den Kunden noch bessere und umfangreichere Serviceleistungen zur Verfügung zu stellen und betriebswirtschaftlich effektiv Synergien nutzen zu können. Nach einer intensiven Planungsphase unter Einbezug der Mitarbeitenden beider Organisationen konnte Ende März 2008 die Integration bereits abgeschlossen werden. Seit 1. April operieren wir mit einem gemeinsamen Auftritt nach aussen unter der Marke DiaExpert. Wir sind sehr glücklich, motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu haben, die mit viel Engagement und Teamgeist an den gesetzten Zielen arbeiten.

Welche Herausforderungen stellen sich Ypsomed im Diabetes-Direktgeschäft in Zukunft, und welche Ziele verfolgen Sie?

WM: Im Geschäftsjahr 2008/09 wollen wir unsere führende Position in der qualitativ hochwertigen, kompetenten und wirtschaftlich effizienten Versorgung von Insulinpumpenträgern und intensiviert behandelten Patienten weiter ausbauen – in Kooperation mit allen am Versorgungsprozess Beteiligten. Seit April 2007 bestehen in Deutschland neue gesetzliche Rahmenbedingungen, bei denen Versorgungsverträge mit Krankenkassen eine zentrale Rolle für die Versorgung von Patienten mit Hilfsmitteln spielen. Dies eröffnet neue Chancen und hat zu einer Verstärkung des Krankenkassen-Beratungsteams bei DiaExpert geführt.



KUNDEN – FOKUS AUF PHARMA UND BIOTECH

Obwohl Ypsomed im Business-to-Business Geschäft, also bei der Entwicklung und Herstellung von Pen-Systemen und Pen-Nadeln, eine Vielzahl von renommierten und weltweit tätigen Pharmakonzernen bedient, sprechen alle immer nur über den Hauptkunden Sanofi-Aventis. Wie kommt das?

WM: Es ist tatsächlich so, dass Ypsomed seit Jahren mit bekannten Pharmakonzernen wie Eli Lilly, Pfizer, Genentech, Merck Serono, Roche oder Amylin erfolgreich zusammenarbeitet. Ypsomed hat dabei für bestimmte Kunden nicht nur ein Pen-System entwickelt, sondern im Lauf der Jahre immer wieder neue Produktgenerationen entwickelt und erfolgreich mit dem Kunden im Markt lanciert. Um die spezielle Beziehung zu Sanofi-Aventis besser verstehen zu können, müssen wir etwas ausholen und in der Geschichte zurückgehen. Die Zusammenarbeit zwischen Ypsomed und Sanofi-Aventis besteht seit über 20 Jahren, damals noch zwischen Disetronic und Hoechst, später Aventis.

In all den Jahren hat Ypsomed für diesen wichtigen Kunden eine Vielzahl neuer und innovativer Pen-Systeme erfolgreich entwickelt und hergestellt. Unser Kunde hat dabei vom Know-how und der Innovation von Ypsomed und Disetronic stark profitiert. Die verschiedenen Pen-Systeme dienen zur präzisen Verabreichung der Insuline von Sanofi-Aventis und haben zur erfolgreichen Umsatzentwicklung mit Insulinen wesentlich beigetragen. Zu erwähnen ist dabei der erste wiederverwendbare OptiPen® aus Metall, der heutige OptiPen®Pro sowie ab 2001 der Einweg-Pen OptiSet® aus nur sieben Kunststoffteilen und ab 2005 der semi-disposable OptiClik®-Pen mit bis zu 80 Dosierungseinheiten.

RF: Mit dem erst vor fünf Jahren eingeführten Lantus®, einem langwirkenden Insulin, welches der Patient nur einmal pro Tag zu verabreichen braucht, hat Sanofi-Aventis im Kalenderjahr 2007 alleine über 2 Milliarden Euro Umsatz erzielt und wächst mit diesem Blockbuster-Medikament weiter mit über 30% pro Jahr weltweit. Ypsomed hat von diesem Erfolg seinerseits profitiert, weil die Bestellmengen in der Zeit zwischen 2003 und 2005 und damit der Umsatz überdurchschnittlich stark anstiegen.

Nun hat Ypsomed Ende August 2007 eben diesen grössten Kunden verklagt, weil Sanofi-Aventis zwei wichtige Patente von Ypsomed verletzt. Erklären Sie uns, wie es zu diesem ungewöhnlichen Schritt gekommen ist?

WM: Der enorme Erfolg von Lantus® – es ist das drittgrösste und am stärksten wachsende Medikament von Sanofi-Aventis – hat sie, meiner Meinung nach verständlich, dazu veranlasst, einen eigenen Pen zu entwickeln resp. entwickeln zu lassen, um nicht alleine von Ypsomed abhängig zu sein. Unsere Abklärungen durch renommierte Patentanwälte haben dann ergeben, dass der von Sanofi-Aventis entwickelte und seit 2007 im Markt eingeführte SoloStar®-Pen zwei erteilte Patente der Ypsomed verletzt. Obwohl wir mehrmals mit Sanofi-Aventis versucht haben, eine faire kommerzielle Lösung zu finden, ist uns dies bis Mitte letzten Jahres leider nicht gelungen. Sie können sich vorstellen, dass wir diesen Schritt zu einer Klage im Management und im Verwaltungsrat sehr ausführlich diskutiert haben.



RF: Für Aussenstehende ist es vielleicht schwierig zu verstehen, aber Ypsomed musste so handeln, denn unser bester Kunde wurde zu einem Konkurrenten, der unser eigenes Know-how verletzt. Ypsomed und früher Disetronic haben jährlich rund 30 Millionen Schweizer Franken in die Forschung und Entwicklung investiert und ihre Innovationen durch ein umfangreiches Patentportfolio geschützt. Dieses Know-how ist für Ypsomed von zentraler Bedeutung, denn es ist die Grundlage für unsere heutige Marktposition als weltweit führender, unabhängiger Injektionssystemanbieter und ermöglicht es uns, in der Schweiz viele Arbeitsplätze zu schaffen und langfristig zu erhalten.

«Wir sind übereingekommen, alle hängigen Verfahren mit Sanofi-Aventis einvernehmlich beizulegen. Die erweiterte Zusammenarbeit mit Sanofi-Aventis wird sich besonders mittel- bis langfristig positiv auswirken.»

Wie hat sich die Situation zwischen Sanofi-Aventis und Ypsomed weiter entwickelt?

WM: Auf unsere Klage beim Landgericht in Düsseldorf wegen Patentverletzung hat Sanofi-Aventis mit einer Gegenklage auf Patent- und Lizenzrechte in Basel reagiert, was nicht anders zu erwarten war. Neben diesen notwendigen rechtlichen Schritten hat sich aber parallel der Dialog zwischen Ypsomed und Sanofi-Aventis intensiviert. Sanofi-Aventis war bewusst, dass es für sie riskant sein könnte, wenn im schlimmsten Fall die Produktion des SoloStar®-Pens und dessen zentrale Abfüllung mit Lantus® in Frankfurt eingestellt würde. Mit der Klage haben wir uns in Paris Gehör verschafft und konstruktive Diskussionen über eine faire Lösung in Gang gebracht. Wir haben uns aber auch bei anderen Pharma-Kunden Respekt verschafft, weil wir gezeigt haben, dass wir unser Know-how und unsere Patente auch verteidigen. Unseren Pharma-Kunden ist es wichtig, dass sie darauf vertrauen können, dass die von uns entwickelten Pen-Systeme keine anderen Schutzrechte verletzen.

Ypsomed und Sanofi-Aventis haben sich am 18. April 2008 aussergerichtlich geeinigt und mehrere langfristige Verträge unterzeichnet. Was genau wurde vereinbart?

WM: Wir sind übereingekommen, alle hängigen Patentstreitigkeiten und andere Verfahren einvernehmlich beizulegen. Dazu haben wir mehrere Verträge unterzeichnet, wodurch wir unsere langjährige Zusammenarbeit vertiefen. Sanofi-Aventis hat nicht nur die bestehenden Lieferverträge für die Pen-Systeme OptiSet® und OptiClik® verlängert und erweitert, sondern auch einen neuen Produktions- und Liefervertrag für signifikante Anteile der von Sanofi-Aventis benötigten SoloStar®-Pens unterzeichnet. Nach einer Industrialisierungs- und Aufbauphase von 18 bis 24 Monaten werden wir bei Ypsomed an unseren bereits bestehenden Produktionsstandorten den SoloStar®-Einweg-Pen von Sanofi-Aventis herstellen. Ausserdem haben wir mit Sanofi-Aventis einen Lizenzvertrag für die nicht-exklusive Nutzung von Rechten der Ypsomed abgeschlossen und eine verstärkte

Zusammenarbeit im Bereich der Pen-Nadeln vereinbart, u. a. durch das Beipacken der von Ypsomed patentierten click-on Pen-Nadeln zu den OptiClik® und OptiPen® Pro Pen-Systemen in mehreren europäischen Ländern.

Was bedeutet diese Einigung für Ypsomed und die zukünftige Zusammenarbeit mit Sanofi-Aventis?

RF: Ypsomed ist sehr glücklich und erfreut, dass wir uns gütlich einigen konnten. Mit diesen Verträgen bleibt Ypsomed für Sanofi-Aventis ein Hauptlieferant einer Vielzahl von hochwertigen Pen-Systemen für die Verabreichung von Lantus®, Apidra® und anderen Insulinen weltweit. Es zeigt, dass Sanofi-Aventis Vertrauen in Ypsomed hat und Ypsomed mittel- bis langfristig vom enormen Wachstumspotenzial im Insulinmarkt profitieren wird. Ypsomed festigt damit ihre führende Position als Anbieter für Injektionssysteme im wachsenden Insulinmarkt.



Besteht nun nicht die Gefahr, dass Ypsomed wieder stark abhängig wird von Sanofi-Aventis? Wie will Ypsomed diese Abhängigkeit mittel- bis langfristig reduzieren?

RF: Der Umsatzanteil von Sanofi-Aventis ist von rund 55% im Geschäftsjahr 2006/07 auf knapp 40% im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/08 zurückgegangen, weil Ypsomed bei den Nicht-Insulin Pen-Systemen und Pen-Nadeln stark gewachsen ist und das Diabetes-Direktgeschäft durch die Übernahme von Florian Müller deutlich ausgebaut hat. In Zukunft erwarten wir einen Umsatzanteil von Sanofi-Aventis von zwischen 20% und 30%.

WM: Unsere Strategie zielt klar darauf ab, nicht von einem Kunden abhängig zu sein. Mittelfristig sehen wir sehr gute Chancen, durch eigene Technologieentwicklungen neue Produkte im Markt zu vertreiben, etwa beim Langzeitinjektor, neuen Kundenprojekten bei Pen-Systemen und im weiteren Ausbau des Pen-Nadel Geschäftes.

«Mit der Produktion des SoloStar®-Pens wird Ypsomed vom enormen Wachstumspotenzial im Insulinmarkt profitieren. Ypsomed festigt damit ihre führende Position als Anbieter für Injektionssysteme im wachsenden Insulinmarkt.»

Ypsomed entwickelt für eine Vielzahl weltweit aktiver und renommierter Pharmakonzerne und Biotechnologieunternehmen Pen-Systeme und Injektoren. Wie hat sich die Geschäftsbeziehung mit diesen Kunden im letzten Geschäftsjahr entwickelt?

RF: Bei neuen Injektionssystemen fragen alle Pharmakonzerne Ypsomed an, weil wir anerkanntermassen der führende unabhängige Anbieter sind. Für unsere Kunden zählen Innovation, Sicherheit und Qualität. Mit den Technologie-Plattformen ist Ypsomed in die Vorleistung gegangen, um Entwicklungszeiten, Risiken und Kosten für Pharma-Kunden zu senken. Neue Pen-Systeme wurden entwickelt, die den Bedürfnissen der jeweiligen Patientengruppe genau entsprechen. Wir haben noch nie so viele Offerten erstellt und konnten im letzten Jahr zahlreiche neue Verträge abschliessen.



PRODUKTE – INNOVATIVE INJEKTIONSSYSTEME UND PEN-NADELN

PEN-SYSTEME UND INJEKTOREN

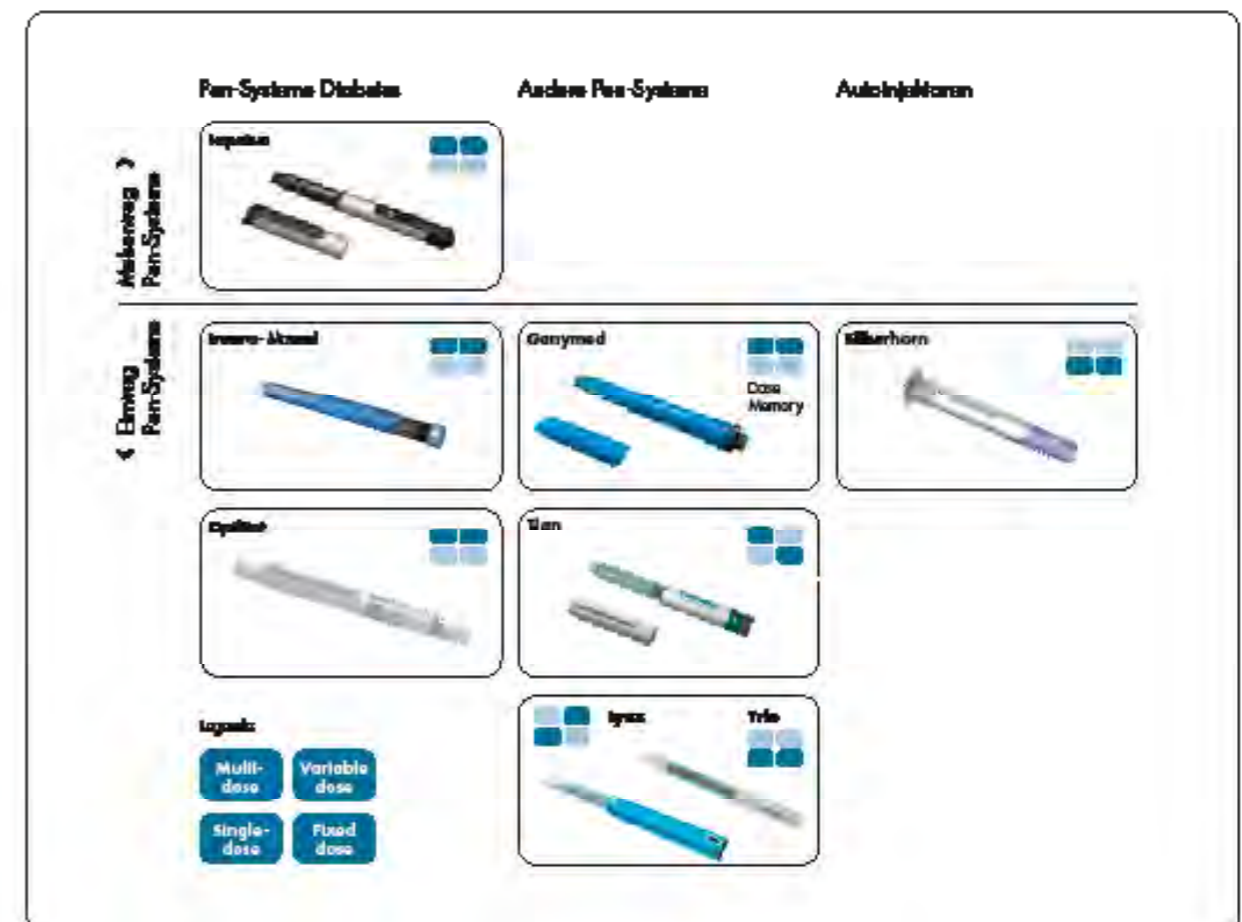
Sie haben von Technologie-Plattformen gesprochen, die Ypsomed entwickelt hat. Wie muss man sich diese vorstellen?

WM: Die Plattform-Strategie ist im Grunde genommen ein Baukastensystem, bei dem verschiedene Module, Komponenten und Teile schnell, effizient und effektiv zu einem vermarktaren Produkt zusammengefügt werden können. Man kann dies am besten mit dem Autobau vergleichen, wo eine ähnliche Strategie seit Jahren ungeahnte Erfolge feiert. Im letzten Geschäftsjahr haben wir unsere Plattformstrategie weiter ausgebaut. Es wurden mehrere neue Plattformen für Pens und Autoinjektoren entwickelt oder bestehende Plattformen um weitere Funktionen, z.B. Abmischvorrichtungen für 2-Kammer-Ampullen, erweitert. Aus mehreren Plattformen haben sich konkrete Kundenprojekte ergeben, in denen die Injektionssysteme kundenspezifisch bis zur Markt- und Produktionsreife entwickelt werden. Der Trend geht zu Einweg-Pen-Systemen und Autoinjektoren mit vorgefüllten Fertigspritzen. Speziell erwähnen möchte ich unseren neuen TRIO-Pen, ein modernes Pen-System aus nur drei Teilen!

Welche Vorteile bringen die Technologie-Plattformen der Ypsomed für die Pharma-Kunden?

RF: Ypsomed versteht sich als Brücke zwischen den Bedürfnissen der Patienten, denjenigen der Pharma- und Biotechfirmen und dem, was produktionstechnisch machbar und sicher ist. Ypsomed will Mehrwerte schaffen. Kleine Details können dabei entscheidend sein. Die Technologie-Plattformen der Ypsomed bauen auf mehr als 20 Jahren Erfahrung, unzähligen Patenten und dem Know-how unserer Mitarbeitenden. Ein besonderer Vorteil für unsere Kunden ist die rasche Industrialisierung und damit die kurze Dauer bis zur Marktlancierung. Es entstehen aber auch wichtige Kostenvorteile und eine hohe Sicherheit durch das integrierte Qualitätsmanagement von der Entwicklung bis zur Produktion.

«Dank unseren eigenen Technologie-Plattformen können wir Entwicklungszeiten, Risiken und Kosten für Pharma-Kunden senken.»



Was zählt heute für Pharmakonzerne und Biotechfirmen beim Entscheid für einen Pen-System-Lieferanten?

WM: In erster Linie sind Sicherheit, Qualität und Zuverlässigkeit sowie der Leistungsausweis verbunden mit der Unabhängigkeit und finanziellen Stabilität die grundlegenden Kriterien von Pharmafirmen bei der Auswahl eines Lieferanten für Pen-Systeme. Zusätzliche wichtige Kriterien sind die Fähigkeit, Projekte rechtzeitig abzuwickeln, die gewünschten Produktionsmengen rasch verfügbar zu machen und dies zu einem international wettbewerbsfähigen Preis. Wir bei Ypsomed sind sehr stolz, dass wir immer wieder von führenden Pharmakonzernen und Biotechfirmen als Partner ausgewählt werden. Viele unserer Kundenbeziehungen gehen weit über 10 Jahre zurück.

Welche neuen Pen-Systeme wurden im letzten Jahr im Markt eingeführt?

RF: Anfang 2008 hat die Markteinführung des Symlin-Pen™ durch unseren Kunden Amylin Pharmaceuticals in den USA gestartet. Damit wird ein weiterer, durch Ypsomed entwickelter und in Solothurn produzierter Disposable Pen auf dem Markt eingeführt. Das Medikament Symlin® wird zusätzlich zu Insulin an Typ 1 und 2 Diabetiker verabreicht. Es verbessert die Glukosesteuerung nach den Mahlzeiten und fördert die Gewichtsreduktion. Die Firma Amylin entwickelt und kommerzialisiert Medikamente zur Behandlung von Diabetes, Fettleibigkeit und Herz-Kreislauf-Erkrankungen.



WM: Im letzten Jahr hat unser Kunde Genentech Inc. von der FDA, der U.S. Food and Drug Administration, die Zulassung für den Nutropin AQ Pen® 20mg zur Behandlung von Wachstumshormonmangel erhalten. Dieser Pen ist baugleich zum Nutropin AQ Pen 10mg mit dem Unterschied, dass das Elektronik-Modul in 0.2er-Schritten programmiert ist. Durch die doppelte Konzentration in der Ampulle kann das Injektionsvolumen halbiert werden, was ein grosser Komfort für Patienten mit einem hohen Bedarf an Wachstumshormon bedeutet. Der neue Pen ist seit Februar 2008 in den USA erhältlich.



Ypsomed vermarktet in Deutschland erstmals einen eigenen Pen, den ypsopen®. Was waren die Beweggründe, und ist eine Lancierung auch in anderen Märkten geplant?

RF: Ypsomed hat auf der bewährten Plattformtechnologie des OptiPen® einen neuen, hochwertigen Insulinpen aus Metall entwickelt. Wir haben dieses wiederverwendbare Pen-System unter dem eigenen Namen ypsopen® im deutschen Markt eingeführt. Der neue ypsopen® bietet wichtige Zusatzfunktionen, welche die Bedienung wesentlich vereinfachen. So ist zum Beispiel eine Dosiskorrektur möglich sowie ein schnellerer Ampullenwechsel durch ein verkürztes Gewinde. Zwei verschiedene Farbkodierungen am Dosierknopf und bei der Beschriftung erleichtern zudem die Unterscheidung bei der Verwendung verschiedener Insuline. Die Doseinstellung beim ypsopen® erfolgt in 1er-Schritten. Der ypsopen® ist in den Apotheken Deutschlands sowie bei der DiaExpert GmbH erhältlich. Der ypsopen®, welcher die Applikation von Insulin aus Standardampullen ermöglicht, soll mittelfristig in weiteren Ländern lanciert werden. Dazu führt Ypsomed bereits Verhandlungen mit verschiedenen Partnern.



Neben Pen-Systemen entwickelt Ypsomed auch Autoinjektoren und schützt diese Innovationen mit Patenten. Lohnt sich dies für Ypsomed?

WM: Ypsomed investiert jährlich über 30 Millionen Schweizer Franken in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Technologien. Unsere Rechts- und Patentabteilung unter der Leitung von Rechtsanwalt Dr. Beat Maurer schützt und verteidigt aktiv unser Know-how. Heute verfügt Ypsomed in den Bereichen Selbstmedikation, Pen-Systeme und Autoinjektoren über 220 Patentfamilien mit erteilten Patenten und Patentanmeldungen in zahlreichen Ländern. Im Bereich der Autoinjektoren besitzt Ypsomed 40 Patentfamilien, und sie hat bereits zwei nicht exklusive Lizenzverträge mit führenden Pharmakonzernen abgeschlossen. Ypsomed erwartet aus den abgeschlossenen Verträgen Lizenzentnahmen im Umfang von mehreren Millionen Schweizer Franken, verteilt über die kommenden Jahre. Dies zeigt, wie wertvoll das Know-how der Ypsomed ist. Und es zeigt ganz klar, dass sich Patente auszahlen.

In den letzten 18 Monaten hat Ypsomed die Forschung und Entwicklung umstrukturiert und neu im Bereich Technology organisiert. Welche Ziele und Verbesserungen wollen Sie damit erreichen?

RF: Der Bereich Technology ist im letzten Jahr aus der Verschmelzung der Abteilungen Forschung und Entwicklung, Process Engineering und Industrialisierung entstanden. Der neu geschaffene Bereich Technology hat drei Zielsetzungen: Erstens attraktive Plattformen zu schaffen, zweitens Projektabläufe zu beschleunigen, um die «Time to Market» weiter zu verbessern, und drittens den Ressourceneinsatz zu optimieren und Prioritäten zu setzen, damit wir uns auf vielversprechende Projekte fokussieren können. Diese neue Organisation unter der Leitung von Markus Geist hat sich sehr bewährt. Das Produkt des Bereiches Technology ist eine Industrialisierung aus einer Hand, in welcher Injektionssysteme nach Kundenanforderungen gefertigt werden können. Der Abschluss eines Technologieprojektes besteht darin, dass eine produktionsreife Anlage an den Bereich Produktion übergeben wird.

Verstehen wir dies richtig: Durch den frühen Einbezug der Produktionsaspekte in die Entwicklung von Pens, Autoinjektoren und Pen-Nadeln soll der Herstellprozess der Produkte möglichst vereinfacht und dabei die Qualität der Produkte weiter gesteigert werden?

RF: Genau. Die ersten Pens, welche gemäss dieser neuen Philosophie entwickelt worden sind, wurden im Frühjahr 2008 ausgeliefert. Durch die Fusion der Abteilungen New Technologies und Product Development zu Beginn des Jahres 2008 konnten ausserdem weitere Schnittstellen eliminiert werden. Zudem haben wir sehr gute Erfahrungen mit unserem Anfang 2007 eingeführten Project Review Board gemacht, weil sich dadurch die interne Zusammenarbeit und der Erfahrungsaustausch verbessert haben. Gerade dieser Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Projekt-Teams, aber auch über die Abteilungen hinweg und zwischen Experten und Linienfunktionen scheint mir sehr wichtig, um mögliche Fehler frühzeitig zu erkennen und den Prozess zum Vorteil unserer Kunden beschleunigen zu können.

Noch vor einem halben Jahr haben Sie gesagt, dass Ypsomed noch nie so viele Projektanfragen von Kunden hatte. Schaffen Sie es zeitlich und von den Ressourcen her, die Erwartungen zu erfüllen?

RF: In der Tat hat Ypsomed noch nie so viele Offerten unterbreitet und Projekte – in verschiedenen Phasen – in der Pipeline gehabt. Die Kunden – meistens grosse Pharmakonzerne – sind an den verschiedenen Technologie-Plattformen der Ypsomed sehr interessiert. Aufgrund der grossen Anzahl von Projekten ist geplant, in den nächsten Monaten den Personalbestand im Bereich Technology von aktuell 140 Mitarbeitenden auf ca. 150 zu erhöhen. Der Ausbau wird vor allem im Bereich Process Engineering erfolgen, um zukünftig Industrialisierungsprojekte noch schneller umsetzen zu können. Der in den letzten Jahren betriebene Aufwand für die Personalentwicklung zeigt Früchte. Über drei Viertel der zu besetzenden Kaderstellen innerhalb von Technology konnten durch internes Personal besetzt werden. Erfreulich ist auch der vergleichsweise hohe Anteil an Ingenieurinnen.

PEN-NADELN

Ypsomed stellt seit 1987 Pen-Nadeln her; ein Geschäft, das sich sehr erfolgreich entwickelt hat. Können Sie uns etwas mehr zum Markt für Pen-Nadeln sagen?

WM: Der Markt für Pen-Nadeln wächst jährlich um 10%–15%, der Bereich Pen-Nadeln der Ypsomed dagegen ist im Durchschnitt rund 20%–25% gewachsen, also deutlich stärker als der Gesamtmarkt. Im Geschäftsjahr 2007/08 erzielten wir erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum. Neben den Weltmarktführern Novo Nordisk und Becton Dickinson hat sich Ypsomed in den letzten Jahren als Nummer 3 etablieren können. Der weltweite Pen-Nadel-Markt wird auf 3.5 bis 4 Milliarden Stück pro Jahr geschätzt, wovon rund 90% für die Verabreichung von Insulin verwendet werden. Die von Ypsomed selber entwickelten und hergestellten Pen-Nadeln passen dank dem patentierten «click-on» Mechanismus auf alle heute weltweit verfügbaren Pen-Systeme für Insulin, Wachstumshormone oder andere Therapien. Ypsomed profitiert damit von der weltweit steigenden Verwendung von Pen-Systemen.

Deutschland ist für Ypsomed ein wichtiger Markt für Pen-Nadeln. Wie hat sich im letzten Jahr das Geschäft entwickelt?

RF: Auch im Jahr 2007/08 konnte das Geschäft mit den Pen-Nadeln in Deutschland erfolgreich ausgebaut werden. Auf Basis der Verkäufe des Grosshandels in die Apotheken konnte der Marktanteil von Ypsomed-Pen-Nadeln auf Umsatzbasis um mehr als 2% auf ca. 30% gesteigert werden. Die Clickfine® universal-Pen-Nadel ist die am erfolgreichsten wachsende Pen-Nadel im deutschen Markt – mehr als 10% aller Insulin-Patienten setzen Clickfine® universal bereits ein. Basis dieses Erfolgs sind umfangreiche Marketingaktivitäten unter dem Thema «Click & Go», die die Vorteile eines schnellen und einfachen Nadelwechsels herausstellen.

Wie sieht die Entwicklung bei den anderen europäischen Tochtergesellschaften der Ypsomed aus?

RF: Viel zum erfreulichen Wachstum beigetragen haben auch unsere Tochtergesellschaften in Holland und Schweden sowie der Heimmarkt Schweiz. Aber auch die Distributoren in Grossbritannien, Israel, Österreich, Spanien und der Türkei – um nur einige zu nennen – haben das gute Gesamtergebnis positiv beeinflusst. Die Pen-Nadeln von Ypsomed werden heute in rund 30 Ländern vertrieben. Wir sehen ganz klar weiteres Wachstumspotenzial.

Ypsomed hat im Dezember 2007 eine eigene Tochtergesellschaft in Indien gegründet. Warum macht Ypsomed einen solchen Schritt?

RF: Indien, aber auch China sind Märkte mit einem riesigen Potenzial. Gemäss WHO-Statistik wird sich in Indien die Zahl der an Diabetes erkrankten Menschen von heute rund 40.8 Millionen bis zum Jahr 2025 auf gegen 75 Millionen verdoppeln und in China von aktuell rund 40 Millionen auf 60 Millionen bis 2025 um 50% zunehmen. Das sind kaum vorstellbare Ausmasse.

WM: Treffen die Prognosen für Indien ein, so werden in weniger als 20 Jahren in Indien so viele Diabetiker leben wie die heutige Gesamtbevölkerung von Deutschland! Der indische Insulinmarkt belief sich im Jahr 2005 auf ca. 88 Millionen Schweizer Franken und wird bis 2010 auf rund 120 Millionen Schweizer Franken anwachsen. Insulin wird in Indien zu 85% mit normalen Spritzen verabreicht und erst zu 15% mittels Ampullen und Pen-Systemen. Die aktuell tiefe Penetrationsrate bei Insulin-Pen-Systemen wird in Zukunft deutlich ansteigen, da die Verkäufe von Insulin in Pen-Systemen jährlich um rund 35% zunehmen. Der Diabetes-Markt wird in Indien in den kommenden Jahren stark wachsen und bietet für Ypsomed grosses Potenzial sowohl für Pen-Nadeln wie auch für Insulin-Pens oder neue Pen-Systeme für Flüssigmedikamente.

«Die Pen-Nadeln von Ypsomed werden heute in rund 30 Ländern vertrieben. Wir sehen ganz klar weiteres Wachstumspotenzial, besonders in Indien, China und den USA.»

Ypsomed sieht also grosses Potenzial für Pen-Nadeln und Pen-Systeme in Asien?

RF: Ja, ganz klar. Nachdem wir mit unseren Pen-Nadeln in Zusammenarbeit mit Dongbao bereits seit über zwei Jahren in China präsent sind, will Ypsomed künftig ihre patentierten und in der Schweiz hergestellten Pen-Nadeln auch im viertgrössten Wirtschaftsmarkt Indien vertreiben und hat deshalb in New Delhi eine eigene Tochtergesellschaft gegründet. Mit dem Auf- und Ausbau des Pen-Nadel-Geschäfts in Indien und China will Ypsomed mittel- bis langfristig vom attraktiven Wachstumsmarkt profitieren und sich bei lokalen Insulinanbietern sowie bei Pharma- und Biotech-Unternehmen als führender, unabhängiger Partner von Pen-Systemen etablieren.

Ypsomed will die Pen-Nadel-Distribution auch in anderen Ländern weiter ausbauen. Können Sie uns dazu mehr sagen?

WM: Pen-Nadeln sind ein wichtiger Ertragspfeiler der Ypsomed und haben weiteres Wachstumspotenzial. Die Erschliessung neuer Märkte und die Gewinnung weiterer Distributionspartner ist für Ypsomed eine wichtige Aufgabe, um das weltweite Wachstumspotenzial bei Pen-Nadeln zu nutzen.

RF: Vor Kurzem hat Ypsomed zusammen mit lokalen Distributoren die «click-on» Pen-Nadeln in den Märkten Singapur, Malaysia und Iran lanciert. Im Iran – mit rund 68 Millionen Einwohnern – leben heute über 2.5 Millionen Menschen mit Diabetes. Gemeinsam mit Sanofi-Aventis, welche als erste im Iran Insulin in Pen-Systemen anbietet, vertreibt Ypsomed ihre eigenen Pen-Nadeln. Ypsomed will als First-Mover in diesem Markt mit einer steigenden Verfügbarkeit von Insulin-Pen-Systemen eine führende Marktposition einnehmen. Wir erschliessen aber auch neue Märkte in Brasilien und wollen unser Distributionsnetz in Asien, Südamerika und Middle East in Zukunft weiter ausbauen.



Wie sehen Sie das Potenzial für Pen-Nadeln in den USA?

WM: In den USA verzeichnen wir ein kontinuierliches Wachstum und sind für das nächste Geschäftsjahr optimistisch, denn es ist uns gelungen, bei weiteren Retailern ins Sortiment aufgenommen zu werden. Der US-Markt ist mit einem Marktvolumen von ca. 450 Millionen Pen-Nadeln und einer Pen-Penetrationsrate von erst ca. 15% sehr attraktiv und bietet somit grosses Wachstumspotenzial. Wir wollen unseren Click-Vorteil in den USA durch eine gezielte Werbekampagne noch bekannter machen. Nebst den USA möchten wir im kommenden Geschäftsjahr auch Kanada für unsere Pen-Nadeln erschliessen.



Die Pen-Nadeln von Ypsomed sind in verschiedenen Längen erhältlich

«Ypsomed erweitert die Produktionskapazitäten für Pen-Nadeln um ein Vielfaches und investiert gegenwärtig über 35 Millionen Schweizer Franken am Standort Solothurn.»

Ypsomed baut derzeit die Produktionskapazitäten in Solothurn deutlich aus. Warum macht Ypsomed dies und wie sieht der Zeitplan aus?

WM: Die «click-on» Pen-Nadeln der Ypsomed haben gegenüber der Konkurrenz einige Vorteile und sind bei Pen-Anwendern sehr beliebt. Um den zukünftigen Bedarf abdecken zu können, erweitert Ypsomed die Produktionskapazitäten für Pen-Nadeln um ein Vielfaches und investiert gegenwärtig über 35 Millionen Schweizer Franken am Standort Solothurn. Die Herstellung von Pen-Nadeln kann weitgehend vollautomatisch durch Roboteranlagen erfolgen, wofür sich der Standort in Solothurn sehr gut eignet. Mit der neuen Produktion wollen wir auch die Kosten optimieren.

Was können Sie uns bereits über die neue Safety Pen-Nadel von Ypsomed verraten?

RF: Die Sensibilität von Gesundheitsbehörden aus verschiedenen Ländern bezüglich unbeabsichtigter Nadelstichverletzungen bei Beschäftigten im Gesundheitswesen hat erheblich zugenommen. Die Folgen von Nadelstichverletzungen bergen das Risiko der Übertragung von lebensgefährlichen Krankheiten wie zum Beispiel Hepatitis oder HIV. Zu schaffen machen den Gesundheitsbehörden die daraus resultierenden hohen Folgekosten von Nadelstichverletzungen. Alleine in Deutschland kosten die derzeit geschätzten jährlich 500 000 Nadelstichverletzungen in deutschen Kliniken die Volkswirtschaft ca. 47 Millionen Euro im Jahr. Es erstaunt daher nicht, dass einzelne Länder entsprechende Weisungen geschaffen haben, um das Problem von Nadelstichverletzungen zu bekämpfen.

WM: Vor diesem Hintergrund hat Ypsomed eine neue Sicherheits-Pen-Nadel entwickelt, welche ebenfalls über den patentierten click-on Mechanismus verfügt und dank einem Verriegelungsmechanismus keine Zweitinjektion erlaubt und somit eine Infektion bei Drittpersonen verhindert. Damit leisten wir einen massgeblichen Beitrag zum Schutz des Pflegepersonals, das dem Risiko von unbeabsichtigten Nadelstichverletzungen und der Übertragung von lebensgefährlichen Krankheiten ausgesetzt ist.



Wie wichtig ist Qualität für Ypsomed?

WM: Die Qualität unserer Produkte ist für Patienten, unsere Pharma-Kunden und damit für Ypsomed von zentraler Bedeutung. Die konsistent hervorragende Qualität unserer Produkte ist ein primärer Erfolgsfaktor, weil er für Patienten Sicherheit bringt und unseren Pharma-Kunden den Markterfolg mit ihren Medikamenten und Therapien ermöglicht. Die erfolgreich bestandenen Qualitätsaudits durch unsere Pharma Kunden bestätigen, dass Ypsomed weltweit führend ist.

Wie stellt Ypsomed diese Qualität sicher?

WM: All unsere Geschäftsprozesse richten sich nach den Richtlinien für Medizinprodukte und sind nach ISO 9001 und ISO 13485 zertifiziert. Für Ypsomed bedeutet dies nicht nur, über ein umfassendes Qualitätsmanagement zu verfügen, sondern auch über eine qualitätsorientierte Unternehmenskultur, welche in der gesamten Firma verankert ist. Qualität beginnt bereits bei der Produktentwicklung. Sie beinhaltet ein bewusstes Risikomanagement in frühen Projektphasen genauso wie eine durchgängige und nachvollziehbare Dokumentation und konkrete Arbeitsanweisungen bis hin zur Validierung von Prozessen und Verifizierung von Produkten.

Was hat Ypsomed im Bereich Qualitätsmanagement konkret unternommen und erreicht?

RF: Mit der seit 2007 neu etablierten Qualitätsmanagement-Organisation unter der Leitung von Dr. Manfred Mäder haben wir grosse Fortschritte gemacht. Dank einer klaren Aufteilung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten war es möglich, bestehende Prozesse deutlich zu vereinfachen und somit effektiver zu gestalten. Die Qualitätsorganisation hat gemeinsam mit den anderen Abteilungen die Effizienz gesteigert: durch eine Vereinfachung der Dokumente und Prozesse, durch ein vereinfachtes Zonenkonzept sowie mit verbesserten Spezifikationen, welche in Absprache mit unseren Kunden zu weniger Ausschuss und damit tieferen Kosten geführt haben. Ypsomed überblickt mit der neuen Organisation nun vollständig die Produktqualität über die gesamte Wertschöpfungskette, d.h. von unseren Lieferanten über die gesamte Produktion bis zur Endfreigabe der Produkte und den Transport zu unseren Kunden. Ypsomed hat im letzten Geschäftsjahr zum Beispiel auch Herstellschritte von externen Lieferanten zu Ypsomed verlagert und re-integriert, wodurch die hohe Qualität und Rückverfolgbarkeit optimiert worden sind, was wiederum eine bessere Kostenkontrolle ermöglicht.

Wir hatten damit im letzten Geschäftsjahr insgesamt deutlich weniger Abweichungsmeldungen sowie Reklamationen und sind schneller geworden. Fehler werden früher festgestellt und rascher behoben.

Im September 2007 hat Ypsomed die Führung der Produktion und Logistik neu organisiert. Die Standort Leiter in Solothurn und Burgdorf sowie der Leiter Logistik rapportieren direkt dem Chief Operating Officer (COO) Maurice Meytre. Was wurde dadurch erreicht?

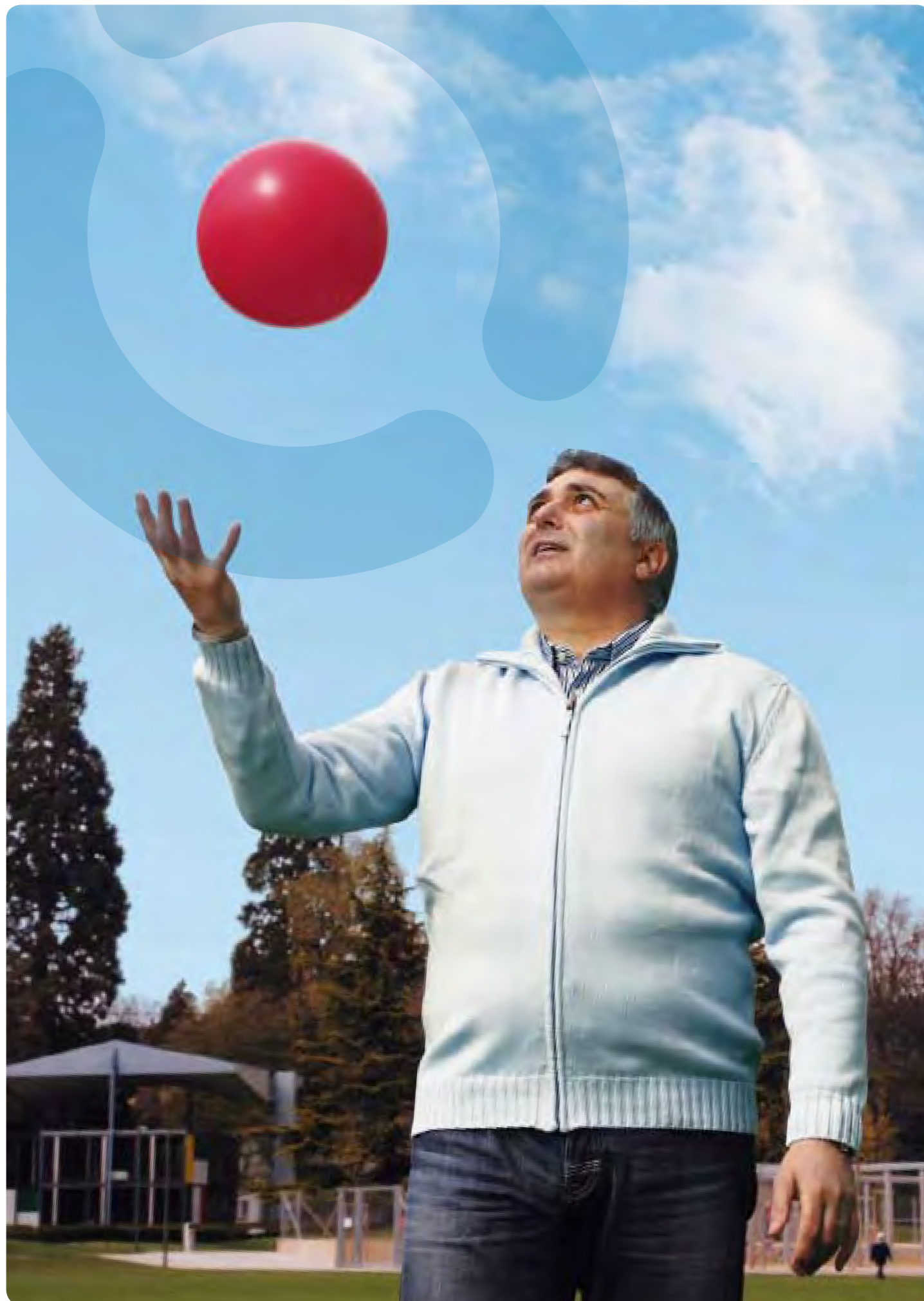
RF: Wir haben im Bereich Operations die Kommunikations- und Entscheidungswege verkürzt und stellen eine engere Zusammenarbeit mit dem Bereich Technology und dem neu integrierten Kunden- und Produktmanagement sicher. Dies führt auch zu einer effizienten Kommunikation mit unseren Pharma-Kunden und einer besseren Kundenorientierung. Wir konnten im Laufe des Jahres unsere Liefertreue verbessern und haben alle unsere Kunden- und Behörden-Audits erfolgreich bestanden. Wir haben aber auch die Effizienz erhöht, u.a. durch einen besseren Einsatz unserer Produktionsmittel, und unsere Produktionskosten reduziert. Zudem haben wir die Produktspezifikationen mit unseren Kunden und Lieferanten vereinfacht, ähnliche Produkte zusammengelegt und verschiedene Produktions- und Lager-Standorte im neuen Logistikzentrum konzentriert. Ferner haben wir den neuen Reinraum für die Herstellung von Pen-Nadeln in Solothurn erstellt.

Neben der Effizienz ist sicher auch die Geschwindigkeit von Geschäftsprozessen wichtig, oder?

RF: «Time-to-Market» ist für unsere Pharma-Kunden ein wichtiges Entscheidungskriterium. Unsere Hauptpriorität ist deshalb, die Entwicklungs- und Industrialisierungs-Projekte für unsere Kunden termingerecht zu realisieren. Durch die frühere Involvierung von Process Engineering gewinnen wir viel Zeit bei der Projekt-Industrialisierung. Das Ziel ist «right the first time». Wir haben dazu wie bereits erwähnt unsere Technologie-Plattformen weiterentwickelt und unsere Erfindungen durch Patente geschützt. Auf dieser Basis können wir Kundenprojekte schneller realisieren. Weiter wollen wir durch kontinuierliche Verbesserungen unserer Prozesse die immer höheren regulatorischen Anforderungen rechtzeitig erfüllen.

«Die konsistent hervorragende Qualität unserer Produkte ist ein primärer Erfolgsfaktor, weil sie für Patienten Sicherheit bringt und unseren Pharma-Kunden den Markterfolg mit ihren Medikamenten und Therapien ermöglicht.»





MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER – KNOW-HOW UND ENGAGEMENT

Wie hat sich der Mitarbeiterbestand im letzten Geschäftsjahr innerhalb der Gruppe entwickelt?

RF: Per 31. März 2008 beschäftigten wir in der Ypsomed Gruppe total 1 210 Mitarbeitende, was 1 150 Vollzeitstellen entspricht. Der Mitarbeiterbestand ist damit gegenüber dem Vorjahr gleich geblieben. Dies ist sehr erfreulich, weil wir die geringeren Volumina bei den Insulinpens durch den Ausbau der Produktionskapazitäten bei Pen-Nadeln und Nicht-Insulin-Pens kompensieren konnten. Für die neue SoloStar®-Produktion werden wir in Zukunft ca. 60 neue Stellen schaffen.

Sie betonen immer wieder, wie wichtig das Know-how und die Erfahrung der Mitarbeitenden sind. Welche Anstrengungen hat Ypsomed bei der Aus- und Weiterbildung unternommen?

RF: Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden ist ein zentraler Erfolgsfaktor von Ypsomed. Das Team Human Resources unter der Leitung von Yvonne Müller hat im letzten Geschäftsjahr grosse Anstrengungen unternommen und eine breite Auswahl an Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen durchgeführt, welche rege besucht wurden.

«Das Know-how und die Erfahrung der Mitarbeitenden sind für Ypsomed wichtig. Entsprechend grosse Anstrengungen haben wir bei der Aus- und Weiterbildung unternommen.»

Welche Chancen haben Auszubildende bei der Ypsomed?

WM: Im August 2007 haben 8 Ypsomed-Lernende die betriebliche Grundbildung erfolgreich, teilweise sogar mit kantonalen Spitzenplatzierungen abgeschlossen. 6 Lehrabgänger setzten ihre berufliche Laufbahn bei der Ypsomed fort. Der Totalbestand der Lernenden wird sich per August 2008 auf 36 erhöhen. Diese markante Erhöhung kommt dadurch zustande, dass einerseits nur 5 Lehrverhältnisse enden und andererseits 13 neue Lehrverträge abgeschlossen werden konnten.

Eine wichtige Initiative im Bereich Unternehmenskultur ist YES. Worum geht es dabei?

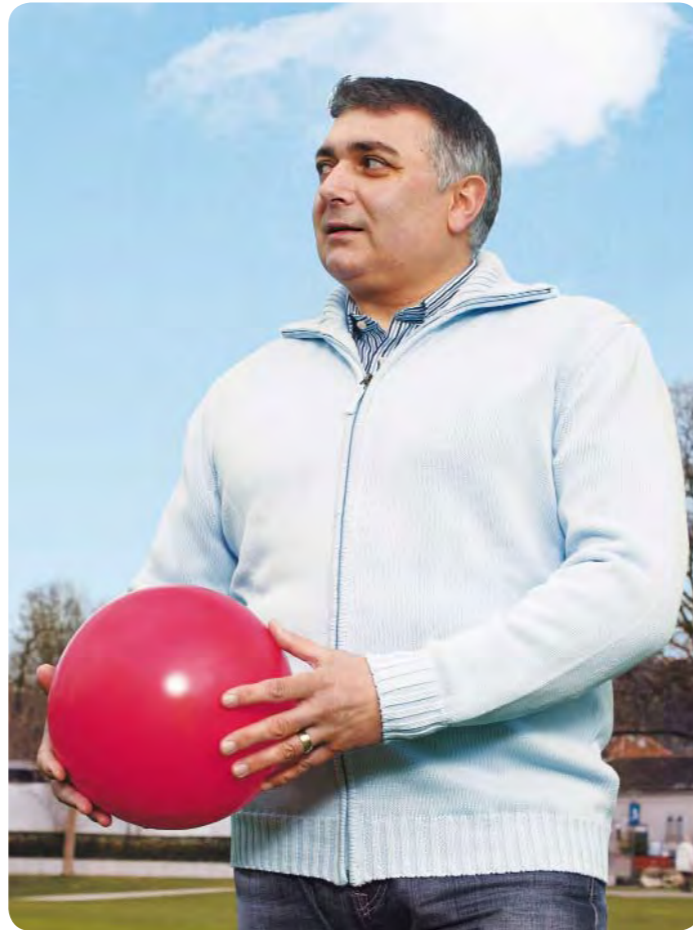
RF: Das YES-Team wurde als Gremium etabliert und setzt sich aus Kadermitarbeitenden aus allen Bereichen zusammen. YES steht für *Ypsomed = Excellence x Spirit*. Das YES-Team erarbeitet Impulse für die aktive Arbeit an der Firmenkultur. Schwerpunkt im Jahr 2007 war die erstmals durchgeführte Kaderkonferenz in Aarberg.

Was hat Ypsomed in Bezug auf Arbeit und Gesundheit unternommen?

WM: Millionen von Menschen verhelfen wir mit unseren Produkten und unterstützender Beratung zu bestmöglicher Lebensqualität. Lebensqualität bedeutet Gesundheit und ist das wichtigste Gut. Gesunde Mitarbeitende sind die Voraussetzung, dass wir als Firma erfolgreich sind. Nur wer gesund ist, kann auch Leistung erbringen. Wer fehlt, verursacht eine Lücke. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir in diesem Bereich einiges unternommen, so zum Beispiel die Konzeption, Schulung und die Einführung eines umfassenden Absenzenmanagements, eine Pilotschulung zum Thema Ergonomie im Betrieb sowie die Konzeption und Durchführung von Schichtarbeitsseminaren für unsere Mitarbeitenden im Schichtbetrieb.

Ypsomed bietet also den Mitarbeitenden ein attraktives und familienfreundliches Umfeld?

RF: Absolut! Dazu gehören flexible Arbeitszeiten wie Gleitzeitarbeit und Jahresarbeitszeit, Teilzeitarbeit, Elternurlaub oder Beiträge an die Kinderbetreuung. Die Mitarbeitenden der Ypsomed AG sind im Durchschnitt 38 Jahre jung. Viele haben Familie oder stehen kurz davor, eine zu gründen. Familienfreundliche Massnahmen sind für uns nicht nur ein soziales Entgegenkommen, sondern auch ein Wettbewerbsvorteil.

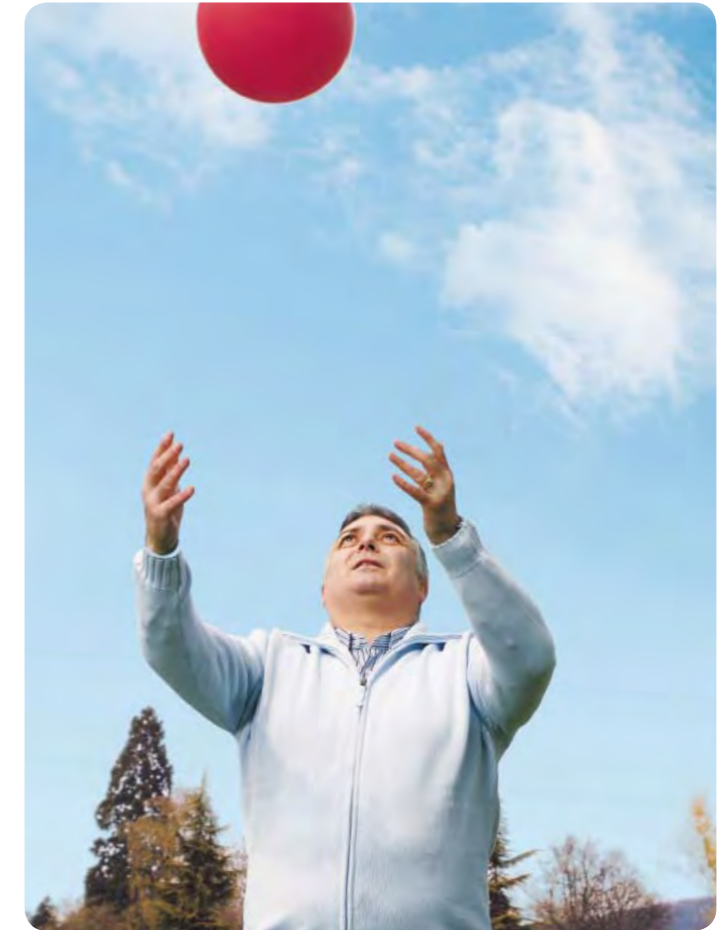


«Mitarbeitende mit hohem Potenzial wollen wir gezielt fördern und weiterentwickeln. Ypsomed bietet spannende Führungs-, Projektmanagement- und Fachkarrieren.»



Wie unterstützt Ypsomed arbeitende Väter und Mütter?

WM: Beruf und Familie zu vereinbaren, ist für viele Menschen ein grosser Wunsch. Leider ist dies nicht immer möglich, unter anderem, weil viele Firmen keine oder zu wenig Betreuungsplätze für Kinder zur Verfügung stellen. Ypsomed will Vätern und Müttern eine Alternative anbieten und stellt zusammen mit einem anderen Burgdorfer Unternehmen in einer Kindertagesstätte in Burgdorf Betreuungsmöglichkeiten zur Verfügung.



Damit gute Mitarbeitende dem Unternehmen erhalten bleiben, braucht es Perspektiven. Welche Perspektiven kann Ypsomed bieten?

RF: Mitarbeitende mit hohem Potenzial wollen wir gezielt fördern und weiterentwickeln. Mittels einer firmenweiten Potenzialerschaffung ermitteln wir jährlich die Potenzialträger. Diese werden jeweils anlässlich eines Workshops mit der Geschäftsleitung beurteilt und entsprechend ihrem Potenzial in einer Führungs-, Fach- oder Projektleiterlaufbahn gezielt gefördert. So konnten wir beispielsweise im besagten Geschäftsjahr 32 Schlüsselstellen im Bereich Führung durch interne Kandidaten besetzen. Ebenfalls im Berichtsjahr wurde ein firmenweites Kompetenzmodell erarbeitet, wurden Funktionsbeschreibungen erstellt und Laufbahnmodelle eingeführt. Basierend auf unserer Management-Pyramide sind bei uns spannende Führungs-, Projektmanagement- und Fachkarrieren möglich.



INVESTOREN – UNTERNEHMERISCH MIT LANGFRISTIGEM HORIZONT

Mit Herrn Michel als Gründer und VR-Präsident verfügt die Ypsomed über einen unternehmerischen und langfristig orientierten Hauptaktionär. Herr Fritschi, welche Vorteile hat das für Sie als CEO?

RF: Drei ganz zentrale Vorteile ergeben sich aus dieser einmaligen Kombination: Erstens kann ich auf einen langfristig eingebundenen Hauptaktionär zählen. Die sich daraus ergebende Stabilität macht die Führung und Strategieumsetzung einfacher. Zweitens können wir auf die Weitsicht eines Vollblut-Unternehmers zählen. Auf jemanden, der bewiesen hat, dass er erfolgreiche Trends nicht nur aufspüren kann, sondern diese Trends für unser Unternehmen, unsere Kunden, deren Patienten, aber auch für unsere Aktionäre voll nutzbar machen kann. Drittens ergibt sich ein Vorteil aus dem Umstand, dass Herr Michel eine inspirierende, motivierende, aber auch fordernde Person ist. Diese Eigenschaften helfen uns allen dabei, Schritt für Schritt erfolgreich in Richtung unserer Ziele zu schreiten. Es gibt wohl kein besseres Fundament für den nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens.

Wie hoch ist Ihr Anteil an Ypsomed aktuell, Herr Michel? Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

WM: Mein Aktienanteil an der Ypsomed betrug per 31. März 2008 70.6%. Gegenüber dem Vorjahr habe ich mein Engagement um ca. ½% ausgebaut und dafür rund 5.2 Millionen Schweizer Franken investiert. Ich will mich langfristig engagieren und ich glaube an die Zukunft von Ypsomed.

«Wir sind als Medizintechnikunternehmen in einer attraktiven Branche mit Wachstumspotenzial tätig.»

Seit dem 27. Juni 2007 sind die Aktien der Ypsomed Holding AG an der Berner Börse BX Berne eXchange kotiert. Warum dieser Schritt?

WM: Mit der Kotierung an der Berner Börse BX Berne eXchange bekennt sich Ypsomed Holding AG zu ihrem Standort. Das Aktionariat der Ypsomed ist sehr stark lokal verankert. Von den über 6 800 Aktionärinnen und Aktionären stammt ein Grossteil aus dem Mittelland.

Im Geschäftsjahr 2007/08 hat Ypsomed die selbst gesteckten Ziele und Analystenerwartungen in Bezug auf Umsatz und Profitabilität übertroffen. Wir wollen an dieser Stelle nicht weiter auf die Finanzzahlen des letzten Geschäftsjahres eingehen, denn diese sind ja im Kapitel Konzernrechnung ausführlich erklärt. Dennoch die Frage: Was macht Ypsomed für Investoren attraktiv?

RF: Wir sind als Medizintechnikunternehmen in einer attraktiven Branche mit Wachstumspotenzial tätig. Mit Willy Michel haben wir einen unternehmerischen und langfristig orientierten Hauptaktionär, und wir sind solide finanziert. Wir verfügen über innovative Produkte, motivierte Mitarbeitende und ein engagiertes Management. Natürlich ist der Freefloat im Vergleich zu anderen Unternehmen mit rund 29% eher klein, aber Ypsomed ist dennoch für langfristig orientierte Investoren ein interessantes Engagement. Von den 6 800 Aktionärinnen und Aktionären sind ca. 250 institutionelle Investoren und rund 6 550 Privatpersonen.

Im Jahr 2007 hat sich Ypsomed im Diabetes-Direktgeschäft durch die Akquisition von Florian Müller verstärkt. Sind weitere Akquisitionen geplant?

RF: Die Akquisition von Florian Müller war ein grosser Erfolg, denn wir konnten damit unsere Umsatzbasis diversifizieren. Der Integrationsprozess war mit viel Mehrarbeit verbunden, verlief aber sehr rasch und positiv. Mit Dr. Christoph Rindlisbacher haben wir einen profunden Kenner des Pharma- und Diabetesmarktes, der für Corporate Development, also auch für neue Akquisitionen, zuständig ist. Wir waren letztes Jahr mit mehreren Firmen in konkreten Verhandlungen, aber unsere Vorgaben und Erwartungen an Akquisitionen sind sehr hoch. Wir führen weiterhin Gespräche.

«Mir persönlich ist das Thema Risikomanagement und interne Kontrolle sehr wichtig, denn ich sehe hier einen grossen Nutzen und die Chance, dass wir bei Ypsomed kontinuierlich besser werden können.»

Risikomanagement ist für Investoren ein zunehmend wichtiges Thema. Wie trägt die Ypsomed Gruppe den neuen handelsrechtlichen Vorschriften bezüglich internem Kontrollsystem (IKS) und der Durchführung einer Risikobeurteilung Rechnung?

WM: In der Vergangenheit waren wir diesbezüglich schon sehr aktiv. Seit dem 1. Januar 2008 hat die Gruppe diese Aktivitäten durch die neu geschaffene interne Revision verstärkt und mit Herrn Beat Keller kompetent besetzen können. Diese Funktion, welche direkt mir und dem Verwaltungsrat berichtet, fasst die bereits existierenden Bestandteile und Aktivitäten in den Bereichen Risikomanagement und interne Kontrolle methodisch zusammen und unterstützt den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung.

Wie gehen Sie bei der Umsetzung der internen Kontrolle und des Risikomanagements konkret vor?

WM: Der Verwaltungsrat überprüft die Risiken regelmässig und legt fest, welche Bereiche einer näheren Überprüfung unterzogen werden. Er überwacht die Umsetzung der beschlossenen Verbesserungsmassnahmen. Mir persönlich ist das Thema Risikomanagement und interne Kontrolle sehr wichtig, denn ich sehe hier einen grossen Nutzen und die Chance, dass wir bei Ypsomed kontinuierlich besser werden können.



UMWELT – UNSERE ÖKOLOGISCHE UND SOZIALE VERANTWORTUNG

Wo steht Ypsomed heute in Bezug auf Umweltschutz?

RF: Ypsomed berücksichtigt bei Entscheidungen neben ökonomischen immer auch ökologische und soziale Gesichtspunkte. Es ist eine Führungsaufgabe, diese Verantwortung für die Firma, die Umwelt und die Gesellschaft tagtäglich wahrzunehmen. Ganz generell können wir sagen, dass Ypsomed in der Produktion sehr wenig belastende Ressourcen einsetzen muss und sich deshalb keine besonderen Herausforderungen stellen. Dennoch haben wir eine Reihe von Massnahmen ergriffen, die der Arbeitssicherheit und dem Umweltschutz dienen. Wir nehmen auch unsere soziale Verantwortung wahr und fördern Initiativen von Mitarbeitern und auf Unternehmensebene. Unsere Umweltpolitik verlangt einen sparsamen Umgang mit Ressourcen und legt Wert auf präventive Massnahmen zur Unfallverhütung. Um die umweltrelevanten Aspekte noch besser in unser Managementsystem zu integrieren, haben wir im letzten Jahr eine neue Management-Funktion geschaffen, welche spezifisch für Umwelt, Gesundheit und Sicherheit verantwortlich ist.

Was unternimmt Ypsomed beispielsweise zur Energiereduktion?

WM: Am Standort Solothurn wurden im letzten Geschäftsjahr für über 3 Millionen Schweizer Franken Investitionen in die vorhandene Gebäudeinfrastruktur getätigt, die massgeblich auf eine Reduktion des Energieverbrauches abzielen. So wurden mehrere Dächer saniert (Minergie-Standard). Zudem wurde eine erste Etappe der über mehrere Jahre etappierten Fassadensanierung ausgeführt, die mittels Thermografie überprüft wird. Im kommenden Geschäftsjahr werden am Standort Solothurn weitere 4 Millionen Schweizer Franken in energieverbrauchsrelevante Bauteile investiert, insbesondere in technische Anlagen wie Lüftung und Kühlung. Am Standort Burgdorf sind Investitionen von ca. 1 Million Schweizer Franken in Gebäudehülle und Kühlanlagen geplant.

Wie nimmt Ypsomed ihre soziale Verantwortung wahr?

RF: Zum Beispiel mit unserem Engagement in Indien. Die Gesundheits- und Lebenssituation ist in Indien für die meisten Menschen mit Diabetes nach wie vor sehr schlecht. Wer unterhalb der Armutsgrenze lebt, für den stellen Insulin und Teststreifen oft unerreichbare Güter dar. Aus diesem Grund hat Ypsomed die Hilfsorganisation Dream Trust (www.dreamtrust.org) unterstützt, die sich in Nagpur/Indien vorbildlich um die Versorgung sozial benachteiligter Menschen mit Diabetes kümmert.

«Ypsomed berücksichtigt bei Entscheidungen neben ökonomischen immer auch ökologische und soziale Gesichtspunkte. Es ist eine Führungsaufgabe, diese Verantwortung für die Firma, die Umwelt und die Gesellschaft tagtäglich wahrzunehmen.»





Und Sie, Herr Michel: Wie stehen Sie zu diesem Thema?

WM: Meiner Meinung nach sollte jeder Mensch, der einen gewissen Erfolg hat, der Allgemeinheit etwas zurückgeben. Das kann auf verschiedene Arten geschehen. Die Ypsomed unterstützt beispielsweise mit finanziellen Beiträgen den Ypsomed Innovationsfonds, dessen Zweck die Förderung innovativer Unternehmungen im Espace Mittelland ist. Der Ypsomed Innovationsfonds unterstützt sowohl Projektfinanzierungen von Firmen in Gründung, neu gegründeten Firmen wie auch solche von bereits bestehenden Unternehmungen. Seit 2007 vergeben wir im Rahmen der Förderung von Wissens- und Technologietransfer der Universität Bern und der Berner Fachhochschulen jährlich den mit insgesamt 50 000 Schweizer Franken dotierten YPSOMED INNOVATIONSPREIS. Persönlich engagiere ich mich auch in der Kunstförderung. Das Museums Franz Gertsch und die Förderung von Schweizer Künstlern liegen mir am Herzen, denn die Kunst war für mich schon immer Faszination und Inspirationsquelle zugleich. Mit der Kunstbeilage im Geschäftsbericht bieten wir Schweizer Künstlern eine Plattform, um ihre Arbeiten einem breiteren Publikum näher zu bringen.

Welche anderen Corporate Social Responsibility Aktivitäten unternimmt Ypsomed?

RF: Ypsomed hat zahlreiche Massnahmen ergriffen. Als Medizintechnikunternehmen ist uns die Gesundheitsförderung besonders wichtig. Beispielsweise bietet Ypsomed seinen fest und unbefristet angestellten Mitarbeitenden kostenlos die Gelegenheit zu Fitness- und Kraft-Training. Wir organisieren für unsere Mitarbeitende regelmässig Vorträge, z.B. zum Thema gesunde Ernährung. Ypsomed hat sich als Firma auch an einer breiten Blutspendeaktion beteiligt. Zudem führt Ypsomed die Sponsoring-Tradition von Disetronic fort und unterstützt Projekte in den Bereichen Soziales, Kultur, Fachausbildungen und Breitensport mit jährlich ca. 1% des konsolidierten Reingewinns.



**«Jeder, der einen gewissen Erfolg hat,
sollte der Allgemeinheit etwas zurück-
geben. Ich persönlich wie auch
die Ypsomed tun dies auf viele Arten.»**

Wenn Sie, werte Aktionärinnen und Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende oder Partner der Ypsomed, weitere Fragen an uns haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich über unsere neue und sehr umfassende Website www.ypsomed.com zu informieren. Oder bestellen Sie unseren Online-Newsletter, so dass Sie zeitgleich mit den Medien und Analysten unsere Mitteilungen erhalten. Natürlich können Sie uns auch schreiben oder anrufen. Unsere Kontaktangaben finden Sie auf Seite 110 dieses Geschäftsberichtes.



**«Die Zahlen liefern den Beweis:
Ypsomed hat im Geschäftsjahr
2007/08 viel erreicht und ist auf
Erfolgskurs.»**

Ypsomed erreicht ihre Ziele im Geschäftsjahr 2007/08

Ypsomed ist es im Geschäftsjahr 2007/08 gelungen, die finanziellen Ziele zu erreichen. Die Ypsomed Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2007/08 einen konsolidierten Umsatz von CHF 287.5 Mio., 3.6% mehr als im Vorjahr mit CHF 277.5 Mio. Der Betriebsgewinn stieg von CHF 2.3 Mio. im Vorjahr auf CHF 31.0 Mio. Die Betriebsgewinn-Marge verbesserte sich um 10 Prozentpunkte von 0.8% auf 10.8% und lag damit sogar leicht über den eigenen Prognosen. Der konsolidierte Konzerngewinn verbesserte sich ebenfalls deutlich von CHF 2.7 Mio. im Vorjahr auf CHF 26.6 Mio. Zudem tätigte Ypsomed im Geschäftsjahr 2007/08 erneut Investitionen in Sachanlagen von total CHF 42.7 Mio., 16% mehr als im Vorjahr mit CHF 36.8 Mio. Per 31. März 2008 wurde die Eigenkapitalquote auf 65.4% verbessert und der Personalbestand der Ypsomed Gruppe mit insgesamt 1 210 Mitarbeitenden stabil gehalten.

Umsatz gesteigert und diversifiziert

Ypsomed verzeichnete ein starkes Wachstum bei Pen-Nadeln, bei Pen-Systemen für Nicht-Insulin Pharma-Kunden sowie besonders im Bereich Diabetes Handel durch die Akquisition der Florian Müller Gruppe. Das Diabetes Direktgeschäft wuchs auch akquisitionsbereinigt gegenüber dem Vorjahr um 13.8% (+10.2% in Lokalwährung). Die angestrebte Diversifikation der Umsatzbasis ist mit der Akquisition von Florian Müller gelungen. Ypsomed hat im strategisch wichtigen Diabetesgeschäft ihre Marktposition gezielt verstärkt und bietet eine flächendeckende Versorgung im Diabetes Direktgeschäft in ganz Deutschland. Ypsomed ist in Deutschland führend bei der Betreuung von Patienten mit einer Insulinpumpentherapie oder intensivierten Insulintherapie. Der zusätzliche Umsatzanteil von Florian Müller erreichte im Geschäftsjahr 2007/08 rund CHF 18.6 Mio.

Innovationen und Patente bringen Lizenzeinnahmen

Im Geschäftsjahr 2007/08 konnte Ypsomed gleich zwei wichtige Lizenzverträge abschliessen und erzielte erstmals Lizenzeinnahmen von CHF 2.3 Mio. Im Mai 2007 wurde ein nicht exklusives Lizenzabkommen mit einem weltweiten Pharmakonzern abgeschlossen und im September 2007 ein weiterer Vertrag mit der Cilag GmbH International, ebenfalls im Bereich Autoinjektoren.

Bruttomarge und Betriebsergebnis wurden deutlich verbessert

Besonders erfreulich ist die deutlich verbesserte Profitabilität auf allen Stufen. Um dies zu erreichen, hat das Management eine strikte Kostenkontrolle eingeführt sowie zahlreiche Massnahmen zu Kostensenkung und Qualitätsverbesserung getroffen. Der Bruttogewinn erhöhte sich dadurch gegenüber dem Vorjahr von CHF 64.2 Mio. auf CHF 90.2 Mio. Die Bruttomarge konnte mit Optimierungsmassnahmen von 23.2% auf 31.4% gesteigert werden. Auf Stufe Betriebsgewinn konnte Ypsomed im Geschäftsjahr 2007/08 die Profitabilität verbessern und erzielte einen operativen Betriebsgewinn von CHF 31.0 Mio., was einer Betriebsgewinn-Marge von 10.8% entspricht.

Technologie-Plattformen führen zu einer Vielzahl von Kundenprojekten

Ypsomed hat im Geschäftsjahr 2007/08 mit CHF 31.2 Mio. – also rund 10.8% des Umsatzes – erneut überdurchschnittlich viel in Forschung und Entwicklung investiert. Insgesamt wurden gemäss IFRS-Richtlinien CHF 9.6 Mio. für die Entwicklung der eigenen Produkte Langzeitinjektor und Pen-Sicherheitsnadel aktiviert und CHF 21.6 Mio. als Forschungs- und Entwicklungsausgaben direkt über die Erfolgsrechnung verbucht. Die Zahlungen für kundenspezifische Projekte stiegen um 80% von CHF 3.5 Mio. auf CHF 6.4 Mio.

Marketing und Vertrieb wurden verstärkt

Die Kosten für Marketing und Vertrieb stiegen von CHF 21.4 Mio. auf CHF 27.8 Mio. und sind hauptsächlich auf die Akquisition von Florian Müller und zu einem geringeren Teil auf verstärkte Marketing- und Vertriebsmassnahmen bei den Pen-Nadeln und Pen-Systemen zurückzuführen. Die Administrationskosten hingegen blieben mit CHF 18.5 Mio. konstant. Die Finanzerträge blieben mit CHF 2.4 Mio. ebenfalls fast auf dem Vorjahresniveau von CHF 2.7 Mio. Die Finanzaufwendungen erhöhten sich hingegen von CHF 2.0 Mio. auf CHF 4.1 Mio., was auf CHF 2.2 Mio. unrealisierte Euro-Fremdwährungsabwertung von Bilanzpositionen zum Bilanzstichtagskurs von Euro 1.57 zurückzuführen ist.

Ypsomed erzielt einen Konzerngewinn von CHF 26.5 Mio.

Ypsomed erzielte im Geschäftsjahr 2007/08 einen Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) von CHF 55.3 Mio. und übertraf damit das Vorjahresergebnis um rund 100%. Die EBITDA-Marge konnte von 9.9% auf 19.2% gesteigert werden, dies bei annähernd gleich hohen Abschreibungen (CHF 22.7 Mio. in 2007/08 versus CHF 23.8 Mio. in 2006/07). Im Geschäftsjahr 2007/08 resultierte für die Ypsomed Gruppe insgesamt ein konsolidiertes Konzernergebnis von CHF 26.5 Mio. Die Reingewinn-Marge verbesserte sich von 1.0% auf 9.2%. Der Gewinn pro Aktie betrug damit CHF 2.37, basierend auf durchschnittlich 11 233 080 ausstehenden Ypsomed-Aktien.

Ypsomed tätigte hohe Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 16.1% auf CHF 42.7 Mio. (Vorjahr CHF 36.8 Mio.) und waren in erster Linie für die Erweiterung der Pen-Nadel Produktion in Solothurn, für die Optimierung der Logistik und Infrastruktur sowie den Ausbau der Produktion im Bereich Nicht-Insulin-Pen-Systeme. Der Ausbau der Pen-Nadel-Produktion in Solothurn macht konkrete Fortschritte, so dass die schrittweise Produktionsaufnahme im dritten Quartal 2008 realistisch wird.

Cash Flow mit positivem Trend

Im Geschäftsjahr 2007/08 konnte die angestrebte Erhöhung des Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit mit CHF 70.2 Mio. ggü. CHF 32.2 Mio. im Vorjahr (+118%) erreicht werden. Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten war mit insgesamt CHF –52.3 Mio. ggü. CHF –19.1 Mio. im Jahresvergleich deutlich höher. Zum einen stiegen wie bereits erwähnt die Investitionen in Sachanlagen zur Erweiterung und Optimierung der Produktion und Logistik und die Investitionen in immaterielle Werte mit CHF –10.6 Mio. (Vorjahr CHF –1.0 Mio.), grösstenteils für die strategisch wichtigen Projekte Langzeitinjektor und die neue einmal verwendbare Pen-Sicherheitsnadel. Der Mittelabfluss für die Akquisition der Florian Müller Gruppe betrug zudem CHF –15.1 Mio. Zum anderen resultierten Mittelrückflüsse aus Desinvestitionen von Wertschriften über CHF 5.9 Mio. (Vorjahr CHF 25.0 Mio.) und dem Finanzrückfluss von CHF 9.5 Mio. im Zusammenhang mit dem Verkauf der Anteile der Precimed Gruppe. Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeiten reduzierte sich auf CHF –20.1 Mio. ggü. dem Vorjahr mit CHF –38.1 Mio.

Der Verwaltungsrat der Ypsomed entschied, das Darlehen von Hauptaktionär Dr. h.c. Willy Michel wie vorgesehen um weitere CHF 20 Mio. von CHF 180 Mio. auf CHF 160 Mio. zurückzuzahlen.

Solide Finanzierung mit einer Eigenkapitalquote von 65.4%

Das konsolidierte Eigenkapital betrug per 31. März 2008 CHF 417.6 Mio. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 65.4%, dies sowohl zum Vorjahr mit 62.6% als auch gegenüber dem Stand per 30. September 2007 von 64.7%. Im Geschäftsjahr 2007/08 erhöhte sich die Bilanzsumme um 2.5% von CHF 622.8 Mio. auf CHF 638.2 Mio. nur leicht. Die kurzfristig verfügbaren liquiden Mittel und Wertschriften der Ypsomed Gruppe betragen per 31. März 2008 insgesamt CHF 58.3 Mio. (Vorjahr CHF 66.2 Mio.). Die Ypsomed Gruppe hat wie bisher keine Bankschulden.

Gewinnausschüttung als Nennwertrückzahlung

Die Ypsomed Gruppe hat im Geschäftsjahr 2007/08 die angestrebte Wende vollbracht und einen soliden Unternehmensgewinn erwirtschaftet, weshalb der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Gewinnausschüttung als Nennwertrückzahlung in der Höhe von CHF 0.60 pro Aktie beantragt. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 25.4%. Die Gesamtausschüttung wird rund CHF 6.7 Mio. betragen und soll als steuerlich bevorzugte Nennwertrückzahlung im September 2008 erfolgen.

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

| (Geprüfte Werte nach IFRS) in Tausend CHF | Anhang | 1. April 2007 – 31. März 2008 | in % | 1. April 2006 – 31. März 2007 | in % |
|--|--------|----------------------------------|--------------|----------------------------------|--------------|
| Nettoerlös | 23 | 287 468 | 100.0 | 277 450 | 100.0 |
| Herstellungskosten der verkauften Produkte | 16 | -197 271 | -68.6 | -213 211 | -76.8 |
| Bruttoergebnis | | 90 197 | 31.4 | 64 239 | 23.2 |
| Lizenzzerträge | | 2 315 | 0.8 | 0 | 0.0 |
| Forschungs- und Entwicklungsrückvergütungen | | 6 356 | 2.2 | 3 537 | 1.3 |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | | -21 617 | -7.5 | -25 446 | -9.2 |
| Forschungs- und Entwicklungskosten netto | 16 | -15 262 | -5.3 | -21 909 | -7.9 |
| Marketing- und Vertriebskosten | 16 | -27 765 | -9.7 | -21 411 | -7.7 |
| Verwaltungskosten | 16 | -18 510 | -6.4 | -18 581 | -6.7 |
| Betriebsergebnis | | 30 976 | 10.8 | 2 338 | 0.8 |
| Finanzertrag | 18 | 2 401 | 0.8 | 2 701 | 1.0 |
| Finanzaufwand | 19 | -4 052 | -1.4 | -2 006 | -0.7 |
| Übriger nichtbetrieblicher Erfolg | 20 | 360 | 0.1 | 149 | 0.1 |
| Ergebnis vor Ertragssteuern | | 29 685 | 10.3 | 3 182 | 1.1 |
| Ertragssteuern | 21 | -3 103 | -0.2 | -440 | -0.2 |
| Konzernergebnis | | 26 583 | 9.2 | 2 742 | 1.0 |
| Gewinn pro Aktie (Basis und Verwässerung) in CHF | 27 | 2.37 | | 0.24 | |
| Betriebsergebnis | | 30 976 | | 2 338 | |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | | 22 678 | | 23 825 | |
| Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten | | 1 667 | | 1 237 | |
| EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen) | | 55 322 | 19.2 | 27 400 | 9.9 |

Der begleitende Anhang ist ein integraler Bestandteil dieser konsolidierten Jahresrechnung.

KONSOLIDIERTE BILANZ

| (Geprüfte Werte nach IFRS) in Tausend CHF | Anhang | 31. März 2008 | in % | 31. März 2007 | in % |
|--|--------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| AKTIVEN | | | | | |
| Flüssige Mittel | 4 | 38 291 | 6.0 | 40 724 | 6.5 |
| Wertschriften | | 19 965 | 3.1 | 25 478 | 4.1 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 5 | 29 991 | 4.7 | 33 826 | 5.4 |
| Übrige kurzfristige Forderungen und Abgrenzungen | 6 | 11 246 | 1.8 | 9 175 | 1.5 |
| Laufende Ertragssteuerguthaben | 21 | 902 | 0.1 | 1 308 | 0.2 |
| Vorräte | 7 | 42 189 | 6.6 | 37 549 | 6.0 |
| Kundenanlagen | | 1 579 | 0.2 | 13 481 | 2.2 |
| Total kurzfristige Aktiven | | 144 164 | 22.6 | 161 541 | 25.9 |
| Finanzanlagen «zur Veräußerung verfügbar» | 8 | 20 | 0.0 | 9 704 | 1.6 |
| Latente Ertragssteuerguthaben | 21 | 1 441 | 0.2 | 3 592 | 0.6 |
| Übrige langfristige Vermögenswerte | | 386 | 0.1 | 122 | 0.0 |
| Sachanlagen | 9 | 166 368 | 26.1 | 146 343 | 23.5 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 10 | 325 851 | 51.1 | 301 487 | 48.4 |
| Total langfristige Aktiven | | 494 066 | 77.4 | 461 248 | 74.1 |
| Total Aktiven | | 638 230 | 100.0 | 622 789 | 100.0 |
| PASSIVEN | | | | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 16 914 | 2.7 | 11 404 | 1.8 |
| Anzahlungen von Kunden | | 6 403 | 1.0 | 9 520 | 1.5 |
| Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten | 21 | 1 891 | 0.3 | 2 021 | 0.3 |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen | 11 | 20 587 | 3.2 | 16 104 | 2.6 |
| Rückstellungen | 13 | 2 261 | 0.4 | 1 502 | 0.2 |
| Total kurzfristige Verbindlichkeiten | | 48 056 | 7.5 | 40 551 | 6.5 |
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär | 12 | 160 000 | 25.1 | 180 000 | 28.9 |
| Rückstellungen | 13 | 8 476 | 1.3 | 7 594 | 1.2 |
| Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten | 21 | 4 119 | 0.6 | 4 616 | 0.7 |
| Total langfristige Verbindlichkeiten | | 172 595 | 27.0 | 192 210 | 30.9 |
| Aktienkapital | 15 | 116 378 | 18.2 | 116 378 | 18.7 |
| Konzernreserven | | 274 618 | 43.0 | 270 908 | 43.5 |
| Konzernergebnis | | 26 583 | 4.2 | 2 742 | 0.4 |
| Total Eigenkapital | | 417 579 | 65.4 | 390 028 | 62.6 |
| Total Passiven | | 638 230 | 100.0 | 622 789 | 100.0 |

Der begleitende Anhang ist ein integraler Bestandteil dieser konsolidierten Jahresrechnung.

KONSOLIDIERTE MITTELFLUSSRECHNUNG

(Geprüfte Werte nach IFRS) in Tausend CHF

| | Anhang | 1. April 2007 – 31. März 2008 | 1. April 2006 – 31. März 2007 |
|--|--------|----------------------------------|----------------------------------|
| Konzernergebnis | | 26 583 | 2 742 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | 9 | 22 954 | 23 825 |
| Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten | 10 | 1 667 | 1 237 |
| Veränderung Rückstellungen | | 778 | -673 |
| Finanzertrag | 18 | -2 401 | -2 701 |
| Finanzaufwand | 19 | 4 052 | 2 006 |
| Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen | | 40 | 0 |
| Ertragssteuern | 21 | 3 103 | 440 |
| Cash Flow aus Geschäftstätigkeit vor Veränderung der Netto-Aktiven | | 56 776 | 26 876 |
| Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 6 673 | 11 747 |
| Zunahme (-) / Abnahme (+) der übrigen kurz- und langfristigen Vermögenswerte | | -1 401 | 1 751 |
| Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte | | -2 693 | 6 780 |
| Zunahme (-) / Abnahme (+) der Kundenanlagen | | 11 901 | -2 055 |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 3 497 | -2 126 |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden | | -3 118 | -730 |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) der sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen | | 551 | -3 931 |
| Bezahlte Ertragssteuern | | -2 031 | -6 123 |
| Cash Flow aus Geschäftstätigkeit | | 70 155 | 32 189 |
| Erwerb von Sachanlagen | 9 | -42 741 | -36 808 |
| Veräusserung von Sachanlagen | 9 | 15 | 163 |
| Erwerb von immateriellen Vermögenswerten | 10 | -10 607 | -941 |
| Veräusserung von immateriellen Vermögenswerten | 10 | 0 | 5 |
| Erwerb von Wertschriften | | -104 | -6 803 |
| Veräusserung von Wertschriften | | 5 895 | 24 983 |
| Akquisitionen abzüglich erworbene flüssige Mittel | 1 | -15 106 | 0 |
| Erwerb von Finanzanlagen «zur Veräusserung verfügbar» | | 0 | -632 |
| Veräusserung von Finanzanlagen «zur Veräusserung verfügbar» | 8 | 9 497 | 0 |
| Erhaltene Zinsen | | 624 | 607 |
| Erhaltene Dividenden | | 223 | 330 |
| Cash Flow aus Investitionstätigkeit | | -52 306 | -19 096 |
| Rückzahlung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär | 12 | -20 000 | -20 000 |
| Bezahlte Zinsen | | -883 | -1 229 |
| Nennwertrückzahlung | 15 | 0 | -14 038 |
| Übriger Finanzaufwand | | -103 | -223 |
| Erwerb von eigenen Aktien | | -3 535 | -3 748 |
| Veräusserung von eigenen Aktien | | 4 392 | 1 107 |
| Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit | | -20 130 | -38 131 |
| Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln | | 152 | 94 |
| Total Cash Flow | | -2 433 | -24 944 |
| Bestand flüssige Mittel am 1. April | 3 | 40 724 | 65 668 |
| Bestand flüssige Mittel am 31. März | 3 | 38 291 | 40 724 |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) flüssige Mittel | | -2 433 | -24 944 |

Der begleitende Anhang ist ein integraler Bestandteil dieser konsolidierten Jahresrechnung.

KONSOLIDierter EIGENKAPITALNACHWEIS

(Geprüfte Werte nach IFRS) in Tausend CHF

| | Aktienkapital | Agio und Reserven | Eigene Aktien | Kumulierte Umrechnungs- differenzen | Gewinnreserven | Total |
|---|----------------|----------------------|---------------|---|----------------|----------------|
| Stand 1. April 2006 | 130 433 | 167 049 | 0 | 98 | 106 433 | 404 013 |
| Währungsumrechnungsdifferenzen | | | | -48 | | -48 |
| Konzernergebnis 1.4.06 – 31.3.07 | | | | | 2 742 | 2 742 |
| Total Ertrags- und Aufwandsposten der Periode | | | | -48 | 2 742 | 2 694 |
| Nennwertrückzahlung | -14 055 | | 17 | | | -14 038 |
| Erwerb von eigenen Aktien | | | | | | -3 748 |
| Veräusserung von eig. Aktien (netto nach Steuern) | | -400 | 1 507 | | | 1 107 |
| Stand 31. März 2007 | 116 378 | 166 649 | -2 224 | 50 | 109 175 | 390 028 |
| Stand 1. April 2007 | 116 378 | 166 649 | -2 224 | 50 | 109 175 | 390 028 |
| Währungsumrechnungsdifferenzen | | | | 111 | | 111 |
| Konzernergebnis 1.4.07 – 31.3.08 | | | | | 26 583 | 26 583 |
| Total Ertrags- und Aufwandsposten der Periode | | | | 111 | 26 583 | 26 694 |
| Nennwertrückzahlung | | | | | | |
| Erwerb von eigenen Aktien | | | | | | -3 535 |
| Veräusserung von eig. Aktien (netto nach Steuern) | | 10 | 4 382 | | | 4 392 |
| Stand 31. März 2008 | 116 378 | 166 659 | -1 377 | 161 | 135 758 | 417 579 |

Der begleitende Anhang ist ein integraler Bestandteil dieser konsolidierten Jahresrechnung.

1. Allgemeine Angaben

Die Ypsomed Holding AG ist eine am 29. Dezember 2003 nach schweizerischem Recht gegründete Aktiengesellschaft mit Sitz in Burgdorf (Kanton Bern, Schweiz).

Die Ypsomed Gruppe ist eine führende unabhängige Medizinaltechnikfirma für Injektionssysteme für Pharma- und Biotechunternehmen sowie Anbieterin im Bereich Pen-Nadeln. Das Kerngeschäft der Ypsomed sind die Entwicklung, die Herstellung und der Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, die es Patienten erlauben, sich selber Medikamente zu verabreichen. Die Gruppe verfügt über Produktionsstätten in Burgdorf, Solothurn, Grenchen (alle CH) und Tabor (CZ) und kann auf ein europaweites Vertriebsnetz zurückgreifen. Seit 2004 ist Ypsomed an der SWX Swiss Exchange kotiert.

Das Unternehmen ging aus einem im Jahr 2003 erfolgten Splitting der Disetronic Gruppe hervor. Disetronic hatte sich seit der Unternehmensgründung 1984 auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Infusionspumpen spezialisiert. 1986 erfolgte eine Geschäftsausweitung in den Bereich Injektionssysteme.

Die konsolidierte Jahresrechnung wurde am 15. Mai 2008 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung genehmigt und der Generalversammlung vom 25. Juni 2008 zur Annahme empfohlen.

2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Grundlagen

Die konsolidierte Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Sie basiert auf den für die Berichtsperiode nach einheitlichen Richtlinien erstellten und geprüften Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften. Die Konzernberichtsperiode (Reporting Currency) ist der Schweizer Franken (CHF).

Alle in der Jahresrechnung und im Anhang angegebenen Zahlen sind – falls nicht anders angegeben – jeweils auf das nächste Tausend (CHF 1 000) gerundet.

Die konsolidierte Jahresrechnung wird auf Basis der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten erstellt, mit Ausnahme der finanziellen Vermögenswerte der Kategorien «erfolgswirksam zum Marktwert» und «zur Veräusserung verfügbar», welche zum Fair Value bewertet werden.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

a) Im laufenden Geschäftsjahr angewendete Standards

Anschliessend aufgeführte neue und geänderte Standards wurden von der Ypsomed ab 1. April 2007 umgesetzt. Diese Anpassungen führen zu zusätzlichen Offenlegungen, haben aber keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

IFRS 7 Finanzinstrumente: Offenlegung

Dieser Standard erfordert weitergehende Offenlegungen insbesondere zu Risikopolitik und Risikomanagement von Finanzinstrumenten.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses: Erläuterungen zum Eigenkapital

Diese Änderungen erfordern neue Offenlegungen betreffend Ziele, Grundsätze und Prozesse im Zusammenhang mit dem Management des Kapitals.

b) Im laufenden Geschäftsjahr angewendete Standards und Interpretationen, welche für Ypsomed keine Auswirkungen hatten.

IFRIC 7 Anwendung des Restatement-Ansatzes nach IAS 29
Finanzielle Berichterstattung in Hochinflationländern
IFRIC 8 Anwendung von IFRS 2
IFRIC 9 Neubeurteilung von eingebetteten derivativen Finanzinstrumenten
IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Impairment
IFRIC 11 IFRS 2 Gruppentransaktionen mit eigenen Aktien

c) Publierte, aber von Ypsomed noch nicht angewendete Standards und Interpretationen:

Ypsomed verzichtet auf die vorzeitige Anwendung nachfolgender Standards und Interpretationen und wird die Umsetzung zu gegebener Zeit vornehmen. Aufgrund der heutigen Gegebenheiten erwartet Ypsomed keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung.

IFRS 3R *Unternehmenszusammenschlüsse (anwendbar auf Geschäftsjahre beginnend nach dem 1. Juli 2009)*
Die neuen Bestimmungen werden sich bei zukünftigen Akquisitionen auf die Bilanzierung von Goodwill sowie auf die Erfolgsrechnung auswirken.

IFRS 8 *Operative Segmente (anwendbar ab 1. Januar 2009)*
Dieser Standard regelt die Offenlegungen im Zusammenhang mit der Segmentberichterstattung neu.

IAS 1R *Darstellung der Jahresrechnung (anwendbar ab 1. Januar 2009)*
Direkt im Eigenkapital erfasste Transaktionen, welche nicht mit dem Aktionär stattgefunden haben, sind neu in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen separat vom Eigenkapitalnachweis offenzulegen.

IAS 23 *Fremdkapitalkosten (anwendbar ab 1. Januar 2009)*
Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit qualifizierten Aktiven müssen inskünftig zwingend aktiviert werden.

IAS 27 *Konzern- und separate Einzelabschlüsse (anwendbar auf Geschäftsjahre beginnend nach dem 1. Juli 2009)*
Die Änderungen regeln die Bilanzierungen von Veränderung von Anteilen an Tochtergesellschaften.

IFRS 2 *Aktienbasierte Vergütungen – Übertragungsbedingungen und Annulation (anwendbar ab 1. Januar 2009)*
Ypsomed verfügt über keine aktienbasierten Vergütungen und ist demnach von der Anwendung dieser Neuerungen nicht betroffen.

IAS 32, IAS 1 *Rückgabefähige finanzielle Instrumente (anwendbar ab 1. Januar 2009)*
Diese Anpassungen erfordern für bestimmte rückgabefähige finanzielle Instrumente und Verpflichtungen bei der Tilgung eine Klassierung als Eigenkapital.

IFRIC 12 *Konzessionierte Dienstleistungsverträge (anwendbar ab 1. Januar 2008)*
Ypsomed verfügt über keine konzessionierten Dienstleistungsverträge und ist von der Anwendung der Interpretation nicht betroffen.

IFRIC 13 *Programme zur Kundenbindung (anwendbar auf Geschäftsjahre beginnend nach dem 1. Juli 2008)*
Ypsomed verfügt über keine Kundenbindungsprogramme im Sinne dieser Interpretation und ist deshalb von der Anwendung der Interpretation nicht betroffen.

IFRIC 14, IAS 19 *Die Obergrenze von Vermögenswerten bei leistungsorientierten Plänen, Mindestfinanzierungsanforderungen und ihre Wechselwirkung (anwendbar ab 1. Januar 2008)*
Diese Interpretation enthält allgemeine Leitlinien zur Bestimmung zur Erfassung von Vermögenswerten aus Vorsorgeplänen.

Konsolidierung

Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind jene Unternehmen (inkl. Zweckgesellschaften), deren finanzielle und betriebliche Geschicke von der Gruppe gelenkt werden aufgrund einer Beteiligung, die mehr als die Hälfte der stimmberechtigten Anteile ausmacht. Die Kontrolle über ein Unternehmen kann auch durch das Vorhandensein und die Wirkung potenzieller Stimmrechte begründet sein, die zum aktuellen Zeitpunkt ausgeübt oder konvertiert werden können. Tochtergesellschaften werden voll konsolidiert, wenn die Kontrolle über sie auf die Gruppe übertragen wurde. Endet diese Kontrolle, so endet auch die Konsolidierung.

Der Erwerb von Tochtergesellschaften wird nach der Erwerbsmethode bilanziert. Die Akquisitionskosten umfassen die Entschädigung, die im Austausch gegen die Kontrolle über die identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten des erworbenen Unternehmens geleistet wurde. Die Entschädigung umfasst Zahlungen in bar sowie den Verkehrswert der abgegebenen Vermögenswerte, der eingegangenen oder angenommenen Verpflichtungen und der vom Konzern ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente am Transaktionsdatum. In die Akquisitionskosten werden auch die der Akquisition direkt zuordenbaren Transaktionskosten einbezogen. Das erworbene Nettovermögen, das sich aus den identifizierbaren Vermögenswerten, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zusammensetzt, wird zu seinem Verkehrswert erfasst. Sofern der Konzern nicht eine 100%-Beteiligung am Unternehmen erwirbt, werden die Minderheitsanteile entsprechend ihrem Anteil am Verkehrswert des erworbenen Nettovermögens erfasst. Der Goodwill entspricht dem Überschuss der Akquisitionskosten über der Beteiligung des Konzerns am Verkehrswert des erworbenen Nettovermögens. Goodwill wird nicht abgeschrieben, aber an jedem Bilanzstichtag auf mögliche Wertminderungen überprüft.

Transaktionen, Salden und Gewinne aus Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften werden eliminiert. Verluste werden ebenfalls eliminiert, es sei denn, aus der Transaktion wird eine Wertminderung des transferierten Vermögenswerts ersichtlich. Wo nötig, werden die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Tochtergesellschaften geändert, um die Stetigkeit den von der Gruppe gewählten Methoden zu gewährleisten.

Assoziierte Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sind jene Unternehmen, die von der Gruppe zwar wesentlich beeinflusst, aber nicht kontrolliert werden. In der Regel besteht eine Beteiligung von 20% bis 50%. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden nach der Methode der Kapitalzurechnung (Equity-Methode) bilanziert. Die von der Gruppe gehaltene Beteiligung an assoziierten Unternehmen schliesst den zum Erwerbszeitpunkt identifizierten Goodwill mit ein. Ypsomed ist zurzeit an keinen assoziierten Unternehmen beteiligt.

Umrechnung von Fremdwährungen

Geschäfte in Fremdwährungen werden in die funktionale Währung zum Umrechnungskurs per Datum der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste aus Transaktionen in Fremdwährungen und aus der zu Jahresendkursen erfolgten Umrechnung der in Fremdwährungen denominierten Aktiven und Passiven werden erfolgswirksam verbucht.

Vermögen und Verbindlichkeiten ausländischer Tochtergesellschaften werden zu Jahresendkursen in die Konzernwährung umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zu Durchschnittskursen umgerechnet. Die Auswirkungen dieser Umrechnungsmethode werden als Umrechnungsdifferenzen im Eigenkapital verbucht.

Finanzielle Aktiven und finanzielle Verbindlichkeiten

Ypsomed ordnet die finanziellen Aktiven und finanziellen Verbindlichkeiten folgenden Kategorien zu:

- Finanzielle Aktiven und finanzielle Verbindlichkeiten «erfolgswirksam zum Marktwert» (at fair value through profit or loss)
- Finanzielle Aktiven «zur Veräusserung verfügbar» (available for sale)
- Darlehen und Forderungen
- Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Die Kategorisierung der finanziellen Aktiven und finanziellen Verbindlichkeiten hängt vom Zweck der Finanzinstrumente ab. Das Management bestimmt die Kategorie zum Erwerbszeitpunkt und überprüft diese periodisch auf deren Richtigkeit. Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten werden zum Handelstag angesetzt, zum Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf bzw. Verkauf der finanziellen Aktiven oder Verbindlichkeiten verpflichtet (trade date). Nicht zum Marktwert bilanzierte finanzielle Aktiven werden regelmässig bezüglich deren Werthaltigkeit überprüft. Die Ausbuchung von finanziellen Aktiven erfolgt dann, wenn Ypsomed die Kontrolle über diese abgegeben hat oder die damit zusammenhängenden Rechte verfallen sind. Finanzielle Verbindlichkeiten werden dann ausgebucht, wenn diese getilgt werden.

Finanzielle Aktiven und finanzielle Verbindlichkeiten

«erfolgswirksam zum Marktwert»

Dieser Kategorie werden finanzielle Aktiven und finanzielle Verbindlichkeiten zugeordnet, wenn diese zum Handel bestimmt sind oder im Zeitpunkt der Ersterfassung per Designation zugeordnet und zum Marktwert bewertet werden sollen. Ypsomed hat keine finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten im Zeitpunkt der Ersterfassung per Designation dieser Kategorie zugeordnet. Die erstmalige Erfassung wie auch die Folgebewertung erfolgt zu Marktwerten. Die realisierten und nicht realisierten Änderungen der Marktwerte werden erfolgswirksam im Finanzergebnis der betroffenen Berichtsperiode erfasst und ausgewiesen. Derivative Finanzinstrumente werden zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken eingesetzt und gehören ebenfalls zu dieser Kategorie. Ypsomed wendet kein Hedge Accounting an.

Darlehen und Forderungen

Zu dieser Kategorie gehören Darlehen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen. Die erstmalige Erfassung erfolgt zu Marktwerten zuzüglich Transaktionskosten. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich kumulierter Wertberichtigungen.

Finanzielle Aktiven «zur Veräusserung verfügbar»

Aktiven, welche nicht den vorstehenden Kategorien zugeordnet werden können, sind als «zur Veräusserung verfügbar» klassifiziert. Die Bilanzierung erfolgt zum Marktwert. Veränderungen des Marktwertes werden direkt über das Eigenkapital verbucht. Bei einem Abgang der finanziellen Aktiven werden die seit dem Erwerb im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne und Verluste ins Finanzergebnis der laufenden Periode übertragen.

Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Zu dieser Kategorie gehören im Wesentlichen Finanzschulden sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten. Die erstmalige Erfassung erfolgt zu Marktwerten abzüglich Transaktionskosten. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel beinhalten Kassenbestände, Sichtguthaben und Termineinlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von maximal drei Monaten.

Wertschriften

Wertschriften des Umlaufvermögens sind zum Handel bestimmte finanzielle Aktiven wie z.B. Schuldtitel, Obligationen, Aktienfonds, Hedge Funds und Optionen. Bilanzierung erfolgt zu Marktwerten. Wertveränderungen werden im Finanzergebnis der Periode erfasst. Ebenso in dieser Position enthaltene Festgeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von 3 bis 12 Monaten werden zum Nominalwert bewertet.

Vorräte

Bei den Vorräten wird die FIFO-Methode angewendet. Die Bewertung erfolgt nach dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräusserungswert. Unfertige und fertige Produkte des Unternehmens werden zu Herstellungskosten einschliesslich zugehöriger Produktions- und Gemeinkosten bilanziert. Der Nettoveräusserungswert basiert auf den voraussichtlichen Verkaufspreisen, abzüglich allfälliger Vertriebskosten. Vorräte, deren Nettoveräusserungswert unter den Herstellungskosten liegt, werden entsprechend wertberichtigt. Unverkäufliche Ware wird vollständig wertberichtigt.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen / sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum ursprünglichen Rechnungsbetrag, die sonstigen Forderungen zum Nominalwert (entspricht dem Marktwert) bilanziert. Bei Vorliegen von objektiven Anzeichen, dass die Forderungen nicht vereinbart werden können, wird eine Wertberichtigung erfasst. Die Wertberichtigungen basieren auf Einzelbewertungen.

Kundenanlagen / Anzahlungen von Kunden

Ypsomed erhält Vorauszahlungen von Pharma-Partnern, um Produktionsanlagen für ebendiese Pharma-Partner zu erwerben. Ypsomed koordiniert die Herstellung dieser Anlagen mit Lieferanten und bezahlt vertragsgemäss Anzahlungen an die Lieferanten. Nach Installation und erfolgreichen Testläufen werden die Anlagen von Ypsomed abgenommen. Rechtlich und auch wirtschaftlich gesehen stehen die Anlagen nach Abnahme vom Lieferanten im Eigentum unserer Kunden. Die An- und Schlusszahlungen an Lieferanten für Kundenanlagen sind bis zur Abnahme unter den kurzfristigen Aktiven ausgewiesen. Nach erfolgter Abnahme werden die Anlagen mit allfällig vorhandenen Anzahlungen von Kunden – bilanziert in den kurzfristigen Verbindlichkeiten – verrechnet und sind somit nicht mehr in der Bilanz enthalten.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet und linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben:

- Gebäude: 20 bis 40 Jahre
- Technische Anlagen: 6 bis 20 Jahre
- Maschinen und Betriebseinrichtungen: 3 bis 10 Jahre
- Büroeinrichtungen und Fahrzeuge: 3 bis 8 Jahre
- sonstige Sachanlagen: 2 bis 10 Jahre

Die Abschreibungen sind in den Erfolgsrechnungspositionen Herstellungskosten der verkauften Produkte, Forschungs- und Entwicklungskosten, Marketing- und Vertriebskosten, Verwaltungskosten und übriger nichtbetrieblicher Erfolg enthalten. Langfristige Leasingverträge, die Anlagekäufen mit langfristiger Finanzierung entsprechen (Financial Leasing), werden bei Vertragsbeginn zum Verkehrswert oder zum Barwert der Mindestzahlungen aktiviert und linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer, entsprechend der Vertragsdauer oder der kürzeren Nutzungsdauer, abgeschrieben.

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill auf Akquisitionen

Übersteigt der Kaufpreis einer Tochtergesellschaft zum Zeitpunkt des Erwerbs den tatsächlichen Wert der übernommenen Nettoaktiven, so wird die Differenz als Goodwill aktiviert. Der Goodwill wird jährlich auf seine Werthaltigkeit geprüft und zu Anschaffungskosten abzüglich kumulativer Impairment-Verluste bilanziert.

Entwicklungskosten

Entwicklungskosten werden im immateriellen Anlagevermögen aktiviert, sofern ein immaterieller Vermögenswert identifiziert und fertiggestellt werden kann, der der Gruppe einen voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzen bringen wird, und die Kosten dieses Vermögenswertes zuverlässig bestimmt werden können. Die aktivierten Entwicklungskosten werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Zurzeit erfolgt keine Amortisation, da sich die Produkte noch in der Entwicklungsphase befinden und noch nicht vermarktet werden.

Übrige immaterielle Vermögenswerte

Patente werden zu Anschaffungskosten ausgewiesen und über ihre erwartete Nutzungsdauer von 15–20 Jahren linear abgeschrieben. Software wird auf der Basis der Anschaffungskosten und der Inbetriebnahmekosten aktiviert und über ihre geschätzte Nutzungsdauer von drei bis vier Jahren linear abgeschrieben. Die Abschreibungen sind hauptsächlich in den Verwaltungskosten enthalten. Immaterielle Vermögenswerte wie z.B. Markennamen, Kundenbeziehungen, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, werden identifiziert und gesondert vom Geschäft- oder Firmenwert erfasst, sofern sie die Definition eines immateriellen Vermögenswertes erfüllen und ihr Marktwert verlässlich bestimmt werden kann. Die Anschaffungskosten solcher immaterieller Vermögenswerte entsprechen ihrem Marktwert im Erwerbszeitpunkt. Die Bewertung in den Folgeperioden erfolgt zu den Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen. Die geschätzte Nutzungsdauer liegt bei 5 bis 8 Jahren. Die Abschreibungen sind in den Marketing- und Vertriebskosten enthalten.

Finanzanlagen

Die erstmalige Erfassung erfolgt zu Anschaffungskosten (Marktwert) zuzüglich Transaktionskosten. Die Folgebewertung erfolgt zum Marktwert. Wertveränderungen werden im Eigenkapital erfasst. Bei Verkauf werden bisher im Eigenkapital erfasste Marktwertanpassungen in die Erfolgsrechnung übertragen.

Wertminderungen von Aktiven

Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden einem jährlichen Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsfähige Vermögenswerte werden auf ihre Werthaltigkeit geprüft, wenn umstandsbedingte Änderungen Anlass zu der Vermutung geben, dass eine Wertminderung vorliegen könnte. Impairment-Verluste werden dann erfasst, wenn der Buchwert des Vermögenswertes seinen erzielbaren Wert übersteigt. Der erzielbare Wert ist der höhere der beiden Beträge aus Marktwert abzüglich Verkaufskosten und Nutzwert. Für die Ermittlung der Werthaltigkeit werden die Vermögenswerte auf dem Niveau der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit (cash-generating unit) zusammengefasst.

Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Aktionären

Der Buchwert von Aktionärsdarlehen basiert auf dem Nominalwert, unter Berücksichtigung von Zinsen, Tilgungsfristen und sonstigen relevanten Vertragsvereinbarungen.

Rückstellungen

Rückstellungen dienen der Abdeckung von Verlustrisiken und Leistungsverpflichtungen der Gruppe. Sie werden in der Bilanz ausgewiesen, wenn erkennbar ist, dass ein Geldmittelabfluss erforderlich wird, um einer Verpflichtung nachzukommen, welche aus einem Ereignis der Vergangenheit entstanden ist, und dass die Höhe des Abflusses zuverlässig eingeschätzt werden kann.

Personalvorsorge

Für die Mitarbeitenden der schweizerischen Gruppengesellschaften bestehen für die Altersvorsorge neben der staatlichen Alters- und Hinterlassenversicherung (AHV) Vorsorgepläne in von der Gruppe rechtlich und finanziell unabhängigen Einrichtungen und Stiftungen. Diese Pläne decken Risiken gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod. Die Mitarbeitenden der ausländischen Tochtergesellschaften sind gestützt auf die gesetzlichen Vorschriften der entsprechenden Länder selbständig für deren Altersvorsorge verantwortlich. Der Ypsomed erwachsen dadurch keine zusätzlichen Personalvorsorgekosten. Die schweizerischen Vorsorgepläne (Beitragsprimat) erfüllen die Merkmale der leistungsorientierten Vorsorgepläne nach IAS 19. Demnach werden die Periodenkosten durch aktuarielle Gutachten externer Experten nach der «Projected unit credit» Methode periodisch bestimmt. Dabei werden die von den Mitarbeitenden bisher geleisteten Dienstjahre, Annahmen zur Lohnentwicklung und allgemein anerkannte versicherungsmathematische Variablen berücksichtigt. Die Über- oder Unterdeckung aus Vermögen zu Marktwerten abzüglich Barwert der erwarteten Ansprüche wird unter Berücksichtigung allfällig nicht verbuchter versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste und nachzuverrechnender Ansprüche in der Bilanz als Aktivum im langfristigen Anlagevermögen oder als Verbindlichkeit in den Rückstellungen bilanziert.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste ergeben sich hauptsächlich aus Änderungen von versicherungsmathematischen Annahmen und aus erfahrungsbedingten Anpassungen. Übersteigen aktuarielle Anpassungen 10% des höheren Betrages von Planvermögen oder Barwert der erwarteten Ansprüche, so erfolgt eine erfolgswirksame lineare Amortisation des 10% übersteigenden Betrages über die durchschnittliche Restdienstzeit der versicherten Mitarbeitenden, sofern die Aktivierungskriterien erfüllt sind (Korridoransatz).

Ertragssteuern

Ertragssteuern werden auf der Grundlage der steuerbaren Gewinne gebildet und in Übereinstimmung mit den in den einzelnen Ländern geltenden Steuergesetzen ermittelt.

Latente Ertragssteuern werden auf der Basis der Comprehensive-Liability-Methode abgegrenzt. Auf temporären Differenzen zwischen Steuerwerten und für den Konzernabschluss massgebenden Werten werden latente Steuern berücksichtigt. Für Verlustvorräte, die mit hoher Wahrscheinlichkeit mit steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können, werden latente Steuerforderungen bilanziert. Die Berechnung der latenten Ertragssteuern erfolgt auf Basis der tatsächlichen oder erwarteten lokalen Steuersätze. Die Veränderung der latenten Steuerforderungen und Steuerschulden wird in der Erfolgsrechnung erfasst. Bei latenten Steuern auf Transaktionen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, erfolgt die Verbuchung dieser latenten Steuern ebenfalls im Eigenkapital.

Ertragsrealisierung

Nettoerlös

Die Nettoerlöse entsprechen den erhaltenen Zahlungen und Forderungen für an Kunden gelieferte Ware abzüglich Preisnachlässe, Rabatte und Skonti. Sämtliche im Zusammenhang mit dem Verkauf anfallenden Kosten inklusive der Kosten für Rückgaben werden angemessen berücksichtigt. Erträge aus Warenverkäufen gelten zum Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Gefahr als realisiert. Nettoerlöse werden dann erfasst, wenn aus dem Verkauf hinreichend sicher ist, dass Ypsomed ein wirtschaftlicher Nutzen erwächst und dieser verlässlich bestimmt werden kann.

Übrige Erträge

Aus der Nutzung von Vermögenswerten der Ypsomed durch ausstehende Dritte entstehen nach den Bestimmungen der zugrunde liegenden Verträge Lizenzeinnahmen für Ypsomed. Diese Erträge werden erfasst, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist und die Beträge verlässlich geschätzt werden können.

Übrige nichtbetriebliche Erträge

Aus der Vermietung von im Besitz der Ypsomed Gruppe stehenden Liegenschaften entstehen basierend auf den Mietverträgen Mietzinseinnahmen.

Beiträge zur Produktentwicklung

Beiträge von Dritten für die Produktentwicklung werden jener Periode zugewiesen, in der die entsprechenden Entwicklungskosten anfallen.

Forschung und Entwicklung

Forschungskosten werden laufend der Erfolgsrechnung belastet. Entwicklungskosten, die die Kriterien zur Aktivierung gemäss IAS 38 «Immaterielle Vermögenswerte» erfüllen, werden aktiviert und linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Das für Forschungs- und Entwicklungszwecke eingesetzte Anlagevermögen wird aktiviert und linear über die Nutzungsdauer abgeschrieben.

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten werden direkt der Erfolgsrechnung belastet.

3. Rechtliche Risiken

Die Ypsomed Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt innovative medizinaltechnische Geräte, die auf technischem Know-how und immaterialgüterrechtlich geschützter Technologie basieren. Die Ypsomed Gruppe ist entweder Eigentümerin der erforderlichen Rechte oder Inhaberin von Lizenzen an Eigentumsrechten Dritter. Im Medizinaltechnikmarkt treten Auseinandersetzungen um Patentrechte und Patentverletzungen relativ häufig auf, was mit kosten- und zeitintensiven Patentverletzungsklagen verbunden sein kann.

Die Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Medizinalprodukten ist mit produkthaftungsrechtlichen Risiken verbunden und kann Produktrückrufe zur Folge haben. Es gibt keine Absicherung dafür, dass die gegenwärtige Haftpflichtversicherungsdeckung alle Schadenfälle, die mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Medizinalprodukten zusammenhängen, abdeckt und dass die Versicherungsgesellschaften auch zukünftig noch bereit sein werden, die mit den im Rahmen der Geschäftstätigkeit der Ypsomed Gruppe verbundenen Haftungsrisiken zu valablen Konditionen zu versichern.

Das Risiko von Patentverletzungsklagen oder Produkthaftungsklagen Dritter, Risiken im Zusammenhang von Produktrückrufen, negative Entwicklungen bei der Übernahme von Kosten von Ypsomed-Produkten durch staatlich verordnete Sparmassnahmen im Gesundheitsbereich oder durch Krankenkassen sowie Probleme bei der Zulassung und Aufrechterhaltung der Zulassung der mit Ypsomed-Produkten zusammen vertriebenen Medikamente können nachhaltig nachteilige Auswirkungen nicht nur auf den Geschäftsverlauf der Ypsomed Gruppe, sondern auch auf deren Finanzsituation und deren Konkurrenzfähigkeit auf dem Markt zur Folge haben.

4. Wesentliche Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung der Jahresrechnung setzt voraus, dass das Management bestimmte Schätzungen vornimmt und Annahmen trifft, die Auswirkungen auf die zum Stichtag bilanzierten Aktiven und Passiven und die im Berichtszeitraum ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen haben. Diese Schätzungen und Annahmen basieren auf Zukunftserwartungen und gelten zum Zeitpunkt der Erstellung der Jahresrechnung als angemessen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzwerten abweichen. Die wichtigsten Einflussfaktoren der auf Schätzungen und Annahmen basierenden Positionen werden nachfolgend erläutert:

Goodwill

Ypsomed überprüft die Werthaltigkeit von aktiviertem Goodwill mindestens einmal jährlich. Für die Bestimmung, ob die Werthaltigkeit gegeben ist, wird der Nutzwert der Cash Flow generierenden Einheit, welcher dem Goodwill zugeordnet ist, ermittelt. Die Schätzung künftiger Cash Flows basiert auf der vom Verwaltungsrat und der Geschäftsführung genehmigten Mittelfristplanung sowie einer ewigen Wachstumsrate für Cash Flows ausserhalb der Planjahre. Weiter haben die auf externe Faktoren beruhende Diskontsätze einen massgeblichen Einfluss auf die Berechnung der Nutzwerte.

Rückstellungen für Garantien

Bei der Festlegung der Rückstellungen für Garantien geht das Management von den noch im Markt befindlichen eigenen Produkten aus und legt je nach Lebensdauer und Eigenschaften der Produkte sowie aufgrund von Erfahrungswerten die zur Deckung allfälliger Garantieansprüche notwendigen Rückstellungen fest.

Personalvorsorge

Die Ermittlung der Vorsorgeverpflichtungen erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 19 nach der Projected-Unit-Credit-Methode. Bei der Berechnung werden verschiedene versicherungstechnische Wahrscheinlichkeiten sowie Annahmen über zukünftige Entwicklungen der Kapitalmärkte und Lohnerhöhungen getroffen. Die wichtigsten Parameter sind im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung ausgewiesen.

Ertragssteuern

Bei der Abgrenzung der Ertragssteuern für eine Periode bestehen Unsicherheiten über die definitiv zu entrichtenden Steuern. Abweichende Einschätzungen zum definitiven Steuerbetrag wirken sich auf die laufenden und latenten Ertragssteuern aus. Insbesondere bei der Aktivierung von latenten Steuerforderungen aus Verlustvorträgen müssen die Werthaltigkeit dieser Forderungen und die anzuwendenden Steuersätze eingeschätzt werden.

Werte in Tausend CHF, wenn nicht anders angegeben

1. Akquisitionen

Am 27. Juli 2007 erwarb Ypsomed GmbH Deutschland 100% der Aktien der Florian Müller Holding GmbH in Hamburg. Die Florian Müller Holding GmbH und ihre Tochtergesellschaften sind im Diabetes-Direkthandelsgeschäft in Deutschland tätig. Die akquirierten Gesellschaften fliessen seit dem Erwerbszeitpunkt in die Konzernrechnung ein.

Mit der Akquisition wurden folgende Aktiven und Passiven übernommen:

| | Buchwert vor Erwerb | Verkehrswert-anpassungen | Buchwert nach Erwerb |
|--|---------------------|--------------------------|----------------------|
| Aktiven: | | | |
| Flüssige Mittel | 508 | 0 | 508 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 3 153 | 0 | 3 153 |
| Vorräte | 2 308 | 0 | 2 308 |
| Sachanlagen | 153 | 0 | 153 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 186 | 4 571 | 4 757 |
| Übrige Aktiven | 1 139 | 312 | 1 451 |
| Total Aktiven | 7 447 | 4 883 | 12 330 |
| Passiven: | | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 2 778 | 0 | 2 778 |
| Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten | 0 | 1 237 | 1 237 |
| Übrige Passiven | 3 116 | 871 | 3 987 |
| Total Passiven | 5 894 | 2 108 | 8 002 |
| Netto-Aktiven | 1 553 | 2 775 | 4 328 |
| Goodwill | | | 11 608 |
| Total Kaufpreis | | | 15 937 |
| Der Kaufpreis beinhaltet der Akquisition direkt zuordenbare Akquisitionskosten in der Höhe von rund CHF 223 000. | | | |
| Akquirierte flüssige Mittel | | | -508 |
| Verbindlichkeit für Kaufpreis-Nachzahlung | | | -323 |
| Netto Mittelabfluss | | | 15 106 |
| Der Goodwill ist auf die Stärkung der Marktpositionierung und die daraus resultierende Profitabilität sowie auf die zu erwartenden Synergien mit dem bestehenden Diabetes-Direktgeschäft von DiaExpert zurückzuführen. | | | |
| Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Erwerbszeitpunkt: | | | |
| Nettoerlös | | | 18 609 |
| Konzernergebnis | | | -840 |
| Beitrag, wenn die Akquisition bereits am 1. April 2007 stattgefunden hätte: | | | |
| Nettoerlös | | | 29 976 |
| Konzernergebnis | | | -959 |

In beiden Beiträgen am Konzernergebnis sind einmalige Integrationskosten in der Höhe von CHF 1.5 Mio. enthalten.

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

2. Konsolidierungskreis

| | Beteiligung | Aktienkapital | Forschung + Entwicklung | Produktion | Marketing + Vertrieb | Finanzierung + Dienstleistung |
|---------------------------------------|-------------|-----------------|----------------------------|------------|-------------------------|----------------------------------|
| Ypsomed Holding AG, CH-Burgdorf | | CHF 116 377 605 | | | | • |
| Ypsomed AG, CH-Burgdorf | 100% | CHF 10 000 000 | • | • | • | • |
| TecPharma Licensing AG, CH-Burgdorf | 100% | CHF 100 000 | | | | • |
| Ypsotec AG, CH-Grenchen | 100% | CHF 1 000 000 | | • | • | |
| Ypsotec s.r.o., CZ-Tabor | 100% | CZK 200 000 | | • | • | |
| Ypsomed GmbH, DE-Sulzbach | 100% | EUR 100 000 | | | | • |
| DiaExpert GmbH, DE-Sulzbach | 100% | EUR 50 000 | | | | • |
| Feelfree GmbH, DE-Sulzbach | 100% | EUR 25 000 | | | | • |
| Ypsomed AB, SE-Helsingborg | 100% | SEK 100 000 | | | | • |
| Ypsomed S.A.S., FR-Paris | 100% | EUR 50 000 | | | | • |
| Ypsomed BV, NL-Vianen | 100% | EUR 50 000 | | | | • |
| Florian Müller GmbH, D-Hamburg | 100% | EUR 204 517 | | | | • |
| Ypsomed India Private Ltd, IN-Gurgaon | 100% | INR 500 000 | | | | • |

Im Berichtsjahr wurden mit Ausnahme der Florian Müller GmbH die Florian Müller Holding und deren Tochtergesellschaften mit der DiaExpert GmbH bzw. Ypsomed GmbH fusioniert. Ende Oktober 2007 wurde die Ypsomed India Private Ltd. gegründet. Die Liquidation von Ypsomed Srl, IT-Verona, wurde im laufenden Geschäftsjahr abgeschlossen.

3. Fremdwährungen

| | Bilanz Jahresendkurse | | Erfolgsrechnung Durchschnittskurse | |
|-----------------------------|--------------------------|----------|---------------------------------------|---------|
| | 31.03.08 | 31.03.07 | 2007/08 | 2006/07 |
| Euro (EUR) | 1.57 | 1.62 | 1.64 | 1.59 |
| US-Dollar (USD) | 0.99 | 1.21 | 1.16 | 1.24 |
| Schwedische Krone (100 SEK) | 16.72 | 17.36 | 17.64 | 17.24 |
| Norwegische Krone (100 NOK) | 19.53 | 20.01 | 20.60 | 19.66 |
| Dänische Krone (100 DKK) | 21.09 | 21.80 | 22.01 | 21.29 |
| Britisches Pfund (GBP) | 1.97 | 2.39 | 2.33 | 2.34 |
| Tschechische Krone (CZK) | 6.22 | 5.83 | 6.06 | 5.64 |
| Indische Rupie (INR) | 2.49 | – | 2.76 | – |

4. Flüssige Mittel

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|------------------|---------------|----------|
| Kassenbestand | 29 | 56 |
| Postgiroguthaben | 250 | 252 |
| Bankguthaben | 38 012 | 40 416 |
| Total | 38 291 | 40 724 |

5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|---------------|----------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 30 425 | 34 002 |
| Wertberichtigungen | -434 | -176 |
| Total | 29 991 | 33 826 |

Die Buchwerte für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechen dem Fair Value und bestehen grösstenteils aus Forderungen gegenüber wenigen global tätigen Biotech- und Pharmakonzernen.

| Wertberichtigungen: | 2007/08 | 2006/07 |
|--|------------|---------|
| Stand 01.04. | 176 | 536 |
| Bildung Wertberichtigungen für Forderungen | 325 | 16 |
| Auflösung Wertberichtigung für ausgebuchte Forderungen | -12 | -309 |
| Auflösung nicht benötigter Wertberichtigungen | -50 | -70 |
| Umrechnungsdifferenzen | -5 | 3 |
| Stand 31.03. | 434 | 176 |

| Altersanalyse der fälligen, nicht wertberichtigten Forderungen: | 31.03.08 | 31.03.07 |
|---|--------------|----------|
| Fällig bis 2 Monate | 5 380 | 4 898 |
| Fällig 2 bis 4 Monate | 583 | 187 |
| Fällig über 4 Monate | 108 | 368 |
| Total fällige, nicht wertberichtigte Forderungen | 6 071 | 5 453 |

| Altersanalyse der fälligen und wertberichtigten Forderungen: | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|------------|----------|
| Fällig bis 2 Monate | 343 | 181 |
| Fällig 2 bis 4 Monate | 0 | 7 |
| Fällig über 4 Monate | 440 | 122 |
| Total fällige und wertberichtigte Forderungen | 783 | 310 |

Davon wertberichtigt **434** 176

6. Übrige kurzfristige Forderungen und Abgrenzungen

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|----------------------|---------------|----------|
| Abgrenzungsposten | 4 353 | 4 359 |
| Sonstige Forderungen | 6 893 | 4 816 |
| Total | 11 246 | 9 175 |

In den übrigen kurzfristigen Forderungen und Abgrenzungen sind finanzielle Forderungen gemäss IFRS 7 im Umfang von CHF 3.4 Mio. (Vorjahr: CHF 3.0 Mio.) enthalten, welche innerhalb von zwei Monaten fällig sind und für die kein Wertberichtigungsbedarf besteht.

7. Vorräte

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--------------------------------------|---------------|----------|
| Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe | 4 547 | 4 614 |
| Unfertige Erzeugnisse | 20 859 | 21 718 |
| Fertige Erzeugnisse und Handelswaren | 19 866 | 13 591 |
| Gesamte Vorräte brutto | 45 272 | 39 923 |
| Wertberichtigungen | -3 083 | -2 374 |
| Total | 42 189 | 37 549 |

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

8. Finanzanlagen «zur Veräusserung verfügbar»

| | 2007/08 | 2006/07 |
|----------------------|-----------|---------|
| Finanzanlagen | 20 | 9 704 |

P Medical Holding SA

Die von der BV Holding treuhänderisch, auf Kosten und Nutzen der Ypsomed Holding AG, gehaltene Beteiligung von 11.6% an der P Medical Holding SA wurde im Berichtsjahr verkauft.

9. Sachanlagen

| | Land und Gebäude | Technische Anlagen und Maschinen | Andere Anlagen | Anlagen im Bau | Total |
|--------------------------|------------------|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Anschaffungswert: | | | | | |
| Stand 01.04.06 | 71 966 | 147 774 | 8 025 | 6 138 | 233 903 |
| Zugänge | 14 350 | 9 251 | 1 840 | 11 367 | 36 808 |
| Abgänge | | -4 405 | -714 | | -5 119 |
| Umbuchungen | | 9 803 | 102 | -9 928 | -23 |
| Umrechnungsdifferenzen | 3 | 69 | 32 | | 104 |
| Stand 31.03.07 | 86 319 | 162 492 | 9 285 | 7 577 | 265 673 |

Kumulierte Abschreibungen:

| | | | | | |
|------------------------|----------------|----------------|---------------|----------|-----------------|
| Stand 01.04.06 | -14 333 | -81 089 | -4 833 | 0 | -100 255 |
| Abschreibungen | -2 400 | -20 080 | -1 345 | | -23 825 |
| Abgänge | | 4 071 | 716 | | 4 787 |
| Umrechnungsdifferenzen | -1 | -14 | -22 | | -37 |
| Stand 31.03.07 | -16 734 | -97 112 | -5 484 | 0 | -119 330 |

| | | | | | |
|--------------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Netto-Buchwert 01.04.06 | 57 633 | 66 685 | 3 192 | 6 138 | 133 648 |
| Netto-Buchwert 31.03.07 | 69 585 | 65 380 | 3 801 | 7 577 | 146 343 |

Anschaffungswert:

| | | | | | |
|----------------------------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| Stand 01.04.07 | 86 319 | 162 492 | 9 285 | 7 577 | 265 673 |
| Zugänge | 4 749 | 19 282 | 1 452 | 17 258 | 42 741 |
| Abgänge | -12 | -5 221 | -596 | | -5 829 |
| Veränderung Konsolidierungskreis | | 1 | 152 | | 153 |
| Umbuchungen | 730 | 5 933 | 82 | -6 673 | 72 |
| Umrechnungsdifferenzen | 1 | 52 | -52 | | 1 |
| Stand 31.03.08 | 91 788 | 182 539 | 10 322 | 18 162 | 302 810 |

Kumulierte Abschreibungen:

| | | | | | |
|------------------------|----------------|----------------|---------------|----------|-----------------|
| Stand 01.04.07 | -16 734 | -97 112 | -5 484 | 0 | -119 330 |
| Abschreibungen | -2 592 | -18 723 | -1 639 | | -22 954 |
| Abgänge | 12 | 5 208 | 592 | | 5 812 |
| Umrechnungsdifferenzen | | -5 | 34 | | 29 |
| Stand 31.03.08 | -19 314 | -97 112 | -6 496 | 0 | -136 442 |

| | | | | | |
|--------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|----------------|
| Netto-Buchwert 01.04.07 | 69 585 | 65 380 | 3 801 | 7 577 | 146 343 |
| Netto-Buchwert 31.03.08 | 72 474 | 71 907 | 3 826 | 18 162 | 166 368 |

Es bestehen keine Verpfändungen zur Sicherstellung von Krediten und keine Anlagen in Finanzleasing. Der Brandversicherungswert der Sachanlagen beläuft sich per 31. März 2008 auf CHF 457.9 Mio. (Vorjahr: CHF 457.3 Mio.).

10. Immaterielle Vermögenswerte

| | Goodwill | Entwicklungskosten | Übrige immat. Anlagen | Total |
|--------------------------|----------------|--------------------|-----------------------|----------------|
| Anschaffungswert: | | | | |
| Stand 01.04.06 | 313 731 | | 9 885 | 323 616 |
| Zugänge | | | 941 | 941 |
| Abgänge | | | -359 | -359 |
| Umbuchungen | | | 23 | 23 |
| Umrechnungsdifferenzen | 22 | | 16 | 38 |
| Stand 31.03.07 | 313 753 | | 10 506 | 324 259 |

Kumulierte Abschreibungen:

| | | | | |
|------------------------|----------------|----------|---------------|----------------|
| Stand 01.04.06 | -14 691 | | -7 186 | -21 877 |
| Abschreibungen | | | -1 236 | -1 236 |
| Abgänge | | | 354 | 354 |
| Umrechnungsdifferenzen | -2 | | -11 | -13 |
| Stand 31.03.07 | -14 693 | 0 | -8 079 | -22 772 |

| | | | | |
|--------------------------------|----------------|----------|--------------|----------------|
| Netto-Buchwert 01.04.06 | 299 040 | 0 | 2 699 | 301 739 |
| Netto-Buchwert 31.03.07 | 299 060 | 0 | 2 427 | 301 487 |

Anschaffungswert:

| | | | | |
|----------------------------------|----------------|--------------|---------------|----------------|
| Stand 01.04.07 | 313 753 | 0 | 10 506 | 324 259 |
| Zugänge | 11 608 | 9 624 | 983 | 22 215 |
| Abgänge | | | -30 | -30 |
| Veränderung Konsolidierungskreis | | | 4 757 | 4 757 |
| Umbuchungen | | | 52 | 52 |
| Umrechnungsdifferenzen | -582 | | -449 | -1 031 |
| Stand 31.03.08 | 324 779 | 9 624 | 15 819 | 350 222 |

Kumulierte Abschreibungen:

| | | | | |
|------------------------|----------------|----------|---------------|----------------|
| Stand 01.04.07 | -14 693 | 0 | -8 079 | 22 772 |
| Abschreibungen | | | -1 667 | -1 667 |
| Abgänge | | | 30 | 30 |
| Umrechnungsdifferenzen | 2 | | 36 | 38 |
| Stand 31.03.08 | -14 691 | 0 | -9 680 | -24 371 |

| | | | | |
|--------------------------------|----------------|--------------|--------------|----------------|
| Netto-Buchwert 01.04.07 | 299 060 | 0 | 2 427 | 301 487 |
| Netto-Buchwert 31.03.08 | 310 088 | 9 624 | 6 139 | 325 851 |

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

Überprüfung der Werthaltigkeit von Goodwill:

Goodwill aus Akquisitionen wird den einzeln identifizierbaren Einheiten («Cash generating units») zugewiesen und jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Die folgende Aufstellung zeigt die Goodwill-Zuweisung je «Cash generating unit»:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|-------------------------------------|----------------|----------|
| Ypsomed AG / TecPharma Licensing AG | 295 220 | 295 220 |
| Ypsotec AG | 3 023 | 3 023 |
| DiaExpert GmbH/Florian Müller GmbH | 11 845 | 817 |
| Total Goodwill | 310 088 | 299 060 |

Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwills basiert auf folgenden Annahmen:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|---|--------------|----------|
| Ypsomed AG / TecPharma Licensing AG | | |
| Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten (WACC vor Steuern) | 11.5% | 9.0% |
| Ewige Wachstumsrate | 1.4% | 1.0% |
| Ypsotec AG | | |
| Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten (WACC vor Steuern) | 11.9% | 9.0% |
| Ewige Wachstumsrate | 1.4% | 1.0% |
| DiaExpert GmbH / Florian Müller GmbH | | |
| Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten (WACC vor Steuern) | 12.6% | 9.0% |
| Ewige Wachstumsrate | 1.4% | 1.0% |

Die Werthaltigkeitstests werden anhand von Nutzwertberechnungen vorgenommen, basierend auf der strategischen Finanzplanung, welche die nächsten fünf Planjahre umfasst. Die zukünftig erwarteten Free Cash Flows werden mit dem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz (WACC) diskontiert. Der WACC reflektiert dabei die spezifischen Risiken und Finanzierungsverhältnisse der «Cash generating unit». Free Cash Flows ausserhalb der fünf Planjahre werden mit einer ewigen Wachstumsrate extrapoliert.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwills zeigt, dass keine Wertminderungen notwendig sind.

11. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|----------------------------|---------------|----------|
| Abgrenzungsposten | 16 801 | 14 220 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 3 786 | 1 884 |
| Total | 20 587 | 16 104 |

In den übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen sind finanzielle Verpflichtungen gemäss IFRS 7 im Umfang von CHF 13.5 Mio. (Vorjahr: CHF 9.2 Mio.) enthalten.

12. Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|---|----------------|----------|
| Darlehen der Techpharma Management AG, Burgdorf | 160 000 | 180 000 |

Die Verzinsung des Darlehens beträgt während der gesamten vertraglichen Laufzeit 0.5%. Unter gewissen Voraussetzungen, welche nicht in der Kontrolle der Ypsomed sind, ist eine Anpassung des Zinssatzes an die aktuelle Zinssituation möglich. Die Ypsomed Holding AG kann das Darlehen jederzeit ganz oder teilweise tilgen, es wird jedoch spätestens am 31. März 2010 zur Rückzahlung fällig. Die Techpharma Management AG ist eine von Dr. h.c. Willy Michel beherrschte Gesellschaft.

Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden Zinsen in Höhe von CHF 0.8 Mio. (Vorjahr: CHF 0.9 Mio.) für das Darlehen bezahlt.

13. Rückstellungen

| | Garantien | Personalvorsorgeverpflichtungen | Restrukturierungen | Andere | Total |
|-----------------------|--------------|---------------------------------|--------------------|--------------|---------------|
| Stand 01.04.06 | 2 950 | 5 997 | 43 | 778 | 9 768 |
| Bildung | 3 479 | 4 711 | | 1 000 | 9 190 |
| Auflösung | | | -25 | -100 | -125 |
| Verwendung | -3 674 | -5 367 | -18 | -678 | -9 737 |
| Stand 31.03.07 | 2 755 | 5 341 | 0 | 1 000 | 9 096 |
| Davon kurzfristig | 1 502 | 0 | 0 | 0 | 1 502 |
| Stand 01.04.07 | 2 755 | 5 341 | 0 | 1 000 | 9 096 |
| Bildung | 611 | 6 088 | 185 | | 6 884 |
| Auflösung | | | | | 0 |
| Verwendung | -293 | -4 950 | | | -5 243 |
| Stand 31.03.08 | 3 073 | 6 479 | 185 | 1 000 | 10 737 |
| Davon kurzfristig | 2 076 | | 185 | | 2 261 |

Garantien

Die von Ypsomed entwickelten und produzierten Medizinaltechnikprodukte können Materialdefekte oder Produktfehler aufweisen, die haftungsrechtliche, insbesondere auch produkthaftungsrechtliche Folgen und andere Verantwortlichkeiten, beispielsweise die Rücknahme bzw. den Rückruf von Produkten, nach sich ziehen können. Die Rückstellungen werden nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen vorgenommen und beziehen sich auf Gewährleistungen und auch auf Ersatzkosten bei Rücknahmen. Das Management trifft dabei Annahmen über die je nach Produkt möglichen Garantieansprüche.

Ypsomed hält Versicherungspolice mit Dritten bezüglich Sachschäden, Betriebsunterbrechung, Produkthaftung und anderer Risiken mit weltweiter Deckung. Ypsomed ist der Ansicht, dass ihre Versicherungsdeckungen und Rückstellungen angesichts ihrer Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Risiken angemessen und vernünftig sind. Es können jedoch Ereignisse eintreten, die nicht oder nur zum Teil durch Versicherungen oder die von Ypsomed gebildeten Rückstellungen gedeckt sind. Der Abschluss von Versicherungsverträgen, die das Produkthaftungsrisiko abdecken, ist abhängig von den Entwicklungen im Versicherungsmarkt, insbesondere von den allgemeinen Entwicklungen in der Pharmabranche, die durch hohe Schadenersatzforderungen charakterisiert ist. Obwohl zurzeit keine solchen Verluste bei Ypsomed erwartet werden, besteht keine Garantie, dass das Unternehmen in Zukunft nicht ebenfalls einen Schaden erleidet, der die vorhandene Deckung massiv übersteigt.

Erwartete Mittelabflüsse

Die Rückstellungen für Garantien decken allfällige Garantieansprüche für die auf dem Markt befindlichen Produkte. Der Rückstellungsbestand richtet sich nach der durchschnittlichen Lebensdauer der Produkte, welche je nach Produkt zwischen 1 und 4 Jahren liegt, sowie einer bestmöglichen Risikoeinschätzung des Eintretens eines Garantiefalles je Produktkategorie. Die Rückstellung für Pensionsverpflichtungen basiert auf einer Bewertung nach IAS 19, woraus kein unmittelbarer Mittelabfluss entsteht.

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

14. Personalvorsorge

Die Mehrheit der Mitarbeiter ist bei verschiedenen privaten und/oder staatlichen Vorsorgeeinrichtungen versichert. Die leistungsorientierten Vorsorgeverpflichtungen und das damit verbundene Vermögen der wichtigsten Vorsorgepläne (ein Schweizer Vorsorgeplan von einer eigenen Vorsorgeeinrichtung und ein Schweizer Vorsorgeplan der Sammelstiftung SwissLife) werden mindestens alle zwei Jahre von unabhängigen Versicherungsexperten neu bewertet. Die letzte versicherungsmathematische Bewertung wurde per 31. März 2008 vorgenommen.

Vorsorgeeinrichtungen:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|-----------------|----------|
| Marktwert des Vorsorgevermögens | 92 505 | 87 626 |
| Barwert der Vorsorgeverpflichtungen | -109 726 | -107 745 |
| Unterdeckung | -17 221 | -20 119 |
| Unberücksichtigter versicherungstechnischer (Gewinn) / Verlust | 11 020 | 14 778 |
| Total Nettobuchwert | -6 201 | -5 341 |
| davon in den übrigen langfristigen Vermögenswerten bilanziert | 278 | 0 |
| davon in den Rückstellungen bilanziert | 6 479 | 5 341 |

Entwicklung der Vorsorgeverpflichtungen:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|-----------------|----------|
| Barwert der Vorsorgeverpflichtungen per 01.04. | -107 745 | -86 812 |
| Vorsorgekosten | -6 192 | -4 253 |
| Zinsaufwendungen | -3 550 | -2 865 |
| Ausbezahlte Leistungen | 9 023 | 8 281 |
| Arbeitnehmerbeiträge und Einkäufe | -12 213 | -16 897 |
| Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste) | 10 951 | -5 199 |
| Barwert der Vorsorgeverpflichtungen per 31.03. | -109 726 | -107 745 |

Entwicklung des Vorsorgevermögens:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|---------------|---------|
| Marktwert des Vorsorgevermögens per 01.04. | 87 626 | 69 231 |
| Erwarteter Vermögensertrag | 3 943 | 2 770 |
| Arbeitgeberbeiträge | 5 393 | 5 367 |
| Arbeitnehmerbeiträge und Einkäufe | 12 213 | 16 897 |
| Ausbezahlte Leistungen | -9 023 | - 8 281 |
| Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste) | -7 647 | 1 642 |
| Marktwert des Vorsorgevermögens per 31.03. | 92 505 | 87 626 |

Der tatsächliche Vermögensertrag betrug CHF -3.9 Mio. (Vorjahr: CHF 4.4 Mio.).

Der Vorsorgeaufwand in der Erfolgsrechnung beträgt:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|---------------|---------|
| Vorsorgekosten | -6 192 | -4 253 |
| Zinsaufwendungen | -3 550 | -2 865 |
| Erwarteter Vermögensertrag | 3 943 | 2 770 |
| Amortisation versicherungsmathematischer Gewinne / (Verluste) | -454 | -363 |
| Total in der Erfolgsrechnung enthalten | -6 253 | -4 711 |

Die erwarteten Beiträge des Arbeitgebers für das Geschäftsjahr 2008/09 betragen CHF 5.9 Mio.

Allokation des Vorsorgevermögens:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|-----------------|---------------|----------|
| Flüssige Mittel | 6.8% | 5.4% |
| Hypotheken | 4.8% | 4.7% |
| Obligationen | 45.4% | 48.0% |
| Immobilien | 19.7% | 19.1% |
| Aktien | 23.3% | 22.8% |
| Total | 100.0% | 100.0% |

Mehrjahresvergleich:

| | 31.03.08 | 31.03.07 | 31.03.06 |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Marktwert des Vorsorgevermögens | 92 505 | 87 626 | 69 231 |
| Barwert der Vorsorgeverpflichtungen | -109 726 | -107 745 | -86 812 |
| Unterdeckung | -17 221 | -20 119 | -17 581 |
| Erfahrungsbedingte Anpassung Planvermögen | -7 266 | -1 642 | 2 296 |
| Erfahrungsbedingte Anpassung des Barwerts erwarteter Ansprüche | 2 387 | -5 199 | -11 659 |

Die wesentlichen versicherungstechnischen Annahmen, die für die Berechnung verwendet wurden, sind:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|-----------------|----------|
| Diskontierungssatz | 3.5% | 3.0% |
| Erwartete Vermögensrendite | 4.5% | 4.0% |
| Zukünftige Lohnentwicklung | 2.5% | 2.5% |
| Zukünftige Rentenentwicklung | 0.5% | 1.0% |
| Durchschnittliches Rücktrittsalter Männer | 65 | 65 |
| Durchschnittliches Rücktrittsalter Frauen | 64 | 64 |
| Versicherungstechnische Grundlagen | EVK 2000 | EVK 2000 |

Die erwartete Vermögensrendite von 4.5% basiert auf der strategischen Allokation des Vermögens auf definierte Anlagekategorien und einer darauf abgestimmten Einschätzung unabhängiger Anlagestrategen.

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

15. Aktienkapital

| Aktienkapital (in Tausend CHF) | 2007/08 | 2006/07 |
|--|----------------|---------|
| Stand 01.04. | 116 378 | 130 433 |
| Nennwertreduktion CHF 0.00 pro Aktie (Vorjahr: CHF 1.25) | 0 | -14 055 |
| Stand 31.03. | 116 378 | 116 378 |

| | | |
|--|-------------------|------------|
| Ausgegebene Aktien per 31.03. | 11 244 213 | 11 244 213 |
| Aktien im Eigenbestand per 31.03. | 16 543 | 21 005 |

| | | |
|----------------------------------|-------------------|------------|
| Ausstehende Aktien 01.04. | 11 223 208 | 11 244 213 |
| Käufe | -39 665 | -31 005 |
| Verkäufe | 44 127 | 10 000 |
| Ausstehende Aktien 31.03. | 11 227 670 | 11 223 208 |

Die Ypsomed Holding AG wurde am 29. Dezember 2003 mit einem Gesellschaftskapital von CHF 250 000, bestehend aus 2 500 Aktien mit einem Nominalwert von je CHF 100, gegründet. Seit Börsengang im September 2004 bestehen insgesamt 11 244 213 Aktien mit einem Nominalwert von CHF 10.35. Der Nominalwert wurde per 5. September 2006 mittels Nennwertrückzahlung um CHF 1.25 auf CHF 10.35 reduziert. Die Ypsomed Holding AG und ihre Gruppengesellschaften hielten per 31. März 2008 insgesamt 16 543 eigene Aktien (Vorjahr: 21 005).

| Bedingtes Aktienkapital (in Tausend CHF) | 2007/08 | 2006/07 |
|--|--------------|---------|
| Stand 01.04. | 1 656 | 1 856 |
| Nennwertreduktion CHF 0.00 pro Aktie (Vorjahr: CHF 1.25) | 0 | -200 |
| Stand 31.03. | 1 656 | 1 656 |

Die Gesellschaft verfügt über ein bedingtes Aktienkapital von insgesamt CHF 1.7 Mio. (Vorjahr: CHF 1.7 Mio.). Die Gesellschaft kann ausgewählten Mitarbeitern und Mitgliedern des Verwaltungsrates höchstens 160 000 vollständig zu liberierende Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 10.35 ausgeben.

16. Betrieblicher Aufwand

| | 2007/08 | | 2006/07 | |
|--------------------------------------|----------------|---------------|---------|--------|
| Herstellungs- und Anschaffungskosten | 197 271 | 76.2% | 213 211 | 77.5% |
| Forschung und Entwicklung | 15 262 | 5.9% | 21 909 | 8.0% |
| Marketing und Vertrieb | 27 765 | 10.7% | 21 411 | 7.8% |
| Verwaltung | 18 510 | 7.2% | 18 581 | 6.8% |
| Total | 258 808 | 100.0% | 275 112 | 100.0% |
| Materialaufwand | 83 823 | 32.4% | 88 650 | 32.2% |
| Personalaufwand | 113 733 | 43.9% | 111 374 | 40.5% |
| Abschreibungen | 24 345 | 9.4% | 25 062 | 9.1% |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | 36 907 | 14.3% | 50 026 | 18.2% |
| Total | 258 808 | 100.0% | 275 112 | 100.0% |

17. Personalaufwand

| | 2007/08 | 2006/07 |
|-------------------------|----------------|---------|
| Löhne und Gehälter | 96 025 | 94 102 |
| Sozialversicherungen | 15 153 | 13 728 |
| Übriger Personalaufwand | 2 555 | 3 544 |
| Total | 113 733 | 111 374 |

| Personalbestand zum 31. März (Anzahl Vollzeitstellen) | 31.03.08 | 31.03.07 |
|---|--------------|----------|
| Schweiz | 1 016 | 1 067 |
| Deutschland | 110 | 75 |
| Niederlande | 3 | 3 |
| Frankreich | 4 | 3 |
| Skandinavien | 3 | 6 |
| Tschechische Republik | 12 | 12 |
| Indien | 2 | |
| Total | 1 150 | 1 166 |

| | | |
|--------------------------|--------------|-------|
| Anzahl der Beschäftigten | 1 210 | 1 211 |
|--------------------------|--------------|-------|

18. Finanzertrag

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---------------------------|--------------|---------|
| Zinsertrag | 714 | 607 |
| Gewinne aus Wertschriften | 704 | 1 172 |
| Fremdwährungsgewinne | 879 | 910 |
| Sonstige Finanzerträge | 104 | 12 |
| Total | 2 401 | 2 701 |

19. Finanzaufwand

| | 2007/08 | 2006/07 |
|-----------------------------|--------------|---------|
| Zinsaufwendungen | 895 | 1 229 |
| Verluste aus Wertschriften | 200 | 279 |
| Fremdwährungsverluste | 2 757 | 285 |
| Sonstige Finanzaufwendungen | 200 | 213 |
| Total | 4 052 | 2 006 |

20. Übrige nichtbetriebliche Erträge / (Aufwendungen)

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|---------------|---------|
| Immobilien ertrag (Mieten) | 2 036 | 1 554 |
| Immobilienaufwand | -1 689 | -1 406 |
| Übriger nichtbetrieblicher Ertrag / (Aufwand) | 13 | 1 |
| Total | 360 | 149 |

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

21. Steuern

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---------------------------------|--------------|---------|
| Ertragssteuern laufende Periode | 2 093 | 67 |
| Ertragssteuern Vorperiode | 201 | -464 |
| Latente Steuern | 809 | 837 |
| Total | 3 103 | 440 |

Die Steuerbelastung auf den Gewinn vor Steuern weicht von dem theoretischen Betrag, der bei der Verwendung des für die Ypsomed Gruppe langfristig erwarteten Steuersatzes entstehen würde, wie folgt ab:

| | | |
|---|---------------|--------|
| Gewinn vor Ertragssteuern | 29 685 | 3 182 |
| Steuern zum (erwarteten) Steuersatz von 20% (Vorjahr 22%) | 5 997 | 700 |
| Effekt aus anderen Steuersätzen | -3 874 | -1 008 |
| Effekt aus Änderung von Steuersätzen | 308 | 0 |
| Effekt aus nicht aktivierten Verlustvorträgen | 672 | 748 |
| Total Ertragssteuern | 3 103 | 440 |

Das Unternehmen profitiert von reduzierten Steuersätzen, die jährlichen Veränderungen unterworfen sind. Änderungen der reduzierten Steuersätze wirken sich auf den effektiven Steuersatz des Unternehmens aus.

Latente Steuern auf temporären Differenzen bestehen auf folgenden Bilanzpositionen:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|---|--------------|----------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 238 | 253 |
| Vorräte | 740 | 1 161 |
| Langfristige Aktiven | 367 | -290 |
| Rückstellungen | -69 | 0 |
| Sachanlagen | 1 461 | 2 085 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 1 247 | 1 179 |
| Total latente Steuern auf temporären Differenzen netto | 3 984 | 4 388 |
| Davon als latente Ertragssteuerverbindlichkeiten bilanziert | 4 119 | 4 616 |
| Davon als latente Ertragssteuerguthaben bilanziert | 135 | 228 |
| Steuerliche Verlustvorträge | 1 306 | 3 364 |
| Total bilanzierte latente Ertragssteuerguthaben | 1 441 | 3 592 |

Die für latente Ertragssteuern in der Konzernbilanz erfassten Forderungen und Verbindlichkeiten werden unter den langfristigen Aktiven und Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Bei den latenten Steuerforderungen werden steuerliche Verlustvorträge nur so weit berücksichtigt, als es wahrscheinlich ist, dass die damit verbundenen Steuergutschriften realisiert werden können. Per Bilanzstichtag bestehen nicht aktivierte steuerliche Effekte in der Höhe von CHF 4.5 Mio. (Vorjahr: CHF 4.2 Mio.) auf unbeschränkt verrechenbaren Verlustvorträgen.

Temporäre Differenzen, für welche keine latenten Steuern bilanziert werden:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|----------------|----------|
| Beteiligungen an Gruppengesellschaften | 106 178 | 105 425 |

22. Finanzinstrumente

Zu den finanziellen Aktiven der Gruppe gehören flüssige Mittel, Wertschriften, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und Abgrenzungen, Finanzanlagen und übrige Vermögenswerte. Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, übrige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen und Finanzverbindlichkeiten gegenüber dem Hauptaktionär.

Buchwerte der Finanzinstrumente:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|----------------|----------|
| Wertschriften ohne Festgelder | 19 965 | 25 478 |
| Finanzanlagen erfolgswirksam zum Marktwert bewertet | 19 965 | 25 478 |
| Flüssige Mittel | 38 262 | 40 668 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 29 991 | 33 826 |
| Übrige kurzfristige Forderungen und Abgrenzungen | 3 429 | 3 016 |
| Übrige langfristige Vermögenswerte | 108 | 122 |
| Darlehen und Forderungen | 71 790 | 77 632 |
| Zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen | 20 | 9 704 |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen | 595 | 1 571 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum Marktwert bewertet | 595 | 1 571 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 16 914 | 11 404 |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen | 13 505 | 9 214 |
| Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär | 160 000 | 180 000 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zum Restbuchwert bewertet | 190 419 | 200 618 |

Netto-Erfolg aus Finanzinstrumenten:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|---------------|---------|
| Finanzanlagen erfolgswirksam zum Marktwert bewertet | 541 | 893 |
| Darlehen und Forderungen | -1 437 | 1 299 |
| Finanzielle Aktiven «zur Veräusserung verfügbar» | -38 | - |
| Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum Marktwert bewertet | 94 | - |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten | -1 026 | -926 |
| Total | -1 866 | 1 266 |

Im Netto-Erfolg sind Zinserträge, Zinsaufwendungen, Währungserfolge, Kurserfolge und Wertberichtigungen enthalten.

Finanzielles Risikomanagement:

Ypsomed ist in ihrer Geschäftstätigkeit verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt. Die wichtigsten Risiken entstehen aus Änderungen der Fremdwährungskurse, Zinssätze und Aktienkurse sowie der Bonität der Kunden und Geschäftspartner von Ypsomed. Das Risikomanagement wird durch die zentrale Finanzabteilung am Hauptsitz der Gesellschaft in Burgdorf wahrgenommen und erfolgt gemäss den vom Management festgelegten Grundsätzen und Richtlinien.

Der Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten und der Handel mit Wertschriften erfolgt mit der Absicht, im Rahmen der Risikopolitik der Gesellschaft den Ertrag zu optimieren. Dabei werden Optionen gekauft und Optionen verkauft, wobei Optionen grundsätzlich nur verkauft werden, wenn die entsprechende Position gedeckt ist.

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

a) Marktrisiken

Fremdwährungsrisiken

Ypsomed ist international tätig und dadurch Währungsschwankungen ausgesetzt. Währungsrisiken entstehen auf allen monetären finanziellen Aktiven und finanziellen Verbindlichkeiten, die in einer anderen Währung als der funktionalen Währung denominated sind.

Zur Absicherung gegen Währungsschwankungen werden gegebenenfalls Devisenverträge (Termin- und Optionskontrakte) mit anerkannten Finanzinstituten abgeschlossen. Per Jahresende ausstehende Kontrakte werden zu Marktwerten bilanziert. Gewinne bzw. Verluste werden erfolgswirksam verbucht. Es wird kein Hedge-Accounting angewendet.

Die Transaktionsrisiken entstehen auf andere als die funktionalen Währungen lautende Transaktionen, da die in Lokalwährung bezahlten oder erhaltenen Beträge von Wechselkursschwankungen abhängig sind. Ypsomed fakturiert an ihre Konzerngesellschaften in der jeweiligen Lokalwährung; die Wechselkursrisiken fallen deshalb hauptsächlich am Hauptsitz in der Schweiz an. Die nicht schweizerischen Konzerngesellschaften fakturieren in ihrer jeweiligen lokalen Währung, woraus keine Wechselkursrisiken entstehen.

Die Auswirkungen möglicher Änderungen von Wechselkursen haben folgende Auswirkungen auf die Nettoforderungen oder -verbindlichkeiten je Währungspaar der monetären finanziellen Aktiven und monetären finanziellen Verbindlichkeiten:

| | Wechselkursrisiken | | Veränderung in % | Effekt auf Erfolgsrechnung | |
|---------|--------------------|----------|---------------------|----------------------------|---------|
| | 31.03.08 | 31.03.07 | | 2007/08 | 2006/07 |
| EUR/CHF | 192 | 5 327 | +/- 5% | 10 | 266 |
| USD/CHF | 415 | 359 | +/- 5% | 21 | 18 |

Die Sensitivitätsanalyse basiert auf Annahmen für mögliche Veränderungen der Wechselkurse per Bilanzstichtag. Der Effekt auf die Erfolgsrechnung (Gewinn vor Steuern) entsteht durch die Veränderung der Marktwerte aufgrund der veränderten Fremdwährungsumrechnungskurse. Es bestehen keine Effekte auf das Eigenkapital.

Zinssatzrisiken

Zinssatzrisiken ergeben sich aus Zinssatzveränderungen, die negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Gruppe haben könnten. Zinssatzschwankungen führen zu Veränderungen des Zinsertrages und -aufwandes der verzinslichen Aktiven und Verbindlichkeiten und beeinflussen dadurch das Finanzergebnis.

Zusätzlich können sie sich auf den Marktwert gewisser finanzieller Aktiven, finanzieller Verbindlichkeiten und auf derivative Finanzinstrumente auswirken. Das Zinssatzmanagement erfolgt zentral, um die Effekte aus Zinssatzveränderungen auf das Finanzergebnis zu begrenzen. Das Management der Zinssatzrisiken erfolgt durch eine ausgewogene Mischung zwischen fest verzinslichen sowie variabel verzinslichen Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten.

Für Zahlungen aus operativem Leasing und aus Mietverträgen entstehen keine Zinssatzrisiken.

Die dem Zinsrisiko unterliegenden finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten betreffen nahezu ausschliesslich variabel verzinsliche kurzfristige Bankguthaben und Wertschriften. Wenn das Marktzinsniveau am Bilanzstichtag um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre das Finanzergebnis um CHF 0.6 Mio. höher (tiefer) ausgefallen (Vorjahr: CHF 0.9 Mio.).

Die Finanzverbindlichkeiten des Konzerns sind ausschliesslich fest verzinslich. Dadurch wirken sich Zinsschwankungen diesbezüglich nicht auf die Ertragslage des Konzerns aus. Zinsen werden nicht aktiviert/passiviert, sondern direkt der Erfolgsrechnung belastet.

Übrige Preisrisiken

Zu den übrigen Preisrisiken gehören das Aktienkursrisiko sowie das allgemeine ökonomische Umfeld. Die Aktien und kapitalgeschützten, strukturierten Anlageprodukte im Umlaufvermögen reagieren auf die Kursentwicklungen der Aktienindizes wie z.B. der Schweizer Börse SWX und der Stimmung der Investoren bezüglich Investitionsfreudigkeit in Private Equity. Ein Anstieg respektive Fall der Aktienkurse um 10% hätte bei ansonsten gleich bleibenden Bedingungen eine Verbesserung respektive Verschlechterung des Ergebnisses vor Steuer von CHF 1.4 Mio. (Vorjahr: CHF 1.9 Mio.) zur Folge gehabt.

b) Kreditrisiken

Kreditrisiken entstehen, wenn ein Kunde oder eine Gegenpartei die vertraglichen Verpflichtungen nicht erfüllt und der Gruppe daraus ein finanzieller Schaden entsteht. Die Kreditrisiken der finanziellen Vermögenswerte werden durch die Politik der Beschränkung auf erstklassige Partner, die fortgesetzte Bonitätsprüfung und die Limitierung aggregierter Einzelrisiken kontrolliert.

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird ein aktives Risikomanagement durch eine laufende Überwachung und Überprüfung der Kreditrisiken im Rahmen der Berichterstattung an das Management durchgeführt. Basierend auf einheitlichen Richtlinien der Gruppe über die Bewertung der Forderungsausstände werden die notwendigen Wertberichtigungen für absehbare Verluste im Forderungsbestand von den Gruppengesellschaften vorgenommen und von der Gruppe überprüft.

Das maximale Kreditausfallrisiko – ohne Berücksichtigung von allfälligen Sicherheiten – entspricht den Buchwerten der folgenden finanziellen Aktiven:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|--|---------------|---------|
| Bank- und Postguthaben (ohne Kasse) | 38 262 | 40 668 |
| Wertschriften | 5 129 | 5 051 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 29 991 | 33 826 |
| Übrige Forderungen und Abgrenzungen | 3 429 | 3 016 |
| Übrige langfristige Vermögenswerte | 108 | 122 |
| Total | 76 919 | 82 683 |

Auf die 3 grössten Kunden entfallen insgesamt 53% des Konzernumsatzes (Vorjahr: 61%). Die 3 höchsten Beträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechen rund 32%, 5% und 5% der gesamten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Bilanzstichtag (Vorjahr: 45%, 9% und 5%). Der grösste Umsatz wird mit dem Kunden Sanofi-Aventis erzielt, der grösste Forderungsbetrag aus Lieferungen und Leistungen besteht ebenfalls gegenüber Sanofi-Aventis.

c) Liquiditätsrisiken

Die Liquiditätsbewirtschaftung erfolgt zentral und umfasst die Bereitstellung ausreichender flüssiger Mittel zur rechtzeitigen Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen unter gleichzeitiger Bewahrung der Flexibilität zur Nutzung von Marktchancen und bestmöglichen Anlagebedingungen. Anlageentscheide für überschüssige Geldbestände werden zentral getroffen und betreffen im Wesentlichen Festgelder und kurzfristig gehaltene Wertschriften. Das Group Controlling überwacht mittels der Liquiditätsplanung die Geldflüsse. Diese berücksichtigt die Laufzeiten der Finanzinstrumente sowie die Geldflüsse aus der Geschäftstätigkeit.

Ypsomed wird ausschliesslich durch das Darlehen ihres Hauptaktionärs Dr. h.c. Willy Michel respektive dessen Gesellschaft Techpharma Management AG fremdfinanziert. Die Verzinsung dieses Darlehens beträgt 0.5% und liegt damit tiefer als der übliche Marktzins für ähnliche Finanzierungen. Das Darlehen wird per 31. März 2010 zur Rückzahlung fällig. Sofern das Darlehen 2010 durch eine andere Finanzierung abgelöst werden muss, ist es unwahrscheinlich, dass diese zu ähnlich günstigen Konditionen abgeschlossen werden kann.

Ypsomed hat keine weiteren verzinslichen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken oder anderen Kreditgebern und verfügt über zugesagte, jedoch nicht beanspruchte Kontokorrentkreditlimiten in der Höhe von CHF 30 Mio. (Vorjahr: CHF 30 Mio.).

Vertragliche Fälligkeiten finanzieller Verbindlichkeiten:

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--------------|----------------|----------|
| 2007/08 | | 22 189 |
| 2008/09 | 31 814 | 900 |
| 2009/10 | 160 800 | 180 900 |
| Total | 192 614 | 203 989 |

Die vorstehende Tabelle zeigt die Fälligkeit der vertraglich vereinbarten nicht diskontierten Zahlungsbeträge (inkl. Zinsen). Für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in fremder Währung wird der Marktwert per Bilanzstichtag als fälliger Betrag im Folgejahr angesetzt. Diese Werte können von den effektiven Zahlungen bei Fälligkeit abweichen.

Kapitalrisiko Management

Bei der Bewirtschaftung des Kapitals achtet Ypsomed darauf, dass die gesunde und solide Bilanzstruktur gewahrt bleibt. Ziel der Ypsomed ist es, den finanziellen Handlungsspielraum für zukünftige Investitionen und Akquisitionen sicherzustellen. Das vom Mehrheitsaktionär zum Zinssatz von 0.5% zur Verfügung gestellte Aktionärsdarlehen im Umfang von CHF 160 Mio. per Ende 2007/08 ist Bestandteil dieser Zielsetzung. Das ausgewiesene Eigenkapital per 31.03.08 beträgt CHF 417.6 Mio. (Vorjahr: 390.0 Mio.). Die Eigenkapitalquote beträgt per 31.03.08 65.4% (Vorjahr: 62.6%).

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

23. Segmentinformationen

Die Geschäftstätigkeit der Ypsomed Gruppe wurde bisher in einem primären Geschäftssegment «Injektionssysteme und Zubehör» dargestellt. Aufgrund der Akquisition der Florian Müller Gruppe und der damit verbundenen Stärkung des Diabetes-Direkthandelsgeschäfts in Deutschland erfolgt neu eine primäre Segmentierung nach «Delivery Devices» und «Diabetes Direct Business». Das Segment «Delivery Devices» enthält die von Ypsomed hergestellten Produktgruppen Pen-Systeme, Pen-Nadeln, Präzisionsdrehteile und übrige Spritzgussteile. Das Segment «Diabetes Direct Business» umfasst das Direkthandelsgeschäft mit verschiedenen Diabetesartikeln.

Geschäftsjahr 2007/08

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Eliminationen | Konzern |
|---------------------------------------|------------------|--------------------------|---------------|----------------|
| Nettoerlös von Drittkunden | 228 423 | 59 045 | 0 | 287 468 |
| Nettoerlös aus Intersegment-Verkäufen | 128 | 83 | -211 | 0 |
| Total Erlös | 228 551 | 59 128 | -211 | 287 468 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Eliminationen | Konzern |
|------------------------------------|------------------|--------------------------|---------------|---------------|
| Betriebsergebnis | 31 039 | -63 | 0 | 30 976 |
| Finanzertrag | | | | 2 401 |
| Finanzaufwand | | | | -4 052 |
| Übriger nichtbetrieblicher Erfolg | | | | 360 |
| Ergebnis vor Ertragssteuern | | | | 29 685 |

Das Betriebsergebnis des Segments Handel beinhaltet einmalige Integrationskosten in der Höhe von CHF 1.5 Mio.

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Konzern |
|----------------------|------------------|--------------------------|----------------|
| Segment-Aktiven | 555 038 | 35 266 | 590 304 |
| Nicht zugeordnet | | | 47 926 |
| Total Aktiven | | | 638 230 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Konzern |
|--------------------------------|------------------|--------------------------|----------------|
| Segment-Verbindlichkeiten | 54 142 | 4 958 | 59 100 |
| Nicht zugeordnet | | | 161 551 |
| Total Verbindlichkeiten | | | 220 651 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Konzern |
|----------------|------------------|--------------------------|---------|
| Investitionen | 52 973 | 375 | 53 348 |
| Abschreibungen | 23 862 | 760 | 24 622 |

Geschäftsjahr 2006/07

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Eliminationen | Konzern |
|---------------------------------------|------------------|--------------------------|---------------|----------------|
| Nettoerlös von Drittkunden | 242 044 | 35 406 | 0 | 277 450 |
| Nettoerlös aus Intersegment-Verkäufen | 83 | 0 | -83 | 0 |
| Total Erlös | 242 127 | 35 406 | -83 | 277 450 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Eliminationen | Konzern |
|------------------------------------|------------------|--------------------------|---------------|--------------|
| Betriebsergebnis | 1 983 | 355 | 0 | 2 338 |
| Finanzertrag | | | | 2 701 |
| Finanzaufwand | | | | -2 006 |
| Übriger nichtbetrieblicher Erfolg | | | | 149 |
| Ergebnis vor Ertragssteuern | | | | 3 182 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Konzern |
|----------------------|------------------|--------------------------|----------------|
| Segment-Aktiven | 568 406 | 9 456 | 577 862 |
| Nicht zugeordnet | | | 44 927 |
| Total Aktiven | | | 622 789 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Konzern |
|--------------------------------|------------------|--------------------------|----------------|
| Segment-Verbindlichkeiten | 47 388 | 2 037 | 49 425 |
| Nicht zugeordnet | | | 183 336 |
| Total Verbindlichkeiten | | | 232 761 |

| | Delivery Devices | Diabetes Direct Business | Konzern |
|----------------|------------------|--------------------------|---------|
| Investitionen | 37 453 | 296 | 37 749 |
| Abschreibungen | 24 988 | 74 | 25 062 |

Aufteilung nach geografischen Standorten:

| | Umsatz | | Aktiven | | Investitionen | |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| | 2007/08 | 2006/07 | 31.03.08 | 31.03.07 | 2007/08 | 2006/07 |
| Schweiz | 17 568 | 21 359 | 590 308 | 600 542 | 51 097 | 36 389 |
| Europa, exkl. Schweiz | 256 109 | 248 736 | 47 893 | 22 247 | 2 247 | 1 360 |
| Nordamerika | 13 583 | 7 182 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sonstige | 208 | 173 | 29 | 0 | 4 | 0 |
| Total | 287 468 | 277 450 | 638 230 | 622 789 | 53 348 | 37 749 |

Der Umsatz wird in der geografischen Aufteilung entsprechend der Fakturaadresse ausgewiesen. Der Verkauf von Pen-Systemen an Biotech- und Pharmapartner erfolgt vorwiegend an deren europäische Konzerngesellschaften, wobei sie die Pen-Systeme weltweit vertreiben. Die Aktiven und die Investitionen werden nach Standort der Tochtergesellschaften ausgewiesen.

24. Eventualverbindlichkeiten

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit von Ypsomed bestehen Dritten gegenüber unbefristete Eventualverbindlichkeiten in der Höhe von CHF 404 (Vorjahr: CHF 411). Ypsomed ist der Ansicht, dass eine Inanspruchnahme dieser Eventualverbindlichkeiten nicht wahrscheinlich ist.

ANHANG ZUR KONSOLIDIERTEN JAHRESRECHNUNG

25. Vertragliche Verpflichtungen

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|--------------|--------------|
| Vertragliche Verpflichtungen aus Beratungs- und Forschungs-/Entwicklungsprojekten bis 31.12.2008 | 500 | 700 |
| Managementvertrag mit der Jantos Consulting GmbH bis 30.06.2008 | 227 | 341 |
| Vertragliche Verpflichtungen aus Mietvertrag mit der Techpharma Management AG bis 31.12.2015 | 7 386 | 8 334 |
| Total vertragliche Verpflichtungen | 8 113 | 9 375 |
| Fälligkeit bis zu 1 Jahr | 1 680 | 1 794 |
| Fälligkeit länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren | 3 810 | 4 010 |
| Fälligkeit länger als 5 Jahre | 2 623 | 3 571 |

Der Mietvertrag (siehe Ziffer 26) zwischen der Ypsomed AG und der Techpharma Management AG, einer von Dr. h.c. Willy Michel beherrschten Gesellschaft, wurde zu Marktkonditionen abgeschlossen. Der Mietzins basiert auf einem unabhängigen Mietwertgutachten und beträgt jährlich CHF 952 500 zuzüglich MWST und ist an den Landesindex der Konsumentenpreise gekoppelt. Der Mietvertrag sieht vor, dass die kleinen und gewöhnlichen Unterhaltsarbeiten am Gebäude bis zu einem Betrag von max. 2% des Jahresmietzins pro Kalenderjahr durch die Mieterin zu bezahlen sind.

Die vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen per 31. März 2008 betragen CHF 13.9 Mio. (Vorjahr: CHF 15.9 Mio.).

26. Transaktionen mit nahe stehenden Parteien

Als nahe stehende Parteien gelten die Personalvorsorgestiftung, die Techpharma Management AG, die BIMO Unternehmungen, die Adval Tech Gruppe und die Finox AG. Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen gegenüber nahe stehende Parteien CHF 67 (Vorjahr: CHF 0). Die Verbindlichkeiten betragen CHF 298 (Vorjahr: CHF 106). Im Berichtsjahr wurden folgende Transaktionen an Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und an ihnen nahe stehende Parteien vorgenommen:

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|---------------|---------------|
| Verwaltungsrat (Vergütungen) | 700 | 465 |
| Geschäftsleitung (Vergütungen) | 4 187 | 3 317 |
| Personalvorsorgestiftung (Beiträge des Arbeitgebers) | 4 950 | 4 921 |
| Techpharma Management AG (Darlehenszins gem. Ziffer 12) | 813 | 908 |
| Techpharma Management AG (Entschädigungen für genutzte Mietobjekte) | 955 | 1 007 |
| Techpharma Management AG (Beträge aus Dienstleistungsvertrag) | 157 | 155 |
| Techpharma Management AG (Beträge aus Dienstleistungsvertrag) | -8 | -31 |
| BIMO Unternehmungen | 746 | 1 732 |
| Adval Tech Gruppe | 2 794 | |
| Finox AG | -54 | |
| Total | 12 223 | 12 474 |

Die Ypsomed AG mietet seit dem 1. Januar 2006 eine Gewerbeliegenschaft von der Techpharma Management AG, die dem Mehrheitsaktionär Dr. h.c. Willy Michel gehört. Der Mietvertrag wurde zu Marktkonditionen abgeschlossen (siehe Ziffer 25) und kann erstmals mit einer Frist von 24 Monaten auf den 31. Dezember 2015 gekündigt werden. Die Mieterin hat ein unlimitiertes Vorkaufsrecht während der ganzen Mietdauer, jedoch während maximal 25 Jahren, eingeräumt erhalten.

Zwischen der Techpharma Management AG und der Ypsomed AG besteht ein jederzeit beidseitig kündbarer Dienstleistungsvertrag. Im Rahmen dieses Vertrages erbringen sich die Gesellschaften gegenseitig Management- und IT-Unterstützung sowie Dienstleistungen im Hotellerie- und Gastronomiebereich.

Die einem Geschäftsleitungsmitglied nahe stehenden BIMO Unternehmungen vermitteln regelmässig Personal auf Mandatsbasis an die Ypsomed AG. Die Dienstleistungen werden zu branchenüblichen Konditionen entschädigt.

In den Vergütungen an die Geschäftsleitung sind Zahlungen an die Jantos Consulting GmbH enthalten, mit welcher ein Managementvertrag fest bis am 30.06.2008 besteht (siehe Ziffer 25). Danach ist der Vertrag jederzeit auf 6 Monate kündbar.

Zwischen der Ypsomed Holding AG und zwei ihrer Tochtergesellschaften einerseits und der Dr. h.c. Willy Michel gehörenden Techpharma Management AG und deren Tochtergesellschaft Finox AG andererseits besteht ein Kooperationsvertrag. Zweck der Finox AG ist die Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Arzneimitteln. Der Kooperationsvertrag regelt die Zusammenarbeit zwischen der Ypsomed AG und der Finox AG im Bereich Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet von Geräten zur Verabreichung von Medikamenten und deren Austausch und Abgeltung. Die Ypsomed AG stellt Know-how zur Verfügung und erhält im Gegenzug ein Vorkaufsrecht an den Aktien der Finox AG. Die Kooperation wurde im Verwaltungsrat besprochen und genehmigt und entspricht nach dessen Meinung einer marktüblichen Zusammenarbeit.

Vergütungen an Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen

Geschäftsjahr 2006/07

| | Verwaltungsrat | Geschäftsleitung |
|---|----------------|------------------|
| Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer | 465 | 3 177 |
| Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses | | 140 |
| Andere langfristig fällige Leistungen | | |
| Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses | | |
| Anteilsbasierte Vergütungen | | |
| Total | 465 | 3 317 |

Geschäftsjahr 2007/08

| | Verwaltungsrat | Geschäftsleitung |
|---|----------------|------------------|
| Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer | 700 | 3 854 |
| Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses | | 324 |
| Andere langfristig fällige Leistungen | | |
| Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses | | |
| Anteilsbasierte Vergütungen | | |
| Total | 700 | 4 178 |

Die Angaben zum Transparenzgesetz nach Schweizerischem Obligationenrecht sind im Anhang zur Jahresrechnung der Ypsomed Holding AG enthalten.

27. Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie wird mittels Division des Reingewinnes durch die monatlich gewichtete Anzahl der während der Periode ausstehenden Aktien ermittelt. Dabei wird von den ausgegebenen Aktien die durchschnittliche Anzahl der von den Konzerngesellschaften gehaltenen eigenen Aktien abgezogen.

| | 2007/08 | 2006/07 |
|---|------------|------------|
| Reingewinn in Tausend CHF | 26 583 | 2 742 |
| Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehende Namenaktien | 11 233 080 | 11 229 318 |
| Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung) | 2.37 | 0.24 |

28. Antrag zur Gewinnverwendung

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 25. Juni 2008 anstelle einer Dividendenzahlung eine Reduzierung des Nennwerts der Ypsomed-Aktie um CHF 0.60. Die Gesamtausschüttung beträgt CHF 6.7 Mio. Dieser Betrag wird den Aktionären vergütet. Im Vorjahr erfolgte keine Ausschüttung an die Aktionäre.

FÜNFJAHRESÜBERSICHT 1. APRIL – 31. MÄRZ

| in Tausend CHF | 2007/08 | 2006/07 | 2005/06 | 2004/05 | 2003/04 |
|--|------------|------------|------------|------------|---------|
| Eigenfabrikate | 223 860 | 234 614 | 269 638 | 186 403 | 130 573 |
| FreeStyle ¹⁾ | | | | 20 656 | 46 324 |
| Übrige Produkte ²⁾ | 63 608 | 42 836 | 40 950 | 34 764 | 21 837 |
| Total Umsatz | 287 468 | 277 450 | 310 588 | 241 823 | 198 734 |
| Bruttoergebnis | 90 197 | 64 239 | 119 213 | 96 888 | 75 857 |
| Bruttoergebnis in % | 31.4% | 23.2% | 38.4% | 40.1% | 38.2% |
| Betriebsergebnis | 30 976 | 2 338 | 62 342 | 47 548 | 18 442 |
| Betriebsergebnis in % | 10.8% | 0.8% | 20.1% | 19.7% | 9.3% |
| Konzernergebnis | 26 583 | 2 742 | 55 648 | 39 195 | 14 044 |
| Konzernergebnis in % | 9.2% | 1.0% | 17.9% | 16.2% | 7.1% |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | 22 678 | 23 825 | 25 674 | 21 033 | 15 747 |
| Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten | 1 667 | 1 237 | 1 016 | 778 | 15 376 |
| EBITDA ³⁾ | 55 322 | 27 400 | 89 032 | 69 359 | 49 564 |
| EBITDA in % | 19.2% | 9.9% | 28.7% | 28.7% | 24.9% |
| Kurzfristige Aktiven | 144 164 | 161 541 | 218 767 | 223 668 | 93 313 |
| Langfristige Aktiven | 494 066 | 461 248 | 446 932 | 434 814 | 407 470 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | 48 056 | 40 551 | 50 303 | 65 468 | 33 254 |
| Langfristige Verbindlichkeiten | 172 595 | 192 210 | 211 382 | 235 842 | 455 689 |
| Bilanzsumme | 638 230 | 622 789 | 665 698 | 658 482 | 500 783 |
| Investitionen in Sachanlagen | -42 741 | -36 808 | -30 766 | -49 043 | -37 960 |
| Cash Flow aus Geschäftstätigkeit | 70 155 | 32 189 | 47 431 | 78 183 | 33 540 |
| Cash Flow aus Investitionstätigkeit | -52 306 | -19 096 | -9 425 | -119 827 | -39 676 |
| Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit | -20 130 | -38 131 | -28 345 | 85 013 | 14 859 |
| Ausgegebene Aktien per 31. März | 11 244 213 | 11 244 213 | 11 244 213 | 11 244 213 | n/a |
| Durchschnittlich ausstehende Aktien | 11 233 080 | 11 229 318 | 11 238 259 | 6 105 865 | n/a |
| Gewinn pro Aktie in CHF (Basis/Verwässerung) ⁴⁾ | 2.37 | 0.24 | 4.95 | 3.49 | 1.25 |
| Dividende pro Aktie (in CHF) | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | n/a |
| Nennwertrückzahlung pro Aktie (in CHF) | 0.00 | 1.25 | 0.90 | 0.00 | n/a |
| Buchwert pro Aktie (in CHF) | 37.14 | 34.69 | 35.93 | 31.76 | n/a |
| Aktienkurs: Jahreshöchst (in CHF) | 120.30 | 215.15 | 221.80 | 126.50 | n/a |
| Aktienkurs: Jahrestiefst (in CHF) | 75.00 | 87.30 | 109.00 | 70.65 | n/a |
| Aktienkurs: Jahresende (in CHF) | 92.00 | 103.20 | 218.20 | 124.00 | n/a |
| Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF) | 1 034 | 1 160 | 2 454 | 1 394 | n/a |
| Anzahl Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) | 1 208 | 1 225 | 1 052 | 891 | 761 |
| Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet, Jahresdurchschnitt) | 1 157 | 1 178 | 1 009 | 845 | 722 |
| Anzahl Mitarbeiter (per Jahresende) | 1 210 | 1 211 | 1 139 | 933 | 797 |
| Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet, per Jahresende) | 1 150 | 1 166 | 1 090 | 894 | 764 |
| Umsatz pro Vollzeitstelle (Jahresdurchschnitt) | 248 629 | 235 526 | 307 818 | 286 037 | 275 130 |

1) Bis zum 30.06.04 wurde das Blutzuckermesssystem FreeStyle exklusiv in verschiedenen Ländern Europas vertrieben. Seit 1.07.04 wird FreeStyle nur noch durch die DiaExpert GmbH in Deutschland verkauft.

2) Das Direkthandelsgeschäft der DiaExpert in Deutschland ist seit 1.10.2003 enthalten.

3) Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen.

4) Geschäftsjahre vor 2005/06 sind mit der Anzahl Aktien nach IPO berechnet.

5) Das Direkthandelsgeschäft der Florian Müller in Deutschland ist seit 1.08.2007 enthalten.

BERICHT DES KONZERNPRÜFERS



An die Generalversammlung der
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Bern, 15. Mai 2008

Bericht des Konzernprüfers

Als Konzernprüfer haben wir die konsolidierte Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz, Mittelflussrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang; Seiten 52 bis 79) der Ypsomed Holding AG für das am 31. März 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Vorjahresrechnung ist von einer anderen Revisionsstelle geprüft worden. In ihrem Bericht vom 12. Mai 2007 hat diese ein uneingeschränktes Prüfungsurteil abgegeben.

Für die konsolidierte Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards sowie nach den International Standards on Auditing (ISA), wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der konsolidierten Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der konsolidierten Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der konsolidierten Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG

Christian Schibler
Chartered Accountant
(Leitender Revisor)

Manuel Trösch
Dipl. Wirtschaftsprüfer

BILANZ DER YPSOMED HOLDING AG HANDELSRECHTLICHER EINZELABSCHLUSS

| in Tausend CHF | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|----------------|----------------|
| Aktiven | | |
| Flüssige Mittel | 27 591 | 9 234 |
| Wertschriften | 20 894 | 26 075 |
| Dividendenabgrenzungen von Konzerngesellschaften | 0 | 0 |
| Abgrenzungsposten | 141 | 102 |
| Übrige kurzfristige Forderungen | 229 | 428 |
| Total kurzfristige Aktiven | 48 855 | 35 839 |
| Darlehen an Konzerngesellschaften | 123 530 | 135 139 |
| Beteiligungen | 308 986 | 318 670 |
| Immaterielles Anlagevermögen | 0 | 5 779 |
| Total langfristige Aktiven | 432 516 | 459 588 |
| Total Aktiven | 481 371 | 495 427 |
| Passiven | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 42 | 0 |
| Abgrenzungsposten | 905 | 926 |
| Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten | 10 | 95 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften | 0 | 0 |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten | 2 | 93 |
| Total kurzfristige Verbindlichkeiten | 959 | 1 114 |
| Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär | 160 000 | 180 000 |
| Total langfristige Verbindlichkeiten | 160 000 | 180 000 |
| Aktienkapital | 116 378 | 116 378 |
| Agioreserven | 177 489 | 177 489 |
| Gesetzliche Reserven | 50 | 50 |
| Reserven für eigene Aktien | 1 350 | 2 224 |
| Gewinnvortrag | 19 047 | 17 152 |
| Reingewinn | 6 099 | 1 021 |
| Total Eigenkapital | 320 412 | 314 313 |
| Total Passiven | 481 371 | 495 427 |

ERFOLGSRECHNUNG DER YPSOMED HOLDING AG HANDELSRECHTLICHER EINZELABSCHLUSS

| in Tausend CHF | 2007/08 | 2006/07 |
|----------------------|---------------|--------------|
| Ertrag | | |
| Finanzertrag | 14 927 | 7 132 |
| Total Ertrag | 14 927 | 7 132 |
| Aufwand | | |
| Abschreibungen | 5 779 | 2 392 |
| Finanzaufwand | 1 079 | 1 892 |
| Verwaltungsaufwand | 1 920 | 1 792 |
| Steueraufwand | 50 | 35 |
| Total Aufwand | 8 828 | 6 111 |
| Reingewinn | 6 099 | 1 021 |

Antrag zur Gewinnverwendung

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

| in Tausend CHF | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|---------------|---------------|
| Gewinnvortrag | 18 173 | 19 376 |
| Auflösung/Bildung Reserve für eigene Aktien | 874 | -2 224 |
| Reingewinn des Geschäftsjahres | 6 099 | 1 021 |
| Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung | 25 146 | 18 173 |
| Zuweisung an gesetzliche Reserven | 0 | 0 |
| Dividenden ¹⁾ | 0 | 0 |
| Vortrag auf neue Rechnung | 25 146 | 18 173 |

¹⁾ Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung anstelle einer Dividendenzahlung eine Reduzierung des Nennwerts der Ypsomed-Aktie um CHF 0.60 vor (Vorjahr: CHF 0.00). Die Gesamtausüttung beträgt CHF 6.7 Mio. Dieser Betrag wird den Aktionären vergütet.

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG 2007/08 DER YPSOMED HOLDING AG

Ertrag

Der Finanzertrag besteht hauptsächlich aus Dividenden-, Zins- und Wertschriftenerträgen.

Aktienkapital

Das Aktienkapital in Höhe von CHF 116 377 605 (Vorjahr: CHF 116 377 604) besteht aus 11 244 213 (Vorjahr: 11 244 213) Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 10.35 (Vorjahr: CHF 10.35).

Bedingtes Aktienkapital

Die Gesellschaft verfügt über ein bedingtes Aktienkapital von insgesamt CHF 1.7 Mio. (Vorjahr: CHF 1.7 Mio.). Die Gesellschaft kann ausgewählten Mitarbeitern und Mitgliedern des Verwaltungsrates höchstens 160 000 (Vorjahr: 160 000) vollständig zu liberierende Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 10.35 (Vorjahr: CHF 10.35) ausgeben.

Wichtige Aktionäre

| | 31.03.08 | | 31.03.07 | |
|------------------------------------|---------------|----------------------------|---------------|----------------------------|
| | Anzahl Aktien | Kapital- und Stimmenanteil | Anzahl Aktien | Kapital- und Stimmenanteil |
| Dr. h.c. Willy Michel | 7 700 330 | 68.5% | 7 700 330 | 68.5% |
| Techpharma Management AG, Burgdorf | 240 921 | 2.1% | 181 654 | 1.6% |

Beteiligungen

| | 31.03.08 | | 31.03.07 | |
|-------------------------------------|-------------|----------------|-------------|----------------|
| | Beteiligung | Aktienkapital | Beteiligung | Aktienkapital |
| Ypsomed AG, CH-Burgdorf | 100% | CHF 10 000 000 | 100% | CHF 10 000 000 |
| Ypsotec AG, CH-Grenchen | 100% | CHF 1 000 000 | 100% | CHF 1 000 000 |
| TecPharma Licensing AG, CH-Burgdorf | 100% | CHF 100 000 | 100% | CHF 100 000 |
| P Medical Holding SA, CH-Orvin | 0% | CHF 0 | 11.6% | CHF 917 282 |

P Medical Holding SA

Die BV Holding AG mit Sitz in Bern hielt auf ihren Namen bis zum Verkauf vom 7. Januar 2008, aber auf Kosten und Nutzen der Ypsomed Holding AG, 11,6% der P Medical Holding SA. Der Kauf dieser treuhänderisch gehaltenen Titel wurde durch ein partiarisches Darlehen der Ypsomed Holding AG an die BV Holding AG über CHF 9.7 Mio. finanziert, welches durch Übertragung und Abtretung der Titel der P Medical Holding SA an die Ypsomed Holding AG beglichen werden konnte. Die Ypsomed Holding AG trug das gesamte wirtschaftliche Risiko der durch dieses Darlehen finanzierten Beteiligung an der P Medical Holding SA.

Eigene Aktien

| | 31.03.08 | | 31.03.07 | |
|-----------------------|---------------|---------|---------------|---------|
| | Anzahl Aktien | Ø-Preis | Anzahl Aktien | Ø-Preis |
| Kauf eigene Aktien | 39 665 | 89 | 31 005 | 121 |
| Verkauf eigene Aktien | -44 127 | 100 | -10 000 | 111 |
| Bestand | 16 543 | | 21 005 | |

Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zu Gunsten Dritter

| | 31.03.08 | 31.03.07 |
|--|------------|------------|
| Credit Suisse, CH-Zürich | | |
| Sicherstellung im Zusammenhang mit Kreditgeschäft für die Ypsomed AG | 15 000 000 | 15 000 000 |

Entschädigungen Verwaltungsrat

(Brutto, in Tausend CHF, exklusiv MWST)

| Entschädigungen Verwaltungsrat | Dr. h.c. Willy Michel (Präsident) | | Peter Kappeler (Mitglied) | | Anton Kräuliger (Vize-Präsident) | | Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Norbert Thom (Mitglied) | | Dr. phil. nat. Dieter Schäfer | | Total | |
|---|--------------------------------------|-------|------------------------------|-------|-------------------------------------|-------|--|-------|----------------------------------|-------|--------------|-------|
| | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 |
| VR-Honorar Fixer Anteil | 100.0 | 80.0 | 60.0 | 40.0 | 60.0 | | 60.0 | 40.0 | | 40.0 | | |
| VR-Honorar Variabler Anteil | 85.0 | 0.0 | 51.0 | 0.0 | 51.0 | | 51.0 | 0.0 | | 0.0 | | |
| Sitzungsgeld | 10.5 | 10.5 | 10.5 | 10.5 | 10.5 | | 10.5 | 10.5 | | 10.5 | | |
| Total VR-Honorare & Sitzungsgeld | 195.5 | 90.5 | 121.5 | 50.5 | 121.5 | | 121.5 | 50.5 | | 50.5 | 560.0 | 242.0 |

Techpharma Management AG:
für Beratungsdienstleistungen

Dr. h.c. Willy Michel 140.0 140.0

D. Schäfer, Marketing- und
Beratungsdienstleistungen

82.5

Total Entgelt Verwaltungsrat 335.5 230.5 121.5 50.5 121.5 121.5 50.5 133.0 700.0 464.5

Das höchste Entgelt,
an Dr. h.c. Willy Michel, betrug

335.5 230.5

Weitere Entgelte an Dr. h.c. Willy Michel
nahestehende Personen

Techpharma Management AG:
für Darlehen (Zins)

812.8 907.8

Entschädigungen Geschäftsleitung

(Brutto, in Tausend CHF, exklusiv MWST)

| Höchste Entschädigung erfolgte an: | Grundsalar | | Variabler Lohnanteil | | Zusatzleistungen | | Arbeitgeberbeiträge an Sozial- versicherungen | | Management- entschädigungen | | Total | |
|---|------------|---------|----------------------|-------|------------------|-------|---|-------|--------------------------------|-------|----------------|---------|
| | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 |
| Richard Fritschi, CEO | 585.0 | | 443.8 | | | | 120.1 | | | | 1 148.8 | |
| Detlef Jantos & Jantos Consulting GmbH | 260.9 | | 57.1 | | | | | | 415.8 | 637.2 | 733.8 | 637.2 |
| Weitere Mitglieder GL inkl. im Berichtsjahr ausgetretene Mitglieder GL | 1 725.2 | 2 228.9 | 333.8 | 311.1 | 3.1 | | 233.5 | 140.2 | | | 2 295.7 | 2 680.3 |
| Total Entschädigungen GL | | | | | | | | | | | 4 178.3 | 3 317.5 |

Verwaltungsrats-Mitglieder mit Aktienbeteiligung

| | Aktienbestand 31.3.2008 | Aktienbestand 31.3.2007 |
|---|-------------------------|-------------------------|
| Dr. h.c. Willy Michel, Präsident | 7 700 330 | 7 700 330 |
| Dr. h.c. Willy Michel via Techpharma Management AG | 240 921 | 181 654 |
| Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c. mult. Norbert Thom, Mitglied | 0 | 0 |
| Peter Kappeler, Mitglied | 500 | 500 |
| Anton Kräuliger, Vize-Präsident | 200 | 0 |
| Total Aktien Verwaltungsrats-Mitglieder | 7 941 951 | 7 882 484 |

Geschäftsleitungs-Mitglieder mit Aktienbeteiligung

| | Aktienbestand 31.3.2008 | Aktienbestand 31.3.2007 |
|--|-------------------------|-------------------------|
| Richard Fritschi, CEO | 1 001 | 0 |
| Markus Geist, Senior Vice President Technology | 0 | 0 |
| Detlef Jantos, Senior Vice President Marketing & Sales | 4 333 | 4 333 |
| Dr. Manfred Mäder, Senior Vice President Quality Management & Regulatory Affairs | 0 | 0 |
| Dr. Beat Maurer, Senior Vice President Legal and Intellectual Property, Secretary of the Board | 3 000 | 3 000 |
| Maurice Meytre, Chief Operating Officer (COO) | 1 000 | 0 |
| Yvonne Müller, Senior Vice President Human Resources | 1 300 | 1 300 |
| Niklaus Ramseier, Chief Financial Officer (CFO) | 950 | 950 |
| Dr. Christoph Rindlisbacher, Senior Vice President Corporate Development | 0 | 0 |
| Total Aktien Geschäftsleitungs-Mitglieder | 11 584 | 9 583 |



An die Generalversammlung der
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Bern, 15. Mai 2008

Bericht der Revisionsstelle

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang; Seiten 82 bis 86) der Ypsomed Holding AG für das am 31. März 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Vorjahresrechnung ist von einer anderen Revisionsstelle geprüft worden. In Ihrem Bericht vom 12. Mai 2007 hat diese ein uneingeschränktes Prüfungsurteil abgegeben.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG

Christian Schibler
Chartered Accountant
(Leitender Revisor)

Manuel Trösch
dipl. Wirtschaftsprüfer



CORPORATE GOVERNANCE

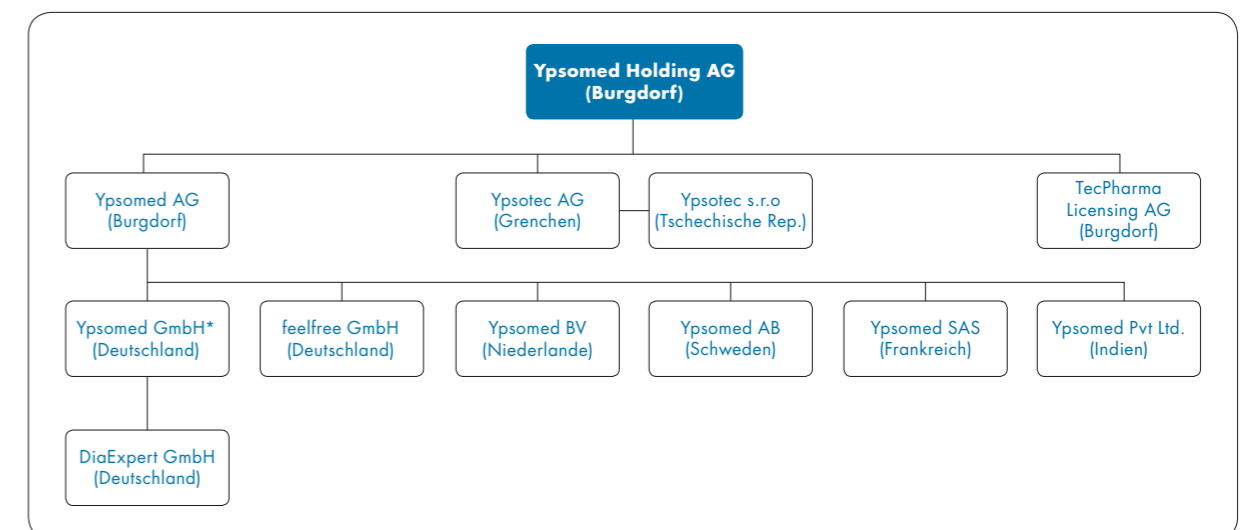
Ypsomed mit Sitz in Burgdorf ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich von Injektionssystemen für die Verabreichung von pharmazeutischen Substanzen. Ypsomed entwickelt und produziert die Produkte hauptsächlich in der Schweiz. Produkte von Ypsomed werden von weltweit tätigen Biotech- und Pharmafirmen vertrieben beziehungsweise von eigenen Vertriebsgesellschaften und unabhängigen Vertriebsunternehmen verkauft. Zudem gehört die Ypsotec mit Sitz in Grenchen als Anbieterin von Präzisionsdrehteilen und Baugruppen zur Ypsomed Gruppe.

Der Bericht zur Corporate Governance beschreibt gemäss der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SWX Swiss Exchange die Grundsätze der Führung und Kontrolle auf oberster Unternehmensebene bei der Ypsomed Holding AG und ihren Tochtergesellschaften.

Die Grundsätze und Bestimmungen der Ypsomed Gruppe zur Corporate Governance sind in den Statuten und im Organisationsreglement des Verwaltungsrates der Ypsomed Holding AG niedergelegt und erfolgen in Übereinstimmung mit der Corporate-Governance Richtlinie der SWX Swiss Exchange vom 1. Juli 2002 und 1. Januar 2007. Die Statuten der Ypsomed Holding AG können (in deutscher Fassung) bei der Gesellschaft in gedruckter Form bestellt bzw. auf der Website der Gesellschaft, www.ypsomed.com (unter Unternehmen/Investoren/Corporate Governance), eingesehen werden.

Konzernstruktur

Die Ypsomed Holding AG ist als Holdinggesellschaft nach Schweizer Recht organisiert und hält direkt oder indirekt alle Gesellschaften weltweit, die zur Ypsomed Gruppe gehören. Die von der Ypsomed Holding AG gehaltenen Tochtergesellschaften sind nicht kotiert.



*Die Ypsomed GmbH (Deutschland) erwarb im Berichtsjahr die im Direkthandelsgeschäft tätige Florian Müller Holding GmbH mit diversen Beteiligungen (Florian Müller Gruppe). Nach mehreren Umstrukturierungsschritten konnten alle Beteiligungen der Florian Müller Gruppe mit der Ypsomed GmbH bzw. der DiaExpert GmbH verschmolzen werden. Die Umstrukturierungen konnten so per 1. April 2008 abgeschlossen werden. Die bisher von der Florian Müller Gruppe geführten Geschäftsaktivitäten werden seither durch die Ypsomed GmbH bzw. die DiaExpert GmbH geführt.

Entstehungsgeschichte der Ypsomed

Disetronic wurde im Jahre 1984 gegründet und entwickelte und produzierte Infusionssysteme sowie ab 1986 auch Injektionssysteme. Per 30. April 2003 erwarb die Roche Holding AG von Dr. h.c. Willy Michel, der direkt und indirekt ca. 34% der Aktien der Disetronic Holding AG hielt, und im Rahmen eines öffentlichen Übernahmeangebotes von den übrigen Aktionären alle Aktien der Disetronic Holding AG. Gleichzeitig mit dem Verkauf der Disetronic erwarb Dr. h.c. Willy Michel das Injektionsgeschäft der Disetronic, indem er bzw. die von ihm gehaltene Finox Beteiligungen AG alle Aktien der Ypsomed AG (damals firmierend als Disetronic Injection Systems AG), der TecPharma Licensing AG (damals firmierend als Disetronic Services AG) und der Ypsotec AG (damals firmierend als Décolletage AG) erwarb.

Am 23. März 2004 erwarb die der Finox Beteiligungen AG gehörende Ypsomed Holding AG von Ersterer rückwirkend auf den 30. November 2003 alle Aktien der Ypsomed AG, der TecPharma Licensing AG und der Ypsotec AG. Rückwirkend per 1. Juli 2004 übernahm die Ypsomed Holding AG als Tochtergesellschaft durch Absorptionsfusion (reverse merger) ihre Mutter, die Finox Beteiligungen AG. Durch diese Fusion wurde die Finox Beteiligungen AG aufgelöst.

Der Emissionsprospekt (offering circular, nur in englischer Sprache erhältlich) enthält weitergehende Angaben und kann auf der Website der Gesellschaft, www.ypsomed.com (unter Unternehmen/Investoren/Investoren Dokumente), eingesehen werden.

Kotierte Konzerngesellschaft

Die Ypsomed Holding AG mit Sitz in Burgdorf ist die Dachgesellschaft der Ypsomed Gruppe. Das Aktienkapital beträgt CHF 116 377 604.55 und ist in 11 244 213 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 10.35 eingeteilt. Die Aktien der Ypsomed Holding AG werden seit dem 22. September 2004 im Hauptsegment der Schweizer Börse SWX und seit dem 27. Juni 2007 an der BX Berne eXchange, jeweils unter der Valorennummer 1 939 699 und dem Symbol YPSN, gehandelt.

| | per 31. März 2008 | per 31. März 2007 |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| Börsenkapitalisierung CHF | 1 034 467 956 | 1 160 402 781 |
| in % des Eigenkapitals | 247.7* | 297.5* |
| Aktienkurs in CHF | 92.0 | 103.2 |
| Kurs-Gewinn-Verhältnis | 38.8** | n/a** |

* Eigenkapital am 31. März 2007: CHF 390 027 729

Eigenkapital am 31. März 2008: CHF 417 579 000

** Gewinn pro Aktie 31. März 2007: CHF 0.24

Gewinn pro Aktie 31. März 2008: CHF 2.37

Operative Organisation

Die operative Organisation der Ypsomed Gruppe entspricht einer Stammhausstruktur. Sie ist in die Bereiche Corporate Finance/IT, Operations (inkl. Technology und Production & Logistics und Präzisionsdrehteile), Marketing & Sales, Corporate Development, Human Resources, Quality Management & Regulatory Affairs und Legal & Intellectual Property aufgeteilt. Zwei Geschäftsleitungsmitglieder der Ypsomed Gruppe gehören in der Regel dem obersten Organ der Tochtergesellschaften an. Operativ ist die Ypsomed Gruppe in zwei Geschäftssegmente aufgeteilt: Das Segment «Delivery Devices» umfasst das Geschäft mit von Ypsomed entwickelten und hergestellten Produktgruppen Pen-Systeme, Pen-Nadeln, Präzisionsdrehteile und übrige Spritzgussteile. Das Segment «Diabetes Direct Business» umfasst das Direkthandelsgeschäft mit verschiedenen Artikeln für den Diabetesbedarf.

Auf Seite 89 ist die Beteiligungsstruktur der Ypsomed Holding AG per 31. März 2008 schematisch dargestellt.

Aktionariat**Eingetragene Aktionäre**

Per 31. März 2008 waren 6 820 Aktionäre mit Aktienbeständen im Aktienregister eingetragen (Vorjahr: 7 745 Aktionäre). 98% der Aktionäre geben die Schweiz als ihr Domizil an. Der Aktienbesitz verteilt sich wie folgt:

| Anzahl Aktien | Anzahl Aktionäre per 31. März 2008 | Anzahl Aktionäre per 31. März 2007 |
|--------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 bis 100 | 4 243 | 4 882 |
| 101 bis 1000 | 2 404 | 2 684 |
| 1001 bis 10 000 | 156 | 156 |
| 10 001 bis 100 000 | 15 | 20 |
| über 100 000 | 2 | 3 |

Das Aktionariat setzte sich am 31. März 2008 wie folgt zusammen:

| Aktionärsstruktur nach Anlegerkategorie (Anzahl Aktien) | 31. März 2008 | 31. März 2007 |
|--|---------------|---------------|
| Dr. h.c. Willy Michel inkl. nahestehende Personen | 70.6% | 70.1% |
| natürliche Personen | 10.9% | 12.8% |
| Banken | 0.9% | 1.9% |
| Fonds, Stiftungen, Pensionskassen, Versicherungen, öff. rechtl. Körperschaften und übrige juristische Personen | 4.4% | 4.4% |
| nicht registrierte Bestände | 13.2% | 10.8% |

Bedeutende Aktionäre

Als bedeutender Aktionär ist Dr. h.c. Willy Michel, Präsident des Verwaltungsrates der Ypsomed Holding AG, mit einem Aktienbestand per 31. März 2008 von 7 700 330 Aktien (im Vorjahr 7 700 330 Aktien) im Aktienbuch eingetragen. Zusammen mit nahestehenden Personen hält Dr. h.c. Willy Michel insgesamt 7 941 251 (70.6%) Aktien (Vorjahr: 7 881 984 Aktien, ausmachend 70.1%) an der Gesellschaft. Es gibt keine Aktionärsbindungsverträge und Absprachen zwischen Aktionären.

Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen.

Kapitalstruktur**Kapital**

Das Aktienkapital der Ypsomed Holding AG beträgt CHF 116 377 604.55. Es ist eingeteilt in 11 244 213 voll liberierte Namenaktien zu je CHF 10.35 Nennwert. Alle Aktien sind dividendenberechtigt. Die Ypsomed Holding AG verfügt über kein genehmigtes Aktienkapital. Die Gesellschaft hat weder Genussscheine noch Partizipations-scheine begeben. Es sind keine Wandelanleihen ausstehend und keine Optionen auf Beteiligungsrechte von der Ypsomed Holding AG oder Konzerngesellschaften begeben worden.

Bedingtes Aktienkapital

Die Ypsomed Holding AG verfügt über ein bedingtes Aktienkapital von insgesamt CHF 1 656 000. Die Gesellschaft kann ausgewählten Mitarbeitern und Mitgliedern des Verwaltungsrates höchstens 160 000 vollständig zu liberierende Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 10.35 ausgeben. Das Bezugs- und Vorwegzeichnungsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Die Ausgabe von Aktien und Optionsrechten kann nach den Statuten zu einem unter dem Börsenkurs liegenden Preis erfolgen. Der Erwerb von Aktien durch die Ausübung von Bezugs- oder Optionsrechten unterliegt der statutarischen Eintragungsbekämpfung und der statutarischen Stimmrechtsbeschränkung (siehe nachfolgend). Die Gesellschaft hat bisher keine Aktien und Optionsrechte begeben.

Kapitalveränderungen

Das Kapital hat sich seit Gründung wie folgt verändert:

Veränderung Eigenkapital bis 31.03.2008 gemäss handelsrechtlichem Einzelabschluss der Ypsomed Holding AG

(alle Beträge in CHF)

| Datum | Vorgang | Anzahl Aktien in Stk. | Nennwert Aktie | Aktienkapital | Kapital- reserven | Gewinn- reserven | Reserven für eigene Aktien | Total Eigenkapital |
|-----------------|--|--------------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 29.12.03 | Gründung | 2 500 | 100.00 | 250 000.00 | | | | 250 000.00 |
| 31.03.04 | Jahresgewinn | | | | | 11 096 910.20 | | 11 346 910.20 |
| 01.04.04 | Total Bestand | 2 500 | 100.00 | 250 000.00 | | 11 096 910.20 | | 11 346 910.20 |
| 01.07.04 | Absorptionsfusion (reverse merger) mit Finox Beteili- gungen AG | | | | -150 000.00 | 6 315 915.24 | | 17 512 825.44 |
| 28.07.04 | Kapitalerhöhung gegen Verrechnung Aktionärsdarlehen | 997 500 | 100.00 | 99 750 000.00 | | | | 117 262 825.44 |
| 18.09.04 | Aktiensplit 1:8 | 8 000 000 | 12.50 | | | | | 117 262 825.44 |
| 20.09.04 | Kapitalerhöhung IPO | 3 016 000 | 12.50 | 37 700 000.00 | 165 143 042.21 | | | 320 105 867.65 |
| 28.09.04 | Kapitalerhöhung IPO aus Mehrzuteilungs- option | 228 213 | 12.50 | 2 852 662.50 | 12 495 951.29 | | | 335 454 481.44 |
| 31.03.05 | Jahresgewinn | | | | | 825 726.81 | | 336 280 208.25 |
| 31.08.05 | Nennwertrückzah- lung CHF 0.90 pro Aktie | | -0.90 | -10 119 791.70 | | | | 326 160 416.55 |
| 31.03.06 | Jahresgewinn | | | | | 1 187 206.38 | | 327 347 622.93 |
| 05.09.06 | Nennwertrückzah- lung CHF 1.25 pro Aktie | | -1.25 | -14 055 266.25 | | | | 313 292 356.68 |
| 31.03.07 | Reserven für eigene Aktien | | | | | -2 223 985.21 | 2 223 985.21 | 313 292 356.68 |
| 31.03.07 | Jahresgewinn | | | | | 1 020 967.85 | | 314 313 324.53 |
| 31.03.08 | Res. für eig. Aktien | | | | | 873 759.26 | -873 759.26 | 314 313 324.53 |
| 31.03.08 | Jahresgewinn | | | | | 6 099 149.38 | | 320 412 473.91 |
| 31.03.08 | Total Bestand | 11 244 213 | 10.35 | 116 377 604.55 | 177 488 993.50 | 25 195 649.91 | 1 350 225.95 | 320 412 473.91 |

| Agio-Berechnung aus IPO 20. + 28.09.2004 | Kapital | in % | IPO Kosten | Agio brutto | Agio netto |
|---|----------------------|----------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 18.9.04 Kapitalerhöhung | 37 700 000.00 | 92.97% | 10 189 057.47 | 165 143 042.21 | 154 953 984.74 |
| 28.9.04 Kapitalerhöhung | 2 852 662.50 | 7.03% | 770 979.90 | 12 495 951.29 | 11 724 971.39 |
| Total | 40 552 662.50 | 100.00% | 10 960 037.37 | 177 638 993.50 | 166 678 956.13 |

Die IPO-Kosten wurden im handelsrechtlichen Abschluss aktiviert und wurden per 31. März 2008 abgeschrieben.

Beschränkung der Übertragbarkeit der Aktien

Die Aktien der Ypsomed Holding AG sind nicht verkündet. Jeder Aktionär kann von der Gesellschaft jederzeit die Ausstellung einer Bescheinigung über seine im Aktienregister eingetragenen Namenaktien verlangen. Im Verhältnis zur Gesellschaft gilt als Aktionär, wer im Aktienbuch gültig als Eigentümer oder Nutzniesser eingetragen ist. Der Erwerber von Namenaktien bzw. der Nutzniesser an Namenaktien hat einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienbuch zu stellen. Die Genehmigung wird durch den Verwaltungsrat erteilt, der diese Befugnis delegieren kann. Die Übertragung wird sodann im Aktienbuch eingetragen. Die Antragsteller werden im Aktienbuch als Aktionäre mit Stimmrecht eingetragen, sofern sie ausdrücklich erklären, die Namenaktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben zu haben. Wird diese Erklärung nicht abgegeben, kann der Verwaltungsrat die Eintragung verweigern. Der Verwaltungsrat kann Grundsätze über die Eintragung von Nominees aufstellen und Nominees bis maximal 5% des Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen lassen. Der Verwaltungsrat kann über diese Eintragungsgrenze hinaus Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen lassen, falls die Nominees Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit, Sitz und Aktienbestände von natürlichen und juristischen Personen offen legen, für deren Rechnung sie 1% oder mehr des Aktienkapitals halten. Die 5%-Grenze findet entsprechende Anwendung auf Nominees, welche mit einem anderen Nominee kapital- oder stimmenmässig, durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind. Der Verwaltungsrat kann nach Anhörung des Betroffenen dessen Eintragung als stimmberechtigter Aktionär im Aktienbuch streichen und ihn als Aktionär ohne Stimmrecht eintragen, wenn die Eintragung durch falsche Angaben zu Stande gekommen ist. Im Berichtsjahr wurden keine Anträge zum Eintrag von Nominees gestellt.

Für die Abänderung der Übertragbarkeitsbeschränkungen von Namenaktien ist ein Beschluss der Generalversammlung erforderlich, der mindestens $\frac{2}{3}$ der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte auf sich vereinigen muss.

Verwaltungsrat**Mitglieder des Verwaltungsrates**

Der Verwaltungsrat besteht aus mindestens drei und höchstens fünf Mitgliedern, die für eine Amtsdauer von drei Jahren gewählt werden, wobei Wiederwahl möglich ist. Die Mitglieder des Verwaltungsrats wurden anlässlich der Generalversammlung 2007 einzeln gewählt. Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst. Alle vier Mitglieder sind nicht exekutive Mitglieder. Herr Dr. h.c. Willy Michel gehörte bis April 2003 der Konzernführung der Disetronic Holding AG an. Herr Peter Kappeler tritt anlässlich der GV im Juni 2008 nach 12-jähriger Zugehörigkeit aus dem Verwaltungsrat zurück.

Hauptaufgabe des Verwaltungsrats ist die Oberleitung der Gesellschaft und die Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsleitung. Kein Mitglied des Verwaltungsrats hat bei der Ypsomed Holding AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften eine operative Funktion inne oder in den vergangenen drei Jahren eine solche innegehabt. Mit Ausnahme von Dr. h.c. Willy Michel bestehen keine geschäftlichen Beziehungen zwischen den einzelnen Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Ypsomed Holding AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften. Folgende geschäftlichen Beziehungen zwischen Dr. h.c. Willy Michel und der Ypsomed Holding AG bzw. ihrer Tochtergesellschaften bestanden im Berichtsjahr:

Organdarlehen

Dr. h.c. Willy Michel hat der Gesellschaft ein Darlehen gewährt, das mittlerweile an die ihm gehörende Techpharma Management AG abgetreten worden ist. Per 31. März 2008 sind von diesem Darlehen insgesamt noch CHF 160 Mio. ausstehend. Für die Zeit vom 1. April 2007 bis zum 31. März 2008 ist auf das gewährte Darlehen ein Zins von CHF 812 778 bezahlt worden. Die wichtigsten Bedingungen des Darlehensvertrages sind: Der Zinsfuss beträgt 0.5% p.a., das Darlehen ist per 31. März 2010 zurückzuzahlen, das Darlehen kann von Techpharma Management AG nicht gekündigt werden, die Ypsomed Holding kann das Darlehen jederzeit vorzeitig zurückzahlen. Im Berichtsjahr wurde ein Betrag von CHF 20 Mio. amortisiert. Es bestehen keine weiteren Organdarlehen.

Mietvertrag

Herr Dr. h.c. Willy Michel bzw. die ihm gehörende Techpharma Management AG vermietet seit dem 1. Januar 2006 der Ypsomed AG das Gebäude an der Buchmattstrasse in Burgdorf (Ypsomed Nord). Die Parteien haben einen Mietvertrag unterzeichnet, der für die Miete einen indexierten, marktüblichen Mietzins in der Höhe von CHF 954'731 + MWST vorsieht. Der Mietvertrag kann erstmals mit einer Frist von 24 Monaten auf den 31. Dezember 2015 gekündigt werden. Die Mieterin hat ein unlimitiertes Vorkaufsrecht während der ganzen Mietdauer, jedoch max. während 25 Jahren, eingeräumt erhalten. Der Mietvertrag sieht vor, dass die kleinen und gewöhnlichen Unterhaltsarbeiten am Gebäude bis zu einem Betrag von max. 2% des Jahresmietzinses pro Kalenderjahr durch die Mieterin zu bezahlen sind. Der grössere Unterhalt und der zur Substanzerhaltung des Gebäudes notwendige Unterhalt geht zu Lasten der Vermieterin. Die am Mietobjekt mit Einwilligung der Vermieterin vorgenommenen Änderungen werden bei Vertragsbeendigung der Mieterin unter Anwendung von IFRS Abschreibungsgrundsätzen zum Restbuchwert entschädigt. Zudem konnte die Ypsomed AG weitere Räumlichkeiten von der Techpharma Management AG zu marktüblichen Konditionen zumieten. Der Mietvertrag wurde im Verwaltungsrat besprochen und genehmigt und entspricht nach dessen Meinung einem marktüblichen Mietvertrag.

Dienstleistungsvertrag

Herr Dr. h.c. Willy Michel bzw. die ihm gehörende Techpharma Management AG und die Ypsomed haben einen jederzeit beidseitig kündbaren Dienstleistungsvertrag abgeschlossen. Der Vertrag sieht vor, dass die Techpharma Management AG der Ypsomed Gruppe vereinzelt Dienstleistungen (bsp. Hotellerie- und Gastronomiedienstleistungen) und vereinzelt Managementunterstützung (inkl. vorübergehender Personalverleih) anbietet und die Ypsomed Gruppe ihrerseits der Techpharma Management AG vereinzelt Dienstleistungen (bsp. Management- und IT-Unterstützung inkl. vorübergehender Personalverleih) anbietet. Die Dienstleistungen werden zu marktüblichen Konditionen verrechnet. Der gegenseitige Personalverleih wird zu Personalkostenansätzen verrechnet. Der Vertrag wurde im Verwaltungsrat besprochen und genehmigt und entspricht nach dessen Meinung einer marktüblichen Zusammenarbeit. Der Personalverleih im Berichtsjahr war nicht wesentlich.

Kooperationsvertrag Finox

Zwischen der Ypsomed Holding AG und zwei ihrer Tochtergesellschaften einerseits und der Dr. h.c. Willy Michel gehörenden Techpharma Management AG und deren Tochtergesellschaft Finox AG andererseits besteht ein Kooperationsvertrag. Zweck der Finox AG ist die Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Arzneimitteln. Der Kooperationsvertrag regelt die Zusammenarbeit zwischen der Ypsomed AG und der Finox AG im Bereich Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet von Geräten zur Verabreichung von Medikamenten und deren Austausch und Abgeltung. Die Ypsomed AG stellt Know-how zur Verfügung und erhält im Gegenzug ein Vorkaufsrecht an den Aktien der Finox AG. Der Kooperationsvertrag wurde im Verwaltungsrat besprochen und genehmigt und entspricht nach dessen Meinung einer marktüblichen Zusammenarbeit.

Verwaltungsrat

| Name | Nationalität | Jahrgang | Position | Mitglied seit* | gewählt bis GV |
|--|--------------|----------|-------------------|----------------|----------------|
| Dr. h.c. Willy Michel | Schweiz | 1947 | Präsident VR | 1984 | 2010 |
| Peter Kappeler | Schweiz | 1947 | Mitglied VR | 1996 | 2010 |
| Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c.mult. Norbert Thom | Deutschland | 1946 | Mitglied VR | 2005 | 2010 |
| Anton Kräuliger | Schweiz | 1946 | Vize-Präsident VR | 2007 | 2010 |

*inklusive Verwaltungsratsstätigkeit unter Disetronic



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

Dr. h.c. Willy Michel, Präsident Verwaltungsrat Ypsomed Holding AG, gründete mit seinem Bruder 1984 die Disetronic und war mit ihm bis zu dessen Ausscheiden im Jahre 1995 zusammen und danach alleine für Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Verkauf der Disetronic-Produkte verantwortlich. Im Rahmen des Verkaufs der Disetronic an die Roche Holding AG im Jahre 2003 kaufte Herr Michel den Injektionsbereich der Disetronic zurück, der fortan unter Ypsomed firmiert. Er war seit Beginn ununterbrochen Präsident des Verwaltungsrates der Disetronic Gruppe und heute der Ypsomed Gruppe. Vor Gründung der Disetronic sammelte Herr Michel bei mehreren Industrie- und Pharmafirmen umfassende Erfahrungen in den Bereichen Entwicklung, Aussendienst und Marketing, und er stand sechs Jahre an der Spitze von Novo Nordisk Schweiz (von 1978 bis 1984).

Während drei Jahren gehörte er dem Gemeinderat der Stadt Burgdorf an (von 1998 bis 2001), die ihm 2004 die Ehrenmedaille verlieh. Er ist zudem Inhaber mehrerer Unternehmen, darunter Gesellschaften, die sich auf dem Gebiet Kunst und Gastronomie profiliert haben, sowie der Finox AG, die die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Arzneimitteln bezweckt. Derzeit ist er Präsident des Verwaltungsrates der BV Holding AG (seit 2001), Mitglied des Verwaltungsrates der Adval Tech Holding AG (seit 2007) und amtiert als Verwaltungsrat diverser nicht kotierter Gesellschaften. Herrn Michel wurde für seine unternehmerische Gesamtleistung von der Ernst&Young AG im Jahre 2005 der «Master Entrepreneur of the Year» und von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern 2006 der Ehrendoktor (Dr. h.c.) verliehen.



Peter Kappeler, Mitglied

Peter Kappeler, Mitglied Verwaltungsrat Ypsomed Holding AG, wurde 1996 im Rahmen des Börsengangs der Disetronic Holding AG als Mitglied des Verwaltungsrates gewählt. Herr Kappeler leitete zwischen 1992 und 2003 die BEKB | BCBE operativ, 2003 wurde er zum Präsidenten des Verwaltungsrates der BEKB | BCBE gewählt. Vorher war er in leitenden Funktionen sowohl im Bankgeschäft wie auch in der Industrie tätig. Er ist zudem in verschiedenen Verwaltungsräten und Stiftungen tätig, unter anderem bei Cendres et Métaux SA (Mitglied VR seit 2001), Givaudan SA (Mitglied VR seit 2005), der Schweizerischen Mobiliar Holding AG (Mitglied VR seit 2003), der Schweizerischen Mobiliar Genossenschaft (Mitglied VR 2002), der Jungfrau Holding AG (Mitglied VR seit 2003) und als Stiftungsratsmitglied bei der Sommerakademie im Zentrum Paul Klee (seit 2004). Herr Kappeler ist Ingenieur der ETH Zürich (Dipl. Ing. ETH) sowie Absolvent des INSEAD in Fontainebleau (MBA). Herr Kappeler tritt anlässlich der GV im Juni 2008 nach 12-jähriger Zugehörigkeit aus dem Verwaltungsrat zurück.



Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c. mult. Norbert Thom, Mitglied

Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c. mult. Norbert Thom, Mitglied Verwaltungsrat Ypsomed Holding AG seit 2005. Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, danach wissenschaftliche Assistenz, Projektleiter und Privatdozent an der Universität Köln, Lehrstuhlvertretung an der Universität Giessen und vollamtlicher Professor an der Universität Freiburg/Schweiz für Führungs-, Organisations- und Personallehre. Prof. Thom ist Gründer (1991) und Direktor des Instituts für Organisation und Personal der Universität Bern sowie ordentlicher Professor für Betriebswirtschaftslehre. Er war 1995–1997 Vizerektor für Finanzen und Planung und Mitglied der Leitung der Universität Bern, 1997–2000 Mitglied des Schweizerischen Wissenschaftsrates, des Beratungsorgans des Bundesrates für Fragen der Wissenschaftspolitik. Prof. Thom ist dreifacher Ehrendoktor für seine wissenschaftlichen Leistungen auf den Gebieten Public Management, Personal- und Organisationsmanagement. Er erhielt diese Auszeichnungen von Universitäten in Litauen (Vilnius), Österreich (Linz) und Deutschland (Halle-Wittenberg). Langjährige praktische Erfahrung u.a. als Organisations- und Personalberater von Unternehmen, Behörden und Regierungen. Mitglied des Verwaltungsrates der WIFAG Polytype Holding AG, Bern. Umfangreiches Engagement in der Weiterbildung von Führungskräften, u.a. Dozent an mehreren Executive-Master-Kursen. Vizepräsident der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft des Kantons Bern.



Anton Kräuliger, Vize-Präsident

Anton Kräuliger, Mitglied Verwaltungsrat Ypsomed Holding AG seit 2007. Vize-Präsident seit 2008. Nach dem Studienabschluss an der ETH Zürich als Dipl. Masch. Ing. trat Anton Kräuliger 1971 in das Familienunternehmen ein und übernahm im Jahre 1978 die Aktienmehrheit der Metallgiesserei und Armaturenfabrik Lyss AG (heute Metalys AG). Diese baute er zur markführenden schweizerischen Armaturengruppe, der Similor Gruppe, aus. Im Rahmen des Verkaufs deren Armaturenbereichs an die Madison Private Equity Holding AG, 2002 und 2005, kaufte Herr Kräuliger den Industriebereich, heute wieder in der Metalys AG zusammengefasst, zurück. Herr Kräuliger war zwischen 1993 und 2004 Mitglied des Verwaltungsrates der börsenkotierten Berner Kantonalbank BEKB | BCBE und ist weiterhin in verschiedenen Verwaltungsräten tätig, so als Präsident bei der Metalys AG (seit 1978), als Präsident der Sécheron SA (seit 2005) sowie als Mitglied des Verwaltungsrates der Muttergesellschaft Sécheron-Hasler Holding AG (seit 2005). Herr Kräuliger leitet zudem als Mitglied des Gemeinderates das Ressort Finanzen der Gemeinde Kappelen und ist Präsident des Schweizerischen Galopprennsport-Verbandes.

Kreuzverflechtungen

Dr. h.c. Willy Michel, Präsident des Verwaltungsrates der Ypsomed Holding AG, ist ebenfalls Präsident des Verwaltungsrates der an der BX Berne eXchange kotierten BV-Holding AG. Die BV-Holding AG hielt per 31. März 2008 insgesamt 20 000 Aktien der Ypsomed Holding AG (Vorjahr: 40 000 Aktien), was einer Beteiligung von 0.18% (Vorjahr: 0.35%) entspricht. Daniel Kusio, Geschäftsführer der BV Holding AG, amtiert für die Ypsomed Holding AG auf persönlicher Mandatsbasis als Leiter für Investors & Public Relations und weitere ausgewählte Bereiche.

Dr. h.c. Willy Michel, Präsident des Verwaltungsrates der Ypsomed Holding AG, ist ebenfalls Mitglied des Verwaltungsrates der an der SWX Swiss Exchange kotierten Adval Tech Holding AG mit Sitz in Niederrangen. Die Ypsomed AG und die Adval Tech Holding AG haben im Juni 2007 eine Vereinbarung zur strategischen Zusammenarbeit im Werkzeugbau mit einer festen Vertragsdauer von 5 Jahren unterzeichnet. Ziel dieser Zusammenarbeit ist es, die jeweiligen Stärken und Kernkompetenzen der beiden Unternehmen zusammenzubringen und sie für die wirtschaftliche Herstellung qualitativ hochstehender Produkte zu nutzen.

Arbeitsweise des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat tagt ordentlicherweise viermal jährlich, wo er die schriftliche Berichterstattung der Geschäftsleitung und die mündlichen Erläuterungen des CEO entgegennimmt, sich berät und über Anträge aus der Geschäftsleitung entscheidet. Anlässlich der Mai-Sitzung nimmt die Revisionsstelle an der VR-Sitzung teil, wo sie Auskünfte zum Erläuterungsbericht und zu weiteren Fragen erteilt. Der Verwaltungsrat versammelt sich zusätzlich ordentlicherweise jährlich während zweier bis dreier Tage im Rahmen eines Strategiemeeetings mit der Geschäftsleitung. Im Weiteren fasst der Verwaltungsrat gelegentlich Beschlüsse auf dem Zirkulationsweg. Die Sitzungsprotokolle werden jeweils in Abstimmung mit dem CEO durch den Präsidenten festgelegt; jedes Mitglied kann die Aufnahme von Traktanden beantragen. Die Mitglieder erhalten die Traktanden und die notwendigen Entscheidungsgrundlagen üblicherweise zehn Tage vor den Sitzungen zugestellt. Jedes Verwaltungsratsmitglied kann Auskunft über alle Angelegenheiten der Gruppe verlangen. Wahlen und Abstimmungen im Verwaltungsrat erfolgen mit Mehrheitsentscheid, bei Stimmengleichheit hat der Präsident bzw. bei dessen Abwesenheit der Vizepräsident den Stichtentscheid, eine Stellvertretung ist ausgeschlossen. An den Sitzungen des Verwaltungsrates nehmen regelmässig der CEO, COO und der CFO und je nach zu behandelndem Geschäft weitere Geschäftsleitungsmitglieder teil.

Zudem nimmt auch der Sohn von Dr. h.c. Willy Michel, Simon Michel, der in einem Anstellungsverhältnis mit der Ypsomed AG (100%) steht und für die Entwicklung des Langzeitinjektors verantwortlich ist, an den Verwaltungsratssitzungen mit beratender Stimme teil. Simon Michel ist nicht Organmitglied.

Infolge der Grösse und Zusammensetzung des Verwaltungsrates kann der Verwaltungsrat in allen Fragen als Gesamtverwaltungsrat beraten und entscheiden. Gemäss Organisationsreglement kann er jedoch von Fall zu Fall einen Teil seiner Befugnisse einem Verwaltungsratsausschuss übertragen. Zurzeit sind keine ständigen Ausschüsse bestellt. Der Präsident des Verwaltungsrates trifft sich regelmässig mehrmals pro Monat mit dem CEO und mehrmals pro Quartal mit dem CFO zur Besprechung einzelner Geschäfte.

Der Verwaltungsrat tagte im Berichtsjahr insgesamt fünfmal und fasste mehrere Zirkulationsbeschlüsse. Anlässlich der VR-Sitzung im Mai 2008 nahm der leitende Revisor an der VR-Sitzung teil. Der Verwaltungsrat versammelte sich zusätzlich im Januar 2008 während 2.5 Tagen im Rahmen des Strategiemeeetings mit der Geschäftsleitung. Sämtliche Mitglieder des Verwaltungsrates nahmen an allen Sitzungen des Verwaltungsrates, an der Generalversammlung im Juni 2007 und am Strategiemeeeting im Januar 2008 teil.

Kompetenzregelung

Der Verwaltungsrat hat die ihm von Gesetzes wegen zustehenden, unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben. Er hat die oberste Entscheidungsgewalt im Unternehmen, unter Vorbehalt derjenigen Angelegenheiten, über die gemäss Gesetz die Aktionäre zu bestimmen haben. Er legt insbesondere die Unternehmenspolitik, das Leitbild, bestehend aus Mission und Vision, und die strategische Ausrichtung der Ypsomed Gruppe fest, bestimmt deren Ziele und Prioritäten und weist die Mittel zur Erreichung der festgelegten Ziele zu. Der Verwaltungsrat legt die Organisation der Ypsomed Gruppe fest, übt die Oberaufsicht über die Geschäftstätigkeit aus, kontrolliert das Finanz- und Rechnungswesen und ist für die Ernennung und Abberufung sowie für die Überwachung der mit der Geschäftsleitung betrauten Personen verantwortlich. Er ist für den Geschäftsbericht verantwortlich, genehmigt das Budget und die Mittelfristplanung für die Geschäftsleitung und überwacht im Weiteren den Geschäftsgang der Gruppengesellschaften.

Der Verwaltungsrat genehmigt einzelne Sachgeschäfte, die nach geltender Kompetenzordnung ihm vorbehalten sind. Dazu gehören insbesondere Entscheide über den Kauf oder Verkauf von Unternehmen und von Liegenschaften sowie von Verträgen über strategische Kooperationen sowie von weiteren wirtschaftlich bedeutenden Verträgen.

Im Übrigen hat der Verwaltungsrat die Geschäftsführung an den CEO und Geschäftsleitung delegiert.

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Das dem Verwaltungsrat zur Verfügung stehende Informations- und Kontrollinstrumentarium der Ypsomed Gruppe besteht aus einem quartalsweise erstellten, schriftlichen Management-Reporting (Management Review, Quartalsberichte) und einem Finanz-Reporting, das auf dem Konzernrechnungswesen gemäss IFRS beruht, bestehend aus umfassendem Konzernabschluss (Erfolgsrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung) mit Budgetvergleich, Einzelabschlüssen aller Konzerngesellschaften sowie konsolidierten Erfolgsrechnungen und ausgewählten Führungskennzahlen. Des Weiteren dienen strategische Planungsunterlagen dem Verwaltungsrat als Führungsinstrumente zur Steuerung des Unternehmens. Risikomanagement und Monitoring sind Aufgabe der Geschäftsleitung und werden periodisch, mindestens einmal jährlich dem Verwaltungsrat zur Kenntnis gebracht. Der Geschäftsleitung stehen zusätzlich zu diesen Unterlagen weitere ausgewählte Finanzzahlen auf monatlicher Basis zur Verfügung. Dem Präsidenten des Verwaltungsrates stehen ebenfalls die Protokolle der Geschäftsleitung zur Verfügung. Die Funktion «Interne Revision», die direkt dem Verwaltungsrat gegenüber in Verantwortung steht, ist mit dem Aufbau und ständigen Ausbau eines dokumentierten, internen Kontrollsystems beauftragt. Die Auditpläne basieren auf einer risikoorientierten und auf Geschäftsprozesse bezogenen Vorgehensweise und sind auf folgende Ziele und Aufgaben ausgerichtet: Überprüfung der Erfüllung der Geschäftsziele, Beurteilung der Effektivität des Risikomanagements, der Steuerungs- und Unternehmensführungsprozesse, Optimierung von Geschäftsprozessen, Verbesserung der Steuerung und Prozesse bezüglich der Informationssysteme, Verifizierung der Steuerung und Prozesse im Rechnungswesen und der finanziellen Berichterstattung, Bestätigung und Gewähr von autorisierten Geschäftstransaktionen, Sicherstellung und Schutz von Vermögenswerten, Unterstützung bezüglich der Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorgaben, Überprüfung von signifikanten oder besonderen Geschäftsfällen und Transaktionen. Der Verwaltungsrat kann weitere Prüfbereiche festlegen.

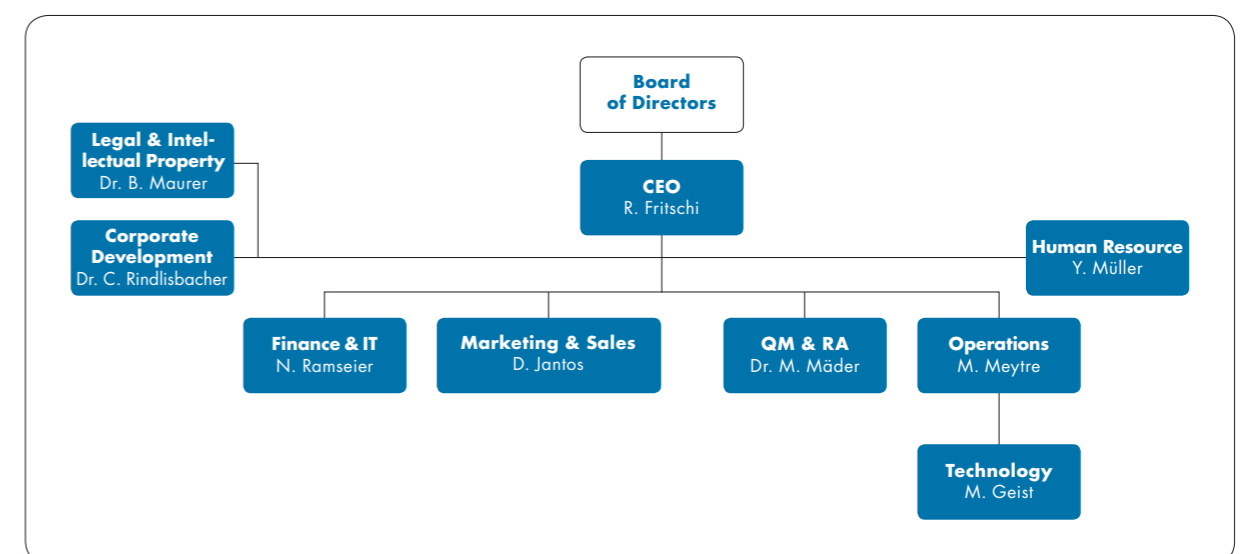


«Ein engagiertes Team
mit gemeinsamen Zielen»

Geschäftsleitung

Der CEO und die Geschäftsleitung sind für die operative Führung der Ypsomed Gruppe im Rahmen der vom Verwaltungsrat designierten Vorgaben verantwortlich.

| Name | Nationalität | Jahrgang | Position | für Ypsomed (bzw. vor 2003 für Disetronic) tätig seit |
|-----------------------------|--------------|----------|--|---|
| Richard Fritschi | Schweiz | 1960 | CEO | 2006 |
| Maurice Meytre | Schweiz | 1957 | Chief Operating Officer (COO) | 2006 |
| Markus Geist | Schweiz | 1968 | Senior Vice President Technology | 2006 |
| Detlef Jantos | Deutschland | 1958 | Senior Vice President Marketing & Sales | 2000 |
| Dr. Christoph Rindlisbacher | Schweiz | 1955 | Senior Vice President Corporate Development | 1992 |
| Niklaus Ramseier | Schweiz | 1963 | Chief Financial Officer (CFO) | 2002 |
| Yvonne Müller | Schweiz | 1969 | Senior Vice President Human Resources | 2003 |
| Dr. Manfred Mäder | Deutschland | 1962 | Senior Vice President Quality Management & Regulatory Affairs | 2007 |
| Dr. Beat Maurer | Schweiz | 1958 | Senior Vice President Legal & Intellectual Property, Secretary of the Board | 1992 |





Richard Fritschi, CEO



Maurice Meytre, Chief Operating Officer (COO)



Markus Geist,
Senior Vice President Technology



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



Dr. Christoph Rindlisbacher,
Senior Vice President Corporate Development

Richard Fritschi: CEO, bei Ypsomed seit September 2006, vorher während mehrerer Jahre im Medizintechnikbereich tätig, so als Präsident Europa/Australasien Zimmer GmbH, Winterthur (von 2003 bis 2005), Präsident Europa/Asien/Südamerika bei Sulzer Orthopädie/Sulzermedica, Winterthur (von 2001 bis 2003), Verkaufsleiter Sulzer Orthopädie/Sulzermedica, Winterthur (von 1999 bis 2001). Zu Beginn seiner Berufstätigkeit arbeitete er im Finanzbereich (zuletzt als Finanzleiter Allo Pro/Sulzer Orthopädie, Baar/Winterthur, von 1991 bis 1999) und während längerer Zeit in England und Frankreich. Mitglied des Verwaltungsrates der Vetropack AG, Bülach (seit 2005), und Inhaber weiterer VR-Mandate nicht kotierter Gesellschaften. Ausbildung: Dipl. Kaufmann/Controller SIB sowie Advanced Management Program «The General Management» an der Harvard Business School in Boston.

Maurice Meytre: COO, bei Ypsomed seit November 2006, vorher während mehrerer Jahre im Medizintechnikbereich tätig, so als Vice President Business Development Europa/Australasien Zimmer GmbH, Winterthur (von 2005 bis 2006), als CEO von Zimmer Frankreich (früher Protek Synthes Frankreich) verantwortlich für die erfolgreiche Umsetzung von zahlreichen Umstrukturierungen (von 1995 bis 2004), Sales & Marketing Manager Far East Intermedics Orthopedics Inc., Austin/Tx (von 1992 bis 1995), Corporate Planning Manager Sulzer AG, Winterthur (von 1989 bis 1992). Ausbildung: Master of Business Administration an der Universität in Lausanne, Diplom als Elektroingenieur an der ETH Zürich.

Markus Geist: Technologie, bei Ypsomed seit 2006, vorher verantwortlich für Forschung & Entwicklung bei RUAG Land Systems (von 2003 bis 2006) und diverse Projekt- und Produkt-Verantwortlichkeiten bei MAN B&W Diesel, Augsburg (2002) und New Sulzer Diesel AG, Winterthur (heute Wärtsilä Ltd, von 1991 bis 2001). Ausbildung: Diplom als Maschineningenieur ETH und Executive MBA HSG.

Manfred Mäder: Dr. rer. nat., Apotheker, Quality Management & Regulatory Affairs, bei Ypsomed seit 2007, vorher Leitung Quality Assurance bei Sanofi-Aventis für Frankfurt Injectables (von 2005 bis 2006). Davor globale Verantwortung im Bereich Quality and Regulatory für eines der Aventis-Blockbuster-Produkte (von 2002 bis 2004). Ausbildung: Diplom und Doktorat in Pharmazie an der Universität Würzburg.

Christoph Rindlisbacher: Dr. med. vet., Corporate Development, bei Ypsomed (bzw. vor 2003 bei Disetronic) seit 1992 in diversen leitenden Positionen, zuletzt Leiter Marketing & Sales (von 1999 bis 2006), vorher tierärztliche Praxis. Ausbildung: Diplom und Doktorat als Tierarzt der Universität Bern.



Niklaus Ramseier, CFO



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



Detlef Jantos, Senior Vice President
Marketing & Sales



Yvonne Müller, Senior Vice President
Human Resources

Niklaus Ramseier: CFO, bei Ypsomed (bzw. vor 2003 bei Disetronic) seit 2002, vorher Leiter Finanzen und Controlling für den Bereich Industrial Services der Von Roll Gruppe (von 1995 bis 2002) und diverse Beratungs- und Buchführungstätigkeiten in einer Treuhand- und Revisionsgesellschaft. Ausbildung: Diplomierter Experte in Rechnungslegung und Controlling.

Beat Maurer: Dr. iur., Rechtsanwalt, Legal und Intellectual Property, Sekretär Verwaltungsrat, bei Ypsomed (bzw. vor 2003 bei Disetronic) seit 1992, vorher Steuer- und Rechtsberatung in einer Treuhand- und Revisionsgesellschaft. Ausbildung: Lizentiat in Rechtswissenschaften an der Universität Freiburg i.Ü., Doktorat in Rechtswissenschaften an der Universität Bern und Rechtsanwalt Kanton Bern.

Detlef Jantos: Marketing & Sales (seit 2006), für Ypsomed (bzw. vor 2003 bei Disetronic) seit 2000, vorher Leitung der europäischen Vertriebsgesellschaften (seit 2003), General Manager bei Disetronic und verantwortlich für den Vertrieb u.a. von Infusionspumpen und Blutzuckermesssystemen (von 2000 bis 2003), diverse Verantwortlichkeiten im Bereich Diabetes bei Hoechst (heute Sanofi-Aventis, von 1979 bis 1989) und Aufbau von Vertriebsorganisationen für Blutzuckermesssysteme in diversen europäischen Ländern für Inverness Medical (früher SelfCare, von 1994 bis 2000) und Abbott (früher MediSense, von 1989 bis 1994). Ausbildung: Abschluss als Chemielaborant und geprüfter Pharmareferent.

Yvonne Müller: Personal, bei Ypsomed seit 2003, vorher Verantwortlichkeiten im Ausbildungsbereich bei der BEKB (von 2002 bis 2003), im Bereich Personalwesen bei X-Media und Scout24 (von 2000 bis 2002) und IKEA (von 1996 bis 2000). Ausbildung: Diplomierete HR-Leiterin.

Entschädigungen Verwaltungsrat

Die Mitglieder des Verwaltungsrates beziehen eine Entschädigung, welche vom Gesamtverwaltungsrat festgelegt wird. Alle Entschädigungen sind Barvergütungen. Es gibt keine Aktien- oder Optionspläne. Das Verwaltungsrats honorar (bestehend aus einem fixen Anteil, einem variablen Anteil sowie einem Sitzungsgeld) wird vom Verwaltungsrat jährlich neu festgesetzt. Der variable Anteil ist abhängig von erreichten gegenüber budgetierten Zielen, basierend auf $\frac{2}{3}$ der konsolidierten EBIT-Marge und $\frac{1}{3}$ des konsolidierten Umsatzes. Der fixe Anteil beträgt CHF 100 000 (Vorjahr: CHF 80 000) für den Präsidenten des Verwaltungsrates und CHF 60 000 (Vorjahr: CHF 40 000) je Mitglied des Verwaltungsrates und der variable Anteil beträgt maximal CHF 100 000 für den Präsidenten und max. CHF 60 000 je Mitglied. Das Sitzungsgeld betrug CHF 1 500 pro Sitzung (Vorjahr: CHF 1 500). Für Beratungsdienstleistungen werden dem Präsidenten des Verwaltungsrates bzw. der ihm gehörenden Techpharma Management AG zudem ein Betrag von pauschal CHF 140 000 + MWST (Vorjahr: CHF 140 000) bezahlt.

Die direkt und indirekt den Mitgliedern des Verwaltungsrates vergüteten Entschädigungen für die 12-Monats-Periode endend auf 31. März 2008 betragen somit:

| (Brutto, in Tausend CHF, exklusiv MWST) | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|-------|----------------|-------|------------------|-------|---------------------------------------|-------|-------------------------------|-------|--------------|-------|--|
| Entschädigungen Verwaltungsrat | Dr. h.c. Willy Michel | | Peter Kappeler | | Anton Kräuliger | | Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Norbert Thom | | Dr. phil. nat. Dieter Schäfer | | Total | | |
| | (Präsident) | | (Mitglied) | | (Vize-Präsident) | | (Mitglied) | | | | | | |
| | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | |
| VR-Honorar Fixer Anteil | 100.0 | 80.0 | 60.0 | 40.0 | 60.0 | | 60.0 | 40.0 | | 40.0 | | | |
| VR-Honorar Variabler Anteil | 85.0 | 0.0 | 51.0 | 0.0 | 51.0 | | 51.0 | 0.0 | | 0.0 | | | |
| Sitzungsgeld | 10.5 | 10.5 | 10.5 | 10.5 | 10.5 | | 10.5 | 10.5 | | 10.5 | | | |
| Total VR-Honorare & Sitzungsgeld | 195.5 | 90.5 | 121.5 | 50.5 | 121.5 | | 121.5 | 50.5 | | 50.5 | 560.0 | 242.0 | |
| Techpharma Management AG: für Beratungsdienstleistungen | | | | | | | | | | | | | |
| Dr. h.c. Willy Michel | 140.0 | 140.0 | | | | | | | | | | | |
| D. Schäfer, Marketing- und Beratungsdienstleistungen | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | 82.5 | | | | | |
| Total Entgelt Verwaltungsrat | 335.5 | 230.5 | 121.5 | 50.5 | 121.5 | | 121.5 | 50.5 | | 133.0 | 700.0 | 464.5 | |
| Das höchste Entgelt, an Dr. h.c. Willy Michel, betrug | | | | | | | | | | | | | |
| | 335.5 | 230.5 | | | | | | | | | | | |

Weitere Entgelte an Dr. h.c. Willy Michel nahestehende Personen

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Techpharma Management AG: für Darlehen (Zins) | 812.8 | 907.8 | | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

Es wurden keine Entschädigungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates geleistet.

Entschädigungen Geschäftsleitung

Die Entschädigung der Mitglieder der Geschäftsleitung besteht aus einem marktgerecht festgelegten Grundsalar, das der Qualifikation, der Berufserfahrung sowie der Leistung der jeweiligen Person entspricht, und einem vom Unternehmenserfolg und Erreichen individueller Ziele abhängigen variablen Lohnanteil. Der variable Lohnanteil beim CEO beträgt maximal CHF 500 000 (netto) und bei den übrigen Mitgliedern der Geschäftsleitung maximal 31.25% des Jahresalärs (brutto).

Der variable Lohnanteil ist abhängig von erreichten gegenüber budgetierten Zielen, basierend auf 50% der konsolidierten EBIT-Marge und je 25% des konsolidierten Umsatzes und dem Erreichen individueller Ziele. Das Grundsalar wird vom Verwaltungsrat in der Gesamtsumme jährlich angepasst, die individuelle Anpassung erfolgt auf Antrag des CEO durch den Präsidenten des Verwaltungsrates. Die Abstufung des variablen Lohnanteils wird jährlich im Rahmen des vom Gesamtverwaltungsrates freigegebenen Budgets auf Antrag des CEO durch den Präsidenten des Verwaltungsrates angepasst. Alle Entschädigungen sind Barvergütungen. Es gibt keine Aktien- oder Optionspläne.

Die Yvonne Müller nahestehenden Bimo Unternehmungen vermitteln Ypsomed regelmässig auf Mandatsbasis zu branchenüblichen Konditionen Temporär-Personal.

Die direkt und indirekt den Mitgliedern der Geschäftsleitung vergüteten Entschädigungen für die 12-Monats-Periode endend auf 31. März 2008 betragen somit:

| (Brutto, in Tausend CHF, exklusiv MWST) | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|---------|----------------------|-------|------------------|-------|---|-------|---------------------------|-------|----------------|----------------|--|
| Höchste Entschädigung erfolgte an: | Grundsalar | | Variabler Lohnanteil | | Zusatzleistungen | | Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen | | Managemententschädigungen | | Total | | |
| | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | 07/08 | 06/07 | |
| | Richard Fritschi, CEO | 585.0 | | 443.8 | | | | 120.1 | | | | 1 148.8 | |
| Detlef Jantos & Jantos Consulting GmbH | 260.9 | | 57.1 | | | | | | 415.8 | 637.2 | 733.8 | 637.2 | |
| Weitere Mitglieder GL inkl. im Berichtsjahr ausgetretene Mitglieder GL | 1 725.2 | 2 228.9 | 333.8 | 311.1 | 3.1 | | 233.5 | 140.2 | | | 2 295.7 | 2 680.3 | |
| Total Entschädigungen GL | | | | | | | | | | | 4 178.3 | 3 317.5 | |

Managementverträge

Mit der Jantos Consulting GmbH mit Sitz in Herrsching, Deutschland, besteht ein Managementvertrag für ein 50%-Pensum, unter dem Herr Detlef Jantos als Angestellter der Jantos Consulting GmbH die Geschäftsleitungen der europäischen Vertriebsgesellschaften der Ypsomed Gruppe ausübt bzw. überwacht. Der Vertrag ist jederzeit auf 6 Monate kündbar. Der Gesellschaft wird ein branchenübliches Tageshonorar zuzüglich eines Erfolgsanteils sowie Spesen gezahlt. Der Erfolgsanteil bemisst sich zu $\frac{3}{4}$ am konsolidierten Umsatz und konsolidierten Gewinn der europäischen Vertriebsgesellschaften und zu $\frac{1}{4}$ am Erreichen individuell vereinbarter Zielgrössen, übersteigt jedoch den Betrag von jährlich netto EUR 36 000 nicht. Zudem besteht zwischen der Ypsomed AG und mit Herrn Jantos persönlich ein Arbeitsvertrag mit einem 50%-Pensum. Im Berichtsjahr wurden der Jantos Consulting GmbH insgesamt CHF 415 813 vergütet. Die gesamte Herrn Jantos und der Jantos Consulting GmbH im Berichtsjahr zugeflossene Vergütung beträgt CHF 733 798. Es bestehen keine weiteren Managementverträge.

Die Ausrichtung von Pauschalspesen richtet sich nach dem durch den Kanton Bern genehmigten Spesenreglement; Pauschalspesen decken danach nur effektive Spesenereignisse ab und werden daher nicht gesondert ausgewiesen. Ebenfalls sind keine Zusatzleistungen (wie beispielsweise Vergünstigungen für den Bezug von Reka-Checks und weiteres) ausgewiesen, soweit sie den Betrag von total CHF 2000 pro Person und Jahr nicht übersteigen.

Es sind keine Abgangsentschädigungen mit Organmitgliedern und keine langen Vertragsdauern von mehr als 12 Monaten mit Mitgliedern der Geschäftsleitung vereinbart. Es wurden im Berichtsjahr keine Abgangsentschädigungen an ehemalige Organmitglieder bezahlt.

Im Berichtsjahr ist eine Person aus der Geschäftsleitung ausgetreten. Im Berichtsjahr wurden keine Entschädigungen an ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung ausgerichtet, die in den zwei Vorjahren (endend per 31. März 2006 und 31. März 2007) aus der Geschäftsleitung ausgetreten sind und nicht weiterhin als Mitarbeiter einer zur Gruppe gehörenden Gesellschaft tätig sind. Die ausgerichteten Saläre von im Berichtsjahr und in den Vorjahren aus der Geschäftsleitung ausgetretenen Organmitglieder, die aber weiterhin als Mitarbeiter einer zur Gruppe gehörenden Gesellschaft tätig sind, stehen in keinem Zusammenhang mit ihrer früheren Tätigkeit als Organmitglieder.

Aktienzuteilung im Berichtsjahr

Es wurden im Berichtsjahr keine Aktien zugeteilt.

Aktienbesitz

Per 31. März 2008 hielten nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehende Personen insgesamt 7 941 951 Aktien (70.63%). Es wurden keine Optionen auf Ypsomed-Aktien gehalten.

| | Aktienbestand 31.3.2008 | Aktienbestand 31.3.2007 |
|--|-------------------------|-------------------------|
| Dr. h.c. Willy Michel, Präsident | 7 700 330 | 7 700 330 |
| Techpharma Management AG, als nahestehende Person von Dr. h.c. Willy Michel, Präsident | 240 921 | 181 654 |
| Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c. mult. Norbert Thom, Mitglied | 0 | 0 |
| Peter Kappeler, Mitglied | 500 | 500 |
| Anton Kräuliger, Vize-Präsident | 200 | 0 |
| Total | 7 941 951 | 7 882 484 |

Per 31. März 2008 hielten exekutive Mitglieder des Verwaltungsrates und Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen insgesamt 11 584 Aktien (0.1%). Es wurden keine Optionen auf Ypsomed-Aktien gehalten.

| | Aktienbestand 31.3.2008 | Aktienbestand 31.3.2007 |
|--|-------------------------|-------------------------|
| Richard Fritschi, CEO | 1 001 | 0 |
| Markus Geist, Senior Vice President Technology | 0 | 0 |
| Detlef Jantos, Senior Vice President Marketing & Sales | 4 333 | 4 333 |
| Dr. Manfred Mäder, Senior Vice President Quality Management & Regulatory Affairs | 0 | 0 |
| Dr. Beat Maurer, Senior Vice President Legal and Intellectual Property, Secretary of the Board | 3 000 | 3 000 |
| Maurice Meytre, Chief Operating Officer (COO) | 1 000 | 0 |
| Yvonne Müller, Senior Vice President Human Resources | 1 300 | 1 300 |
| Niklaus Ramseier, Chief Financial Officer (CFO) | 950 | 950 |
| Dr. Christoph Rindlisbacher, Senior Vice President Corporate Development | 0 | 0 |
| Total | 11 584 | 9 583 |

Es wurden von der Gesellschaft keine Optionen auf Beteiligungsrechte von der Ypsomed Holding AG oder Konzerngesellschaften ausgegeben.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretung

Alle im Aktienbuch mit Stimmrecht eingetragenen Aktionäre sind an der Generalversammlung stimmberechtigt. Die Aktionäre können sich an der Generalversammlung durch schriftlich bevollmächtigte Personen vertreten lassen. Bei der Ausübung des Stimmrechtes kann kein Aktionär für eigene und vertretene Aktien zusammen mehr als 5% aller Aktienstimmen direkt oder indirekt auf sich vereinigen. Juristische Personen und Personengesellschaften, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen und Personengesellschaften, die zur Umgehung der Stimmrechtsbeschränkung koordiniert vorgehen, gelten dabei als eine Person. Die Stimmrechtsbeschränkung findet hingegen keine Anwendung auf die Ausübung des Stimmrechtes durch den Organvertreter, den Depotvertreter und den unabhängigen Stimmrechtsvertreter sowie auf Dr. h.c. Willy Michel, da er beim Erlass der entsprechenden Statutenbestimmung mit einem Bestand von über 5% aller Aktienstimmen im Aktienbuch eingetragen war (Art. 16 Statuten).

Statutarische Quoren

Die Generalversammlung fasst ihre Beschlüsse und vollzieht ihre Wahlen, soweit Gesetz oder Statuten nichts anderes bestimmen, mit der absoluten Mehrheit der abgegebenen Aktienstimmen, unter Ausschluss der leeren und ungültigen Stimmen. Der Vorsitzende stimmt mit und hat bei Stimmgleichheit den Stichentscheid. Die statutarischen Quoren stimmen mit den gesetzlichen überein.

Einberufung der Generalversammlung

Die Einladung an die Generalversammlung erfolgt per Brief an die im Aktienbuch eingetragenen Aktionäre spätestens zwanzig Tage vor dem Versammlungstag sowie durch einmalige Veröffentlichung im Schweizerischen Handelsamtsblatt (SHAB).

Traktandierung

Aktionäre, die Aktien im Nennwert von mindestens einer Million Franken vertreten, können unter Angabe des Verhandlungsgegenstandes und der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Entsprechende Begehren sind schriftlich und spätestens fünfundvierzig Tage vor der Versammlung an den Präsidenten des Verwaltungsrates zu richten.

Eintragungen im Aktienbuch

Eintragungen im Aktienbuch werden bis sechs Tage vor der Generalversammlung vorgenommen.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Im Falle eines öffentlichen Kaufangebotes ist ein Anbieter im Sinne von Art. 32 BEHG verpflichtet, ein Angebot für alle kotierten Beteiligungspapiere der Gesellschaft zu unterbreiten, sobald er direkt, indirekt oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten Beteiligungspapiere der Gesellschaft erwirbt und damit zusammen mit Papieren, die er bereits besitzt, den Grenzwert von 49% der Stimmrechte, ob ausübbar oder nicht, überschreitet (Art. 10 Statuten). Es gibt keine Kontrollwechselklauseln mit Mitgliedern des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und/oder weiteren Kadermitgliedern.

Revisionsstelle

Dauer des Mandates und Amtsdauer des leitenden Revisors

Am 27. Juni 2007 wählte die Generalversammlung der Ypsomed Holding AG neu die Ernst & Young AG, Bern, als Revisionsstelle und Konzernrechnungsprüfer; sie löste damit die PricewaterhouseCoopers AG in Bern bzw. ihre Rechtsvorgängerinnen ab, die seit Gründung der Ypsomed Holding AG (und vorher der Disetronic Holding AG) als Revisionsstelle und Konzernrechnungsprüfer amtierten. Der leitende Revisor ist bei Ypsomed Holding AG seit Juni 2007 im Amt. Die Revisionsstelle und der Konzernrechnungsprüfer werden jeweils von der Generalversammlung für die Amtsdauer von einem Jahr gewählt.

Revisionshonorare

Die Summe des von der Revisionsstelle im Laufe des Berichtsjahres der Ypsomed Holding AG und ihren Konzerngesellschaften in Rechnung gestellten Revisionshonorare beträgt CHF 256 000, und für zusätzliche Dienstleistungen wurden der Ypsomed Holding und ihren Konzerngesellschaften CHF 280 354 in Rechnung gestellt.

Aufsichts- und Kontrollinstrumente gegenüber der Revision

Die Aufsicht und Kontrolle der externen Revision nimmt der Gesamtverwaltungsrat wahr. Bei der Behandlung und Abnahme der Konzern- und der Jahresrechnung durch den Verwaltungsrat ist der leitende Revisor anwesend. Der Konzernrechnungsprüfer erstellt jährlich einen Erläuterungsbericht zuhanden des Verwaltungsrates, der vom Verwaltungsrat in Anwesenheit des leitenden Revisors beraten wird. Darüber hinaus erstellt der Konzernrechnungsprüfer einen Management Letter, der von der Geschäftsleitung kommentiert und dem Verwaltungsrat vorgelegt und in Anwesenheit des leitenden Revisors vom Verwaltungsrat besprochen wird.

Aktienhandel

Die Namenaktien der Ypsomed Holding AG werden an der SWX Swiss Exchange und an der BX Berne eXchange gehandelt.

Tickersymbole:
 YPSN (Telekurs)
 YPSN.S (Reuters)
 YPSN SW (Bloomberg)
 Valorenummer 1939 699
 ISIN CH 001 939 699 0

Informationspolitik

Die Ypsomed Holding AG pflegt gegenüber Aktionären, potenziellen Investoren, Finanzanalysten, Medien und Kunden eine offene, transparente und sich am Grundsatz der Gleichbehandlung orientierende Kommunikationspolitik. Die Gesellschaft bedient sich folgender Instrumente: jährlicher Geschäftsbericht, Halbjahresbericht, Präsentation des Jahresergebnisses für Medien und Finanzanalysten vor der Generalversammlung sowie Medienorientierungen über wichtige Ereignisse. Die Kommunikation mit Investoren ist Aufgabe des Verwaltungsratspräsidenten, der die Aufgaben an den CEO delegieren kann.

Folgende Research-Banken decken die Entwicklung der Ypsomed Gruppe ab:

Bank am Bellevue, Zürich (www.bellevue.ch),
 Karin Bendler

BZ-Bank, Wilen (www.bzbank.ch),
 Patrik Jäger

CAI Cheuvreux, Zürich (www.cheuvreux.ch),
 Thomas Bernhardsgrütter

Credit Suisse, Zürich (www.csfb.com),
 Christoph Gretler

Helvea SA, Zürich (www.helvea.com),
 Daniel Jelovcan

Kepler Equities, Zürich (www.kepler-equities.com),
 Florian Gaiser

NZB Neue Zürcher Bank, Zürich (www.nzb.ch),
 Zubin Dastoor

UBS Investment Bank, Zürich (www.ubs.ch),
 Maja Stephanie Pataki

Vontobel, Zürich (www.vontobel.com),
 Christoph Gubler

Zürcher Kantonalbank, Zürich (www.zkb.ch),
 Sibylle Bischofberger Frick

Auf unserer Website www.ypsomed.com können Sie sich für die Zustellung von Unterlagen anmelden und zahlreiche Informationen über das Unternehmen und seine Produkte abrufen. Offizielles Publikationsorgan ist das Schweizerische Handelsamtsblatt (SHAB). Interessierte Aktionäre, Finanzanalysten und Medienvertreter erhalten auf Wunsch regelmässig Publikationen des Unternehmens zugestellt.

Wichtige Termine

25. Juni 2008
 Generalversammlung, Grenchen

6. November 2008
 Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Halbjahreszahlen 2008/09

26. Mai 2009
 Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2008/09

1. Juli 2009
 Generalversammlung

Kontakt

Ypsomed Holding AG
 Daniel Kusio, Leiter Investor & Public Relations
 Barbara Mischler, Assistant Investor & Public Relations
 Telefon +41 34 424 41 43
 Telefax +41 34 424 41 55
 www.ypsomed.com
 investor@ypsomed.com

Ampulle/Patrone

Behälter mit dem zu verabreichenden Wirkstoff, z.B. bei wiederverwendbaren Pens. Einige Wirkstoffe benötigen Ampullen bzw. Patronen mit zwei Kammern für den lyophilisierten (pulverartigen) Wirkstoff und das dazugehörige Lösungsmittel, die vor der Anwendung automatisch im Pen gemischt werden.

Amylin

Hormon, das zusammen mit Insulin von der Bauchspeicheldrüse gebildet wird. Bei Funktionsunfähigkeit der Bauchspeicheldrüse wird es wie Insulin nicht mehr produziert. Gemäss neueren Untersuchungen ergänzt Amylin die Wirkung von Insulin in der Diabetesbehandlung und ermöglicht eine bessere Kontrolle des Blutzuckerspiegels.

Anämie (Blutarmut)

Unter Anämie versteht man einen Mangel an roten Blutkörperchen oder Blutfarbstoff, dadurch ist die Transportkapazität des Blutes mit Sauerstoff vermindert. In Folge kommt es zu einer Minderversorgung des Körpers mit Sauerstoff (Hypoxie). Zu den typischen Symptomen gehören Leistungsabfall und schnelle Ermüdung sowie Blässe, Müdigkeit, Atemlosigkeit und Palpitationen (unregelmässiger, beschleunigter oder verstärkter Herzschlag im Verhältnis zur geforderten Aktivität). Eine Anämie kann verschiedene Ursachen haben.

Autoinjektor

Injektionsgerät, bei dem das Durchstechen der Haut mit der Nadel (Insertion) und/oder das Ausschütten des Medikaments (Injektion) automatisch ausgeführt wird, wobei der Antrieb üblicherweise über einen Federmechanismus erfolgt.

Injizierbare Biomoleküle

Biotechnologisch hergestellte Medikamente, die nicht auf dem herkömmlichen Weg verabreicht werden können (z.B. oral), da sie im Verdauungstrakt zerstört würden, und somit injiziert werden müssen.

Blutzucker (Glukose)

Blutzucker bedeutet im Allgemeinen die Höhe des Glukoseanteils im Blut. Glukose ist ein wichtiger Energielieferant für den Körper und stellt somit einen wichtigen Messwert in der Medizin dar. Ist der Blutzucker dauerhaft erhöht (Hyperglykämie), liegt in der Regel ein Diabetes vor. In der intensivierten Insulintherapie sollte der Blutzuckerwert mindestens viermal täglich gemessen werden, damit die Insulingabe dem aktuellen Insulinbedarf angepasst werden kann. Veränderungen im Insulinbedarf können durch die im Tagesverlauf variierende Ausschüttung blutzuckererhöhender Hormone, das Einnehmen von Mahlzeiten, körperliche Aktivitäten oder fieberhafte Infektionskrankheiten auftreten.

Blutzucker-Messung

Die Blutzucker-Messungen werden von den Diabetikern üblicherweise selbstständig mit portablen Blutzucker-Messgeräten durchgeführt. Dabei wird zuerst eine kleine Blutprobe auf einen Teststreifen aufgebracht. Durch eine enzymatische Reaktion auf dem Teststreifen wird der Blutzucker in ein messbares Produkt umgewandelt, das dann vom Messgerät auf der Grundlage eines fotometrischen oder elektrochemischen Verfahrens ausgewertet und angezeigt wird. Die Blutzuckermessung erfolgt bei einer intensivierten Insulintherapie mindestens viermal pro Tag.

Compliance

In der Medizin spricht man von der Compliance des Patienten. Damit wird der Umstand angesprochen, dass die Heilung vieler Krankheiten ein kooperatives Verhalten des Patienten voraussetzt. Im medizinischen Sinne kann man Compliance also mit Therapietreue oder konsequentem Befolgen übersetzen, sprich, ob der Patient das tut, was der Arzt ihm vorschreibt. Besonders wichtig ist Compliance bei Diabetikern in Bezug auf die Einnahme von Medikamenten, dem Befolgen einer Diät oder der Veränderung des Lebensstils.

Depot-Formulierung

Depotform, -formulierung ist ein synonyme Begriff für die englischen Fachbegriffe long-acting oder sustained release formulation; d.h., die galenische Form ist so, dass das Medikament/die aktive Substanz von der Injektionsstelle aus langsam (über mehrere Tage) in den Blutkreislauf aufgenommen wird.

Diabetes mellitus

Chronische Störung des Stoffwechsels mit erhöhten Blutzuckerwerten. Der Blutzucker kann bei Personen mit Diabetes mellitus nicht mehr im erforderlichen Masse von den Körperzellen aufgenommen werden, so dass sich zu viel Glukose im Blut befindet (Hyperglykämie/Überzuckerung), die dann teilweise über die Nieren ausgeschieden wird. Beim Diabetes mellitus Typ 1 produziert der Körper nur noch wenig oder überhaupt kein Insulin mehr (absoluter Insulinmangel), da die meisten oder alle insulinproduzierenden Zellen in der Bauchspeicheldrüse aufgrund einer Autoimmunerkrankung zerstört worden sind. Er bricht in der Regel bis zum 35. Lebensjahr aus und muss durch die regelmässige Verabreichung von Insulin behandelt werden. Der Diabetes mellitus Typ 1 macht etwa 10% aller Diabetesfälle aus und wird wegen seiner klaren Symptome meistens richtig erkannt und behandelt. Beim weitaus häufigeren Diabetes mellitus Typ 2 produziert die Bauchspeicheldrüse weiterhin Insulin, jedoch ist durch eine Insulinresistenz (Insulinunempfindlichkeit) der Körperzellen die Wirkung vermindert. Dies führt in der Regel zu einer vermehrten Ausschüttung von Insulin (Hyperinsulinämie), um die mangelnde Insulinwirkung zu kompensieren. Risikofaktoren wie Übergewicht und Bewegungsmangel begünstigen die Entwicklung eines Typ 2 Diabetes, daher erfolgt häufig die Bezeichnung als Wohlstandskrankheit. Der Diabetes mellitus Typ 2 wird in der Regel bei über 40-jährigen und übergewichtigen Personen diagnostiziert und wird in einer ersten Phase mit einer gesunden Ernährung und vermehrter körperlicher Aktivität behandelt. In späteren Phasen gelangen zusätzlich Tabletten sowie Insulininjektionen zum Einsatz. Gemäss Schätzungen sind sich heute rund die Hälfte aller Personen mit Diabetes mellitus Typ 2 nicht bewusst, dass sie einen Diabetes haben. Für beide Diabetestypen gilt, wird der Diabetes nicht rechtzeitig erkannt oder nur ungenügend behandelt, können schwerwiegende Folgeerkrankungen unter anderem an den Nieren, Nerven, Augen oder Blutgefässen auftreten.

EPO (Erythropoietin)

Körpereigenes Hormon, das vor allem in der Niere produziert wird und die Bildung roter Blutkörperchen (Erythrozyten) im Knochenmark reguliert.

Follicle Stimulating Hormone (FSH)

Das follikelstimulierende Hormon FSH ist ein gonadotropes Hormon, das in Zellen des Hypophysenvorderlappens und der Plazenta gebildet wird und die Follikelreifung bei Frauen sowie die Spermatogenese bei Männern fördert. FSH wird zur Behandlung von Unfruchtbarkeit eingesetzt.

FDA (Food and Drug Administration)

Die Gesundheitsbehörde der USA.

GLP-1

Siehe Seite 19.

Heparin

Ein Antikoagulans, d.h. ein Wirkstoff zur Hemmung der Blutgerinnung.

Hyperglykämie

Eine Hyperglykämie (Überzuckerung) ist ein erhöhter Blutzuckerwert (Glukosewert) mit Werten über 110 mg/dl (6 mmol/l) nüchtern bzw. über 140 mg/dl (7.7 mmol/l) zwei Stunden nach dem Essen. Die Ursache einer Hyperglykämie ist ein relativer oder absoluter Insulinmangel (Diabetes). Dieser bewirkt, dass die Glukose aus dem Blut nicht in die Zellen transportiert werden kann, und gleichzeitig Glukose aus z.B. der Leber freigesetzt wird. Die Folge: Der Blutzucker steigt an. Der Körper versucht den Blutzucker über die Niere auszuschleiden, dabei verliert er Flüssigkeit und reagiert durch starken Durst und häufiges Urinieren. Leichte Blutzuckererhöhungen bleiben meist unbemerkt, da erste Symptome wie Müdigkeit und Teilnahmslosigkeit nicht als Folge von hohen Blutzuckerwerten verstanden werden. Bei kompletter Insulinkarenz und damit starker und anhaltender Blutzuckererhöhung kann es zu Übelkeit, Erbrechen, Azetongeruch im Atem, dem Auftreten von Glukose und Azeton im Urin und schliesslich zu einem lebensbedrohlichen diabetischen Koma kommen. Zur Behandlung einer Hyperglykämie wird Insulin verabreicht und die Flüssigkeitszufuhr erhöht.

Hypoglykämie

Eine Hypoglykämie ist eine Unterzuckerung mit einem Blutzuckerwert von unter 50 mg/dl (2.8 mmol/l). Obwohl Hypoglykämien bei allen Diabetikern, die mit Sulfonylharnstoff, Gliniden oder Insulin behandelt werden, vorkommen können, sind sie vor allem ein Problem bei der Behandlung von Typ 1 Diabetikern. Zur Unterzuckerung kommt es immer dann, wenn die blutzuckersenkenden Faktoren (z.B. Insulin, Tablettenwirkung, körperliche Aktivität) gegenüber den blutzuckersteigernden Faktoren (z.B. Nahrungsaufnahme, Zuckerneubildung in der Leber) überwiegen. Zu den Symptomen einer Hypoglykämie gehören unter anderem starkes Hungergefühl, Kopfschmerzen, Schwächegefühl, sinkende Konzentrationsfähigkeit, Sehstörungen. Sie kann mit der sofortigen Einnahme von Traubenzucker oder Fruchtsaft bekämpft werden. Eine schwere Hypoglykämie kann bis zur Bewusstlosigkeit führen und erfordert dann umgehend ärztliche Hilfe.

Infusionssysteme/Infusionspumpen

Infusionssysteme bzw. Infusionspumpen sind handliche, batteriebetriebene Geräte von der Grösse eines Mobiltelefons oder Pagers, die regelmässige Insulininjektionen bei Diabetikern ersetzen können. Sie enthalten Insulinampullen mit kurzwirksamem Insulin. Das Insulin wird über einen Katheter, dessen Kanüle unter der Haut liegt, regelmässig in das subcutane Fettgewebe des Körpers abgegeben. Die Infusionspumpe ermöglicht eine normnahe Blutzuckereinstellung, indem sie kontinuierlich rund um die Uhr (auch nachts) kleine, vorprogrammierte Dosen Insulin abgibt. Zusätzlich kann der Patient auf Knopfdruck weitere Insulindosen abgegeben, um den zusätzlichen Insulinbedarf z.B. bei Mahlzeiten abzudecken. Die Behandlung mit einer Insulinpumpe erfordert regelmässige Blutzuckermessungen, um die Insulindosis ggf. anzupassen und die Funktionsfähigkeit des Gerätes zu kontrollieren.

Injektion

Spritzen (Injizieren) flüssiger Medikation.

Injektionssysteme/Injektionsgeräte

Als Injektionssysteme bzw. Injektionsgeräte werden Geräte zur Injektion von Medikamenten bezeichnet, z.B. Pens, automatische Injektoren und Pen-Nadeln.

Insulin

Lebensnotwendiges Peptidhormon, das von der Bauchspeicheldrüse in den β -Zellen der Langerhans'schen Inseln produziert wird. Die Hauptwirkung des Insulins ist die rasche Senkung der Blutzuckerkonzentration, indem es den Transport von Glukose aus dem Blutplasma in das Zellinnere unterstützt. Insulin wurde erst 1921 von den beiden Kanadiern Dr. Frederick Banting und Charles Best entdeckt und wird seither zur Diabetesbehandlung eingesetzt. Es wird heute grösstenteils mittels biotechnologischer Verfahren gewonnen und muss entweder injiziert oder infundiert werden. Die orale Einnahme ist nicht möglich, da das Peptidhormon Insulin durch die Magensäure zerstört würde.

Interferonalpha

Interferone spielen bei verschiedenen Abwehrmechanismen im Immunsystem als Boten- und Signalstoff eine wichtige Rolle. Sie werden von Zellen freigesetzt, die mit Viren befallen sind. Sie aktivieren bestimmte Abwehrzellen des Immunsystems wie Makrophagen, natürliche Killerzellen und zellzerstörende T-Lymphozyten. Interferone hemmen darüber hinaus das Wachstum und die Teilung sowohl von gesunden als auch bösartigen Zellen. Alpha-Interferon wird zur Therapie der akuten und chronischen Hepatitis-C-Infektion eingesetzt.

Kanüle

Siehe Pen-Nadel.

Lantus®

Lantus® ist ein langwirksames Insulinanalogon, das ein- bis zweimal injiziert wird und den Glukosespiegel über bis zu 24 Stunden senkt. Lantus® gehört zu den Basalinsulinen, indem es eine langsame und gleichmässige Insulinabgabe gewährleistet.

Monoklonale Antikörper

Siehe Seite 14.

Nadelfreies Injektionssystem/nadelfreie Technologie

Bezeichnung für eine Technologie, die die Injektion eines Wirkstoffs ohne die Verwendung einer Injektionsnadel erlaubt, indem das Medikament mit Hilfe einer hohen Bewegungsenergie durch eine feine Düse durch die Haut gedrückt wird.

Onkologie

Fachrichtung der Medizin, die sich mit der Erforschung und Behandlung von Krebs- und Tumorerkrankungen beschäftigt.

Pen (Injektions-Pen)

Injektionshilfe, die äusserlich einem Füllfederhalter oder Kugelschreiber gleicht. Die vom Arzt verschriebene Medikamentendosis wird beim Pen durch Drehen an einem Dosierknopf eingestellt und mit einfachem Knopfdruck aus der Pen-Ampulle durch eine Kanüle (Pen-Nadel) in den Körper injiziert.

Pen-Nadel

Feine Hohlnadel für den einmaligen Gebrauch, die auf die Spitze des Injektions-Pens aufgesteckt wird, um das Medikament zu injizieren. Die Pen-Nadeln von Ypsomed sind mit einem einrastenden Aufsteckmechanismus (Click-on) ausgestattet, der das Aufsetzen der Nadel auf den Pen vereinfacht.

Psoriasis (Schuppenflechte)

Eine nicht ansteckende Autoimmunerkrankung der Haut, die zu Läsionen an verschiedenen Körperteilen führt. Die verbreitetste Form ist die Plaque-Psoriasis (80% der Fälle), die durch gerötete und erhabene Hautveränderungen mit Schuppenbildung gekennzeichnet ist.

®/TM

Wenn das Zeichen ®/TM in diesem Dokument verwendet wird, bedeutet dies, dass der erwähnte Name ein eingetragenes Markenzeichen eines Partnerunternehmens von Ypsomed oder von Ypsomed selbst ist.

Rheumatoide Arthritis

Rheumatoide Arthritis (auch: chronische Polyarthritis) ist eine entzündliche Gelenkerkrankung, die häufig auf Autoimmunerkrankungen zurückgeführt wird.

Selbstinjektionssysteme

In diesem Dokument werden als Selbstinjektionssysteme Pens (Ein- und Mehrweggeräte sowie Mischformen), Autoinjektoren, motorbetriebene Injektionsgeräte, Sicherheitsprodukte und nadelfreie Geräte bezeichnet.

Subkutan

(Von lat. sub = unter, cutis = Haut, Abk. s.c.) Eine subkutane Injektion bedeutet eine Injektion in das Fettgewebe unter der Haut. Pens oder andere Injektionssysteme können für intramuskuläre, subkutane oder intravenöse Injektionen verwendet werden.

Thrombose

Eine Gefässerkrankung, bei der sich ein Blutgerinnsel (Thrombus) in einem Gefäss gebildet hat. Eine Thrombose kann sich in allen Gefässen bilden, in der Regel spricht man von einer Thrombose in den tiefen Beinvenen. Eine gefährliche Komplikation der Thrombose ist die Embolie. Hier hat sich der Thrombus von seinem Entstehungs-ort im Gefäss gelöst und wird mit dem Blutfluss durch den Körper transportiert (Embolus). Verstopft der Embolus eine Engstelle im Gefässsystem, wird das Gewebe hinter der betroffenen Stelle nicht mehr ordnungsgemäss durchblutet und nimmt Schaden, man spricht von einem Infarkt. Infarkte können alle Organe schädigen (Herzinfarkt, Schlaganfall, Lungenembolie).

Wachstumshormon (Somatotropin)

Körpereigenes Hormon, das heute vor allem zur Behandlung von Wachstumsstörungen bei Jugendlichen eingesetzt wird.



Herausgeber:
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Konzept und Gestaltung:
cosmic Werbeagentur Bern AG
www.cosmic.ch

Fotografie:
Stefan Jermann, Zürich

Druck:
Stämpfli Publikationen AG, Bern

Dieser Geschäftsbericht erscheint in englischer und deutscher Sprache.
Rechtlich verbindlich ist die deutsche Originalfassung.