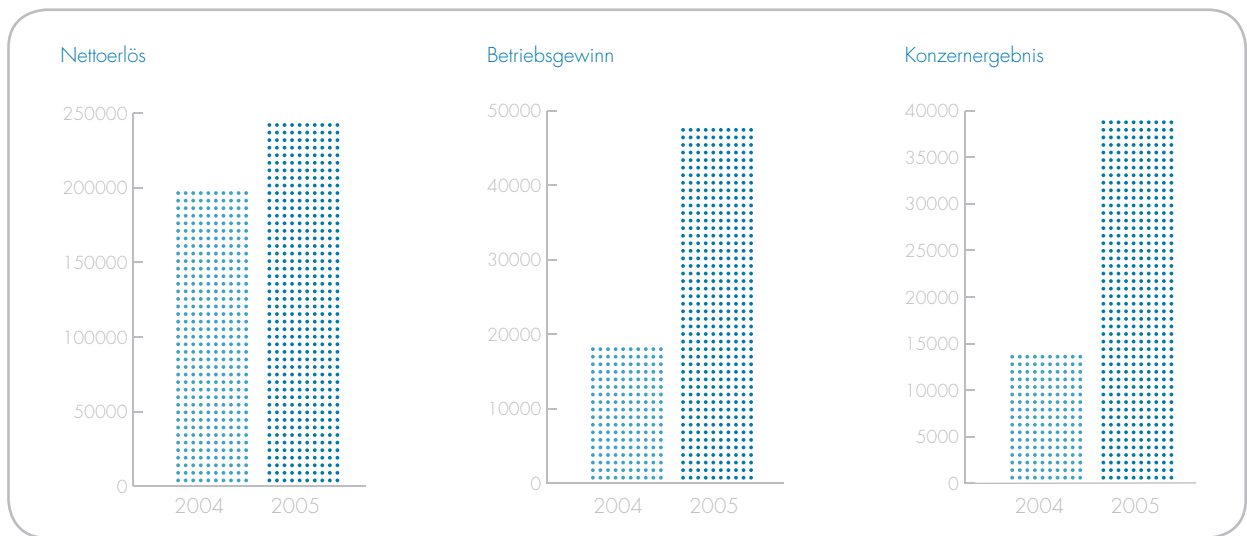


## SCHLÜSSELZAHLEN IM ÜBERBLICK 1. APRIL–31. MÄRZ



in Tausend CHF	1. April 2004– 31. März 2005	1. April 2003– 31. März 2004	Veränderung	in %
Nettoerlös	241 823	198 734	43 089	21.7%
Bruttoergebnis	96 888	75 857	21 031	27.7%
Bruttoergebnis in %	40.1%	38.2%		
Forschungs- und Entwicklungskosten brutto	20 290	16 810	3 480	20.7%
Betriebsergebnis vor Goodwill Amortisation	47 548	33 133	14 415	43.5%
Betriebsergebnis vor Goodwill Amortisation in %	19.7%	16.7%		
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern	47 548	18 442	29 106	157.80%
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern in %	19.7%	9.3%		
Konzernergebnis	39 195	14 044	25 151	179.1%
Konzernergebnis in %	16.2%	7.1%		
Gewinn pro Aktie (in CHF)	3.49	1.25	2.24	179.1%
Investitionen	71 459	37 960	33 499	88.2%
Eigenkapitalquote in %	54.2%	2.4%		
Anzahl Mitarbeiter (per Jahresende)	933	797	136	17.0%
Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet, per Jahresende)	894	764	130	17.0%

## HIGHLIGHTS

Umsatzwachstum von 21.7% auf CHF 241.8 Mio.

Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern auf 19.7% gesteigert.

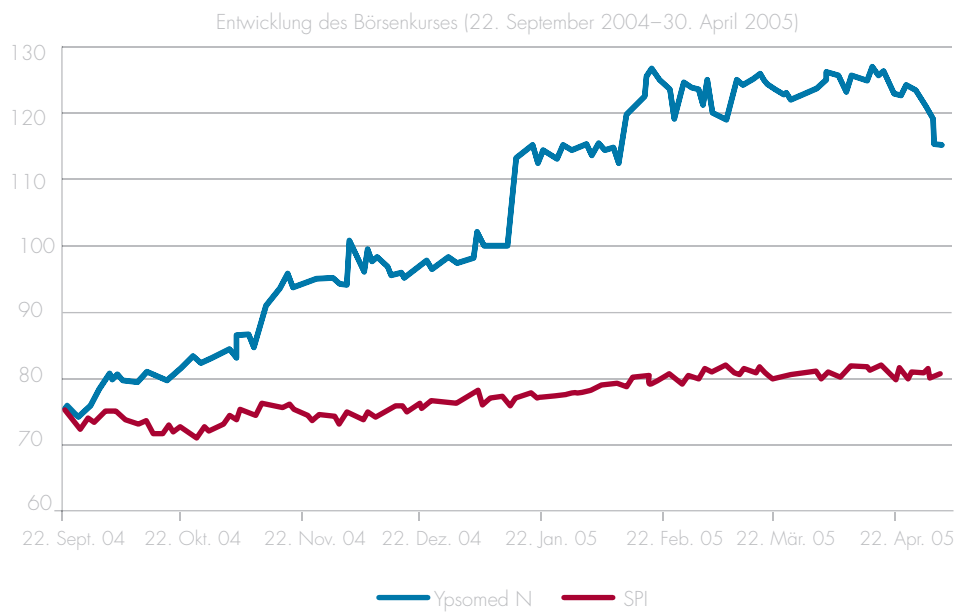
Gewinn pro Aktie von CHF 3.49.

Dividende als Nennwertrückzahlung von CHF 0.90 pro Aktie.

Lancierung OptiClik® Pen-System mit Fokus Insulin-Markt USA.

Massiver Ausbau der Produktionskapazitäten in Solothurn.

373 neu geschaffene Arbeitsstellen in den letzten 2 Jahren, davon 136 im letzten Jahr.





# INHALTSVERZEICHNIS



Schlüsselzahlen und Highlights	Umschlag
Brief an die Aktionäre	2
Ypsomed im Geschäftsjahr 2004/05	8
Ypsomed bleibt auf Wachstumskurs	18
Leaderposition dank innovativen Produkten	24
Die Ypsomed Gruppe in Zahlen	30
Konzernrechnung	36
Vierjahresübersicht	55
Einzelabschluss der Ypsomed Holding AG	56
Corporate Governance	60
Informationen für Investoren	73
Glossar	74



# MILESTON



ES

**YPSOMED ERZIELTE IM ERSTEN JAHR ALS KOTIERTE  
GESELLSCHAFT EIN ÜBERAUS ERFREULICHES RESULTAT.  
FÜR DIE KÜNFTIGE GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER  
GRUPPE BLEIBEN WIR SEHR ZUVERSICHTLICH.**

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2004/05 war für die Ypsomed Gruppe erneut überaus erfolgreich. Die führende Stellung als weltweit grösster unabhängiger Hersteller von Pen-Systemen konnte in den letzten 12 Monaten durch einen starken Wachstumsschub im Kerngeschäft weiter ausgebaut werden. Basis für den Erfolg sind neben einer klaren Strategie der Technologieführerschaft und Fokussierung auf innovative Injektionssysteme und Pen-Nadeln die zahlreichen, seit langem etablierten und neuen Partnerschaften mit Pharma-Kunden sowie das Know-how und die enorme Leistungsbereitschaft der über 900 Ypsomed-Mitarbeitenden.

### Erfreuliche Jahresresultate

Der konsolidierte Umsatz der Gruppe stieg im Vergleich zum Vorjahr um 21.7% und erreichte mit CHF 241.8 Mio. eine neue Höchstmarke. Im Kerngeschäft (Pen-Systeme, Pen-Nadeln und Ypsotec) stieg der Umsatz gar um 42.8%. Besonders erfreulich war die Steigerung des Betriebsgewinns vor Zinsen und Steuern um 157.8% auf CHF 47.5 Mio., was einer EBIT-Marge von 19.7% entspricht. Ebenfalls markant verbessert werden konnte der Unternehmensgewinn, welcher um 179.1% auf CHF 39.2 Mio. stieg. Der Reingewinn pro Aktie betrug damit im ersten Jahr als kotierte Gesellschaft CHF 3.49. Er erlaubt es dem Verwaltungsrat der Ypsomed Gruppe, bei der Generalversammlung eine Dividende in der Höhe von CHF 0.90 pro Aktie zu beantragen. Die Ausschüttung soll in Form einer steuerlich bevorzugten Nennwertrückzahlung erfolgen.

### Zunehmender Trend zur Selbstmedikation

Die Ypsomed Gruppe profitiert von einem Trend hin zu Medikamenten, die von Patienten selber verabreicht werden können. Immer mehr Pharmafirmen setzen dabei auf innovative Geräte und Systeme für die Selbstinjektion von Medikamenten, weil sie massgeblich zum Therapieerfolg beitragen und gleichzeitig eine höhere Lebensqualität der Patienten ermöglichen. Der Einsatz von Injektions-Pens ist einfach, weniger schmerzhaft und psychologisch besser akzeptiert als die Anwendung traditioneller Spritzen. Dank einfachen, bedienungsfreundlichen Geräten nimmt der sachgerechte Gebrauch bei den Anwendern zu, was zu höheren Therapieerfolgen führt. Pen-Systeme sind deshalb für Pharma- und Biotechunternehmen ein bedeutender Erfolgsfaktor und darüber hinaus in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Marktumfeld ein wichtiges Marketinginstrument zur Differenzierung der eigenen Medikamente gegenüber der Konkurrenz.

### **Nachhaltig starkes Wachstumspotenzial**

Injektionstherapien werden auf immer neue Therapiegebiete ausgedehnt. Neben der heutigen Hauptanwendung Diabetes sind beispielsweise Anemia, Hepatitis, Hormontherapien, Infertilität, Osteoporose, Psoriasis, Rheumatoid-Arthritis, Thrombose oder Wachstumsstörungen für das Injektionsverfahren prädestiniert. Durch die zunehmende Überalterung der Bevölkerung in den Industrieländern wächst der Gesamtmarkt stetig. Zudem sind bei Pharma- und Biotechfirmen zahlreiche neuartige Substanzen in der Pipeline, mit welchen schwer wiegende Krankheiten teilweise erstmals ursachenbezogen therapiert werden können, womit sich die Lebensqualität für die betroffenen Personen signifikant verbessert. Da viele dieser neuen Medikamente biotechnisch hergestellt werden und aufgrund ihrer chemischen Struktur per Injektion verabreicht werden müssen, werden kundenspezifische Injektionssysteme in Zukunft zunehmen.

### **Lancierung von OptiClik®**

Die erfolgreiche Strategie der Ypsomed lässt sich am Beispiel des in den USA neu lancierten OptiClik®-Pen-Systems exemplarisch darstellen. In einem über mehrere Jahre dauernden Entwicklungsprojekt hat Ypsomed für seinen langjährigen Kunden und Partner sanofi-aventis das weltweit erste «semi-disposable» Injektionssystem für Insulin entwickelt. OptiClik® ist ein von Ypsomed patentiertes Pen-System, welches die Vorteile von wieder verwendbaren Pens und Einweg-Pens kombiniert. Der innovative OptiClik®-Pen wird von unserem Partner sanofi-aventis für das erfolgreiche Lantus-Insulin eingesetzt. Ypsomed profitiert dabei aus zwei Gründen überproportional: zum einen vom enorm starken Wachstum von Lantus und zum anderen von der nach wie vor niedrigen Penetrationsrate von Insulinpens in den USA. Diese liegt heute erst bei rund 12% und wird in den nächsten Jahren deutlich steigen. Mit dem OptiClik®-Pen konnte unserem Partner sanofi-aventis ein modernes und innovatives System für das erfolgreiche Lantus-Insulin zur Verfügung gestellt werden. Lantus von sanofi-aventis ist das führende langwirkende Insulin und wurde bisher im US-Markt lediglich in normalen Spritzen angeboten. Da die Pen-Penetrationsrate in den USA aus historischen Gründen (bisherige Marktdominanz von Lilly) ungewöhnlich niedrig ist, bietet dies entsprechend grosses Potenzial für ein innovatives Pen-System wie den OptiClik®.

### **Innovation, Qualität und Verlässlichkeit**

Ypsomed arbeitet mit den meisten ihrer Pharma-Kunden seit mehreren Jahren erfolgreich zusammen, so zum Beispiel seit 18 Jahren mit sanofi-aventis. Ypsomed hat sich dabei für die Pharma-Kunden als innovativer, kompetenter und verlässlicher Partner etablieren können. Neben der Fähigkeit, kundenspezifische Probleme und Wünsche durch innovative Technologie zu lösen, ist die Kompetenz erforderlich, die gewünschten Produkte in grossen Mengen und in konstant hoher Qualität herstellen zu können. Um über Jahre hinweg im weltweiten Wettbewerb gegen Konkurrenten bestehen zu können, investiert die Ypsomed Gruppe jährlich hohe Summen in die Forschung & Entwicklung sowie in die Fertigungstechnologie. Ypsomed gilt weltweit als Technologie-Leader im Bereich Injektionssysteme. Die Forschung & Entwicklung bildet dabei die Basis für innovative Produkte. Ypsomed verfügt in der Entwicklung und Herstellung über langjährige Erfahrung und beschäftigt heute über 60 hoch qualifizierte Ingenieure im Bereich Forschung & Entwicklung. Mit über 150 Patentfamilien verfolgt Ypsomed eine aktive Patentstrategie und sichert ihren Vorsprung dadurch laufend ab. Die Schweiz mit ihrer Kompetenz in Mikrotechnik, Mikroelektronik und Engineering ist deshalb ein idealer Standort.

## BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

### **Bekennnis zum Wirtschaftsstandort Schweiz**

Obwohl heute ein Trend hin zur Verlagerung der Produktion in Billiglohnländer besteht, hat sich Ypsomed entschieden, die Produktion in der Schweiz nicht nur weiterzuführen, sondern sogar noch auszubauen. Alle von Ypsomed hergestellten Produkte sind hochwertig und anspruchsvoll. Sie erfordern die Kombination von komplexer Elektronik und Mechanik mit hohen Sicherheitsansprüchen unserer Kunden. Teilweise manifestiert sich die Innovation der Ypsomed-Produkte allerdings auch in ihrer Einfachheit. So besteht der in millionenfacher Stückzahl hergestellte OptiSet® aus lediglich 7 Kunststoffelementen. Unsere Pharma-Partner verlassen sich dabei auf die Zuverlässigkeit und die hohen Qualitätsstandards der Ypsomed-Produkte. Die Schweiz kann all diese hohen Ansprüche mehr als nur erfüllen, denn sie verfügt nicht nur über gut ausgebildete und qualifizierte Arbeitskräfte und Spezialisten, sondern auch über eine hohe Arbeitsproduktivität und Flexibilität. Zudem produziert Ypsomed die kundenspezifischen Pen-Systeme in grossen Volumen, welche eine kapitalintensive Automatisierung notwendig machen. Allein im vergangenen Jahr hat die Ypsomed Gruppe über CHF 71.5 Mio. in Maschinen, Anlagen und Gebäude investiert. Langjährige Entwicklungsprojekte mit Kunden, eigene Patente und Know-how, hohe Qualität und Zuverlässigkeit sowie kapitalintensive Fertigungsanlagen bilden für Konkurrenten hohe Eintrittsbarrieren und sichern die strategische Position der Ypsomed auch in Zukunft.

### **Erhebliche Expansion der Produktionskapazitäten**

Um die von den Pharma-Partnern vorgegebenen Mengen rechtzeitig produzieren zu können, musste die Produktionskapazität im letzten Jahr erheblich erweitert werden. Dabei ist die Ypsomed Gruppe in Burgdorf an ihre Grenzen gestossen und hat sich deshalb entschieden, einen neuen Produktionsstandort in Solothurn auf- und auszubauen. So wurden die für die Lancierung von OptiClik® in den USA benötigten Produktionskapazitäten in Solothurn errichtet. Dabei wurde das Gebäude auf dem Ziegelmattareal mit insgesamt über 30 000 m<sup>2</sup> innert weniger Monate komplett saniert und für den Betrieb von über 45 Spritzgussmaschinen sowie 5 Montage- und Bedruckungsautomaten eingerichtet. Gleichzeitig wurden ein Management-Team aufgebaut und über 170 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Solothurn eingestellt.

### **Hohe Kurssteigerung seit dem IPO**

Einer der Hauptgründe für den Börsengang der Ypsomed Holding AG im September 2004 war der hohe Finanzbedarf für den weiteren Ausbau der Produktionsanlagen. Gleichzeitig sollte die langfristige Entwicklung und Unabhängigkeit der Ypsomed Gruppe sichergestellt werden. Die zur Zeichnung aufgelegten Aktien der Ypsomed Holding AG waren von institutionellen und privaten Anlegern stark nachgefragt. Die Emission wurde über ein Bookbuilding-Verfahren bei einem Ausgabepreis von CHF 68.00 pro Aktie über 7.6 mal gezeichnet. Seit dem ersten Handelstag am 22. September 2004, an welchem die Ypsomed-Titel bei CHF 73.00 pro Namenaktie eröffneten, stieg der Aktienkurs kontinuierlich.

## Ausblick

Mit dem erfolgreichen Börsengang verfügt die Ypsomed Gruppe über die finanzielle Stärke und Unabhängigkeit, um die sich bietenden Wachstumschancen gezielt nutzen zu können. Investitionen werden in Zukunft prioritär in eigene innovative Pen-Systeme, Autoinjektoren und Pen-Nadeln getätigt. Wir erwarten dadurch eine erhöhte Profitabilität bei einem Umsatzwachstum von zwischen 20% und 25% für das nächste Jahr. Das Ziel einer EBIT-Marge von etwas über 20% sollte dadurch innerhalb der nächsten 12 Monate erreicht werden können. Ypsomed wird von der Markteinführung von OptiClik®, dem weiteren Ausbau von OptiSet® und dem Wachstum bei den anderen Therapiegebieten deutlich profitieren und deshalb im Geschäft mit Pen-Systemen und Pen-Nadeln weiter stark wachsen. Die zur Zeit vorliegenden Kundenprognosen bestätigen diese Einschätzung, so dass die Produktionskapazitäten in Solothurn und teilweise in Burgdorf weiter ausgebaut werden müssen. Dies wird Investitionen von rund CHF 70 Mio. im Geschäftsjahr 2005/06 und von rund CHF 50 Mio. im übernächsten Geschäftsjahr auslösen. In den kommenden Monaten stehen einige wichtige Entscheide im Zusammenhang mit der Lancierung neuer Pen-Systeme an. Innerhalb der Ypsomed Gruppe laufen zahlreiche Forschungs- und Entwicklungsprojekte sowie Kunden-Projekte. Letztere betreffen sowohl bestehende Applikationen wie auch Pen-Systeme für neue Medikamente. Dabei handelt es sich neben wieder verwendbaren Pen-Systemen auch um Autoinjektoren und Einweg-Pen-Systeme, welche teilweise zu einem bedeutenden Produktionsvolumen führen könnten.

Insgesamt sind wir mit Blick auf das weitere Umsatzwachstum und die Steigerung der Profitabilität der Ypsomed Gruppe sehr zuversichtlich. Die Realisierung der Expansionspläne ist allerdings technisch und organisatorisch anspruchsvoll und verlangt den vollen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch der Lieferanten und Partner. Wir freuen uns, diese Herausforderungen gemeinsam anzugehen, und sind von unserem zukünftigen Erfolg überzeugt.

## Dank

Der Erfolg von Ypsomed wird wesentlich durch das überdurchschnittliche Engagement der Mitarbeitenden ermöglicht. Ein grosses Dankeschön geht deshalb an alle unsere geschätzten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unseren Kunden, Partnern und Aktionären möchten wir für ihre Loyalität und das Vertrauen danken, das sie uns entgegenbringen.

Willy Michel  
Präsident des Verwaltungsrates

Matthew Robin  
CEO





**YPSOMED KONZENTRIERT SICH AUF KLAR ABGRENZ-  
BARE KERNMÄRKTE. MIT INNOVATIVEN GERÄTEN  
UND SYSTEMEN FÜR DIE SELBSTVERABREICHUNG VON  
MEDIKAMENTEN BIETET YPSOMED SOWOHL KUNDEN  
ALS AUCH PATIENTEN UMFANGREICHEN NUTZEN.**



YPSOMED VERFÜGT ÜBER EINE SOLIDE BASIS, DIE IM GESCHÄFTSJAHR 2004/05 WEITER GESTÄRKT WERDEN KONNTE. ES GELANG, DIE AKTIVITÄTEN GEZIELT AUSZUBAUEN UND DIE 1986 BEGONNENE ERFOLGSGESCHICHTE FORTZUSETZEN.

Ypsomed war eines der beiden Standbeine der renommierten Disetronic-Gruppe, bis deren Infusionsteil sowie die kontinuierliche Glukosemessung (GlucOnline) im April 2003 an die Roche Holding verkauft wurden. Gleichzeitig wurde der Geschäftsbereich Injektionssysteme unter dem Namen Ypsomed verselbstständigt. Heute ist die Ypsomed Gruppe die führende unabhängige Entwicklerin und Herstellerin von kundenspezifischen Injektions-Pens für Diabetes-, Wachstumshormon- oder Infertilitätstherapien sowie für weitere Indikationen. Erfolgreiche Pharma- und Biotechfirmen wie sanofi-aventis, Genentech, Lilly, Pfizer, Roche und Serono gehören zu den überwiegend langjährigen Kunden der Ypsomed.

### **Meilenstein Börsengang**

Um das sehr hohe Wachstum zu bewältigen, sind laufend umfangreiche Investitionen in die Produktionsanlagen in der Schweiz und in die technologische Weiterentwicklung der Produkte zu tätigen. Diese Investitionen wären nicht alleine aus den freien Mitteln der Gesellschaft sichergestellt gewesen. Deshalb wurden im Jahr 2004 verschiedene Finanzierungsalternativen geprüft, wobei der Finanzbedarf der Ypsomed nach Möglichkeit mit Eigen-



kapital gedeckt werden sollte. Die allgemeine Expansion der Ypsomed Gruppe wurde hauptsächlich durch Willy Michel, Pharma-Partner und zusätzlich mit einem Wandeldarlehen von CHF 10 Mio. von der BVgroup Private Equity finanziert. Als Hauptmassnahme wurde der Börsengang an der SWX Swiss Exchange für Herbst 2004 geplant und erfolgreich durchgeführt.

Für den Börsengang wurde die Bank Credit Suisse First Boston als globaler Manager und Bookrunner beauftragt, während die Berner Kantonalbank, Bank Sarasin und Lombard Odier Darier Hentsch als Co-Manager fungierten. Die starke Nachfrage kam sowohl von institutionellen wie auch von privaten Investoren, vornehmlich aus der Schweiz.

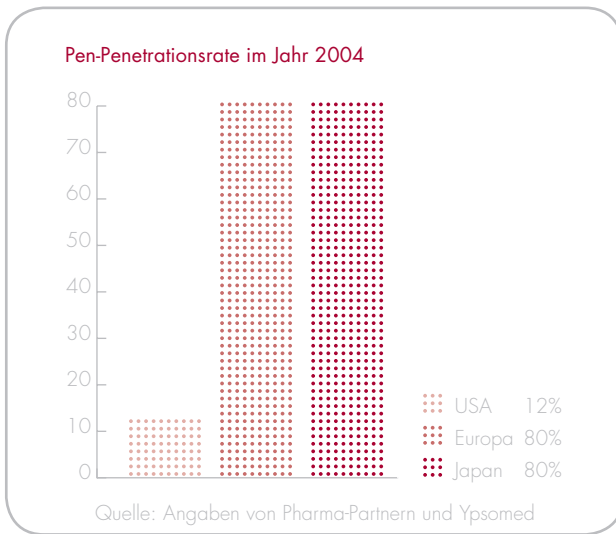
Seit dem ersten Handelstag am 22. September 2004, an welchem die Ypsomed-Titel bei CHF 73.00 pro Namenaktie eröffneten, stieg der Aktienkurs kontinuierlich an. Per Ende des Kalenderjahres lag der Aktienkurs bereits bei CHF 97.00 und am 31. März 2005, zum Ende des Geschäftsjahres 2004/05 der Ypsomed Holding AG, notierte die Aktie bei CHF 124.00. Dies entspricht einer Zunahme von 82% im Vergleich zum Ausgabepreis von CHF 68.00. Damit war der Börsengang der

Ypsomed das mit Abstand erfolgreichste der vier IPOs im Jahr 2004 an der SWX Swiss Exchange.

Seit dem Börsengang hat sich die Zahl der Ypsomed-Aktionäre stetig erhöht. Per Ende März 2005 waren insgesamt 4947 Aktionärinnen und Aktionäre im Aktienregister eingetragen. Von den eingetragenen Aktionären haben 87.1% ihren Wohnsitz in der Schweiz. Die Aktien der Ypsomed Holding AG befinden sich somit nicht nur bei grossen institutionellen Investoren, sondern vor allem auch bei privaten Anlegern. Damit wurde ein weiteres wichtiges Ziel der Firma und von Willy Michel, welcher mit 8.0 Mio. Aktien (71,1%) weiterhin Mehrheitsaktionär ist, erreicht.

### **Strategisch gut positioniert**

Ypsomed will ihre führende Stellung nicht nur halten, sondern weiter ausbauen. Dabei spielen sowohl die langjährigen Partnerschaften mit Pharma- und Biotechunternehmen als auch eigene Stärken eine wichtige Rolle. Ypsomed verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung und ist bekannt für die kontinuierlich hohe Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit der angebotenen Produkte sowie für ihre ausgewiesene Diabetes-Kompetenz. Dank einer breiten Tech-



nologieplattform mit über 150 Patentfamilien gilt Ypsomed als Technologie- und Innovations-Leader der Branche.

### Technologieführerschaft und hohe Eintrittsbarrieren

Neben Novo Nordisk und Lilly, welche Pen-Systeme ausschliesslich für eigene Medikamente herstellen, ist Ypsomed mit Abstand der grösste Hersteller von Injektionssystemen. Es gibt mehrere Gründe, warum es Ypsomed gelungen ist, gegenüber kleineren Konkurrenten eine führende Stellung einzunehmen. Zum einen schränken umfangreiche Patente der drei führenden Anbieter, Novo Nordisk, Lilly und Ypsomed, die Möglichkeiten bestehender und potenzieller Konkurrenten erheblich ein. Zum anderen dauern Entwicklungsprojekte in Zusammenarbeit mit den Kunden in der Regel mehrere Jahre und erfordern eine grosse Engineering-Kompetenz.

Um die hohen Anforderungen der zahlreichen Entwicklungsprojekte mit Pharma-Kunden termingerecht erfüllen zu können, hat Ypsomed im vergangenen Geschäftsjahr den Personalbestand im Bereich Forschung & Entwicklung von 50 auf 64 Mitarbeiter erhöht. Angesichts der vollen Pipeline ist in den nächsten

12 Monaten mit einem erneuten Ausbau des F&E-Personals um weitere 30% zu rechnen. Neben den kundenspezifischen Projekten wird an der Entwicklung von mehreren innovativen Plattformtechnologien gearbeitet, welche für disposable und reusable Pens sowie für Autoinjektoren verwendet werden können. Einige dieser Technologien werden bereits im laufenden Geschäftsjahr für Kundenprojekte zur Verfügung stehen.

Die Herstellung von Pen-Systemen in grossen Mengen erfordert hohe Investitionen in Produktionsanlagen, sowohl bei Ypsomed wie auch beim Pharma-Kunden selbst (z.B. für spezifische Medikamentenabfüll- und Verpackungsanlagen). Da die Medikamente und die Injektionssysteme meist gemeinsam zugelassen werden, entsteht über die Entwicklungszusammenarbeit hinaus eine enge Partnerschaft zwischen Ypsomed und ihren Kunden. Besonders wichtig sind Aspekte in den Bereichen Regulierung, Qualitätssicherung, Logistik und just-in-time Produktion.



Um die besonderen Anforderungen im Bereich Medizinaltechnik und die kundenspezifischen Ansprüche der Pharma-Partner zeitgerecht, in konstanter Qualität und mit einer hohen Zuverlässigkeit erfüllen zu können, braucht es jahrelange Erfahrung, eine gut abgestimmte Organisation, das Know-how und die Flexibilität jedes einzelnen Mitarbeiters. Dies sind die Stärken der Ypsomed, welche unsere Kunden schätzen und auf die sie vertrauen. Ypsomed strebt diese «Exzellenz» aktiv und kontinuierlich an und wird so zum entscheidenden Partner für die erfolgreiche Lancierung neuer Medikamente zur Selbstinjektion.

### **Klare Vision**

Ypsomed baut also auf einem soliden Fundament auf und strebt durch Offenheit und Einsatz der Mitarbeitenden nach Perfektion für die Kunden im klar definierten Kerngeschäft. Diese strategischen Gedanken werden durch eine neue Skulptur am Haupteingang in Burgdorf versinnbildlicht. Sie zeigt Mitarbeitenden und Besuchern exemplarisch auf, welchen Weg Ypsomed beschreiten will. Damit wird auch die Ypsomed-Vision greifbar: mit innovativen Geräten und Systemen für die Selbstinjektion von Medikamenten massgeblich zum Therapieerfolg beizutragen und so die Lebensqualität der Menschen zu verbessern.

### **Langjährige Partnerschaften mit Pharma-Kunden**

Ypsomed basiert im Bereich Injektionssysteme auf langjährigen Partnerschaften. Diese beginnen bereits frühzeitig bei der gemeinsamen Entwicklung von Injektionssystemen und dauern von der Lancierung im Markt meist über die ganze Lebensdauer eines bestimmten Medikamentes. Bei Einweg-Pen-Systemen erfolgt sogar die Zulassung des Medikamentes nur zusammen mit dem Pen, wobei dieser im regulatorischen Sinn als Verpackung («primary packaging») gilt.

Ypsomed verkauft ihre Pen-Systeme ausschliesslich über Pharma-Partner. Die Geschäftsbeziehung zwischen Ypsomed und ihren Pharma-Kunden wird in einzelnen Verträgen genau definiert. Diese Verträge werden meist über mehrere Jahre abgeschlossen und gewährleisten so die gegenseitige Interessenwahrung und langfristige Kooperation. Im letzten Jahr konnten wiederum zahlreiche wichtige Verträge für mehrere Jahre unterzeichnet werden, so auch mit dem grössten Kunden sanofi-aventis.

### **Effektives Key Account Management**

Für Kunden ist es wichtig, die Ansprechpartner innerhalb der Ypsomed genau zu kennen. Ypsomed organisiert sich deshalb im Bereich Marketing & Verkauf nach dem Key Account Management-Prinzip, um den Service und Support für die einzelnen Kunden rasch und effizient erbringen zu können. Die interne Koordination zwischen Marketing & Verkauf, Forschung & Entwicklung sowie Produktion, Logistik und Qualitätsmanagement ist eine grosse Herausforderung. Dies trifft sowohl für Neuentwicklungen wie auch für neue Pen-System-Generationen eines bestehenden, bereits lancierten Medikamentes zu. Zentral ist dabei die Industrialisierung der Entwicklung, so dass die Produktion rationell und möglichst einfach erfolgen kann.

### **Markteinführung des OptiClik®-Pens in den USA**

Die erfolgreiche Lancierung von OptiClik® für das langwirkende Insulin Lantus von sanofi-aventis ist ein wichtiger Meilenstein in der Unternehmensgeschichte der Ypsomed und wird wesentlich zum weiteren starken Wachstum beitragen. OptiClik® ist das erste und von Ypsomed patentierte «semi-disposable» Pen-System, welches die Vorteile von wieder verwendbaren Pen-Systemen und Einweg-Pens kombiniert. Das wieder verwendbare Steuermodul des OptiClik® verfügt über eine hohe Funktionalität mit einem grossen, gut lesbaren Elektronik-Display und einer erweiterten Dosierungsbandbreite von 1 bis 80 Insulineinheiten. Das Einweg-Modul mit der integrierten Insulinampulle kann mit einem einfachen «Klick» auf das Steuermodul aufgesetzt werden und vereinfacht damit die Bedienung für Patienten signifikant.

Mit dem OptiClik®-Pen konnte unserem Partner sanofi-aventis ein modernes und innovatives System für das erfolgreiche Lantus-Insulin zur Verfügung gestellt werden. Lantus von sanofi-aventis ist das führende langwirkende Insulin und wurde bisher im US-Markt lediglich in normalen Spritzen angeboten. Da die Pen-Penetrationsrate in den USA aus historischen Gründen (bisherige Marktdominanz von Lilly) ungewöhnlich niedrig ist, bietet dies entsprechend grosses Potenzial für ein innovatives Pen-System wie den OptiClik®. Ypsomed ist überzeugt, dass die Lancierung von OptiClik® im US-Markt eine Signalwirkung für die Umstellung der Insulinverabreichung von normalen Spritzen und Nadeln hin zu modernen Pen-Systemen und Pen-Nadeln haben wird. So ist zu erwarten, dass auch Novo Nordisk sein neues Insulin Levemir/Detemir nur in Pen-Systemen anbieten und Lilly/Amylin für Exenatide ebenfalls ausschliesslich Pens verwenden wird. Es zeigt sich einmal mehr das Phänomen, dass bestimmte Märkte für Ypsomed dann interessant werden, wenn sich die Konkurrenzsituation verschärft.

### **Markteinführung des Gonal-f®-Einweg-Pens für Serono**

Im April 2004 hat Serono nach einer mehrmonatigen Entwicklungsphase gemeinsam mit Ypsomed den Gonal-f®-Einweg-Pen zur Behandlung von Infertilität lanciert. Im Laufe des Jahres wurde dank der raschen Akzeptanz und den positiven Patientinnen-Reaktionen die Anzahl Länder, in denen der Gonal-f®-Einweg-Pen vertrieben wird, kontinuierlich erhöht. Die Nachfrage nach dem Gonal-f®-Pen von Serono war unerwartet gross, so dass die Produktionskapazitäten rasch angepasst werden mussten.

### **Kontinuierliches Wachstum in anderen Indikationsbereichen**

Das Wachstum mit Pen-Systemen in den anderen Indikationsbereichen wie beispielsweise in der Wachstumstherapie verlief im letzten Geschäftsjahr im Rahmen der Erwartungen. So beliefert Ypsomed heute drei der fünf grössten Anbieter von Wachstumshormonen (Genentech, Lilly und Pfizer).

### **Pen-Nadeln haben Zukunft**

Ypsomed ist heute der drittgrösste Hersteller von Pen-Nadeln (Penfine/Clickfine und Optifine) und will diesen Geschäftsbereich in Zukunft weiter ausbauen. Ziel ist die Erschliessung neuer Märkte in Europa und den USA auf der Basis von Kooperationen mit neuen Distributoren und/oder Pharma-Partnern. Eine besondere Bedeutung wird dem Aufbau neuer und dem Ausbau bestehender Kooperationen mit Pharma-Partnern zukommen, um Synergieeffekte bei der Vermarktung von Pens und Nadeln gezielt zu nutzen. Die Entwicklung bei Clickfine/Penfine-Nadeln verlief im letzten Geschäftsjahr erfreulich, insbesondere in Deutschland, Frankreich, der Schweiz sowie in England. Hier konnte ein Vertrag mit einem neuen Distributor abgeschlossen werden, welcher zu raschen Erfolgen führte.

### **Vertragsauflösung mit TheraSense**

Der von Disetronic beim Verkauf an Roche übernommene Vertrieb des Blutzucker-Messsystems FreeStyle wurde nach der Akquisition von TheraSense, der Herstellerin von FreeStyle, durch Abbott per Ende Juli 2004 eingestellt. Beim Blutzucker-Messgerät FreeStyle ist wegen der Vertragsauflösung mit TheraSense der Umsatz insgesamt geringer ausgefallen als im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2004/05 wurde ein Umsatz von CHF 20.7 Mio. erwirtschaftet, und gleichzeitig wurde mit Abbott eine einmalige Entschädigungszahlung vereinbart.

### **Wachsendes Diabetes-Direktgeschäft**

Das erfolgreiche Diabetes-Direktgeschäft in Deutschland (DiaExpert) erzielte in der Berichtsperiode ein substanzielles Umsatzwachstum. Mit DiaExpert erhalten DiaExpert-Kunden ihre Bestellungen, welche sie bis 12:00 Uhr per Telefon, Fax oder online aufgeben können, in der Regel am nächsten Tag direkt nach Hause geliefert. Das Direktgeschäft erhöht die Diabetes-Kompetenz von Ypsomed und ermöglicht ihr den direkten Marktzugang. Das Direktgeschäft wird angesichts des erhöhten Kostendrucks und im Sinne eines verbesserten Kunden-Services an Bedeutung gewinnen. Ypsomed wird deshalb den DiaExpert Direktvertrieb in Deutschland weiter ausbauen und prüft aktiv Möglichkeiten für einen Patientendirektvertrieb in anderen europäischen Ländern, um die Nähe zum Kunden zu verbessern. Bereits heute bestehen in Deutschland direkte oder indirekte Kontakte zu ca. 450.000 insulinbehandelten Patienten.

### **Neuausrichtung der Europa-Organisation**

Im Rahmen der strategischen Entscheidung für eine Fokussierung auf Pen-Systeme und Pen-Nadeln wurden die Aktivitäten in den europäischen Tochtergesellschaften analysiert und neu definiert. Der europäische Vertrieb wurde neu auf Pen-Nadeln ausgerichtet, und in Deutschland wird das Diabetes-Direktgeschäft über DiaExpert zusätzlich verstärkt.

Insgesamt stehen in den Ländergesellschaften, per 31. März 2005, 28 Personen in gekündigtem Arbeitsverhältnis. Gleichzeitig wurden aber im Marketing und Vertrieb für Pen-Nadeln in Europa verantwortungsvolle Positionen aufgebaut.

### **Massiver Ausbau der Produktionskapazitäten**

Wegen der Lancierung von OptiClik® und dem starken Wachstum bei bestehenden Injektionssystemen wurden die Produktionskapazitäten massiv ausgebaut. Da am Standort Burgdorf die Möglichkeiten für die Rekrutierung weiterer geeigneter Mitarbeiter für einen Ausbau der Produktionsflächen begrenzt waren, wurde in Solothurn ein zweiter Produktionsstandort aufgebaut.

In klar definierten internen Projekten wurden ab Januar 2004 die Produktionskapazitäten in Solothurn gezielt in drei Stufen erweitert. Um über genügend Produktionsflächen für den OptiClik® und den zweiten Produktionsstandort für OptiSet® zu verfügen, mussten zusätzliche Gebäude gekauft und umgebaut werden. Eine besonders heikle Aufgabe war die rechtzeitige Beschaffung und Inbetriebnahme aller notwendigen Spritzgussmaschinen und Werkzeuge sowie der zum Teil äusserst komplexen Handling- und Montageautomaten.

Auf Grund der starken Nachfrage unserer Pharma-Kunden und wegen der Lancierung von neuen Pen-Systemen werden die Produktionskapazitäten auch im Geschäftsjahr 2005/06 erneut stark erhöht. Zusätzlich ist ein deutlicher Ausbau der Kanülenfertigung in Solothurn geplant. Eine weitere Herausforderung im neuen Geschäftsjahr wird die Industrialisierung neuer Pen-Systeme sein, da diese auf teilweise neuen Technologie-Plattformen aufbauen. Die gleichzeitige Gewährleistung einer hohen Liefersicherheit und einer effizienten Produktion wird daher zusätzliche Ressourcen erfordern.

### **Zahlreiche Fachspezialisten rekrutiert**

Eine grosse Herausforderung war die Rekrutierung von Spezialisten, denn das anspruchsvolle und komplexe Umfeld der Medizinaltechnik erfordert ausgewiesene Fachkräfte. Als wachsende und erfolgreiche Medizinaltechnik-Firma, die mit dem Börsengang zusätzliche Bekanntheit erlangte, gelang es, die meisten Positionen laufend zu besetzen und das neue Fachpersonal intern zu schulen.

Im Zuge der Expansion hat Ypsomed am Standort Solothurn in den letzten 18 Monaten mehr als 170 neue Stellen geschaffen. Während zu Beginn des Jahres 2004 lediglich 15 Mitarbeiter in Solothurn tätig waren, sind per Ende März 2005 rund 170 Personen rekrutiert worden. Bis Ende 2005 werden nochmals rund 30 neue Mitarbeiter eingestellt, so dass über 200 Mitarbeiter am neuen Standort Solothurn tätig sein werden.

Ebenfalls deutlich ausgebaut wurden die Bereiche Forschung & Entwicklung sowie Qualitätsmanagement und Regulatory Affairs. Mit dem starken Mitarbeiterwachstum wurde auch das Management gezielt erweitert.

### **Hohes Engagement der Mitarbeitenden**

Nur dank dem überdurchschnittlichen Einsatz der Projektteams, der beteiligten Mitarbeiter, aber auch der vielen externen Zulieferanten, konnte die ambitionöse Zeitplanung eingehalten werden. Ab Januar 2005 waren die benötigten Produktionsanlagen installiert, qualifiziert und validiert oder befanden sich bereits im produktiven Einsatz. Parallel zum Aufbau am Standort Solothurn wurde in Burgdorf unterstützend während sieben Tagen im 24 Stunden-Betrieb produziert. Damit war auch während der kritischen Ausbauphase die Liefersicherheit jederzeit gewährleistet.

Diese Sonderleistungen waren nur mit engagierten, flexiblen und hoch motivierten Mitarbeitern möglich. Zahlreiche Überstunden waren notwendig, um die gestellten Aufgaben termingerecht zu erledigen. Mit der Einführung der Jahresarbeitszeit per Januar 2005 will Ypsomed den Bedürfnissen der Mitarbeitenden entgegenkommen und ein fortschrittliches und flexibles Arbeitszeitmodell implementieren.

### **Aus- und Weiterbildung als Erfolgsfaktor**

Ypsomed misst der Aus- und Weiterbildung eine hohe Bedeutung zu. Das starke Mitarbeiterwachstum und die hohen Qualitätsansprüche erfordern dies. Bei Ypsomed gibt es deshalb seit November 2004 einen neuen Ausbildungsverantwortlichen, welcher die Aus- und Weiterbildung leitet und koordiniert. Damit soll die Aus- und Weiterbildung intern und extern noch professioneller durchgeführt werden.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Lehrlingsausbildung. Um auch in Zukunft über genügend qualifizierte Fachkräfte zu verfügen, will die Ypsomed mittelfristig den Lehrlingsbestand auf rund 5% erhöhen. Zudem wird im kommenden Geschäftsjahr ein Programm zur Gesundheitsförderung und Unfallverhütung gestartet.

### **Nachhaltig erfolgreich**

Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit sind wichtige Zielgrößen für die Ypsomed Gruppe und bedeutende Elemente in jedem Entscheidungsprozess. Bei Ypsomed wird diese Aufgabe durch den Umweltverantwortlichen wahrgenommen.

Grundsätzlich sind alle Produktionsprozesse der Ypsomed Gruppe umweltverträglich.

Im Spritzguss werden Kunststoffe verarbeitet, ohne dass schädliche Substanzen entweichen. Um Kunststoffabfälle möglichst zu vermeiden, sind die Werkzeuge mit moderner Heisskanaltechnik ausgerüstet, welche das direkte Anspritzen der Teile ermöglichen. Anfallende Kunststoffabfälle werden an die regionalen Kehrichtverbrennungsanlagen geliefert, wo sie als hochwertiger Brennstoff dienen, oder sie werden an Kunststoffverarbeiter vermittelt, welche daraus neue Produkte herstellen. Die Montageprozesse sind generell nicht umweltbelastend.

Die in der Kunststoffindustrie benötigten Kälteanlagen sind auf dem neuesten Stand der Technik. Sie arbeiten ohne ozonschädigende Substanzen und beziehen das benötigte Kühlwasser aus dem Grundwasser, ohne es zu verschmutzen (in Burgdorf), oder funktionieren als geschlossene Systeme (in Solothurn). Es wird kein Wasser aus dem Trinkwassernetz bezogen.

Ypsomed führt die Sponsoring-Tradition von Disetronic fort und unterstützt Projekte in den Bereichen Soziales, Kultur, Fachausbildungen und Breitensport. Jährlich wird ca. 1% des konsolidierten Reingewinns durch den Verwaltungsrat für Sponsoring in den genannten Bereichen bewilligt.

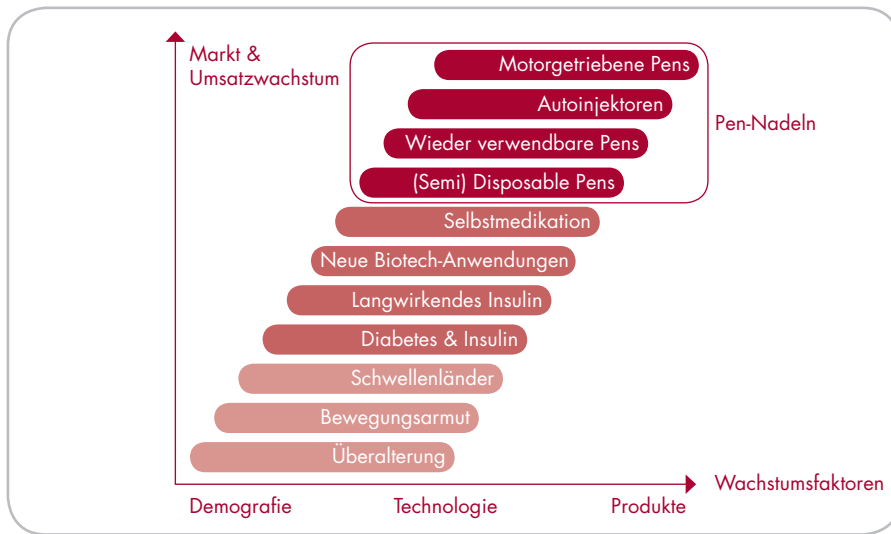


# GROWTH



**YPSOMED PROFITIERT VON EINEM ZUNEHMENDEN TREND ZU MEDIKAMENTEN, DIE VON PATIENTEN SELBER VERABREICHT WERDEN KÖNNEN. DESHALB SIND ZAHLREICHE THERAPIEGEBIETE FÜR DEN EINSATZ VON PENS PRÄDESTINIERT.**

## YPSOMED BLEIBT AUF WACHSTUMSKURS



DIE GUTE AUFTRAGSLAGE UND MEHRERE NACHHALTIGE WACHSTUMSFAKTOREN FÜHRTE ZU ÜBERPROPORTIONALEM WACHSTUM VON UMSATZ UND GEWINN. DIES WIRD SICH AUCH IM LAUFENDEN GESCHÄFTSJAHR FORTSETZEN.

Im Geschäftsjahr 2004/05 hat sich die Ypsomed Gruppe sehr erfolgreich entwickelt. Sowohl der Umsatz wie auch die Profitabilität wurden weiter gesteigert. Auf Grund der vorliegenden Kundenprognosen erwarten wir für das Geschäftsjahr 2005/06 ein Umsatzwachstum von 20% bis 25%. Innerhalb der nächsten 12 Monate sollte eine EBIT-Marge von über 20% erreicht werden. Die Erweiterung der Produktionskapazitäten in Solothurn und teilweise auch in Burgdorf wird im Geschäftsjahr 2005/06 Investitionen von insgesamt rund CHF 70 Mio. und im übernächsten Geschäftsjahr von rund CHF 50 Mio. erfordern. Durch den Börsengang verfügt die Ypsomed Gruppe über die notwendigen Mittel, um das hohe Wachstumstempo und die dafür notwendigen Expansionen zu finanzieren. Ypsomed kann so langfristig unabhängig bleiben und unternehmerisch agieren.

### Attraktive Projekt-Pipeline

Investitionen werden in Zukunft prioritär in eigene, innovative Pen-Systeme, Autoinjektoren und Pen-Nadeln getätigt. Ypsomed wird dabei von der zunehmenden Marktdurchdringung der OptiClik®-Pens, dem Ausbau von OptiSet® und dem Wachstum in den anderen Therapiegebieten deutlich profitieren und



deshalb im Markt für Pens weiter stark wachsen. Aber auch im Vertrieb der selber hergestellten Pen-Nadeln bestehen auf Grund der zunehmenden Penetrationsrate von Pen-Systemen und Autoinjektoren beträchtliche Wachstumspotenziale, insbesondere im US-Markt. Zudem stehen in den nächsten Monaten einige wichtige Entscheide im Zusammenhang mit der Lancierung neuer Pen-Systeme an. Die Ypsomed Gruppe betreibt zur Zeit zahlreiche Forschungs- und Entwicklungsprojekte sowie Kunden-Projekte. Kunden-Projekte betreffen sowohl bestehende Applikationen wie auch Pen-Systeme für neue Medikamente. Dabei handelt es sich neben wieder verwendbaren Pens auch um Autoinjektoren und Einweg-Pen-Systeme, welche teilweise zu einem bedeutenden Produktionsvolumen führen könnten.

### **Nachhaltige Wachstumsfaktoren**

Das starke Umsatzwachstum der Ypsomed basiert auf einer breiten Palette innovativer Produkte. Der Erfolg beruht auf einer Reihe von Wachstumsfaktoren, die sich einerseits aus der demografischen Entwicklung ergeben und andererseits durch neue Technologien, speziell die Biotechnologie, begründet sind.

Die Überalterung der Bevölkerung und die zunehmende Bewegungsarmut führen zu einer ganzen Reihe schwerwiegender Stoffwechselerkrankungen, wobei Diabetes zu den bekanntesten gehört. Diabetes nimmt nicht nur in industrialisierten Ländern rapide zu, sondern verbreitet sich zunehmend auch in Schwellen- und Entwicklungsländern. Insbesondere Indien, China und zahlreiche weitere asiatische Länder sind davon betroffen und brauchen vermehrt Insulin. Die Anzahl Diabetiker wächst weltweit mit rund 3% pro Jahr, wobei das Wachstum im Insulinmarkt über 10% liegt.

Um die wachsenden Bedürfnisse abzudecken, erforscht die Pharma- und Biotechindustrie laufend neue Substanzen und bringt neue Medikamente auf den Markt, die wegen ihrer molekularen Struktur nur noch mittels Injektion verabreicht werden können. Ypsomed profitiert dabei besonders stark vom grossen

## YPSOMED BLEIBT AUF WACHSTUMSKURS



Erfolg, den sanofi-aventis mit Lantus hat, dem inzwischen weltweit führenden langwirkenden Insulin. Allein im Kalenderjahr 2004 stieg der Umsatz von sanofi-aventis mit Lantus um 79.7%.

Um die Akzeptanz bei den Patienten und damit den Therapieerfolg zu erhöhen, setzen Pharmafirmen deshalb vermehrt auf innovative Injektionssysteme wie Einweg-Pens, semi-disposable Pens oder Autoinjektoren. Solche modernen und benutzerfreundlichen Systeme bringen den Patienten mehr Flexibilität und Lebensqualität. Sie erlauben die Selbstmedikation, was auch – angesichts des zunehmenden Kostendrucks im Gesundheitswesen – volkswirtschaftlich wünschenswert ist. Innovative Injektionssysteme bieten aber auch Marketing-Vorteile für Pharmafirmen, etwa als Differenzierungsinstrument oder im Rahmen eines modernen Life-Cycle-Managements.

Sowohl die demografischen wie auch die technologieinduzierten Trends bestätigen sich seit mehreren Jahren und werden sich auch in Zukunft nachhaltig fortsetzen respektive sogar noch akzentuieren. Ypsomed ist mit ihren Stärken ausgezeichnet positioniert, um von diesen nachhaltigen Wachstumsfaktoren überdurchschnittlich profitieren zu können.



### **Rasches Wachstum bringt Herausforderungen mit sich**

Insgesamt ist die Ypsomed Gruppe in Bezug auf das weitere Umsatzwachstum und die Steigerung der Profitabilität sehr zuversichtlich. Die Realisierung der Expansionspläne ist allerdings technisch, organisatorisch und personell anspruchsvoll. Neben der rechtzeitigen Beschaffung komplexer Anlagen, Werkzeuge, Maschinen und Montageautomaten muss auch deren organisatorische Integration in bestehende Arbeitsabläufe sichergestellt werden. Gleichzeitig gilt es die notwendigen personellen Ressourcen weiter aufzubauen und zu schulen. Damit wird im kommenden Geschäftsjahr der Personalgewinnung erneut eine grosse Bedeutung zukommen. Aber auch der Personalerhaltung und -schulung wird in Zukunft noch grössere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Zusammen mit den einzelnen Bereichen werden die notwendigen Aktivitäten definiert und umgesetzt, um die Mitarbeitenden längerfristig zu engagieren. Das starke Wachstum verlangt deshalb insbesondere Ausbildungsschwerpunkte im Bereich Führung, Arbeitsorganisation und «Train-the-Trainers».

Obwohl bestimmte Risiken nie ganz ausgeschlossen werden können, ist Ypsomed vom zukünftigen Erfolg überzeugt. Das Unternehmen ist hervorragend positioniert, um die sich bietenden Wachstumspotenziale erfolgreich zu nutzen. Die anstehenden Expansionen verlangen erneut den vollen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Lieferanten und Pharma-Partner. Ypsomed hat in der Vergangenheit mehrfach bewiesen, dass sie hohe Anforderungen zu erfüllen vermag, und ist deshalb zuversichtlich, auch künftig die eigenen Erwartungen erfüllen zu können.



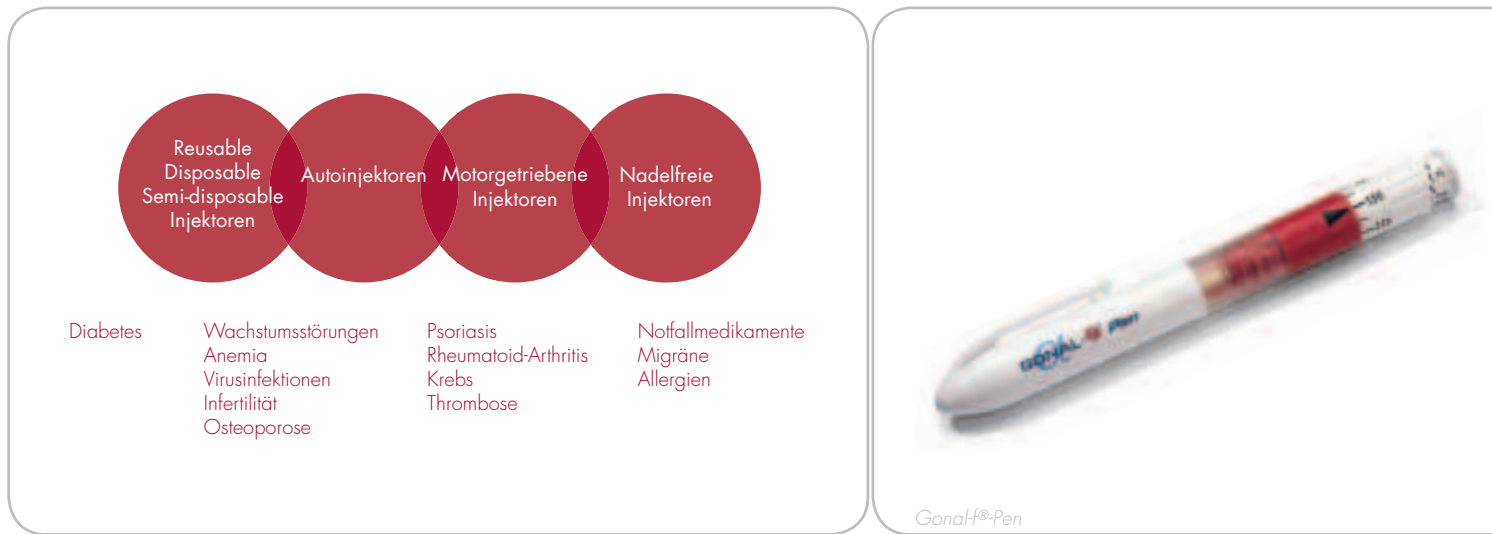
# INNOVATION



ON

**YPSOMED IST TECHNOLOGIE-LEADER IM BEREICH  
PEN-SYSTEME. DER STRATEGISCHEN ZUSAMMEN-  
ARBEIT MIT PHARMA- UND BIOTECHPARTNERN  
WIRD BEREITS IN EINEM FRÜHEN STADIUM GROSSE  
BEDEUTUNG BEIGEMESSEN.**

## LEADERPOSITION DANK INNOVATIVEN PRODUKTEN



SELF-CARE SOLUTIONS LIEGEN IM TREND. MIT INNOVATIVEN PEN-SYSTEMEN FÜR ZAHLREICHE THERAPIEGEBIETE IST YPSOMED HERVORRAGEND POSITIONIERT, UM DIE FÜHRENDE MARKTSTELLUNG ZU BEHAUPTEN.

### Pen-Systeme

#### Einweg-Pens

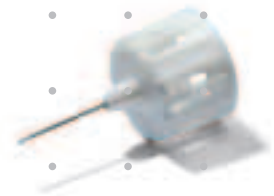
Der Einweg-Pen mit variabler Dosierung und DosisMemory®-Funktion wird entsorgt, nachdem die Ampulle aufgebraucht ist. Die Dosiswahl bleibt nach der Verabreichung erhalten und muss bei regelmässiger Injektion einer konstanten Menge nicht mehr neu eingestellt werden. Die Produktion und die Montage von Einweg-Pens sind automatisiert.

#### Wieder verwendbare Pens

Bei den wieder verwendbaren Pens wird die Ampulle, nachdem das Medikament ausgeschüttet worden ist, durch eine neue ersetzt. Das wieder verwendbare Steuerungsmodul verfügt über eine elektronische Anzeige für die exakte Medikamenten-Dosierung. In wieder verwendbaren Pens werden zwei Arten von Ampullen/Patronen verwendet: Einkammer-Patronen für flüssige Arzneimittel und Zweikammer-Patronen für lyophilisierte Präparate (pulverartig) inkl. dazugehörigem Lösungsmittel. Die Lebensdauer des wieder verwendbaren Steuerungsmoduls beträgt ungefähr 2 bis 3 Jahre.



OptiClik®-Pen



### Autoinjektoren

Bei den Autoinjektoren wird das Einstechen der Nadel und die Injektion des Medikamentes automatisch ausgelöst. Mit dem Autoinjektor wird somit die Hemmschwelle für die Injektion gesenkt und die Sicherheit des Injektionsgeräts erhöht. Vor und nach der Verabreichung ist die Nadel unsichtbar, da diese im Autoinjektorgehäuse gelagert ist. Somit wird ein unbeabsichtigtes Stechen mit bereits gebrauchten Nadeln verhindert. Autoinjektoren stellen das Gerät der Wahl für Einzeldosis-Formulierungen dar, die weniger häufig injiziert werden bzw. keine variable Dosierung erfordern. Der Injektor eignet sich auch sehr gut für Notfallmedikamente (z.B. bei Migräne oder anaphylaktischem Schock).

### Hauptanwendungsgebiete

#### Anämie (Blutarmut)

Anämie kann verschiedene Ursachen haben. Im Wesentlichen bedeutet Anämie, dass das Blut nicht genügend Sauerstoff transportiert. Zu den typischen Symptomen gehören Blässe, Müdigkeit, Atemlosigkeit und Palpitationen (unregelmässiger, beschleunigter oder verstärkter Herzschlag im Verhältnis zur geforderten Aktivität).

### Reco®-Pen

**Kunde:** Roche

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung

**Medikament:** NeoRecormon® (Epoetin beta, EPO)

**Inhalt Ampulle:** 1 ml Zweikammer-Patrone mit lyophilisiertem Epoetin beta inkl. Lösungsmittel

**Dosierung:** 25–500 µl pro Injektion, 3 x pro Woche

### Diabetes

Diabetes ist eine chronische Störung des Stoffwechsels infolge einer zu geringen Insulinproduktion im Körper oder einer eingeschränkten Sensitivität des Körpers auf vorhandenes Insulin. Der Blutzucker kann bei Personen mit Diabetes nicht mehr in der erforderlichen Masse von den Körperzellen aufgenommen werden, so dass sich zuviel Glukose im Blut befindet (Hyperglykämie/Überzuckerung), die dann teilweise über die Nieren ausgeschieden wird.

Bei Diabetes vom Typ 1 (auch insulinabhängiger oder juveniler Diabetes genannt) produziert der Körper nur noch wenig oder überhaupt kein Insulin mehr, da die meisten oder alle insulinproduzierenden Zellen in der Bauchspeicheldrüse auf Grund einer Auto-

## LEADERPOSITION DANK INNOVATIVEN PRODUKTEN

immunerkrankung, durch Viren ausgelöst, zerstört worden sind. Er bricht in der Regel in der Jugend aus und muss durch die regelmässige Verabreichung von Insulin behandelt werden. Der Diabetes vom Typ 1 macht etwa 10% aller Diabetesfälle aus und wird wegen seiner klaren Symptome meistens richtig erkannt und behandelt. Beim weitaus häufigeren Diabetes vom Typ 2 (auch Alters-Diabetes genannt) reicht die körpereigene Produktion von Insulin durch die Bauchspeicheldrüse nicht mehr aus.

Diabetes wird unter anderem durch Überernährung und Bewegungsmangel ausgelöst und deshalb häufig als Wohlstandskrankheit bezeichnet. Der Diabetes vom Typ 2 bricht in der Regel bei über 40-jährigen und übergewichtigen Personen aus 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 ist sich heute rund die Hälfte aller Personen mit Diabetes vom Typ 2 nicht bewusst, dass sie Diabetes hat. Wird Diabetes nicht erkannt oder nur ungenügend behandelt, so können schwer wiegende Folgeschäden unter anderem an den Nieren, Nerven, Augen oder Blutgefässen auftreten.

### OptiSet®

**Kunde:** sanofi-aventis

**Pen:** Einweg mit variabler Dosierung und Dosis-Memory®-Funktion

**Medikament:** Lantus® und Insuman®

**Inhalt Ampulle:** 3ml Insulin zu 100 IU/ml

**Dosierung:** 40 Insulineinheiten pro Injektion, einstellbar in Schritten von 2 Insulineinheiten.

### OptiPen® Pro

**Kunde:** sanofi-aventis

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung und schnellem Rückstellen der Gewindestange

**Medikament:** Lantus® und Insuman®

**Inhalt Ampulle:** 3ml Insulin zu 100 IU/ml

**Dosierung:** Zwei Typen von Pens mit Dosierschritten 1 IU (10 µl) bzw. 2 IU (20 µl) bis zu einer max. Dosis von 60 IU pro Injektion

### OptiPen®

**Kunde:** sanofi-aventis

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung

**Medikament:** Lantus® und Insuman®

**Inhalt Ampulle:** 3ml zu 100 IU/ml

**Dosierung:** Pen mit Dosierschritten von 1 IU (10 µl) und 2 IU (20 µl) bis zu einer max. Dosis von 60 IU pro Injektion

### OptiClik®

**Kunde:** sanofi-aventis

**Pen:** «semi-disposable», d.h. eine Kombination von wieder verwendbaren und Einweg-Pens.

**Medikament:** Lantus® (langwirkendes Insulin, wird in der Regel einmal täglich verabreicht)

**Inhalt Ampulle:** 3 ml 100 IU/ml

**Dosierung:** 1 IU bis max. 80 IU pro Injektion

### Hepatitis C

Hepatitis ist eine Entzündung der Leber, die vor allem durch ein Virus, das Hepatitis C-Virus (HCV), verursacht wird.

#### Roferon®-Pen

**Kunde:** Roche

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung

**Medikament:** Roferon®-A (Interferon-alpha)

**Inhalt Ampulle:** 0,6 ml-Ampulle

**Dosierung:** 16,7–300,6 µl pro Injektion

### Infertilität

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 bei Unfruchtbarkeit eingesetzt.

#### Gonal-f®-Pen

**Kunde:** Serono

**Pen:** Einweg

**Medikament:** Gonal-f®

**Inhalt Ampulle:** 3ml von 300, 450 oder 900 IU.

**Dosierung:** Dosierung in 37.5 IU Dosierschritten

### Osteoporose

Erkrankung des Skeletts mit Verminderung der Knochenmasse, die zu porösen Knochen mit erhöhtem Frakturrisiko führt. Osteoporose tritt häufig bei Frauen in der Postmenopause auf.

#### Preos®-Pen

**Kunde:** NPS Pharmaceuticals

**Pen:** Wieder verwendbar

### Wachstumshormon-Therapie

In Wachstumshormon-Therapien wird körpereigenes Hormon zur Behandlung von Wachstumsstörungen bei Jugendlichen eingesetzt.

#### Humatro-Pen®

**Kunde:** Eli Lilly

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung

**Medikament:** Humatrope® (lyophilisiertes Wachstumshormon)

**Inhalt Ampulle:** 3 ml

**Dosierung:** 40–800 µl pro Injektion

#### Genotropin®/Genotonorm®-Pen

**Kunde:** Pfizer

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung

**Medikament:** Genotropin®/Genotonorm®

**Inhalt Ampulle:** 1 ml Zweikammer-Patrone mit lyophilisiertem Genotropin inkl. Lösungsmittel

**Dosierung:** 15–500 µl pro Injektion

#### Nutropin AQ Pen®

**Kunde:** Genentech

**Pen:** Wieder verwendbar mit variabler Dosierung

**Medikament:** Nutropin AQ®

**Inhalt Ampulle:** 2 ml

**Dosierung:** 20–800 µl pro Injektion

#### Pen-Nadeln

Ypsomed produziert und vertreibt die Pen-Nadeln Penfine universal click/Clickfine universal und Optifine. Die Pen-Nadeln mit der einzigartigen Click-on-Funktion passen auf alle unsere eigenen sowie alle gängigen Konkurrenz-Pens auf dem Markt. Sie sind in den vier Längen 6 mm, 8 mm, 10 mm und 12 mm erhältlich.