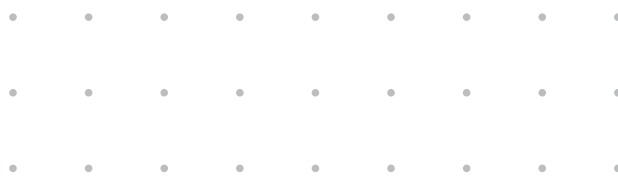


INHALTSVERZEICHNIS



Schlüsselzahlen und Kursentwicklung	Umschlag
Brief an die Aktionäre	2
Ypsomed im Geschäftsjahr 2005/06	8
Ypsotec AG – Spezialistin für Präzisionsdrehteile	20
Wachstumsmarkt Diabetes	22
Die Ypsomed Gruppe in Zahlen	28
Konzernrechnung	34
Fünfjahresübersicht	57
Einzelabschluss der Ypsomed Holding AG	58
Corporate Governance	62
Informationen für Investoren	76
Glossar	77

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Ypsomed Gruppe ist auf Erfolgskurs und hat die zu Beginn des Geschäftsjahres definierten Ziele erreicht oder teilweise sogar übertroffen. Besonders erfreulich war im Geschäftsjahr 2005/06 das starke Umsatzwachstum von 28.4%, wobei allein im Kerngeschäft mit Pen-Systemen und Pen-Nadeln der Umsatz um 44.7% gesteigert werden konnte. Wichtige Erfolgsfaktoren hierfür waren die stark gestiegene Nachfrage von sanofi-aventis für den Einweg-Pen OptiSet® und für den semi-disposable Pen OptiClik®, welcher für die Insuline Lantus und neuerdings auch für Apidra eingesetzt wird. Die Profitabilität konnte wie angekündigt verbessert werden. Die Bruttomarge erreichte 38.4% und die Betriebsgewinnmarge stieg auf 20.1%. Insgesamt resultierte ein Konzernergebnis von CHF 55.6 Mio., was einem Gewinn pro Aktie von CHF 4.95 entspricht. Die Ypsomed Gruppe hat im Geschäftsjahr 2005/06 206 Stellen geschaffen und beschäftigt heute 1139 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ypsomed ist es im Geschäftsjahr 2005/06 gelungen, ihre Position als weltweit führende, unabhängige Entwicklerin und Herstellerin von Injektionssystemen im Bereich Selbstmedikation zu festigen und weiter auszubauen.

Ypsomed profitiert vom Markterfolg von Lantus

Die langjährige Strategie der Ypsomed, sich als Technologie-Leaderin für innovative Injektionssysteme und als zuverlässige Herstellerin für Pharma-Partner zu etablieren, führt zu einem bisher ungeahnten und in diesem Ausmass auch nicht vorhersehbaren Wachstum. Ypsomed profitiert dabei ganz speziell von der seit 20 Jahren bestehenden Partnerschaft mit sanofi-aventis (vormals Aventis resp. Hoechst) und dem enormen Markterfolg von Lantus, dem führenden langwirkenden Insulin von sanofi-aventis. Der Umsatz von sanofi-aventis mit Lantus stieg im Jahr 2005 um 46% auf EUR 1.2 Milliarden, wovon 60% alleine in den USA erzielt wurden. In den USA benutzt nach Angaben von sanofi-aventis jeder dritte Diabetes-Patient, welcher neu von oraler Therapie auf Insulin wechselt, das langwirkende Insulin Lantus. Hauptvorteile von Lantus sind, dass es nur einmal pro Tag verabreicht werden muss und eine über den Tagesablauf hinweg regelmässige Insulin-Abgabe ermöglicht. Lantus gilt damit als ein für den Patienten sehr sicheres und zuverlässiges Produkt, welches zu einem frühzeitigen Wechsel auf Insulin beiträgt, um so die ernsthaften und kostspieligen Spätfolgen von Diabetes signifikant zu reduzieren.

Tiefe Pen-Penetrationsrate in den USA bietet Wachstumschancen

Trotz der Lancierung von OptiClik® im Januar 2005 wird Lantus in den USA immer noch überwiegend mit normalen Spritzen appliziert. Allgemein wird erwartet, dass sich die aktuell extrem tiefe Penetrationsrate bei Insulin-Pen-Systemen in den USA von derzeit rund 15% mit der Zeit an europäische Werte von rund 90% annähern wird. Jüngstes Beispiel hierfür ist die US-Lancierung von Apidra im OptiClik® Pen-System von Ypsomed. Das von sanofi-aventis entwickelte und vertriebene Apidra, ein kurzwirkendes Analog-Insulin, eignet sich für einen flexiblen und besonders rasch wirkenden Einsatz und lässt sich ideal mit dem langwirkenden Insulin Lantus kombinieren. OptiClik® ist ein von Ypsomed patentiertes Pen-System, welches die Vorteile von wieder verwendbaren Pens und Einweg-Pens kombiniert. Dank dem OptiClik® semi-disposable Pen-System von Ypsomed ist der Wechsel der unterschiedlichen Insulin-Kartuschen besonders einfach und kann mit demselben hochwertigen Dosierungs-Modul erfolgen.

Marktsegmentierung bei Injektionssystemen

Der Trend zur Selbstmedikation ist spürbar und nimmt deutlich zu. Pharma-Firmen setzen auf innovative Geräte und Systeme für die Selbstinjektion von Medikamenten, weil sie massgeblich zum Therapieerfolg beitragen und gleichzeitig eine höhere Lebensqualität der Patienten ermöglichen. Für den Markterfolg eines Medikamentes ist nicht nur dessen Wirksamkeit von Bedeutung, sondern auch der Einsatz von einfachen, schmerzfreien und psychologisch besser akzeptierten Injektionssystemen. Immer mehr wird erkannt, dass der sachgerechte Gebrauch bei den Anwendern zu höheren Therapieerfolgen führt. Pharma-Kunden beginnen deshalb, die unterschiedlichen Patientengruppen mit kundenspezifischen Injektionssystemen zu bedienen. Je nach Bedürfnis und Präferenz verlangen Patienten sogar unterschiedliche Systeme. Damit hält in der Selbstmedikation eine kundenspezifische Segmentierung Einzug, wie sie bei anderen Konsumgüterprodukten längst selbstverständlich ist. So bietet beispielsweise ein Mitbewerber heute schon seine unterschiedlichen Insuline in sechs verschiedenen Pen-Systemen an, wobei einige dieser Systeme bereits seit ca. 10 Jahren auf dem Markt sind.

Strategische Partnerschaft zwischen Ypsomed und sanofi-aventis

Vor diesem Hintergrund hat auch unser Hauptkunde sanofi-aventis entschieden, seine Insuline in Zukunft in weiteren Pen-Systemen anzubieten. Aus strategischen Gründen beabsichtigt sanofi-aventis, zusätzlich zu den von Ypsomed gelieferten Pen-Systemen auch einen eigenen Pen herzustellen. Dieser Pen soll als Ergänzung zu den bestehenden, von Ypsomed gelieferten Pen-Systemen in ausgewählten Märkten angeboten werden. Die langjährige und partnerschaftliche Zusammenarbeit von Ypsomed und sanofi-aventis wird fortgesetzt. Ypsomed ist und bleibt weiterhin eine wichtige strategische Partnerin und Lieferantin von sanofi-aventis.

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

Kundenbindung gestärkt

Die erfolgreichen Ypsomed Pen-Systeme OptiClik®, OptiSet® und OptiPen® Pro werden auch in Zukunft einen signifikanten Anteil der von sanofi-aventis ausgelieferten Pens ausmachen. Mit der weiteren Verbreitung des wieder verwendbaren Dosierungs-Moduls des semi-disposable Pen-Systems OptiClik® in den USA und in anderen Ländern wird weltweit eine zunehmend breitere Kundenbasis geschaffen, die ihr Insulin regelmässig und wiederkehrend im ergänzenden Einweg-Modul von Ypsomed beziehen wird. Mit dem semi-disposable Pen OptiClik® schafft Ypsomed eine wichtige, dauerhafte Kundenbindung. Auf Grund der derzeit vorliegenden Kundenprognosen wurden die Produktionskapazitäten für sanofi-aventis weiter ausgebaut und von sanofi-aventis mitfinanziert.

Chancen nutzen und Risiken vermeiden

Insgesamt sind wir von der Strategie der Ypsomed und unseren Stärken überzeugt. Wir sehen eine ganze Reihe von Chancen im Markt, die es mit innovativen Produkten und einer zuverlässigen, qualitativ hoch stehenden Produktion zu nutzen gilt. Risiken können aber naturgemäss nie ganz ausgeschlossen werden, aber sie können pro-aktiv erkannt und wenn immer möglich vermieden oder reduziert werden. Diese Führungsverantwortung zu übernehmen, ist Aufgabe des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung, aber auch jedes einzelnen Mitarbeitenden der Ypsomed. Für die Umsetzung braucht es einmal mehr den Willen zu Sonderleistungen und den vollen Einsatz aller Beteiligten.

Qualität und «Excellence» als strategische Priorität

Das starke Wachstum stellt hohe Anforderungen an das Management, die Mitarbeitenden, die Prozesse und die Organisation von Ypsomed. Es gilt, neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzuführen und zu schulen, neue Technologien und Prozesse zu definieren sowie bestehende Abläufe und Strukturen ständig zu verbessern. Qualität und das Streben nach «Excellence» sind von hoher strategischer Bedeutung und eine zwingende Voraussetzung für die Umsetzung der Strategie und der Wachstumspläne der Ypsomed. Die Verpflichtung zu Qualität und «Excellence» gilt nicht nur gegenüber unseren Kunden und Lieferanten, sondern auch innerhalb der eigenen Organisation zwischen den einzelnen Abteilungen. Um das starke Wachstum bewältigen zu können, haben der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung das Projekt YES (Ypsomed = Excellence x Spirit) initiiert. Ziel von YES ist die Verankerung der strategischen Ziele und deren Konkretisierung. Wir tun dies stufengerecht, und zwar im Hinblick auf die Umsetzung von konkreten Verbesserungsmaßnahmen zur Erreichung von «Excellence». Vor dem Hintergrund erfreulicher Finanzzahlen geht allzu leicht vergessen, welche enorme Anstrengungen hinter dem Erreichen dieser Zahlen stecken.

Mittelfristige Diversifikation innerhalb der Kernkompetenzen

Ypsomed wird ihre Strategie als Technologie-Leaderin im Bereich Selbstmedikation in Zukunft kontinuierlich fortsetzen. Dabei wird Diabetes auch künftig der mit Abstand wichtigste Hauptmarkt bleiben. Zum einen wächst Diabetes weltweit mit über 3% und nimmt schon fast epidemische Ausmasse an. Zum anderen wechseln Diabetes-Patienten immer häufiger und früher auf Insulin-Therapien, so dass der Teilmarkt Insulin auf die nächsten Jahre hinaus mit deutlich über 10% wachsen wird. Neben sanofi-aventis beliefert Ypsomed heute schon weitere Insulin-Anbieter mit innovativen Pen-Systemen, u. a. auch in China, einem wichtigen Zukunftsmarkt mit hoher Inlandnachfrage. Ypsomed will sich aber mittelfristig strategisch diversifizieren. Obwohl der Umsatzanteil von sanofi-aventis von derzeit über 60% wegen des enormen Markterfolgs von Lantus weiter ansteigen dürfte, will Ypsomed in Zukunft weitere Schlüsselkunden gewinnen und damit den Umsatz breiter abstützen. Diese Diversifikation wird innerhalb der Kernkompetenzen und mit grösster Sorgfalt erfolgen, denn es gilt die hohen Erwartungen an Umsatzwachstum und Profitabilität weiterhin zu erfüllen. Es wäre derzeit verfrüht, konkrete Aussagen machen zu wollen, aber der Verwaltungsrat und das Management sind bereits aktiv geworden und haben entsprechende Massnahmen ergriffen.

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

Innovative Selbstmedikation mit Wachstumspotenzial

Ein strategisch wichtiger Erfolgsfaktor für die Ypsomed Gruppe ist die Innovationskraft und die damit verbundenen Investitionen in Forschung & Entwicklung. Allein im letzten Geschäftsjahr hat die Ypsomed CHF 22.8 Mio. resp. 7.4% des Umsatzes in Forschung & Entwicklung investiert und beschäftigt aktuell 87 hoch qualifizierte Fachleute. Ypsomed verfolgt keine kurzfristig optimierten Zielsetzungen, sondern ist bestrebt, langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein. Ypsomed hat sich deshalb bereits vor Jahren entschieden, eigene Entwicklungsplattformen aufzubauen, und hat zu diesem Zweck beträchtliche Vorinvestitionen getätigt. Die innovativen und patentgeschützten Entwicklungen im Prototypenstadium für Pen-Systeme, Autoinjektoren und Pen-Nadeln stossen bei Pharma-Partnern auf grosses Interesse. Immer mehr setzen Pharma-Partner nicht nur auf innovative Wirkstoffe, sondern erkennen den Nutzen von geeigneten, kundenspezifischen Injektionssystemen. Nach aussen können die Projekte in der Pipeline aus Vertraulichkeitsgründen nicht immer offen gelegt werden.

Erfolg für alle Beteiligten

Der Erfolg und das Wachstum von Ypsomed bedeuten Erfolg und Wachstum für alle Beteiligten. Die innovativen Injektionssysteme der Ypsomed erlauben es unseren Kunden, ihre Medikamente sicherer und einfacher im Markt zu positionieren und damit Erfolg zu haben. Ganz speziell freut uns, dass die Ypsomed Gruppe zu denjenigen Firmen in der Schweiz gehört, die am meisten neue Arbeitsplätze geschaffen haben. Seit der Verselbständigung der Ypsomed im April 2003 hat sich die Anzahl Mitarbeitender im Unternehmen von 537 auf 1139 erhöht, was einen Anstieg von 112% bedeutet. Dies ist volkswirtschaftlich und für die Region bedeutend und wichtig für das Wirtschaftswachstum der Schweiz in einer zukunftsweisenden Branche der Medizinal-Technologie. Unsere Lieferanten und Partner profitieren von den hohen Investitionen der Ypsomed in Entwicklungen, Anlagen, Maschinen und Werkzeuge und konnten so ihrerseits neue Stellen schaffen.

Im letzten Geschäftsjahr stieg der Aktienkurs der Ypsomed-Titel um 73% von CHF 125.50 auf CHF 218.20. Seit dem ersten Handelstag am 22. September 2004, an welchem die Ypsomed-Titel bei CHF 73.– pro Namenaktie eröffneten, stieg der Aktienkurs kontinuierlich an und schloss am 31. März 2006 bei CHF 218.20 pro Aktie.

Vor dem Hintergrund des aktuellen Unternehmensgewinns von CHF 55.6 Mio. wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Nennwertrückzahlung in der Höhe von CHF 1.25 pro Aktie beantragen.

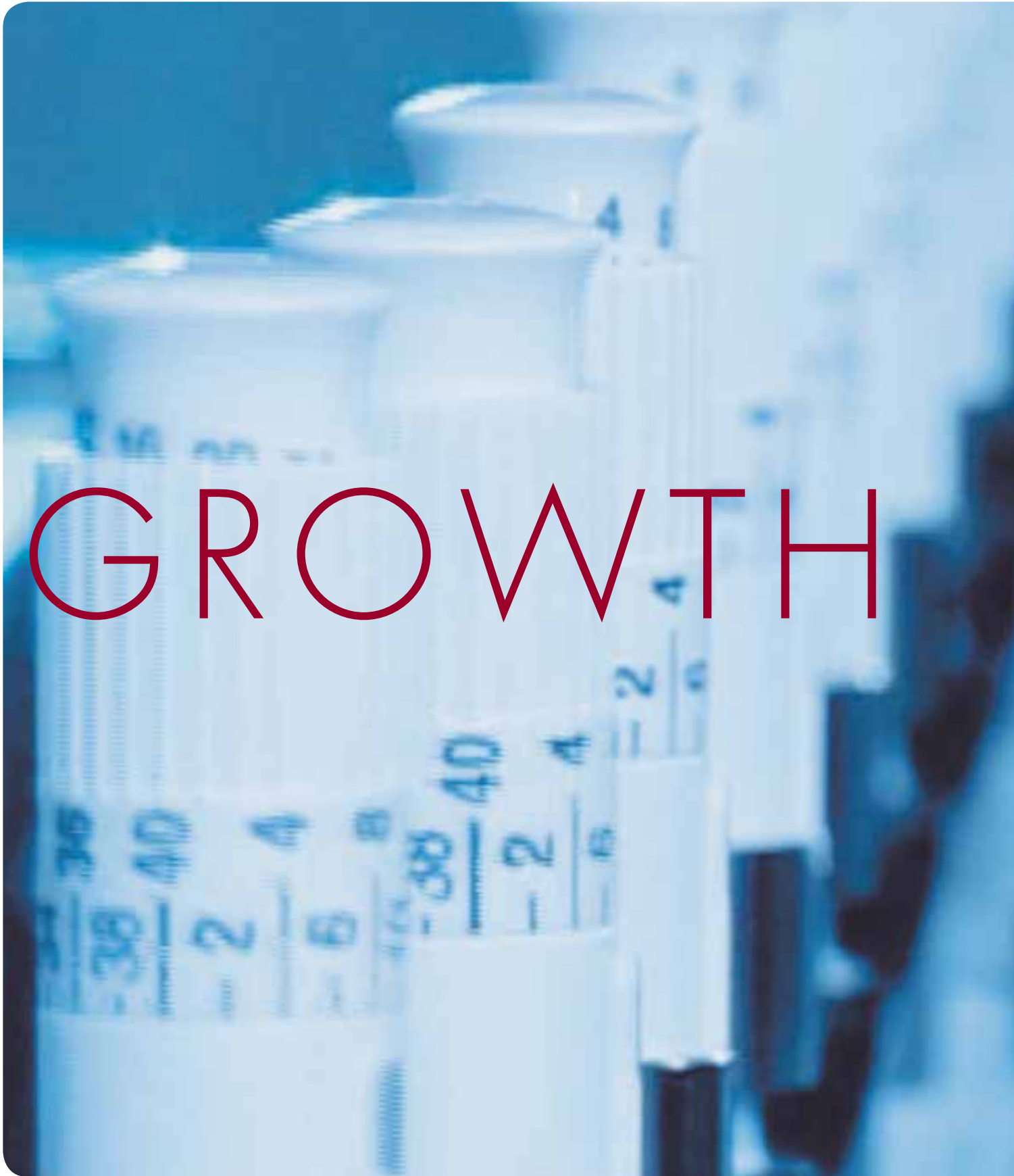
Dieser Erfolg ist nicht selbstverständlich, und alle Beteiligten haben dazu einen wichtigen Beitrag geleistet. Wir möchten uns deshalb an dieser Stelle bei Ihnen allen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, Kunden, Lieferanten und Partner sowie ganz besonders bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Wir werden weiterhin alles unternehmen, um in Zukunft eine Wertsteigerung zu Gunsten aller Beteiligten zu schaffen.



Willy Michel
Präsident des Verwaltungsrates



Matthew Robin
CEO

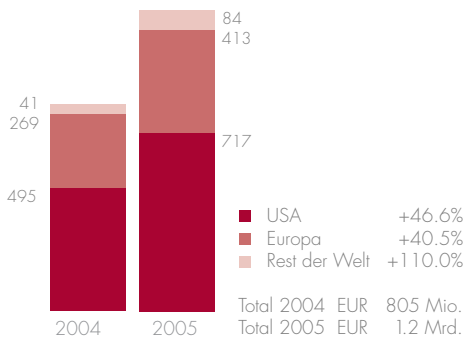


GROWTH



PARTNERSCHAFTLICHE STRATEGISCHE KUNDENBEZIEHUNGEN GEPAART MIT HOHER INNOVATIONSKRAFT BILDEN DIE GRUNDLAGE DES NACHHALTIGEN ERFOLGS VON YPSOMED.

Weltweiter Umsatz von Lantus®



Quelle: sanofi-aventis



DIE LANCIERUNG VON OPTICLIK®, DER WANDEL VON DER EINWEGSPRITZE ZUM INTELLIGENTEN INJEKTIONSSYSTEM SOWIE DIE STARK STEIGENDE NACHFRAGE NACH PEN-NADELN WERDEN DAS WACHSTUM VON YPSOMED AUCH IN ZUKUNFT PRÄGEN.

Umsatzwachstum von 44.7% im Kerngeschäft

Ypsomed erzielte im Geschäftsjahr 2005/06 einen konsolidierten Umsatz von CHF 310.6 Mio. Das Umsatzwachstum von 28.4% lag damit wie kommuniziert in der anvisierten – und im November 2005 nach oben revidierten – Bandbreite von 25% bis 30%. Besonders erfreulich war das Umsatzwachstum von 44.7% im Kerngeschäft mit Injektionssystemen, Pen-Nadeln und von Ypsotec gelieferten Produkten.

Das Geschäftsmodell der Ypsomed, welches auf Technologie-Leadership und langjährigen Partnerschaften mit Pharma-Kunden basiert, ist die Basis für unseren Erfolg. Die Zusammenarbeit mit den Pharma-Partnern beginnt bereits bei der Medikamentenentwicklung und reicht von der technischen Entwicklung hin zur Lancierung im Markt bis über die ganze Produktlebensdauer eines bestimmten Medikamentes. Die Injektionssysteme, welche Ypsomed entwickelt und herstellt, werden ausschliesslich über Pharma-Partner verkauft.

Der starke Umsatzanstieg in den letzten Jahren ist somit das Ergebnis von Partnerschaften, welche Ypsomed in den letzten 20 Jahren auf- und ausgebaut hat. Natürlich sind diese Ge-



schäftsbeziehungen zwischen der Ypsomed und ihren Pharma-Kunden in mehrjährigen Verträgen geregelt. Ebenso wichtig sind die gemeinsame, konstruktive Zusammenarbeit auf operativer Ebene und das über die Jahre aufgebaute gegenseitige Vertrauen. Neben Innovationskraft und kundenspezifischen Produkten sind hohe Qualität und Zuverlässigkeit im Bereich Produktion & Logistik wichtige Bausteine für den gemeinsamen Erfolg.

Markterfolg von Lantus, OptiSet® und OptiClik®

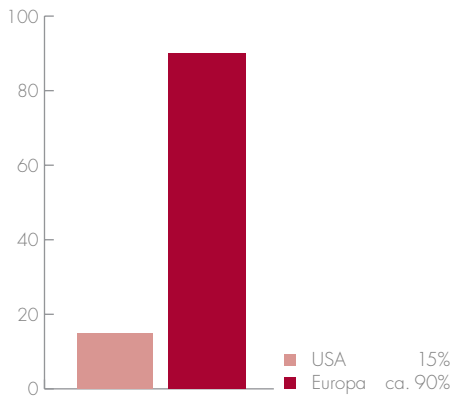
Die langjährige Partnerschaft mit sanofi-aventis ist ein zentraler Wachstumsfaktor für Ypsomed. Der enorme Markterfolg von Lantus ist in diesem Ausmass anfänglich weder von Ypsomed noch von sanofi-aventis selbst erwartet worden. Lantus wurde im Jahr 2000 zuerst in Deutschland und danach in den USA (2001), in England (2002) und Frankreich (2003) lanciert. Seither ist Lantus in über 70 Ländern sehr erfolgreich eingeführt worden. Lantus ist derzeit weltweit das bei Neueinstellungen von Patienten auf Insulin am häufigsten verkaufte Insulin. Der Umsatz von sanofi-aventis mit Lantus stieg im Jahr 2005 um 46% auf EUR 1.2 Milliarden, wovon 60% alleine in den USA erzielt wurden. In den USA benutzt nach An-

gaben von sanofi-aventis jeder dritte Diabetes-Patient, welcher neu von oraler Therapie auf Insulin wechselt, das langwirkende Insulin Lantus (siehe Grafik auf S. 12). Lantus ist heute eines der schnellst wachsenden Medikamente im Portfolio von sanofi-aventis und gehört nur 5 Jahre nach dem Initiaallaunch bereits zu den Blockbustern von sanofi-aventis. Experten schätzen denn auch das zukünftige Umsatzpotenzial von Lantus auf drei bis vier Milliarden Euro pro Jahr.

Da Lantus sowohl im neu entwickelten OptiClik® wie auch in den bereits seit Jahren verfügbaren OptiSet® und OptiPen® Pro vertrieben wird, wurden die entsprechenden Produktionskapazitäten bei Ypsomed stark ausgebaut.

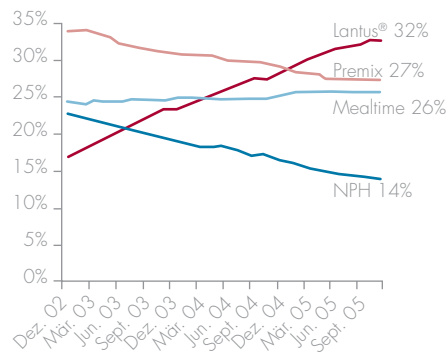
GESCHÄFTSJAHR 2005/06 UND AUSBLICK

Pen-Penetrationsrate im Jahr 2005



Quelle: Angaben von Pharma-Partnern und Ypsomed

Anteil Patienten nach Insulin-Typen in den USA



Quelle: sanofi-aventis

Erfolgreiche Lancierung von OptiClik®

Wie vor einem Jahr im Geschäftsbericht angekündigt, ist die erfolgreiche Lancierung des OptiClik® für das langwirkende Insulin Lantus von sanofi-aventis in der Unternehmensgeschichte der Ypsomed einer der wichtigsten Meilensteine, der wesentlich zum starken Wachstum der Ypsomed beitrug.

OptiClik® ist ein von Ypsomed patentiertes semi-disposable Pen-System, welches die Vorteile von wieder verwendbaren Pen-Systemen und Einweg-Pens kombiniert. Das wieder verwendbare Dosierungs-Modul des OptiClik® verfügt mit einem grossen, gut lesbaren Elektronik-Display und einer erweiterten Dosierungs-Bandbreite von 1 bis 80 Insulin-Einheiten über eine hohe Funktionalität. Das Einweg-Modul mit der integrierten Insulin-Ampulle kann mit einem einfachen «Klick» auf das Dosierungs- resp. Steuerungs-Modul aufgesetzt werden und vereinfacht damit die Bedienung für den Anwender signifikant.

Apidra mit OptiClik® lanciert

Damit eignet sich der OptiClik® nicht nur für den Gebrauch von Lantus, sondern auch für eine kombinierte Therapie mit einem kurzwirkenden Insulin. Das von sanofi-aventis

neu entwickelte kurzwirkende Insulin-Analog Apidra wurde in den USA mit dem OptiClik®-Pen-System von Ypsomed lanciert. Wie die verfügbaren Marktdaten zeigen, konnte sanofi-aventis den Marktanteil des langwirkenden Insulins Lantus im USA-Diabetesmarkt weiter erhöhen.

OptiClik® in den USA und Japan

Seit der offiziellen Lancierung im US-Markt gegen Ende Januar 2005 hat der OptiClik® – das weltweit einzige Pen-System seiner Art – bei einer breiten Kundenbasis rasch eine hohe Benutzerakzeptanz erreicht. Die technischen Probleme, welche im letzten Jahr bei vier Batches in Japan aufgetreten sind, führten zu einem teilweisen Unterbruch bei der Produktion einer OptiClik®-Baugruppe. Nach Lösung des produktionstechnischen Problems werden nun wieder alle Komponenten des OptiClik® produziert. Der OptiClik®-Pen wurde bereits mehrere hunderttausend Mal verkauft und soll nach den USA und Japan in weiteren Ländern eingeführt werden.



Ypsomed hat im Zusammenhang mit einer möglichen Patentverletzung durch den OptiClik®-Pen in den USA intern und extern Expertisen erstellen lassen, welche zum Schluss kamen, dass der OptiClik®-Pen von Ypsomed angebliche Patentansprüche von Novo Nordisk nicht verletzt. Ypsomed beurteilt deshalb die Vorwürfe von Novo Nordisk als unbegründet. Die Patentverletzungsklage hat keinen Einfluss auf die Produktion des OptiClik®-Pens.

Mehr Pen-Systeme im US-Markt

Die aus historischen Gründen tiefe Pen-Penetrationsrate in den USA (bisherige Marktdominanz von Lilly) von aktuell immer noch unter 15% wird sich in den nächsten Jahren auf ein europäisches Niveau von ca. 90% erhöhen. Wie erwartet bieten Eli Lilly und Amylin das im letzten Jahr lancierte Diabetes-Medikament Byetta (Exenatide) ausschliesslich in Pens an. Zudem hat Novo Nordisk angekündigt, ihr langwirkendes Insulin Levemir in den USA ebenfalls nur in Pen-Systemen anzubieten. In Kombination mit dem starken Markterfolg von Lantus bietet die tiefe Pen-Penetrationsrate in den USA ein Wachstumspotenzial für innovative Pen-Systeme. In den USA dürfte damit die Insulin-Verabreichung

nun definitiv von den heute überwiegenden normalen Einweg-Spritzen und Nadeln hin zu modernen Pen-Systemen und Pen-Nadeln wechseln.

Diabetes bleibt Hauptmarkt von Ypsomed

Diabetes und damit Insulin werden mittel- bis langfristig der Hauptmarkt von Ypsomed sein. Ypsomed will dabei nicht nur vom derzeitigen Erfolg mit den bestehenden Kernprodukten OptiClik®, OptiSet® und OptiPen® Pro profitieren, sondern hat ganz bewusst Produktentwicklungen im Bereich Diabetes und Insulin lanciert. Der hohen strategischen Bedeutung entsprechend wird das Thema Diabetes und Insulin-Therapie im Geschäftsbericht ab Seite 22 vertieft.

Biotechnologie braucht Injektionssysteme

Neben der heutigen Hauptanwendung Diabetes erachtet Ypsomed beispielsweise Anemia, Hepatitis, Hormontherapien, Infertilität, Osteoporose, Psoriasis, Rheumatoid-Arthritis, Thrombose oder Wachstumsstörungen als geeignete Therapiegebiete für Injektionssysteme. Die bei Pharma- und Biotechfirmen in der Pipeline befindlichen Substanzen sind biotechnisch hergestellt und müssen deshalb überwiegend injiziert werden. Der Bedarf an kundenspezifischen Injektionssystemen dürfte in Zukunft weiter zunehmen.

Innovative Einweg-Pen-Systeme und Autoinjektoren

In der Pipeline der Ypsomed befinden sich Ein- und Mehrweg-Pen-Systeme, Autoinjektoren, Pen-Nadeln und andere Technologien. Einweg-Pen-Systeme bieten für Pharma-Partner kompetitive Differenzierungsvorteile, höchste Dosierungspräzision und eine gegenüber Mehrweg-Pen-Systemen einfachere Logistik und geringeren Kundensupport. Einweg-Pen-Systeme eignen sich für wesentliche Bereiche der Insulinbehandlung und andere Behandlungen, die regelmässige Injektionen erfordern, und erleichtern Patienten die Handhabung und Compliance. Einweg-Autoinjektoren eignen sich besonders gut für Medikamente, welche weniger regelmässig appliziert werden müssen, oder für neue Depot-Formulierungen, einem zunehmend beobachteten Trend bei biotechnologisch hergestellten Medikamenten.

Einweg-Autoinjektoren sind besonders für die regelmässige Behandlung chronischer Autoimmunerkrankungen von Bedeutung, bei denen die meisten Injektionen zu Hause verabreicht werden und welche deshalb eine erhöhte Patientensicherheit, Zuverlässigkeit der Geräte und Patienten-Compliance erfordern. Die von Ypsomed entwickelten Plattformen stossen bei Pharma-Kunden auf grosses Interesse. Zudem gewinnt das Thema Sicherheit in der Anwendung von Injektionssystemen vermehrt an Bedeutung. Beispielhaft hierfür ist die Partnerschaft von Ypsomed mit Safety Syringes Inc. als führendem Hersteller von passiven Sicherheitsspritzensystemen für die Anwendung von vorgefüllten Spritzen im Krankenhaus und zu Hause sowie die gemeinsame Entwicklung von wiederverwendbaren Autoinjektoren.

Wachstum bei anderen Pen-Systemen

Das Wachstum in den anderen Indikationsbereichen war naturgemäss weniger spektakulär als bei den Insulin-Pens, aber dennoch den Erwartungen entsprechend erfreulich. Der allgemeine Markttrend hin zu Einweg-Pen-Systemen und somit zu einer stärkeren Kundenbindung hat sich fortgesetzt.

Pen-Nadeln sind strategisch wichtig

Ypsomed erachtet das Pen-Nadel-Geschäft als strategisch wichtig. Im Geschäftsjahr 2005/06 hat Ypsomed ihre Position als weltweit drittgrösste Herstellerin von Pen-Nadeln weiter ausgebaut. Die patentgeschützten Pen-Nadeln von Ypsomed, welche einfach «aufgeklickt» anstatt aufgeschraubt werden und auf alle gängigen Pens passen, werden unter den Marken Penfine®, Clickfine® und Optifine® angeboten. Ypsomed gelang es, in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und der Schweiz weitere Marktanteile zu gewinnen und für den Vertrieb in weiteren Ländern, unter anderem Griechenland, Türkei, Slowenien und Österreich, Verträge mit Distributoren abzuschliessen. Rasches Wachstum konnte insbesondere in England erzielt werden, wo ebenfalls ein Vertrag mit einem neuen Distributor abgeschlossen werden konnte. Besonders erfreulich ist die Verdoppelung der Verkäufe in den USA durch WalMart, wo die Ypsomed Pen-Nadeln unter WalMarts Private Label Store Brand «Reli-on» angeboten werden. Da die Pen-Nadeln nun direkt ab Regal verkauft werden können und nicht mehr am speziellen Pharma-Schalter bezogen werden müssen, hat sich die Anzahl von Verkaufspunkten erhöht und der Verkaufsprozess vereinfacht. Patienten und Diabetesberaterinnen haben im Rahmen einer Akzeptanzstudie in den USA sehr positiv auf die Penfine® Pen-Nadeln reagiert. Sie bezeichnen die Pen-Nadel von Ypsomed als einzigartig und einfacher in der Anwendung als herkömmliche, aufschraubbare Pen-Nadeln.

Ausbau der Produktionskapazitäten bei Pen-Nadeln

Ypsomed hat die Bedeutung von Pen-Nadeln frühzeitig erkannt und bereits in der Disetronic ab dem Jahr 1990 eine eigene Kanülenproduktion auf- und kontinuierlich ausgebaut. Der noch heute genutzte Reinraum für die Kanülenfertigung in Burgdorf wurde im Jahre 1991 in Betrieb genommen. Ursprünglich konnten die selber hergestellten Pen-Nadeln nur auf «Disetronic-Pens» verwendet werden. In den darauffolgenden Jahren wurde die Penfine®-Kanüle entwickelt, welche auf alle gängigen Pen-Systeme passt, der Klick-Mechanismus patentiert und ab 1995 selber produziert. Die beiden Kanülentypen wurden in der Folge stetig weiterentwickelt und die Produktion ausgebaut. Heute produziert die Ypsomed pro Jahr Pen-Nadeln in dreistelliger Millionenzahl und wird dabei die Produktionskapazitäten des bestehenden Reinraums bald ausschöpfen.

Um den geplanten Ausbau der Kanülenfertigung zu realisieren, wurde ein internes Projektteam mit derzeit mehr als 10 Spezialisten bestimmt. Da die für diesen Expansionsschritt erforderliche Raumgrösse in Solothurn nicht ausreichend vorhanden war, wird das Projektteam einen Reinraum am neuen Standort Ypsomed Nord (Buchmattstrasse in Burgdorf) konzipieren, aufbauen und in Betrieb nehmen. Gleichzeitig werden die bestehenden Produkte weiterentwickelt und verbessert, so dass die Produktionskosten noch weiter gesenkt werden können.

Kundennähe dank Diabetes-Direktgeschäft

In Deutschland werden Diabetes-Artikel wie Blutzucker-Teststreifen, Pen-Nadeln und Zubehör für Insulin-Pumpen nicht nur über Apotheken, sondern vermehrt auch im Direktgeschäft über den Versandhandel vertrieben. Hier hat das Ypsomed-Tochterunternehmen DiaExpert eine starke Marktposition. Im Geschäftsjahr 2005/06 wurde ein Umsatz im deutlich zweistelligen Millionenbereich erwirtschaftet – damit ist DiaExpert einer der grössten spezialisierten Diabetes-Versandhändler in Deutschland. Das Diabetes-Direktgeschäft erhöht die strategisch wichtige Diabetes-Kompetenz von Ypsomed und bietet einen direkten Marktzugang. Ypsomed profitiert von der Nähe zum Kunden und erhält dadurch wichtige Impulse für die Forschung & Entwicklung. Ergänzende Informationen zum Diabetes-Direktgeschäft der Ypsomed finden sich auf Seite 27.

Anhaltende Expansion der Produktionskapazitäten

Die starke Nachfrage unserer Kunden, primär von sanofi-aventis, führte in den letzten 24 Monaten zu einem massiven Ausbau der Produktionskapazitäten für Pen-Systeme. Um genügend Räumlichkeiten für die Expansion zur Verfügung zu haben, hat Ypsomed neue Lager- und Produktionsräumlichkeiten am Standort Ypsomed Nord in Burgdorf gemietet. Neben der erweiterten Pen-Nadel-Produktion wird das Gebäude für die Montage hochwertiger Pen-Systeme und den Aufbau einer effizienten Logistik und Lagerhaltung genutzt werden.

Ypsomed hat zudem bereits vor Jahresfrist eine Abteilung Industrial Development gegründet, welche für die Koordination von Industrialisierungsprojekten zuständig ist und dabei insbesondere das Schnittstellen-Management zwischen Forschung & Entwicklung, Process Engineering und Produktion verbessert.

Bekanntnis zum Standort Schweiz

Ypsomed hat die Produktion vor allem in der Schweiz ausgebaut. Die von Ypsomed hergestellten Produkte sind hochwertig, komplex und anspruchsvoll und eignen sich somit für eine hoch technisierte Produktion in der Schweiz. Eine kapitalintensive Automatisierung lohnt sich für Ypsomed, da die kundenspezifischen Pen-Systeme in grossen Volumen hergestellt werden.

Ausbau der Produktion in Solothurn

Wie bereits im Vorjahr war auch das Geschäftsjahr 2005/06 geprägt von den Aufbauaktivitäten am Standort Solothurn. Sämtliche Räumlichkeiten wurden den Bedürfnissen der Herstellprozesse angepasst und komplett saniert. Der Einweg-Pen OptiSet® wird je zur Hälfte an den zwei Standorten in Burgdorf und Solothurn produziert. Die Montage erfolgt vollautomatisch. Der semi-disposable Pen OptiClik® wurde am Standort Solothurn weiter ausgebaut. Während die Montage des Einweg-Moduls analog zur OptiSet®-Produktion ebenfalls vollautomatisch erfolgt, wird das wieder verwendbare Dosierungs-Modul halbautomatisch montiert. Ebenfalls in Solothurn wird der Einweg-Pen Gonalf® für Serono hergestellt.

Produktionsaufbau für Symlin Einweg-Pen

Gleichzeitig zum starken Ausbau der Pen-Produktion hat Ypsomed zusammen mit der Biotech-Firma Amylin Vorbereitungen für die Produktion des Einweg-Pens für das Diabetes-Medikament Symlin begonnen. Gemäss Amylin ist die Lancierung des Symlin-Pens für die erste Hälfte des Kalenderjahres 2007 vorgesehen.

Rund 170 neue Stellen in Solothurn

Aufgrund der starken Expansion der Produktionskapazitäten hat die Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktion & Logistik am stärksten zugenommen. Der Personalbestand ohne temporäre Mitarbeiter der gesamten Produktion & Logistik wuchs kontinuierlich. Mit rund 170 neuen Stellen wurden in Solothurn am meisten Arbeitsplätze geschaffen. Noch zu Beginn des Jahres 2004 waren in Solothurn lediglich 15 Mitarbeitende beschäftigt, während es aktuell rund 290 sind. Aber auch in Burgdorf wurden in allen Bereichen im Geschäftsjahr 2005/06 über 40 neue Stellen aufgebaut. Zusätzlich hat Ypsomed im letzten Geschäftsjahr in Solothurn und Burgdorf gleichermassen eine grössere Anzahl Temporärstellen geschaffen.

Ypsomed erstmals mit über 1000 Mitarbeitenden

Ypsomed hat im letzten Geschäftsjahr durchgehend in allen Unternehmensfunktionen weitere Stellen geschaffen, so dass Ende März 2006 die Rekordmarke von rund 1 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erreicht wurde. Ebenfalls zugenommen hat die Mitarbeiterzahl im Bereich Qualitätsmanagement sowie in der Forschung & Entwicklung. Dank einem guten Image in der breiten Öffentlichkeit und als Arbeitgeber mit attraktiven Bedingungen gelang es Ypsomed weitgehend, die benötigten Fachspezialisten zu rekrutieren.

Hoher Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Um das starke Wachstum bewältigen zu können, war ein hoher Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erforderlich. Die Einführung der Jahresarbeitszeit per Januar 2005 wurde positiv aufgenommen und entsprach den Bedürfnissen der Mitarbeitenden und der Firma nach mehr Flexibilität. Das überdurchschnittlich hohe Engagement ist nicht selbstverständlich und wurde deshalb von Ypsomed entsprechend honoriert.

Gezielte Führungsausbildung und Nachwuchsförderung

Mit dem Wachstum steigen die Anforderungen an Management und Führung. Um in Zukunft bei der Besetzung von leitenden Positionen vermehrt auf interne Mitarbeitende mit Führungspotenzial zurückgreifen zu können, hat Ypsomed verschiedene Massnahmen ergriffen.

- Erstens wurden im Rahmen der Weiterbildung gezielt Seminare und Kurse für die Persönlichkeitsentwicklung angeboten. Schwerpunkte bildeten die Themen Führung, Zeit- und Selbstmanagement, Train-the-Trainer und Work-Life-Balance. An den insgesamt 18 Seminaren nahmen rund 235 Personen teil.
- Zweitens hat Ypsomed erstmals ein unternehmensweites und systematisches Nachwuchsförderungsprogramm initiiert. Mit dem Junior-Programm will Ypsomed den eigenen Nachwuchs gezielt fördern und dadurch das bestehende Know-how mittel- und langfristig bei Ypsomed sichern und ausbauen. Das Junior-Programm wurde im letzten Jahr systematisch aufgebaut und entsprechende Stellen wurden geschaffen. Die Personalrekrutierung verlief erfolgreich, so dass mittlerweile insgesamt 11 Personen ins Nachwuchsprogramm aufgenommen werden konnten.
- Drittens wurde die Personalentwicklung als fester Bestandteil unserer Firmenkultur etabliert. Durch die Einführung eines neuen Instruments zur Potenzialfassung werden wir ab dem Geschäftsjahr 2006/07 Talente und Potenzial besser erfassen und entwickeln können.

Im Rahmen der von Ypsomed angebotenen Aus- und Weiterbildung standen die GMP-Schulungen (Good manufacturing practice) im Zentrum. An den 65 durchgeführten Schulungs-Modulen nahmen rund 2750 Personen teil, was die hohe Bedeutung des Qualitätsmanagements unterstreicht. Parallel dazu fanden die angebotenen Englischkurse grossen Anklang: Über 100 Mitarbeitende optimieren regelmässig ihre Englischkenntnisse. Ausserdem förderte Ypsomed individuell ausgerichtete Weiterbildungen.

Ausbau des Lehrlingswesens

Der geplante mittelfristige Ausbau der Ausbildungsplätze bei Ypsomed verläuft bisher ebenfalls nach Plan. Aus den beinahe 300 Bewerbungen – dies kann als Indiz für attraktive Ausbildungsplätze gewertet werden – wurden neun Lernende rekrutiert, die ihre Ausbildung am 1. August 2006 bei Ypsomed beginnen werden. Damit erhöht sich die Anzahl Lehrverhältnisse in den bisherigen Berufsfeldern auf 34. Nebst der konstanten Erhöhung der Lehrverhältnisse in den bisherigen Berufen ist Ypsomed in Zukunft bestrebt, Ausbildungsplätze in neuen Berufsfeldern anzubieten. Mittelfristiges Ziel der Ypsomed ist es, rund 5% des Mitarbeiterbestandes als Lernende zu engagieren.

Gesundheitsförderung und Unfallverhütung

Ypsomed hat zusammen mit der Suva ein Programm zur Gesundheitsförderung und Unfallverhütung gestartet. Ziel ist die Prävention und Sensibilisierung für diese wichtigen Themen bei allen Mitarbeitenden. Das Programm wird über die nächsten zwei Jahre laufen.

Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit

Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit bleiben wichtige Zielgrössen für die Ypsomed Gruppe und bedeutende Elemente in jedem Entscheidungsprozess. Die Ypsomed verfügt deshalb über einen Umweltverantwortlichen, welcher für diese Belange zuständig ist. Grundsätzlich sind alle Produktionsprozesse bei der Ypsomed Gruppe umweltverträglich.

Beim Spritzgiessen werden Kunststoff-Granulate über Hitze aufgeschmolzen und mit hohem Druck in Formen gepresst. Kunststoff- und Metallabfälle werden bestmöglich dem Recycling zugeführt oder als hochwertiger Brennstoffersatz an die öffentlichen Kehrichtverbrennungsanlagen geliefert. Die in der Kunststoffindustrie benötigten Kühlanlagen sind auf dem neuesten Stand der Technik. Sie arbeiten ohne ozonschädigende Substanzen und beziehen das benötigte Kühlwasser aus dem Grundwasser, ohne es zu verschmutzen (in Burgdorf), oder funktionieren als geschlossene Systeme (in Solothurn). Wasser aus dem Trinkwassernetz wird nicht bezogen. Die Montageprozesse sind generell nicht umweltbelastend.

YPSOTEC AG – SPEZIALISTIN FÜR PRÄZISIONSDREHTEILE



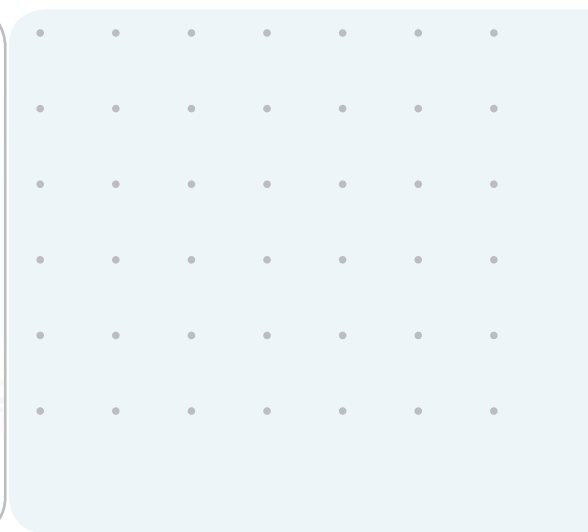
Ypsotec AG in Grenchen – Spezialistin für Präzisionsdrehteile

Die Ypsotec AG mit Sitz in Grenchen ist ein Tochterunternehmen der Ypsomed Holding AG und eine der führenden Schweizer Anbieterinnen von qualitativ hoch stehenden Präzisionsdrehteilen. Die Décolletage AG – wie Ypsotec früher hiess – wurde bereits 1916 gegründet und verfügt über ein langjähriges Know-how und einen hochmodernen Maschinenpark für die Bearbeitung von zerspanbaren Materialien und Legierungen zu Präzisionsdrehteilen im Durchmesserbereich von 1 bis 65mm. Unter der Leitung von Geschäftsführer Heinz Ackermann beschäftigt die Ypsotec AG aktuell 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Firma ist nach allen wichtigen ISO-Normen zertifiziert und ist spezialisiert auf kundenspezifische Anfertigungen mit hohen Qualitätsanforderungen. Ypsotec beliefert namhafte Kunden im In- und Ausland aus den Branchen Medizintechnik, Sensortechnik, Hydraulik und Pneumatik, Gebäudetechnik, Elektrotechnik, Kommunikationstechnik, Apparatebau, Optik, Mess- und Regeltechnik sowie Sicherheitstechnik. Der Gesamtumsatz konnte über die letzten Jahre kontinuierlich gesteigert werden. Ypsotec bietet ihre Dienstleistungen von der Konzeption über die Planung bis zur Realisierung und dem Finish an. Im Sinne

einer langfristigen Kundenbeziehung tätig. Ypsotec bei Bedarf auch spezifische Investitionen.

Erweiterung der Ypsotec-Produktion in Tschechien

Nach umfangreichen Planungs- und Vorbereitungsarbeiten ist im Oktober 2005 der operative Start des neuen Werkes in Tschechien gelungen. Ypsotec hat verschiedene Standorte detailliert evaluiert und sich letztlich für Tabor, nahe der Grenze zu Deutschland und Österreich, entschieden. Das gemietete Gebäude musste den Bedürfnissen der Ypsotec entsprechend umgebaut werden, bevor verschiedene Maschinen und Betriebsmittel von Grenchen ins Werk Tabor transferiert werden konnten. Gleichzeitig wurden die ersten sechs Mitarbeiter in Grenchen ausgebildet. Als nächster wichtiger Schritt wird das Werk in Tabor bis Ende 2006 zertifiziert und für die Baugruppen-Montage vorbereitet.



Ypsotec erweitert Medizinaltechnik

Im letzten Geschäftsjahr hat die Ypsotec im Werk in Grenchen eine spezielle Medizin-Zelle aufgebaut, in der unter kontrollierten und nach ISO-Norm 13485 zertifizierten Bedingungen ausschliesslich Spezialstahl und Titan verarbeitet werden. Derzeit werden primär Implantatteile, wie Schrauben, Klammern, Muttern und Spezial-Exzenter, sowie spezielle chirurgische Werkzeuge hergestellt.

ohne Unterbruch betrieben werden. Zusätzlich investiert Ypsotec in eine neue Qualitätsmanagement-Software und in eine moderne Einrichtung für computergesteuerte, zentrale Prüf- und Messmittelsysteme. Ohne diese Produktivitätsfortschritte und flexiblen Rahmenbedingungen wäre es für Ypsotec nicht möglich, sich international am Markt behaupten zu können. Eine Verschiebung von hochwertigen Arbeitsplätzen in andere Länder wäre damit wohl unvermeidbar.

Lasertechnologie

Ypsotec investiert aktiv in den zukunftsreichen Bereich Lasertechnologie. Mit Laserschweissen und Lasergravieren bestehen interessante Möglichkeiten für neue Produkte und erweiterte Dienstleistungen.

Hohe Produktivität durch gezielte Investitionen

Ypsotec hat in den letzten Jahren ihre Produktivität sehr stark verbessert und ist deshalb auch international konkurrenzfähig. Seit Anfang April 2005 wird in der Ypsotec in Grenchen im Bereich Drehen 3-schichtig bemannt gearbeitet. Mit Investitionen in intelligente und flexible Handlingsysteme können beispielsweise Langdreh-Maschinen über lange Perioden

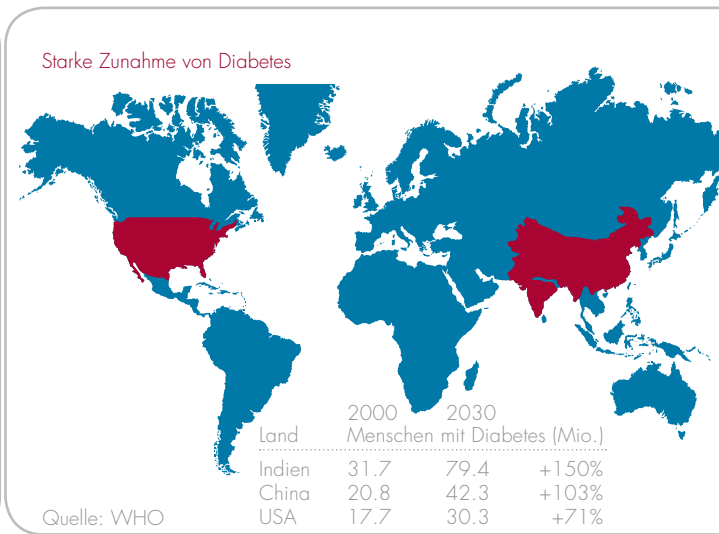
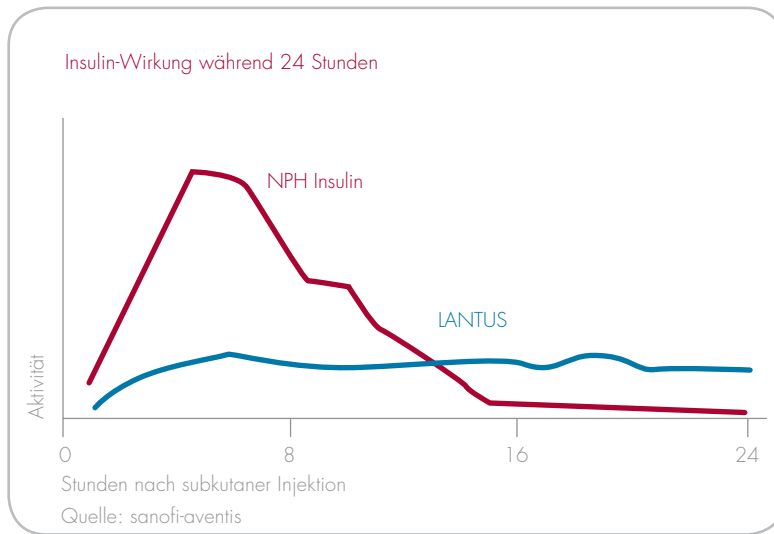


DIABETES



DIE ZAHL DER AN DIABETES ERKRANKTEN MENSCHEN NIMMT DRASTISCH ZU. IMMER MEHR ÄRZTE UND PATIENTEN ZÄHLEN AUF DIE EINFACH ZU BEDIENENDEN INSULIN-INJEKTIONS-PENS VON YPSOMED.

WACHSTUMSMARKT DIABETES



DIABETES IST DIE ZIVILISATIONSKRANKHEIT DES 21. JAHRHUNDERTS. YPSOMED WILL MIT INNOVATIVEN INJEKTIONSSYSTEMEN EINEN BEITRAG ZUM HÖCHSTMÖGLICHEN GRAD AN LEBENSQUALITÄT FÜR MENSCHEN MIT DIABETES IN ALLER WELT LEISTEN.

Diabetes: Zahl der Erkrankungen wächst dramatisch

Diabetes ist die Zivilisationskrankheit des 21. Jahrhunderts und stellt eine ernsthafte Bedrohung der Weltgesundheit dar, so die Weltgesundheitsorganisation (WHO). Ihre dramatische Prognose: Die Zahl der an Diabetes erkrankten Menschen wird sich bis zum Jahr 2030 weltweit auf 336 Millionen verdoppeln. Schon heute leiden bereits über 170 Millionen Menschen an dieser Stoffwechselerkrankung, der weitaus grösste Teil davon an Typ-2-Diabetes. Übergewicht und mangelnde Bewegung sind die Hauptursachen dieser Diabetesform, bei der die Bauchspeicheldrüse meist noch Insulin produziert, der Organismus dieses Insulin aber durch den hohen Körperfettanteil nicht oder nur teilweise verwerten kann. Längst ist Typ-2-Diabetes kein «Alterszucker» mehr: Immer mehr junge Menschen und übergewichtige Kinder sind betroffen. Auch beim genetisch bedingten Typ-1-Diabetes, dessen Entstehung sich im Gegensatz zum Typ-2-Diabetes nicht verhindern lässt, steigt die Zahl der Neuerkrankungen bei Kindern und Jugendlichen weltweit jährlich um 10% an. Die Gründe dafür sind bisher unbekannt.



Ärmere Länder stärker betroffen

Die Entwicklung der Diabetes-Zahlen verläuft nach der WHO-Prognose nicht in allen Teilen der Erde gleich: Während der Anstieg in Europa leicht gebremst verlaufen könnte, erwartet man für die USA und den Pazifikraum eine Verdoppelung der Zahlen. Noch dramatischer ist die Prognose für die ärmeren Regionen der Welt: In Afrika und Südostasien werden etwa 2,5-mal so viele Diabetiker bis zum Jahr 2030 erwartet, im Mittleren Osten soll sich die Zahl gar verdreifachen. Dabei holen Schwellenländer wie Indien zurzeit nicht nur wirtschaftlich rasant auf. Hier könnte die Zahl der an Diabetes erkrankten Menschen von heute rund 32 Millionen auf 79 Millionen anwachsen, so die WHO-Statistik.

Übergewicht und mangelnde Bewegung als Ursache

Was in reicheren Ländern längst als Hauptursache des Typ-2-Diabetes angeprangert wird, gilt in den ärmeren Regionen der Welt noch als erstrebenswertes Ziel. Üppige, fettreiche Ernährung und Fast Food, Fernsehen und Computer gelten als Zeichen für Wohlstand, den es zu erreichen gilt. Die Folge: Auch ärmere Länder geraten mehr und mehr in die Spirale aus Übergewicht und mangelnder Bewegung, die bereits Kinder und Jugendliche erfasst. Hinzu kommt für manche Bevölkerungsgruppen ein erhöhtes Diabetesrisiko durch ethnische Abstammung: So scheinen vor allem Menschen in Asien und Afrika, aber z. B. auch die Aborigines, die Ureinwohner Australiens, eher an Diabetes zu erkranken als andere. Andere Menschen bleiben dagegen von Diabetes scheinbar vollkommen verschont: Auf der japanischen Insel Okinawa, wo die ältesten Menschen der Welt leben, ist die Krankheit praktisch ein Fremdwort. Die Menschen ernähren sich dort überwiegend von selbst angebautem Obst und Gemüse und verbringen viel Zeit in der Natur.

Einfluss des Langzeit-Insulins Lantus

Bei der Therapie des Diabetes mellitus konnten in den vergangenen 20 Jahren grosse Fortschritte erzielt werden, die inzwischen zumindest in den westlichen Ländern als Standard gelten: Typ-1-Diabetiker, die auf eine vollständige Insulin-Substitution angewiesen sind, tragen entweder Insulin-Pumpen oder injizieren in der Regel 4- bis 6-mal täglich Insulin und messen ebenso häufig den Blutzucker selbst. Bei Typ-2-Diabetikern setzt sich der seit einigen Jahren bekannte Trend zur Insulin-Behandlung fort, der durch die Einführung des Langzeitinsulins Lantus von sanofi-aventis einen zusätzlichen Schub erhalten hat. Lantus (Insulin Glargin) ist das erste und einzige Insulin-Analog, das durch eine einmalige tägliche Verabreichung eine 24-Stunden-Kontrolle des Blutzuckerspiegels bietet. Lantus begünstigt damit einen frühzeitigen Wechsel auf Insulin, um so die ernsthaften und kostspieligen Spätfolgen von Diabetes signifikant zu reduzieren.

Insulin-Pens: Starkes Wachstum erwartet

Während viele Menschen mit Diabetes ihr Insulin noch immer mit der klassischen Insulin-Spritze injizieren, wächst der Marktanteil der Injektions-Pens rasant. Pens bieten gegenüber der traditionellen Insulin-Spritze viele Vorteile: eine genauere Dosierung des Insulins, mehr Komfort und Sicherheit bei der Handhabung und schmerzfreie Injektion durch hauchdünne und silikonbeschichtete Nadeln. Mehr und mehr Patienten steigen deshalb von der Insulin-Spritze auf Insulin-Pens um. Welches Marktpotenzial sich Ypsomed als weltweit grösste, unabhängige Anbieterin von Injektions-Pens dadurch eröffnet, zeigt ein Blick in die USA: Die Anzahl Diabetiker wird sich von heute bis ins Jahr 2030 von über 17.7 Millionen auf 30.3 Millionen fast verdoppeln. Gleichzeitig verwenden in den USA zurzeit noch um die 85% der Diabetiker gewöhnliche Insulin-Spritzen. Trotz der Lancierung von OptiClik® im Januar 2005 wird Lantus in den USA immer noch überwiegend mit normalen Spritzen

appliziert. Allgemein wird erwartet, dass sich in den kommenden Jahren die derzeit sehr tiefe Penetrationsrate von Pen-Systemen in den USA an europäische Werte von ca. 90% annähern wird.

Immer mehr Pen-Systeme in den USA

Dieser Wechsel vollzieht sich derzeit in raschen Schritten. So haben Eli Lilly, Amylin und Novo Nordisk ihre neuen Insuline und Diabetes-Medikamente in den USA nur in Pen-Systemen lanciert. Gleichzeitig hat sanofi-aventis Ende Februar 2006 ihr neues, kurzwirkendes Insulin-Analog Apidra in den USA mit dem OptiClik®-Pen-System von Ypsomed auf den Markt gebracht.

Ypsomed bietet mit DiaExpert Kompetenz und Kundenservice

DiaExpert entstand im Zuge der Ypsomed-Neugründung im Jahre 2003 aus dem Versandservice Disetronic-Direct in Deutschland. Ypsomed übernahm die langjährig gewachsenen Kundenstrukturen und baute diese inzwischen stark aus. Kernkompetenz von DiaExpert ist die Insulin-Pumpen-Therapie.

Die Konzentration auf Insulin-Pumpen-Träger bietet wesentliche Vorteile: Zum einen weisen diese Patienten die höchsten Diabetesbedarf-Verbrauchskosten im Bereich der Insulin-Therapie auf, zum anderen verstärkt es die Abgrenzung zu Apotheken, die mit Insulin-Pumpen-Zubehör meist keine Erfahrung haben und nicht bevorratet sind. In Deutschland injizieren ca. 1.4 Millionen Patienten Insulin, eine Zahl, die jährlich weiter ansteigt. Hiervon sind ca. 40 000 Insulin-Pumpen-Träger, von denen die meisten ihren Diabetesbedarf über den Versandhandel beziehen. Hinzu kommen bei DiaExpert Kunden, die Insulin spritzen und z. B. Blutzucker-Teststreifen, Pen-Nadeln oder Blutdruckmessgeräte bestellen.

Das Direktgeschäft mit Diabetesbedarf erfolgt bei DiaExpert service- und kundenorientiert: Kunden erwarten eine schnelle Lieferung ihrer bestellten Ware und eine umfassende Beratung. Wer bis 14.00 Uhr seinen Diabetesbedarf bestellt – per Telefon, Brief, Fax oder über den Internetshop www.diaexpert.de –, erhält ihn am nächsten Tag per Post an seine Wunschadresse geliefert. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des DiaExpert-Teams haben langjährige Erfahrung mit dem Thema Diabetes, die von den Kunden sehr geschätzt wird. Die von den Kunden eingereichten Rezepte rechnet DiaExpert direkt mit den Krankenkassen ab. Als besonderen Service gibt das Unternehmen für Kunden 4-mal jährlich kostenlos die Diabeteszeitschrift «Feelfree» heraus.

Dies sind nur einige Beispiele für den umfassenden Service, den DiaExpert bietet, um seine Kunden bei einem aktiven Leben mit Diabetes zu unterstützen.

Um die Marktposition weiter auszubauen, setzt DiaExpert seit 2005 auch auf neue Vertriebswege: In 5 Städten wurden Fachgeschäfte eröffnet, in denen die Kunden ihren Diabetesbedarf gegen Rezept gleich mitnehmen können. Hier eröffnet sich ein neues Marktpotenzial, das nun durch umfassende Marketingmassnahmen erschlossen wird.