

STADA



Allgemeine Hinweise

Der Leser dieses Dokuments erklärt sein ausdrückliches Einverständnis mit Folgendem:

Die Nutzung des Dokuments erfolgt auf eigenes Risiko.

Die STADA Arzneimittel AG, Bad Vilbel, (im Folgenden "STADA") stellt in diesem Dokument nach bestem Wissen nur zutreffende und aktuelle Informationen zur Verfügung. STADA übernimmt keine Verantwortung oder Gewähr für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Die STADA übernimmt keine Verpflichtung, diese Informationen zu aktualisieren, zu vervollständigen oder zu berichtigen.

Die antizipierbaren Chancen und Risiken für die Geschäftstätigkeit von STADA sind im Lagebericht des Vorstands im Rahmen der Geschäftsberichte ausführlich dargestellt. Aktuelle etwaige Chancen und Risiken sind in den jeweiligen Zwischenberichten aufgeführt.

Leistungsindikatoren von STADA werden teilweise durch einmalige Sondereffekte und/oder nicht operativ bedingte Effekte beeinflusst. Die Angabe von um solche Effekte bereinigten Kennzahlen (sog. "Pro-forma"-Kennzahlen) durch STADA dient allein der Ergänzung der ausgewiesenen IFRS-Kennzahlen zum Zweck eines transparenten Vergleichs mit einer relevanten Vorperiode.

Texte, Bilder, Marken und andere in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind urheberrechtlich geschützt. Produkte können dem Markenschutz unterliegen, auch wenn sie nicht als solche bezeichnet sind. Die Vervielfältigung oder Wiedergabe dieses Dokuments oder von Teilen dieses Dokuments ist ohne die schriftliche Zustimmung von STADA nicht gestattet.

Rechtsstreitigkeiten in Verbindung mit dem Inhalt dieses Dokuments, die gegen STADA gerichtet sind, unterliegen – vorbehaltlich zwingender ausländischer Bestimmungen – deutschem Recht. Gerichtsstand ist, soweit rechtlich möglich, Frankfurt am Main.

Hinweis:

Die Vorjahreszahlen dieser Präsentation wurden gemäß dem neuen Standard IFRS 11 i.V.m. IAS 8 i.V.m. IAS 1 angepasst, da der neue Rechnungslegungsstandard IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ erstmals zum 01.01.2014 mit retrospektiver Wirkung anzuwenden ist. Die Anpassungen beziehen sich auf die Darstellung der Bilanz zum 01.01.2013 sowie die Gewinn- und Verlustrechnung und daraus abgeleitete Kennzahlen einschließlich Kapitalflussrechnung in den ersten 9 Monaten 2013.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Präsentation der STADA Arzneimittel AG (im Folgenden „STADA“) enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Erwartungen, Einschätzungen und Prognosen der Unternehmensleitung der STADA und anderen derzeit verfügbaren Informationen beruhen. Sie beinhalten verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken und Unsicherheiten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Entwicklung oder die Leistungen wesentlich von den in diesen zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebrachten oder implizierten Einschätzungen abweichen. Mit der Verwendung von Worten wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „vorhersehen“, „glauben“, „schätzen“ und ähnlichen Begriffen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. STADA ist zwar der Auffassung, dass die in den zukunftsgerichteten Aussagen wiedergegebenen Erwartungen angemessen sind, kann jedoch nicht gewährleisten, dass diese Erwartungen tatsächlich erfüllt werden. Zu den Risikofaktoren gehören insbesondere: der Einfluss der Regulierung der pharmazeutischen Industrie, die Schwierigkeit einer Voraussage über Genehmigungen der Zulassungsbehörden und anderer Aufsichtsbehörden, das Genehmigungsumfeld und Änderungen in der Gesundheitspolitik und im Gesundheitswesen verschiedener Länder, Akzeptanz von und Nachfrage nach neuen Arzneimitteln und neuen Therapien, die Ergebnisse klinischer Studien, der Einfluss von Wettbewerbsprodukten und -preisen, die Verfügbarkeit und die Kosten der bei der Herstellung pharmazeutischer Produkte verwendeten Wirkstoffe, Unsicherheit über die Marktakzeptanz innovativer Produkte, die neu eingeführt, gegenwärtig verkauft oder entwickelt werden, die Auswirkung von Änderungen der Kundenstruktur, die Abhängigkeit von strategischen Allianzen, Schwankungen der Wechselkurse und der Zinsen, operative Ergebnisse sowie weitere Faktoren, die in den Geschäftsberichten sowie in anderen Erklärungen der Gesellschaft erläutert werden. STADA übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung zukunftsgerichteter Aussagen.

Der Vorstand der STADA Arzneimittel AG:

H. Retzlaff (Vorsitzender), H. Kraft, Dr. M. Wiedenfels

Strategie & Ausblick

Strategie-Fokus

Ausrichtung auf Konsumenten

- Entwicklung/Internationalisierung von Marken
- Verschiebung des Markenprodukt/Generika-Mix von derzeit 51% auf 2/3 des bereinigten operativen Ergebnisses der Kernsegmente durch Markenprodukte

Ausbreitung des Generika-portfolios über Marktregionen

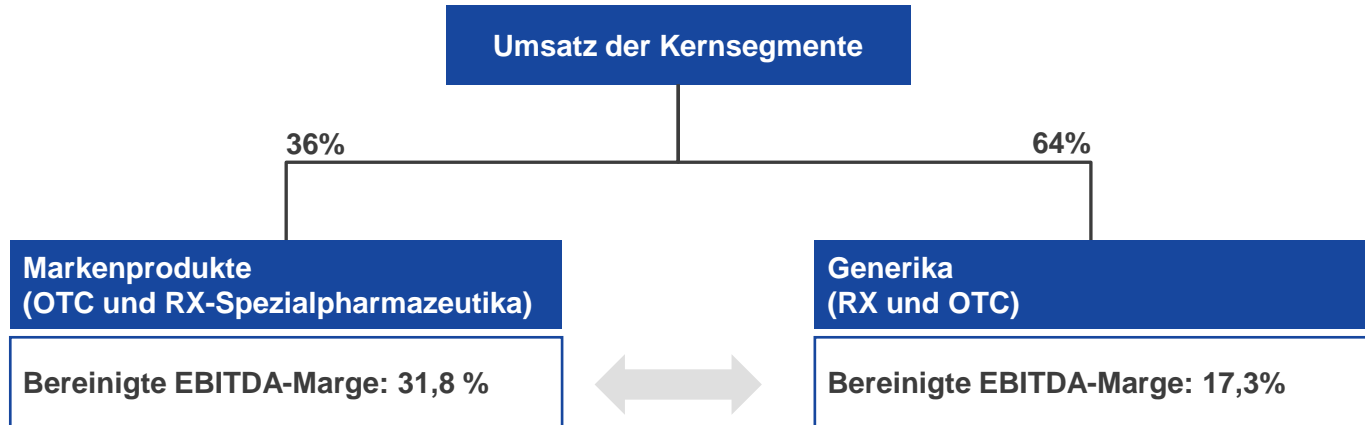
- Fokus auf Wachstumsmärkte mit hohem Anteil an Selbstzahlern, z.B. CIS, Asien und MENA
- Etablierung eines Biosimiliar-Portfolios unter risikoavermem Lizenzierungs-Ansatz

Opportunistische Auswahl wertsteigernder Akquisitionen

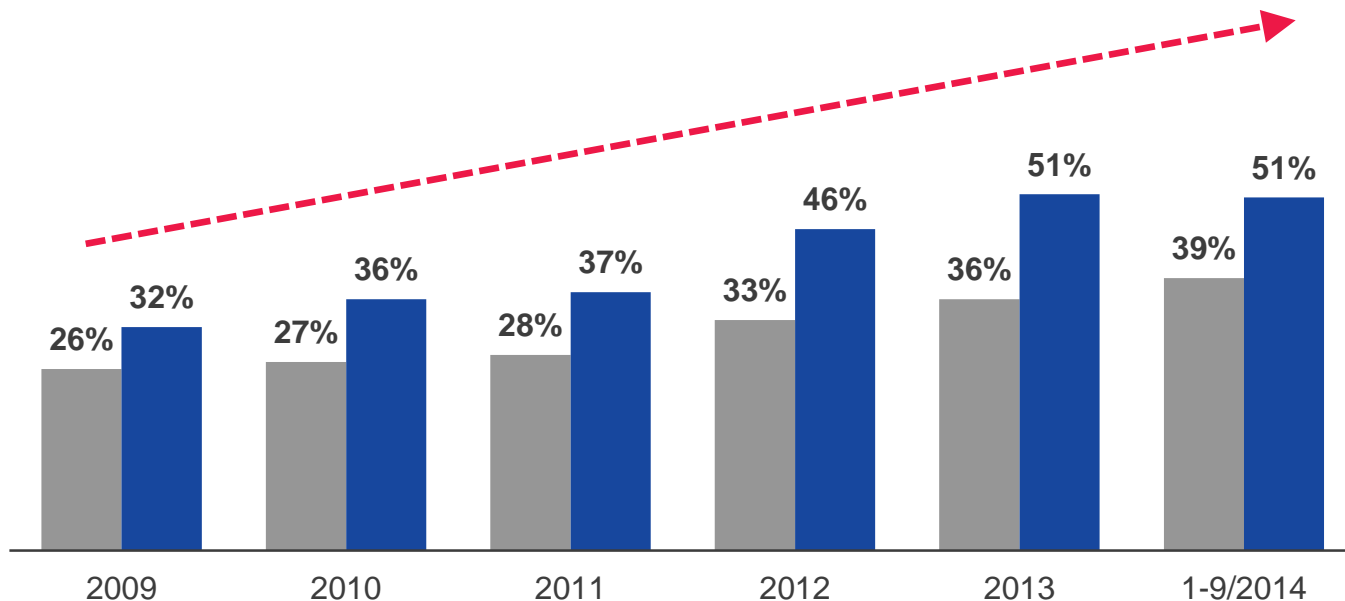
- Konzentration auf hochmargige OTC-Produktportfolios und/oder Schwellenländer

Risikoaverse Geschäftsstrategie: Kein Klumpen- und Haftungsrisiko

Umsatzverteilung 2013



Markenprodukte tragen 51% zum bereinigten operativen Ergebnis¹⁾ bei



■ Anteil der Markenprodukte am Umsatz¹⁾

■ Anteil der Markenprodukte am bereinigten operativen Ergebnis¹⁾

1) Der beiden Kernsegmente Generika und Markenprodukte.

Innovationen

Center of Excellence für Markenprodukte

- Interdisziplinäres Team: Marktforschung, Marketing, F&E, Produktion und Unternehmensentwicklung
- Ziel: Entwicklung neuer Produkte im Bereich OTC und Derma
- Fortlaufende Entwicklung des Konzern-Markenproduktportfolios

Expansion Biosimilar-Aktivitäten

- Seit 2008: Eigenentwicklung Silapo (Epoetin zeta)
- 2014: Einführung Grastofil (Filgrastim) durch Kooperation mit Apotex
- Einlizensierung Rituximab durch Kooperation mit Gedeon Richter
- Einlizensierung Teriparatid durch Lizenzvertrag mit Richter-Helm
- Absichtserklärung (LOI) zur Einlizensierung Adalimumab von mAbxience



- Einführung von weltweit 706 einzelnen Produkten in 2013 (717 in 2012)
- Volle Pipeline: Planungshorizont über 2022 hinaus
- Über 1.100 laufende Zulassungsverfahren für mehr als 150 Wirkstoffe in weltweit über 50 Länder
- Über 900 pharmazeutische Wirkstoffe, mehr als 16.000 durch den Konzern vermarktete Produktaufmachungen

Ausblick 2014

Konzern:

- Leichtes Wachstum bei Umsatz, bereinigtem EBITDA und bereinigtem Konzerngewinn

Segmente:

- Generika: leichtes Umsatzwachstum, bereinigtes EBITDA leicht über Vorjahr
- Markenprodukte: deutliches Umsatz- und bereinigtes EBITDA-Wachstum

Neu: Bereinigung um Sondereffekte im Zusammenhang mit ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Kurseffekten resultierend aus der Veränderung des russischen Rubel sowie weiterer wesentlicher Währungen der Marktregion CIS/Osteuropa

Neu: Bereinigung um zusätzliche Abschreibungen und andere Bewertungseffekte bedingt durch Kaufpreisaufteilungen sowie wesentliche Produktakquisitionen ausgehend von einem Basisniveau des Geschäftsjahres 2013

Annahmen Marktregionen für 2014

Operative Einflussfaktoren

Deutschland

- Stabilisierung des Generika-Ertrages bei rückläufigem Umsatz
- Wachstum der hochprofitablen Markenprodukte

Zentraleuropa

- Weniger regulatorischer Gegenwind als im Vorjahr
- Positive Entwicklung in den Top-Märkten UK, Belgien, Italien und Spanien mit relativ hoher Profitabilität
- UK: starkes Wachstum hochprofitabler Markenprodukte bei Thornton & Ross und Britannia (Apo-Go®)

CIS/Osteuropa

- Unsicherheiten über zukünftigen Geschäftsverlauf, aber keine Eskalation der CIS-Krise
- Währungsschwäche in Russland, der Ukraine und Serbien
- Lagerabbau bei Großhändlern und Apothekern aufgrund schwieriger Finanzierungsbedingungen
- Umsatzbelebung in Q4E; leichtes Wachstum in Lokalwährungen in FY14

Asien & Pazifik

- Wachstum in Vietnam nach der Konsolidierung von Pymepharco und STADA Vietnam als Tochterunternehmen
- Lizenzierung von STADA-Produkten in Myanmar – STADA einer der First Mover im Markt
- Erstmalige Konsolidierung der STADA Beijing als Tochterunternehmen

Weitere Annahmen

Nicht-operative Wachstumstreiber

Verbesserung der Konzernstruktur

- Reduzierung der Steuerquote

Kosteneffizienz

Kultur der kontinuierlichen Kostenoptimierung

- Effizienzverbessernde Einzelprojekte, wie bspw. Gründung eines IT-Shared-Service-Centers in Serbien für den gesamten Konzern, Rückzug STADAPharm vom Rabattvertragsmarkt in Deutschland oder geplante Auslagerung der Logistikaktivitäten in Deutschland an Dritte

Produktionsoptimierung

- Erhöhter Anteil an Eigenentwicklungen
- Steigender Anteil von Neuentwicklungen aus Serbien
- Eigenproduktion führender, margenstarker Markenprodukte

Verantwortung und Nachhaltigkeit

Verhaltenskodex

Markt und Produkte

- STADA Leitbild: Die Fürsorge um die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen
- Generika dienen einer effizienten und bezahlbaren Gesundheitsversorgung der Gesellschaft
- Risikoaverses Geschäftsmodell, keine Forschung, sehr wenig klinische Studien und Tierversuche, dadurch keine Risikokonzentration
- Fokus auf Marketing und Vertrieb im freiverkäuflichen Arzneimittelmarkt

Umwelt

- Höchste Priorität auf Qualität und Produktsicherheit
- GMP-zertifizierte Produktionsstätten
- Geschäftsmodell ohne signifikantes Emissionsrisiko da keine Wirkstoff-Herstellung
- Regelmäßig gruppenweit überprüfte Qualitätskontrollen – in eigenen Produktionsstätten sowie bei Zulieferern

Soziales

- Stärkung des Wohlbefindens der Mitarbeiter durch Fitness und Gesundheitsvorsorge
- Hoher Anteil an Frauen in Führungspositionen (2013: 51%)
- Weiterbildungsmaßnahmen, Sprachkurse, Talententwicklungsprogramme
- Zusätzliche Vergütungsleistungen, wie bspw. Zuschuss zur Kinderbetreuung
- Sponsoring-Aktivitäten, Förderung von Kultur und Sport

Unternehmensführung

- Jährliche Entsprechenserklärung gemäß des Corporate Governance Kodex: Bestimmung der Aktionärsrechte, der Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, sowie Vergütung, Reporting und Transparenzpflichten
- Gruppenweites Compliance Management System nach Best Practice

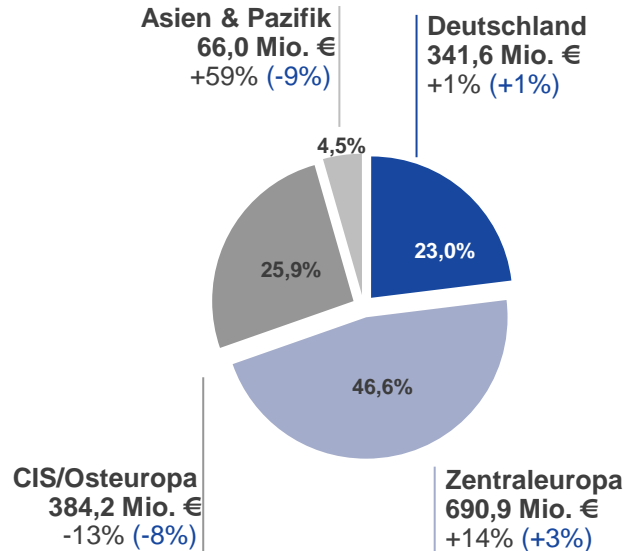
Die Marktregionen

Umsatz 1-9/2014

Nach Marktregionen

Konzern gesamt 1.482,7 Mio. €

+4% (-1%)



- Deutschland: Rückgang bei Generika, Markenprodukte stabil, Zunahme des Exportgeschäfts

- Zentraleuropa: Weiterhin mit positivem Trend

- CIS/Osteuropa: CIS-Krise mit dämpfendem Effekt

- Asien & Pazifik: Weiter auf Expansionskurs

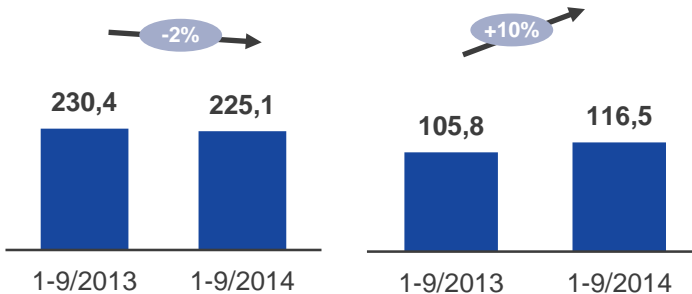
(x) = Bereinigt um Veränderungen im Konzern-Portfolio und Währungseffekte.

Marktregion Deutschland

Generikaumsatz
(in Mio. €)

Markenproduktumsatz
(in Mio. €)

Gesamtumsatz 1-9/2014: 341,6 Mio. € (+1%)



Neuordnung des Deutschlandvertriebs



- STADAvita gewinnt Jahrhundertfußballer Pelé als neuen Markenbotschafter
- Rückzug der STADApHarm vom Rabattvertragsmarkt

Markt

- In Q3/2014 +10% im Generikasegment in Deutschland
- Anstieg der Exportumsätze auf 45,8 Mio. € ist auf eine Umgliederung innerhalb des Konzerns zurückzuführen

Ausblick STADA 2014

- Umsatzrückgang
- Operative Profitabilität unterhalb des Konzerndurchschnitts

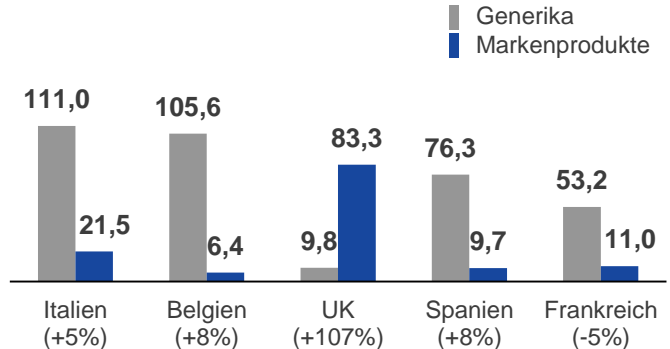
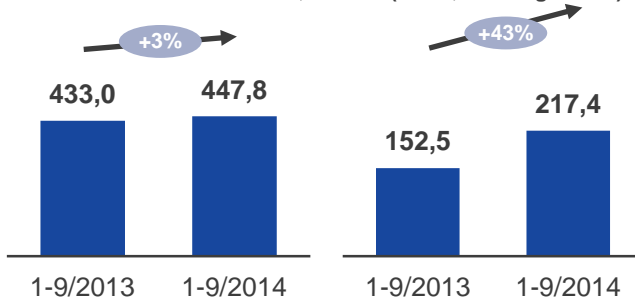
Marktregion Zentraleuropa

Generikaumsatz
(in Mio. €)

Markenproduktumsatz
(in Mio. €)

Die wichtigsten Länder
(Umsatz in Mio. €)

Gesamtumsatz 1-9/2014: 690,9 Mio. € (+14%, bereinigt¹⁾ +3%)



Markt

Ausblick STADA 2014

- Schlüsselmärkte wie Belgien, Italien, UK und Spanien wachsen
- IMS Health erwartet 2014 für Europa bei Generika +6% und bei OTC-Produkten +4,4% Umsatzwachstum

- Deutliche Umsatzsteigerung
- Operative Profitabilität im Konzerndurchschnitt

1) Bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

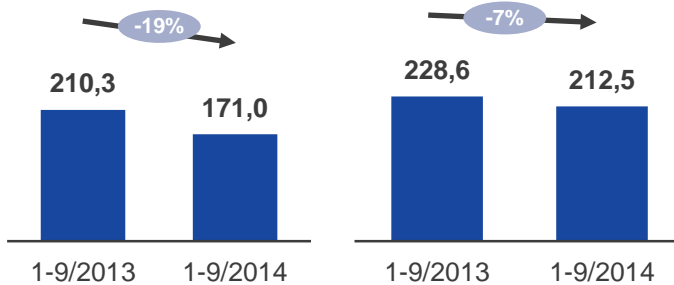
Marktregion CIS/Osteuropa

Generikaumsatz (in Mio. €)

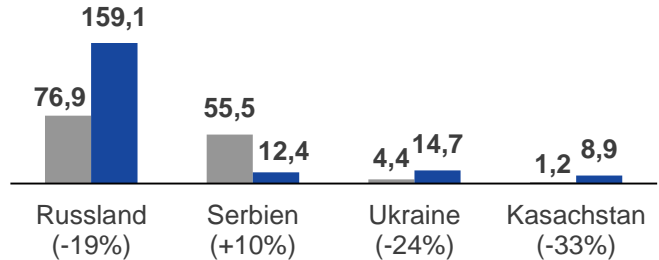
Markenproduktumsatz (in Mio. €)

Die wichtigsten Länder (Umsatz in Mio. €)

Gesamtumsatz 1-9/2014: 384,2 Mio. € (-13%, bereinigt¹⁾ -8%)



■ Generika
■ Markenprodukte



Markt

Ausblick STADA 2014

- Umsatz durch CIS-Krise gedämpft, Währungsabwertungen und Lagerabbau belasten

- Leichte Umsatzsteigerung in Lokalwährungen
- Um Währungseffekte bereinigte operative Profitabilität oberhalb Konzerndurchschnitt

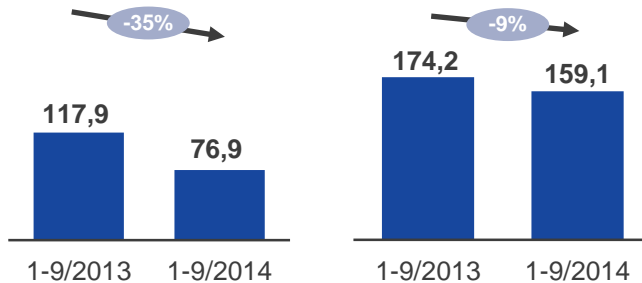
¹⁾ Bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Entwicklung Russland

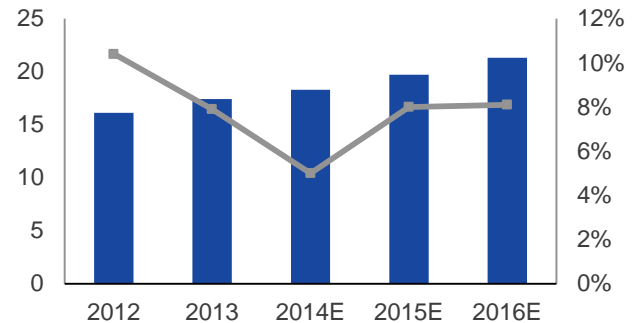
Generikaumsatz
(in Mio. €)

Markenproduktumsatz
(in Mio. €)

Gesamtumsatz 1-9/2014: 236,1 Mio. € (-19%, bereinigt¹⁾ -17%)



Entwicklung Gesamtpharmamarkt²⁾
(in Mrd. USD bei kWk)



Markt

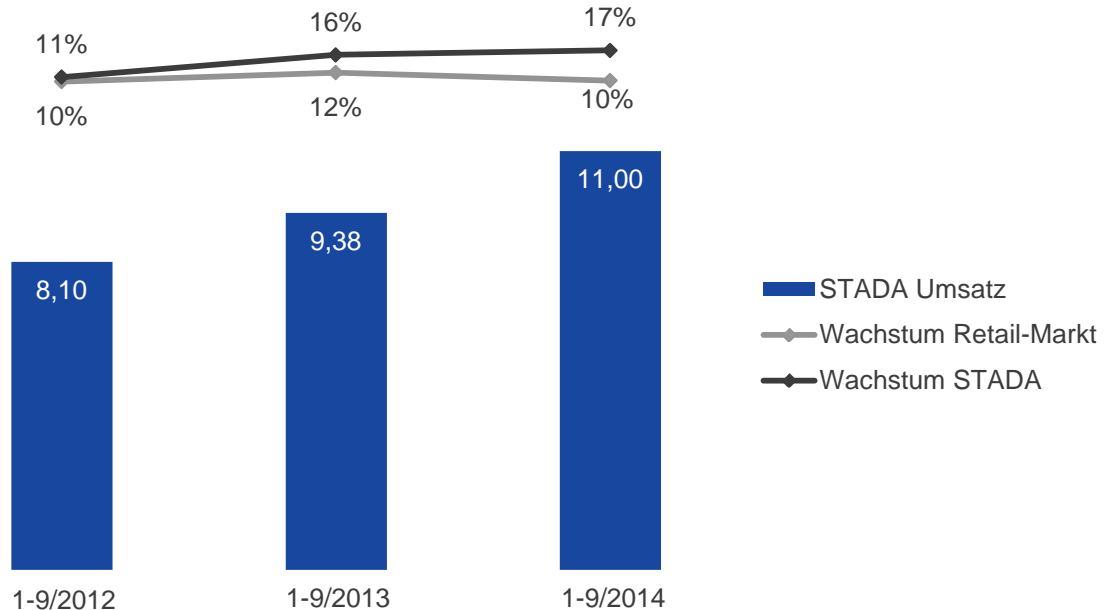
- STADA: Nr. 2 der regionalen Hersteller/Produzenten
- 84% des Markts sind Out-of-Pocket (STADA: 92%)
- Hoher, traditioneller Bekanntheitsgrad der Marken Nizhpharm und Hemofarm
- Begrenzte staatliche Regulierung

Maßnahmen im aktuell schwierigen Marktumfeld

- Disziplin in den Funktionskosten
- Selektive Marketingmaßnahmen: Fokus auf hochmarginige Produkte
- Unterstützung erfolgreicher Regionen, Umverteilung von Ressourcen im Vertrieb
- Temporärer Einstellungsstopp

1) Bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte. 2) Quelle: IMS März 2014

Absatz-Entwicklung Russland, in Mrd. Rubel

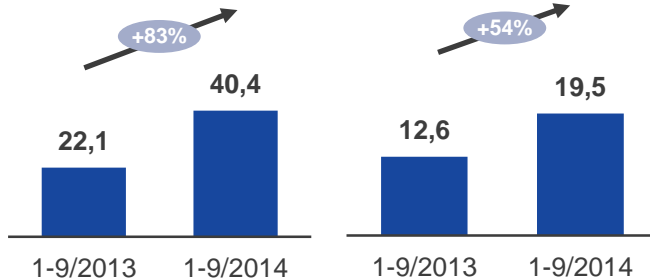


Quelle: IMS Health, DSM Group

Marktregion Asien & Pazifik

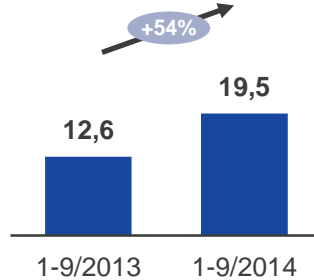
Generikaumsatz (in Mio. €)

Gesamtumsatz 1-9/2014: 66,0 Mio. € (+59%, bereinigt¹⁾-9%)

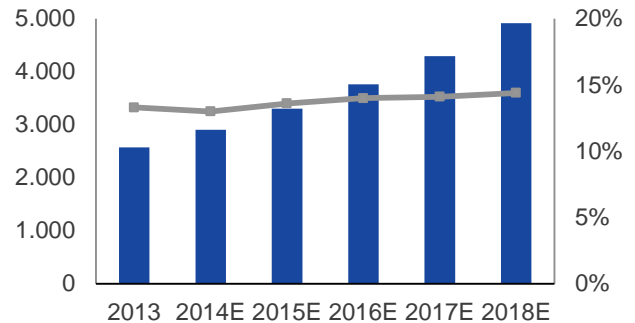


Markenproduktumsatz (in Mio. €)

Gesamtumsatz 1-9/2014: 66,0 Mio. € (+59%, bereinigt¹⁾-9%)



Entwicklung Vietnam (in Mrd. USD bei kWk)



Vietnam







- Vietnam steht für mehr als 2/3 der A&P Umsätze
- Aktuell Preisdruck durch nicht GMP-zertifizierte Anbieter bei Hospital-Tendern
- Gesundheitssystem wird ausgeweitet
- Steigende Haushaltseinkommen fördern Selbstzahlermarkt
- IMS-Prognose Marktwachstum 2013-2018: 14% (konstante Wechselkurse)

Ausblick STADA 2014

- Deutliche Umsatzsteigerung
- Operative Profitabilität über Konzerndurchschnitt

1) Bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Generika

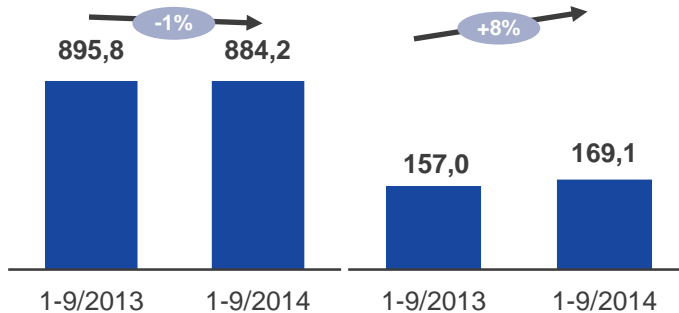
Belgien: #1	Eurogenerics	
Serbien: #1	Hemofarm	
Russland: #2 ¹⁾	Nizhpharm, MAKIZ	
Deutschland: #3	ALIUD, STADApfarm	
Spanien: #4	Laboratorio STADA	
Italien: #5	EuroGenerici	



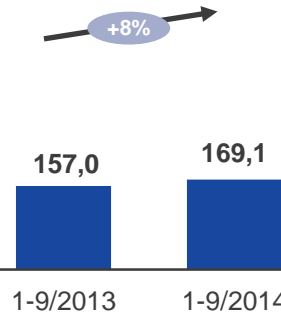
1) Lokale Hersteller/Produzenten.

Generika

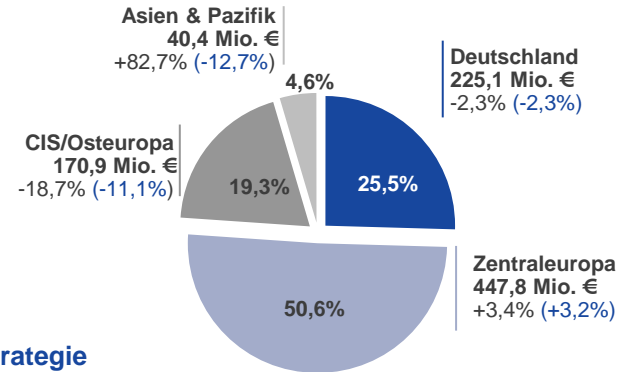
Umsatz (in Mio. €)



Bereinigtes EBITDA (in Mio. €)



Regionale Entwicklung



1-9/2014

- Deutschland schwierig, Kosten im Blick
- Zentraleuropa profitiert von steigender Penetration
- CIS/Osteuropa auf Grund CIS-Krise mit Umsatzrückgang in Lokalwährungen (-11,1%)
- Asien & Pazifik mit Sprung durch Konsolidierungen

Strategie

- Fokus auf Wachstumsmärkte mit hohem Anteil an Selbstzahlern, z.B. CIS, Asien und MENA
- Aufbau eines Biosimilar-Portfolios mit risikoavermem Einlizensierungs-Ansatz
- Produktionsschwerpunkt Serbien
- Mehr Eigenentwicklungen


Umfeld-Analyse

Wachstumsmärkte Gesundheit & Pharma

- Globales Bevölkerungswachstum
- Alternde Gesellschaft in Industrieländern
- Medizinischer Fortschritt
- Prognose internationaler Pharmamarkt bis 2018: 5 bis 7% p.a.¹⁾

Wachstumschancen Generika

- Fortschreitende Generika-Penetration
- Kontinuierliche Patentabläufe, insbesondere bei Biologika mit hohem Umsatzpotenzial
- Prognose globaler Generika-Markt bis 2018: bis zu 10,0% p.a.¹⁾



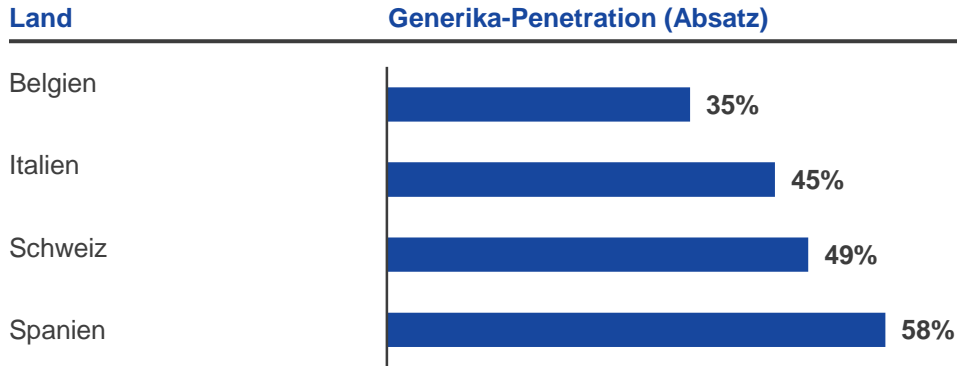
Wachstumschancen

Spezifische Herausforderungen und zusätzliche Risiken, u.a.

- Regulatorische Eingriffe
- Währungsvolatilitäten
- Ausfallrisiken

1) IMS Market Prognosis, September 2013; IMS Market Prognosis Global, September 2013; IMS Syndicated Analytics Service (September) 2013; prepared for STADA March 2014. Die Marktangaben zu Generika schwanken wegen differenter Marktdefinitionen von Quelle zu Quelle teilweise erheblich.

Noch immer niedrige Penetrationsraten



Zum Vergleich



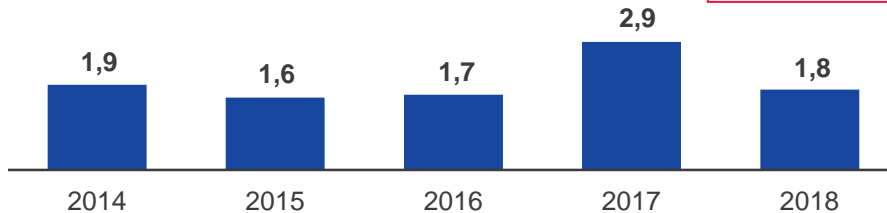
Quelle: STADA-Schätzung zu Herstellerabgabepreisen auf Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute für 2013.

Patentablauf

Neu verfügbar werdende Umsatzpotenziale für den generischen Wettbewerb in Mrd. €

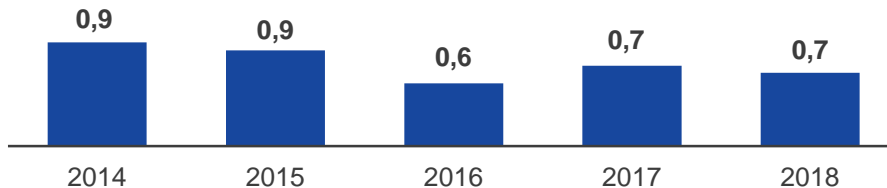
Zentraleuropa¹⁾

Nur Small Chemical Entities –
ohne Biologika



Deutschland²⁾

Nur Small Chemical Entities –
ohne Biologika



Quelle: STADA-Schätzung von Umsatzvolumina zu Herstellerabgabepreisen.

1) Hier: Frankreich, Italien, Spanien und UK. Quelle: IMS MIDAS (4. Quartal 2013).

2) IMS MIDAS (4. Quartal 2013).

Markenprodukte

Strategischer Fokus auf OTC

6M/2010¹⁾

	OTC Unternehmen	Umsätze in Mio. €
1	Novartis	1.338
2	Bayer	1.160
3	Sanofi	1.074
4	Johnson & Johnson	997
5	GlaxoSmithKline	645
6	Teva	546
7	Reckitt Benckiser	517
8	Boehringer Ingelheim	402
9	Bristol-Myers Squibb	387
10	Roche	376
11	Abbott	371
12	Pierre Fabre	344
13	STADA	325
14	Menarini	302
	Gesamtmarkt	19.808

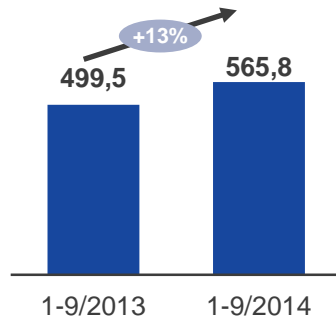
6M/2014¹⁾

	OTC Unternehmen	Umsätze in Mio. €
1	Novartis	1.541
2	Bayer	1.179
3	Sanofi	1.163
4	Johnson & Johnson	962
5	Teva	615
6	Reckitt Benckiser	531
7	Boehringer Ingelheim	454
8	GlaxoSmithKline	450
9	STADA	386
10	Abbott	375
11	Roche	360
12	Menarini	329
13	Braun-Melsungen	310
14	Bristol-Myers Squibb	309
	Gesamtmarkt	21.072

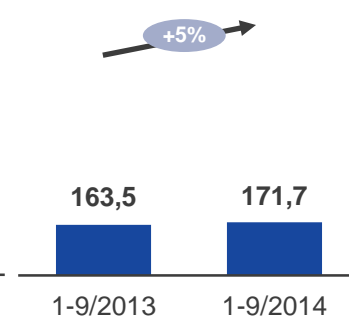
¹⁾ Quelle: IMS Health MIDAS – EU28+RU+CH+NO+RS – Panel: Retail + Hospital – MAT/06/2014, ohne Kosmetika und Rx-Markenprodukte.

Markenprodukte

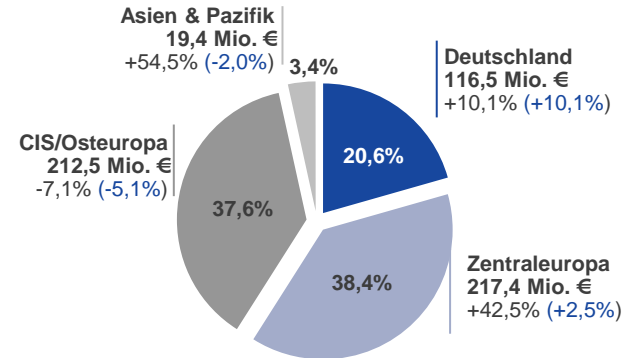
Umsatz
(in Mio. €)



Bereinigtes EBITDA
(in Mio. €)



Regionale Entwicklung



1-9/2014

- Deutschland mit hoher Profitabilität und Zunahme des Exportgeschäfts
- Thornton & Ross mit starker Dynamik
- ApoGo® auf Expansionskurs

Strategie

- Internationalisierung führender Marken
- Opportunistisch getriebene Expansion mit Fokus auf Wachstums-Nischen
- Unterstützung durch Werbung und starke Stellung in der Apotheke

Starke Marken 1-9/2014

Nr.	Marke	Wachstum in %	Umsatz in Mio. €	Indikation
1.	ApoGo® (RX)	+12	35,8	Parkinson-Mittel
2.	Ladival® (OTC)	+50	25,7	Sonnenschutz
3.	Aqualor® ¹⁾ (OTC)		25,1	Schnupfen
4.	Grippostad® (OTC)	-24	23,8	Erkältungsmittel
5.	Snup® (OTC)	+19	21,9	Schnupfen
6.	Hirudoid® (OTC)	+5	13,0	Venenentzündungen
7.	Tramal® (RX)	+51	13,0	Chronischer Schmerz
8.	Care® ²⁾ (OTC)	>100	12,8	Dachmarke
9.	Vitaprost® (RX)	-11	12,8	Prostatahyperplasie
10.	Chondroxide® (OTC)	-24	12,2	Abnutzungsbedingte Gelenkerkrankungen
Alle Markenprodukte		+48	565,8	

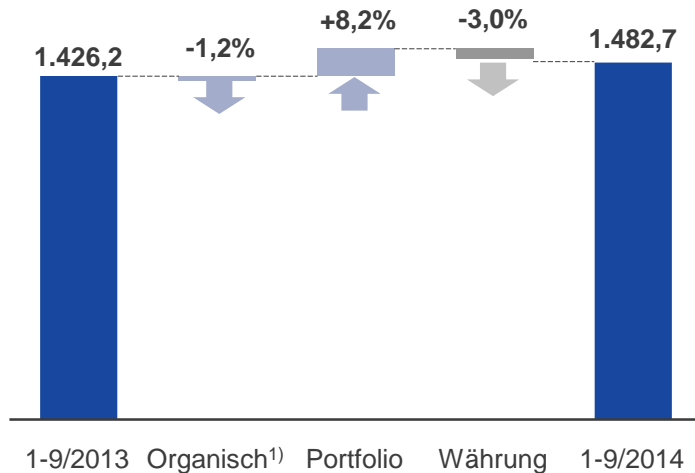
1) Umsätze Aqualor®: Erstkonsolidierung ab 01. März 2014.

2) Dachmarke für verschiedene Indikationen, u.a. Hautpflege, Erkältungsmittel, Magen-Darm-Erkrankungen, Schmerzmittel.

Finanzen

Umsatzentwicklung 1-9/2014

Konzernumsatz in Mio. €



- **Umsatzsteigerung 1-9/2014 um 4,0%**
- **Organische¹⁾ Umsatzentwicklung -1,2%**
- **Portfolioeffekte:**
+8,2%-Punkte, im Wesentlichen durch die Konsolidierungen der STADA Vietnam und STADA Beijing, Spirig HealthCare AG (Großhandels-Geschäft), Thornton & Ross, Aqualor® und Produktakquisitionen in Italien
- **Währungseffekte:**
-3,0%-Punkte, eine Aufwertung des britischen Pfund konnte die Abwertung des russischen Rubel, der ukrainischen Griwna und des serbischen Dinar nicht kompensieren

1) Bereinigt um Veränderungen im Konzern-Portfolio und Währungseffekte.

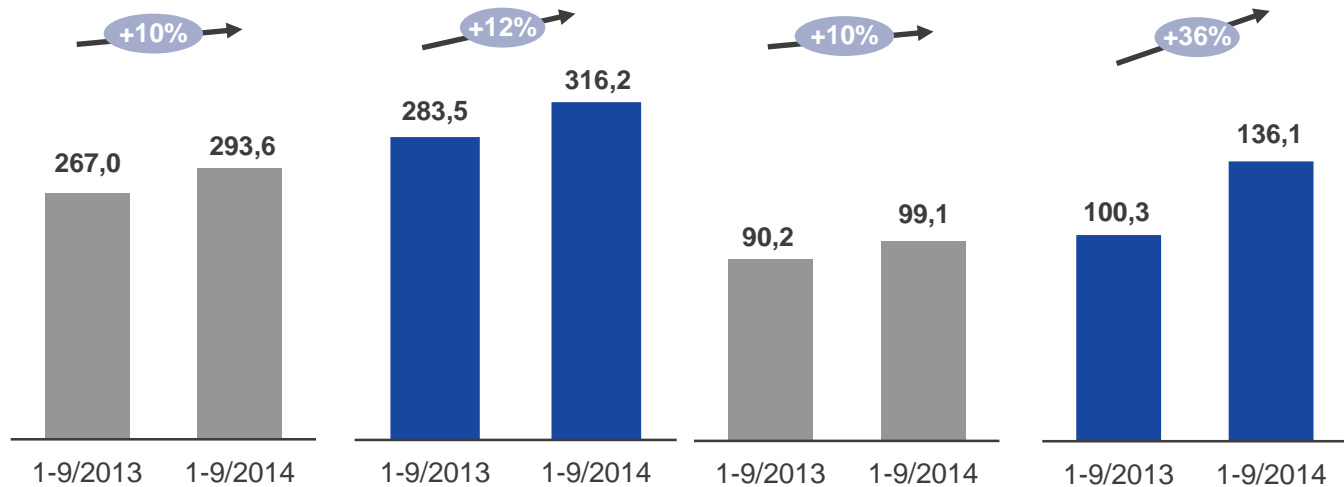
Schlüsselkennzahlen 1-9/2014

EBITDA (in Mio. €) 1-9/2014 vs. 1-9/2013
Ausgewiesen

Bereinigt¹⁾

Konzerngewinn (in Mio. €) 1-9/2014 vs. 1-9/2013
Ausgewiesen

Bereinigt²⁾

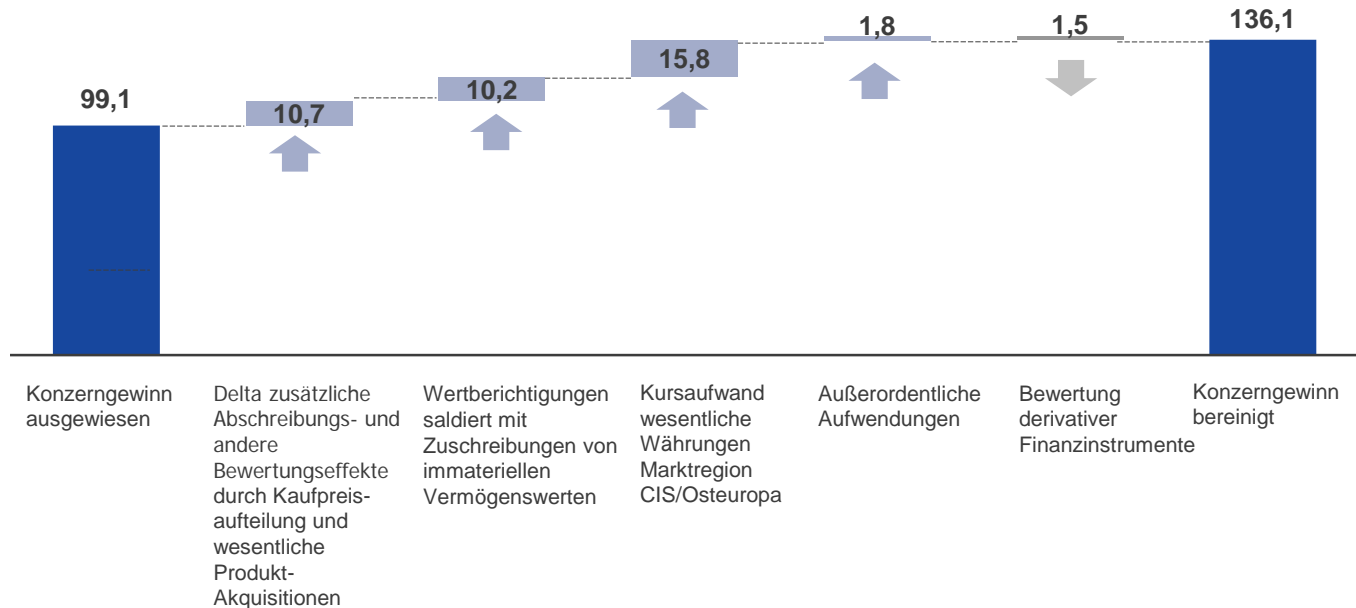


1) Bereinigt um einmalige Sondereffekte.

2) Bereinigt um einmalige Sondereffekte und Effekte aus der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten innerhalb der finanziellen Erträge und Aufwendungen.

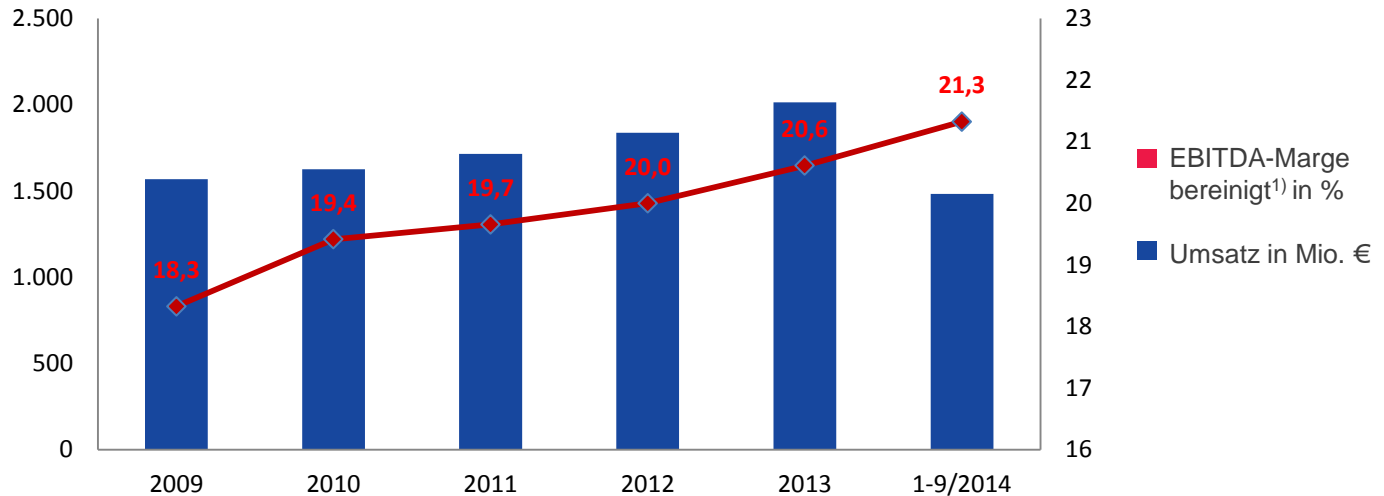
Bereinigungen Konzerngewinn in 1-9/2014¹⁾

in Mio. €



1) Für eine detaillierte Definition siehe STADA Zwischenbericht 1-9/2014.

Umsatz- und Margenentwicklung

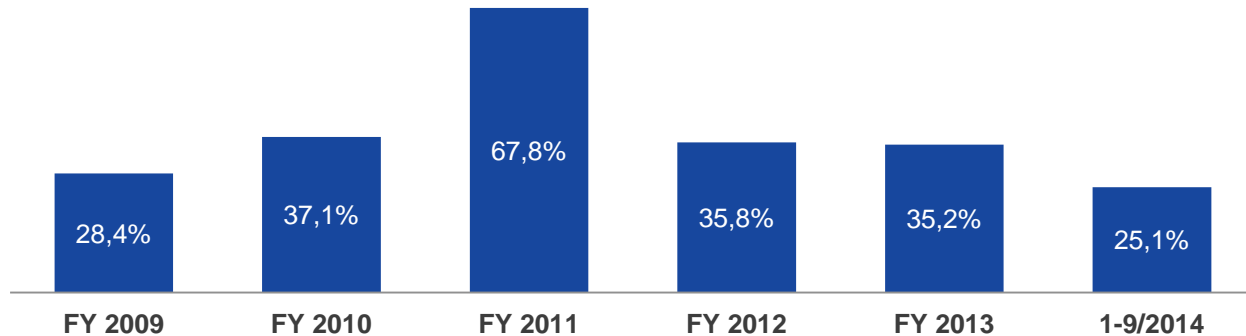


- Ausbau des Selbstzahler-Portfolios
- Verschiebung zu hochmarginigem Produkt-/Länder-Mix
- Skaleneffekte (Volumengewinne)

1) Bereinigt um einmalige Sondereffekte (2009-2014) und nicht operativ bedingte Effekte aus Währungseinflüssen (2009/2010).

Analyse der Steuerquote

Historische Entwicklung der ausgewiesenen Steuerquote



Deutliche Rückführung der Steuerquote in 1-9/2014:

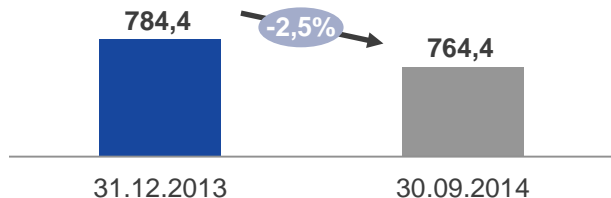
- Die Verbesserung der Steuerquote resultiert im Wesentlichen aus einer geänderten Ergebnisallokation: seit Ende 2013 übernimmt die STADA Arzneimittel AG – nach Abschluss des „build the future-Programms“ – die zentralen Dienstleistungsfunktionen, verbunden mit einer Anpassung des entsprechenden Verrechnungspreismodells
- Beginnend ab Q1/2014 nutzt die STADA Arzneimittel AG bestehende steuerliche Zinsvorträge, die sich in den Vorjahren maßgeblich durch die Regelungen bezüglich der Zinsschranke ergaben

Bilanzstruktur

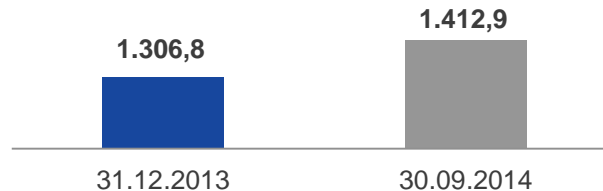
Aktiva in Mio. €	30.09.2014	31.12.2013
A. Langfristige Vermögenswerte	2.140,6	2.060,0
B. Kurzfristige Vermögenswerte	1.317,4	1.353,2
Bilanzsumme	3.458,0	3.413,2

Passiva in Mio. €	30.09.2014	31.12.2013
A. Eigenkapital	1.053,3	1.010,1
B. Langfristiges Fremdkapital	1.209,2	1.358,4
C. Kurzfristiges Fremdkapital	1.195,5	1.044,7
Bilanzsumme	3.458,0	3.413,2

Netto-Umlaufvermögen in Mio. €

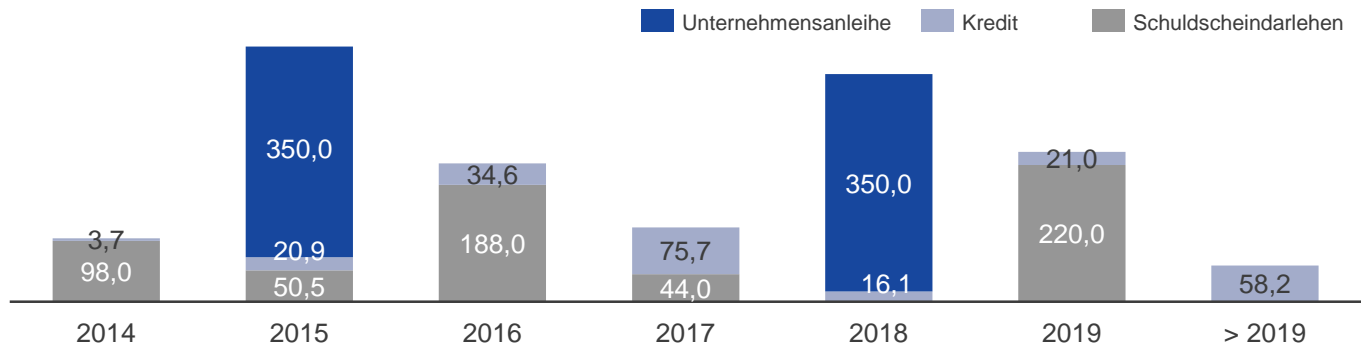


Nettoverschuldung in Mio. €



Ausgewogene Finanzierungsstruktur

Restlaufzeiten der Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zum 30.09.2014 in Mio. €



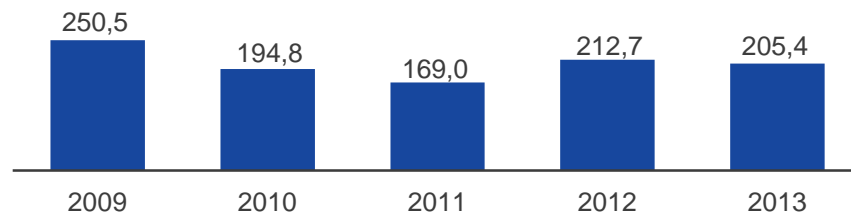
- In 1-9/2014 konnte STADA erfolgreich Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 220 Mio. € aufnehmen, deren Laufzeit fünf Jahre beträgt
- Verhältnis Nettoverschuldung zum bereinigten EBITDA¹⁾: 3,4 (1-9/2013: 3,7)
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente inklusive kurzfristiger Wertpapiere: 117,7 Mio. € (31.12.2013: 126,2 Mio. €)
- Seit Jahren stehen STADA von den Bankpartnern fest zugesagte Kreditlinien zur Verfügung

1) Bereinigt um einmalige Sondereffekte.

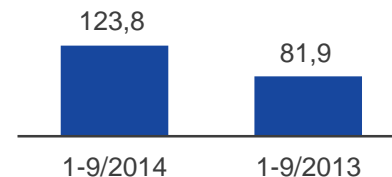
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und Bereinigter Free Cashflow

Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit (in Mio. €)

2009-2013

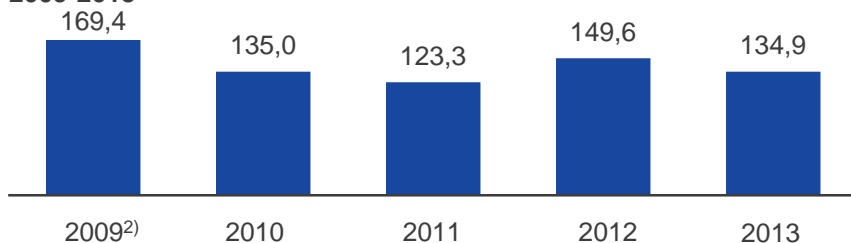


1-9/2014 vs. 1-9/2013

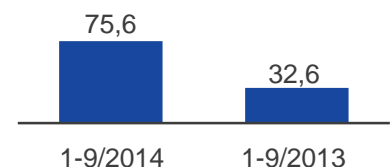


Bereinigter Free Cashflow¹⁾ (in Mio. €)

2009-2013



1-9/2014 vs. 1-9/2013



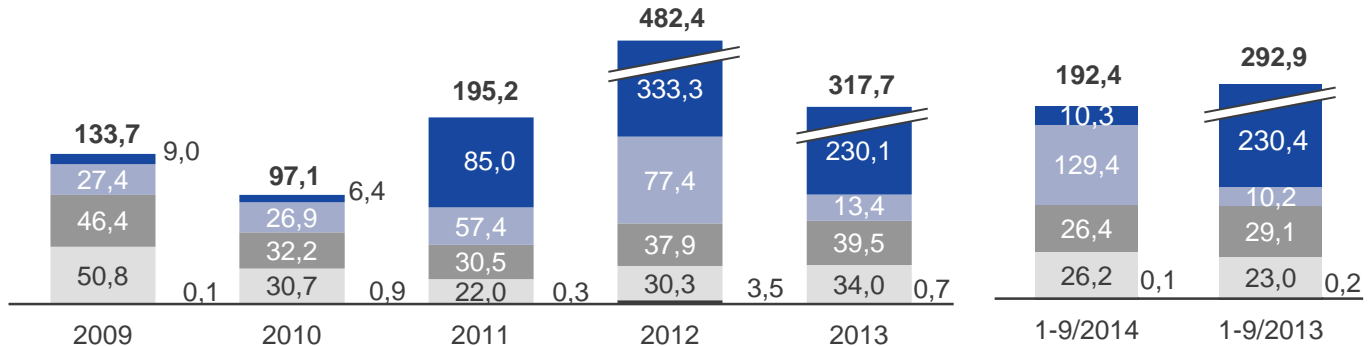
1) Free Cashflow umfasst Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und Cashflow aus der Investitionstätigkeit, bereinigt um Auszahlungen für wesentliche Akquisitionen und Einzahlungen aus wesentlichen Desinvestitionen.

2) Zusätzlich bereinigt um periodenfremde Einflüsse.

Auszahlungen für Investitionen

Auszahlungen gesamt 2009-2013 in Mio. €

1-9/2014 vs. 1-9/2013



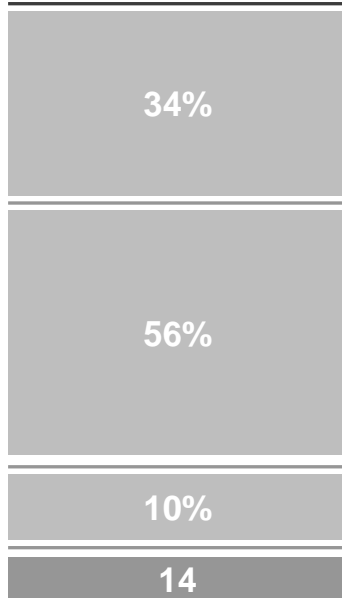
Einzahlungen

- 1-9/2014: 5,7 Mio. €
- 2013: 5,2 Mio. €
- 2012: 14,0 Mio. €
- 2011: 8,0 Mio. €
- 2010: 4,7 Mio. €
- 2009: 27,3 Mio. €

- Anteile konsolidierter Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse
- Wesentliche Investitionen in immaterielle Vermögenswerte für kurzfristigen Ausbau des Produktportfolios
- Investitionen in sonstige immaterielle Vermögenswerte (Unterstützung organisches Wachstum)
- Investitionen in Sachanlagen
- Investitionen in Finanzanlagen

Konzentration der Produktionsprozesse

Anteil am Produktionsvolumen 2009



Eigene Produktionsstandorte

Marktregion Deutschland

- Bad Vilbel (Deutschland)
- Pfaffenhofen (Deutschland)

Marktregion CIS/Osteuropa

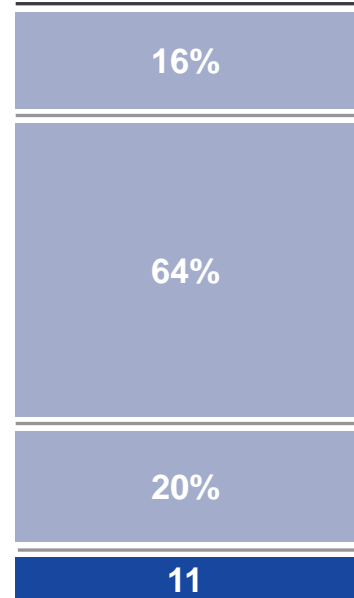
- Vrsac (Serbien)
- Sabac (Serbien)
- Dubovac (Serbien)
- Banja Luka (Bosnien-Herzegowina)
- Podgorica (Montenegro)
- Nizhny Novgorod (Russland)
- Obninsk (Russland)

Marktregion Asien & Pazifik

- Ho-Chi-Minh-Stadt (zwei Standorte in Vietnam)
- Tuy-Hoa-Stadt (Vietnam)

Anzahl Produktionsstandorte¹⁾

Anteil am Produktionsvolumen 2013



● Standorte bzw. Teile der Standorte sind EU-GMP-zertifiziert.

1) Ohne Standort Huddersfield (UK) (Erwerb August 2013 im Zuge der Akquisition von Thornton & Ross) und ohne lokalen Standort Peking

Anhang

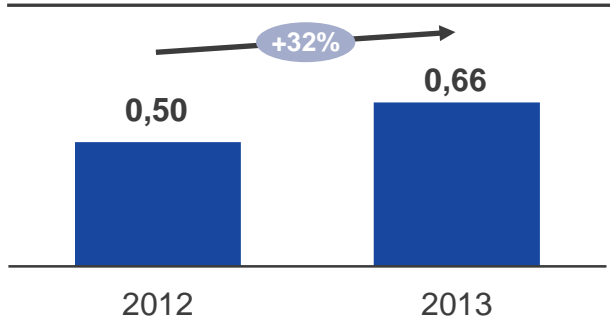
G&V-Details 1-9/2014

in Mio. €	1-9/2014 in Mio. €	1-9/2014 in % vom Umsatz	1-9/2013 in Mio. €	1-9/2013 in % vom Umsatz
Bruttoergebnis	702,9	47,4	691,5	48,5
Vertriebskosten	322,1	21,7	341,1	23,9
Allgemeine Verwaltungskosten	112,1	7,6	122,3	8,6
F&E-Kosten	44,4	3,0	39,6	2,8
Finanzergebnis	-48,2		-43,1	
Ertragsteuern	34,4		50,4	

- Bruttomarge belastet durch zusätzliche Abschreibungen auf Grund von Akquisitionen und CIS-Krise (bereinigte Bruttomarge auf Vorjahresniveau); F&E-Kosten annähernd stabil; Rückgang der Vertriebskosten durch strikte Kostenkontrolle, Allgemeine Verwaltungskosten auf Grund eines Ertrags in Zusammenhang mit einer im August umgesetzten Planänderung des Versorgungsplans des Vorstandsvorsitzenden rückläufig
- Höhere Nettoverschuldung und Akquisitionsfinanzierung in Fremdwährung (Aqualor®) führen zu höherem Zinsaufwand
- Durchschnittlicher gewichteter Zinssatz für alle Konzern-Finanzverbindlichkeiten zum 30.09.2014 mit 3,8% infolge der Aqualor®-Finanzierung in Fremdwährung oberhalb des Niveaus des Vorjahres (31.12.2013: 3,3%)

Dividende

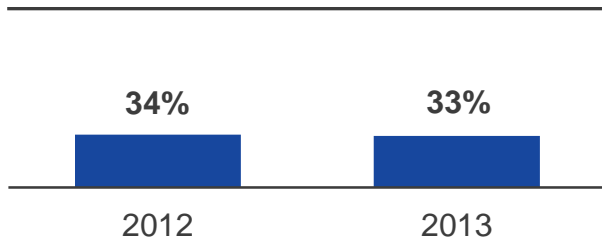
Dividende je STADA-Stammaktie in €



**Ausschüttungs-
summe** 2013: 39,8 Mio. €
(2012: 29,6 Mio. €)

**Ausschüttungs-
politik** Angemessene Beteiligung der
Aktionäre am ausgewiesenen
Konzerngewinn

Ausschüttungsquote



Kapital- und Aktionärsstruktur

30. September 2014

STADA-Aktien ¹⁾²⁾	60.533.360
Mögl. Aktien aus Optionsscheinen 2000/2015 ³⁾	1.856.860
Anzahl eigener Aktien	90.664

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2013

- 100% Free Float
- Ca. 60% institutionelle Investoren
- Aktuelle Meldungen zur Überschreitung der gesetzlichen Meldeschwelle von > 3% Anteilsbesitz auf STADA-Website publiziert (www.stada.de)
- Ca. 11% Apotheker und Ärzte

1) Eigentümer der vinkulierten Namensstammaktien müssen im Aktionärsverzeichnis eingetragen sein, um ihre Aktionärsrechte wahrnehmen zu können. Die Eintragung in das Aktionärsverzeichnis ist nur mit Genehmigung des Vorstands möglich.

2) Zusätzliches genehmigtes Kapital von 29,4 Mio. Aktien.

3) Optionspreis für den Bezug von 20 Aktien: 329,00 €.

Ihr Kontakt

STADA Arzneimittel AG

Investor Relations

61118 Bad Vilbel, Deutschland

Telefon: +49 (0) 6101 603-113

Telefax: +49 (0) 6101 603-506

E-Mail: communications@stada.de

www.stada.de

Vice President Investor Relations

Dr. Markus Metzger

markus.metzger@stada.de