



### Strukturen hinterfragen und Neues erschaffen

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

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

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

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

# INHALTSVERZEICHNIS

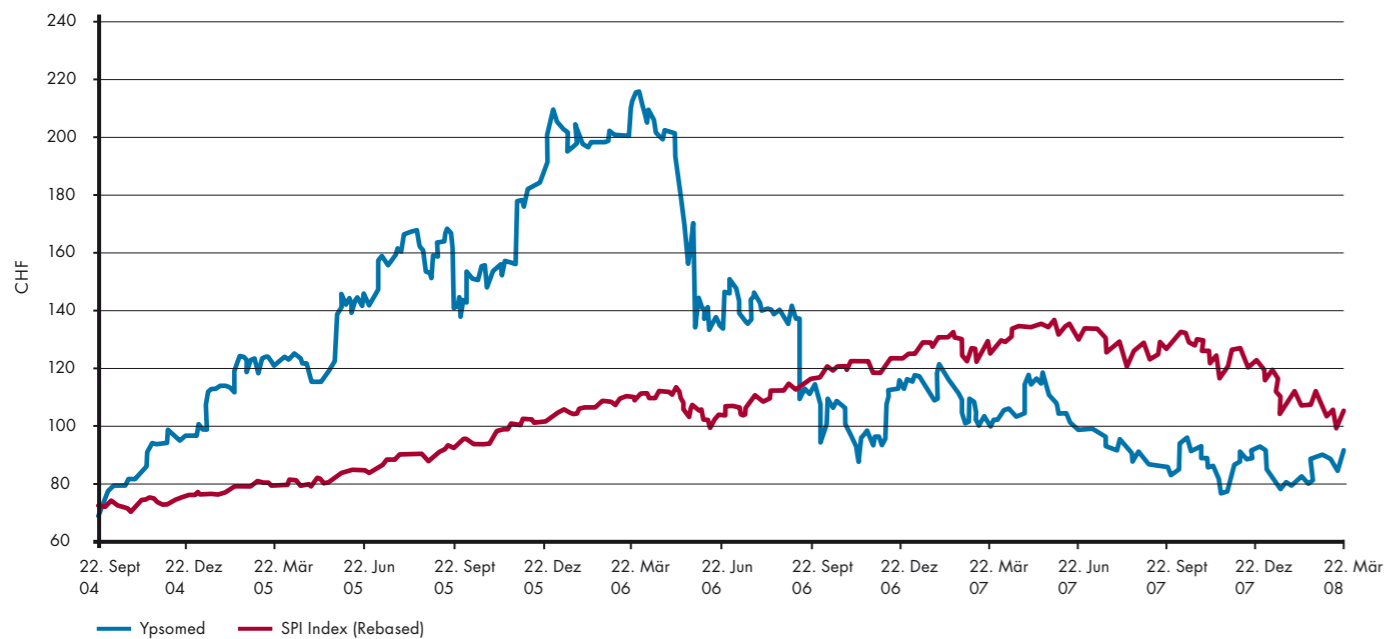
Schlüsselzahlen und Kursentwicklung	4
Brief an die Aktionäre, Kunden, Mitarbeitenden und Partner der Ypsomed	5
Vision und Mission	9
Im Dialog mit Verwaltungsratspräsident Dr. h.c. Willy Michel und CEO Richard Fritschi	10
<b>Patienten</b> – im Zentrum unseres Handelns	11
<b>Diabetes</b> – Ypsomed mit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

## SCHLÜSSELZAHLEN UND KURSENTWICKLUNG

### Schlüsselzahlen im Überblick 1. April – 31. März

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

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



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



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

Richard Fritschi, CEO

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

### Sehr geehrte Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und Partner der Ypsomed

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

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

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

### Ypsomed hat im Geschäftsjahr 2007/08 viel erreicht

Wir können auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken:

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

### Ypsomed genießt das Vertrauen ihrer Kunden

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

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

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

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

### Ypsomed hat ihre Ziele erreicht

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

### Wir danken unseren Mitarbeitenden

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

### Verwaltungsrat Peter Kappeler tritt nach 12 Jahren zurück

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

### Diabetes: Ypsomed übernimmt Verantwortung

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

**Ypsomed blickt mit Zuversicht  
in die Zukunft**

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

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

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



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



**Richard Fritschi**  
CEO

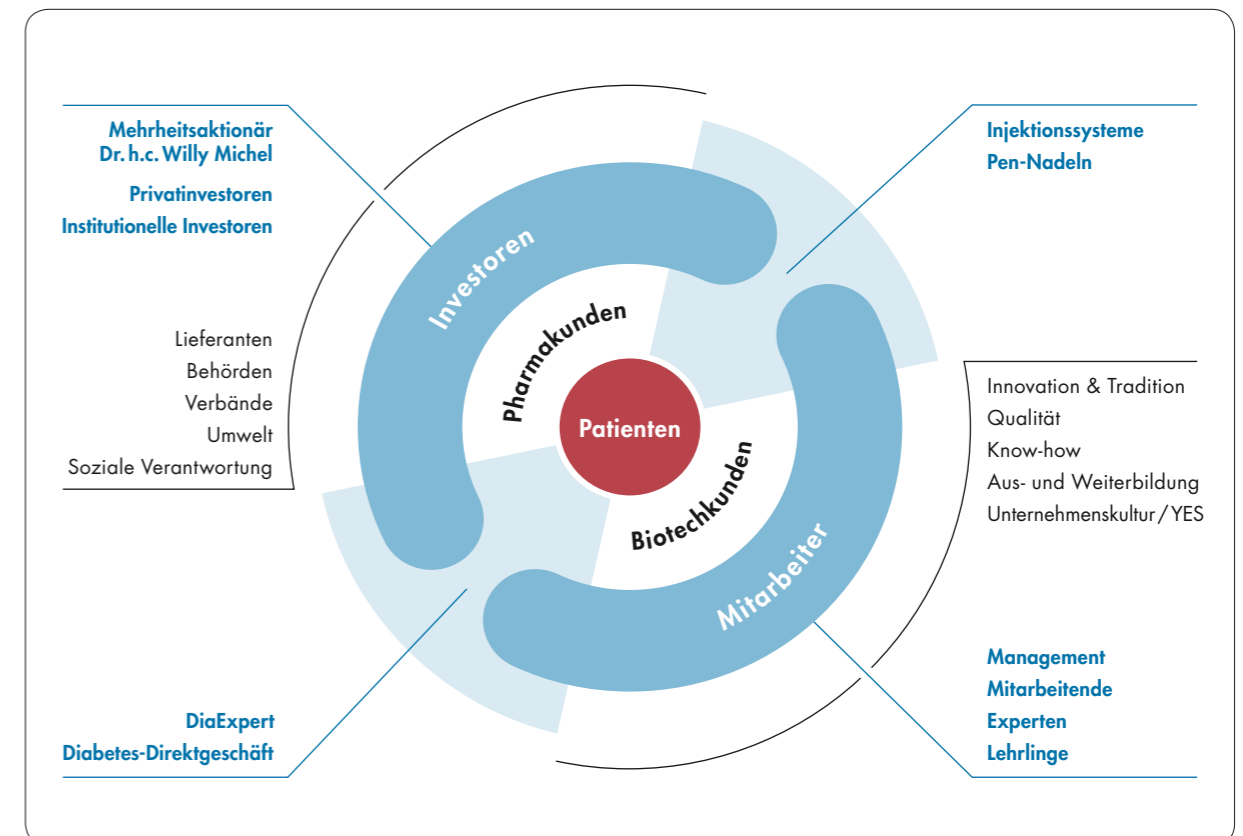
Ypsomed hat im Rahmen ihres jährlichen Strategie-Workshops die bestehende Strategie überprüft und dabei auch die Vision und Mission wie folgt bestätigt:

**Vision**

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

**Mission**

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





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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

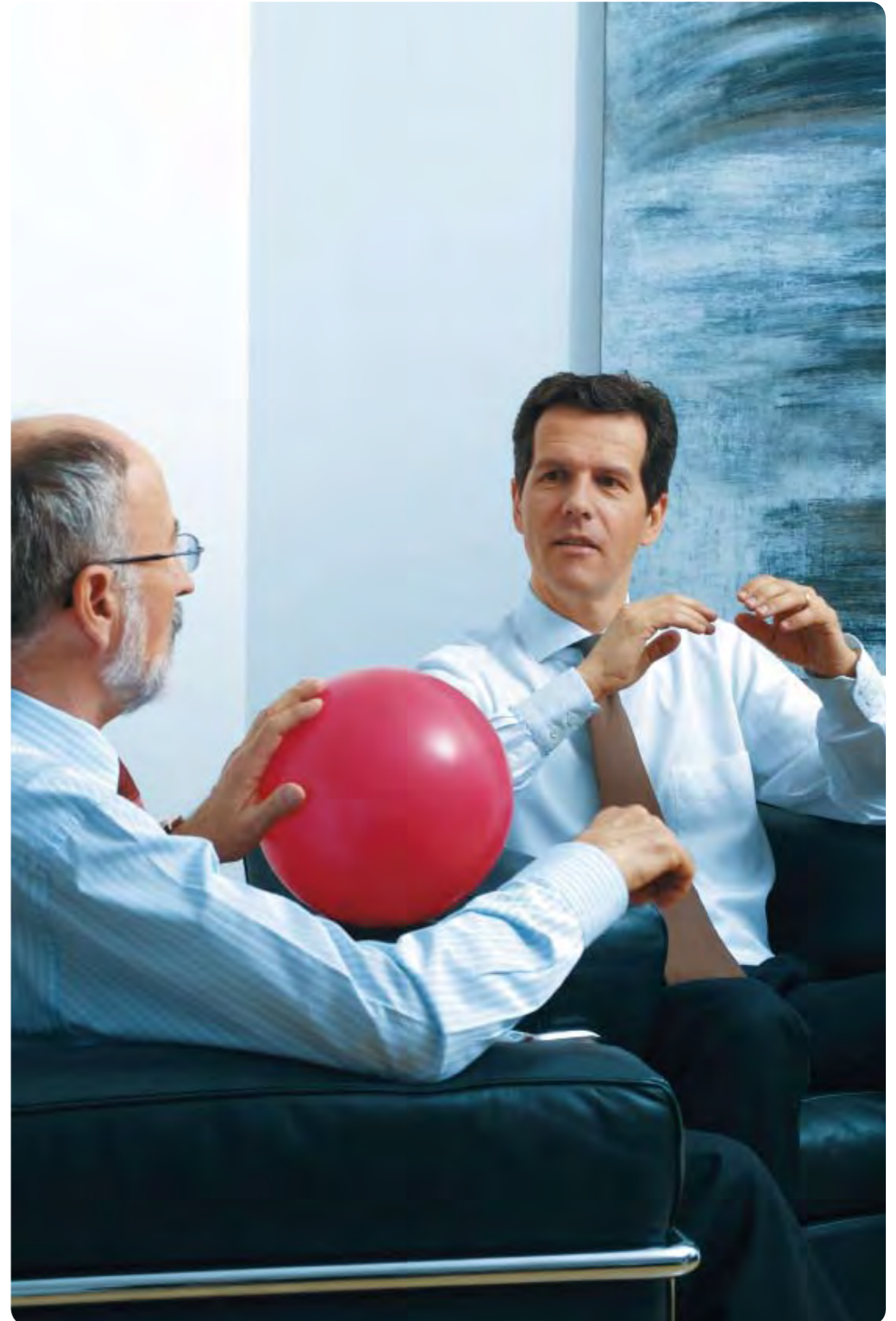
**RF:** Das grösste Potenzial wird auch auf lange Sicht in der Behandlung des Diabetes mellitus liegen, wo neben Insulin auch Insulinanaloga und Inkretine, also GLP-1, zur Behandlung von Patienten verwendet werden wird. Das Insulin-Marktvolumen beträgt heute rund 11 bis 12 Milliarden US-Dollar. Ein Wachstum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



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

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

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





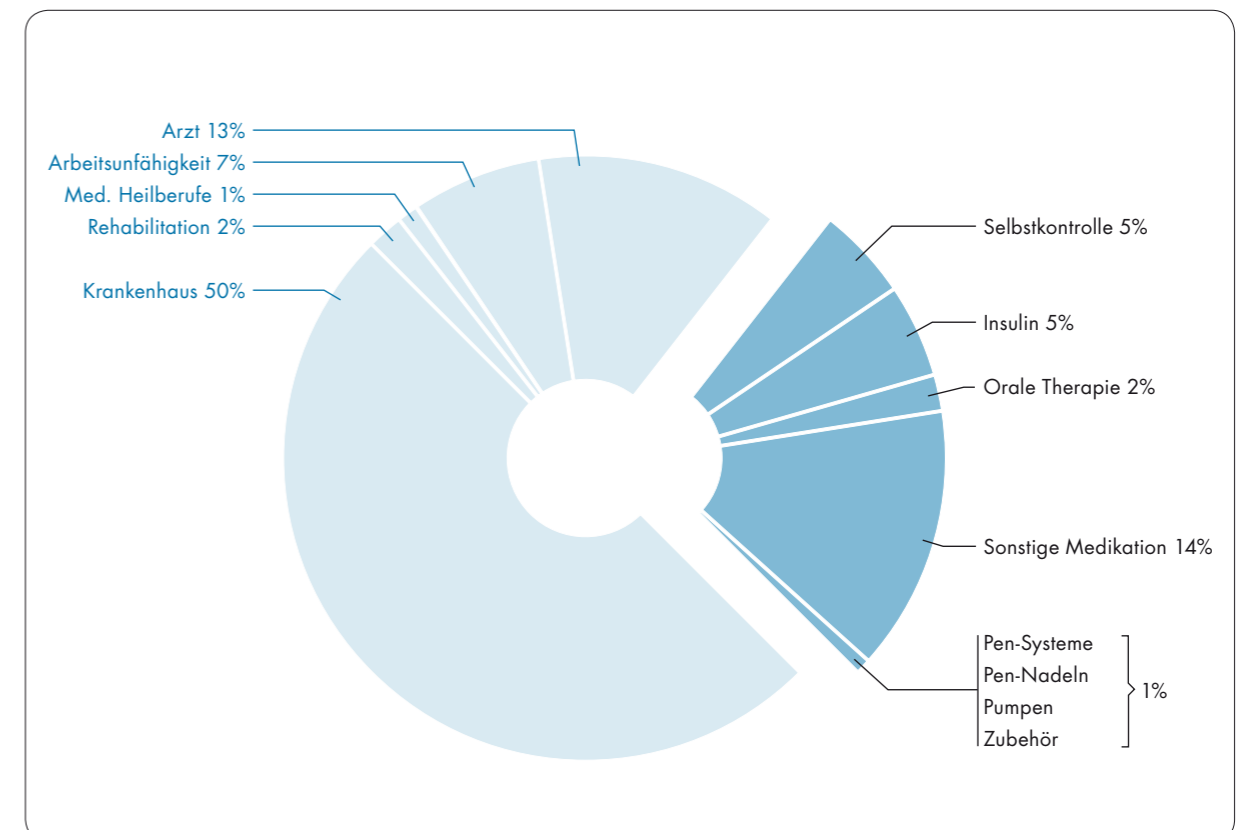
## DIABETES – YPSOMED MIT UMFASSENDEM SERVICE

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

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

**Wie entstehen diese gewaltigen Kosten?**

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



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

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

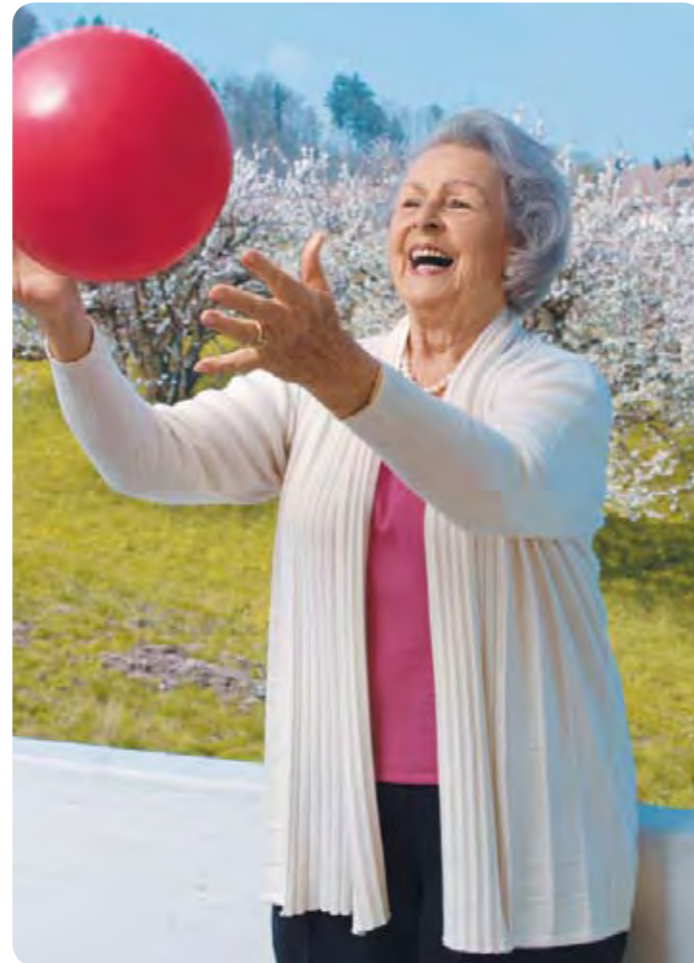
**WM:** Um die Kosten in Zukunft in den Griff zu bekommen, muss man sicher bei den Spitälern ansetzen und vermehrt Massnahmen bei der Prävention ergreifen. Auch die Selbstmedikation trägt zu einer Reduktion der Krankenhauskosten und Therapie-Zusatzkosten bei. Mit dem Diabetes-Direktvertrieb, Online-Dienstleistungen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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



### Wo steht Ypsomed beim Projekt Langzeitinjektor?

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

### Das Projekt Langzeitinjektor wurde kürzlich neu organisiert. Warum?

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## KUNDEN – FOKUS AUF PHARMA UND BIOTECH

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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



## PRODUKTE – INNOVATIVE INJEKTIONSSYSTEME UND PEN-NADELN

### PEN-SYSTEME UND INJEKTOREN

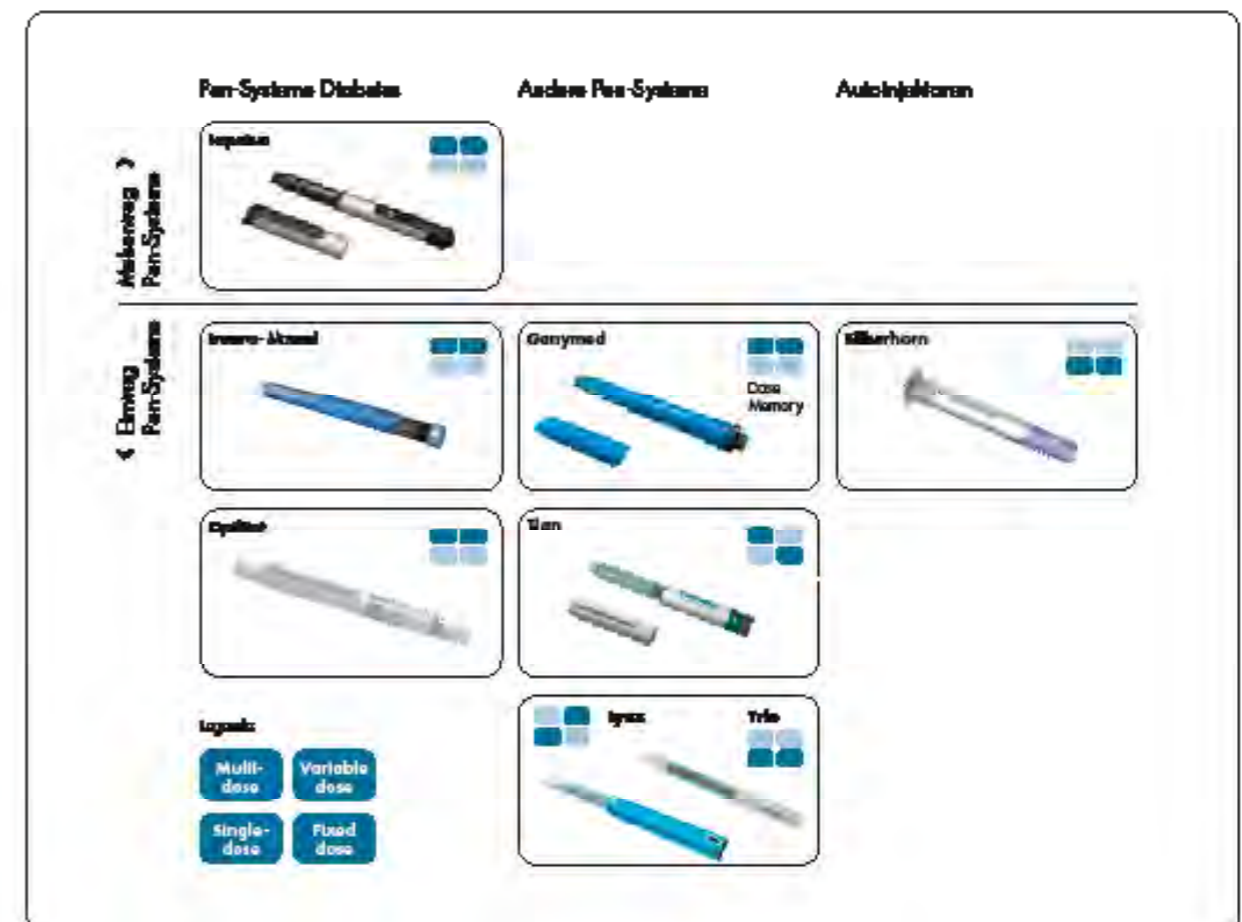
**Sie haben von Technologie-Plattformen gesprochen, die Ypsomed entwickelt hat. Wie muss man sich diese vorstellen?**

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

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

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

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



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

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

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

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



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



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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

### PEN-NADELN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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



Die Pen-Nadeln von Ypsomed sind in verschiedenen Längen erhältlich

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

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

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

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

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

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



### Wie wichtig ist Qualität für Ypsomed?

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

### Wie stellt Ypsomed diese Qualität sicher?

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

### Was hat Ypsomed im Bereich Qualitätsmanagement konkret unternommen und erreicht?

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

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

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

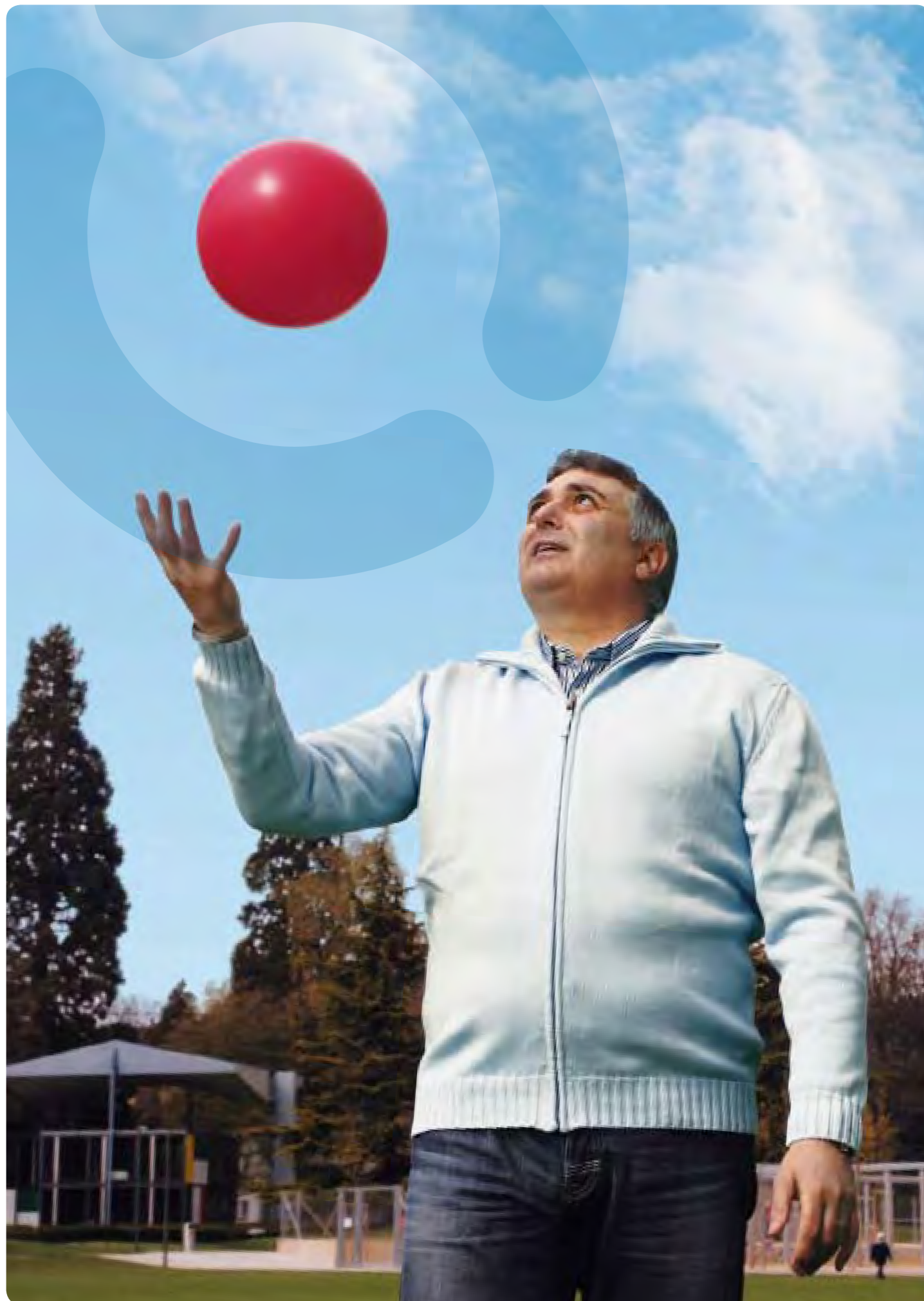
**RF:** Wir haben im Bereich Operations die Kommunikations- und Entscheidungswege verkürzt und stellen eine engere Zusammenarbeit mit dem Bereich Technology und dem neu integrierten Kunden- und Produktmanagement sicher. Dies führt auch zu einer effizienten Kommunikation mit unseren Pharma-Kunden und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

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

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

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





## MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER – KNOW-HOW UND ENGAGEMENT

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

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

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

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

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

### Welche Chancen haben Auszubildende bei der Ypsomed?

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

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

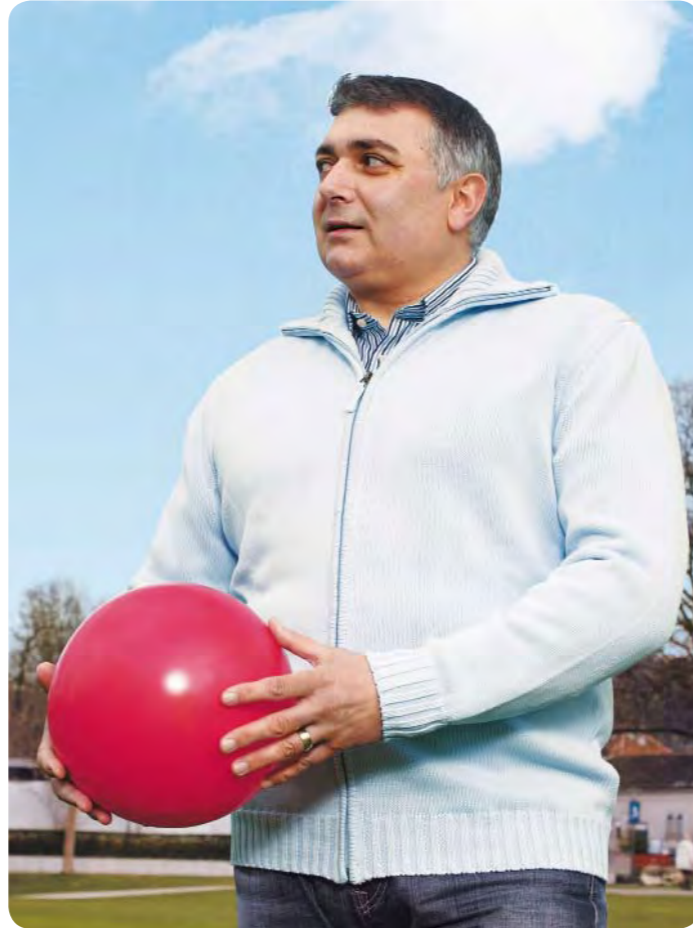
**RF:** Das YES-Team wurde als Gremium etabliert und setzt sich aus Kadermitarbeitenden aus allen Bereichen zusammen. YES steht für *Ypsomed = Excellence x Spirit*. Das YES-Team erarbeitet Impulse für die aktive Arbeit an der Firmenkultur. Schwerpunkt im Jahr 2007 war die erstmals durchgeführte Kaderkonferenz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

### Was hat Ypsomed in Bezug auf Arbeit und Gesundheit unternommen?

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

### Ypsomed bietet also den Mitarbeitenden ein attraktives und familienfreundliches Umfeld?

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

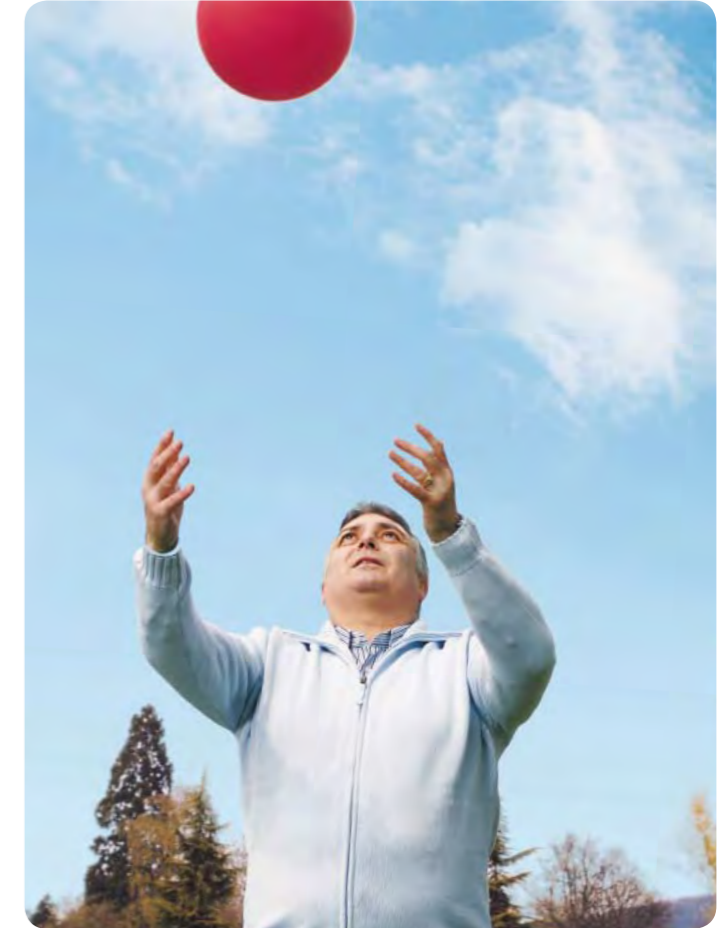


**«Mitarbeitende mit hohem Potenzial wollen wir gezielt fördern und weiterentwickeln. Ypsomed bietet spannende Führungs-, Projektmanagement- und Fachkarrieren.»**



### Wie unterstützt Ypsomed arbeitende Väter und Mütter?

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



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

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



## INVESTOREN – UNTERNEHMERISCH MIT LANGFRISTIGEM HORIZONT

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



### Wo steht Ypsomed heute in Bezug auf Umweltschutz?

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

### Was unternimmt Ypsomed beispielsweise zur Energiereduktion?

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

### Wie nimmt Ypsomed ihre soziale Verantwortung wahr?

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

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





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

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

### Welche anderen Corporate Social Responsibility Aktivitäten unternimmt Ypsomed?

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



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

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