

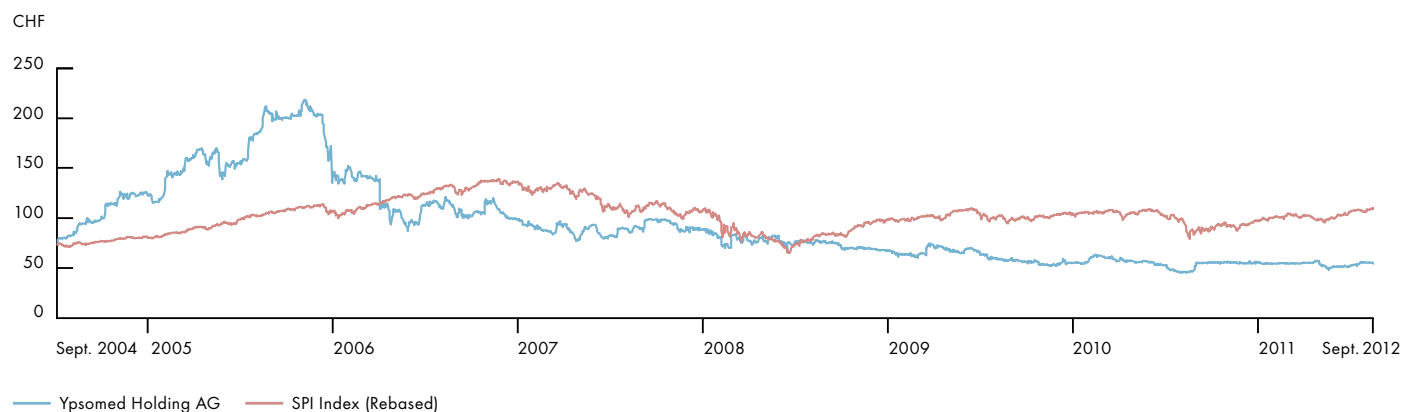


## Schlüsselzahlen im Überblick

In Tausend CHF	1. April 2012 – 30. Sept. 2012	1. April 2011 – 30. Sept. 2011	Veränderung	in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>119 745</b>	<b>122 840</b>	<b>-3 094</b>	<b>-2.5%</b>
davon Delivery Devices	69 115	77 724	-8 609	-11.1%
davon Diabetes Direct Business	42 695	36 832	5 862	15.9%
davon Übrige	7 936	8 283	-347	-4.2%
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>27 360</b>	<b>28 486</b>	<b>-1 126</b>	<b>-4.0%</b>
<b>Bruttoergebnis in %</b>	<b>22.8%</b>	<b>23.2%</b>		
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>2 429</b>	<b>2 982</b>	<b>-553</b>	<b>-18.5%</b>
<b>Betriebsergebnis in %</b>	<b>2.0%</b>	<b>2.4%</b>		
<b>Reingewinn</b>	<b>2 037</b>	<b>7 586</b>	<b>-5 549</b>	<b>-73.1%</b>
<b>Reingewinn in %</b>	<b>1.7%</b>	<b>6.2%</b>		
<b>Reingewinn pro Aktie (in CHF)</b>	<b>0.16</b>	<b>0.60</b>	<b>-0.44</b>	<b>-73.1%</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungsausgaben total</b>	<b>10 240</b>	<b>12 704</b>	<b>-2 463</b>	<b>-19.4%</b>
<b>Investitionen in Sachanlagen</b>	<b>8 126</b>	<b>3 488</b>	<b>4 639</b>	<b>133.0%</b>
<b>Eigenkapitalquote in %</b>	<b>63.6%</b>	<b>66.6%</b>		
<b>Anzahl Mitarbeitende (per 30. September)</b>	<b>1 020</b>	<b>1 070</b>	<b>-50</b>	<b>-4.7%</b>
<b>Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet per 30. September)</b>	<b>974</b>	<b>1 027</b>	<b>-53</b>	<b>-5.2%</b>

Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER. Beträge in Tausend CHF. Gewinn pro Aktie in CHF.

### Entwicklung des Aktienkurses



## Das erste Semester 2012/13 im Überblick

Ypsomed erwirtschaftete im ersten Semester 2012 einen konsolidierten Umsatz von CHF 119.7 Mio. und lag damit 2.5% unter dem Wert der Vorjahresperiode von CHF 122.8 Mio. Der Hauptgrund für den tieferen Umsatz lag in der Einstellung der Produktion von OptiSet® und OptiPen® Pro Pens für Sanofi. Das Geschäft mit neu akquirierten Pensystem-Kunden und das wachsende Diabetesgeschäft entwickelten sich hingegen planmässig. Sehr erfreulich war die Umsatzzunahme im Diabetes Direct Business um 15.9% von CHF 36.8 Mio. auf CHF 42.7 Mio. Massgeblichen Einfluss hatte dabei das starke Umsatzwachstum der mylife™ OmniPod® Insulinpumpen von über 75%. Die Bruttogewinnmarge lag 0.4% unter dem Vorjahr, was hauptsächlich auf zusätzliche Kosten für die Weiterentwicklungen der bestehenden Produktplattformen von CHF 0.9 Mio. zurückzuführen ist.

### Ypsomed bleibt dank striktem Kostenmanagement profitabel

Die im letzten Jahr eingeleiteten Massnahmen zur Effizienzverbesserung und Kostensenkung haben sich im ersten Semester des Geschäftsjahres 2012/13 positiv ausgewirkt. Der Marketing- und Vertriebsaufwand lag CHF 0.5 Mio. unter der Vorjahresperiode. Im ersten Semester 2012/13 resultierte insgesamt ein operativer Betriebsgewinn (EBIT) von CHF 2.4 Mio., welcher leicht unter dem Vorjahresergebnis von CHF 3.0 Mio. lag. Die EBIT-Marge betrug 2.0% gegenüber 2.4% in der Vorjahresperiode, was wie kommuniziert in erster Linie auf die weggefallenen Umsätze mit den Produkten OptiSet® und OptiPen® Pro sowie auf weiterhin hohen Ausgaben für die Einführung neuer mylife™ Diabetescare Produkte zurückzuführen war. Zudem spürte das Tochterunternehmen Ypsotec, welches mechanische Präzisionsdrehteile herstellt, den höheren Margendruck und erzielte in einem schwierigen Umfeld einen operativen Verlust von CHF 0.8 Mio. Die Ypsomed Gruppe ist trotz diesen Herausforderungen profitabel und erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2012/13 einen konsolidierten Unternehmensgewinn von CHF 2.0 Mio. Der Reingewinn fiel im Vergleich zur Vorperiode geringer aus, da im Halbjahr 2011/12 der Finanzertrag mit CHF 7.7 Mio. besonders hoch war, bedingt durch den einmaligen Gewinn von CHF 5.1 Mio. aus dem Verkauf von langfristigen Finanzanlagen und eine um CHF 1.0 Mio. höhere Dividendenausschüttung von Finanzbeteiligungen.

### Ypsomed investiert in der Schweiz

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit betrug in der Berichtsperiode CHF 8.8 Mio. Im Vergleich zur Vorjahresperiode lag die wesentlichste Differenz bei der starken Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von CHF 6.0 Mio., weil hohe Zahlungen von Pharmapartner erst zu Beginn der Folgeperiode eingetroffen sind. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode, da Ypsomed im ersten Semester 2012/13 insgesamt CHF 8.1 Mio. in Sachanlagen investiert hatte (Vorjahresperiode CHF 3.5 Mio.). Ypsomed bekennt sich zum Standort Schweiz, denn der Grossteil der Investitionen wurde an den Schweizer Produktionsstandorten getätigt, vor allem für den Ausbau der Pen-Nadelproduktion. Zudem investierte Ypsomed CHF 10.2 Mio. in die Forschung und Entwicklung und aktivierte davon für die Produktentwicklung der eigenen Insulinpumpe sowie der weiteren Plattformprodukte Entwicklungskosten im Umfang von CHF 4.0 Mio.

### Hauptaktionär Willy Michel verlängert Aktionärsdarlehen

Das Aktionärsdarlehen von Willy Michel wurde im ersten Halbjahr 2012/13 um CHF 4.5 Mio. auf CHF 20.0 Mio. reduziert und gleichzeitig die Rückzahlung von Ende März 2014 auf neu Ende März 2017 verlängert, wobei die jährlichen Amortisationen von CHF 10.0 Mio. auf CHF 5.0 Mio. reduziert wurden. Der Hauptaktionär Willy Michel verlängerte sein Engagement, da er von der Strategie und den Zukunftsperspektiven der Ypsomed Gruppe überzeugt ist. Die Bilanz der Ypsomed bleibt mit einem Eigenkapital von CHF 217.7 Mio. nach Auszahlung einer Dividende von CHF 2.5 Mio. aus Kapitalreserven mit einer Eigenkapitalquote von 63.3% weiterhin äusserst solide.

### Ypsomed prüft Investitionsmöglichkeiten

An der Generalversammlung vom 27. Juni 2012 haben die Aktionäre der Wachstumsstrategie der Ypsomed Gruppe zugestimmt und den Antrag für eine genehmigte Kapitalerhöhung gutgeheissen. Damit besteht bei Bedarf die Möglichkeit für eine rasche Kapitalaufnahme für die Finanzierung des weiteren Aus- und Aufbaus der internationalen Absatzkanäle und Produktionsstätten. Ypsomed prüft verschiedene Investitionsmöglichkeiten, hat aber zum jetzigen Zeitpunkt noch keine definitiven Entscheide getroffen.

## Wachstumspotenzial im globalen Pharmamarkt

Mit dem Delivery System Geschäft ist Ypsomed im Pharmamarkt global ausgerichtet. Gemäss aktuellen Informationen von IMS Health stellt das Jahr 2012 einen Wendepunkt im Pharmamarkt dar, da die Patentabläufe in diesem Jahr einen Höhepunkt erreichen werden.

IMS Health erwartet, dass das Medikamentenwachstum nach 2012 wieder zunehmen wird und die globalen Wachstumsraten im Pharmamarkt bis 2016 auf zwischen 5–7% ansteigen werden. Wie die Abbildung unten verdeutlicht, ist die Zunahme in Asien und Lateinamerika sehr viel höher als in den entwickelten Märkten in Europa, Amerika und Japan. Besonders hohe Zuwachsraten weisen vor allem China, Indien,

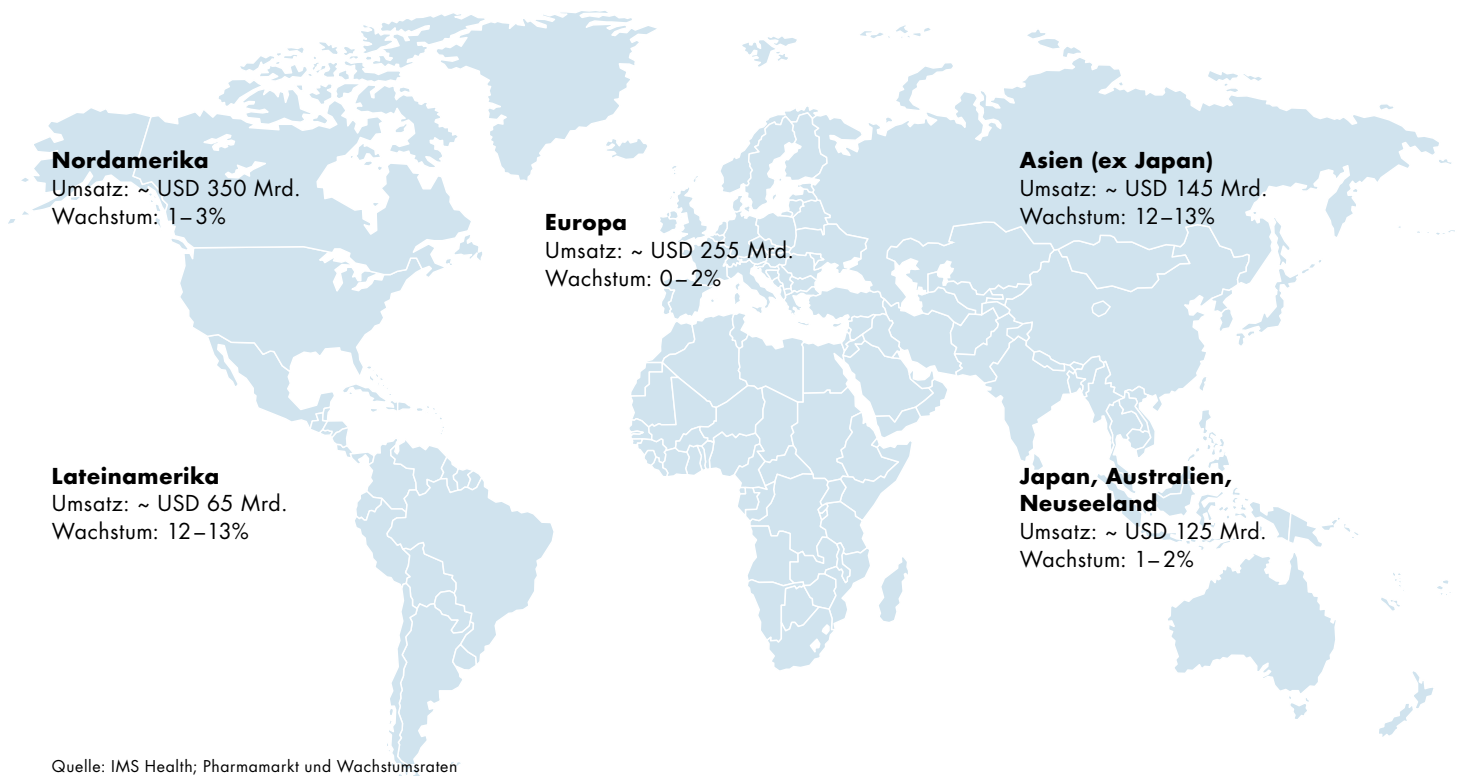
Russland, Brasilien sowie Südkorea, Mexiko und die Türkei auf. Trotz der Tendenz zu Kosteneinsparungen im Gesundheitswesen rechnet IMS Health auf Grund der stark alternden Bevölkerung und dem steigenden Wohlstand, verbunden mit einer besseren Gesundheitsversorgung, mit einem Anstieg der Ausgaben von heute USD 956 Milliarden auf USD 1 200 Milliarden in 2016.

Ypsomed ist zuversichtlich von diesem Wachstumspotenzial im Pharmamarkt zu profitieren. Die Markteinführung von neuen Pensystemen durch gewonnene Aufträge für den ServoPen® von Pharmakunden im asiatischen Raum bestätigen, dass die strategische Ausrichtung der Ypsomed richtig ist.

*«Mit YDS Ypsomed Delivery Systems ist Ypsomed im Pharmamarkt global ausgerichtet.»*

---

### Ypsomed ist in sämtlichen Wachstumsmärkten präsent



## Delivery Devices Geschäft

Im ersten Semester 2012/13 erzielte Ypsomed im Delivery Device Geschäft, das die Pensysteme, Pen-Nadeln und Infusionssets umfasst, einen Nettoerlös von CHF 69.1 Mio. gegenüber CHF 77.7 Mio. in der Vorjahresperiode. Der Umsatzrückgang durch die Produktionseinstellung beim OptiSet® und OptiSet® Pro Pen lag im zweistelligen Millionenbereich und konnte nur teilweise durch das Umsatzwachstum mit allen anderen Delivery Device Produkten kompensiert werden. Ypsomed erzielte im ersten Semester 2012/13 im Delivery Device Geschäft einen operativen Gewinn von CHF 5.7 Mio. gegenüber CHF 8.7 Mio. in der Vorjahresperiode. Dank dem bestehenden Portfolio an Injektionssystemen und neu gewonnenen Pharmakunden ist Ypsomed zuversichtlich, den Umsatz und Gewinn im Delivery Device Geschäft in Zukunft wieder zu steigern.

## YDS Dachmarke erfolgreich lanciert

Ypsomed Delivery Systems, kurz YDS, ist ein umfassendes Serviceangebot von Ypsomed für Pharma- und Biotechfirmen und beinhaltet Produkte und Dienstleistungen für Injektionssysteme, die von einem zum raschen Einsatz bereiten Portfolio an Injektionssystemen über die Entwicklung und Herstellung von kundenspezifischen Injektionssystemen bis hin zur Verpackung von Pensystemen mit dem Medikament reichen. Die im letzten Geschäftsjahr neu eingeführte Dachmarke «YDS Ypsomed Delivery Systems» positioniert Ypsomed bei global tätigen sowie lokalen Pharma- und Biotechkunden in Schwellenländern als kompetenten «Full-Service»-Anbieter. Gleichzeitig ist Ypsomed mit YDS ein flexibler Partner für individuelle Auftragsentwicklungen und die Lohnfertigung von anspruchsvollen Injektionssystemen oder Komponenten für Medizintechnikprodukte.

*«Ypsomed Delivery Systems bietet ein umfassendes Spektrum an Technologien und Dienstleistungen für zuverlässige und benutzerfreundliche Injektionssysteme zur Selbstmedikation.»*



### YDS Ypsomed Delivery Systems



Custom products



Contract development



Contract manufacturing



Drug & device assembly

## Produktionstransfer beim mylife™ Orbit® Infusionsset umgesetzt

Ypsomed ist durch die Akquisition des Infusionssetgeschäfts der ICU Medical Inc. zur Herstellerin von Infusionssets geworden. Der Transfer der Produktion von ICU Medical Inc. zur OmniGroup am neuen Standort in Queretaro (Mexiko) erfolgte im ersten Semester plangemäss. Die zur Adval Tech gehörende Omni-Group hat als Partner der Ypsomed an ihrem Standort in Mexiko einen Reinraum aufgebaut und die Produktion durch SQS auditieren lassen. Ypsomed hat seit Juni das Produktmanagement nach Burgdorf transferiert und erwartet eine erfolgreiche Validierung der Produktion bis November 2012. Die Vermarktung des mylife™ Orbit® Infusionssets über die eigenen Tochtergesellschaften der Ypsomed in Europa und über mylife™ Diabetescare Distributionspartner lief im ersten Halbjahr 2012/13 erfolgreich an. Das mylife™ Orbit® Infusionsset findet bei Patienten, die eine Insulinpumpe mit Luer-Lock-Anschluss nutzen, Anklang, weil das System im Vergleich zu einem konventionellen Katheter dank dem um 360° Grad drehbaren Anschluss deutlich mehr Bewegungsfreiheit bietet.

*«Ypsomed erhöht mit dem mylife™ Orbit® Infusionsset ihren Marktanteil im Diabetescare Geschäft und sichert sich im Hinblick auf die Lancierung der eigenen, kostengünstigen und benutzerfreundlichen Insulinpumpe die Verfügbarkeit dieses wichtigen Zubehörs.»*

mylife™ Orbit®



## Weitere wichtige Aufträge für den ServoPen® Insulinpen im asiatischen Raum

Der von Ypsomed selber entwickelte und mit zahlreichen Designpreisen ausgezeichnete ServoPen® Insulinpen entwickelt sich zum Erfolgsprodukt der YDS Custom Products Palette. Nachdem sich bereits Tonghua Dongbao Pharmaceutical (China), Square Pharmaceuticals Ltd. und Incepta Pharmaceuticals Ltd. (beide Bangladesch) für den innovativen und benutzerfreundlichen ServoPen® Insulin-Pen entschieden haben, hat Ypsomed von zwei weiteren Pharmafirmen aus dem mittleren Osten und dem indischen Subkontinent mehrjährige Aufträge für den in der Schweiz hergestellten ServoPen® erhalten.

ServoPen®



reddot design award  
winner 2010



## Ypsomed schliesst neue Distributionsverträge in Kanada und Saudi Arabien ab

Im ersten Semester 2012/13 hat Ypsomed zwei neue Distributionsverträge für das Infusionsset mylife™ Orbit® und die mylife™ Clickfine® Pen-Nadeln unterschrieben. In Kanada wird neu die Firma Insulinpumps Inc. mit einem eigenen, auf Diabetes spezialisierten Kundendienst die von Ypsomed hergestellten mylife™ Diabetescare Produkte mylife™ Orbit® und mylife™ Clickfine® vertreiben. Über 2.5 Millionen Menschen mit Diabetes leben heute in Kanada, davon sind rund 250 000 Typ-1 Diabetiker. Die Gründerin und Chefin von Insulinpumps Inc., Melany Hellstern, war bis 2006 für Disetronic und Roche tätig und gilt als eine der erfahrensten Diabetes-Kundenberaterinnen in Kanada. Insulinpumps Inc. ist auf den Vertrieb über Apotheken fokussiert und bedient über 50% der rund 8 800 Apotheken in Kanada.

Ypsomed ist seit einigen Jahren auch im Mittleren Osten erfolgreich am Markt und vertreibt über zahlreiche Distributoren Pen-Nadeln und andere mylife™ Diabetescare Produkte. Vor kurzem hat Ypsomed mit der in Saudi Arabien erfolgreich etablierten Firma Tamer einen weiteren wichtigen Distributionspartner gewonnen. Tamer verfügt landesweit über sieben Distributionszentren und beliefert Medikamente, medizinische Geräte und Gesundheitsprodukte direkt an Apotheken, Polikliniken und Spitäler. Saudi Arabien ist ein äusserst interessanter Markt, denn von den 29 Millionen Menschen leiden 6.9 Millionen an Diabetes. Mit über 23% weist Saudi Arabien damit eine der höchsten Diabetiker-Raten der Welt aus. Die International Diabetes Federation (IDF) schätzt, dass sich die Anzahl Diabetiker im Mittleren Osten von aktuell rund 26 Millionen auf über 52 Millionen im Jahre 2030 verdoppeln wird.

**«Ypsomed erweitert die Produktionskapazitäten für Pen-Nadeln in Solothurn um 40% und bekennt sich damit ganz klar zum Produktionsstandort Schweiz.»**



## Ypsomed feiert 20-Jahre Jubiläum mit Pen-Nadeln

Im Jahr 1992 hat Ypsomed mit der Produktion von speziellen Nadeln für Pensysteme begonnen und feiert in diesem Jahr das 20-jährige Jubiläum. Die selber entwickelten und hergestellten Pen-Nadeln haben sich zu einer umsatzstarken Produktelinie innerhalb der Ypsomed Gruppe entwickelt und werden heute weltweit in über 50 Ländern vertrieben. Die Erfolgsgeschichte begann vor 20 Jahren mit einer Pen-Nadel, die Ypsomed resp. damals Disetronic für den OptiPen® Insulinpen des Pharmakonzerns Hoechst entwickelt hatte. Bereits im Jahr 1996 folgte mit der mylife™ Penfine® Pen-Nadel eine zweite Produktelinie und ab dem Jahr 2002 wurde die patentierte mylife™ Penfine® «Universal click» Pen-Nadel lanciert, die nicht wie alle gängigen Pen-Nadeln über einen Schraubverschluss verfügt, sondern dank einem einfachen Klick mit allen gängigen Pensystemen im Markt verwendet werden kann. Ypsomed erweiterte in der Folge das Pen-Nadel Angebot, unter anderem im Jahr 2004 mit der mylife™ Optifine® Pen-Nadel sowie im Jahr 2010 mit der mylife™ Clickfine® Pen-Nadel und der mylife™ Clickfine® AutoProtect™ Sicherheits-Pen-Nadel, welche sich besonders für den Einsatz in Spitälern und Pflegeeinrichtungen eignet. Die Pen-Nadeln von Ypsomed sind in fünf unterschiedlichen Längen von 4 mm bis 12 mm erhältlich.

## Ausbau der Pen-Nadel Produktion in der Schweiz

Ypsomed hat in den letzten Jahren kontinuierlich umfangreiche Mittel in den Ausbau der Produktion investiert und in Solothurn eine der modernsten Pen-Nadel-Fertigungen aufgebaut und in Burgdorf die ursprüngliche Pen-Nadel Produktion optimiert. Um die weiter steigenden, weltweit vom Markt nachgefragten Volumen an Pen-Nadeln effizient herstellen zu können, hat Ypsomed im ersten Semester 2012/13 eine weitere Nadel-Montageanlage bestellt und mit dem Ausbau der Spritzgusskapazitäten begonnen. Ypsomed sieht dank der zunehmenden Nutzung von Pensystemen weltweit und ganz speziell in Schwellenländern ein beachtliches Wachstumspotenzial für die selber hergestellten, qualitativ hochstehenden Pen-Nadeln.



## Das Diabetes Direct Business von Ypsomed wächst kontinuierlich

Ypsomed erwirtschaftete im ersten Semester 2012/13 im Diabetes Direct Business (mylife™ Diabetescare Produkte exkl. Pen-Nadeln, Infusionssets) einen Nettoerlös von CHF 42.7 Mio. und verzeichnete damit eine deutliche Umsatzsteigerung von 15.9% im Vergleich zur Vorjahresperiode. Besonders erfreulich ist dabei die Umsatzsteigerung von über 75% aus dem Verkauf der Insulinpumpe mylife™ OmniPod®. Das operative Ergebnis im Diabetes Direct Business fiel wegen den weiterhin hohen Marketing- und Verkaufskosten für die Einführung neuer Produkte im ersten Semester 2012/13 negativ aus, konnte aber vor allem dank der Umsatzsteigerung mit der Patch-Pumpe und durch Kostenoptimierungen von CHF –5.8 Mio. in der Vorperiode auf CHF –2.5 Mio. stark verbessert werden. Ypsomed ist zuversichtlich, dass sich die Investitionen im Diabetes Direct Business finanziell zunehmend positiv auswirken werden, wie die steigenden Verkaufszahlen und Fortschritte im operativen Ergebnis verdeutlichen.

## Innovative Produkte unter der Dachmarke mylife™ Diabetescare

Zu mylife™ Diabetescare gehören alle von Ypsomed hergestellten oder vertriebenen Diabetesprodukte wie die Pen-Nadeln mylife™ Optifine® und mylife™ Clickfine®, die Sicherheits-Pen-Nadel mylife™ Clickfine® AutoProtect™ und das mylife™ Orbit® Infusionsset, sowie die Insulin Patch-Pumpe mylife™ OmniPod® und das Blutzuckermesssystem mylife™ Pura®. Mehr Informationen zu mylife™ Diabetescare und den innovativen und benutzerfreundlichen Produkten sind unter [www.mylife-diabetescare.com](http://www.mylife-diabetescare.com) zu finden.

*«Ypsomed investiert in den Ausbau des strategischen Geschäftsfelds Diabetes Versorgung und führt laufend neue Produkte unter der eigenen Dachmarke mylife™ Diabetescare ein.»*

## Die neue und kleinere mylife™ OmniPod® Patch-Pumpe ist ab sofort in Europa verfügbar

Der neue Pod wurde jüngst in Deutschland im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie am Institut für Diabetes-Technologie (IDT) in Ulm von Patienten getestet. Die Studienresultate sind sehr gut und zeigen einmal mehr, wie Patienten den mylife™ OmniPod® positiv beurteilen. Ypsomed vertreibt in Europa seit 2010 mit grossem Erfolg die mylife™ OmniPod® Insulin Patch-Pumpe, die weltweit einzige im Markt verfügbare schlauchlose Insulinpumpe. Der Marktanteil der Ypsomed mit der mylife™ OmniPod® Insulinpumpe beträgt inzwischen bereits 5% in den bearbeiteten Märkten Holland, Deutschland, England, Schweiz und Österreich. Die mylife™ OmniPod® Kunden stellen der zuverlässigen und benutzerfreundlichen Patch-Pumpe ein positives Zeugnis aus. Ypsomed führt die bereits am Europäischen Diabetes Kongress angekündigte Insulinpumpe mylife™ OmniPod® der zweiten Generation derzeit in den Niederlanden und England ein und bis Ende 2012 auch in Deutschland, der Schweiz und in Österreich. Die Lancierung in weiteren Ländern ist innerhalb der nächsten sechs Monate geplant.

*«Der neue Pod ist um 34% kleiner, 16% flacher, 25% leichter und verfügt dennoch über ein Insulinreservoir für 200 Einheiten.»*

mylife™ OmniPod®





## Ypsomed lanciert neu entwickeltes Blutzuckermesssystem mylife™ Unio™

Ypsomed hat Diabetespatienten und medizinisches Fachpersonal gefragt, wie das ideale Blutzuckermessgerät aussehen sollte. Die Wünsche und Anregungen der befragten Personen hat Ypsomed in Zusammenarbeit mit Bionime Corp. bei der Entwicklung des neuen mylife™ Unio™ Blutzuckermesssystems konsequent berücksichtigt. Mit mylife™ Unio™ ist so ein neues Messsystem entstanden, das genau den Bedürfnissen der Nutzer entspricht:

- Das mylife™ Unio™ ist flach, ultrakompakt, genau und robust.
- Das mylife™ SmartCase™ ist praktisch für unterwegs und erlaubt eine Messung in wenigen Schritten, bequem und diskret.
- Im kompakten Set ist das neu entwickelte mylife™ AutoLance™ integriert, ein hochpräzises Lanzettengerät mit automatischer Lade- und Auslösefunktion für eine unkomplizierte, gleichmässige und schmerzarme Blutentnahme.
- Die Teststreifen befinden sich in einer neuen flachen Aufbewahrungsbox und liefern dank der Verwendung des GDH-XT™ Enzyms und der HDST Signalübertragung hoch präzise Messwerte.

Das mylife™ Unio™ Blutzuckermesssystem setzt neue Massstäbe und wurde am Europäischen Diabetes Kongress EASD im Oktober 2012 in Berlin vorgestellt. Ypsomed bereitet derzeit zusammen mit dem Produktionspartner Bionime aus Taiwan die Produkteinführung in Europa Anfang 2013 vor.

mylife™ Unio™



## Die Markteinführung für mylife™ DailyDose™ hat begonnen

Im Mai 2012 hat Ypsomed mit dem schwedischen Hersteller Insulation AB einen Distributionsvertrag für mylife™ DailyDose™ unterzeichnet. Das mylife™ DailyDose™ ist ein einzigartiges Selbstinjektionssystem in Kreditkartenformat mit drei sehr kleinen Spritzen, die mit dem täglichen Insulinbedarf vorgefüllt werden. Bereits im August 2012 hat Ypsomed mit der Markteinführung von mylife™ DailyDose™ in Deutschland begonnen und lanciert das innovative und praktische Produkt derzeit in der Schweiz, Österreich, Norwegen, Grossbritannien und in den Niederlanden. mylife™ DailyDose™ eignet sich ganz besonders für Kinder und als Ergänzungsprodukt für Erwachsene.

*«Dank seiner geringen Grösse und der transparenten Verpackungshülle ist mylife™ DailyDose™ diskret und einfach in der Anwendung.»*

mylife™ DailyDose™



## Ausblick

Wie anlässlich der Veröffentlichung der letzten Jahreszahlen angekündigt, ist das erste Semester 2012/13 vor allem bedingt durch den Wegfall des OptiSet® Pens umsatz- und ergebnismässig verhalten ausgefallen. Das zweite Halbjahr 2012/13 sollte bessere Resultate bringen, weil im Delivery Device Geschäft die Produktion und der Absatz mit Pen-Nadeln gesteigert werden. Weiter erwarten wir eine anhaltende Umsatzsteigerung im mylife™ Diabetes Direct Business, insbesondere mit der Markteinführung der neuen mylife™ OmniPod® Insulinpumpe und dem neuen Blutzuckermessgerät

mylife™ Unio™. Zudem werden die kontinuierlichen Anstrengungen zur Optimierung der Kosten und eine bessere Auslastung der bestehenden Produktionskapazitäten in Burgdorf und Solothurn einen positiven Einfluss auf die Profitabilität der Ypsomed haben. Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2012/13 trotz einem leicht tieferen Umsatz ein Betriebsergebnis auf Vorjahresniveau.

Wir sind von der eingeschlagenen Strategie und vom Marktpotenzial unserer Produkte überzeugt. Für Ihr anhaltendes Vertrauen danken wir Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.



**Dr. h. c. Willy Michel**

Chief Executive Officer, CEO  
und Präsident des Verwaltungsrates



**Simon Michel**

Senior Vice President Marketing & Sales

## Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	1. April 2012– 30. Sept. 2012	in %	1. April 2011– 30. Sept. 2011	in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>2</b>	<b>119 745</b>	<b>100.0</b>	<b>122 840</b>	<b>100.0</b>
<b>Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen</b>		<b>-92 386</b>	<b>-77.2</b>	<b>-94 354</b>	<b>-76.8</b>
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>27 360</b>	<b>22.8</b>	<b>28 486</b>	<b>23.2</b>
<b>Marketing- und Vertriebsaufwand</b>		<b>-19 382</b>	<b>-16.2</b>	<b>-19 911</b>	<b>-16.2</b>
<b>Verwaltungsaufwand</b>		<b>-6 393</b>	<b>-5.3</b>	<b>-6 452</b>	<b>-5.3</b>
<b>Andere betriebliche Erträge</b>		<b>1 957</b>	<b>1.6</b>	<b>1 716</b>	<b>1.4</b>
<b>Andere betriebliche Aufwendungen</b>		<b>-1 113</b>	<b>-0.9</b>	<b>-857</b>	<b>-0.7</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>2</b>	<b>2 429</b>	<b>2.0</b>	<b>2 982</b>	<b>2.4</b>
<b>Finanzertrag</b>	<b>3</b>	<b>963</b>	<b>0.8</b>	<b>7 665</b>	<b>6.2</b>
<b>Finanzaufwand</b>	<b>3</b>	<b>-960</b>	<b>-0.8</b>	<b>-2 076</b>	<b>-1.7</b>
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>		<b>2 432</b>	<b>2.0</b>	<b>8 571</b>	<b>7.0</b>
<b>Ertragssteuern</b>		<b>-395</b>	<b>-0.3</b>	<b>-985</b>	<b>-0.8</b>
<b>Reingewinn</b>		<b>2 037</b>	<b>1.7</b>	<b>7 586</b>	<b>6.2</b>
<b>Gewinn pro Aktie</b> (Basis und Verwässerung) in CHF	<b>4</b>	<b>0.16</b>		<b>0.60</b>	
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>2 429</b>		<b>2 982</b>	
<b>Abschreibungen auf Sachanlagen</b>		<b>9 696</b>		<b>9 521</b>	
<b>Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten</b>		<b>2 569</b>		<b>3 392</b>	
<b>EBITDA</b> (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		<b>14 694</b>	<b>12.3</b>	<b>15 895</b>	<b>12.9</b>

## Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2012	in %	31. März 2012	in %
<b>Flüssige Mittel</b>		<b>13 264</b>	<b>3.9</b>	<b>9 735</b>	<b>3.0</b>
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>		<b>30 568</b>	<b>8.9</b>	<b>24 528</b>	<b>7.5</b>
<b>Übrige kurzfristige Forderungen</b>		<b>4 243</b>	<b>1.2</b>	<b>6 130</b>	<b>1.9</b>
<b>Aktive Rechnungsabgrenzungen</b>		<b>3 986</b>	<b>1.2</b>	<b>3 713</b>	<b>1.1</b>
<b>Laufende Ertragssteuerguthaben</b>		<b>108</b>	<b>0.0</b>	<b>123</b>	<b>0.0</b>
<b>Vorräte</b>		<b>55 644</b>	<b>16.3</b>	<b>50 147</b>	<b>15.3</b>
<b>Kundenanlagen</b>		<b>647</b>	<b>0.2</b>	<b>228</b>	<b>0.1</b>
<b>Total kurzfristige Aktiven</b>		<b>108 459</b>	<b>31.7</b>	<b>94 604</b>	<b>28.9</b>
<b>Finanzanlagen</b>		<b>9 357</b>	<b>2.7</b>	<b>9 054</b>	<b>2.8</b>
<b>Latente Ertragssteuerguthaben</b>		<b>7 463</b>	<b>2.2</b>	<b>7 063</b>	<b>2.2</b>
<b>Sachanlagen</b>		<b>164 333</b>	<b>48.0</b>	<b>166 361</b>	<b>50.8</b>
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>		<b>52 443</b>	<b>15.3</b>	<b>50 191</b>	<b>15.3</b>
<b>Total langfristige Aktiven</b>		<b>233 596</b>	<b>68.3</b>	<b>232 668</b>	<b>71.1</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>342 055</b>	<b>100.0</b>	<b>327 273</b>	<b>100.0</b>
<b>Passiven</b>					
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>61 000</b>	<b>17.8</b>	<b>46 500</b>	<b>14.2</b>
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär</b>		<b>5 000</b>	<b>1.5</b>	<b>10 000</b>	<b>3.1</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>		<b>18 587</b>	<b>5.4</b>	<b>13 461</b>	<b>4.1</b>
<b>Anzahlungen von Kunden</b>		<b>1 145</b>	<b>0.3</b>	<b>2 284</b>	<b>0.7</b>
<b>Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten</b>		<b>1 999</b>	<b>0.6</b>	<b>2 198</b>	<b>0.7</b>
<b>Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>2 439</b>	<b>0.7</b>	<b>2 477</b>	<b>0.8</b>
<b>Passive Rechnungsabgrenzungen</b>		<b>14 781</b>	<b>4.3</b>	<b>12 714</b>	<b>3.9</b>
<b>Kurzfristige Rückstellungen</b>		<b>722</b>	<b>0.2</b>	<b>1 262</b>	<b>0.4</b>
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>105 673</b>	<b>30.9</b>	<b>90 895</b>	<b>27.8</b>
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär</b>		<b>15 000</b>	<b>4.4</b>	<b>14 500</b>	<b>4.4</b>
<b>Übrige langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>1 997</b>	<b>0.6</b>	<b>2 308</b>	<b>0.7</b>
<b>Langfristige Rückstellungen</b>		<b>1 158</b>	<b>0.3</b>	<b>989</b>	<b>0.3</b>
<b>Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten</b>		<b>527</b>	<b>0.2</b>	<b>577</b>	<b>0.2</b>
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>18 681</b>	<b>5.5</b>	<b>18 374</b>	<b>5.6</b>
<b>Aktienkapital</b>		<b>178 994</b>	<b>52.3</b>	<b>178 994</b>	<b>54.7</b>
<b>Kapitalreserven</b>		<b>176 015</b>	<b>51.5</b>	<b>178 558</b>	<b>54.6</b>
<b>Eigene Aktien/Währungsumrechnungsdifferenzen</b>		<b>-8 291</b>	<b>-2.4</b>	<b>-8 496</b>	<b>-2.6</b>
<b>Verrechneter Goodwill</b>		<b>-322 892</b>	<b>-94.4</b>	<b>-322 892</b>	<b>-98.7</b>
<b>Gewinnreserven</b>		<b>193 876</b>	<b>56.7</b>	<b>191 839</b>	<b>58.6</b>
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>5</b>	<b>217 702</b>	<b>63.6</b>	<b>218 004</b>	<b>66.6</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>342 055</b>	<b>100.0</b>	<b>327 273</b>	<b>100.0</b>

## Konsolidierte Mittelflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	1. April 2012 – 30. Sept. 2012	1. April 2011 – 30. Sept. 2011
<b>Reingewinn</b>		<b>2 037</b>	<b>7 586</b>
Abschreibungen des Anlagevermögens		12 265	12 913
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		-762	-697
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-380	-741
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		18	-5 106
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-5 959	7 629
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und akt. Rechnungsabgrenzungen		1 642	3 745
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		-5 369	-297
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		-419	3 969
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5 095	808
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		-1 139	-4 875
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen Verbindlichkeiten und pass. Rechnungsabgr.		1 792	-4 914
<b>Cash Flow aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>8 821</b>	<b>20 022</b>
Erwerb von Finanzanlagen		-304	-559
Veräusserung von Finanzanlagen		0	11 086
Erwerb von Sachanlagen		-8 126	-3 488
Veräusserung von Sachanlagen		288	123
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-4 671	-4 514
Restzahlung Akquisition		0	-383
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-12 813</b>	<b>2 265</b>
Rückzahlung kurzfr. Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		-4 500	-10 000
Aufnahme von kurzfr. Finanzverbindlichkeiten		14 500	5 000
Ausschüttung Kapitalreserven	5	-2 523	-2 532
Erwerb von eigenen Aktien		0	-392
Kosten aus genehmigter Kapitalerhöhung		-20	0
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>7 457</b>	<b>-7 924</b>
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		63	-121
<b>Total Cash Flow</b>		<b>3 528</b>	<b>14 242</b>
Bestand flüssige Mittel am 1. April		9 735	5 022
Bestand flüssige Mittel am 30. September		13 264	19 264
<b>Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel</b>		<b>3 528</b>	<b>14 241</b>





## Anhang zur konsolidierten Halbjahresrechnung

Werte in Tausend CHF, wenn nicht anders angegeben

### 1. Grundsätze der Rechnungslegungen

#### Grundlagen

Die vorliegende konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst den nicht geprüften konsolidierten Halbjahresabschluss der Ypsomed Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften für die am 30. September 2012 endende Berichtsperiode. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 12 «Zwischenberichterstattung» erstellt. Die zur Erstellung der Halbjahresrechnung angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit den Rechnungslegungsgrundsätzen überein, die auch der konsolidierten Jahresrechnung per 31. März 2012 zu Grunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 25. Oktober 2012 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

Ypsomed ist in ihrer Geschäftstätigkeit keinen wesentlichen saisonalen oder zyklischen Schwankungen innerhalb des Geschäftsjahres ausgesetzt. Die Erstellung der konsolidierten Halbjahresrechnung setzt voraus, dass das Management bestimmte Schätzungen vornimmt und Annahmen trifft, die Auswirkungen auf die zum Stichtag bilanzierten Aktiven und Passiven und die im Berichtszeitraum ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen haben. Diese Schätzungen und Annahmen basieren auf Zukunftserwartungen und gelten zum Zeitpunkt der Erstellung der Halbjahresrechnung als angemessen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

### 2. Segmentinformationen

Zur Unternehmensführung ist die Ypsomed Gruppe nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftsbereiche organisiert. Der Geschäftsbereich «Delivery Devices» enthält die von Ypsomed hergestellten Produktgruppen Pensysteme, Pen-Nadeln, Infusionssets und übrige Spritzgussteile. Der Geschäftsbereich «Diabetes Direct Business» umfasst das Direkthandelsgeschäft mit

verschiedenen Diabetesartikeln. Unter «Übrige» werden der Geschäftsbereich «Präzisionsteile» und die zurzeit nicht betrieblich genutzten Liegenschaften zusammengefasst. Die Umsätze zwischen den Geschäftsbereichen werden zu marktüblichen Konditionen getätigt.

Halbjahr 2012/13	Delivery Devices	Diabetes Direct Business	Übrige	Eliminationen	Konzern
<b>Nettoerlös von Drittkunden</b>	<b>69 115</b>	<b>42 695</b>	<b>7 936</b>		<b>119 745</b>
<b>Nettoerlös aus Intersegment-Verkäufen</b>			<b>1 194</b>	<b>-1 194</b>	
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>69 115</b>	<b>42 695</b>	<b>9 130</b>	<b>-1 194</b>	<b>119 745</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>5 698</b>	<b>-2 489</b>	<b>-780</b>		<b>2 429</b>
<b>Investitionen</b>	<b>11 328</b>	<b>209</b>	<b>1 259</b>		<b>12 797</b>
<b>Abschreibungen/Amortisationen</b>	<b>10 303</b>	<b>409</b>	<b>1 553</b>		<b>12 265</b>
<b>Halbjahr 2011/12</b>	<b>Delivery Devices</b>	<b>Diabetes Direct Business</b>	<b>Übrige</b>	<b>Eliminationen</b>	<b>Konzern</b>
<b>Nettoerlös von Drittkunden</b>	<b>77 724</b>	<b>36 832</b>	<b>8 283</b>		<b>122 840</b>
<b>Nettoerlös aus Intersegment-Verkäufen</b>			<b>1 224</b>	<b>-1 224</b>	
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>77 724</b>	<b>36 832</b>	<b>9 507</b>	<b>-1 224</b>	<b>122 840</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>8 690</b>	<b>-5 778</b>	<b>71</b>		<b>2 982</b>
<b>Investitionen</b>	<b>6 778</b>	<b>198</b>	<b>1 026</b>		<b>8 002</b>
<b>Abschreibungen/Amortisationen</b>	<b>10 589</b>	<b>867</b>	<b>1 456</b>		<b>12 913</b>

### 3. Finanzerfolg

	Halbjahr 2012/13	Halbjahr 2011/12
<b>Zinsertrag</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
<b>Dividendenenertrag</b>	<b>499</b>	<b>1 441</b>
<b>Gewinne aus Wertschriften<sup>1</sup></b>	<b>0</b>	<b>5 118</b>
<b>Fremdwährungsgewinne</b>	<b>446</b>	<b>1 077</b>
<b>Sonstige Finanzerträge</b>	<b>9</b>	<b>20</b>
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>963</b>	<b>7 665</b>
<b>Zinsaufwand</b>	<b>410</b>	<b>390</b>
<b>Verluste aus Wertschriften</b>	<b>5</b>	<b>37</b>
<b>Fremdwährungsverluste</b>	<b>499</b>	<b>1 611</b>
<b>Sonstiger Finanzaufwand</b>	<b>45</b>	<b>39</b>
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>960</b>	<b>2 076</b>

<sup>1</sup> Gewinne aus dem Verkauf von langfristigen Finanzanlagen.

### 4. Gewinn pro Aktie

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

	Halbjahr 2012/13	Halbjahr 2011/12
<b>Reingewinn in Tausend CHF</b>	<b>2 037</b>	<b>7 586</b>
<b>Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien</b>	<b>12 614 726</b>	<b>12 614 726</b>
<b>Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung)</b>	<b>0.16</b>	<b>0.60</b>

### 5. Auszahlung an Aktionäre

Per 12. Juli 2012 wurden CHF 0.20 pro Aktie verrechnungssteuerfrei aus den Kapitalreserven an die Aktionäre ausbezahlt. Die Auszahlung betrug insgesamt CHF 2.5 Mio., analog dem Vorjahr.

## Informationspolitik

Die Ypsomed Holding AG pflegt gegenüber Aktionären, potenziellen Investoren, Finanzanalysten, Medien, Kunden und weiteren interessierten Personen eine offene, transparente und sich am Grundsatz der Gleichbehandlung orientierende Kommunikationspolitik. Die Gesellschaft bedient sich folgender Instrumente: jährlicher Geschäftsbericht, Halbjahresbericht, Präsentation des Jahresergebnisses für Medien und Finanzanalysten vor der Generalversammlung sowie Medienorientierungen und Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz auf den Aktienkurs. Die Kommunikation mit Investoren ist Aufgabe des Verwaltungsratspräsidenten.

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

Bank am Bellevue, Zürich ([www.bellevue.ch](http://www.bellevue.ch)),  
**Gina Francioli**

BZ-Bank, Wilen ([www.bzbank.ch](http://www.bzbank.ch)),  
**Florian Gaiser**

Credit Suisse, Zürich ([www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)),  
**Christoph Gretler**

Vontobel, Zürich ([www.vontobel.com](http://www.vontobel.com)),  
**Carla Bänziger**

Zürcher Kantonalbank, Zürich ([www.zkb.ch](http://www.zkb.ch)),  
**Sibylle Bischofberger Frick**

Auf unserer Website [www.ypsomed.com](http://www.ypsomed.com) (unter Unternehmen/ Investoren) kann jede interessierte Person kostenlos und zeitnah potenziell kursrelevante Tatsachen abrufen (Pull-System). Weiter kann sich jede interessierte Person für die Zustellung von Unterlagen anmelden und sich unter [www.ypsomed.com/ch/unternehmen/investoren](http://www.ypsomed.com/ch/unternehmen/investoren) in einen E-Mail-Verteiler eintragen lassen (Push-System), über welchen ihr die erwähnten Publikationen übermittelt werden. Offizielles Publikationsorgan der Ypsomed Holding AG ist das Schweizerische Handelsamtsblatt (SHAB). Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz auf den Aktienkurs ergehen in der Regel nach Handelsschluss. Solche Publikationen werden vorab an die SIX Swiss Exchange Regulation gemeldet und werden danach zeitgleich zur Aufschaltung auf der oben erwähnten Website an mehrere nationale Tageszeitungen, elektronische Informationssysteme sowie an die sich im entsprechenden E-Mail-Verteiler eingetragenen Personen zugestellt.

## Aktienhandel

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

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

## Wichtige Termine

### 28. Mai 2013

Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2012/13, Burgdorf

### 26. Juni 2013

Generalversammlung, Bern

### 31. Oktober 2013

Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Halbjahreszahlen 2013/14, Solothurn

## Kontakt

Ypsomed Holding AG  
Benjamin Overney, Head of Investor & Public Relations  
Ursula Rytz, Head of Marketing Communication

Telefon +41 34 424 41 59  
Telefax +41 34 424 41 55

[www.ypsomed.com](http://www.ypsomed.com)  
[investor@ypsomed.com](mailto:investor@ypsomed.com)

Herausgeber und Gestaltung:  
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Konzept:  
KOMET Werbeagentur AG BSW, Bern  
www.komet.ch

Druck:  
Stämpfli Publikationen AG, Bern

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

#### Haftungsausschluss

Dieser Semesterbericht enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können erkennbar sein an Begriffen wie «sollen», «annehmen», «erwarten», «rechnen mit», «beabsichtigen» oder ähnlichen Begriffen und Formulierungen. Die künftigen tatsächlichen Resultate können wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Bericht abweichen, dies aufgrund verschiedener Faktoren, beispielsweise gesetzlicher und regulatorischer Entwicklungen, Wechselkursschwankungen, veränderter Marktbedingungen sowie von Aktivitäten der Mitbewerber, Nichteinführung oder verzögerter Einführung neuer Produkte aus verschiedenen Gründen, Risiken in der Entwicklung neuer Produkte, Produktionsunterbrechungen, Verlust oder Nichtgewährung von Immaterialgüterrechten, rechtlicher Auseinandersetzungen und behördlicher Verfahren, negativer Publizität und Medienberichten.

Links zu Websites Dritter und andere Hinweise zu Informationen Dritter werden im Sinne einer Gefälligkeit angeboten; jegliche Verantwortung für Drittinformationen wird abgelehnt.

Bei allen in diesem Bericht erwähnten Produktbezeichnungen handelt es sich um eigene oder in Lizenz genommene Marken der Ypsomed Gruppe. Marken von Drittunternehmen sind mit ® in Kombination mit dem Produktamen gekennzeichnet.



**Ypsomed Holding AG**

Brunnmattstrasse 6  
Postfach  
3401 Burgdorf  
Schweiz

Telefon +41 34 424 41 11  
Fax +41 34 424 41 22

[www.ypsomed.com](http://www.ypsomed.com)  
[info@ypsomed.com](mailto:info@ypsomed.com)