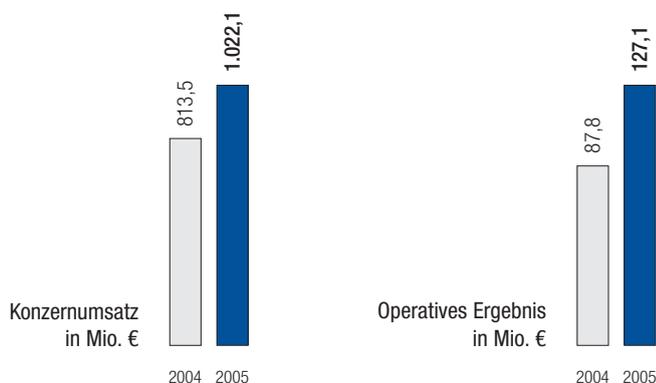




Die Gesundheits AG

2005



Konzernkennzahlen in Mio. €	2005	2004	± %
Konzernumsatz	1.022,1	813,5	+26%
Umsatz Kernsegmente gesamt	975,7	772,6	+26%
• Generika	739,0	608,3	+21%
• Markenprodukte	211,4	139,6	+51%
• Spezialpharmazeutika	25,2	24,7	+2%
Operatives Ergebnis	127,1	87,8	+45%
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	161,2	122,7	+31%
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	107,1	88,2	+21%
Ergebnis vor Steuern (EBT)	97,5	77,6	+26%
Konzerngewinn <sup>1)</sup>	51,6	48,5	+6%
Cashflow (brutto)	109,9	81,3	+35%
Eigenkapital	684,8	639,0	+7%
Investitionen	207,1	82,1	+152%
Abschreibungen	54,1	34,5	+57%
Mitarbeiter/-innen (Anzahl im Jahresdurchschnitt)	3.892	2.586	+51%

Bereinigt um einmalige Sondereffekte aus der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts

+42%

+44%

+52%

+41%

Aktien-Kennzahlen	2005	2004	± %
Marktkapitalisierung (Jahresende) in Mio. €	1.479,3	1.061,9	+39%
Jahresschlusskurs (XETRA®) in €	27,65	19,89	+39%
Anzahl der Aktien (Jahresende)	53.500.300	53.390.820	0%
Anzahl der Aktien (im Durchschnitt, ohne eigene Aktien)	53.317.303	53.348.910 <sup>2)</sup>	0%
Ergebnis je Aktie in € <sup>3)</sup>	0,97	0,91 <sup>2)</sup>	+7%
Verwässertes Ergebnis je Aktie in € <sup>4)</sup>	0,91	0,88 <sup>2)</sup>	+3%
Dividende je Aktie in €	0,39 <sup>5)</sup>	0,39	0%
Ausschüttungssumme in Mio. €	20,8 <sup>5)</sup>	20,8	0%

Bereinigt um einmalige Sondereffekte aus der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts

+42%

+38%

1) In diesem Geschäftsbericht wird – sofern nicht anders angegeben – unter Konzerngewinn der Gewinn verstanden, der auf die Anteile der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG entfällt und der nach IFRS auch die Basis für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie und des verwässerten Ergebnisses je Aktie ist.

2) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

3) Nach IAS 33.10.

4) Nach IAS 33.24.

5) Vorschlag.

# STADA IN KÜRZE

## STADA – Die Gesundheits AG

- Im Fokus: Produkte mit patentfreien Wirkstoffen (Multisource-Produkte)
- Wachstum: durchschnittlich 2001 – 2005: Umsatz +18% p.a., operatives Ergebnis +35% p.a.
- Kernsegmente: Generika (72% am Konzernumsatz), Markenprodukte (21% am Konzernumsatz), Spezialpharmazeutika (2% am Konzernumsatz)
- Internationale Vertriebs-Infrastruktur
- Umfangreiche Expertise in der Produktentwicklung
- Hohe Flexibilität bei Beschaffung und Produktion
- Erfolgreiches Management von internem und externem Wachstum

## 2005: Überschreiten der Umsatzmilliarde

- Konzernumsatz (1.022,1 Mio. €, +26%) – innerhalb von vier Jahren annähernd verdoppelt
- Internationale Umsätze (57% des Konzernumsatzes) wachsen mit +35% überproportional
- Konzernweit 380 Produkteinführungen
- Erfolgreiche Akquisitionen, z.B. Nizhpharm (Russland), Ciclum Farma (Portugal) und Markenprodukt-Pakete (u.a. Mobilat®)
- Operatives Ergebnis 127,1 Mio. € (+45%); operative Ergebnis-Marge 12,4% (Vorjahr: 10,8%)
- Konzerngewinn wächst trotz hoher Sondereffekte um +6% auf 51,6 Mio. € (bereinigt um einmalige Sondereffekte aus der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts um +41%)
- Vorstand empfiehlt Dividende für 2005 in Vorjahreshöhe

## Die Perspektiven

- Nachhaltige Wachstumspotenziale (u.a. durch steigende Generika-Penetration und zahlreiche Patentabläufe)
- Unveränderte Herausforderungen (u.a. durch Regulation und Wettbewerb)
- Weiterer Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen
- Starke Produktentwicklung mit voller Pipeline
- Weiterverfolgung der aktiven Akquisitionspolitik
- Fortsetzung des langjährigen Wachstumskurses mit überproportionalem Ertragsanstieg

# STADA – GESCHÄFTSBERICHT 2005

## STADA – Die Gesundheits AG

- 04 Vorwort des  
STADA-Vorstandsvorsitzenden
- 09 STADA-Strategie
- 12 STADA-Segmente
  - 12 Generika
  - 15 Markenprodukte
  - 15 Spezialpharmazeutika
  - 16 Randaktivitäten
- 18 Operative Aufstellung
  - 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
  - 20 Vertrieb und Marketing
  - 23 Produktentwicklung
  - 25 Beschaffung und Produktion
  - 27 Qualitätsmanagement
- 28 STADA-Aktie
- 32 Interview mit dem  
STADA-Vorstandsvorsitzenden

## STADA-Konzernabschluss 2005: Lagebericht des Vorstands

- 35 Geschäfts- und Rahmenbedingungen
  - 35 Geschäftsmodell
  - 35 Strukturelles Umfeld
  - 36 Operative Aufstellung
  - 37 Geschäftsjahr 2005
- 38 Ertragslage
  - 38 Umsatzentwicklung
  - 38 Ergebnisentwicklung
  - 41 Kostenentwicklung
  - 42 Finanzergebnis
  - 43 Steuerquote
  - 43 Dividende
- 44 Segmententwicklung
  - 44 Entwicklung der Kernsegmente
  - 46 Regionale Geschäftsentwicklung
- 56 Akquisitionen und Projekte
  - 56 Akquisitionen 2005
  - 60 Biogenerika (Biosimilars)
- 62 Finanz- und Vermögenslage
  - 62 Überblick
  - 62 Cashflow
  - 63 Bilanzentwicklung
- 66 Nachtragsbericht
- 68 Risikobericht
- 74 Prognosebericht

### STADA-Konzernabschluss 2005: Weitere Angaben

79	Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung
80	Konzern-Bilanz
81	Kapitalflussrechnung
84	Eigenkapitalentwicklung
86	Anhang (Notes IFRS)
86	Allgemeines
92	Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung: wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungs- grundsätze sowie Erläuterungen
99	Konzern-Bilanz: wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungs- grundsätze sowie Erläuterungen
110	Kapitalflussrechnung: Erläuterungen
112	Segmentberichterstattung
116	Sonstige Angaben

### Zusätzliche Informationen

123	Corporate-Governance-Erklärung
126	Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfers
128	Bericht des Aufsichtsrats
130	Personalien
130	Der Vorstand
132	Der Aufsichtsrat
133	Der Beirat
134	„In motion“ – das Bildkonzept dieses Geschäftsberichts
136	Glossar A – Z
140	Impressum
142	Finanzkalender
144	Fünf-Jahres-Vergleich

# VORWORT DES STADA-VORSTANDSVORSITZENDEN

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsmodell von STADA ist auf den ersten Blick einfach: Wir setzen die strukturellen Wachstumspotenziale jener ausgewählten Marktsegmente im Gesundheitsmarkt, auf die wir uns seit Jahren fokussieren, insbesondere Generika also, dank unserer starken operativen Aufstellung in nachhaltiges eigenes Wachstum um.

Dies ist unser langjähriges Erfolgsrezept, das sich auch in 2005 wieder bewährt hat. Der Umsatz ist erneut kräftig um 26% angewachsen. STADA hat damit beim Konzernumsatz erstmals die Milliarden-Euro-Schwelle überschritten und damit innerhalb von nur vier Jahren den Konzernumsatz annähernd verdoppelt. Dazu hat das organische Umsatzwachstum von 17% ebenso beigetragen wie unsere erfolgreichen Akquisitionen, z. B. in Russland und Portugal. Ein starker Wachstumstreiber war mit einem Zuwachs von 35% unser internationales Geschäft, das jetzt 57% vom Konzernumsatz ausmacht.

Der kräftige Umsatzanstieg hat sich auch positiv auf die Ertragsstärke von STADA ausgewirkt. Das operative Konzernergebnis erhöhte sich im Geschäftsjahr 2005 im Vorjahresvergleich um 45%. Den Konzerngewinn konnten wir trotz hoher einmalig belastender Sondereffekte in 2005 noch um 6% steigern.

Diese Ergebnisse des Geschäftsjahres 2005 belegen in meinen Augen sehr eindrucksvoll die „starke operative Aufstellung“ von STADA. Hinter dieser so einfach klingenden Formel steht – vielleicht viel stärker, als mancher von Ihnen dies bei einem Pharmaunternehmen mit Schwerpunkt Generika zunächst erwarten würde – unser sehr spezielles Know-how. Mit anderen Worten: Hinter unseren Erfolgen stehen die vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von STADA mit ihrer langjährigen Erfahrung, ihren guten Kontakten, ihren kreativen Ideen und ihrer engagierten Arbeit. Gerade das Generika-Geschäft ist ein so genanntes „people's business“, ein Geschäft also, das maßgeblich nicht von einer bestimmten Technologie, sondern vor allem von den Fähigkeiten und dem Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter getragen wird – sei es in der Produktentwicklung, in der Zulassung oder im Vertrieb, sei es im Top-Management, in den Fachabteilungen, in der Produktion oder im Außendienst.

Es ist also mehr als ein Lippenbekenntnis, wenn ich herausstreiche: Unsere Erfolge beruhen maßgeblich auf den starken Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für die ich mich im Namen des gesamten Vorstands herzlich bedanke. Mein Dank gilt natürlich ebenso dem Aufsichtsrat und dem Beirat für die konstruktive Zusammenarbeit.



Der individuelle Erfolg unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter findet übrigens gelegentlich auch herausragende externe Anerkennung – und damit meine ich nicht unseren Aktienkurs, auch wenn dieser sich in 2005 mit einem Zuwachs von 39% erfreulich entwickelt hat.

Vielmehr denke ich dabei an bedeutende Auszeichnungen, die STADA-Mitarbeitern oder STADA-Gesellschaften zuerkannt wurden. So wurde in 2005 Andrey Mladentsev, der General Manager unserer russischen Tochtergesellschaft Nizhpharm, in seinem Heimatland bereits zum zweiten Mal zum Pharmamanager des Jahres gekürt. Unsere neu erworbene portugiesische Tochtergesellschaft Ciclum Farma passt sich bereits in dieses Bild ein, wurde sie doch in Portugal zum Pharmaunternehmen des Jahres gewählt. Und aus Deutschland gibt es zu vermelden, dass STADA drei Preise beim „BestPersAward 2005“ erhalten hat, darunter den 1. Platz in der Kategorie „Personalführung“.

Sie als Aktionäre interessiert aber vor allem die Frage: Trägt das Erfolgsrezept der Vergangenheit und der Gegenwart auch noch in der Zukunft? Oder muss STADA die Strategie und die operative Aufstellung in wesentlichen Punkten ändern, sich z.B. nach anderen oder zusätzlichen geschäftlichen Schwerpunkten umsehen oder gar Anlehnung an einen größeren Partner suchen?

Wir prüfen als Vorstand regelmäßig und mit großer Sorgfalt diese zentralen strategischen Fragestellungen. Bisher sind wir dabei stets zu der Überzeugung gelangt, dass unser bewährtes Erfolgsrezept auch zukünftig Bestand haben kann.

Natürlich werden wir in dem ein oder anderen nationalen Markt immer wieder einmal von regulatorischen Eingriffen belastet werden oder in einem schärferen Preiskampf stehen. Dies ist für ein Unternehmen mit Aktivitäten im Gesundheitsmarkt unvermeidlich.

Aber wir meinen, wir dürfen darüber nicht das große Bild von STADA aus den Augen verlieren: unsere klare strategische Positionierung in Wachstumsmärkten und eben unsere starke operative Aufstellung, d.h. unsere Markterfahrung und Marktnähe in ihrer ganzen internationalen Breite, gepaart mit unserer profunden Erfahrung in den für unser Geschäft erfolgsentscheidenden Feldern wie Produktentwicklung, Zulassung, Beschaffung und Produktion und getragen von der hohen individuellen Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Dieses große Bild von STADA ist die Quelle für unseren Optimismus. Wir haben danach alle Chancen, aus eigener Kraft unser robustes operatives Wachstum mit einer zum Umsatzzuwachs überproportionalen Ertragssteigerung auch in den nächsten Jahren fortsetzen zu können. Damit soll die Basis geschaffen werden für eine kontinuierliche und nachhaltige Wertsteigerung Ihres Unternehmens – der STADA Arzneimittel AG.



Hartmut Retzlaff  
Vorstandsvorsitzender



# STADA – DIE GESUNDHEITS AG

## 09 STADA-Strategie

## 12 STADA-Segmente

12 Generika

15 Markenprodukte

15 Spezialpharmazeutika

16 Randaktivitäten

## 18 Operative Aufstellung

18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

20 Vertrieb und Marketing

23 Produktentwicklung

25 Beschaffung und Produktion

27 Qualitätsmanagement

## 28 STADA-Aktie

## 32 Interview mit dem STADA-Vorstandsvorsitzenden

# STADA-STRATEGIE

## Konzentration auf Wachstumsmärkte mit Ertragspotenzial

STADA verfolgt seit Jahren einen erfolgreichen Wachstumskurs. Ein Schlüsselfaktor dieses Erfolgs ist die Konzentration auf Segmente mit klarem Wachstums- und Ertragspotenzial im weltweiten Pharmamarkt sowie angrenzenden Bereichen des Gesundheitsmarktes. Im Rahmen der Unternehmensstrategie „STADA – Die Gesundheits AG“ fokussiert sich der Konzern auf die Kernsegmente Generika, Markenprodukte und Spezialpharmazeutika. Unter Kosten- und Risikogesichtspunkten betreibt STADA bewusst keine Forschung nach neuen pharmazeutischen Wirkstoffen, sondern konzentriert sich vielmehr auf die Entwicklung von Arzneiformen patentfreier Wirkstoffe, so genannter Multisource-Produkte, die frei zugänglich sind. Auf Grund dieser strategischen Positionierung kann STADA den überwiegenden Teil der Produkte zu günstigen Preisen, nämlich als Generika, anbieten.

## Internationales Vertriebsnetz

Essentieller Bestandteil des STADA-Geschäftsmodells ist das umfassende internationale Netzwerk lokaler Vertriebsgesellschaften, denn nur bei vertrieblicher Präsenz in einem nationalen Markt kann optimal von den dortigen strukturellen Wachstumsimpulsen profitiert werden. Das von STADA aufgebaute Netzwerk mit hoher Eigenverantwortlichkeit operierender lokaler Vertriebsgesellschaften ermöglicht es dem Konzern, sich kurzfristig den jeweiligen strukturellen Rahmenbedingungen in den einzelnen nationalen Gesundheitsmärkten anzupassen.

## Erfahrene Produktentwicklung

Eine Kernkompetenz von STADA ist die langjährige Erfahrung im Bereich Produktentwicklung. Hierbei greift der Konzern neben eigenem Know-how auf ein Netzwerk internationaler Partner zurück. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang die kostenorientierte und unter Beachtung der jeweiligen gewerblichen Schutzrechte termingenaue Koordination der Entwicklungsaktivitäten. Eine Einführung von neuen Produkten zeitnah zum Ablauf des entsprechenden gewerblichen Schutzrechtes ist insbesondere bei Generika von hoher Bedeutung. Die Fähigkeit, solche Prozesse erfolgreich zu steuern, stellt STADA durch alljährlich mehrere hundert Produkteinführungen unter Beweis.

## Kostenorientierte Beschaffung und Produktion

Das Geschäftsmodell von STADA verzichtet bisher mit Blick auf Flexibilität, Kapital-Allokation und Kosten auf die eigene Produktion von Roh- und insbesondere Wirkstoffen. Diese werden vielmehr global beschafft. Auch bei der pharmazeutischen Produktion<sup>1)</sup> bedient sich STADA neben eigener Produktionsstätten bewusst in hohem Maße Lohnherstellern, wenn externe Partner Produkte kostengünstiger produzieren können.

1) Pharmazeutische Produktion: Umsetzung des Arzneistoffs in eine Arzneiform, z.B. Tablette.

#### Schlanke und flexible Konzernstrukturen

STADA achtet unverändert auf schlanke und flexible Konzernstrukturen, die es ermöglichen, in hohem Maße kostenoptimiert zu arbeiten. Im Rahmen der kontinuierlichen Kostenoptimierung liegt der Fokus hierbei nach wie vor im Bereich Beschaffung und Produktion mit dem Ziel, die Herstellungskosten weiter zu optimieren.

#### Aktive Akquisitionspolitik

Zusätzlich zu dem organischen Konzernwachstum ist der Ausbau der Geschäftsaktivitäten durch gezielte Akquisitionen ein wesentlicher Motor für den erfolgreichen Wachstumskurs von STADA. Der Konzern kann sich dabei stützen auf eine langjährige Erfahrung in der Auswahl geeigneter Akquisitionsobjekte sowie die nachgewiesene Expertise, erworbene Unternehmen und Produkte erfolgreich in die bestehenden Aktivitäten zu integrieren.

#### Unveränderte Konzernstrategie

Die Konzernstrategie hat sich in den letzten Jahren nachweislich bewährt und nicht nur zu deutlichen Umsatz- und Ertragszuwächsen, sondern auch zu einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes geführt. Es besteht für den Vorstand somit kein Anlass, wesentliche strategische Veränderungen herbeizuführen. Vielmehr wird STADA an der durch Konstanz und Nachhaltigkeit geprägten Konzernstrategie festhalten, um den erfolgreichen Wachstumskurs der letzten Jahre fortführen zu können.



# STADA-SEGMENTE

## Generika

### Wachstumsmarkt Generika

Generika stellen mit einem Anteil am Konzernumsatz in Höhe von 72,3% (Vorjahr: 74,8%) nach wie vor das mit Abstand größte Kernsegment von STADA dar. Gemäß der Definition des Konzerns sind Generika Arzneimittel, die – nach Ablauf des Patents oder anderer gewerblicher Schutzrechte – in gleicher Qualität, aber zu einem günstigeren Preis als ein wirkstoffgleiches Produkt eines Erstanbieters angeboten werden können.

Vor dem Hintergrund der in vielen nationalen Gesundheitsmärkten existierenden Sparzwänge handelt es sich bei Generika um ein Segment mit hohem und vor allem strukturell bedingt langfristigem Wachstumspotenzial. Denn Generika ermöglichen auf zahlreichen Indikationsfeldern wirksame und zugleich preisgünstige Therapien. Zusätzliche Wachstumsdynamik entsteht für Generika durch den kontinuierlichen Ablauf von Patenten oder anderen gewerblichen Schutzrechten.

Eine in 2005 von Pro Generika<sup>1)</sup> publizierte Studie der internationalen Unternehmensberatung Accenture<sup>2)</sup> unterstreicht die große Bedeutung von Generika als Garanten einer hochwertigen und gleichzeitig ökonomischen Arzneimittelversorgung. Laut Berechnungen dieser Studie werden pro Jahr in Deutschland ca. 2,8 Mrd. € durch die Verordnung von Generika eingespart. Nach eigenen Berechnungen konnten im Jahr 2005 allein durch die Verschreibung von Generika des STADA-Konzerns Einsparungen von ca. 245 Mio. €<sup>3)</sup> erzielt werden, sofern man die Preise der in 2005 abgesetzten STADA-Generika mit denen der Erstanbieter vergleicht.

Wie wachstumsstark die Märkte für Generika sind, belegen sowohl vergangenheitsbezogene Daten als auch Prognosen. Insgesamt belief sich die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des weltweiten Generika-Marktes zwischen 2001 und 2005 auf ca. 12%<sup>4)</sup>. In 2005 erreichten Generika Schätzungen zufolge einen Marktanteil von ca. 8%<sup>4)</sup> am globalen Pharmamarkt. In den meisten europäischen Märkten sind Generika im Jahr 2005 gegenüber dem jeweiligen gesamten Pharmamarkt wie schon in den Jahren zuvor erneut überproportional gewachsen. In Deutschland, dem größten europäischen Pharmamarkt mit dem gleichzeitig höchsten Marktanteil an Generika von ca. 23,1%, lag das Wachstum der Generika mit ca. 11% im Jahr 2005 über der Steigerungsrate des gesamten deutschen Pharmamarktes von ca. 9%.<sup>5)</sup>

1) Pro Generika e.V., Berlin, ist der Wirtschaftsverband der Generikahersteller in Deutschland. Er vertritt die Interessen der Generikahersteller in Deutschland.

2) Accenture GmbH, Kronberg, „Die Bedeutung der Generikaindustrie für die Gesundheitsversorgung in Deutschland“.

3) Auf Basis der Apothekenverkaufspreise inklusive Mehrwertsteuer.

4) STADA-Schätzungen auf der Basis von Daten von IMS Health (weltweiter Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für die Pharmaindustrie) für die weltweit größten Generika-Märkte. Die Marktangaben zu Generika schwanken wegen differenter Marktdefinitionen von Quelle zu Quelle teilweise erheblich.

5) Quelle: IMS Health.

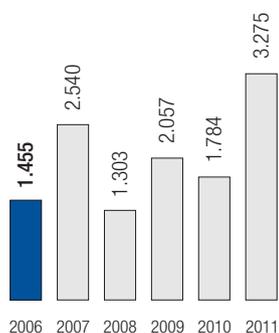
Generika in der EU in 2005<sup>1)</sup>

Markt	Pharmamarkt gesamt in Mio. €	Veränderung zum Vorjahr in %	Generika- Markt in Mio. €	Veränderung zum Vorjahr in %	Marktanteil Generika <sup>2)</sup>
Deutschland	21.970	+9	5.070	+11	23,1%
Frankreich	19.270	+6	1.330	+29	6,9%
Großbritannien	12.050	-4	2.390	0	19,8%
Italien	11.640	0	350	+45	3,0%
Spanien	8.370	+6	480	+19	5,7%
Niederlande	4.290	+6	780	+7	18,2%
Belgien	2.750	+2	200	+30	7,3%
Schweden	2.750	+5	255	+10	9,3%
Portugal	2.300	+5	230	+42	10,0%
Finnland	1.730	+7	315	+8	18,2%
Österreich	1.690	+4	150	+29	8,9%
Dänemark	1.500	+9	230	+5	15,3%
Irland	1.250	+12	63	+18	5,0%
Tschechien	1.335	+15	665	+15	49,7%

## Weiterhin positive Aussichten für Generika

So kann nach Prognosen für den Zeitraum 2005 bis 2010 ein durchschnittliches jährliches Wachstum des weltweiten Pharmamarktes von ca. 5% bis 8% erwartet werden. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für den globalen Generika-Markt kann danach auf ca. 13% bis 17% geschätzt werden.<sup>3)</sup>

In den vier Ländern  
Deutschland, Großbritannien,  
Frankreich und  
Italien für die generische  
Vermarktung pro Jahr  
neu verfügbare Umsatz-  
volumina in Mio. €<sup>4)</sup>



Treiber dieser erwarteten starken Expansion des Generika-Segments sollen eine fortschreitende Marktpenetration der Generika in vielen nationalen Märkten sowie zusätzliche Wachstumsimpulse durch den Ablauf gewerblicher Schutzrechte (insbesondere Patente) von Erstanbieter-Produkten sein.

Allein das Volumen auslaufender Patente oder anderer gewerblicher Schutzrechte in den vier umsatzstärksten Pharmamärkten der EU Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien wird bis zum Jahr 2011 auf ca. 12,4 Mrd. € geschätzt.<sup>4)</sup> Dabei laufen die jeweils relevanten gewerblichen Schutzrechte innerhalb der EU von Land zu Land zu unterschiedlichen Zeitpunkten ab.

1) Quelle: STADA-Schätzung auf Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsunternehmen zu Herstellerabgabepreisen.

2) Bezogen auf den gesamten Pharmamarkt.

3) STADA-Schätzungen auf der Basis von Daten von IMS Health (weltweiter Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für die Pharmaindustrie) für die weltweit größten Generika-Märkte. Die Marktangaben zu Generika schwanken wegen differenter Marktdefinitionen von Quelle zu Quelle teilweise erheblich.

4) Quelle: STADA-Schätzung von Umsatzvolumina 2004 zu Herstellerabgabepreisen für Wirkstoffe, bei denen STADA bis 2011 einen für den generischen Wettbewerb

relevanten Ablauf des Patentes oder anderer relevanter gewerblicher Schutzrechte aus heutiger Sicht erwartet, basierend auf Daten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute. Hinweis: Die STADA-Erwartung, zu welchem Termin ein Wirkstoff für den generischen Wettbewerb verfügbar wird, unterliegt kontinuierlicher rechtlicher Prüfung und kann sich gegenüber der dieser Grafik zugrunde liegenden heutigen Erwartung (Stand: 01.03.2006) in der Zukunft signifikant verändern. Die für den generischen Wettbewerb zu den entsprechenden Terminen dann tatsächlich neu verfügbar werdenden Umsatzvolumina unterliegen Schwankungen, die u. a. vom veränderten Markterfolg, rechtlichen Rahmenbedingungen oder Marktstrukturen abhängen können.

So konnte der Konzern bspw. den am Umsatz gemessen zweitstärksten Wirkstoff Simvastatin, der in Deutschland von STADA bereits im Jahr 2003 eingeführt worden war, in Frankreich erst seit 2005 vermarkten. In Italien laufen die relevanten gewerblichen Schutzrechte für Simvastatin sogar noch bis 2007. Vor diesem Hintergrund wird sichtbar, dass STADA auch bei bereits in einzelnen nationalen Märkten vermarkteten Wirkstoffen noch über signifikante Einführungspotenziale verfügt.

Selbst in Deutschland mit einer im internationalen Vergleich mit ca. 23,1% bezogen auf den gesamten Pharmamarkt bzw. mit ca. 60,3% gemessen am generikafähigen Markt<sup>1)</sup> nach Umsatz bereits hohen Generika-Penetration bestehen nach wie vor Wachstumsmöglichkeiten durch Penetrationsfortschritt. Nach einer in 2005 von Pro Generika<sup>2)</sup> publizierten Studie der internationalen Unternehmensberatung Accenture<sup>3)</sup> hätten in Deutschland im Jahr 2004 zu den tatsächlich erzielten Kostensenkungen durch die Verwendung von Generika zusätzlich ca. 1,1 Mrd. € eingespart werden können, wenn die Einsparmöglichkeiten durch Generika in vollem Umfang genutzt worden wären.<sup>4)</sup> Diese Einsparpotenziale und somit zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten für Generika bestehen insbesondere auch in solchen anderen Ländern, in denen die Generika-Penetration historisch bedingt noch niedrig ist wie bspw. in Frankreich und Spanien.

Zwar verfügen Generika mit Blick auf den extrem hohen Finanzierungsdruck, der in den nationalen Märkten auf den jeweiligen Sozialversicherungssystemen lastet, über große Wachstumspotenziale. Allerdings handelt es sich bei Generika zugleich auch um sehr preissensible Marktsegmente. Dies zeigt sich bspw. in den USA. Hier ist die lokale STADA-Vertriebsgesellschaft auf Grund des dort zurzeit besonders intensiven Wettbewerbs aktuell einem hohen Preis- und Margendruck ausgesetzt. Hinzu kommt, dass Generika in allen Märkten von regulatorischen Maßnahmen zur Kosteneinsparung betroffen sein können. So gibt es bspw. in Frankreich seit dem 01.02.2006 im Rahmen eines umfangreichen regulatorischen Maßnahmenpakets u. a. Preiskürzungen in Höhe von 15% für Generika. In Deutschland werden voraussichtlich im 2. Quartal 2006 ebenfalls gesundheitspolitische Maßnahmen<sup>5)</sup> eingeführt, die Generika betreffen. Eine Vielzahl detailorientierter Einzelregelungen macht die Abschätzung schwer, ob dabei für Generika stimulierende bzw. belastende Elemente überwiegen werden, zumal manche Regelungen erst nach den wettbewerblichen Reaktionen am Markt in den ersten Monaten nach In-Kraft-Treten zu beurteilen sein werden.

Grundsätzlich zielt STADA darauf ab, durch die marktnahe und internationale Konzernstruktur solche Risiken in einzelnen nationalen Märkten zunehmend ausgleichen zu können. Darüber hinaus begegnet STADA dem für das Generika-Marktsegment typischen Margendruck mit kontinuierlichen Kostenoptimierungsmaßnahmen.

Trotz der Herausforderungen in einzelnen nationalen Gesundheitsmärkten geht STADA davon aus, dass der Konzern im Kernsegment Generika auf Grund der starken Stellung in den wichtigsten europäischen Generika-Märkten auch künftig von den großen strukturellen Wachstumspotenzialen für Generika in vielen dieser nationalen Märkte und damit auch insgesamt als Konzern profitieren wird.

1) Quelle: IMS Health.

2) Pro Generika e.V., Berlin, ist der Wirtschaftsverband der Generikahersteller in Deutschland. Er vertritt die Interessen der Generikahersteller in Deutschland.

3) Accenture GmbH, Kronberg, „Die Bedeutung der Generikaindustrie für die Gesundheitsversorgung in Deutschland“.

4) Quelle: Pro Generika, Pressemitteilung vom 09.08.2005.

5) AVWG: Gesetz zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der Arzneimittelversorgung.

### Stärkung des Generika-Geschäfts durch Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2005 konnte STADA das Generika-Geschäft durch die Akquisition des portugiesischen Generika-Herstellers Ciclum Farma weiter ausbauen (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“). Darüber hinaus trug auch der Erwerb des russischen Pharmaunternehmens Nizhpharm, dessen Produktportfolio zu rund einem Drittel aus Generika besteht, zur Stärkung dieses Kernsegments bei (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“). Auch künftig plant der Konzern den Generika-Bereich durch Akquisitionen weiter auszubauen.

## Markenprodukte

### Hoher Bekanntheitsgrad bei Markenprodukten

Markenprodukte stellen bei STADA mit einem Anteil von 20,7% am Konzernumsatz (Vorjahr: 17,2%) unverändert das zweitgrößte Kernsegment dar. Gemäß der Definition des Konzerns handelt es sich bei Markenprodukten um solche Arzneimittel oder Gesundheitsprodukte, die unter einem produktspezifischen Markennamen angeboten werden, bei denen die Positionierung jedoch – anders als bei den Generika – nicht über den Preis, sondern über die Marke erfolgt. Auch hier konzentriert sich STADA auf Multisource-Produkte, die ohne eigene Wirkstoffforschung zugänglich sind.

Das Markenprodukt-Portfolio umfasst überwiegend national ausgerichtete verschreibungsfreie, so genannte Over-the-Counter-Produkte (OTC-Produkte), aber in einzelnen nationalen Märkten auch Arzneimittel des Verordnungsmarktes.

Da die Positionierung bei den Markenprodukten weniger über den Preis erfolgt, wird die Wettbewerbssituation in großem Umfang durch Marketing- und Vertriebsaktivitäten bestimmt, die einen wesentlichen Einfluss auf die operativen Margen haben.

### Stärkung des Markenprodukt-Geschäfts durch Akquisitionen

In 2005 konnte STADA das Markenprodukt-Geschäft durch den Erwerb des russischen Pharmaunternehmens Nizhpharm deutlich stärken. Das Produktportfolio von Nizhpharm besteht zum überwiegenden Teil aus Markenprodukten mit patentfreien Wirkstoffen in verschiedenen strategisch ausgewählten Indikationsgebieten (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“).

Darüber hinaus wurde der Markenprodukt-Bereich Ende 2005 durch den Erwerb eines Pakets von elf europäischen Markenprodukten gestärkt, zu dessen bekanntesten Marken Mobilat® und Hirudoid® zählen (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“). Auch in Zukunft beabsichtigt STADA, das Markenprodukt-Segment des Konzerns durch gezielte Zukäufe weiter auszubauen.

## Spezialpharmazeutika

### Fokus auf Onkologika

Spezialpharmazeutika bilden bei STADA das dritte und zurzeit nach wie vor kleinste Kernsegment. Mit einem Anteil am Konzernumsatz in Höhe von 2,5% (Vorjahr: 3,0%) befindet es sich unverändert im Aufbau.

Auch in diesem Bereich fokussiert sich STADA auf Multisource-Produkte. Zu den Spezialpharmazeutika gehören im Konzern solche Produkte, die über spezifische Markteintrittsbarrieren, Indikationsfelder oder Markt- und Vertriebsanforderungen verfügen. Da dieses Kernsegment Arzneimittel zur Krebstherapie, so genannte Onkologika, umfasst und somit die initiale Therapieentscheidung häufig in darauf spezialisierten Kliniken erfolgt, erfordern die vertrieblichen Aktivitäten ein hohes Maß an wissenschaftlicher Begleitung.

#### Viel versprechende Entwicklungsprojekte

In Zusammenarbeit mit externen Entwicklungspartnern und unter Einsatz von Venture-Capital betreibt STADA im Segment Spezialpharmazeutika die Entwicklung von Biogenerika (auch Biosimilars genannt), d. h. Generika von Wirkstoffen, die biopharmazeutisch durch gentechnisch veränderte Zelllinien hergestellt werden (vgl. „Produktentwicklung“ sowie „Lagebericht des Vorstands – Biogenerika (Biosimilars)“). Da deren Vermarktung ähnlich spezialisierte Vertriebsstrukturen erfordert wie bei Onkologika, werden sie nach ihrer Einführung voraussichtlich in 2007 in das Kernsegment Spezialpharmazeutika eingegliedert werden.

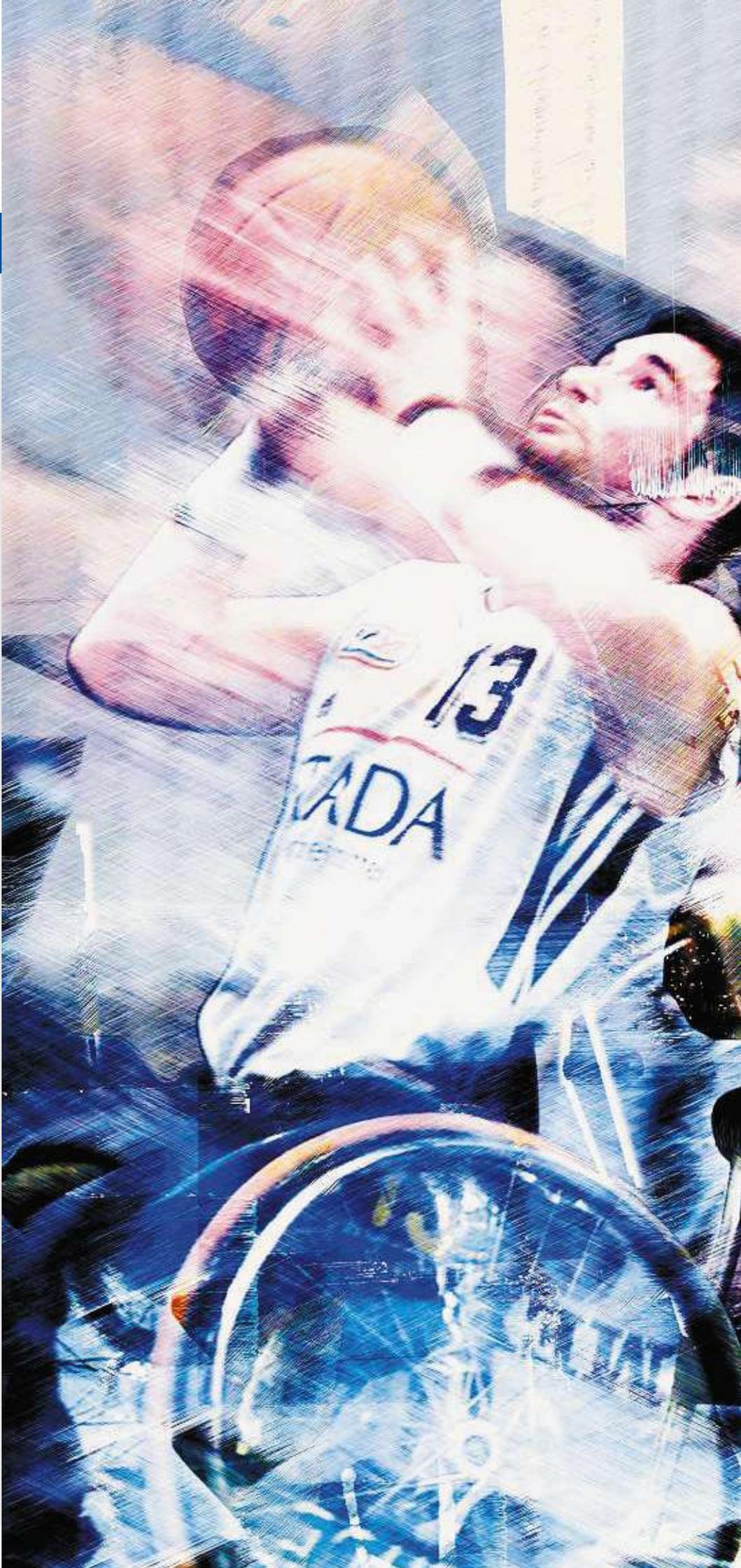
Durch die laufenden Zulassungs- und Entwicklungsprojekte verfügt STADA aus heutiger Sicht auch im Bereich Spezialpharmazeutika über gute Wachstumschancen.

## Randaktivitäten

#### Beitrag der Randaktivitäten

Die Randaktivitäten von STADA hatten auch in 2005 mit 46,4 Mio. € (Vorjahr: 40,9 Mio. €) nur einen geringen Anteil am Konzernumsatz. Zu den Randaktivitäten gehören im Wesentlichen die Handelsgeschäfte von STADA, die in einzelnen Ländern auf Grund spezifischer Marktstrukturen betrieben werden. Ziel ist es dabei, durch einen vertrieblichen Verbund die eigenen Vertriebsaktivitäten in den jeweiligen Kernsegmenten zu unterstützen.

STADA unterzieht die Randaktivitäten kontinuierlich einer Überprüfung, ob sie zumindest mittelfristig positiv zu den Geschäften der Kernsegmente beitragen werden. Ist dies nicht der Fall, werden sie ggf. neu strukturiert, reduziert oder veräußert.



# OPERATIVE AUFSTELLUNG

## Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von STADA tragen wesentlich zum Erfolg des Konzerns bei. Ihre Erfahrung, ihre Kompetenz und ihr Engagement sind für STADA die Basis für die starke operative Aufstellung des Konzerns. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind damit die eigentlichen Träger des Unternehmenserfolgs.

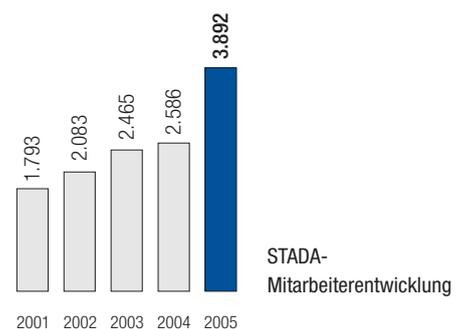
Um den Erfolgsfaktor Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch für die Zukunft zu sichern und auszubauen, setzt STADA auf modernes Personalmanagement. Dies gilt sowohl im Hinblick auf Mitarbeiteransprache und -auswahl als auch auf Betreuung und Weiterentwicklung im Rahmen der innerbetrieblichen Organisation.

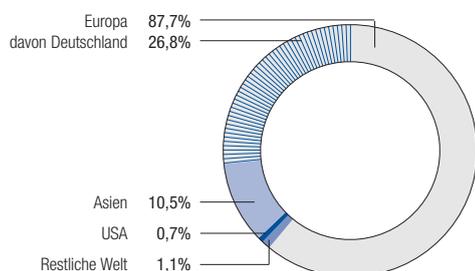
Gemäß den flexiblen und schlanken Unternehmensstrukturen von STADA ist auch das Personalmanagement des Konzerns größtenteils dezentral organisiert. Dies gilt insbesondere für die internationalen Tochtergesellschaften, die im Rahmen der Unternehmensleitlinien vor allem im Bereich der Personalauswahl und Qualifikationsmaßnahmen weitgehend eigenständig agieren. Hintergrundinformationen zu der Personalpolitik für die in Bad Vilbel ansässigen Konzerngesellschaften werden in dem jährlich erscheinenden Personal- und Sozialbericht veröffentlicht, der auf der STADA-Website unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) zu finden ist.

Auch extern hat die Personalarbeit von STADA Anerkennung gefunden. Bei dem Wettbewerb „BestPersAward 2005“ konnte STADA in der Kategorie Personalführung den 1. Platz belegen. In den Kategorien Kommunikation und Work Life Balance wurde STADA jeweils mit dem 2. Platz ausgezeichnet.

Im Geschäftsjahr 2005 hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei STADA weiter erhöht, und zwar insbesondere durch die Akquisition des russischen Pharmaunternehmens Nizhpharm zu Jahresbeginn 2005.

Insgesamt beschäftigte STADA im Berichtszeitraum im Jahresdurchschnitt 3.892 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 2.586). In Deutschland zählte der Konzern 1.042 Beschäftigte (Vorjahr: 1.036), im Ausland 2.850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.550).





Mitarbeiterinnen und  
Mitarbeiter nach Regionen  
in 2005

Die Aufschlüsselung der Personalstruktur nach Funktionsbereichen spiegelt mit 39% Beschäftigten in Vertrieb und Marketing (Vorjahr: 54%) nach wie vor die starke Markt- und Wachstumsorientierung von STADA wider. In der Herstellung ist die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 2005 im Wesentlichen durch den Erwerb von Nizhpharm auf 35% (Vorjahr: 20%) angestiegen. In der Verwaltung waren im Berichtszeitraum 14% (Vorjahr: 14%) tätig, in der Entwicklung gab es 6% Beschäftigte (Vorjahr 7%) und in der Logistik waren 6% der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 6%) unter Vertrag.

Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter in 2005

	Gesamt	Vertrieb/ Marketing	Herstellung	Logistik	Entwicklung	Verwaltung
Belgien	97	76			6	15
China	90	70		3	2	15
Dänemark	16	2		8		6
Deutschland	1.042	483	190	91	99	179
Frankreich	80	52		5	11	12
Großbritannien	21	10			3	8
Irland	265	25	188	11	27	14
Italien	117	92			4	21
Kasachstan	19	17				2
Litauen	14	12				2
Niederlande	157	22	94	18	8	15
Österreich	26	23				3
Philippinen	143	99		9	3	32
Portugal	23	19			1	3
Russland	1.294	222	794	71	52	155
Schweiz	3	1			1	1
Spanien	194	175			6	13
Thailand	29	17		6	1	5
Tschechien	29	26				3
Ukraine	36	20		9		7
USA	26	11			6	9
Vietnam	128	6	99	7	7	9
Restliche Welt	43	43				
<b>Konzern gesamt</b>	<b>3.892</b>	<b>1.523</b>	<b>1.365</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>529</b>

## Vertrieb und Marketing

### Nationale Vertriebspräsenz ermöglicht optimale Erschließung der Wachstumspotenziale

Angesichts der weltweit unterschiedlichen strukturellen Rahmenbedingungen im Zuge des Vertriebs von Arzneimitteln ist aus Sicht von STADA die vertriebliche Präsenz in den einzelnen nationalen Märkten Voraussetzung für die optimale Erschließung der dortigen Wachstumspotenziale. Vor diesem Hintergrund ist das in den letzten Jahren kontinuierlich aufgebaute internationale Netz lokaler und somit marktnaher Vertriebsgesellschaften ein zentraler strategischer Erfolgsfaktor des Konzerns.

Im Geschäftsjahr 2005 hat STADA dieses Vertriebsnetz weiter ausgebaut. Durch die Akquisition des russischen Pharmaunternehmens Nizhpharm konnte sich STADA Zugang zu einem der bedeutendsten Pharmamärkte Osteuropas erschließen und damit die Expansion der Konzernaktivitäten in die GUS-Staaten vorantreiben. Seit dem in 2005 erfolgten Erwerb von Ciclum Farma in Portugal verfügt STADA nun auch dort über eine eigene Vertriebsgesellschaft, die es dem Konzern ermöglicht, bereits bestehende bzw. angestrebte EU-weite Produktzulassungen für Generika über eigene Vertriebsstrukturen zu nutzen. In China hat STADA im Berichtszeitraum die Aktivitäten durch den Kauf des chinesischen Pharmaherstellers Beijing Center-Lab Pharmaceutical Company Ltd. (BCP) gestärkt, da Unternehmen mit einer Produktionsstätte in China im Rahmen bestehender Marktregulationen begünstigt werden.

Zum 31.12.2005 war STADA in 23 Ländern mit 33 Vertriebsgesellschaften vertreten. Der klare Schwerpunkt liegt hierbei nach wie vor in der EU, in der STADA alle bedeutenden nationalen Pharmamärkte mit eigenen Tochtergesellschaften abdeckt. Der größte nationale EU-Markt ist dabei unverändert Deutschland. Außerhalb der EU ist STADA im europäischen Ausland in Litauen, Russland<sup>1)</sup>, der Schweiz sowie in der Ukraine<sup>2) 3)</sup> mit eigenen Vertriebsgesellschaften präsent. Auch in den USA verfügt STADA seit 2002 über eine eigene Vertriebsgesellschaft.

In Asien besitzt der Konzern Vertriebsgesellschaften in China, Kasachstan<sup>4) 5)</sup>, auf den Philippinen, in Thailand und in Vietnam.

Des Weiteren betreibt STADA Exportaktivitäten in insgesamt 34 Ländern, in denen der Konzern über keine eigenen lokalen Vertriebsgesellschaften verfügt.

Für die Exportaktivitäten ist im Wesentlichen das Tochterunternehmen STADA Pharma International zuständig, das teilweise über eigene Repräsentationsbüros bzw. Niederlassungen verfügt. Zum 01.03.2006 gab es solche Büros bzw. Niederlassungen in Ägypten, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Polen, Rumänien, Serbien, der Slowakei und Tschechien. Die bislang durch die STADA Pharma International verantworteten Exporte in das Baltikum, nach Kasachstan, nach Russland und in die Ukraine haben im Geschäftsjahr 2005 lokale Nizhpharm-Tochtergesellschaften übernommen.

1) Nizhpharm OJSC konsolidiert seit 01.01.2005.

2) Nizhpharm-Ukraine konsolidiert seit 01.01.2005.

3) Nizhpharm-Ukraine ist eine rechtlich selbständige Betriebsstätte der Nizhpharm OJSC.

4) Nizhpharm-Kasachstan konsolidiert seit 01.01.2005.

5) Nizhpharm-Kasachstan ist eine rechtlich selbständige Betriebsstätte der Nizhpharm OJSC.

### STADA-Vertriebsstruktur (Stand 01.03.2006)<sup>1)</sup>

#### Europa

<b>Belgien</b>	N.V. Eurogenerics S.A., Brüssel	<b>Niederlande</b>	Centrafarm Pharmaceuticals B.V., Etten-Leur Healthypharm B.V., Etten-Leur Centrafarm B.V., Etten-Leur
<b>Dänemark</b>	PharmaCoDane ApS, Kopenhagen	<b>Österreich</b>	STADA Arzneimittel Ges.m.b.H., Wien
<b>Deutschland</b>	STADA Deutschland, Bad Vilbel (STADapharm GmbH, STADA GmbH, STADA Medical GmbH) ALIUD PHARMA GmbH & Co. KG, Laichingen cell pharm GmbH, Hannover	<b>Portugal</b>	Ciclum Farma, Unipessoal LDA, Amadora <sup>2)</sup>
<b>Finnland</b>	Oy STADA Pharma AB, Helsinki	<b>Russland</b>	Nizhpharm OJSC <sup>3)</sup> , Nischni Nowgorod (97,5%)
<b>Frankreich</b>	EG Labo Laboratoires EuroGenerics S.A.S., Paris	<b>Spanien</b>	Laboratorio STADA S.L., Barcelona
<b>Großbritannien</b>	Genus Pharmaceuticals Ltd., Newbury	<b>Schweden</b>	STADapharm AB <sup>4)</sup> , Malmö
<b>Irland</b>	Clonmel Healthcare Ltd., Clonmel	<b>Schweiz</b>	Helvepharm AG, Frauenfeld (50%)
<b>Italien</b>	EG S.p.A., Mailand Crinos S.p.A., Mailand	<b>Tschechien</b>	ALIUD PHARMA CZ s.r.o., Prag
<b>Litauen</b>	UAB STADA-Nizhpharm-Baltija, Wilna	<b>Ukraine</b>	Nizhpharm-Ukraine Ltd. <sup>5)</sup> , Kiew

#### Amerika

<b>USA</b>	STADA Pharmaceuticals Inc., Cranbury, New Jersey
------------	--

#### Asien

<b>China</b>	Health Vision Enterprise Ltd., Hongkong (51% <sup>6)</sup> ) STADA Pharmaceuticals (Asia) Ltd., Hongkong	<b>Thailand</b>	STADA Asiatic Co. Ltd., Bangkok (60%)
<b>Kasachstan</b>	Nizhpharm-Kazakhstan Ltd. <sup>7)</sup> , Almaty	<b>Vietnam</b>	STADA Vietnam J.V. Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt (50%)
<b>Philippinen</b>	Croma Medic Inc., Manila (60%)		

#### Export

in 34 Länder<sup>7)</sup> u. a. durch STADA Pharma International GmbH,  
Bad Vilbel

1) Soweit keine andere Angabe erfolgt, gehören die Gesellschaften zu 100% zum STADA-Konzern.  
2) Konsolidiert seit 01.05. 2005.  
3) Konsolidiert seit 01.01. 2005.

4) Zurzeit nicht konsolidiert.  
5) Rechtlich selbständige Betriebsstätte der Nizhpharm OJSC, Nischni Nowgorod.  
6) Konsolidiert mit 50%.  
7) In 2005.

### Zielgruppenspezifische Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten

Gemäß der Konzernstrategie, die in hohem Maße auf Marktorientierung setzt, verantworten die einzelnen Vertriebsgesellschaften im Rahmen vereinbarter Zielsetzungen in ihrem jeweiligen nationalen Markt die operative Führung des Geschäfts. Dies gilt vor allem mit Blick auf die Bereiche Vertrieb und Marketing, da die hierfür erforderlichen Aktivitäten in jedem nationalen Markt auf die entsprechenden Zielgruppen ausgerichtet sind. In Abhängigkeit von der zielgruppenspezifischen Nachfragerrelevanz zielen die Marketing- und Vertriebsaktivitäten auf Patienten bzw. Verbraucher, Ärzte, Arztkooperationen, Apotheken, Apothekenkooperationen, Kliniken und andere Leistungserbringer im Gesundheitsmarkt oder Großhändler ab. In der Regel liegt der Kundenschwerpunkt der nationalen STADA-Vertriebsgesellschaften jedoch bei Großhändlern und teilweise Apotheken. Auf Grund der unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Zielgruppen sind im Rahmen des konzernweiten Vertriebskonzepts in einigen nationalen Märkten mehrere Vertriebsgesellschaften parallel tätig. Mit Blick auf die spezifischen Marktbedingungen verfolgen sie dabei aufeinander abgestimmte und teilweise auch operativ vernetzte Vertriebsstrategien.

Im deutschen Markt sind bspw. fünf verschiedene Vertriebsgesellschaften aktiv, die mit ihren individuellen Vertriebskonzepten unterschiedliche Zielgruppen und/oder differenzierte Produktsortimente in verschiedenen Kernsegmenten bedienen. So ist STADApHarm aktuell<sup>1)</sup> für Generika, die STADA GmbH für Markenprodukte, STADA Medical für Produkte zur Diabetesbehandlung und integrierte Versorgungsstrukturen sowie Impfstoffe, ALIUD Pharma für Generika mit einem besonderen Vertriebskonzept – ohne Außendienst, ausschließlich mit Mailingkonzepten – und cell pharm für onkologische semigenerische Spezialpharmazeutika zuständig.

Trotz dieser individuellen Auftritte arbeiten die in dem entsprechenden nationalen Markt tätigen Vertriebsgesellschaften in enger Abstimmung zusammen. Falls erforderlich werden Produktzuordnung und Marktauftritt bei sich verändernden Marktbedingungen kurzfristig angepasst. Diese Vorgehensweise ermöglicht dem Konzern, auf aktuelle Anforderungen der einzelnen Märkte flexibel reagieren zu können.

STADA verschließt sich auch nicht Überlegungen zur länderübergreifenden Vernetzung von Vertriebsaktivitäten, sofern diese auf Grund gemeinsamer Strukturen sinnvoll erscheinen. Dies gilt z. B. für abgestimmte Vertriebskooperationen mit Großhandlungen in Ländern, in denen der Großhandel signifikanten moderierenden Einfluss auf die Nachfrage nach Konzernprodukten nehmen kann.

### Kontinuierliche Erweiterung der Vertriebsstrukturen

Neben dem organischen Wachstum wird STADA auch künftig den gezielten Ausbau der bestehenden Vertriebsstrukturen durch Akquisitionen vorantreiben. Im Rahmen dessen prüft STADA kontinuierlich, ob sich interessante Möglichkeiten in Ländern ergeben, die das bestehende Vertriebsnetz sinnvoll ergänzen, bzw. ob zusätzliche akquirierte Produkte in bestehende Vertriebsstrukturen integriert werden können.

1) In 2005 galt folgende Zuordnung: STADApHarm war für verschreibungspflichtige Generika, die STADA GmbH für Markenprodukte und verschreibungsfreie Generika, STADA Medical für Produkte zur Diabetesbehandlung und integrierte Versorgungsstrukturen, ALIUD Pharma für

Generika mit einem besonderen Vertriebskonzept – ohne Außendienst, ausschließlich mit Mailingkonzepten – und cell pharm für onkologische semigenerische Spezialpharmazeutika zuständig.

## Produktentwicklung

### Hohe Expertise in der Produktentwicklung

Ein zentraler operativer Erfolgsfaktor für das organische Wachstum von STADA und somit den langjährigen Wachstumskurs des Konzerns ist die hohe Expertise in der Produktentwicklung.

Gemäß der Konzernstrategie konzentriert sich STADA hierbei auf Multisource-Produkte, d. h. Produkte mit solchen Wirkstoffen, die patentfrei sind oder werden. Eine eigene Forschung nach neuen Wirkstoffen wird bewusst nicht betrieben.

Im Rahmen der Entwicklungstätigkeit setzt STADA unverändert die folgenden Schwerpunkte:

- Entwicklung von neuen Generika zeitnah zum Ablauf des jeweiligen Schutzrechts der einzelnen Wirkstoffe
- Erweiterung des vorhandenen Produktportfolios durch zusätzliche Produkte oder Darreichungsformen
- Internationalisierung national erfolgreicher Produkte
- Optimierung bereits eingeführter Produkte mit dem Ziel geringerer Herstellungskosten oder verbesserter Anwendungsmöglichkeiten

Im Rahmen der Produktentwicklung arbeitet STADA in erheblichem Umfang mit externen Entwicklern und teilweise auch mit Wettbewerbern zusammen, um die Entwicklungskosten so gering wie möglich zu halten. Die Fähigkeit und Erfahrung, ein solches internationales Netzwerk von Entwicklungspartnern kostenorientiert und unter Beachtung der entsprechenden gewerblichen Schutzrechte termingenau zu steuern, zählt zu einer der Kernkompetenzen von STADA.

### Entwicklungsaktivitäten sichern volle Produktpipeline

Wichtigstes Ziel der Entwicklungsaktivitäten ist, den nationalen Vertriebsgesellschaften einen kontinuierlichen Fluss von Neueinführungen zu sichern. Vor allem im Kernsegment Generika hat die Einführung von neuen Produkten zeitnah zum Ablauf des jeweiligen gewerblichen Schutzrechts bzw. Patents in allen nationalen Märkten eine zentrale Bedeutung. In der Regel wird jeder für den Bereich Generika neu verfügbar werdende Wirkstoff mit einer hinreichenden Umsatzbedeutung für den Konzern von STADA als konzernweites Entwicklungsprojekt betrieben. Mit Blick auf die nationalen Marktstrategien sowie lokalen Patent- und Zulassungssituationen entscheidet STADA dann, welche Wirkstoffe aus dem Konzernportfolio zu welchem Zeitpunkt in das lokale Produktportfolio integriert werden.

Bei den Markenprodukten und Spezialpharmazeutika gelten als Auswahlkriterien für Entwicklungsprojekte die produkt- und länderspezifischen Wachstums- und/oder Ertragschancen sowie die Kompatibilität zu bestehenden Sortimenten und Konzernstrukturen.

### Internationale Verwertbarkeit der Entwicklungsergebnisse von hoher Bedeutung

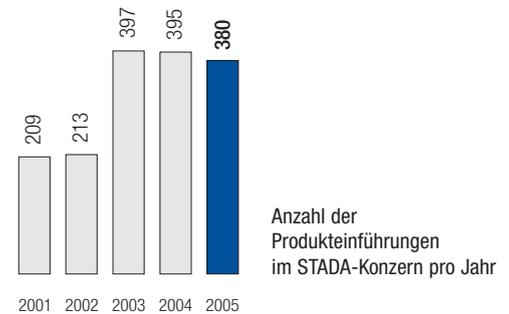
Grundsätzlich ist für STADA die internationale Verwertbarkeit der Entwicklungsergebnisse von besonderer Bedeutung, insbesondere in der EU. Neben nationalen nutzt der Konzern daher häufig EU-weite Zulassungsverfahren<sup>1)</sup>. Seit der Existenz der Zulassungsmöglichkeit im Rahmen des MR-Verfahrens im Jahr 1995 bis zum Ablauf des Geschäftsjahres 2005 hat STADA insgesamt über 2.000 MR-Zulassungen erhalten.

Die internationale Verwertbarkeit der Entwicklungsergebnisse hat für STADA auch unter dem Aspekt der Kostenersparnis eine hohe Bedeutung. Durch das internationale Vertriebsnetz kann der Konzern somit, insbesondere in der EU, Skaleneffekte (so genannte Economy-of-Scale-Effekte) nutzen, d.h., trotz lokaler Marktstrategien und Produktnamen kann die Darreichungsform eines Arzneimittels bei EU-weiter Zulassung einheitlich sein und so in größeren Chargen hergestellt werden.

### Erfolgreiche Entwicklungstätigkeit mit 380 Produkteinführungen in 2005

Die Entwicklungsstärke von STADA zeigt sich in der hohen Anzahl der jährlichen Neueinführungen. Im Geschäftsjahr 2005 konnten konzernweit 380 Produkte am Markt eingeführt werden. Im Vorjahr betrug diese Zahl 395.

Auch in 2005 konnten wieder zahlreiche Generika, viele davon zeitnah zum Ablauf des Patents bzw. des jeweils relevanten gewerblichen Schutzrechts, am Markt eingeführt werden. So zählten im Berichtszeitraum bspw. in Deutschland u. a. Generika mit den Wirkstoffen Tilidin/Naloxon in Form von Retardtabletten, Alendronsäure sowie Cefpodoxim zu den Neueinführungen des Konzerns. In Frankreich führte STADA in 2005 u. a. den Wirkstoff Simvastatin im Markt ein.



### Kontinuierlicher Strom von Neueinführungen

STADA verfügt über eine gut gefüllte Produktpipeline, so dass der Konzern auch in Zukunft zahlreiche Neueinführungen in den Markt bringen kann. Dies gilt insbesondere für Generika in der EU.

Die hohe Anzahl der derzeit bestehenden Zulassungsdossiers für die EU-Länder bildet die Grundlage für weitere internationale Zulassungsaktivitäten in den Ländern außerhalb der EU, in denen STADA entweder mit eigenen Vertriebsgesellschaften oder im Exportgeschäft tätig ist.

Grundsätzlich beabsichtigt STADA, die Kapazitäten für die interne Produktentwicklung in den nächsten Jahren verstärkt auszubauen, um den Anteil der Eigenentwicklung signifikant zu erhöhen. Allerdings setzt der Konzern im Rahmen der Produktentwicklung seit langem auch auf die Zusammenarbeit mit externen Partnern, die über spezialisiertes pharmazeutisch-technologisches Wissen verfügen.

1) MR-Verfahren und zentralisiertes Verfahren für Biogenerika.

### Entwicklungsprojekte wirkstoffhaltiger Pflaster

Um ein solches Projekt handelt es sich bspw. bei der Entwicklung wirkstoffhaltiger Pflaster, die transdermal, d. h. durch die Haut, wirken. Da das bei der FDA<sup>1)</sup> laufende Zulassungsverfahren für ein schmerzstillendes Fentanyl-haltiges Pflaster sowie dessen Herstellung mehr Zeit in Anspruch genommen haben als ursprünglich geplant, ist es bei der Ausbietung im US-amerikanischen Markt zu Verzögerungen gekommen. Die Einführung eines solchen Pflasters in den USA ist – auch vor dem Hintergrund laufender produktionstechnischer Validierungen – frühestens im 2. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres zu erwarten, sofern die FDA eine Zulassung erteilt. In Deutschland konnte die Einführung eines Fentanyl-haltigen Pflasters dagegen bereits im 1. Quartal 2006 erfolgen. Die Ausbietung eines blutdrucksenkenden Clonidin-haltigen Pflasters in den USA wird bedingt durch umfangreiche Rückfragen der FDA im laufenden Zulassungsverfahren aus heutiger Sicht nicht vor 2008 erwartet.

### Entwicklungsprojekte im Bereich Biogenerika (Biosimilars)

Ein weiteres Projekt, das STADA in Zusammenarbeit mit Partnern betreibt, ist die Entwicklung der Biogenerika<sup>2)</sup> Erythropoetin<sup>3)</sup>, Filgrastim<sup>4)</sup> und Interferon beta-1a<sup>5)</sup> (vgl. „Produktentwicklung“ sowie „Lagebericht des Vorstands – Biogenerika (Biosimilars)“). Die Unterlagen für die Einreichung des Zulassungsantrags für ein Erythropoetin-Biosimilar-Produkt werden zurzeit zusammengestellt. In einem im Februar 2006 mit der EMEA durchgeführten „Presubmission-Meeting“ wurden die letzten offenen Fragen zur Zulassungseinreichung geklärt. Aus heutiger Sicht geht STADA danach unverändert von der Chance aus, für Erythropoetin in 2007 eine EU-weite Zulassung erhalten zu können.

Bei einem EU-weiten Marktvolumen von ca. 1,2 Mrd. €<sup>6)</sup> in 2005 sieht der Konzern für Erythropoetin ein Umsatzpotenzial von bis zu 70 Mio. € pro Jahr als erreichbar an. Zurzeit prüft STADA, ob sich dieses Potenzial noch erweitern lässt, indem zusätzliche Partner in die Vermarktung einbezogen werden. Dies wird derzeit in Gesprächen mit verschiedenen Interessenten evaluiert (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Biogenerika (Biosimilars)“).

## Beschaffung und Produktion

### Internationales Netzwerk von Rohstofflieferanten

In den Bereichen Beschaffung und Produktion stehen bei STADA neben der Qualität die Aspekte Flexibilität und Kostenmanagement im Vordergrund. So stellt STADA bewusst keine der zur pharmazeutischen Produktion erforderlichen Wirk- und Hilfsstoffe selbst her. Vielmehr bedient sich der Konzern in erheblichem Umfang eines in den letzten Jahren aufgebauten internationalen Netzwerks von Rohstofflieferanten. Da die Beschaffungskosten der Roh- und Hilfsstoffe, die der Konzern für die selbst gefertigten Produkte benötigt, ca. 50% der dafür anfallenden Herstellungskosten ausmachen, greift STADA – sofern die geforderte Qualität geliefert werden kann – zunehmend auf Anbieter aus so genannten Niedrigkostenländern zurück.

1) Food and Drug Administration: amerikanische Zulassungs-, Aufsichts- und Überwachungsbehörde für den Pharmamarkt in den USA.  
2) An diesen Entwicklungsprojekten hält STADA über eine 100%ige Tochtergesellschaft die weltweiten exklusiven Vertriebsrechte.  
3) Erythropoetin wird u. a. bei Dialysepatienten zur Stimulierung der Blutbildung sowie in der Krebstherapie angewendet.

4) Filgrastim wird u. a. zur Behandlung einer Neutropenie, z. B. nach Knochenmarkstransplantationen, angewendet.  
5) Interferon beta-1a wird zur Behandlung von Multiple Sklerose angewendet.  
6) Quelle: STADA-Schätzung auf Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsunternehmen zu Herstellerabgabepreisen.

### Weltweit sechs konzerneigene Produktionsstandorte

Für die interne pharmazeutischen Produktion, d. h. die Herstellung der Arzneiform und deren Verpackung, verfügt STADA aktuell über sechs Standorte: in Deutschland (Bad Vilbel: 33%<sup>1)</sup>), den Niederlanden (Etten-Leur: 28%<sup>1)</sup>, nur Verpackung), in Irland (Clonmel: 19%<sup>1)</sup>), in Vietnam (Ho-Chi-Minh-Stadt: 1%<sup>1)2)</sup>) und seit der Akquisition von Nizhpharm auch in Russland (Nischni Nowgorod: 19%<sup>1)</sup>). Zusätzlich wurde eine kleine, ausschließlich auf den lokalen Bedarf zielende Produktionseinheit in Beijing/China akquiriert. Alle konzerneigenen Produktionsstätten werden durch angemessene Investitionen auf dem gesetzlich und produktionstechnisch erforderlichen Niveau gehalten.

### Hoher Outsourcing-Anteil bei der Produktion

Ebenfalls mit Blick auf die Kosten lässt STADA neben der Eigenproduktion eine hohe Anzahl von Produkten von externen Lohnherstellern fertigen und verpacken. Insbesondere bei speziellen Arzneiformen wie bspw. Ampullen oder sterilen Arzneimitteln greift STADA auf externe Spezialisten zurück, da sie solche Arzneiformen auf Grund ihrer Spezialisierung zu deutlich niedrigeren Kosten produzieren können. So wurden auch in 2005 bspw. ca. 70% der von STADA benötigten pharmazeutischen Produktion von externen Lohnherstellern übernommen.

Bei volumenstarken Standardarzneiformen wie Tabletten, Kapseln oder Flüssigkeiten, die STADA in Eigenherstellung fertigt, prüft der Konzern kontinuierlich, ob eine Auslagerung nicht günstiger wäre. Zur transparenteren Kostenverfolgung wird dabei die irische Produktionsstätte seit Jahresbeginn 2006 in einer eigenen Produktionsgesellschaft geführt.

### Kontinuierliche Optimierung der Herstellungskosten

Da die Herstellungskosten bei STADA die größte Kostenposition darstellen, stehen die Aktivitäten in den Bereichen Beschaffung und Produktion von jeher im Fokus des aktiven Kostenmanagements. Vor diesem Hintergrund beteiligt STADA so weit als möglich Vorlieferanten von Wirk- und Hilfsstoffen sowie externe Lohnhersteller an Preisentwicklungen einzelner Produkte oder Märkte. Dies geschieht entweder prospektiv mit Preisgleitklauseln oder retrospektiv durch Nachverhandlungen.

Im Rahmen der kontinuierlichen Kostenoptimierung werden die Aktivitäten zur Reduzierung der Herstellungskosten auch in den nächsten Jahren fortgeführt.

Dabei setzt STADA auf mehrere Optionen. Beschaffung, Eigenproduktion wie auch Lohnherstellung stellen sich zunehmend globaleren Benchmarks. So hat der Konzern zwischen 2002 und 2005 den Warenbezug aus Niedrigkostenländern von ca. 5% des Konzerneinkaufs auf ca. 25% erhöht. Zudem soll durch eine verstärkte Eigenentwicklung von Neuprodukten eine initiale vertragliche Abhängigkeit von einzelnen Bezugsquellen gemindert werden, was dann bei diesen Neuprodukten deutlich günstigere Beschaffungs- und Lohnherstellungskosten während der ersten Vermarktungsjahre erwarten lässt.

1) Anteil am Wert selbst gefertigter Produkte von STADA.  
2) 50:50-Joint-Venture mit lokalem Partner.

## Qualitätsmanagement

Als Anbieter im Gesundheitsmarkt haben für STADA Produktsicherheit und Produktqualität oberste Priorität. Vor diesem Hintergrund hat STADA ein konzernweites Qualitätsmanagement etabliert, das mit regelmäßigen und umfangreichen Audits sowohl in den eigenen Produktionsstätten als auch bei Lieferanten und Lohnherstellern die Einhaltung der von STADA festgelegten Qualitätsstandards gewährleistet. Diese Standards zielen nicht nur auf die Erfüllung aller einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, sondern gehen teilweise deutlich darüber hinaus.

Insgesamt sollen die Geschäfts- und insbesondere Produktionsprozesse des Konzerns alle relevanten gesetzlichen Normen erfüllen. Sofern es für einzelne Prozesse sinnvoll ist, strebt STADA darüber hinaus Zertifizierungen nach international anerkannten externen Qualitätsmanagementsystemen an.

So folgt STADA bspw. am Standort Bad Vilbel neben den GMP-Standards den einschlägigen ISO-Normen und verfügt über ein EN-ISO-9001/2000- sowie ein EN-ISO-13485/2000-Zertifikat. Des Weiteren orientiert sich STADA dort auch seit Jahren am Regelwerk zum umweltgerechten Arbeiten des Verbandes der Chemischen Industrie.

# STADA-AKTIE

## Stammdaten der STADA-Aktie

Wertpapierkennnummern:	ISIN: DE0007251803, WKN: 725180
Kürzel:	Reuters: STAGn.DE, Bloomberg: SAZ:GR

## Erfreulicher Kursanstieg

In 2005 entwickelte sich der Aktienkurs von STADA positiv. Nach einem Eröffnungskurs am 03.01.2005 in Höhe von 19,89 € schloss das STADA-Papier am 30.12.2005 mit 27,65 €. Dies entspricht einer Kurssteigerung im Verlauf des Jahres 2005 um 39%. Zwischenzeitlich erreichte der Kurs der STADA-Aktie am 28.06.2005 mit 31,00 € ein neues Allzeithoch.

Auch im laufenden Geschäftsjahr 2006 hat sich der Aktienkurs von STADA positiv entwickelt. Am 09.03.2006 erreichte er mit 32,13 € erneut ein Allzeithoch.

## Weitere Steigerung der Marktkapitalisierung

Die Marktkapitalisierung von STADA konnte somit auf Grund der erfreulichen Kursentwicklung im Jahr 2005 deutlich gesteigert werden. Während sich der Unternehmenswert Ende 2005 auf 1,479 Mrd. € bzw. 1,751 Mrd. US-\$ belief, hatte die Marktkapitalisierung Ende 2004 noch 1,062 Mrd. € bzw. 1,444 Mrd. US-\$ betragen.

Zum Zeitpunkt des Allzeithochs am 09.03.2006 betrug die Marktkapitalisierung 1,719 Mrd. € bzw. 2,051 Mrd. US-\$.

Kennzahlen der STADA-Aktie	2005	2004
Anzahl der Aktien (Jahresende)	53.500.300	53.390.820
Anzahl der Aktien (im Durchschnitt, ohne eigene Aktien)	53.317.303	53.348.910 <sup>1)2)</sup>
Jahresschlusskurs (XETRA®-Schlusskurs) in €	27,65	19,89
Aktienkurs hoch (XETRA®-Schlusskurs) in €	31,00	26,75
Aktienkurs tief (XETRA®-Schlusskurs) in €	20,29	13,52
Marktkapitalisierung (Jahresende) (XETRA®) in Mio. €	1.479,3	1.061,9
Ergebnis je Aktie in € <sup>3)</sup>	0,97	0,91 <sup>1)</sup>
Verwässertes Ergebnis je Aktie in € <sup>4)</sup>	0,91	0,88 <sup>1)</sup>
Dividende je Aktie in €	0,39 <sup>5)</sup>	0,39

1) Gemäß IAS 33.20 in Verbindung mit IAS 33.22 verändert sich bei einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln die durchschnittliche Anzahl der Aktien, ohne dass hiermit eine entsprechende Änderung der Ressourcen verbunden ist. Die Anzahl der vor Eintreten dieses Ereignisses im Umlauf befindlichen Stammaktien wird daher um die proportionale Änderung der Anzahl der nach der Ausgabe im Umlauf befindlichen Stammaktien berichtigt, als wäre das Ereignis (der De-facto-Aktiensplit im Verhältnis 1:1) zu Beginn der berichteten Periode eingetreten. Für den historischen Vergleich wird bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie bei allen Geschäftsjahren, die vor

dem Umstellungsstichtag enden, die jeweilige historische durchschnittliche Aktienanzahl verdoppelt und damit um den durchgeführten Aktiensplit bereinigt.

2) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

3) Nach IAS 33.10.

4) Nach IAS 33.24.

5) Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat.

Gemäß dem Indexsystem der Deutschen Börse AG, das nur den Streubesitz zählt, nahm STADA in 2005 bei der Marktkapitalisierung im MDAX Platz 17 (Vorjahr: Platz 16) ein. Beim Handelsvolumen lag STADA im Berichtszeitraum auf Platz 14 (Vorjahr: Platz 9). Das durchschnittliche Handelsvolumen betrug im Jahr 2005 im XETRA®-Handel und am Börsenplatz Frankfurt am Main pro Tag 9,3 Mio. €. Der durchschnittliche Tagesumsatz in 2004 hatte sich auf 7,9 Mio. € belaufen.

#### Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital ist zum Bilanzstichtag mit 53.500.300 Stammaktien zum rechnerischen Nennbetrag von 2,60 € begeben (Vorjahr: 53.390.820). Die im Jahresverlauf 2005 mehrfach erfolgten Erhöhungen der Aktienanzahl waren ausschließlich auf Ausübungen von Optionen aus den STADA-Optionsscheinen 2000/2015 zurückzuführen. Die Aktienanzahl hat sich dadurch zum 31.12.2005 um 109.480 Stück auf 53.500.300 Stück und das Grundkapital um 284.648 € auf 139.100.780 € erhöht. Damit standen zum 31.12.2005 noch 444.496 Optionsscheine 2000/2015 zum Bezug von 8.889.920 STADA-Stammaktien aus. Im Berichtsjahr 2005 sind somit insgesamt 5.474 Optionen ausgeübt worden.

Kapitalstruktur STADA Arzneimittel AG	31.12.2005	31.12.2004
Ausgegebene vinkulierte Namensstammaktien	53.500.300	53.390.820
Ausgegebene Optionsscheine 2000/2015 <sup>1)</sup>	444.496	449.970
Mögliche Aktien aus Optionsscheinen 2000/2015 <sup>1)</sup>	8.889.920	8.999.400

#### Neues genehmigtes Kapital

Am 14.06.2005 beschloss die Hauptversammlung die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals sowie die entsprechende Satzungsänderung. Der neue Vorratsbeschluss sieht vor, dass der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt wird, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 14.06.2009 einmalig oder mehrmalig um bis zu 69.408.066,00 € durch die Ausgabe von bis zu 26.695.410 Stück vinkulierten Namensaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre kann dabei in genau festgelegten Einzelfällen ausgeschlossen werden. Einzelheiten dazu sind auf der Website der Gesellschaft unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) publiziert.

#### Erneuerung der Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien

Ein weiterer Beschluss der Hauptversammlung war die Ermächtigung der Gesellschaft zum Rückkauf eigener Aktien bis zu 10 % des Grundkapitals gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung wurde am 15.06.2005 wirksam und gilt bis zum 14.12.2006. Weitere Einzelheiten hierzu sind auf der Website der Gesellschaft unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) publiziert.

Im Geschäftsjahr 2005 hat STADA keine eigenen Aktien erworben und 3.254 eigene Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 25,29 € verkauft. Damit waren bei STADA zum Bilanzstichtag 2005 119.915 eigene Aktien im Bestand. Zum 31.12.2004 hatte STADA 123.169 eigene Aktien gehalten.

1) Die rechtlich allein bindenden genauen Optionsbedingungen sind auf der Website der Gesellschaft unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) publiziert.

#### Optionspreis des STADA-Options Scheins bleibt unverändert

Im 2. Quartal 2005 hat sich gemäß den Optionsbedingungen entschieden, dass der Optionspreis bei dem bis 2015 laufenden STADA-Optionschein 2000/2015<sup>1)</sup> (ISIN DE0007251845) unverändert bleibt. Da das arithmetische Mittel der von der Deutschen Börse AG während der Intraday-Auktion gegen 13.00 Uhr im elektronischen Handelssystem XETRA® festgestellten Kurse für die STADA-Namensaktien an den 20 Börsentagen vor dem 26.06.2005 mit 26,20 € über dem von den Optionsbedingungen festgelegten Schwellenkurs von 13,95 € lag, kommt der in den Optionsbedingungen als Möglichkeit enthaltene so genannte Step-down-Mechanismus nicht zum Tragen. Somit gilt für den Optionschein unverändert der Optionspreis von 329 € für 20 STADA-Aktien.

#### Aktionärsstruktur weiterhin breit gestreut

Insgesamt waren zum 31.12.2005 ca. 38.000 Aktionäre am Stammkapital der STADA Arzneimittel AG beteiligt. Eine im 4. Quartal 2005 durch einen externen Dienstleister durchgeführte Analyse zur STADA-Aktionärsstruktur hat die bisherigen internen Schätzungen bestätigt. STADA geht danach unverändert davon aus, dass ca. 50 % des STADA-Kapitals von institutionellen Investoren gehalten werden und ca. 20% der STADA-Aktien im Besitz von Apothekern und Ärzten sind.

Der Freefloat von STADA beträgt nach den Regelungen der Deutschen Börse AG unverändert 100%. Zum 31.12.2005 hielt allein die DWS Investment mehr als 5% an dem Grundkapital der STADA Arzneimittel AG, die die Überschreitung dieser Meldeschwelle gemäß § 25 Abs. 1 WpHG im Juli 2005 bekannt gegeben hatte. Im 1. Quartal 2006 unter schritt die DWS Investment diese gesetzliche Schwelle.

#### Hoher Stellenwert der Investor-Relations-Aktivitäten

Die Investor-Relations-Aktivitäten haben bei STADA von jeher eine hohe Bedeutung. Die regelmäßige Kommunikation mit den Kapitalmarktteilnehmern zeichnet sich durch hohe Transparenz aus.

Dem Gleichbehandlungsgrundsatz von institutionellen Investoren und privaten Anlegern wird STADA u. a. durch einen umfassenden Internetauftritt gerecht. Unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) können Interessenten umfangreiche Unternehmensinformationen wie bspw. Unternehmenspräsentationen, Ad-hoc- und Pressemeldungen, Publikationen etc. abrufen. Für persönliche Anfragen steht die STADA-Unternehmenskommunikation im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten zur Verfügung. Darüber hinaus haben Anleger auf der Hauptversammlung die Gelegenheit, vom Vorstand umfassende Informationen zu erlangen.

Im Geschäftsjahr 2005 hat STADA im In- und Ausland zudem wieder an zahlreichen externen Unternehmenspräsentationen und Konferenzen für institutionelle Investoren in den wichtigsten Kapitalmarktzentren Europas und der USA teilgenommen. Diese Termine werden regelmäßig von der Gesellschaft auf der Website [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) publiziert.

1) Der genaue Wortlaut der Optionsbedingungen ist auf der Website der Gesellschaft unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) publiziert.



## INTERVIEW MIT DEM STADA-VORSTANDSVORSITZENDEN

*Sie sprechen in Ihrem Vorwort von robustem Wachstum. Was verstehen Sie darunter?*

Mit dem von uns bewusst gewählten Begriff des „robusten Wachstums“ soll unterstrichen werden, dass STADA zwar durchaus einmal in dem ein oder anderen nationalen Markt von der ein oder anderen gesundheitspolitischen Torheit oder lokal intensiviertem Wettbewerb mit betroffen sein kann, dass wir aber glauben, dies in aller Regel dank unserer zunehmend internationaleren Aufstellung auf Konzernebene ausgleichen zu können.

*Im Geschäftsjahr 2005 haben hohe Sondereffekte vor allem den Konzerngewinn deutlich belastet. Ihr Kommentar dazu?*

Anfang 2004 hatten wir uns entschieden, eine viel versprechende Chance im Grenzbereich unserer strategischen Ausrichtung zu verfolgen, nämlich das Projekt LipoNova/Reniale®, bei dem es um die Vermarktung einer neuartigen Tumorstoffvakzine ging. Bei Einstieg von STADA in dieses Projekt war eigentlich anzunehmen, dass die Forschung dazu, d. h. die klinische Studie als Basis einer europaweiten Zulassung, bereits abgeschlossen war. Leider mussten wir im Herbst 2005 dann überraschend erkennen, dass für die Zulassung weitere klinische Studien notwendig sind – also signifikante Investitionen in die Forschung für ein innovatives Produkt, was klar nicht mehr zu unserer Konzernstrategie passt, die sich ja bekanntlich auf die Vermarktung bewährter Wirkstoffe konzentriert. Wir mussten deshalb für unser Haus das Projekt leider beenden und dann auch die entsprechenden Aufwendungen abschreiben bzw. wertberichtigen.

Und auch hier kann man übrigens sehen, was „robustes Wachstum“ bedeutet: Trotz einer Vorsteuerbelastung von 20,3 Mio. € aus diesem Projekt ist z. B. unser Gewinn vor Steuern in 2005 immer noch im Vorjahresvergleich um 26% angestiegen. Im Konzerngewinn, der durch steuerliche Effekte durch die Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts mit 17,0 Mio. € Belastung besonders stark betroffen war, hat es immerhin auch noch zu einem Wachstum von 6% gereicht. Und das operative Ergebnis, das von der Beendigung des LipoNova/Reniale®-Projekts nicht betroffen ist, zeigt mit einem Wachstum von 45% im Vorjahresvergleich aus meiner Sicht eindrucksvoll die operative Stärke von STADA, die auch den Fehlschlag eines einzelnen Projekts einmal verkraften kann.

*Wollen Sie sich in absehbarer Zeit wieder an ähnliche neue Projekte heranwagen?*

Nein, das haben wir nicht vor, zumindest nicht unter ähnlichen finanziellen Rahmenbedingungen.

*Zielen Sie bzw. STADA in den nächsten Jahren vorrangig auf Umsatz- oder auf Ergebniswachstum?*

Ganz klar auf beides. Wünschenswert wäre es natürlich, wenn dabei die Erträge in den nächsten Jahren überproportional zum Umsatz wachsen würden, und unsere heutige Planung geht tatsächlich davon aus, wobei man aber nie weiß, welche Überraschungen die Politik beschert. Wir sehen durchaus die Möglichkeit, in den nächsten Jahren verbesserte operative Margenziele anpeilen zu können. Unsere kontinuierlichen Kostenoptimierungen, insbesondere im Bereich Beschaffung und Produktion, aber auch mit der Konzerngröße zunehmende Skaleneffekte sollen dazu wesentlich beitragen.



„STADA hat ausgezeichnete Chancen, aus eigener Kraft erfolgreich weiterzuwachsen.“

*Welche Rolle sollen dabei Akquisitionen spielen?*

Eine additive Rolle. Wir planen natürlich, signifikant organisch zu wachsen. Akquisitionen, die wir dank unserer starken Bilanzstruktur weiter in Angriff nehmen können, sollen das Konzernwachstum beschleunigen.

*Auch im Geschäftsjahr 2005 gab es immer wieder mal Übernahmegerüchte. Mitte des Jahres war sogar zu lesen, dass STADA aktiv nach einem Käufer sucht.*

Das haben wir ja umgehend dementiert. Bei diesem Thema kann ich eigentlich nur wörtlich wiederholen, was ich bereits bei verschiedenen anderen Gelegenheiten – so auch im letztjährigen Geschäftsbericht und auf der letzten Hauptversammlung – ausgeführt habe. STADA hat es nicht nötig, übernommen zu werden. Unsere strategische Positionierung wird uns für die nächsten Jahre signifikante Wachstumspotenziale bescheren und wir haben alle operativen Voraussetzungen, diese Potenziale aus eigener Kraft zu heben und in ein robustes Wachstum umzusetzen. Aber natürlich müssen wir uns im Falle einer solchen Anfrage damit professionell und vorurteilsfrei auseinandersetzen und sorgfältig abwägen, welche Stellung wir dazu im Interesse von Aktionären und Mitarbeitern einnehmen sollten. Der Vorstand ist unverändert fest davon überzeugt, dass STADA ausgezeichnete Chancen hat, aus eigener Kraft erfolgreich weiterzuwachsen, und damit auch in Zukunft signifikante Werte für unsere Aktionärinnen und Aktionäre schaffen kann.

# STADA-KONZERNABSCHLUSS 2005: LAGEBERICHT DES VORSTANDS

## 35 Geschäfts- und Rahmenbedingungen

- 35 Geschäftsmodell
- 35 Strukturelles Umfeld
- 36 Operative Aufstellung
- 37 Geschäftsjahr 2005

## 38 Ertragslage

- 38 Umsatzentwicklung
- 38 Ergebnisentwicklung
- 41 Kostenentwicklung
- 42 Finanzergebnis
- 43 Steuerquote
- 43 Dividende

## 44 Segmententwicklung

- 44 Entwicklung der Kernsegmente
- 46 Regionale Geschäftsentwicklung

## 56 Akquisitionen und Projekte

- 56 Akquisitionen 2005
- 60 Biogenerika (Biosimilars)

## 62 Finanz- und Vermögenslage

- 62 Überblick
- 62 Cashflow
- 63 Bilanzentwicklung

## 66 Nachtragsbericht

## 68 Risikobericht

## 74 Prognosebericht

# GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN

## Geschäftsmodell

Die STADA Arzneimittel AG konzentriert sich strategisch seit Jahren auf Geschäftsaktivitäten im Gesundheits- und insbesondere im Pharmamarkt. Dabei wird unter Kosten- und Risikogesichtspunkten bewusst keine Forschung nach neuen pharmazeutischen Wirkstoffen betrieben. Vielmehr liegt der Fokus des Geschäftsmodells von STADA auf der Entwicklung und Vermarktung von Arzneimitteln mit Wirkstoffen, deren gewerbliche Schutzrechte (in der Regel Patente) abgelaufen sind und die somit frei beschaffbar sind (so genannte Multisource-Produkte). Dies ermöglicht STADA, den überwiegenden Teil der Produkte zu günstigen Preisen, nämlich als Generika<sup>1)</sup>, anzubieten. Weitere Kernsegmente von STADA sind Markenprodukte und Spezialpharmazeutika, bei denen die Wirkstoffe in der Regel ebenfalls Multisource-Charakter haben.

## Strukturelles Umfeld

Die Marktsegmente, in denen STADA agiert, sind weltweit durch eine von Konjunktoreinflüssen relativ unabhängige, in der Regel kontinuierlich steigende Nachfragebasis geprägt, u. a. durch medizinischen Fortschritt und zunehmende Alterung der Bevölkerung. Dem stehen begrenzte finanzielle Ressourcen des Individuums, aber auch der gesamten Gesellschaft entgegen. Da Gesundheit ein vitales Gut ist, übernimmt in nahezu jedem Land der Welt der Staat die Aufgabe, über regulative Markteingriffe möglichst großen Teilen der Bevölkerung zu finanzierbaren Kosten den Zugang zu Gesundheitsversorgung und Arzneimitteln zu verschaffen. Daraus resultieren national differente, umfangreiche Regelsysteme für die Gesundheitsmärkte mit kontinuierlichem immanentem Preis- und Kostendruck und häufigen staatlichen Eingriffen. Ungeachtet dessen zieht das Wachstumspotenzial der Gesundheitsmärkte dennoch eine große Anzahl Wettbewerber an, so dass diese Märkte zusätzlich durch einen hohen Wettbewerbsdruck geprägt sind.

Dies gilt insbesondere für das Generika-Marktsegment. Hier gibt es überproportionale Nachfragepotenziale durch fortschreitende Marktpenetration sowie automatische Marktexpansionspotenziale mit jedem Patentablauf eines Erstanbieter-Produkts. Allerdings führen gerade diese Wachstumschancen bei Generika in einzelnen lokalen Märkten zu einer Vielzahl von Marktteilnehmern und dementsprechendem Wettbewerb.

1) Generika: Arzneimittel, die den gleichen Wirkstoff enthalten und die gleiche therapeutische Wirksamkeit aufweisen, aber nach Ablauf des Patents oder anderer gewerblicher Schutzrechte zu deutlich günstigeren Preisen als die entsprechenden Arzneimittel von Erstanbietern angeboten werden.

## Operative Aufstellung

STADA richtet das eigene Geschäftsmodell an diesen Rahmenbedingungen aus. Die operative Aufstellung des Konzerns zielt darauf ab, die globalen strukturellen Wachstumspotenziale unter Beachtung bzw. Nutzung der lokalen regulatorischen Rahmenbedingungen und durch unterstützende Akquisitionen in eigenes Wachstum umzusetzen. Dabei hat STADA als zentrale Erfolgsparameter Vertriebs- und Entwicklungsstärke, Kostenorientierung und Engagement sowie insbesondere Know-how der Mitarbeiter identifiziert.

Das umfassende internationale Vertriebsnetz ist mit Blick auf eine optimale Chancennutzung ein unverzichtbarer Bestandteil des STADA-Geschäftsmodells. Dabei soll die Vielzahl lokaler STADA-Vertriebsgesellschaften eine kurzfristige Anpassung an sich häufig wandelnde strukturelle Rahmenbedingungen und Wettbewerbssituationen in einzelnen nationalen Gesundheitsmärkten ermöglichen. Gemäß der Konzernstrategie, die in hohem Maße auf Marktorientierung setzt, verantworten die einzelnen Vertriebsgesellschaften im Rahmen vereinbarter Zielsetzungen für Umsatz, Ertrag und Marktanteil in ihrem jeweiligen nationalen Markt die operative Führung des Geschäfts.

Mit intensiven, langfristig angelegten Aktivitäten in der Produktentwicklung wird diesen Vertriebsgesellschaften ein umfassendes und aktuelles Produktportfolio zur Verfügung gestellt, wobei STADA neben eigenem Know-how auf ein Netzwerk internationaler Partner zurückgreift. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang die kostenorientierte und unter Beachtung der jeweiligen gewerblichen Schutzrechte termingenaue Koordination der Entwicklungsaktivitäten. Dies gilt insbesondere für Generika.

Kostenorientierung dominiert neben dem selbstverständlichen Qualitätsanspruch auch die Aktivitäten in den Bereichen Beschaffung, Produktion und Logistik. So betreibt STADA mit Blick auf Kosten, Kapital-Allokation und Flexibilität bewusst keine eigene Produktion von Roh- und Wirkstoffen, sondern setzt hierbei auf globale Beschaffung. Auch im Rahmen der pharmazeutischen Produktion<sup>1)</sup> greift der Konzern neben eigenen Produktionsstätten in hohem Maße auf externe Lohnhersteller zurück, sofern diese die Produkte in der geforderten Qualität günstiger produzieren können.

Unverändert achtet STADA auf schlanke und flexible Konzernstrukturen. Im Rahmen des fortlaufenden Kostenoptimierungsprogramms liegt der Schwerpunkt dabei nach wie vor im Bereich der Beschaffung und Produktion, mit dem Ziel, die Herstellungskosten als größte Kostenposition weiter zu optimieren.

Da das Geschäftsmodell von STADA nicht technologie- oder forschunggetrieben ist, spielen die Kenntnisse und Fähigkeiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den Konzern Erfolg eine besonders hohe Rolle. Vor diesem Hintergrund ist ein zentraler Erfolgsfaktor von STADA die Fähigkeit, spezifische und komplexe Geschäftsprozesse, insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Produktentwicklung sowie Beschaffung und Produktion, mit der Erfahrung der eigenen Mitarbeiter als Netzwerk interner und externer Ressourcen zu organisieren. Der Konzern legt dem-

1) Pharmazeutische Produktion: Umsetzung des Arzneistoffs in eine Arzneiform, z. B. Tablette.

zufolge Wert auf eine intensive Personalarbeit, die auf Motivation und langfristige Bindung der Beschäftigten an das Unternehmen setzt. Wichtige Führungspositionen inklusive Vorstandspositionen<sup>1)</sup> werden in der Regel aus dem eigenen Personalnachwuchs besetzt.

## Geschäftsjahr 2005

Auf der Basis dieser strategischen Positionierung und operativen Aufstellung setzte STADA im Geschäftsjahr 2005 die erfolgreiche operative Entwicklung der letzten Jahre fort:

- Im STADA-Konzern sind in 2005 – trotz hoher belastender Einmaleffekte – erneut und damit zum 10. Mal in Folge Umsatz (1.022,1 Mio. €, +26%), operatives Ergebnis (127,1 Mio. €, +45%) und Konzerngewinn (51,6 Mio. €, +6%) angestiegen. Der Umsatz hat dabei erstmals die 1-Milliarde-Euro-Grenze überschritten und wurde damit innerhalb von vier Jahren annähernd verdoppelt.
- Von in 2005 insgesamt getätigten Investitionen in Höhe von 207,1 Mio. € – das höchste jährliche Investitionsvolumen in der STADA-Unternehmensgeschichte – entfallen 192,1 Mio. € auf Unternehmens- und Produktakquisitionen.
- Das Produktportfolio wurde durch 380 Produkteinführungen weltweit weiter ausgebaut, wobei die Basis dafür in der Regel durch STADA erwirkte nationale arzneimittelrechtliche Zulassungen waren.
- Die Kostenoptimierung im Konzern wurde durch eine Vielzahl operativer Einzelmaßnahmen fortgesetzt.
- Die erfolgreiche Personalarbeit von STADA hat erneut auch externe Anerkennung gefunden.
- Der Kurs der STADA-Aktie erreichte in 2005 ein neues Allzeithoch und lag zum Jahresende 2005 um 39% über dem Schlusskurs des Vorjahres.

Das bewährte Geschäftsmodell von STADA hat sich damit auch in 2005 als erfolgreich und nachhaltig erwiesen.

1) Für die im Jahresverlauf 2005 ausgeschiedenen Vorstände Peter Niemann und Dr. Klaus-Peter Reich sind zum 01.01.2006 Hans Stols bzw. Christof Schumann sowie zusätzlich Dr. Alexander Oehmichen neu zu Vorständen der STADA Arzneimittel AG berufen worden; alle drei neu berufenen Vorstände sind langjährige Mitarbeiter im STADA-Konzern. Außerdem gehören unverändert Hartmut Retzlaff (Vorsitzender) sowie Wolfgang Jeblonski dem Vorstand an.

# ERTRAGSLAGE

## Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2005 kräftig um 26% auf 1.022,1 Mio. € (Vorjahr: 813,5 Mio. €). Der Anteil der in diesem Wachstum enthaltenen akquisitionsbedingten Effekte – insbesondere durch die Erstkonsolidierung der Unternehmenskäufe in Russland und Portugal – betrug dabei 72,9 Mio. € bzw. 9 Prozentpunkte. Das organische Wachstum des Konzerns belief sich somit auf 17%. Ziele der getätigten Akquisitionen waren der Eintritt in neue Märkte sowie der Ausbau bestehender Marktpositionen bzw. des Produktportfolios.

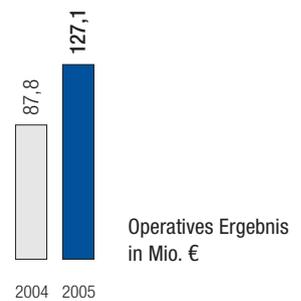
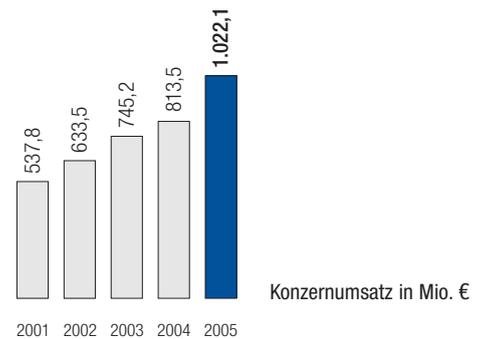
Einen wesentlichen Beitrag zu der positiven Geschäftsentwicklung leisteten mit einem Zuwachs von 35% die starken internationalen Aktivitäten von STADA, die sich im Vergleich zum gesamten Konzernumsatz überproportional erhöhten. Der Anteil des internationalen Geschäfts am Konzernumsatz stieg in 2005 auf 56,9% (Vorjahr: 52,9%).

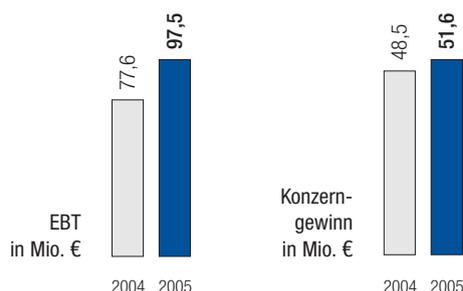
In den drei Kernsegmenten Generika, Markenprodukte und Spezialpharmazeutika wurde der Umsatz insgesamt um 26% auf 975,7 Mio. € (Vorjahr: 772,6 Mio. €) gesteigert. Damit betrug der Anteil der Kernsegmente am Konzernumsatz in 2005 95,5% (Vorjahr: 95,0%).

## Ergebnisentwicklung

### Operatives Ergebnis, Gewinn vor Steuern, Konzerngewinn, Ergebnis je Aktie und verwässertes Ergebnis je Aktie

Das robuste Wachstum von STADA spiegelt sich in 2005 in einem kräftigen Zuwachs beim operativen Ergebnis des Konzerns um 45% auf 127,1 Mio. € (Vorjahr: 87,8 Mio. €) wider.





Der Gewinn vor Steuern stieg im Berichtszeitraum um 26% auf 97,5 Mio. € (Vorjahr: 77,6 Mio. €), der Konzerngewinn um 6% auf 51,6 Mio. € (Vorjahr: 48,5 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie<sup>1)</sup> belief sich in 2005 damit auf 0,97 € (Vorjahr: 0,91 €<sup>2)</sup>), das verwässerte Ergebnis je Aktie gemäß IFRS auf 0,91 € (Vorjahr: 0,88 €<sup>2)</sup>).

#### Einmalige Sondereffekte des Geschäftsjahres 2005

Bei der Ergebnisentwicklung machen sich einmalige Sondereffekte bemerkbar, die den Konzern in 2005 belastet haben. Innerhalb dieser einmaligen Sondereffekte spielen die Auswirkungen der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts die deutlich größte Rolle.

STADA hielt seit 2004 eine 16%-Beteiligung an der LipoNova GmbH, Hannover, sowie – für den Fall einer erzielten Zulassung – die europaweiten Vermarktungsrechte für die autologe Tumorstoffvakzine Reniale® zur Behandlung spezieller Formen von Nierenzellkrebs, auf deren Entwicklung der Geschäftsbetrieb der LipoNova fokussiert ist. In der Gesamtbewertung des Verlaufs eines so genannten „oral hearing“ bei der für die Zulassung zuständigen europäischen Zulassungsagentur EMEA am 12.10.2005 war STADA zu der Einschätzung gekommen, dass die EMEA – entgegen den bisherigen Erwartungen – die Zulassung von Reniale® von zusätzlichen klinischen Studien abhängig machen wird. Damit hat sich der spätestens für 2006 geplante Vermarktungsbeginn von Reniale® auf unbestimmte Zeit verzögert.<sup>3)</sup>

Der STADA-Vorstand hat daraufhin am gleichen Tag entschieden<sup>4)</sup>, das LipoNova/Reniale®-Projekt zu beenden und vollständig abzuschreiben bzw. im Wert zu berichtigen. Diese Entscheidung wirkte sich nach IFRS rückwirkend im 3. Quartal 2005 aus. Die dabei angefallenen Abschreibungen und Wertberichtigungen betreffen im Wesentlichen die 16%-Kapitalbeteiligung an der LipoNova GmbH, die an LipoNova zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs gewährten Gesellschafterkredite sowie die bis dahin durchgeführten Pre-Marketing-Aktivitäten, die STADA unter dem Label Eurovax in Frankreich und Deutschland betrieben hatte. Insgesamt hat die Beendigung des LipoNova/Reniale®-Projekts damit im Geschäftsjahr 2005 zu einer Belastung des Gewinns vor Steuern von 20,3 Mio. € und des Konzerngewinns von 17,0 Mio. € geführt. Gemäß IFRS werden diese Belastungen in der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst und unterhalb des operativen Ergebnisses in der Zeile „Einstellung LipoNova/Reniale®-Projekt“ ausgewiesen.

Ohne diese einmaligen Sondereffekte aus der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts wäre der Gewinn vor Steuern um 52%, der Konzerngewinn um 41% und das Ergebnis je Aktie um 42% angestiegen. Der unter Ausklammerung dieser einmaligen Sondereffekte erreichte Konzerngewinn 2005 von 68,6 Mio. € liegt damit klar über der vom Vorstand für das Geschäftsjahr 2005 ursprünglich prognostizierten Gewinnerwartung von mindestens 60 Mio. € nach Steuern.

1) Nach IAS 33.10 werden die zum Stichtag 31.12.2005 119.915 gehaltenen eigenen Aktien bei der Berechnung des Gewinns je Aktie (EPS) nicht berücksichtigt. Damit liegt der Berechnung des Gewinns je Aktie eine durchschnittliche Aktienanzahl von 53.317.303 per 31.12.2005 zugrunde (korrespondierende Aktienanzahl per 31.12.2004, bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004: 53.348.910).

2) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

3) Zwischenzeitlich hat LipoNova den Reniale®-Zulassungsantrag bei der EMEA zurückgezogen.

4) Vgl. Ad-hoc-Mitteilung der Gesellschaft gemäß § 15 WpHG vom 12.10.2005.

## Entwicklung der Ertragskennzahlen des STADA-Konzerns

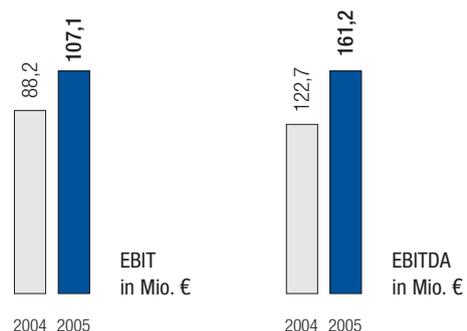
in Mio. €	2005	2004	Wachstumsrate	Bereinigt um einmalige Sondereffekte aus der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts	
				2005	Wachstumsrate
Operatives Ergebnis	127,1	87,8	+45%		
EBITDA	161,2	122,7	+31%	174,6	+42%
EBIT	107,1	88,2	+21%	127,4	+44%
EBT	97,5	77,6	+26%	117,8	+52%
Ergebnis je Aktie in € <sup>1)</sup>	0,97	0,91 <sup>3)</sup>	+7%	1,29	+42%
Verwässertes Ergebnis je Aktie in € <sup>2)</sup>	0,91	0,88 <sup>3)</sup>	+3%	1,21	+38%

Als weitere einmalige Sondereffekte sind in den Ertragszahlen des Geschäftsjahres 2005 Belastungen durch Abfindungen in Höhe von 5,8 Mio. € sowie außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 13,5 Mio. € enthalten.

Dem gegenüber stehen entlastende Sondereffekte in Höhe von insgesamt 3,9 Mio. €. Diese Ertragsverbesserung beruhte im Wesentlichen, nämlich in Höhe von 3,1 Mio. €, auf einer Entscheidung der Finanzbehörden, die eine Änderung der umsatzsteuerlichen Behandlung der Zwangsrabatte zugunsten der gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland vorsieht. Letztendlich führte diese Entscheidung zu einer Minderung der umsatzsteuerlichen Bemessungsgrundlage und damit zu einem periodenfremden Ertrag innerhalb des sonstigen betrieblichen Ertrags. Der weitere entlastende Sondereffekt in Höhe von insgesamt 0,8 Mio. € ist durch die Auflösung von Rückstellungen entstanden.

## EBIT und EBITDA

Ungeachtet aller einmaligen Sondereffekte sind die Ertragskennzahlen EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) und insbesondere EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) kräftig gestiegen. Beim EBIT erreichte der STADA-Konzern in 2005 einen Zuwachs von 21% auf 107,1 Mio. € (Vorjahr: 88,2 Mio. €). Das EBITDA stieg um 31% auf 161,2 Mio. € (Vorjahr: 122,7 Mio. €). Die um die einmaligen LipoNova/Reniale®-Sondereffekte bereinigten Wachstumsraten im Vorjahresvergleich betragen für 2005 für das EBIT 44% bzw. für das EBITDA 42%.



1) Nach IAS 33.10.

2) Nach IAS 33.24.

3) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

## Kostenentwicklung

STADA-Kostenstruktur in Mio. €	in %		
	2005	vom Umsatz	2004
Herstellungskosten	509,5	49,9 %	415,0
Vertriebskosten	271,4	26,6 %	232,1
Allgemeine Verwaltungskosten	69,7	6,8 %	53,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	30,7	3,0 %	23,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32,0	3,1 %	22,4
Zinsaufwand	12,1	1,2 %	12,7
Ertragsteuern	45,5	4,5 %	29,0

Die operativen Kosten haben sich im Konzern im Geschäftsjahr 2005 insgesamt positiv entwickelt. Die **Herstellungskosten** stiegen in 2005 unterproportional zum Umsatz und beliefen sich auf einen Wert von 509,5 Mio. € (Vorjahr: 415,0 Mio. €). Damit hatten die Herstellungskosten im Berichtszeitraum einen Anteil von 49,9% am Konzernumsatz. Das **Bruttoergebnis** vom Umsatz stieg in der Folge auf 512,5 Mio. € (Vorjahr: 398,5 Mio. €). Die bedeutendsten Einzelfaktoren, die die Herstellungskosten bzw. das Bruttoergebnis beeinflussen, sind dabei die Beschaffungskosten der in den Produkten verarbeiteten Wirkstoffe sowie die der Produktion zuzuordnenden Lohnkosten. Andere Kostenarten wie bspw. die Energiekosten spielen für die Herstellungskosten im STADA-Konzern demgegenüber eine eher untergeordnete Rolle.

Die **umsatzbezogene Bruttomarge**, die auf Konzernebene maßgeblich von der Entwicklung der unmittelbaren Herstellungskosten, aber auch vom Segmentmix sowie regionalen Preis- und Rabatteffekten abhängt, verbesserte sich in 2005 auf 50,1% (Vorjahr: 49,0%).

Herstellungskosten, Bruttoergebnis und Bruttomarge stehen als den Unternehmenserfolg besonders stark determinierende Parameter im dauernden Fokus des Managements. Im Rahmen der kontinuierlichen Kostenoptimierung werden die Aktivitäten zur Reduzierung der Herstellungskosten auch in den nächsten Jahren fortgeführt.

Durch eine verstärkte Eigenentwicklung von Neuprodukten soll dabei eine initiale vertragliche Abhängigkeit von einzelnen Bezugsquellen gemindert werden. Das würde dann bei diesen Neuprodukten deutlich günstigere Beschaffungs- und Lohnherstellungskosten während der ersten Vermarktungsjahre erwarten lassen.

Die **Vertriebskosten**, in denen die Kosten für die Außendienste und Vertriebsabteilungen sowie die produktbezogenen Marketingaufwendungen enthalten sind, stiegen im Berichtszeitraum gegenüber dem Umsatz unterproportional auf 271,4 Mio. € (Vorjahr: 232,1 Mio. €). Daraus ergibt sich eine umsatzbezogene Vertriebskostenquote von 26,6% (Vorjahr: 28,5%).

Auf Grund der heterogenen Strukturen der einzelnen nationalen Gesundheitsmärkte ist ein internationales Netzwerk mit nationalen Vertriebsgesellschaften eine wesentliche Voraussetzung für die Erschließung der entsprechenden Marktpotenziale. Somit wird STADA auch künftig in den Ausbau von Marketing und Vertrieb in Märkten mit Wachstumspotenzial investieren. Dabei wird jedoch in der mittelfristigen Tendenz angestrebt, die Vertriebskostenquote nicht signifikant ansteigen zu lassen.

Bedingt durch die schlanke Konzernstruktur von STADA sind die **allgemeinen Verwaltungskosten** in 2005 mit 69,7 Mio. € (Vorjahr: 53,2 Mio. €) bzw. einem Anteil am Konzernumsatz von 6,8% (Vorjahr: 6,5%) nach wie vor auf angemessen niedrigem Niveau.

Der **Personalaufwand** stieg in 2005 moderat auf 160,4 Mio. € (Vorjahr: 136,0 Mio. €). Die umsatzbezogene Personalaufwandsquote reduzierte sich im Berichtszeitraum damit auf 15,7% (Vorjahr: 16,7%). Durch die Akquisition der Nizhpharm hat sich dennoch die durchschnittliche Mitarbeiterzahl auf 3.892 (Vorjahr: 2.586 Mitarbeiter) deutlich erhöht.

Die Position **Forschungs- und Entwicklungskosten** erhöhte sich im Berichtszeitraum auf 30,7 Mio. € (Vorjahr: 23,3 Mio. €). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass es sich in diesem Zusammenhang ausschließlich um Entwicklungskosten handelt, da STADA auf Grund der strategischen Positionierung keine Forschung nach neuen Wirkstoffen betreibt.

Die Quote der Forschungs- und Entwicklungskosten bezogen auf den Konzernumsatz betrug in 2005 3,0% (Vorjahr: 2,9%). Durch den bewussten Einstieg in eine stärkere Eigenentwicklung neuer Produkte zur Minderung von späteren Beschaffungs- und Produktionsabhängigkeiten ist mittelfristig mit einem moderaten Anstieg dieser Quote zu rechnen.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** verzeichneten in 2005 einen Anstieg auf insgesamt 32,0 Mio. € (Vorjahr: 22,4 Mio. €). Diese Position beinhaltet u. a. außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 13,5 Mio. € sowie Abfindungszahlungen an ausgeschiedene Mitarbeiter in Höhe von 5,8 Mio. €.

## Finanzergebnis

Das **Finanzergebnis** des Konzerns ist vom Zinsaufwand für die überwiegend zur Akquisitionsfinanzierung verwendeten Fremdmittel geprägt. Es beläuft sich für das Geschäftsjahr 2005 auf -9,3 Mio. € (Vorjahr: -10,3 Mio. €).

Der **Zinsaufwand** verminderte sich im Berichtszeitraum auf 12,1 Mio. € (Vorjahr: 12,7 Mio. €). Insbesondere wurde das Zinsergebnis auf Grund des Auslaufens der mit 7,5% verzinsten Anleihe zum 26.06.2005 um 3,0 Mio. € entlastet. Allerdings stieg das Fremdmittelvolumen im Geschäftsjahr 2005, u. a. bedingt durch die Akquisitionen von Nizhpharm, Ciclum Farma und dem SANKYO-Produktpaket<sup>1)</sup>, erwartungsgemäß weiter an. Bei der geplanten

1) Zu den bekanntesten Marken des SANKYO-Produktpakets zählen Mobilat® und Hirudoid®.

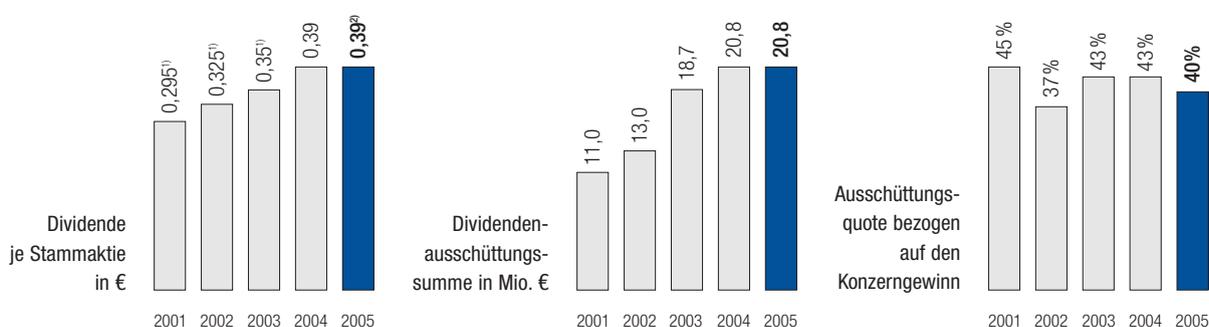
Fortsetzung der aktiven Akquisitionspolitik soll aus heutiger Sicht die vorhandene Bilanzstärke für eine weitere Fremdfinanzierung genutzt werden.

## Steuerquote

Die Ertragsteuern stiegen in 2005 auf 45,5 Mio. € (Vorjahr: 29,0 Mio. €) an. Die Steuerquote betrug damit 46,7% (Vorjahr: 37,4%). Der Anstieg der Steuerquote ist im Wesentlichen auf die hohen, steuerlich nur begrenzt abzugsfähigen Sondereffekte im Zusammenhang mit der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts zurückzuführen, die im laufenden Geschäftsjahr auf Grund des Einmalcharakters nicht mehr anfallen. Grundsätzlich ist bei dieser Position zu beachten, dass STADA zunehmend Ergebnisbeiträge in Ländern realisiert, deren nationale Grenzsteuersätze deutlich unter der Konzernsteuerquote von STADA liegen.

Zurzeit wird die STADA Arzneimittel AG einer turnusmäßigen Betriebsprüfung für die Geschäftsjahre 1999 bis 2002 unterzogen. Bisher liegen keine endgültigen Ergebnisse daraus vor.

## Dividende



Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat vorschlagen, der nächsten Hauptversammlung am 14.06.2006 zu empfehlen, für das Geschäftsjahr 2005 eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende in Höhe von 0,39 € je Stammaktie auszuschütten.

Die vorgeschlagene Ausschüttungssumme beträgt somit 20,8 Mio. € (Vorjahr: 20,8 Mio. €) und erreicht damit 40% des Konzernergebnisses (Vorjahr: 43%). STADA folgt damit auch in 2005 der langjährigen Unternehmenstradition einer Ausschüttungsquote im Bereich von jeweils ca. 40% des Konzernergebnisses.

1) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.  
2) Vorgeschlagen.

## SEGMENTENTWICKLUNG

Der strategische Fokus von STADA lag auch in 2005 auf den drei Kernsegmenten Generika, Markenprodukte und Spezialpharmazeutika. In der primären Segmentierung werden außerdem die Segmente Handelsgeschäfte und Konzern/Sonstiges dargestellt.

Die Segmentierung der Sekundärberichterstattung basiert auf einer regionalen Gliederung nach nationalen Märkten.

Details zur Ausweisung bzw. Abgrenzung der Segmente im Rahmen der primären bzw. sekundären Berichterstattung sind in den Notes 5 zum IFRS-Konzernabschluss dargestellt.

### Entwicklung der Kernsegmente

Der Umsatz des nach wie vor mit Abstand größten Kernsegments **Generika** stieg im Geschäftsjahr 2005 um 21% auf 739,0 Mio. € (Vorjahr: 608,3 Mio. €). Hierbei sind 24,2 Mio. € bzw. 3,3% erstkonsolidierte Umsätze aus Akquisitionen enthalten. Der Anteil von Generika am Konzernumsatz betrug in 2005 somit 72,3% (Vorjahr: 74,8%). Die fünf umsatzstärksten Generika-Wirkstoffe von STADA trugen in 2005 15,4% (Vorjahr: 15,0%) zum Konzernumsatz bei.

Das Magentherapeutikum Omeprazol ist für STADA sowohl im Generika-Segment als auch im Konzern der nach wie vor umsatzstärkste Wirkstoff. In 2005 verzeichneten die STADA-Produkte mit diesem Wirkstoff einen Umsatz von 70,0 Mio. € (Vorjahr: 54,4 Mio. €). Damit hatten sie im Berichtszeitraum einen Anteil von 6,8% (Vorjahr: 6,7%) am Konzernumsatz.

Top-5-Generika-Wirkstoffe im Konzern 2005

Wirkstoff	Indikation	Umsatz 2005 in Mio. €	Veränderung zum Vorjahr
Omeprazol	Magentherapeutikum	70,0	+29%
Simvastatin	Lipidsenker	40,7	+57%
Mirtazapin	Antidepressivum	17,1	+19%
Enalapril	ACE-Hemmer	15,9	+17%
Citalopram	Antidepressivum	14,2	+37%
<b>Summe</b>		<b>157,9</b>	

Der Umsatz im Bereich **Markenprodukte** erhöhte sich im Geschäftsjahr 2005 um 51% auf 211,4 Mio. €. Der Anteil von erstkonsolidierten Umsätzen betrug dabei 48,7 Mio. € bzw. 23,0%. Zu der hohen Steigerungsrate trug vor allem das zu Jahresbeginn 2005 akquirierte russische Unternehmen Nizhpharm bei, dessen Produktportfolio überwiegend aus Markenprodukten besteht. Insgesamt machten Markenprodukte bei STADA in 2005 20,7% (Vorjahr: 17,2%) vom Konzernumsatz aus und stellen somit unverändert das zweitgrößte Kernsegment des Konzerns dar.

#### Top-5-Markenprodukte im Konzern 2005

Markenprodukt	Indikation	Umsatz 2005 in Mio. €	Veränderung zum Vorjahr
Chondroxide®	Mittel gegen abnutzungsbedingte Gelenkerkrankungen	21,7	Akquisition <sup>1)</sup>
Grippostad®	Erkältungsmittel	19,5	+24%
Ladival®	Sonnenschutzmittel	10,9	+18%
Magnetrans®	Magnesiumpräparat	6,9	+30%
Kamistad®	Mund-Wundheilmittel	6,8	+15%
<b>Summe</b>		<b>65,8</b>	

Der Anteil der fünf umsatzstärksten Markenprodukte am Konzernumsatz belief sich in 2005 auf 6,4% (Vorjahr: 5,1%). Auch hier macht sich die russische Akquisition bemerkbar. Das größte Markenprodukt, Chondroxide®, stammt jetzt aus dem Portfolio der Nizhpharm mit einem Umsatzanteil am Konzernumsatz in Höhe von 21,7 Mio. €.

Das nach wie vor mit Abstand kleinste Kernsegment von STADA **Spezialpharmazeutika** sah sich in 2005 einem hohen Wettbewerbsdruck insbesondere im deutschen Klinikgeschäft ausgesetzt und verzeichnete im Berichtszeitraum mit 2% auf 25,2 Mio. € (Vorjahr: 24,7 Mio. €) dennoch einen leichten Umsatzanstieg. Der Anteil dieses Kernsegments am Konzernumsatz belief sich damit auf 2,5% (Vorjahr: 3,0%). Derzeit sind in diesem Kernsegment ausschließlich die Onkologika-Aktivitäten des Konzerns zusammengefasst.

Die Randaktivitäten von STADA umfassen insbesondere die **Handelsgeschäfte** und die **sonstigen Umsätze**, die keinem anderen Segment zugeordnet werden können. Mit den Handelsgeschäften, die in einzelnen Märkten zur vertrieblichen Stützung von Aktivitäten in Kernsegmenten betrieben werden, erzielte STADA im Geschäftsjahr 2005 einen Umsatz in Höhe von 39,7 Mio. € (Vorjahr: 32,0 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil am Konzernumsatz von 3,9% (Vorjahr: 3,9%). Die restlichen Umsätze, wie bspw. aus dem Verkauf von Zulassungen, die unter der Position Konzernholding/Sonstige ausgewiesen werden, beliefen sich im Berichtszeitraum auf 6,8 Mio. € (Vorjahr: 8,9 Mio. €).

Die operativen Segmentergebnisse entwickelten sich im Geschäftsjahr 2005 wie folgt: **Generika** stiegen um 55% auf 93,3 Mio. € (Vorjahr: 60,0 Mio. €), **Markenprodukte** nahmen um 104% auf 37,1 Mio. € (Vorjahr: 18,2 Mio. €) zu und **Spezialpharmazeutika** waren um 24% auf 5,0 Mio. € (Vorjahr: 6,5 Mio. €) rückläufig.

1) Chondroxide® wurde im Rahmen der Akquisition von Nizhpharm, die seit dem 01.01.2005 im STADA-Konzern konsolidiert wird, erworben.

Für die Kernsegmente ergaben sich damit folgende operative Gewinnmargen: Generika 12,6% (Vorjahr: 9,9%), Markenprodukte 17,5% (Vorjahr: 13,0%) und Spezialpharmazeutika 19,8% (Vorjahr: 26,4%).

Das operative Ergebnis der **Handelsgeschäfte** erhöhte sich in 2005 um 6,9% auf 1,8 Mio. € (Vorjahr: 1,7 Mio. €). Damit betrug die operative Gewinnmarge der Handelsgeschäfte 4,6% (Vorjahr: 5,3%). Das operative Segmentergebnis des Bereichs **Konzernholding/Sonstige** fiel, insbesondere durch einmalige Sondereffekte, auf -10,1 Mio. € (Vorjahr: 1,4 Mio. €).

## Regionale Geschäftsentwicklung

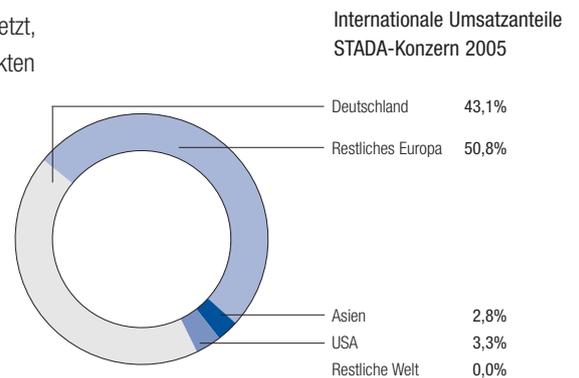
Die zunehmende Internationalisierung von STADA spiegelt sich auch in der regionalen Umsatzbetrachtung wider. Im Geschäftsjahr 2005 stiegen die Umsätze der internationalen Konzernaktivitäten auf einen Anteil am Konzernumsatz in Höhe von 56,9% (Vorjahr: 52,9%).

Gemäß dieser Aufgliederung erzielte STADA in 2005 in Europa einen Anteil am Konzernumsatz von 93,9% (Vorjahr: 91,4%), in den USA von 3,3% (Vorjahr: 5,7%), in Asien von 2,8% (Vorjahr: 2,8%) und in der restlichen Welt von 0,0% (Vorjahr: 0,1%).

Da das Geschäftsmodell von STADA stark auf eine regionale Vertriebsorientierung setzt, wird im Folgenden auf die regionale Entwicklung in den wichtigsten nationalen Märkten eingegangen.

In **Deutschland**, dem unverändert größten nationalen Markt von STADA, konnte der Umsatz im Berichtszeitraum um 15% auf 440,9 Mio. € (Vorjahr: 383,1 Mio. €) gesteigert werden. Erwartungsgemäß wurde STADA im Geschäftsjahr 2005 in Deutschland beim Umsatz und insbesondere beim Ertrag durch Zwangsrabatte für nicht festbetragsregelte Produkte geringer als im Vorjahr belastet. Diese Zwangsrabatte bezifferten sich im Berichtszeitraum auf 3,2 Mio. €, während sie im entsprechenden Vorjahreszeitraum noch 21,4 Mio. € betragen hatten.

Auch im Jahr 2005 ist der Marktanteil des STADA-Konzerns am deutschen Pharmamarkt nach Absatz weiter gestiegen. Insgesamt belief er sich im Berichtszeitraum auf ca. 4,9% (Vorjahr: ca. 4,7%). Damit belegte STADA in 2005 im deutschen Apothekenmarkt mit ca. 76 Mio. abgesetzten Packungen Platz 3<sup>1)</sup>. Am Umsatz gemessen nahm STADA in 2005 in diesem Markt mit unverändert 2,3% Platz 12 ein.



1) Quelle: STADA-Schätzung auf der Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute.



Im Berichtszeitraum erhöhte sich der Umsatz in Deutschland im größten Kernsegment Generika überproportional um 17% auf 337,0 Mio. € (Vorjahr: 287,7 Mio. €). STADA agiert in diesem Markt mit zwei operativ getrennten Generika-Vertriebslinien mit den Bezeichnungen „STADA“ bzw. „AL“. Der Generika-Umsatz in Deutschland unter der Bezeichnung „STADA“ konnte dabei in 2005 um 19% auf 243,8 Mio. € (Vorjahr: 205,0 Mio. €) gesteigert werden; der Umsatz unter der Bezeichnung „AL“ (durch die Tochtergesellschaft ALIUD Pharma GmbH, die ausschließlich ein Mailing-Konzept verfolgt und somit keinen Außendienst beschäftigt) wuchs in 2005 um 13% auf 93,2 Mio. € (Vorjahr: 82,7 Mio. €).

Umsätze nach Ländern und Segmenten in Mio. €<sup>1)</sup>

	Generika	Marken- produkte	Spezial- pharma- zeutika	Handels- geschäfte	Konzern- holding/ Sonstiges	Gesamt- umsatz 2005	Gesamt- umsatz 2004	±% in Euro	±% in lokaler Währung <sup>2)</sup>
Belgien	91,6	1,4	0,6	–	–	93,6	65,2	+43%	
China	2,8	0,3	–	3,9	–	7,0	6,6	+6%	+5%
Dänemark	3,7	–	0,2	15,4	–	19,3	9,1	+113%	+114%
Deutschland	337,0	83,0	17,2	1,3	2,4	440,9	383,1	+15%	
Frankreich	65,1	4,0	1,6	–	–	70,7	53,9	+31%	
Großbritannien	28,2	1,4	0,7	–	0,0	30,3	31,1	-3%	-2%
Irland	10,6	3,2	–	1,7	–	15,6	13,7	+14%	
Italien	41,8	42,5	2,7	7,6	–	94,6	74,3	+27%	
Kasachstan <sup>3)</sup>	1,2	2,2	–	–	–	3,4	1,2	– <sup>6)</sup>	
Litauen <sup>4)</sup>	0,2	0,9	–	–	–	1,1	1,1	+2%	+2%
Niederlande	27,0	9,5	0,0	2,0	–	38,6	39,7	-3%	
Österreich	6,4	2,6	1,3	–	0,2	10,4	8,2	+27%	
Philippinen	0,7	–	–	5,7	0,0	6,5	4,9	+32%	+28%
Portugal <sup>5)</sup>	5,3	–	–	–	–	5,3	0,0	– <sup>6)</sup>	
Russland <sup>5)</sup>	15,3	41,3	–	–	–	56,6	0,7	– <sup>6)</sup>	
Schweiz	2,1	0,2	0,3	–	3,7	6,3	5,4	+17%	+17%
Spanien	44,3	8,3	0,5	–	–	53,0	44,4	+19%	
Thailand	1,4	0,2	–	0,9	–	2,4	2,7	-11%	-12%
Tschechien	5,1	1,0	–	–	–	6,1	5,4	+14%	+6%
Ukraine <sup>3)</sup>	2,7	3,8	–	–	–	6,5	1,3	– <sup>6)</sup>	
USA	33,3	0,7	–	–	–	34,0	46,0	-26%	-26%
Vietnam	3,5	1,7	–	0,9	0,0	6,1	5,2	+18%	+18%
Sonstige Länder	10,0	3,2	0,1	0,0	0,5	13,8	10,5	+32%	

Auch im Jahr 2005 verzeichnete STADA in Deutschland wieder zahlreiche Neueinführungen zeitnah zum Ablauf der jeweiligen Patente oder anderer gewerblicher Schutzrechte. So konnte der Konzern bspw. im 2. Quartal 2005 den

1) Bei Umsätzen geringer als 0,05 Mio. € wurde der Betrag auf 0,0 Mio. € gerundet.  
2) Teilweise erfolgte eine Rückrechnung in lokale Währung, da die Berichtswährung der fakturierenden Gesellschaft auf Euro lautet.  
3) Nizhpharm konsolidiert seit 01.01.2005.

4) Neugründung einer Vertriebsgesellschaft in 2005.  
5) Ciclum Farma konsolidiert seit 01.05.2005.  
6) Nicht vergleichbar auf Grund von Erstkonsolidierung in 2005.

so genannten „Early Entry“ Mirtazapin STADA<sup>1)</sup> aus 2004 um die zusätzliche moderne Darreichungsform Schmelztablette erweitern. Darüber hinaus wurden von STADA im Berichtszeitraum in Deutschland u. a. Generika mit den Wirkstoffen Tilidin/Naloxon in Form von Retardtabletten (Schmerzmittel), Alendronsäure (Mittel gegen Osteoporose) sowie Cefpodoxim (Antibiotikum) eingeführt.

Im deutschen Generika-Markt, dem gemessen an seiner Größe und Marktpenetration bei weitem größten nationalen Generika-Markt in Europa, nimmt STADA unverändert Platz 3 ein. Hier konnte der Konzern mit den am Markt tätigen Vertriebsgesellschaften den Marktanteil nach Absatz des Vertriebskanals Apotheke im Jahr 2005 auf ca. 10,0% (Vorjahr: ca. 9,7%) ausbauen.<sup>2)</sup>

Der in Deutschland im Kernsegment Markenprodukte erzielte Umsatz nahm in 2005 um 16% auf 83,0 Mio. € (Vorjahr: 71,5 Mio. €) zu. Nach wie vor zählen wichtige Markenprodukte von STADA in ihren jeweiligen Marktsegmenten zu den Marktführern. So hat bspw. Grippostad® einen Marktanteil von ca. 69% im Markt der festen oralen Grippemittel<sup>3)</sup>, Ladival® einen Marktanteil von ca. 36% im Apothekenmarkt der Sonnenschutzmittel<sup>2)</sup> und Kamistad® ca. 38% Marktanteil im Markt der topischen Stomatologika<sup>2)</sup>. In 2006 wird das Markenprodukt-Segment in Deutschland durch den Erwerb eines Produktpakets von der SANKYO-Gruppe im Dezember 2005 verstärkt werden, da ein bedeutender Umsatzanteil dieser Produkte in Höhe von ca. 5,3 Mio. € p. a. in Deutschland erzielt wird.

Das mit Abstand kleinste Kernsegment Spezialpharmazeutika sah sich in 2005 weiterhin einem hohen Wettbewerbsdruck, insbesondere im deutschen Klinikgeschäft, ausgesetzt und verzeichnete in Deutschland einen Umsatzrückgang von 5% auf 17,2 Mio. € (Vorjahr: 18,0 Mio. €) .

Der deutsche Markt wird im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlichen signifikanten und komplexen regulatorischen Veränderungen durch das Gesetz zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der Arzneimittelversorgung (AVWG) unterworfen sein. Das AVWG befindet sich zurzeit im parlamentarischen Gesetzgebungsprozess; Beurteilungen der Auswirkungen dieses geplanten Gesetzes können deswegen zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur vorläufig auf der Basis des aktuellen, sich in der Beratung befindenden Gesetzestextes getroffen werden. Das In-Kraft-Treten des AVWG wird für das 2. Quartal 2006 erwartet.

Zwar werden voraussichtlich Regelungen wie bspw. ein zusätzlicher Zwangsrabatt in Höhe von 10% des Herstellerabgabepreises für im generischen Wettbewerb stehende Produkte, die zu Lasten der GKV abgegeben werden (so genannter „Generika-Abschlag“<sup>3)</sup>), sowie neue Regelungen zur Festbetragsermittlung mit dem Ziel einer deutlichen Absenkung der Festbeträge für bestimmte Wirkstoffgruppen auf der einen Seite voraussichtlich insbesondere für Generika-Hersteller zu signifikanten Belastungen des Ertrags führen. Andererseits lässt jedoch das vorgesehene umfassende Verbot von Rabatten außerhalb der Arzneimittelpreisverordnung deutliche Ertragsentlastungen bzw. Zusatzerlöse für pharmazeutische Unternehmen erwarten, so dass insgesamt die Auswirkungen des AVWG für Generika-Unternehmen ausgeglichen sein können. Dabei bleibt vorläufig jedoch offen, wie die wettbewerbliche Reaktion auf diese regulatorischen Eingriffe ausfallen wird. Dies gilt insbesondere für eine im AVWG vorgesehene

1) Der Erwerb erteilter Zulassungen (ohne Umsatz) für Filmtabletten mit dem anti-depressiv wirksamen Arzneistoff Mirtazapin in Deutschland vom Erstanbieter N.V. Organon im 1. Quartal 2004 ermöglichte STADA zu Beginn des 2. Quartals 2004 faktisch einen so genannten „Early Entry“ mit einer mehrmonatigen Marktexklusivität als zunächst einziger Generika-Anbieter bis Mitte August 2004. Mit der aktuellen Erweiterung des Early Entry war es STADA möglich, als erster Generika-Anbieter im

deutschen Markt die moderne Darreichungsform Schmelztablette für den Wirkstoff Mirtazapin per 01.07.2005 auszubieten.

2) Quelle: STADA-Schätzung auf der Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute.

3) Aus dieser AVWG-Detailregelung erwartet STADA eine Belastung von bis zu ca. 40 Mio. € p. a.

Regelung, nach der die Krankenkassen für besonders preisgünstige Generika Patienten von deren Zuzahlung befreien können, wenn nachgewiesen werden kann, dass damit insgesamt Einsparungen erzielt werden.

Auch bei anderen vom AVWG vorgesehenen Punkten wie bspw. einer Regulierung der Werbemöglichkeiten von Pharmaunternehmen in Praxis-Software für Ärzte oder der Einführung von auf das Verordnungsvolumen des einzelnen Arztes bezogenen Bonus-/Malus-Regelungen wird es maßgeblich von den wettbewerblichen Reaktionen abhängen, ob diese Maßnahmen sich in ihrer Gesamtheit für STADA als stimulierend oder belastend erweisen werden.

STADA geht insgesamt zum heutigen Zeitpunkt nicht davon aus, dass die Auswirkungen des AVWG im laufenden Geschäftsjahr zu einer Anpassung der Konzernprognose führen könnten. Allerdings bleibt es im Jahresverlauf abzuwarten, ob die regulativen Eingriffe in der praktischen Umsetzung tatsächlich die von Regierung und Experten erwarteten und damit in der Saldierung für STADA zu bewältigenden Auswirkungen zeigen werden.

In **Belgien**, dem zurzeit für STADA zweitgrößten nationalen Markt, entwickelte sich das STADA-Geschäft in 2005 außerordentlich erfreulich. Der Umsatz erhöhte sich mit einem Zuwachs von 43% auf 93,6 Mio. € (Vorjahr: 65,2 Mio. €) ungewöhnlich kräftig. Die lokale Vertriebsgesellschaft N.V. Eurogenerics S.A. war dabei mit einem Marktanteil von ca. 41,8% (Vorjahr ca. 40,9%) auch im Geschäftsjahr 2005 unverändert klarer Marktführer<sup>1)</sup> im belgischen Generika-Markt und erreichte zudem in 2005 erstmals beim Absatz die Marktführerschaft im gesamten belgischen Pharmamarkt.

Ungeachtet einer Reihe aktueller gesundheitspolitischer Maßnahmen, die für Generika teilweise belastende und teilweise stimulierende Auswirkungen haben werden, geht STADA für das laufende Geschäftsjahr in Belgien von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung aus. Dazu soll auch eine neu gestartete lokale Vertriebslinie für Markenprodukte unter dem Namen „NeoCare“ beitragen.

In **Italien** stieg der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2005 um 27% auf 94,6 Mio. € (Vorjahr: 74,3 Mio. €). STADA profitierte dabei sowohl von der Umsetzung struktureller Maßnahmen als auch von Ende 2004 erworbenen Markenprodukten. Mit einem Marktanteil von ca. 14,4% (Vorjahr: ca. 14,1%) ergibt sich für das italienische Generika-Geschäft von STADA Platz 2 im italienischen Generika-Markt.<sup>1)</sup> Für 2006 rechnet STADA mit zahlreichen Neueinführungen, so dass dort weiterhin mit einer erfreulichen Geschäftsentwicklung gerechnet werden kann.

In **Frankreich** verzeichnete STADA im Berichtszeitraum ein Umsatzplus von 31% auf 70,7 Mio. € (Vorjahr: 53,9 Mio. €). Dieser Zuwachs basierte unverändert auf dem starken organischen Wachstum der französischen Generika-Linie von STADA. Nach wie vor wächst das französische Generika-Geschäft von STADA stärker als der Gesamtmarkt. Mit einem Marktanteil von ca. 6,3% (Vorjahr: ca. 5,6%) nahm die lokale STADA-Vertriebsgesellschaft in 2005 Platz 5 im französischen Generika-Markt ein.<sup>1)</sup>

1) Quelle: STADA-Schätzung auf der Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute.



STADIA  
Arzneim

CANADA

Zum 01.02.2006 sind in Frankreich regulatorische Maßnahmen in Kraft getreten, die u. a. auf eine Absenkung des lokalen Preisniveaus für Arzneimittel zielen. Vor diesem Hintergrund rechnet STADA für Frankreich in 2006 – bei einem unverändert starken Absatzzuwachs – nur mit einem moderaten Umsatzwachstum. Dabei wird die dortige STADA-Vertriebsgesellschaft auch in 2006 von zahlreichen Produktneueinführungen profitieren können.

In **Spanien** konnte STADA in 2005 eine Umsatzsteigerung von 19% auf 53,0 Mio. € (Vorjahr: 44,4 Mio. €) erzielen. Dazu hat vor allem das dortige Generika-Geschäft beigetragen, das mit einem Marktanteil von ca. 8,9% (Vorjahr: ca. 9,7%) im spanischen Generika-Markt aktuell auf Rang 4 liegt.<sup>1)</sup>

In Spanien hat sich insbesondere – nach der in 2004 erfolgten gesellschaftsrechtlichen Zusammenlegung der lokalen STADA-Vertriebsgesellschaften – die in 2005 betriebene Zusammenfassung der Managementstrukturen positiv bemerkbar gemacht. Als abschließender Schritt erfolgt im laufenden Jahr 2006 jetzt die vertriebliche Zusammenführung unter den Namen „Laboratorio STADA S.L.“.

In 2006 plant Laboratorio STADA S.L. erneut zahlreiche Produkteinführungen von Generika, um die Marktposition weiter zu stärken.

In **Russland** konnte STADA nach der Übernahme von Nizhpharm zu Jahresbeginn in 2005 einen Umsatz in lokaler Währung von 1.982,2 Mio. RUB bzw. 56,6 Mio. € ausweisen.<sup>2)</sup> Damit entwickelte sich Nizhpharm noch erfolgreicher als bei der Akquisitionsplanung ursprünglich erwartet. Im Verlauf des Geschäftsjahres 2005 übernahm die neue russische Tochtergesellschaft die bis dato von der Gesellschaft STADA Pharma International übernommenen Exportaktivitäten in das Baltikum, nach Kasachstan, nach Russland und in die Ukraine. Auch für 2006 rechnet STADA mit einem weiteren Ausbau des Geschäfts in Russland.

In den **Niederlanden** war der Umsatz mit 3% auf 38,6 Mio. € (Vorjahr: 39,7 Mio. €) rückläufig. Grund hierfür war der nach wie vor anhaltende intensive Wettbewerbsdruck bei den Konditionen in diesem von den Substitutionsmöglichkeiten der Apotheken strukturell geprägten nationalen Markt. Auch im laufenden Geschäftsjahr 2006 rechnet STADA in den Niederlanden mit einem hoch kompetitiven Marktumfeld, dem durch eine intensivierte Großhandelskooperation begegnet werden soll.

In **Großbritannien** ging der Umsatz im Berichtszeitraum in lokaler Währung um 2% bzw. in Euro um 3% auf 30,3 Mio. € (Vorjahr: 31,1 Mio. €) leicht zurück. Um dem anhaltenden hohen Wettbewerbsdruck besser begegnen zu können, konzentriert sich die dortige STADA-Vertriebsgesellschaft Genus Pharmaceuticals Ltd. unverändert auf markenstarke Einzelprodukte insbesondere im Grenzbereich zwischen so genannten „Branded Generics“ und Markenprodukten. In 2006 kann in Großbritannien ein signifikantes Umsatzplus durch den Erwerb des Produktpakets von der SANKYO-Gruppe im Dezember 2005 erwartet werden, da ein bedeutender Umsatzanteil dieser Produkte von ca. 9,2 Mio. € in Großbritannien liegt.

1) Quelle: STADA-Schätzung auf der Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute.

2) Seit dem 01.01.2005 im STADA-Konzern konsolidiert. Umsätze in 2004: Nizhpharm-Umsätze in Russland unter den damaligen Eigentümern: 1.408,8 Mio. RUB, STADA-Exporte nach Russland 0,7 Mio. €.

Sehr erfreulich entwickelte sich im Geschäftsjahr 2005 der Umsatz in **Dänemark** mit einem Zuwachs in lokaler Währung von 114% bzw. in Euro von 113% auf 19,3 Mio. € (Vorjahr: 9,1 Mio. €).

In **Irland** konnte STADA den Umsatz in 2005 um 14% auf 15,6 Mio. € (Vorjahr: 13,7 Mio. €) steigern. Mit einem Marktanteil von ca. 22,7% ist STADA im irischen Generika-Markt unverändert Marktführer.<sup>1)</sup> In 2006 erwartet die dortige Vertriebsgesellschaft regulatorische Eingriffe, die preislichen Druck, aber möglicherweise auch Generika stimulierende Rahmenbedingungen nach sich ziehen könnten. Mit Blick auf mehrere erwartete Neueinführungen geht STADA von einem insgesamt weiterhin positiven Geschäftsverlauf in Irland aus.

Von Wachstum geprägt war in 2005 auch die Geschäftsentwicklung in **Österreich**. Hier konnte STADA den Umsatz in 2005 um 27% auf 10,4 Mio. € (Vorjahr: 8,2 Mio. €) steigern.

In **Portugal** erzielte STADA nach der zum 01.05.2005 erfolgten Übernahme des portugiesischen Generika-Anbieters Ciclum Farma einen Umsatz von 5,3 Mio. €.<sup>2)</sup> Mit einem Marktanteil in Höhe von ca. 4,1% belegt Ciclum Farma im portugiesischen Generika-Markt derzeit Platz 7.<sup>1)</sup> Für 2006 wird ein deutlicher Ausbau des Produktportfolios durch zahlreiche Neueinführungen erwartet.

In **Tschechien** erwirtschaftete STADA ein Umsatzplus in lokaler Währung von 6% bzw. in Euro von 14% auf 6,1 Mio. € (Vorjahr: 5,4 Mio. €).

Mit einem Umsatzanstieg in lokaler Währung um 17% sowie in Euro um 17% auf 6,3 Mio. € (Vorjahr: 5,4 Mio. €) war in 2005 auch die Entwicklung in der **Schweiz** erfreulich.

In der **Ukraine** konnte STADA – im Wesentlichen bedingt durch die Akquisition von Nizhpharm – im Berichtszeitraum einen Umsatz in lokaler Währung von 40,9 Mio. UAH bzw. in Euro 6,5 Mio. € ausweisen.<sup>3)</sup>

Außerhalb von Europa ist STADA mit eigenen Vertriebsgesellschaften in den USA sowie in ausgewählten asiatischen Ländern aktiv.

In den **USA** verzeichnete STADA im Berichtszeitraum in lokaler Währung einen Umsatzrückgang von 26% auf 42,0 Mio. US-\$ (Vorjahr: 57,0 Mio. US-\$) bzw. in Euro um 26% auf 34,0 Mio. € (Vorjahr: 46,0 Mio. €). In den USA, dem größten nationalen Generika-Markt der Welt, ist die lokale Vertriebsgesellschaft STADA Pharmaceuticals Inc. einem durch den Eintritt neuer Wettbewerber seit ca. 18 Monaten andauernden verstärkt kompetitiven Marktumfeld ausgesetzt. Der damit einhergehende Preis- und Margendruck hat das lokale US-Geschäft von STADA aktuell in eine Verlustsituation getrieben. STADA geht jedoch davon aus, in 2006 die Ertragssituation im US-Geschäft wieder verbessern zu können.

1) Quelle: STADA-Schätzung auf der Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute.

2) Seit dem 01.05.2005 im STADA-Konzern konsolidiert. Umsätze in 2004: Ciclum-Farma-Umsätze unter den damaligen Eigentümern: 7,3 Mio. €, STADA-Exporte nach Portugal 0,0 Mio. €.

3) Seit dem 01.01.2005 im STADA-Konzern konsolidiert. Umsätze in 2004: Nizhpharm-Umsätze in der Ukraine unter den damaligen Eigentümern: 22,6 Mio. UAH, STADA-Exporte in die Ukraine 1,3 Mio. €.

Zudem hat sich im Jahresverlauf 2005 bekanntlich die für den Portfolioausbau wichtige Ausbietung eines schmerzstillenden Fentanyl-haltigen Pflasters in den USA immer wieder verzögert. Eine Markteinführung dieses wichtigen Produkts, das STADA von einem externen Partner lizenziert hat, ist nun frühestens im 2. Halbjahr 2006 zu erwarten. Zwar können externe Entwickler und Lohnhersteller aus heutiger Sicht im 1. Halbjahr 2006 die bisher noch offene Produktionsvalidierung positiv abschließen. Unklar ist jedoch, wann die FDA die seit langem beantragte arzneimittelrechtliche Zulassung für dieses Produkt ausspricht.

Vor diesem Hintergrund prüft STADA unverändert alle strategischen und operativen Optionen für das US-Geschäft, wie z.B. den Ausbau des dortigen Portfolios durch Neueinführungen, Produktakquisitionen und Vertriebslizenzen. So konnte die US-Vertriebsgesellschaft STADA Pharmaceuticals Inc. zur kurzfristigen Erweiterung der Produktpalette in 2005 kleinere generische Produkte in verschiedenen Packungsgrößen der US-Tochtergesellschaft Trigen Laboratories Inc. des indischen Unternehmens Jubilant Organosys Ltd. ausbieten. Darüber hinaus hat STADA zum mittelfristigen Portfolioausbau ab 2007 verschiedene Verträge mit indischen Anbietern abgeschlossen. Für 2008 besteht aus heutiger Sicht außerdem die Möglichkeit für eine Zulassung eines zurzeit extern entwickelten Clonidin-Pflasters<sup>1)</sup>, an dem STADA die US-Vertriebsrechte hält.

Zur kurzfristigen Verbesserung der Verlustsituation des US-Geschäfts sind zudem umfangreiche operative Maßnahmen eingeleitet worden. Dazu gehört neben einer deutlichen Reduzierung des Personalstandes auch eine Bereinigung des Produktportfolios von einzelnen Produkten ohne angemessenen Deckungsbeitrag. Damit soll eine deutliche Verbesserung der Ertragssituation des US-Geschäfts in 2006 erreicht werden.

In **Asien** erreichte STADA im Berichtszeitraum einen Umsatzzanstieg von 25% auf 28,1 Mio. €. Zwar war der Umsatz in **Thailand** in lokaler Währung mit 12% bzw. in Euro mit 11% auf 2,4 Mio. € (Vorjahr: 2,7 Mio. €) rückläufig. Allerdings konnte der Konzern in **China** den Umsatz in lokaler Währung um 5% bzw. in Euro um 6% auf 7,0 Mio. € (Vorjahr: 6,6 Mio. €), auf den **Philippinen** in lokaler Währung um 28% bzw. in Euro um 32% auf 6,5 Mio. € (Vorjahr: 4,9 Mio. €) und in **Vietnam** in lokaler Währung um 18% bzw. in Euro um 18% auf 6,1 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €) steigern. In **Kasachstan** erwirtschaftete STADA – u. a. bedingt durch die Akquisition von Nizhpharm – in 2005 einen Umsatz von 117,8 Mio. RUB bzw. 3,4 Mio. €.<sup>2)</sup>

Neben Umsätzen der lokalen Vertriebsgesellschaften in den jeweiligen nationalen Märkten generiert STADA auch Exportumsätze. Im Geschäftsjahr 2005 steigerte der Konzern diese weltweiten Exportumsätze in 34 Länder um 32% auf 13,8 Mio. € (Vorjahr: 10,5 Mio. €). Die Aufgliederung sieht dabei wie folgt aus: Exporte in europäische Länder 10,9 Mio. € (Vorjahr: 7,1 Mio. €), Exporte in asiatische Länder 2,7 Mio. € (Vorjahr: 1,9 Mio. €), Exporte in amerikanische Länder 0,15 Mio. € (Vorjahr: 0,06 Mio. €) und Exporte in die restliche Welt 0,1 Mio. € (Vorjahr: 1,3 Mio. €).

1) Clonidin: blutdrucksenkender Wirkstoff.

2) Seit dem 01.01.2005 im STADA-Konzern konsolidiert. Umsätze in 2004: Nizhpharm-Umsätze in Kasachstan unter den damaligen Eigentümern: 43,9 Mio. RUB, STADA-Exporte nach Kasachstan 1,2 Mio. €.



# AKQUISITIONEN UND PROJEKTE

## Akquisitionen 2005

Neben dem organischen Wachstum ist der Ausbau der Geschäftsaktivitäten durch gezielte Akquisitionen ein wesentlicher Motor für den erfolgreichen Wachstumskurs von STADA. Auch im Geschäftsjahr 2005 hat der Konzern Unternehmen und Produkte erworben, die die bestehenden Aktivitäten ergänzen bzw. erweitern. Insgesamt hat STADA für akquisitorisches Wachstum in 2005 Investitionen in Höhe von ca. 192,1 Mio. € (Vorjahr: 39,8 Mio. €) getätigt. Damit ist die Akquisition eines Jahresumsatzvolumens von ca. 97,0 Mio. € p. a. verbunden.

Wesentliche akquisitionsbedingte Investitionen in Mio. €	2005	2004	Akquiriertes Umsatzvolumen p. a. <sup>1)</sup>
für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen (nach Abzug eventuell erworbener Zahlungsmittel)	ca. 101,9	13,0	52,8
in immaterielle Vermögenswerte für den kurzfristigen Ausbau des Produktportfolios (in der Regel im Berichtsjahr)	ca. 90,2	26,8	44,2
<b>Insgesamt</b>	<b>ca. 192,1</b>	<b>39,8</b>	<b>97,0</b>

### Akquisition des russischen Pharmaunternehmens Nizhpharm

STADA konnte am 25.01.2005 erfolgreich die Übernahme<sup>2)</sup> des russischen Pharmaunternehmens Nizhpharm OJSC, Nischni Nowgorod, abschließen, nachdem zuvor die russische Kartellbehörde ihre Genehmigung erteilt hatte und alle vertraglichen Vereinbarungen umgesetzt worden waren. Seit dem 01.01.2005<sup>3)</sup> wird das Unternehmen im STADA-Konzern konsolidiert.

Im Geschäftsjahr 2005 erzielte Nizhpharm einen Umsatz von 64,0 Mio. €. (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Regionale Geschäftsentwicklung – Russland“). Der Schwerpunkt des Produktportfolios besteht aus über 40 Markenprodukten mit patentfreien Wirkstoffen. Mit einem Umsatzanteil von ca. 88% ist der russische Markt der Schwerpunkt des Geschäfts von Nizhpharm. Wesentliche Umsätze außerhalb Russlands werden in der Ukraine und in Kasachstan erzielt.

Der endgültige Kaufpreis einschließlich aktivierter Nebenkosten für Nizhpharm betrug 82,2 Mio. €. Verkäufer waren die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, das Nizhpharm-Management sowie weitere institutionelle und private Investoren.

1) Unter den damaligen Eigentümern.

2) Von 97,47% der Anteile.

3) Zum Übernahmzeitpunkt beschäftigte die Nizhpharm-Gruppe ca. 1.250 Mitarbeiter.

Die Akquisition von Nizhpharm ist aus Sicht von STADA ein wichtiger Schritt zur Expansion der Konzernaktivitäten in die Staaten der GUS im Rahmen der kontinuierlich betriebenen Internationalisierung des Konzerns.

#### Erwerb des portugiesischen Generika-Anbieters Ciclum

Am 11.04.2005 schloss STADA einen Vertrag über den Erwerb von 100 % der Anteile des portugiesischen Generika-Anbieters Ciclum Farma, Unipessoal LDA, Amadora, von einem Schweizer Finanzinvestor ab. Der Kaufpreis belief sich auf ca. 31 Mio. €. Im Laufe des Monats Mai 2005 konnte die Akquisition nach Beendigung der üblichen Vertragsabwicklung sowie nach Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden abgeschlossen werden. Seit 01.05.2005 wird Ciclum im STADA-Konzern konsolidiert.

STADA war in Portugal bisher vertrieblich nicht selbst aktiv. Die Akquisition erlaubt es dem Konzern, bereits bestehende bzw. angestrebte EU-weite Produktzulassungen für Generika zukünftig auch in Portugal über eigene Vertriebsstrukturen zu nutzen.

Mit einem Umsatz in 2005 in Höhe von 5,1 Mio. € nach acht Konsolidierungsmonaten im STADA-Konzern ist Ciclum derzeit die Nr. 7 im portugiesischen Generika-Markt.<sup>1)</sup> Bei Ciclum handelt es sich um eine landesweit agierende Vertriebsgesellschaft ohne eigene Produktion, die über ein umfangreiches Produktportfolio von derzeit 26 sogenannten INN-Generika verfügt – d. h. Generika, die unter der Wirkstoffbezeichnung mit dem hinzugefügten Firmennamen vertrieben werden.

#### Zukauf in China zur Stärkung der lokalen Vertriebsposition

Am 11.05.2005 hat STADA zudem über die Tochtergesellschaft STADA Pharmaceuticals (Asia) Ltd., Hongkong, 58 % der Anteile an dem chinesischen Arzneimittelhersteller Beijing Center-Lab Pharmaceutical Company Ltd. (BCP) und seinen zugehörigen Vertriebsaktivitäten erworben. Der Verkäufer, die Center International Group Ltd., British Virgin Islands, erhielt als Kaufpreis für diese Anteile 3,5 Mio. € und ist als Minderheitsgesellschafter weiterhin an der BCP beteiligt.

BCP ist seit 2002 im chinesischen Markt aktiv und erzielte in 2005 einen Umsatz von umgerechnet 3,0 Mio. €.<sup>2)</sup> BCP vertreibt ein Portfolio von 16 Markenprodukten. Die Produkte werden auf der Basis eigener Zulassungen in einer eigenen Produktionsstätte in Beijing gefertigt.

Die Akquisition zielt vor allem auf eine strukturelle Stärkung der lokalen vertrieblichen Aktivitäten des Konzerns in China, da Unternehmen mit einer Produktionsstätte in China im Rahmen bestehender Marktregulationen begünstigt werden. Die beiden anderen, schon seit einigen Jahren in China nur vertrieblich tätigen STADA-Konzerngesellschaften STADA Pharmaceuticals (Asia) Ltd.<sup>3)</sup> sowie Health Vision Enterprise Ltd.<sup>4)</sup> kooperieren zur Nutzung dieser Vorteile eng mit der BCP.

1) Quelle: STADA-Schätzung auf der Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsinstitute.

2) Wegen der insgesamt geringen Bedeutung der BCP für den Gesamtkonzern wird bis auf Weiteres auf eine Konsolidierung dieser akquirierten Gesellschaft im Konzern verzichtet.

3) Zu 100 % im STADA-Besitz.

4) Zu 51 % im STADA-Besitz und zu 50 % im STADA-Konzern konsolidiert.

#### Produktakquisitionen (u. a. von Mobilat®) stärken Markenprodukt-Geschäft in Europa

Am 12.12.2005 konnte STADA durch Verträge verschiedener STADA-Tochtergesellschaften mit der SANKYO PHARMA Gruppe Europa den Erwerb eines Pakets von elf europäischen Markenprodukten abschließen. Diese Produkte, die in verschiedenen Indikationsgebieten und zum überwiegenden Teil im OTC-Bereich positioniert sind, haben in 2004, dem letzten vollen Geschäftsjahr vor dem Akquisitionstermin, europaweit insgesamt einen Umsatz von ca. 38 Mio. € erzielt. Zu den bekanntesten dieser Marken zählen Mobilat® mit einem Umsatz von ca. 18 Mio. € und Hirudoid® mit einem Umsatz von ca. 14 Mio. € – beides Produkte zur lokalen Behandlung von stumpfen Verletzungen wie z. B. Prellungen oder Sportverletzungen. Die Aufwendungen für die Übernahme der gesamten Produktpalette betragen insgesamt 82,0 Mio. €.

Die Umsatzschwerpunkte des erworbenen Produktpakets liegen in Großbritannien, Deutschland, Italien und Belgien. In diesen Ländern können die erworbenen Produkte, nach Übertragung der arzneimittelrechtlichen Zulassungen auf die jeweiligen STADA-Vertriebsgesellschaften, direkt in die bestehenden Vertriebsstrukturen integriert werden. Ein weiterer Umsatzschwerpunkt ist Finnland. Dort hat STADA seit 2006 die bestehende Vertriebsorganisation mit neun Mitarbeitern, die die entsprechenden Produkte über Apotheken vertreibt, übernommen.

Die vertraglichen Vereinbarungen sehen eine zeitlich gestaffelte Übernahme der verschiedenen Zulassungen und Warenzeichen bis April 2007 vor. STADA übernimmt im Verlauf des 1. Halbjahres 2006 sukzessive die vertriebliche Verantwortung für die jeweiligen Produkte in den einzelnen nationalen Märkten, sobald dort die arzneimittelrechtlichen Zulassungen übertragen worden sind. Die Konsolidierung der jeweiligen Produktumsätze im Konzern erfolgt dementsprechend zeitlich gestaffelt. Es ist jedoch vertraglich sichergestellt, dass STADA den wirtschaftlichen Nutzen aus dem gesamten Produktpaket bereits seit Vertragsabschluss ziehen kann.

#### Zukauf weiterer Produkte für europäische STADA-Tochtergesellschaften

Des Weiteren hat STADA im Geschäftsjahr 2005 einige weitere kleinere Produkte in Deutschland, Irland, Italien und der Slowakei akquiriert (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Regionale Geschäftsentwicklung“). Die Investitionen für diese Produktkäufe beliefen sich auf insgesamt ca. 3,0 Mio. €. Von dem kumulierten Jahresumsatzvolumen dieser Produkte in Höhe von ca. 6,2 Mio. € trugen – unter Berücksichtigung des vom jeweiligen Erwerbszeitpunkt abhängigen Konsolidierungszeitpunkts in 2005 – 3,8 Mio. € zum STADA-Konzernumsatz 2005 bei.

Unverändert soll auch in Zukunft nach dem Willen des Vorstands eine aktive Akquisitionspolitik verfolgt werden. Wesentliche Ziele der Akquisitionstätigkeit werden dabei auch künftig die Erweiterung der internationalen Vertriebspräsenz sowie der Ausbau des Produktportfolios in den Kernsegmenten sein. Die Umsetzung dieser aktiven Akquisitionspolitik wird jedoch unverändert durch die beschränkte Anzahl geeigneter Akquisitionsziele limitiert.



## Biogenerika (Biosimilars)

Ein Spezialprojekt mit hohem zusätzlichem Umsatz- und Ertragspotenzial für den Konzern, aber auch mit einem deutlichen Risiko (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Risikobericht“) verfolgt STADA im Bereich Biogenerika. Darunter versteht man Generika zu biopharmazeutischen Produkten – d. h. zu Produkten mit Proteinen als Wirkstoffen, die durch gentechnisch veränderte Zelllinien hergestellt werden. Die Proteine der Biogenerika müssen dabei trotz unterschiedlicher produzierender Zelllinien gegenüber dem Erstanbieterprodukt so ähnlich sein, dass sie dazu nachweisbar therapeutisch äquivalent sind; vor diesem Hintergrund findet für Biogenerika auch zunehmend der Begriff „Biosimilars“ Verwendung.

STADA betreibt in Zusammenarbeit mit Partnern die Entwicklung von Biogenerika/Biosimilars zu den biopharmazeutischen Wirkstoffen Erythropoetin<sup>1)</sup>, Filgrastim<sup>2)</sup> und Interferon<sup>3)</sup> beta-1a.

Diese Aktivitäten werden seit 2001 von der durch STADA initiierten und vorwiegend mit Venture-Capital finanzierten BIOCEUTICALS Arzneimittel AG betrieben. Dafür stand zunächst ein Entwicklungsetat von ca. 75 Mio. € zur Verfügung. 50 Mio. € dieses Etats stammten aus der ursprünglichen Eigenkapitalausstattung der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG, wovon 90% bzw. 45 Mio. € von Venture-Capital-Investoren und 10% bzw. 5 Mio. € von STADA eingezahlt worden sind. Die restlichen 25 Mio. € des ursprünglichen Entwicklungsetats wurden von STADA via Kapitalausstattungs-garantie/Darlehen zur Verfügung gestellt.

Nachdem dieser ursprüngliche Investitionsrahmen im Laufe des Jahres 2005 weitgehend ausgeschöpft war, hat die BIOCEUTICALS Arzneimittel AG am 23.01.2006 eine Kapitalerhöhung mit einem Nettofinanzmittelzufluss von ca. 15 Mio. € sowie die Schaffung eines genehmigten Kapitals beschlossen, um die Finanzierung des Projekts bis zur Marktreife erster Produkte aus heutiger Sicht sicherzustellen. Die Kapitalerhöhung ist mittlerweile durchgeführt. STADA hat dabei Einzahlungen in Höhe von 6,0 Mio. € geleistet und hält damit zum 28.02.2006 13,02% der Anteile an der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG.

Unverändert stellt STADA für die BIOCEUTICALS Arzneimittel AG einen mit für Risikokapital üblichen Zinssatz versehenen Darlehensrahmen zur Verfügung, von dem per 28.02.2006 insgesamt 25,0 Mio. € ausgeschöpft sind. Zusätzlich besteht eine Kapitalausstattungs-garantie von STADA zugunsten der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG, die per 28.02.2006 in Höhe von ca. 8,8 Mio. €<sup>4)</sup> in Anspruch genommen ist.

STADA hält über eine 100%ige Tochtergesellschaft unverändert die weltweiten Vertriebsrechte an diesen drei von der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG betriebenen Projekten sowie eine so genannte Call-Option, nach der STADA ab 2011 die Anteile von den anderen Investoren zu einem bereits heute formelmäßig festgelegten Preis erwerben kann.

1) Erythropoetin wird u. a. bei Dialysepatienten zur Stimulierung der Blutbildung sowie in der Krebstherapie angewendet.  
2) Filgrastim wird u. a. zur Behandlung einer Neutropenie, z. B. nach Knochenmarkstransplantationen, angewendet.

3) Interferon beta-1a wird zur Behandlung von Multiple Sklerose angewendet.  
4) Unter der Voraussetzung der beantragten Eintragung der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG in das Handelsregister.

Das Projekt selbst hat in 2005 signifikante Fortschritte gemacht. Im Vordergrund der aktuellen Aktivitäten steht dabei die Entwicklung eines Erythropoetin-Biosimilars. Wie vorgesehen konnten die bei diesem Projekt für einen Zulassungsantrag von der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG als notwendig angesehenen klinischen Prüfungen im 4. Quartal 2005 abgeschlossen werden. Die Unterlagen für die Einreichung des Zulassungsantrags werden zurzeit zusammengestellt. In einem im Februar 2006 mit der EMEA durchgeführten „Presubmission-Meeting“ wurden die letzten offenen Fragen zur Zulassungseinreichung geklärt. Aus heutiger Sicht geht STADA danach unverändert von der Chance aus, für ein Biosimilar von Erythropoetin in 2007 eine EU-weite Zulassung erhalten zu können.

Bei einem EU-weiten Marktvolumen von ca. 1,2 Mrd. €<sup>1)</sup> in 2005 sieht der Konzern allein für Erythropoetin jetzt ein Umsatzpotenzial von bis zu 70 Mio. € pro Jahr als erreichbar an. Zurzeit prüft STADA, ob sich dieses Potenzial noch erweitern lässt, indem zusätzliche Partner in die Vermarktung einbezogen werden. Dies wird derzeit in Gesprächen mit verschiedenen Interessenten evaluiert.

1) Quelle: STADA-Schätzung auf Basis von Marktdaten verschiedener internationaler Marktforschungsunternehmen zu Herstellerabgabepreisen.

# FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

## Überblick

Die Finanz- und Vermögenslage des Konzerns ist nach Einschätzung des Vorstands gesund und stabil. Sie lässt STADA weiterhin guten Spielraum sowohl für ein organisches wie auch für zusätzliches akquisitionsgetriebenes Wachstum.

Bei einer expansionsbedingt angestiegenen **Bilanzsumme** von 1.349,8 Mio. € (Vorjahr: 1.020,4 Mio. €) steht STADA per 31.12.2005 ein **Eigenkapital** von 684,8 Mio. € zur Verfügung. Die **Eigenkapitalquote** liegt damit – trotz eines hohen Investitionsvolumens (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“) – per 31.12.2005 bei immer noch hohen 50,7% (Vorjahr: 62,6%).

Zwar erhöht sich die **Nettoverschuldung** zum Bilanzstichtag insbesondere auf Grund der umfangreichen Akquisitionen auf 234,2 Mio. € (Vorjahr: 103,6 Mio. €). Im Vergleich zu Eigenkapital, Ertragskraft und operativem Cashflow des Konzerns ist diese Nettoverschuldung des Konzerns aus Sicht des Vorstands jedoch weiterhin als moderat zu bezeichnen.

Zahlreiche weitere Details zur Finanz- und Vermögenslage von STADA sind in den Notes 1, 3, 4 und 6 zum IFRS-Konzernabschluss 2005 in Tabellenform sowie mit ausführlichen Erläuterungen dargestellt. In diesem Konzernlagebericht wird deswegen im Weiteren nur noch auf wesentliche Aspekte der Finanz- und Vermögenslage eingegangen.

## Cashflow

Auch der Cashflow war in 2005 durch Effekte geprägt, die sich aus der starken akquisitorischen Expansion (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“) des Konzerns ergeben.

Der **Brutto-Cashflow** erhöhte sich im Berichtszeitraum auf 109,9 Mio. € (Vorjahr: 81,3 Mio. €).

Der **operative Cashflow**, d.h. der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, stieg um 329% auf 163,3 Mio. € (Vorjahr: 38,0 Mio. €). Zwar war der operative Cashflow auch in 2005 durch expansionsbedingte Veränderungen des Working Capital beeinflusst. Allerdings konnte STADA hier im Wesentlichen durch ein aktives Cashflow-Management hinsichtlich der Vorräte sowie durch die gestiegene operative Ertragskraft insgesamt eine deutliche Verbesserung erzielen. Außerdem ist der operative Cashflow in 2005 auch einmalig auf Grund der Zahlungsmodalitäten für das erworbene SANKYO-Markenprodukt-Paket durch Abgrenzungseffekte positiv in Höhe von 67,0 Mio. € beeinflusst worden.

Beim **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** verzeichnete STADA im Berichtszeitraum Abflüsse von Zahlungsmitteln in Höhe von 264,0 Mio. €. Hiervon wurden für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen ca. 101,9 Mio. € (Vorjahr: ca. 13,0 Mio. €) aufgewendet. Ca. 90,2 Mio. € (Vorjahr: ca. 26,8 Mio. €) entfielen auf das immaterielle Anlagevermögen im Zusammenhang mit dem Erwerb von im Markt eingeführten Produkten und Produktpaketen.

Der **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** ist von der Fremdfinanzierung der Akquisitionen geprägt. In 2005 betrug er 105,8 Mio. € (Vorjahr: -17,2 Mio. €).

Insgesamt belief sich der **Cashflow für das Geschäftsjahr 2005** auf -3,0 Mio. € (Vorjahr: -64,0 Mio. €).

Der **Free Cashflow** (Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit zuzüglich Cashflow aus der Investitionstätigkeit) betrug in 2005 -100,7 Mio. € (Vorjahr: -46,0 Mio. €).

Der um die Aufwendungen für Akquisitionen bereinigte Free Cashflow für den STADA-Konzern erhöhte sich in 2005 um 97,7 Mio. € auf 91,5 Mio. € (Vorjahr: -6,2 Mio. €). Hierfür ist insbesondere der deutlich gestiegene operative Cashflow verantwortlich.

## Bilanzentwicklung

Zum Stichtag 31.12.2005 stieg die **Bilanzsumme** auf 1.349,8 Mio. € (Vorjahr: 1.020,4 Mio. €). Hier zeigt sich der unveränderte Ausbau des operativen Geschäfts von STADA.

Die **immateriellen Vermögenswerte** erhöhten sich zum 31.12.2005 auf 612,2 Mio. € (Vorjahr: 447,6 Mio. €). Absolute Höhe wie auch aktueller Anstieg dieser Bilanzposition spiegeln vor allem die von STADA seit Jahren verfolgte aktive Expansionspolitik mit entsprechenden Investitionen in Neuprodukte, Marken, Lizenzen, Produktentwicklungen und Unternehmen wider (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Akquisitionen 2005“).

Zu einem kleinen Teil in Höhe von 4,0 Mio. € trug auch die von STADA seit dem Geschäftsjahr 2005 sukzessive betriebene konzernweite Einführung von SAP-Software zum Anstieg der immateriellen Vermögenswerte bei. Bei weiteren Investitionen für diese Einführung bis 2007 ist hier mit höheren Effekten in 2006 und 2007 zu rechnen.

In 2005 standen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte in Höhe von insgesamt 168,9 Mio. € Desinvestitionen von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 6,4 Mio. €, unter anderem aus dem Verkauf einzelner kleiner Produkte, gegenüber.

Die Position **Sachanlagen** verzeichnete zum Bilanzstichtag eine Steigerung auf 94,5 Mio. € (Vorjahr: 60,7 Mio. €). Grund für den Anstieg sind neben akquisitionsbedingten Zuwächsen nach Erstkonsolidierung im Wesentlichen Rationalisierungsinvestitionen in Gebäude und Maschinenpark im üblichen Umfang.

STADA plant zurzeit den Bau eines neuen Logistikzentrums in Deutschland mit einem Investitionsvolumen von bis zu ca. 40 Mio. € bis zum Jahr 2007. Bei Realisierung dieser Pläne werden sich die Sachanlagen in diesem und im nächsten Geschäftsjahr entsprechend erhöhen.

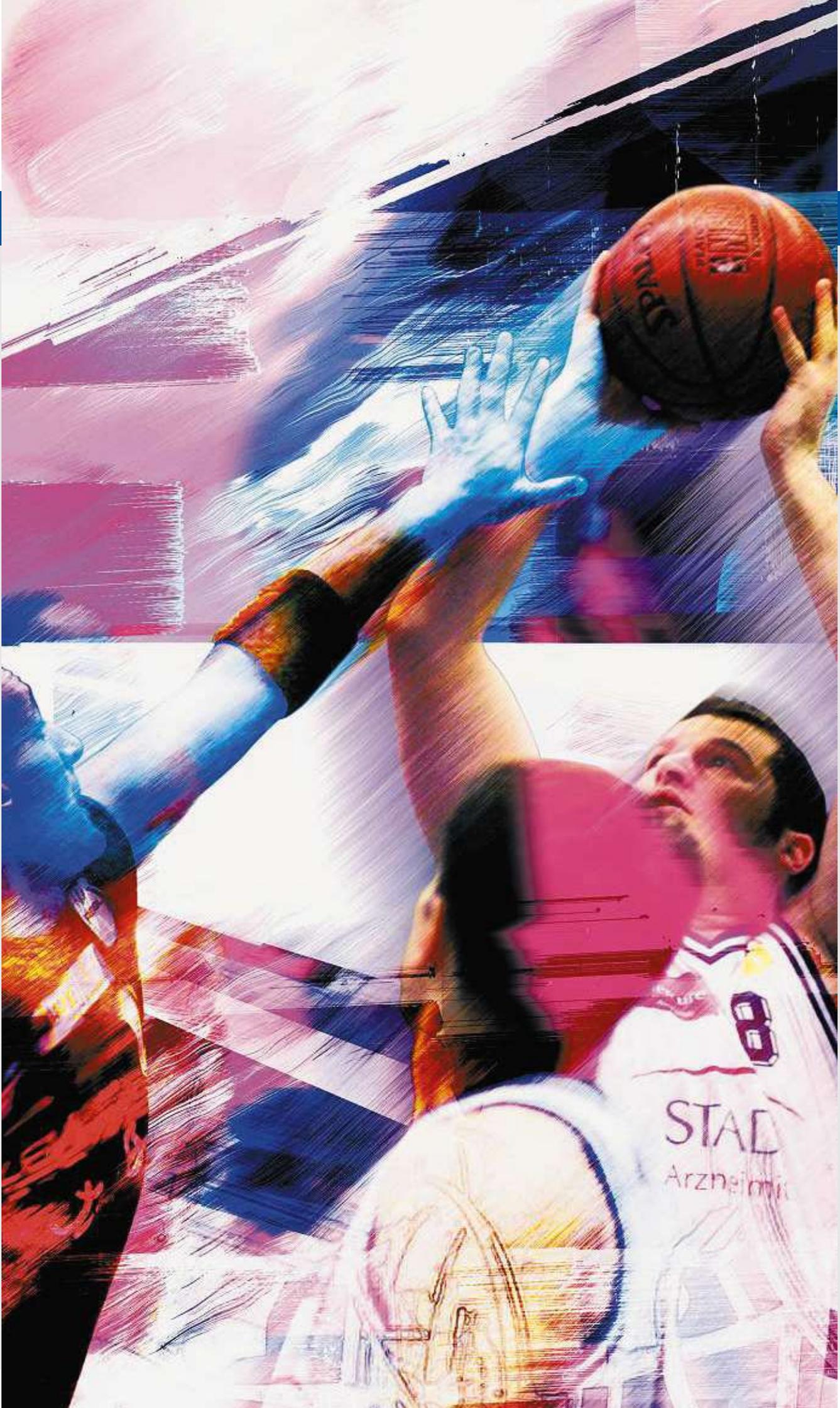
Die **Finanzanlagen** stiegen zum 31.12.2005 auf 32,7 Mio. € (Vorjahr: 16,1 Mio. €). Darin enthalten ist eine Ausbuchung der Geschäftsanteile an der LipoNova GmbH in Höhe von 6,9 Mio. € im Zuge der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Ergebnisentwicklung“).

Die **langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**, bei denen es sich u. a. um längerfristige Darlehensforderungen an quotakonsolidierte Unternehmen handelt, reduzierten sich zum 31.12.2005 auf 1,1 Mio. € (Vorjahr: 4,9 Mio. €). Die **kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** stiegen überwiegend bedingt durch den Ausbau des operativen Konzerngeschäfts auf 230,3 Mio. € (Vorjahr: 159,1 Mio. €). Trotz der erhöhten Forderungen stieg das Ausfallrisiko des Konzerns nicht an. Auch in 2005 war die **Wertberichtigungsquote** mit 1,0% (Vorjahr: 1,4%) sehr niedrig.

Die **Vorräte** erhöhten sich zum Bilanzstichtag auf Grund eines aktiven Bestandsmanagements unterproportional zum Umsatz auf 224,0 Mio. € (Vorjahr: 206,0 Mio. €).

Die **langfristigen Finanzverbindlichkeiten** stiegen zum Bilanzstichtag auf 258,7 Mio. € (Vorjahr: 103,1 Mio. €) insbesondere auf Grund von Akquisitionen und bedingt durch die Umstellung kurzfristiger Verbindlichkeiten auf längerfristige Zahlungsziele. Die **kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten** reduzierten sich zum 31.12.2005 auf 48,2 Mio. € (Vorjahr: 79,1 Mio. €). Hier macht sich vor allem das Auslaufen der Anleihe von 75 Mio. € per 26.06.2005 bemerkbar, die durch längerfristige Kreditlinien abgelöst wurde.

Insgesamt beliefen sich die kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen zum 31.12.2005 auf 665,0 Mio. € (Vorjahr: 381,4 Mio. €). Dieser Anstieg ist vor allem auf das interne sowie externe Wachstum des Konzerns zurückzuführen.



## NACHTRAGSBERICHT

Wesentliche Ereignisse, die zwischen Ablauf des Geschäftsjahres 2005 und der Erstellung des Lageberichts sowie des Jahresabschlusses eingetreten sind, werden zum besseren Verständnis im jeweiligen Sachzusammenhang des Lageberichts dargestellt.

Vor diesem Hintergrund werden diese nachzutragenden Ereignisse in diesem Nachtragsbericht nur aufgelistet. Für inhaltliche Details wird auf die jeweiligen Ausführungen im Lagebericht verwiesen.

Wesentliche Ereignisse für diesen Nachtragsbericht sind:

- die Bestellung von drei neuen Vorständen für die STADA Arzneimittel AG per 01.01.2006 (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Geschäftsjahr 2005“).
- der laufende parlamentarische Gesetzgebungsprozess für das AVWG, das sich mit In-Kraft-Treten voraussichtlich im 2. Quartal 2006 signifikant auf das deutsche Geschäft auswirken wird (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Regionale Geschäftsentwicklung – Deutschland“ sowie „Prognosebericht“).
- das In-Kraft-Treten gesundheitspolitischer Regulationen mit dem Ziel von Preisabsenkungen in Frankreich zum 01.02.2006 (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Regionale Geschäftsentwicklung – Frankreich“ sowie „Prognosebericht“).
- eine Kapitalerhöhung der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG im 1. Quartal 2006, mit der die Finanzierung der Entwicklung von Biogenerika, an denen STADA über eine 100%ige Tochtergesellschaft die weltweiten Vertriebsrechte hält, bis zum Markteintritt der ersten Produkte sichergestellt werden soll (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Biogenerika (Biosimilars)“).
- das im Rahmen der laufenden Vorbereitung der Einreichung einer Zulassung bei der EMEA im Februar 2006 stattgefunden „Presubmission-Meeting“ im Rahmen des Biogenerika-Projekts mit der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG im laufenden Geschäftsjahr 2006 für ein Erythropoetin-Biosimilar-Produkt, an dem STADA über eine 100%ige Tochtergesellschaft die weltweiten Vertriebsrechte hält (vgl. „Produktentwicklung“ sowie „Lagebericht des Vorstands – Biogenerika (Biosimilars)“).

- die fortlaufende Prüfung im Rahmen laufender Verhandlungen, ob zum Ausbau des erreichbaren Umsatzpotenzials für ein Erythropoetin-Biosimilar-Produkt zusätzliche Partner in die Vermarktung mit einbezogen werden (vgl. „Produktentwicklung“ sowie „Lagebericht des Vorstands – Biogenerika (Biosimilars)“).
- die Fortsetzung des Umsatzwachstums auch in den ersten zwei Monaten 2006 (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Prognosebericht“).

# RISIKOBERICHT

## Risiko-Management-System

Jede Art der Geschäftstätigkeit ist prinzipiell mit allgemeinen und ggf. auch mit zusätzlichen, aus der Art der Geschäftstätigkeit resultierenden spezifischen Risiken verbunden. STADA verfügt über ein etabliertes Risiko-Management-System, das Risiken identifizieren und so weit einschränken soll, dass diese in einem angemessenen Verhältnis zum erwarteten Nutzen der Geschäftstätigkeit stehen.

Das Risiko-Management-System von STADA wird zentral durch die Abteilung Risiko-Management betrieben und regelmäßig auf seine Wirksamkeit und Angemessenheit hin überprüft. Mittels eines konzernweiten Berichts- und Meldesystems sollen dabei signifikante, insbesondere auch bestandsgefährdende Risiken erkannt werden. Zusätzlich wird kontinuierlich durch schriftliche und mündliche Abfrage der dezentralen Risikobeauftragten die aktuelle Risikolage des Konzerns erfasst. Ziel dieses Risiko-Management-Systems ist es, Risiken zu erkennen und deren Auswirkungen auf STADA zu bewerten, damit im Bedarfsfall entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können.

Der Abschlussprüfer hat dieses von STADA betriebene Risiko-Management-System beurteilt und bestätigt, dass es den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

Die antizipierbaren Risiken für die Geschäftstätigkeit des Konzerns umfassen aus Sicht des STADA-Vorstands insbesondere die folgenden Risiken:

## Regulatorische Risiken

Die Geschäftstätigkeit von STADA wird in starkem Maße von der staatlich-regulatorischen Ausgestaltung des öffentlichen Gesundheitswesens in den einzelnen nationalen Märkten und den dadurch geprägten Marktstrukturen beeinflusst. Es besteht somit für STADA das Risiko, dass sich Änderungen von bestehenden oder neue Vorschriften nachteilig auf die Geschäftstätigkeit auswirken.

So sind z. B. die jeweiligen nationalen Vertriebsstrukturen von STADA an den national unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Vermarktung sowie den Vertrieb von und den Handel mit Arzneimitteln und anderen Produkten ausgerichtet. Dabei können sich im Vertrauen auf den Fortbestand der bestehenden Marktstrukturen getätigte Investitionen als wertlos erweisen und bestehende Marktpositionen gefährdet sein, wenn sich die diese Marktstrukturen bestimmenden staatlichen Vorschriften ändern.

Häufig werden durch nationale Vorschriften auch die Preise von Arzneimitteln direkt (z. B. durch gesetzliche Preissenkungen) oder indirekt (z. B. durch Festbeträge oder Bestimmungen zur Rabattgewährung) reguliert. Sollte STADA dadurch zu Preissenkungen oder anderen margenmindernden Maßnahmen gezwungen sein, wird dies die Ertrags-

lage von STADA unmittelbar negativ beeinflussen, wenn nicht gleichzeitig margenkompensierend eine Stimulation des Absatzes, Erlösverbesserungen oder Kostensenkungen mit diesen Maßnahmen verbunden sind. Gleiches gilt für Ausgrenzungen von Arzneimitteln aus der Kostenerstattung des jeweiligen nationalen Sozialversicherungssystems. Nachteilige Auswirkungen auf STADA können auch regulatorische Eingriffe haben, die einzelne Kunden oder Kundengruppen (wie z.B. Ärzte, Apotheker, Patienten, Krankenkassen, Einkaufsringe, Apothekenketten, Großhandlungen, Versandhändler) direkt oder indirekt mit stärkerer Nachfragemacht ausstatten oder zu verändertem Nachfrageverhalten veranlassen (wie z.B. durch Zuzahlungsregelungen für Patienten oder durch auf das Verordnungsvolumen bezogene Bonus-Malus-Regelungen für Ärzte).

Eine exakte Prognose zu Einführung, Ausmaß und Auswirkungen von etwaigen Änderungen nationaler Regelungen ist nicht möglich, da Einführung und Ausmaß solcher Regelungen vom politischen Prozess im jeweiligen Land abhängen und die Auswirkungen von den Reaktionen der jeweils betroffenen Marktbeteiligten in wesentlichem Maße beeinflusst werden.

#### Risiken für das aktuelle Produktportfolio

Prinzipiell können neue wissenschaftliche Erkenntnisse oder Bewertungen zu einer ungünstigeren Nutzen-Risiko-Abwägung von Arzneimitteln führen. Die in solchen Fällen von den Behörden zu treffenden Maßnahmen reichen von der Anordnung des Rückrufs einzelner Chargen aus dem Markt bis hin zur Einschränkung oder Aufhebung der Zulassung.

Auch bei Medizinprodukten, Kosmetika und anderen Gesundheitsprodukten, die keiner vorherigen Zulassung bedürfen, können neue wissenschaftliche Erkenntnisse oder Bewertungen zu einer Einschränkung oder Aufgabe bzw. Untersagung des weiteren Vertriebs führen.

Auch die Aufdeckung verdeckter oder neu auftretende Qualitätsmängel können bei Produkten des aktuellen Produktportfolios zu einer Einschränkung oder Aufgabe bzw. Untersagung des weiteren Vertriebs führen.

#### Risiken beim weiteren Ausbau des Produktportfolios

Arzneimittel dürfen in der Regel nur mit einer produktspezifischen Zulassung in den Verkehr gebracht werden. Durch die umfangreichen Vorarbeiten, die zur Erstellung der Zulassungsunterlagen erforderlich sind, sowie durch lange dauernde Zulassungsverfahren kann sich der Markteintritt von Produkten erheblich verzögern oder unmöglich werden. Auch zusätzliche Anforderungen der Zulassungsbehörden können dazu führen, dass STADA ein neues Produkt nicht plangemäß vermarkten kann. In einigen Ländern unterliegen Arzneimittel außerdem zum Teil einer direkten staatlichen Preisfestsetzung oder benötigen eine zusätzliche Zulassung für die Erstattung durch das jeweilige nationale Sozialversicherungssystem. Durch einen langwierigen Prozess der Preisfestsetzung oder Erstattungszulassung kann sich der Markteintritt eines betroffenen Arzneimittels in diesen Ländern für STADA erheblich verzögern.

Prinzipiell ist zudem bei jedem Produkt auch bei Entwicklung und Zulassung die genaue Beachtung einschlägiger rechtlicher Vorschriften von großer Bedeutung. Insbesondere bei Generika und Spezialpharmazeutika gilt dies in besonderem Maß für die Beachtung von gewerblichen Schutzrechten (Patenten, SPC und so genannten Bezugnahmesperren). Werden einzelne rechtliche Vorschriften verletzt, kann dies zu einer Verzögerung oder sogar Verhinderung der Ausbietung eines neuen Produkts durch rechtliche Schritte von Wettbewerbern oder Zurückweisung durch die Zulassungsbehörden führen.

Entwicklungs- und Zulassungsrisiken sowie Risiken bei der Beachtung gewerblicher Schutzrechte bestehen insbesondere auch bei der Ausweitung des Produktportfolios auf Biogenerika bzw. so genannte „Biosimilars“, die STADA seit einiger Zeit betreibt. Da es sich dabei um eine neue Produktkategorie mit spezifischen Produktions- und Qualitätsanforderungen handelt, besteht hier ein gegenüber Entwicklungsprojekten für normale Generika erhöhtes Risiko. Zum einen könnten die Entwicklungen und Zulassungsverfahren von Biogenerika bzw. Biosimilars teilweise oder vollständig scheitern, sich deutlich verzögern oder sich wesentlich verteuern. Zum anderen könnten Wettbewerber wegen der angeblichen Verletzung gewerblicher Schutzrechte gegen die Markteinführung vorgehen oder früher als STADA bzw. mit effektiveren Produkten als STADA im Markt agieren. Dadurch könnte die geplante Ausweitung des STADA-Portfolios auf Biogenerika bzw. Biosimilars scheitern oder wesentlich beeinträchtigt werden.

#### Wettbewerbsbedingte Risiken

STADA ist im Gesundheits- und Pharmamarkt in einem von starkem Wettbewerb geprägten Markt tätig. Einige Wettbewerber verfügen über wesentlich höhere finanzielle und organisatorische Ressourcen, Produktionskapazitäten, Vertriebsstärke und/oder Marktmacht als STADA. In allen Märkten, in denen STADA tätig ist, können zudem neue Wettbewerber auftreten. Alle marktwirksamen Aktivitäten von Wettbewerbern, so z. B. in Bezug auf Preisstellung, Serviceumfang, Liefer- und Rabattkonditionen, können den Geschäftserfolg von STADA spürbar beeinträchtigen. Wettbewerber können auch gezielt Verluste in einzelnen Marktsegmenten, bei einzelnen Produkten oder einzelnen Tochtergesellschaften in Kauf nehmen, um die eigene Wettbewerbsposition zu sichern oder auszubauen. Dies gilt angesichts des intensiven Wettbewerbs im Generika-Markt, dem größten Kernsegment von STADA, insbesondere für etwaige Preis- und Konditionenkämpfe mit Wettbewerbern, vor allem auch, wenn diese die Produkte mit niedrigeren Kosten oder besseren Darreichungsformen anbieten könnten. Es ist zudem möglich, dass eine steigende Nachfragemacht von einzelnen Kunden oder Kundengruppen (wie z. B. Ärzten, Apothekern, Patienten, Krankenkassen, Einkaufsringen, Apothekenketten, Großhandlungen, Versandhändlern) oder regulatorische Maßnahmen eine Verschärfung des Preis-, Service- und Konditionenwettbewerbs bedingen können.

Auch STADA wird insbesondere in nationalen Märkten, in denen die Gesellschaft große Wachstumspotenziale für Umsatz und/oder Ertrag sieht, gegebenenfalls Verluste in Kauf nehmen, um die eigene Wettbewerbsposition zu halten oder zu verbessern. Diese Verluste können durch Wettbewerbsaktivitäten, Kundenverhalten oder regulatorische Eingriffe bedingt auch höher als erwartet ausfallen.

#### Wachstumsbedingte Risiken

Sollten die sachlichen und personellen Kapazitäten, die internen Strukturen, die Steuerungsinstrumente sowie die Finanzmittel des Konzerns mit der Wachstumsstrategie des Konzerns nicht Schritt halten, kann sich dies für STADA nachteilig auswirken.

In der Vergangenheit oder zukünftig erworbene neue Unternehmen oder Produkte können möglicherweise nicht wie geplant oder nur zu höheren als den ursprünglich geplanten Kosten in den Konzern integriert und/oder beabsichtigte Synergieeffekte können möglicherweise nicht erzielt werden. Akquirierte Gesellschaften oder Produkte können sich möglicherweise nicht wie erwartet wirtschaftlich im Markt entwickeln. Darüber hinaus können akquirierte Produkte möglicherweise nur mit unerwarteten Schwierigkeiten in neue Märkte eingeführt werden. Dies könnte außerplanmäßige Abschreibungen auf akquirierte Vermögenswerte notwendig machen.

Bei der Finanzierung der künftigen Expansion besteht das Risiko, dass sich der Konzern nicht oder nur zu ungünstigen Bedingungen Kapital oder Kredite beschaffen kann.

#### Rechtliche Risiken

Die Geschäftstätigkeit von STADA ist insbesondere in den Segmenten Generika und Spezialpharmazeutika mit dem erhöhten Risiko von Streitigkeiten um gewerbliche Schutzrechte (insbesondere Patente und SPCs) sowie um die angebliche Verletzung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen verbunden, die von Dritten gegen STADA oder von STADA gegen Dritte eingeleitet werden können. Als Folge davon können erhebliche Kosten entstehen, insbesondere wenn derartige Verfahren in den USA eingeleitet werden. Außerdem können erhebliche Schadensersatzverpflichtungen drohen und die Vermarktung von Produkten kann vollständig oder zeitweise untersagt werden.

Sofern ein ernstzunehmendes Risiko einer späteren Inanspruchnahme besteht, bildet STADA für eventuell entstehende Schadensersatzansprüche produktbezogene, aus Sicht von STADA angemessene Rückstellungen, die zum 31.12.2005 ein Volumen von insgesamt 1,0 Mio. € (31.12.2004: 1,0 Mio. €) im Konzern erreicht haben. STADA kann prinzipiell nicht gewährleisten, dass diese getätigten Rückstellungen im Einzelfall und in der Summe ausreichend sind.

Die Geschäftstätigkeit von STADA ist mit dem Risiko von Produkthaftungsansprüchen verbunden. Sollten einzelne Produkte fehlerhaft sein und/oder unerwünschte Nebenwirkungen hervorrufen, könnte dies – insbesondere in den USA – zu erheblichen Schadensersatzverpflichtungen führen und die Einschränkung oder Aufhebung der Zulassung zur Folge haben. Es kann prinzipiell nicht gewährleistet werden, dass die vom Konzern abgeschlossenen Versicherungen nach Art und Umfang ausreichend sein werden, um vor allen möglichen Schadensersatzansprüchen oder Verlusten zu schützen.

STADA ist zudem als börsennotierte Kapitalgesellschaft spezifischen rechtlichen Risiken ausgesetzt. Im Falle eines tatsächlichen oder auch nur vermeintlichen Verstoßes gegen einschlägiges Recht könnten auf die Gesellschaft sowohl Strafzahlungen als auch Schadensersatzforderungen zukommen. Damit könnten zudem erhebliche weitere Kosten, insbesondere für Rechtsberatung, verbunden sein.

#### Risiken der Internationalisierung

In den einzelnen Märkten muss STADA den unterschiedlichen und sich ändernden rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen und dem jeweiligen Marktumfeld Rechnung tragen. Dies kann mit erheblichem Aufwand verbunden sein. Im Ausland kann zudem ein erhöhtes Risiko von Forderungsausfällen eintreten.

Darüber hinaus bedient sich STADA der Möglichkeit des Austausches im Konzern durch Transferleistungen. Dabei kann nicht ausgeschlossen werden, dass dies von Steuerbehörden einzelner Länder kritisch beurteilt wird und Steuernachzahlungen gegenüber der Gesellschaft geltend gemacht werden.

STADA betreibt auch Geschäfte außerhalb der Eurozone. Ein Teil der Beschaffung sowie ein Teil der gestellten Rechnungen werden nicht in Euro, sondern mit anderen Währungen beglichen. Wechselkursschwankungen zwischen Euro und Währungen der Länder außerhalb der Eurozone können das Konzernergebnis von STADA beeinflussen.

Der Konzern setzt derivative Finanzinstrumente, insbesondere Devisenkontrakte, zur Sicherung von auf Fremdwährung lautenden Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie erwarteten zukünftigen Devisenströmen ein.

Seit dem Beginn der vertrieblichen Tätigkeiten von STADA in den USA, die zukünftig auch die Neueinführung von Produkten terminnah zum Patentablauf umfassen können, ist STADA zudem dem Risiko von Produkthaftungs- und Patentstreitigkeiten in den USA in erhöhtem Maße ausgesetzt. Sie können dort mit erheblichen Kosten, insbesondere für Rechtsberatung, verbunden sein. Gleiches gilt für Streitigkeiten bezüglich der Verletzung der Vertraulichkeit von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen.

#### Konjunkturelle Risiken

Eine schwache Konjunktur verstärkt in der Regel den Kostendruck in einzelnen nationalen Gesundheitssystemen und verstärkt infolgedessen auch Frequenz und Ausmaß regulatorischer Eingriffe in die Marktstrukturen mit den dazu vorstehend beschriebenen Risiken für den Konzern.

Außerdem sind Absatz und Umsatz solcher Produkte bzw. Produktlinien des Konzerns besonders konjunkturabhängig, bei denen der Konsument die Kosten dieser Produkte nicht im Rahmen des jeweiligen nationalen Versicherungssystems erstattet bekommt, sondern diese selbst ganz oder überwiegend trägt. Dies gilt damit im STADA-Produktportfolio insbesondere für Arzneimittel zur Selbstmedikation und für Wellness-Produkte.

#### Weitere Risiken für den allgemeinen Geschäftsprozess

Bei den Geschäftsprozessen von STADA sind insbesondere in den Bereichen Entwicklung, Beschaffung, pharmazeutische Herstellung und Verpackung, aber zunehmend auch in anderen Bereichen in erheblichem Umfang externe Zulieferer, Lohnhersteller oder sonstige Auftragnehmer integriert. Darüber hinaus bedient sich der Konzern in zunehmendem Umfang der Möglichkeit, durch Kooperationen auch für den Konzernernfolg wesentliche Leistungen durch Dritte erbringen zu lassen. Außerdem hat STADA zum Stichtag 31.12.2005 17.400 deutsche Apotheken bei derzeit neun Markenprodukten speziell lizenziert, von STADA gelieferte teilverpackte Produkte in der eigenen Apotheke endzuverpacken.

Mit jeder Einbindung von Dritten in den eigenen Geschäftsprozess ist das Risiko verbunden, dass einzelne Geschäfts- oder Kooperationspartner ihren Verpflichtungen nicht oder nicht ordnungsgemäß nachkommen oder den Vertrag mit der Gesellschaft kündigen und STADA damit wesentliche Nachteile entstehen. Außerdem könnte STADA für Pflichtverletzungen der Geschäfts- und Kooperationspartner einstehen müssen.

STADA wickelt Geschäfte in aller Regel nicht gegen Barzahlung, sondern auf Rechnung gegenüber einer Vielzahl einzelner Debitoren ab. Damit ist das prinzipielle Geschäftsrisiko des Debitorenausfalls verbunden. STADA sichert sich dagegen teilweise durch geeignete Maßnahmen wie Bürgschaften/Garantien oder Kreditversicherungen ab. Es ist nicht auszuschließen, dass diese Maßnahmen nicht ausreichend sind und es in signifikantem Umfang zum Ausfall einzelner Debitoren kommt. Im Geschäftsjahr 2005 betrug die diesbezügliche Wertberichtigungsquote im Konzern 1,0% (Vorjahr: 1,4%) vom Nettoumsatz.

STADA ist abhängig von der globalen Entwicklung der Einkaufspreise für benötigte Wirk- oder Hilfsstoffe sowie – soweit die Produkte in Lohnherstellung gefertigt werden – von den mit Lohnherstellern aushandelbaren Lieferpreisen, die produktspezifisch stark schwanken können. Es ist nicht auszuschließen, dass Steigerungen der Beschaffungskosten und Lieferengpässe bei einzelnen Produkten zu negativen Auswirkungen auf den Umsatz und die Margen des Konzerns führen können.

STADA nutzt für die eigenen Geschäftsprozesse in erheblichem Umfang elektronische Datenverarbeitung. In diesem Zusammenhang hat der Konzern kontinuierlich Investitionen zu leisten, um diese Systeme auf wachsende bzw. sich ändernde Geschäftsprozesse angemessen auszulagern. Sollten bei der elektronischen Datenverarbeitung des Konzerns trotzdem Insuffizienz und/oder Ineffizienz auftreten, hätte dies nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse von STADA. Sollten elektronische Daten trotz umfangreicher Sicherungsmaßnahmen verloren gehen oder einem unberechtigten Zugriff unterliegen, würde dies ebenfalls signifikante nachteilige Auswirkungen auf STADA haben.

STADA verfügt über eine Vielzahl als vertraulich zu behandelnder Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse. Zum Schutz dieser Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse verwendet STADA Vertraulichkeitsvereinbarungen mit Mitarbeitern, externen Kooperationspartnern und Leistungserbringern sowie bestimmten anderen Vertragspartnern. Es kann nicht gewährleistet werden, dass die Vereinbarungen und andere Schutzmaßnahmen für Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse einen wirksamen Schutz darstellen oder unverletzt bleiben. Es ist auch nicht auszuschließen, dass die Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse auf andere Weise Wettbewerbern bekannt werden. Dies kann sich wesentlich nachteilig für STADA auswirken.

STADA ist in hohem Maße auf qualifizierte Mitarbeiter angewiesen. Eine begrenzte Anzahl von Führungskräften verfügt dabei über die wesentlichen Fachkenntnisse, insbesondere im Management, in der Produktentwicklung und -zulassung sowie in Marketing und Vertrieb. Der Ausfall von Managern in Konzernleitung oder Geschäftsführung von Tochtergesellschaften und/oder von Mitarbeitern mit besonderen Fachkenntnissen könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf den Konzern haben. Der weitere Erfolg des Konzerns ist außerdem davon abhängig, auch in Zukunft qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern steht STADA dabei im Wettbewerb mit zahlreichen anderen Unternehmen, insbesondere auch mit Wettbewerbern aus der Pharmabranche.

Wie jedes Unternehmen, so tragen schließlich auch STADA als Konzern bzw. die STADA-Tochtergesellschaften in ihren nationalen Märkten weitere allgemeine Geschäftsrisiken, wie z. B. das Risiko von Streik, Unfällen sowie Naturkatastrophen, Terrorismus, Kriegen und anderen unvorhersehbaren negativen Einflüssen. Soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll, sichert sich STADA dagegen durch Abschluss entsprechender Versicherungen ab.

#### Auswirkungen der Risiken

Sollten sich einzelne oder mehrere dieser vorgenannten Risiken erfüllen, können damit wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von STADA verbunden sein.

# PROGNOSEBERICHT

## Unveränderte strategische Ausrichtung auf Wachstumsmärkte

Der Vorstand von STADA erwartet, dass der weltweite Pharmamarkt sowie die wichtigsten nationalen Pharmamärkte auch in den kommenden Jahren weiter wachsen werden. Bedingt durch den weltweiten Kostendruck im Gesundheitswesen sowie den kontinuierlichen Fluss von Wirkstoffen, deren gewerbliche Schutzrechte auslaufen, sollten dabei insbesondere auch Anbieter von preisgünstigen Generika profitieren können.

Bestätigt werden diese Einschätzungen durch entsprechende Wachstumsprognosen unabhängiger Marktforschungsinstitute. So kann nach diesen Prognosen für den Zeitraum 2005 bis 2010 ein durchschnittliches jährliches Wachstum des weltweiten Pharmamarktes von ca. 5% bis 8% erwartet werden. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für den globalen Generika-Markt kann danach auf ca. 13% bis 17% geschätzt werden.<sup>1)</sup>

Auf Grund der Ausrichtung des Konzerns auf Multisource-Produkte in ausgewählten Segmenten des Pharmamarktes mit dem Schwerpunkt Generika ist STADA nach Ansicht des Vorstands damit für eine weitere erfolgreiche Entwicklung strategisch unverändert gut positioniert.

## Geschäftsmodellimmanente Herausforderungen und Risiken

Zum STADA-Geschäftsmodell gehören jedoch auch immanente Herausforderungen und Risiken, die sich aus der Struktur und den Mechanismen der Marktsegmente ergeben, in denen STADA tätig ist (vgl. „Lagebericht des Vorstands – Risikobericht“).

So wird STADA u. a. auch in Zukunft in Märkten mit hoher Preissensibilität und intensivem Wettbewerbsdruck zu agieren haben und insbesondere auch vor regulatorischen Herausforderungen stehen. Bspw. kommt es in Deutschland durch das neue AVWG, das voraussichtlich im 2. Quartal 2006 in Kraft treten wird, zu gravierend veränderten Rahmenbedingungen im dortigen Pharmamarkt; in Frankreich beeinträchtigen seit 01.02.2006 neue gesundheitspolitische Regulationen das lokale Konzerngeschäft.

STADA kann es nicht vermeiden, sich – neben den für Unternehmen bzw. Pharmaunternehmen allgemeinen Risiken – diesen spezifischen Herausforderungen und Risiken auszusetzen, da hiermit auch untrennbar die Chancen und strukturellen Wachstumspotenziale verbunden sind, auf die das STADA-Geschäftsmodell zielt.

1) STADA-Schätzungen auf der Basis von Daten von IMS Health (weltweiter Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für die Pharmaindustrie) für die weltweit größten Generika-Märkte. Die Marktangaben zu Generika schwanken wegen differenter Marktdefinitionen von Quelle zu Quelle teilweise erheblich.

### Operative Aufstellung eröffnet Wachstumspotenziale

Auf Grund der starken operativen Aufstellung von STADA sollte es jedoch nach Ansicht des Vorstands auch in Zukunft möglich sein, diesen Herausforderungen und Risiken insgesamt erfolgreich zu begegnen und die strukturellen Wachstumspotenziale der Märkte in eigenes Konzernwachstum umzusetzen.

So wird der Konzern auch künftig von der breiten vertrieblichen Präsenz mit Schwerpunkt Europa profitieren können. Das ausgebaute internationale Netz lokaler Vertriebsgesellschaften des Konzerns bietet STADA unverändert die Möglichkeit, die eigenen Vertriebsaktivitäten gezielt auf die strukturellen Wachstumspotenziale der einzelnen nationalen Märkte auszurichten sowie schnell und flexibel auf strukturelle bzw. regulatorische lokale Marktveränderungen zu reagieren.

Eine starke Produktentwicklung mit einer vollen Produktpipeline lässt auch in den nächsten Jahren eine kontinuierliche Ausweitung des Produktportfolios in den einzelnen nationalen Märkten insbesondere im Kernsegment Generika erwarten. Das von STADA seit Jahren im Rahmen einer Venture-Capital-Finanzierung betriebene Biogenerika-Projekt lässt als zusätzliches Wachstumspotenzial aus heutiger Sicht die Zulassung eines Erythropoetin-Produkts in 2007 als möglich erscheinen. Ein höherer Anteil von Eigenentwicklungen soll zudem mittelfristig Abhängigkeiten von einzelnen Vorlieferanten vermindern und so erlauben, die Herstellungskosten weiter zu optimieren.

Die globale Beschaffung von Wirk- und Hilfsstoffen wie auch ein signifikantes Niveau von Outsourcing sind integrale Bestandteile der operativen Ausrichtung von STADA. Dabei wird der Konzern zunehmend auch bei der Produktion auf Ressourcen in Ländern mit niedrigen Rohstoffpreisen und Löhnen zurückgreifen. Damit sollte STADA aus heutiger Sicht des Vorstands in der Lage sein, weiterhin insgesamt kompetitive Herstellungskosten für den Konzern sicherzustellen.

Auch zukünftig liegt aus Sicht des Vorstands ein wesentlicher Erfolgsfaktor von STADA im tiefen Verständnis der Märkte, ihrer Mechanismen und Regulationen sowie in den profunden Kenntnissen des Konzerns in den Bereichen Produktentwicklung, Beschaffung und Produktion insbesondere von Generika. Träger dieses Verständnisses und dieser Kenntnisse ist die Gesamtheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von STADA, auf deren Loyalität und Leistungsbereitschaft der Konzern unvermindert angewiesen ist und die er demzufolge auch künftig durch modernes Personalmanagement nachhaltig fördern wird.

### Wachstumsbeiträge durch aktive Akquisitionspolitik

Unverändert soll auch in Zukunft nach dem Willen des Vorstands eine aktive Akquisitionspolitik zum weiteren Wachstum des Konzerns beitragen. Angesichts einer unverändert hohen Eigenkapitalquote stehen STADA dazu weiterhin ausreichende Fremdmittel zur Verfügung. Wesentliche Ziele der Akquisitionstätigkeit werden dabei auch künftig die Erweiterung der internationalen Vertriebspräsenz sowie der Ausbau des Produktportfolios in den Kernsegmenten sein. Die Umsetzung dieser aktiven Akquisitionspolitik wird jedoch unverändert durch die beschränkte Anzahl geeigneter Akquisitionsziele limitiert.

#### Fortsetzung des robusten Konzernwachstums erwartet

Insgesamt verfügt das bewährte Geschäftsmodell von STADA nach Ansicht des Vorstands unverändert über hohes Wachstumspotenzial. Dies zeigt auch das laufende Geschäftsjahr 2006 mit einem Umsatzanstieg im Vorjahresvergleich von ca. 22% per 28.02.2006.

Vor diesem Hintergrund geht der Vorstand – ungeachtet fortgesetzter und nicht immer kalkulierbarer regulatorischer Eingriffe in einzelnen nationalen Märkten – davon aus, auch in Zukunft den langjährigen robusten Wachstumskurs im Konzern fortsetzen zu können. Dabei wird eine im Verhältnis zum Umsatz überproportionale Ertragssteigerung angestrebt.

Dieses antizipierte kontinuierliche Wachstum aus eigener Kraft bildet nach Ansicht des Vorstands eine gute fundamentale Basis für eine steigende Bewertung von STADA am Kapitalmarkt und damit für eine weitere Wertsteigerung des Unternehmens in den nächsten Jahren.

Bad Vilbel, 10. März 2006



H. Retzlaff



W. Jeblonski



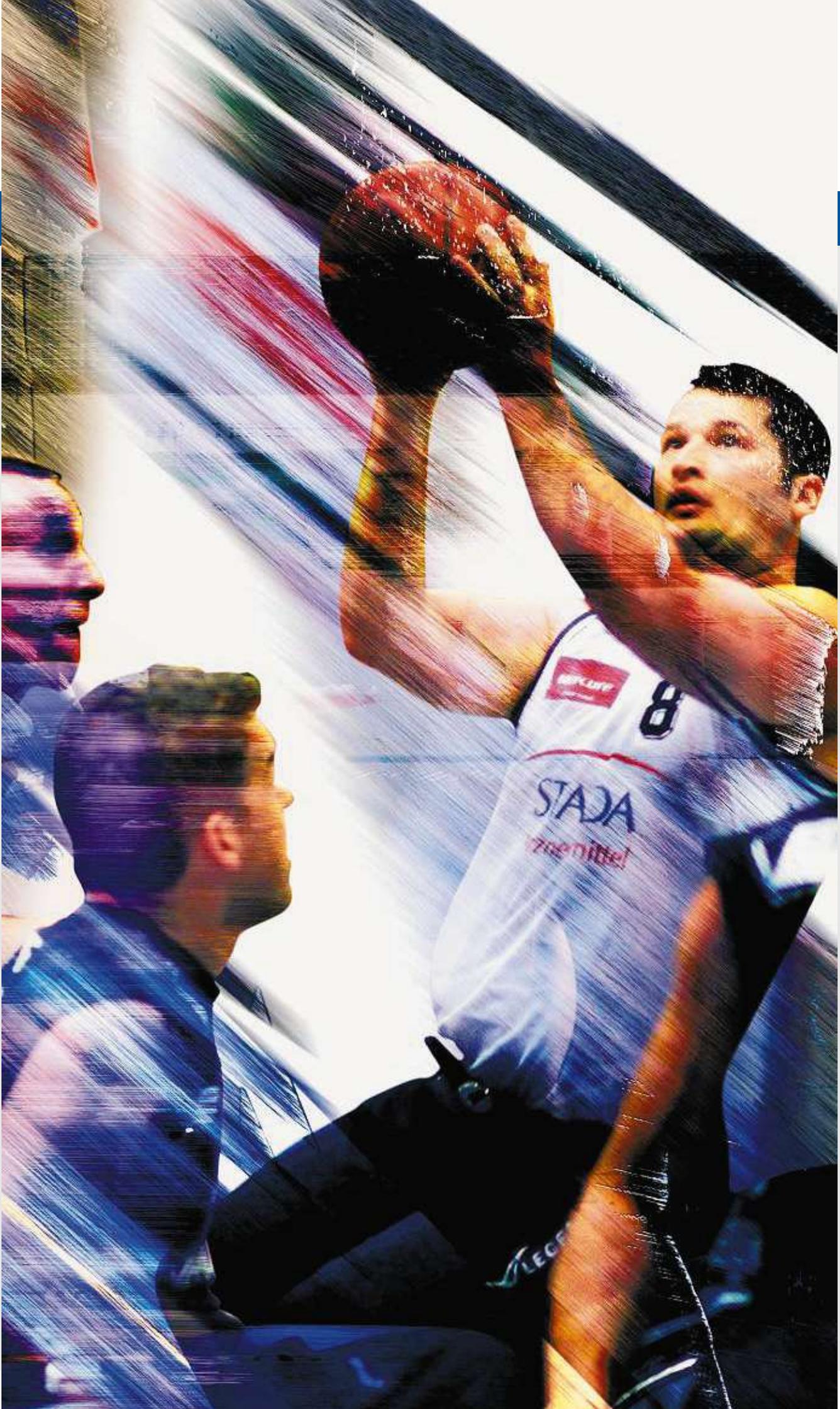
Dr. A. Oehmichen



C. Schumann



H. Stols



# STADA-KONZERNABSCHLUSS 2005: WEITERE ANGABEN

79 Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

80 Konzern-Bilanz

81 Kapitalflussrechnung

84 Eigenkapitalentwicklung

86 Anhang (Notes IFRS)

86 Allgemeines

92 Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung:  
wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungs-  
grundsätze sowie Erläuterungen

99 Konzern-Bilanz:  
wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungs-  
grundsätze sowie Erläuterungen

110 Kapitalflussrechnung:  
Erläuterungen

112 Segmentberichterstattung

116 Sonstige Angaben

## KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung für die Zeit vom 01.01. bis 31.12. in T €	2005	Vorjahr	Erläuterungen Anhang IFRS
01. Umsatzerlöse	1.022.059	813.519	2.1.
02. Herstellungskosten	509.521	415.029	2.2.
<b>03. Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>512.538</b>	<b>398.490</b>	2.3.
04. Sonstige betriebliche Erträge	18.338	20.330	2.4.
05. Vertriebskosten	271.400	232.107	2.5.
06. Allgemeine Verwaltungskosten	69.657	53.202	2.6.
07. Forschungs- und Entwicklungskosten	30.716	23.314	2.7.
08. Sonstige betriebliche Aufwendungen	31.983	22.358	2.8.
<b>09. Operatives Ergebnis</b>	<b>127.120</b>	<b>87.839</b>	2.9.
10. Einstellung LipoNova/Reniale®-Projekt	-20.311	0	2.10.
11. Erträge aus Beteiligungen	251	401	2.11.
12. Zinsergebnis	-9.544	-10.690	2.12.
13. Finanzergebnis	-9.293	-10.289	2.13.
<b>14. Ergebnis vor Steuern</b>	<b>97.516</b>	<b>77.550</b>	2.14.
15. Ertragsteuern	45.501	29.024	2.15.
<b>16. Konzerngewinn</b>	<b>52.015</b>	<b>48.526</b>	2.16.
<i>davon</i>			
• Konzerngewinn der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG	51.583	48.484	2.17.
• Konzerngewinn der anderen Gesellschafter	432	42	2.18.
17. Ergebnis je Aktie in € (nach IAS 33.10)	0,97	0,91 <sup>1)</sup>	2.19.
18. Ergebnis je Aktie in € (verwässert) (nach IAS 33.31)	0,91	0,88 <sup>1)</sup>	2.20.

In diesem Geschäftsbericht wird – sofern nicht anders angegeben – unter Konzerngewinn der Gewinn verstanden, der auf die Anteile der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG entfällt und der nach IFRS auch die Basis für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie und des verwässerten Ergebnisses je Aktie ist.

1) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

# KONZERN-BILANZ

Konzern-Bilanz zum 31. Dezember in T €			Erläuterungen Anhang IFRS
Aktiva	2005	Vorjahr	
<b>A. Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>783.806</b>	<b>551.850</b>	
1. Immaterielle Vermögenswerte	612.205	447.577	3.1.
2. Sachanlagen	94.540	60.663	3.2.
3. Finanzanlagen	32.702	16.063	3.3.
4. Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.065	4.934	3.4.
5. Langfristige sonstige Vermögenswerte	31.912	12.944	3.5.
6. Aktive latente Steuern	11.382	9.669	3.6.
<b>B. Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>565.967</b>	<b>468.584</b>	
1. Vorräte	224.042	206.012	3.7.
2. Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	230.254	159.090	3.8.
3. Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	38.902	24.918	3.9.
4. Kurzfristige Wertpapiere	13	2.789	3.10.
5. Zahlungsmittel	72.756	75.775	3.11.
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.349.773</b>	<b>1.020.434</b>	

Passiva			Erläuterungen Anhang IFRS
	2005	Vorjahr	
<b>A. Eigenkapital</b>	<b>684.811</b>	<b>638.995</b>	
1. Gezeichnetes Kapital	139.101	138.816	3.12.
2. Rücklagen und Konzerngewinn	543.438	500.082	3.13.
3. Anteile anderer Gesellschafter	2.272	97	3.14.
<b>B. Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>316.856</b>	<b>141.070</b>	
1. Langfristige Rückstellungen	17.362	13.377	3.15.
2. Langfristige Finanzverbindlichkeiten	258.723	103.109	3.16.
3. Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	827	879	3.17.
4. Langfristige andere Verbindlichkeiten	2.797	2.322	3.18.
5. Passive latente Steuern	37.147	21.383	3.19.
<b>C. Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>348.106</b>	<b>240.369</b>	
1. Kurzfristige Rückstellungen	3.985	3.183	3.20.
2. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	48.214	79.064	3.21.
3. Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	124.614	86.211	3.22.
4. Kurzfristige andere Verbindlichkeiten	171.293	71.911	3.23.
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.349.773</b>	<b>1.020.434</b>	

# KAPITALFLUSSRECHNUNG

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in T €	2005	Vorjahr	Erläuterungen Anhang IFRS
<b>1.1. Brutto-Cashflow</b>	<b>109.896</b>	<b>81.271</b>	<b>4.1.</b>
<i>davon</i>			
• 1.1.1. Konzerngewinn (einschließlich des Konzerngewinns anderer Gesellschafter)	52.015	48.526	
• 1.1.2. auf Grund von Abschreibungen (+) bzw. Zuschreibungen (-) beim Anlagevermögen	53.730	34.488	
• 1.1.3. auf Grund der Zunahme (+) bzw. Abnahme (-) langfristiger Rückstellungen	3.984	905	
• 1.1.4. auf Grund der Aufzinsung der Optionsanleihe	0	1.781	
• 1.1.5. auf Grund von Gewinnen (-) bzw. Verlusten (+) aus dem Abgang des Anlagevermögens	167	-4.429	
<b>1.2. Cashflow auf Grund von Veränderungen bei Aktiva<sup>1)</sup></b>	<b>-73.056</b>	<b>-75.312</b>	
<i>davon</i>			
• 1.2.1. auf Grund von Veränderungen bei Vorräten	-5.924	-39.339	
• 1.2.2. auf Grund von Veränderungen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-38.452	-28.599	
• 1.2.3. auf Grund von Veränderungen bei sonstigen Vermögenswerten/Rechnungsabgrenzungsposten	-30.947	-5.345	
• 1.2.4. auf Grund von Veränderungen bei kurzfristigen Wertpapieren	2.776	-2.037	
• 1.2.5. auf Grund von Veränderungen bei aktiven latenten Steuern	-509	8	
<b>1.3. Cashflow auf Grund von Veränderungen bei Passiva<sup>2)</sup></b>	<b>126.462</b>	<b>32.082</b>	
<i>davon</i>			
• 1.3.1. auf Grund von Veränderungen bei kurzfristigen Rückstellungen	803	-5.218	
• 1.3.2. auf Grund von Veränderungen bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.833	9.221	
• 1.3.3. auf Grund von Veränderungen bei anderen Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzungsposten	86.441	23.198	
• 1.3.4. auf Grund von Veränderungen bei den passiven latenten Steuern	1.385	4.881	
<b>1. Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>163.302</b>	<b>38.041</b>	<b>4.2.</b>

1) Ohne Aktiva von akquirierten Unternehmen.

2) Ohne Passiva von akquirierten Unternehmen.

Cashflow aus der Investitionstätigkeit in T €	2005	Vorjahr	Erläuterungen Anhang IFRS
<b>2.1. Auszahlungen für Investitionen</b>	<b>-274.188</b>	<b>-95.128</b>	
<i>davon</i>			
• 2.1.1. für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen (nach Abzug eventuell erworbener Zahlungsmittel)	-101.909	-13.033	
• 2.1.2. für wesentliche Investitionen in immaterielle Vermögenswerte für den kurzfristigen Ausbau des Produktportfolios (in der Regel im Berichtsjahr)	-90.234	-26.775	
• 2.1.3. für Investitionen in sonstige immaterielle Vermögenswerte	-43.890	-40.807	
• 2.1.4. für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-14.848	-7.025	
• 2.1.5. für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-23.307	-7.488	
<b>2.2. Einzahlungen aus Verkäufen</b>	<b>10.203</b>	<b>11.075</b>	
<i>davon</i>			
• 2.2.1. aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen	0	0	
• 2.2.2. aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte	6.092	2.121	
• 2.2.3. aus dem Verkauf von Gegenständen aus dem Sachanlagevermögen	4.105	246	
• 2.2.4. aus dem Verkauf von Finanzanlagevermögen	6	8.708	
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-263.985</b>	<b>-84.053</b>	<b>4.3.</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in T €</b>	<b>2005</b>	<b>Vorjahr</b>	<b>Erläuterungen Anhang IFRS</b>
<b>3.1. Auszahlungen im Rahmen der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-95.923</b>	<b>-19.028</b>	
<i>davon</i>			
• 3.1.1. an Unternehmenseigner (Dividendenausschüttung)	-20.775	-18.822	
• 3.1.2. zur Tilgung von Anleihen und Finanzkrediten	-75.148	0	
• 3.1.3. aus der Verrechnung von Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung 2003	0	-206	
<b>3.2. Einzahlungen im Rahmen der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>201.712</b>	<b>1.802</b>	
<i>davon</i>			
• 3.2.1. aus Eigenkapitalzuführungen/Grundkapital der STADA AG	285	0	
• 3.2.2. aus Eigenkapitalzuführungen/Kapitalrücklage der STADA AG	1.516	5	
• 3.2.3. aus der Begebung von Anleihen und Finanzkrediten	199.911	1.797	
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in T €</b>	<b>105.789</b>	<b>-17.226</b>	<b>4.4.</b>

Cashflow der aktuellen Geschäftsperiode in T €		2005	Vorjahr	Erläuterungen Anhang IFRS
1.	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	163.302	38.041	
2.	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-263.985	-84.053	
3.	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	105.789	-17.226	
4.	Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensumme)	5.106	-63.238	
5.	Sonstige Veränderungen im Eigenkapital/Währungsumrechnung	5.967	-4.754	
6.	Einfluss von Bilanzveränderungen durch erstkonsolidierte Gesellschaften	-14.092	4.018	
7.	Cashflow der aktuellen Geschäftsperiode	-3.019	-63.974	4.5.

Entwicklung der Finanzmittelfonds in T €		2005	Vorjahr
0.	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	75.775	139.749
7.	Cashflow der aktuellen Geschäftsperiode	-3.019	-63.974
8.	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	72.756	75.775

# EIGENKAPITALENTWICKLUNG

## Eigenkapitalentwicklung in T €

	Anzahl der Stammaktien	Gezeichnetes Kapital
<b>2005</b>		
Saldo zum 31.12.2005	53.500.300	139.101
Dividendenzahlung der STADA Arzneimittel AG		
Kapitalerhöhung aus Optionsschein 2000/2015 der STADA Arzneimittel AG	109.480	285
Rücklagenveränderung (eigene Anteile)		
Thesaurierung der STADA Arzneimittel AG		
Auflösung der Rücklage „Cashflow-Hedge“		
Unterschiede aus Währungsumrechnung		
Effekte aus Konsolidierungsvorgängen		
Konzerngewinn 2005 <sup>1)</sup>		
Umgliederung der Minderheitenanteile am Konzerngewinn 2005		
Saldo zum 01.01.2005	53.390.820	138.816
<b>2004</b>		
Saldo zum 31.12.2004	53.390.820	138.816
Dividendenzahlung der STADA Arzneimittel AG		
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln der STADA Arzneimittel AG	26.695.410	69.408
Kapitalerhöhung aus Optionsscheinen 2000/2015 der STADA Arzneimittel AG	120	0
Rücklagenveränderung (eigene Anteile)		
Thesaurierung der ALIUD Pharma GmbH & Co. KG		
Verrechnung von Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung 2003 gemäß IAS/SIC 17		
Dividendenzahlung NPA New Pharmajani S.p.A. an die früheren Minderheitengesellschafter		
Umgliederung der Fremdanteile am Gewinnvortrag der NPA New Pharmajani S.p.A.		
Umgliederung der Fremdanteile am Kapital der NPA New Pharmajani S.p.A.		
Umgliederung aus Konsolidierungsvorgängen		
Bewertung der Cashflow-Hedges (Eigenkapitaleffekt)		
Unterschiede aus Währungsumrechnung		
Konzerngewinn 2004 <sup>1)</sup>		
Umgliederung der Minderheitenanteile am Konzerngewinn 2004		
Saldo zum 01.01.2004	26.695.290	69.408

1) Konzerngewinn inklusive Konzerngewinn anderer Gesellschafter.

Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Konzern- bilanzgewinn	Unterschiede aus Währungs- umrechnung	Rücklage für Cashflow-Hedges	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamtes Eigenkapital
391.603	50.044	101.935	-144	0	2.272	684.811
		-20.775				-20.775
1.516						1.801
		383				383
	8.000	-8.000				0
				1.676		1.676
		9.228	-255			8.973
					1.743	1.743
		52.015				52.015
		-432			432	0
390.087	42.044	69.516	111	-1.676	97	638.995
390.087	42.044	69.516	111	-1.676	97	638.995
		-18.675				-18.675
-43.931	-25.477					0
5						5
		-1.547				-1.547
	26.000	-26.000				0
-206						-206
		-147				-147
		193			-193	0
					-900	-900
	905	-905				0
				-1.676		-1.676
		-1.062	218		-39	-883
		48.526				48.526
		-42			42	0
434.219	40.616	69.175	-107	0	1.187	614.498

# ANHANG (NOTES IFRS)

## 1. Allgemeines

### 1.1. Allgemeine Grundsätze

Die STADA Arzneimittel Aktiengesellschaft<sup>1)</sup>, Bad Vilbel, ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts, die weltweit im Gesundheits- und Pharmamarkt, insbesondere in den Kernsegmenten Generika, Markenprodukte und Spezialpharmazeutika, tätig ist.

Der Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG wurde in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – den International Financial Reporting Standards (IFRS) – aufgestellt. Dabei wurden die zum 01.01.2005 anzuwendenden IFRS sowie die entsprechenden Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee beachtet.

Der Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Der Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG steht im Einklang mit der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 (IAS-Verordnung) des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19.07.2002 sowie weiteren Verordnungen zur Übernahme bestimmter internationaler Rechnungslegungsstandards der EU-Kommission auf der Grundlage der vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten und veröffentlichten International Accounting Standards (IAS) bzw. International Financial Reporting Standards (IFRS).

Um die Gleichwertigkeit mit einem nach handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zu erzielen, werden alle über die Regelungen des IASB hinausgehenden gesetzlichen Angaben- und Erläuterungspflichten, insbesondere die Erstellung eines Lageberichts, erfüllt.

Bei der ALIUD PHARMA GmbH & Co. KG wurde von der Befreiungsvorschrift § 264 b HGB und bei den Gesellschaften ALIUD PHARMA Verwaltungs-GmbH, BEPHA Beteiligungsgesellschaft für Pharmawerte mbH, cell pharm Gesellschaft für pharmazeutische und diagnostische Präparate mbH, LIFE TRANS Pharma Vertriebs GmbH, STADA GmbH, STADA Medical GmbH, STADA Research and Development GmbH, STADApHarm GmbH, STADA Pharma International GmbH, Taxon GmbH und UZARA-WERK GmbH von der Befreiungsvorschrift § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht.

1) Die Hauptversammlung hat am 14.06.2005 den in der Satzung geregelten Gegenstand des Unternehmens an die im Laufe der Jahre erweiterte und geänderte Geschäftstätigkeit der Gesellschaft angepasst. Einzelheiten hierzu sind auf der Website von STADA unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) zu finden.

## 1.2. Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG werden die Abschlüsse aller wesentlichen Unternehmen einbezogen, die von der STADA Arzneimittel AG unmittelbar oder mittelbar über ihre Tochterunternehmen beherrscht werden. Beherrschung im Sinne von IAS 27, Konzernabschlüsse und Bilanzierung von Anteilen an Tochterunternehmen, liegt vor, wenn die STADA Arzneimittel AG oder ihre Tochterunternehmen in der Lage sind, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens zu bestimmen, um daraus einen wirtschaftlichen Nutzen zu ziehen. Diese Unternehmen werden ab dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, ab dem die STADA Arzneimittel AG oder ihre Tochterunternehmen die Möglichkeit der Beherrschung erhalten.

Die Einbeziehung endet mit dem Zeitpunkt der Aufgabe dieser Beherrschungsmöglichkeit.

In den Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG zum 31. Dezember 2005 wurden folgende Tochtergesellschaften einbezogen (sofern nicht anders angegeben, beträgt der Anteilsbesitz dabei 100%):

- AAXL Pharma S.A., Brüssel, Belgien
- ALIUD PHARMA CZ s.r.o., Prag, Tschechien
- ALIUD PHARMA GmbH & Co. KG, Laichingen
- ALIUD PHARMA Verwaltungs-GmbH, Laichingen
- ALIUD PHARMA GmbH & Co. KEG, Wien, Österreich
- ALIUD PHARMA Verwaltungs-Ges.m.b.H., Wien, Österreich
- BEPHA Beteiligungsgesellschaft für Pharmawerte mbH, Bad Vilbel
- Boniscontro & Gazzone S.r.l., Mailand, Italien
- cell pharm Gesellschaft für pharmazeutische und diagnostische Präparate mbH, Hannover
- Centrafarm B.V., Etten-Leur, Niederlande
- Centrafarm Pharmaceuticals B.V., Etten-Leur, Niederlande
- Clonmel Healthcare Ltd., Clonmel, Irland
- Crinos S.p.A., Mailand, Italien
- Croma Medic Inc., Manila, Philippinen (60% Anteilsbesitz)
- Crosspharma Ltd., Belfast, Großbritannien
- EG Labo Laboratoires EuroGenerics S.A.S., Paris, Frankreich
- EG S.p.A., Mailand, Italien
- Genus Pharmaceuticals Ltd., Newbury, Großbritannien
- Genus Pharmaceuticals Holdings Ltd., Newbury, Großbritannien
- Health Vision Enterprise Ltd., Hongkong, China (51% Anteilsbesitz)<sup>1)</sup>
- Helvepharm AG, Frauenfeld, Schweiz (50% Anteilsbesitz)
- Healthypharm B.V., Etten-Leur, Niederlande
- Laboratorio STADA SL, Barcelona, Spanien
- LIFE TRANS Pharma Vertriebs GmbH, Bad Vilbel

1) Auf Grund der gewünschten und vertraglich vereinbarten gleichberechtigten Einbindung des Managements in die operative Führung der Health Vision wird die Health Vision von STADA nur zu 50% konsolidiert.

- NPA New Pharmajani S.p.A., Mailand, Italien<sup>1)</sup>
- N.V. Eurogenerics S.A., Brüssel, Belgien
- PharmaCoDane Aps, Kopenhagen, Dänemark
- SFS International Ltd., Clonmel, Irland
- STADA GmbH, Bad Vilbel
- STADA Arzneimittel Ges.m.b.H., Wien, Österreich
- STADA Asiatic Ltd., Bangkok, Thailand (60% Anteilsbesitz)
- STADA Financial Investments Ltd., Clonmel, Irland
- STADA Import/Export Ltd., Tortola, British Virgin Islands (50% Anteilsbesitz)
- STADA Medical GmbH, Bad Vilbel
- STADA Research und Development GmbH, Bad Vilbel
- STADapharm GmbH, Bad Vilbel
- STADA Pharmaceuticals (Asia) Ltd., Hongkong, China
- STADA Inc., Cranbury, USA
- STADA Pharmaceuticals Inc., Cranbury, USA
- STADA Pharma International GmbH, Bad Vilbel
- STADA Service Holding B.V., Etten-Leur, Niederlande
- STADA Vietnam J.V. Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt, Vietnam (50% Anteilsbesitz)
- Taxon GmbH, Hannover
- UZARA-WERK GmbH, Bad Vilbel

erstmalig:

- Centrafarm Nederland B.V., Etten-Leur, Niederlande
- Centrafarm Services B.V., Etten-Leur, Niederlande
- Ciclum Farma Unipessoal LDA, Amadora, Portugal
- Nizhpharm OJSC, Nischni Nowgorod, Russland (97,5% Anteilsbesitz)
- Nizhpharm-Ukraine, Kiew, Ukraine<sup>2)</sup>
- Nizhpharm-Kasachstan, Alma-Ata, Kasachstan<sup>3)</sup>
- Quatropharma Holding B.V., Etten-Leur, Niederlande
- UAB STADA-Nizhpharm-Baltija, Wilna, Litauen
- ZAO Trand, Nischni Nowgorod, Russland

Auf Grund der Geringfügigkeit wurde die Bioline Naturmedizin Ges.m.b.H., Wien, Österreich, im Geschäftsjahr 2005 entkonsolidiert.

Im Januar 2005 hat die STADA Arzneimittel AG ca. 97,5% der Anteile an dem russischen Pharmaunternehmen Nizhpharm OJSC, Nischni Nowgorod, übernommen. Dazu wurden ca. 74,1% der Anteile direkt und ca. 22,9% der Anteile indirekt durch die vollständige Übernahme einer Zwischenholding erworben. Weitere ca. 0,5% der Nizhpharm-Aktien wurden von der Gesellschaft Nizhpharm selbst gehalten. Der endgültige Kaufpreis einschließlich aktivierter

1) Die Gesellschaft wurde mit Wirkung zum 01.01.2006 auf die EG S.p.A., Mailand, Italien, verschmolzen.

2) Nizhpharm-Ukraine ist eine rechtlich selbstständige Betriebsstätte der Nizhpharm OJSC.

3) Nizhpharm-Kasachstan ist eine rechtlich selbstständige Betriebsstätte der Nizhpharm OJSC.

Nebenkosten betrug nach einer vertraglich vereinbarten Kaufpreisanpassung im August 2005 82,2 Mio. €. Im Rahmen der Eröffnungsbilanz wurden vor Kaufpreisaufteilung rd. 29,7 Mio. € Sachanlagevermögen sowie 30,5 Mio. € Umlaufvermögen ausgewiesen. Im Rahmen der Kaufpreisaufteilung wurden selbst erstellte Markenzeichen von rd. 19,3 Mio. € aktiviert. Der nach Kaufpreisaufteilung verbleibende Geschäfts- und Firmenwert beträgt ca. 17,0 Mio. €.

Am 11.04.2005 hat die STADA Arzneimittel AG einen Vertrag über den Erwerb von 100% der Anteile an dem portugiesischen Generika-Anbieter Ciclum Farma, Unipessoal LDA, Amadora, Portugal, abgeschlossen. Der Kaufpreis belief sich dabei auf 30,2 Mio. €. Die größten Aktiva vor Kaufpreisaufteilungen waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (1,3 Mio. €) sowie Vorräte (0,7 Mio. €). Im Rahmen der Kaufpreisaufteilungen wurden stille Reserven in Höhe von 14,2 Mio. € (immaterielle Vermögenswerte) aufgedeckt. Der nach Kaufpreisaufteilung verbleibende Geschäfts- und Firmenwert beträgt 17,8 Mio. €.

Am 12.12.2005 haben verschiedene STADA-Tochtergesellschaften mit der SANKYO PHARMA Gruppe Verträge zum Erwerb eines Pakets von elf europäischen Markenprodukten abgeschlossen. Diese Produkte haben in 2004, dem letzten vollen Geschäftsjahr vor Akquisition, europaweit einen Umsatz von ca. 38 Mio. € erzielt. Zu den bekanntesten Marken zählen Mobilat® und Hirudoid®. Der Kaufpreis inklusive einer rechtlich eigenständigen Vertriebsseinheit in Finnland beläuft sich auf insgesamt 82,0 Mio. €. Die vertraglichen Vereinbarungen sehen eine zeitlich gestaffelte Übernahme der verschiedenen Zulassungen und Warenzeichen bis April 2007 vor. STADA übernimmt im Verlauf des 1. Halbjahres 2006 sukzessive die vertriebliche Verantwortung für die jeweiligen Produkte in den einzelnen nationalen Märkten, sobald dort die arzneimittelrechtlichen Zulassungen übertragen worden sind. Die Konsolidierung der jeweiligen Produktumsätze im Konzern erfolgt dementsprechend zeitlich gestaffelt. Es ist jedoch vertraglich sichergestellt, dass STADA den wirtschaftlichen Nutzen aus dem gesamten Produktpaket bereits ab Vertragsabschluss ziehen kann.

Die Veränderungen im Konsolidierungskreis wirkten sich im Berichtsjahr 2005 insgesamt wie folgt auf die Konzernbilanz aus:

in T €	Erstkonsolidierungen
Immaterielle Vermögenswerte	35.209 <sup>1)</sup>
Sachanlagevermögen	29.923
Finanzanlagen	207
Kurzfristige Aktiva	57.521 <sup>2)</sup>
Lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten/Rückstellungen	25.791 <sup>2)</sup>

Die in China erworbene Beijing Center-Lab Pharmaceutical Company Ltd. (BCP) wird aus Gründen der Wesentlichkeit nicht im STADA-Konzern konsolidiert.

1) Ohne die entsprechenden Salden der Geschäfts- und Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung.

2) Unter Berücksichtigung der Effekte aus der Schuldenkonsolidierung sowie der Zwischengewinneliminierung im Umlaufvermögen.

Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend IAS 31 „Rechnungslegung über Anteile an Joint Ventures“ quotal konsolidiert. Hierunter fallen die Helvepharm AG, Schweiz, die Health Vision Ltd., Hongkong, die STADA Import/Export Ltd., British Virgin Islands, und die STADA Vietnam J.V. Ltd., Vietnam.

Soweit Anteile an Tochterunternehmen, an Gemeinschaftsunternehmen oder an assoziierten Unternehmen aus Konzernsicht von untergeordneter Bedeutung sind, werden sie nach der Anschaffungskostenmethode bilanziert. Sie machen insgesamt weniger als 1% des Konzernumsatzes aus.

### 1.3. Konsolidierungsmethoden

Der Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG wurde in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – den International Financial Reporting Standards (IFRS) – aufgestellt und steht im Einklang mit den hier dargestellten wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätzen der Gesellschaft.

Die Einbeziehung der Tochterunternehmen erfolgt auf Basis ihrer an konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmaßnahmen angepassten Jahresabschlüsse (so genannte Handelsbilanzen II).

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 nach der Erwerbsmethode. Hierbei werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf sie entfallenden Eigenkapitalanteil zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Es wurden dabei für die im Berichtsjahr erstmals einbezogenen Tochterunternehmen die Wertansätze zum Erwerbszeitpunkt übernommen. Hierfür lagen entsprechende Zwischenabschlüsse vor. Danach entstandene Unterschiedsbeträge werden den Vermögenswerten und Schulden insoweit zugerechnet, als die beizulegenden Werte von den tatsächlichen in den Abschluss übernommenen Ansätzen abweichen. Ein verbleibender Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- und Firmenwert im Anlagevermögen ausgewiesen. Bis zum 31.12.2003 wurden diese Geschäfts- und Firmenwerte entsprechend IAS 22 über eine konzerneinheitlich festgelegte Nutzungsdauer planmäßig linear abgeschrieben. Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2004 wurden Geschäfts- und Firmenwerte nicht mehr planmäßig linear über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen, der zu einem Abschreibungsbedarf führen kann (impairment-only approach). Zur Vorgehensweise dieser Werthaltigkeitsprüfung wird auf die Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten unter Punkt 3.1. verwiesen.

Forderungen und Schulden zwischen den einbezogenen Gesellschaften werden aufgerechnet, konzerninterne Wertberichtigungen und Rückstellungen aufgelöst. Zwischenergebnisse sowie Erträge und Aufwendungen unter den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden Steuerabgrenzungen vorgenommen, sofern diese Korrekturen dem so genannten „concept of temporary differences“ des IAS 12 entsprechen.

### 1.4. Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG wird – soweit nicht abweichend angegeben – in T € dargestellt. In den Einzelabschlüssen der Gesellschaften werden Fremdwährungstransaktionen zu den zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles geltenden Wechselkursen umgerechnet. Für monetäre Vermögenswerte und Schulden, deren

Wert in einer Fremdwährung angegeben wird, erfolgt die Währungsumrechnung zum Stichtagskurs. Kursgewinne und -verluste werden erfolgswirksam im Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ beziehungsweise „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

Landeswährung zu €	Mittelkurs 31.12. in €		Durchschnittskurs für die Kalenderjahre in €	
	2005	2004	2005	2004
Britisches Pfund	1,45560	1,41563	1,46297	1,47135
Dänische Krone	0,13404	0,13444	0,13419	0,13444
Hongkong-Dollar	0,10896	0,09400	0,10405	0,10302
Kasachstan-Tenge	0,00631	–	0,00602	–
Litauischer Litas	0,28962	–	0,28965	–
Philippinischer Peso	0,01591	0,01315	0,01469	0,01432
Russischer Rubel	0,02944	–	0,02857	–
Schweizer Franken	0,64288	0,64704	0,64592	0,64794
Thailändischer Baht	0,02057	0,01899	0,02002	0,01995
Tschechische Krone	0,03450	0,03291	0,03362	0,03136
Ukrainische Griwna	0,16706	–	0,15776	–
US-Dollar	0,84502	0,73889	0,80891	0,80311
Vietnamesischer Dong	0,00005	0,00005	0,00005	0,00005

Zur Absicherung von Währungsrisiken schließt der Konzern Termin- und Optionsgeschäfte ab. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns bezüglich dieser derivativen Finanzinstrumente sind unter Punkt 6.2. dargestellt.

Die Umrechnung der in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften erfolgt gemäß IAS 21, Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse, nach dem Konzept der funktionalen Währung. Ausländische Tochterunternehmen werden im STADA-Konzern als wirtschaftlich selbständige Teileinheiten betrachtet. Die Umrechnung der Bilanzposten erfolgt grundsätzlich zu Stichtagskursen. Hiervon ausgenommen sind das Eigenkapital sowie ggf. die Beteiligungsbuchwerte aus den Einzelabschlüssen der einbezogenen Tochterunternehmen, die zu historischen Kursen umgerechnet werden. Aufwands- und Ertragsposten werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Hiervon ausgenommen sind Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte, die gemäß IAS 21.31 zu historischen Kursen umgerechnet werden. Aus der Verwendung unterschiedlicher Wechselkurse für Posten der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung resultierende Umrechnungsdifferenzen werden ergebnisneutral im Eigenkapital verrechnet.

#### 1.5. Verwendung von Schätzwerten

Im Konzernabschluss müssen in einem eng begrenzten Umfang Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten haben. Die tatsächlichen Werte können von den Schätzungen abweichen.

## 2. Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung: wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Erläuterungen

### Gliederung der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

Die Gliederung der konsolidierten Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung folgt dem international gebräuchlichen Umsatzkostenverfahren. Soweit notwendig, erweitert STADA das in dem IAS 1.82 dargestellte Gliederungsschema um zusätzliche Posten, um den Einblick in die Ertragslage zu verbessern.

#### 2.1. Umsatzerlöse

in T €	2005	2004
Umsatzerlöse	1.022.059	813.519

Die in diesem Bericht ausgewiesenen Umsatzerlöse folgen sämtlich dem Prinzip der Umsatzrealisierung: Erlöse aus dem Verkauf von Erzeugnissen, Waren und Dienstleistungen werden realisiert, wenn die geschuldete Lieferung oder Leistung erbracht worden und der Gefahren- und Eigentumsübergang erfolgt ist. Des Weiteren müssen die eigenen Kosten und der Betrag der erwarteten Gegenleistung verlässlich geschätzt werden können. Aufwendungen zur Bildung von Abgrenzungen für künftige Erlösschmälerungen werden in der Periode berücksichtigt, in der die Umsatzrealisierung erfolgt ist.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach primären Segmenten sowie nach sekundären Segmenten (Regionen) ist in der Segmentberichterstattung unter Punkt 5. dargestellt. Die Umsatzerlöse des primären Segments Konzernholding/Sonstiges enthalten auch Erlöse aus der Veräußerung von Zulassungen und Produktdossiers.

#### 2.2. Herstellungskosten

in T €	2005	2004
Herstellungskosten	509.521	415.029

Die Herstellungskosten umfassen die Kosten der umgesetzten Produkte sowie die Einstandskosten der verkauften oder kostenlos abgegebenen Handelswaren. Des Weiteren beinhalten die Herstellungskosten entsprechend IAS 2 neben diesen Handelswaren direkt zurechenbaren Kosten wie beispielsweise Material- und Personalaufwand auch Gemeinkosten, Abschreibungen auf Produktionsanlagen sowie Abwertungen von vorhandenen Überbeständen bzw. nicht mehr gängigen Vorräten.

#### 2.3. Bruttoergebnis vom Umsatz

in T €	2005	2004
Bruttoergebnis vom Umsatz	512.538	398.490

## 2.4. Sonstige betriebliche Erträge

in T €	2005	2004
Erträge aus Herabsetzungen von Wertberichtigungen und ähnliche Erträge	57	46
Erträge aus Abgängen des Anlagevermögens	387	4.471
Erträge aus der Marktbewertung und Veräußerung von kurz- und langfristigen Wertpapieren	247	126
Kurserträge	1.367	454
Erträge aus Rückdeckungsversicherungen	1.073	908
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	794	6.862
Kompensation für entgangene Produktmargen	1.550	0
Erträge aus Umsatzsteuerkorrekturen Vorjahre	3.068	0
Übrige sonstige betriebliche Erträge	9.795	7.463
<b>Summe</b>	<b>18.338</b>	<b>20.330</b>

Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten u. a. Erträge aus Versicherungsentschädigungen, Schadensersatzansprüchen sowie andere nicht den Funktionskosten unmittelbar zurechenbare Erträge. Die Kompensation für entgangene Produktmargen stammt im Wesentlichen aus der Abwicklung der Akquisition des SANKYO-Markenprodukt-Pakets.

## 2.5. Vertriebskosten

in T €	2005	2004
Vertriebskosten	271.400	232.107

Die ausgewiesenen Vertriebskosten beinhalten neben den Kosten der Vertriebsabteilungen und des Außendienstes die Kosten für Werbung und für Marketingmaßnahmen inkl. Ärztemustern. Nicht enthalten sind Rabatte, die in Form kostenloser Verkaufspackungen gewährt werden (so genannte Naturalrabatte); diese werden gemäß IFRS-Systematik als Teil der Herstellungskosten ausgewiesen.

## 2.6. Allgemeine Verwaltungskosten

in T €	2005	2004
Allgemeine Verwaltungskosten	69.657	53.202

In den allgemeinen Verwaltungskosten werden die Personal- und Sachkosten der Leistungs- und Verwaltungsstellen ausgewiesen, soweit diese nicht als interne Dienstleistungen auf andere Funktionsbereiche verrechnet worden sind.

## 2.7. Forschungs- und Entwicklungskosten

in T €	2005	2004
Forschungs- und Entwicklungskosten	30.716	23.314

Forschungskosten sind die Kosten für eigenständige und planmäßige Suche mit der Absicht, zu neuen wissenschaftlichen oder technischen Erkenntnissen zu gelangen. STADA konzentriert das Produktportfolio des Konzerns unverändert auf Produkte, die ohne eigene Forschung zugänglich sind. Im Berichtsjahr 2005 sind somit unverändert zum

Vorjahr keine Forschungskosten innerhalb des STADA-Konzerns angefallen. Entwicklungskosten umfassen grundsätzlich Aufwendungen, die dazu dienen, theoretische Erkenntnisse technisch und kommerziell umzusetzen.

In der Regel besteht damit das Ziel eines Entwicklungsprozesses innerhalb des STADA-Konzerns in der Erlangung einer nationalen bzw. einer multinationalen arzneimittelrechtlichen Zulassung. In diesem Zusammenhang führen Entwicklungskosten neuer selbst geschaffener arzneimittelrechtlicher Zulassungen dann zu Aktivierungen, wenn die folgenden Voraussetzungen kumulativ nachgewiesen sind:

- Es besteht die technische Möglichkeit der Fertigstellung des Vermögenswertes (= der arzneimittelrechtlichen Zulassung), so dass dieser für eine Nutzung oder für den Verkauf zur Verfügung steht.
- Es muss die klare Absicht bestehen, den Vermögenswert zu nutzen oder zu veräußern.
- Es muss die Möglichkeit und die Ressourcen geben, den Vermögenswert fertig zu stellen, zukünftig zu nutzen oder zu veräußern.
- Der Vermögenswert muss dem Konzern einen zukünftigen ökonomischen Vorteil bringen.
- Die Entwicklungskosten des Vermögenswertes müssen sich zuverlässig ermitteln lassen.

Die ausgewiesenen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betreffen u. a. nicht aktivierungsfähige Entwicklungsaufwendungen der STADA Research and Development GmbH (14.797 T €, Vorjahr: 11.052 T €) sowie der STADA Arzneimittel AG (1.062 T €, Vorjahr: 1.592 T €).

## 2.8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

in T €	2005	Vorjahr
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0	85
Wertberichtigungen auf Forderungen und ähnliche Aufwendungen	4.829	1.037
Verluste aus Abgängen des Anlagevermögens	554	42
Kursaufwendungen	840	893
Außerordentliche Abschreibungen Anlagevermögen	13.478	8.658
Entschädigungszahlung Mirtazapin	0	3.800
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	12.282	7.843
<b>Summe</b>	<b>31.983</b>	<b>22.358</b>

Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten außerordentliche Personalaufwendungen in Höhe von 5.832 T € (Vorjahr: 3.225 T €).

## 2.9. Operatives Ergebnis

in T €	2005	2004
Operatives Ergebnis	127.120	87.839

## 2.10. Einstellung LipoNova/Reniale®-Projekt

in T €	2005	Vorjahr
Einstellung LipoNova/Reniale®-Projekt	-20.311	0

STADA hat sich am 12.10.2005 entschlossen, das LipoNova/Reniale®-Projekt einzustellen. Die dadurch rückwirkend weit überwiegend im 3. Quartal 2005 und zu einem kleinen Teil im 4. Quartal 2005 entstandenen Aufwendungen betreffen außerplanmäßige Abschreibungen auf den Beteiligungsbuchwert an der LipoNova GmbH (6.860 T €), Personalaufwendungen (1.640 T €) sowie Wertberichtigungen auf Forderungen und andere Aktiva und Sonstiges (11.811 T €). Nach Steuern errechnet sich eine Gesamtbelastung des Konzerngewinns von 16.998 T €.

#### 2.11. Erträge aus Beteiligungen

in T €	2005	2004
Erträge aus Beteiligungen	251	401

Die Erträge aus Beteiligungen betreffen die Gewinnausschüttungen nicht konsolidierter Beteiligungen.

#### 2.12. Zinsergebnis

in T €	2005	2004
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.603	2.004
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	12.147	12.694
Zinsergebnis	-9.544	-10.690

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen beinhalten bis zu deren Rückzahlung im Juni 2005 die Zinsen für die konvertible Anleihe in Höhe von 2.750 T € (Vorjahr: 7.406 T €). Im Vorjahr sind bei Zinsen und ähnlichen Aufwendungen außerdem die im Zusammenhang mit dieser konvertiblen Anlage angefallenen nicht zahlungswirksamen Aufzinsungen in Höhe von 1.781 T € enthalten.

#### 2.13. Finanzergebnis

in T €	2005	2004
Erträge aus Beteiligungen	251	401
Zinsergebnis	-9.544	-10.690
Finanzergebnis	-9.293	-10.289

Im Geschäftsjahr 2005 refinanzierte sich der Konzern – ohne Berücksichtigung der zum 26.06.2005 ausgelaufenen Anleihe – zu Zinssätzen zwischen 2,8% und 4,7%.

#### 2.14. Ergebnis vor Steuern

in T €	2005	2004
Ergebnis vor Steuern	97.516	77.550

Im Ergebnis vor Steuern sind 54.130 T € Abschreibungen (Vorjahr: 34.488 T €) und 160.392 T € Personalaufwendungen (Vorjahr: 136.026 T €) enthalten.

## 2.15. Ertragsteuern

in T €	2005	2004
Steuern des laufenden Geschäftsjahres	43.222	30.082
Periodenfremde Steuern (saldiert)	2.279	-1.058
<b>Ertragsteuern</b>	<b>45.501</b>	<b>29.024</b>
<b>Steuerquote</b>	<b>46,7%</b>	<b>37,4%</b>

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die sonstigen Steuern sind, sofern sie den Funktionsbereichen Vertrieb, Verwaltung oder Forschung und Entwicklung nicht sinnvoll zugeordnet werden konnten, in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen dargestellt.

Die latenten Steuern resultieren aus zeitlich abweichenden Wertansätzen zwischen den Steuerbilanzen der Gesellschaften und den Wertansätzen in der Konzernbilanz unter Berücksichtigung der „Verbindlichkeits-Methode“.

Die Aktivierung von Verlustvorträgen erfolgt nur dann, wenn eine künftige Nutzung dieser Ansprüche hinreichend konkret ist. Die zum Stichtag 31.12.2005 aktivierten steuerlichen Verlustvorträge belaufen sich auf 1.823 T €. Auf Verlustvorträge von Tochtergesellschaften von rund 26,8 Mio. € wurde keine Aktivierung latenter Steuern vorgenommen, da mit einem zukünftigen Ausgleich derzeit nicht hinreichend konkret zu rechnen ist. Gemäß IAS 12.81 ist der tatsächliche Steueraufwand mit dem Steueraufwand zu vergleichen, der sich bei Verwendung der anzuwendenden Steuersätze auf das ausgewiesene Konzernergebnis vor Steuern theoretisch ergeben hätte. Dabei wurde für alle in- und ausländischen Gesellschaften mit den jeweilig anzuwendenden landes- und rechtsformabhängigen Steuersätzen gerechnet.

Die ausgewiesenen latenten Steuerabgrenzungen resultieren dabei wie folgt aus den einzelnen Bilanzpositionen:

in T€	31.12.2005 Aktive latente Steuern	31.12.2005 Passive latente Steuern	31.12.2004 Aktive latente Steuern	31.12.2004 Passive latente Steuern
Immaterielle Vermögenswerte	1.352	31.134	1.161	20.663
Sachanlagen	5	4.635	21	402
Finanzanlagen	177	22	0	0
Vorräte	5.597	1.370	3.840	0
Forderungen	180	888	3	584
Sonstige Vermögenswerte	152	1	129	283
Pensionsrückstellungen	1.238	0	1.100	0
Sonstige Rückstellungen	1.085	0	0	676
Verbindlichkeiten	679	3	6	2
Steuerliche Verlustvorträge	1.823	0	4.636	0
Saldierungen	-906	-906	-1.227	-1.227
<b>Summe latente Steuern</b>	<b>11.382</b>	<b>37.147</b>	<b>9.669</b>	<b>21.383</b>

Wie die folgende Überleitungsrechnung zeigt, liegt der tatsächliche Steueraufwand im Konzern für das Geschäftsjahr 2005 über dem Steueraufwand, der sich allein aus den anzuwendenden Steuersätzen der in- und ausländischen Konzerngesellschaften ergeben würde:

in Mio. €	2005	Vorjahr
Konzernergebnis vor Steuern	97,5	77,6
Steuersatz unter Berücksichtigung des jeweilig anzuwendenden Steuersatzes aller in- und ausländischen Gesellschaften	37,4%	34,0%
Theoretischer Steueraufwand	36,5	26,4
Steuereffekte durch Anwendung des IAS 12.34 (Nutzung steuerlicher Verlustvorträge)	2,8	1,3
Periodenfremde Steuern	2,3	-1,0
Steuereffekte durch nicht abzugsfähige Aufwendungen/Sonstiges	3,9	2,3
Tatsächlicher Steueraufwand gem. Gewinn- und Verlustrechnung	45,5	29,0
Tatsächliche Steuerquote	46,7%	37,4%

Zurzeit wird die STADA Arzneimittel AG einer turnusmäßigen Betriebsprüfung für die Geschäftsjahre 1999 bis 2002 unterzogen. Bisher liegen keine endgültigen Ergebnisse daraus vor.

#### 2.16. Konzerngewinn

in T €	2005	Vorjahr
Konzerngewinn	52.015	48.526

#### 2.17. Davon Konzerngewinn der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG

in T €	2005	Vorjahr
Davon Konzerngewinn der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG	51.583	48.484

In diesem Geschäftsbericht wird – sofern nicht anders angegeben – unter Konzerngewinn der Gewinn verstanden, der auf die Anteile der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG entfällt und der nach IFRS auch die Basis für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie und des verwässerten Ergebnisses je Aktie ist.

#### 2.18. Davon Konzerngewinn der anderen Gesellschafter

in T €	2005	Vorjahr
Davon Konzerngewinn der anderen Gesellschafter	432	42

Der Konzerngewinn der anderen Gesellschafter betrifft die Gesellschaften STADA Asiatic, Croma Medic und Nizhpharm.

## 2.19. Ergebnis je Aktie

Ergebnis je Aktie	2005	Vorjahr
Konzerngewinn der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG in T €	51.583	48.484
Durchschnittliche Aktienanzahl	53.317.303	53.348.910 <sup>1)2)</sup>
Ergebnis je Aktie in €	0,97	0,91 <sup>2)</sup>

Das Ergebnis je Aktie (basic earnings per share) ergibt sich gemäß IAS 33.10 aus der Division des Konzerngewinns der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG durch die durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien, abzüglich der vom Unternehmen gehaltenen eigenen Anteile.

## 2.20. Verwässertes Ergebnis je Aktie

Verwässertes Ergebnis je Aktie	2005	Vorjahr
Konzerngewinn der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG in T €	51.583	48.484
Durchschnittliche Aktienanzahl	53.317.303	53.348.910 <sup>1)2)</sup>
Potenziell verwässernde Aktien aus Optionsschein 00/15 (ISIN DE0007251845)	3.600.980	1.556.457 <sup>1)2)</sup>
Durchschnittliche Aktienanzahl (mit potenziell verwässernden Aktien aus Optionsschein 00/15)	56.918.283	54.905.367 <sup>1)2)</sup>
Verwässertes Ergebnis je Aktie in €	0,91	0,88 <sup>2)</sup>

Das verwässerte Ergebnis je Aktie (diluted earnings per share) berechnet sich nach IAS 33.24 aus der Division des Konzerngewinns der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG durch die durchschnittliche im Umlauf befindliche Aktienanzahl, abzüglich der vom Unternehmen gehaltenen eigenen Anteile und bereinigt um den Effekt der ausstehenden Optionen unter Berücksichtigung des Stichtags Aktienkurses. Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie erfolgt unter der Annahme, dass alle potenziell verwässernden Optionen ausgeübt werden.

1) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

2) Gemäß IAS 33.31 in Verbindung mit IAS 33.22 verändert sich bei einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln die durchschnittliche Anzahl der Aktien, ohne dass hiermit eine entsprechende Änderung der Ressourcen verbunden ist. Die Anzahl der vor Eintreten dieses Ereignisses im Umlauf befindlichen Stammaktien wird daher um die proportionale Änderung der Anzahl der nach

der Ausgabe im Umlauf befindlichen Stammaktien berichtigt, als wäre das Ereignis (der De-facto-Aktiensplit im Verhältnis 1:1) zu Beginn der berichteten Periode eingetreten. Für den historischen Vergleich wird bei der Berechnung des Ergebnisses je Aktie bei allen Geschäftsjahren, die vor dem Umstellungsstichtag enden, die jeweilige historische durchschnittliche Aktienanzahl verdoppelt und damit um den durchgeführten Aktiensplit bereinigt.

### 3. Konzern-Bilanz: wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie Erläuterungen

#### 3.1. Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte in T €	Konzessionen, Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte	Geschäfts- und Firmenwerte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungskosten zum 01.01.2005	381.229	123.952	60.409	565.590
Währungsumrechnungsdifferenzen	2.708	109	715	3.532
Veränderungen im Konsolidierungskreis	34.916		1.009	35.925
Zugänge	108.526	34.818	25.597	168.941
Abgänge	5.547		887	6.434
Umbuchungen	4.732		-4.732	0
<b>Kumulierte Anschaffungskosten zum 31.12.2005</b>	<b>526.564</b>	<b>158.879</b>	<b>82.111</b>	<b>767.554</b>
Kumulierte Abschreibungen zum 01.01.2005	91.127	18.359	8.527	118.013
Währungsumrechnungsdifferenzen	202	5	1	208
Veränderungen im Konsolidierungskreis	715			715
Zugänge	35.880		1.275	37.155
Abgänge	136		206	342
Zuschreibungen			-400	-400
Umbuchungen	117		-117	0
<b>Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2005</b>	<b>127.905</b>	<b>18.364</b>	<b>9.080</b>	<b>155.349</b>
<b>Restbuchwerte zum 31.12.2005</b>	<b>398.659</b>	<b>140.515</b>	<b>73.031</b>	<b>612.205</b>

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Bei Konzessionen, Schutzrechten, Markenzeichen, medizinischen Dossiers, arzneimittelrechtlichen Rahmen von Impairment-Tests außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 vorgenommen. Im Berichtsjahr erfolgten außerplanmäßige Abschreibungen auf arzneimittelrechtliche Zulassungen und Marken in Höhe von 13.446 T €.

Bei den im Konzernabschluss unter dem Posten „Immaterielle Vermögenswerte“ ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerten von 140.515 T € handelt es sich im Wesentlichen um aktive Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung. Diese Beträge ergeben sich aus den Erstkonsolidierungen der in den Geschäftsjahren seit 1996 erstmals einbezogenen Tochterunternehmen.

Bis einschließlich 2003 wurden die Geschäfts- und Firmenwerte über eine Nutzungsdauer von maximal 20 Jahren abgeschrieben. Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2004 werden Geschäfts- und Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer nicht mehr planmäßig linear abgeschrieben. Stattdessen erfolgt anlassunabhängig einmal jährlich im 4. Quartal deren Überprüfung auf einen außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf hin. Darüber hinaus werden zusätzlich Überprüfungen durchgeführt, wenn Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Zur Überprüfung der Werthaltigkeit wird der Buchwert jeder zahlungsmittelgenerierenden

Einheit (cash generating unit) durch Bestimmung der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie der zugehörigen Geschäfts- und Firmenwerte ermittelt. Sollte der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit niedriger als deren Buchwert sein, ergibt sich daraus eine außerplanmäßige Abschreibung. Dabei ist der erzielbare Betrag der jeweils höhere Wert aus Nettoveräußerungspreis bzw. der kumulierte Wert der erwarteten zukünftigen Mittelzuflüsse aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Die Ermittlung der erwarteten Mittelzuflüsse erfolgte dabei unter Anwendung des Discounted-Cashflow-Verfahrens mittels eines konzerneinheitlichen Vorsteuersatzes von 11,9% (Vorjahr: 11,9%) und unter Zugrundelegung eines Planungshorizonts von drei Jahren. Für den Zeitraum nach Ende des Planungshorizonts wurde konzerneinheitlich eine inflationsbereinigte Wachstumsrate von 1,5% (Vorjahr: 1,5%) unterstellt.

Im Geschäftsjahr 2005 ergeben sich auf Grund der durchgeführten Impairment-Tests keine Abschreibungen bei Geschäfts- und Firmenwerten.

Im Geschäftsjahr 2005 wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3.763 T € (Vorjahr: 2.774 T €) aktiviert. Die aktivierten Entwicklungskosten umfassen im Wesentlichen die den Projekten zurechenbaren Kosten der an der Entwicklung beteiligten Personen, die Materialkosten, Fremdleistungen sowie unmittelbar zuzuordnende Gemeinkosten. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden linear über ihre Nutzungsdauer (in der Regel 20 Jahre) abgeschrieben.

Wird ein selbst geschaffener immaterieller Vermögenswert nicht aktiviert, werden die Entwicklungskosten sofort in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

### 3.2. Sachanlagen

Sachanlagen in T €

	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschl. Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungskosten zum 01.01.2005	47.062	35.460	34.643	210	117.375
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.256	2.169	514	310	4.249
Veränderungen im Konsolidierungskreis	11.119	18.816	2.798	2.737	35.470
Zugänge	2.259	2.402	5.332	4.855	14.848
Abgänge	177	786	2.339	3.136	6.438
Umbuchungen			109	-109	0
Kumulierte Anschaffungskosten zum 31.12.2005	61.519	58.061	41.057	4.867	165.504
Kumulierte Abschreibungen zum 01.01.2005	14.023	23.447	19.242	0	56.712
Währungsumrechnungsdifferenzen	82	501	207		790
Veränderungen im Konsolidierungskreis	652	3.950	944		5.546
Zugänge	1.920	4.225	3.937		10.082
Abgänge	152	479	1.535		2.166
Umbuchungen					0
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2005	16.525	31.644	22.795	0	70.964
Restbuchwerte zum 31.12.2005	44.994	26.417	18.262	4.867	94.540

Sachanlagen werden mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich Abschreibungen bilanziert. Nachträgliche Anschaffungskosten werden aktiviert; Finanzierungskosten werden nicht aktiviert. Bei Anschaffungen in Fremdwährung beeinflussen nachträgliche Kursänderungen nicht den Bilanzansatz zu ursprünglichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden entsprechend dem Nutzungsverlauf linear abgeschrieben. Die Abschreibungsdauer beträgt bei Gebäuden bis zu 50 Jahre, bei technischen Anlagen 8 bis 20 Jahre, bei anderen Anlagen sowie Gegenständen der Betriebs- und Geschäftsausstattung 3 bis 14 Jahre. Soweit notwendig, werden außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 vorgenommen, die bei späterem dauerhaftem Wegfall der Gründe rückgängig gemacht werden.

Sind Anlagegegenstände gemietet bzw. geleast und liegt das wirtschaftliche Eigentum bei der jeweiligen Konzerngesellschaft („finance lease“), werden sie mit dem Barwert der Leasingraten gemäß IAS 17 (revised 1997) aktiviert und entsprechend der Nutzungsdauer abgeschrieben. Die entsprechenden Zahlungsverpflichtungen aus den künftigen Leasingraten werden als Verbindlichkeit passiviert. Der Gesamtwert der aktivierten Leasinggegenstände ist, gemessen an der Summe des gesamten Anlagevermögens, von untergeordneter Bedeutung.

### 3.3. Finanzanlagen

Finanzanlagen in T €

	Anteile an zur Veräußerung verfügbaren Gesellschaften	Ausleihungen an übrige Beteiligungen	Ausleihungen an Sonstige	Gesamt
Kumulierte Anschaffungskosten zum 01.01.2005	16.034	0	65	16.099
Währungsumrechnungsdifferenzen	23			23
Veränderungen im Konsolidierungskreis	207			207
Zugänge	23.307		1	23.308
Abgänge	6.886		6	6.892
Kumulierte Anschaffungskosten zum 31.12.2005	32.685	0	60	32.745
Kumulierte Abschreibungen zum 01.01.2005	36	0	0	36
Zugänge	6.893			6.893
Abgänge	6.886			6.886
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2005	43	0	0	43
Restbuchwerte zum 31.12.2005	32.642	0	60	32.702

Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen („available for sale“) sind grundsätzlich zu Marktwerten angesetzt. Änderungen der Marktwerte, die auf die normale Volatilität der Kurse zurückzuführen sind, werden erfolgsneutral im Eigenkapital berücksichtigt. Dauerhafte Wertminderungen werden im Rahmen eines Impairment-Tests gemäß IAS 39 gebucht. Soweit der Marktwert nicht verlässlich geschätzt werden kann, erfolgt die Bewertung zu Anschaffungskosten, gegebenenfalls vermindert um Wertberichtigungen. Zum 31.12.2005 waren Finanzanlagen (Beteiligungen) aus diesem Grund mit einem Buchwert von 32.642 T € bewertet. Auch alle anderen Finanzanlagen (Summe der Buchwerte: 60 T €, Vorjahr: 65 T €) sind zu Anschaffungskosten angesetzt.

Die Abschreibung des Berichtsjahres 2005 betrifft mit 6.860 T € die in 2004 erworbenen Anteile an der LipoNova GmbH im Rahmen der Einstellung des LipoNova/Reniale®-Projekts.

### 3.4. Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	1.065	923
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber nicht konsolidierten Konzerngesellschaften	0	4.011
Wertberichtigungen gegenüber Dritten	0	0
<b>Summe</b>	<b>1.065</b>	<b>4.934</b>

Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten sind zum Nennwert bilanziert und betreffen u. a. längerfristige Darlehensforderungen gegenüber quotall konsolidierten Gesellschaften und Beteiligungen.

### 3.5. Langfristige sonstige Vermögenswerte und Rechnungsabgrenzungsposten

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Forderungen an die Finanzverwaltung	37	37
Sonstiges	31.875	12.907
<b>Summe</b>	<b>31.912</b>	<b>12.944</b>

Die langfristigen sonstigen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen Kundendarlehen und ausstehende Kaufpreisforderungen.

### 3.6. Aktive latente Steuern

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Aktive latente Steuern	9.559	5.033
Latente Steueransprüche gemäß IAS 12.34	1.823	4.636
<b>Summe</b>	<b>11.382</b>	<b>9.669</b>

Latente Steuern resultieren aus unterschiedlichen Wertansätzen in den Handels- und Steuerbilanzen der Konzernunternehmen sowie aus Konsolidierungsmaßnahmen, soweit sich diese Unterschiede im Zeitablauf wieder ausgleichen. Die Abgrenzung latenter Steuern erfolgt gemäß IAS 12 (revised 2000). Gemäß der „Verbindlichkeits-Methode“ finden die am Bilanzstichtag geltenden bzw. für die Zukunft bereits beschlossenen und bekannten Steuersätze Anwendung. Unter der Position „Latente Steueransprüche“ werden anrechenbare Verlustvorträge ausgewiesen, soweit es hinreichend konkret genug ist, dass zukünftig zu versteuernde Ergebnisse zu einer Inanspruchnahme dieser bislang ungenutzten Steuervorteile zur Verfügung stehen werden.

### 3.7. Vorräte

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	24.607	13.779
Unfertige Erzeugnisse und Waren	10.640	8.927
Fertige Erzeugnisse und Waren	186.829	182.889
Geleistete Anzahlungen	1.966	417
<b>Summe</b>	<b>224.042</b>	<b>206.012</b>

Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet. Die Herstellungskosten beinhalten gemäß IAS 2 neben den direkt zurechenbaren Einzelkosten auch dem Produktionsprozess zuzurechnende Gemeinkosten einschließlich angemessener Abschreibungen auf Fertigungsanlagen. Finanzierungskosten werden nicht berücksichtigt. Soweit erforderlich, wird der niedrigere realisierbare Nettoverkaufswert angesetzt.

Der Buchwert der zum Nettoveräußerungswert angesetzten Vorräte beträgt 18.670 T € (Vorjahr: 24.760 T €). Die Anschaffungs- und Herstellungskosten werden anhand der gewichteten Durchschnittskosten ermittelt. Die Abwertungen des Vorratsvermögens betragen zum Bilanzstichtag 10.153 T € (Vorjahr: 6.519 T €) und sind in dem Buchwert von 224.042 T € bereits berücksichtigt.

### 3.8. Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	224.185	158.680
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber nicht konsolidierten Konzerngesellschaften	8.375	2.630
Wertberichtigungen gegenüber Dritten	-2.306	-2.220
<b>Summe</b>	<b>230.254</b>	<b>159.090</b>

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nennwert bilanziert. Ausfall- und Transferrisiken sind – soweit nicht durch Versicherungen abgedeckt – durch ausreichende Wertberichtigungen berücksichtigt.

### 3.9. Kurzfristige sonstige Vermögenswerte und Rechnungsabgrenzungsposten

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Forderungen an die Finanzverwaltung	11.908	9.401
Rechnungsabgrenzungsposten	10.161	3.940
Sonstiges	16.833	11.577
<b>Summe</b>	<b>38.902</b>	<b>24.918</b>

### 3.10. Kurzfristige Wertpapiere

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Wertpapiere der Kategorie „held to maturity“	13	6
Wertpapiere der Kategorie „available for sale“	0	2.783
<b>Summe</b>	<b>13</b>	<b>2.789</b>

Die Wertpapiere der Kategorie „available for sale“ beziehen sich auf zwei Tochtergesellschaften.

### 3.11. Zahlungsmittel

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	72.756	75.775

Der Begriff „Guthaben bei Kreditinstituten“ umfasst kurzfristige Sichteinlagen und Festgelder. Die Entwicklung der Zahlungsmittel, die den Finanzmittelfonds gemäß IAS 7 bilden, ist in der vorangestellten Kapitalflussrechnung dargestellt.

### 3.12. Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital ist zum Bilanzstichtag mit 53.500.300 Stammaktien zum rechnerischen Nennbetrag von 2,60 € begeben (Vorjahr: 53.390.820).

Die im Jahresverlauf 2005 mehrfach erfolgten Erhöhungen der Aktienanzahl waren ausschließlich auf Ausübungen von Optionen aus den STADA-Optionsscheinen 2000/2015 zurückzuführen. Die Aktienanzahl hat sich dadurch zum 31.12.2005 um 109.480 Stück auf 53.500.300 Stück und das Grundkapital der STADA Arzneimittel AG um 284.648 € auf 139.100.780 € erhöht. Damit standen zum 31.12.2005 noch 444.496 Optionsscheine 2000/2015 zum Bezug von 8.889.920 STADA-Stammaktien aus. Im Berichtsjahr 2005 sind somit insgesamt 5.474 Optionen ausgeübt worden. Im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2006 sind bis zum 01.03.2006 weitere 48 Optionen ausgeübt worden. Die Aktienanzahl hat sich dadurch um 960 Stück auf 53.501.260 Stück und das Grundkapital um 2.496 € auf 139.103.276 € erhöht. Damit stehen zum 01.03.2006 noch 444.448 Optionsscheine 2000/2015 zum Bezug von 8.888.960 STADA-Stammaktien aus.

Der Vorstand ist von der Hauptversammlung am 14.06.2005 zur Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals ermächtigt worden. Der Vorratsbeschluss sieht vor, dass der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 14. Juni 2009 einmalig oder mehrmalig um insgesamt bis zu 69.408.066,00 € durch Ausgabe von bis zu 26.695.410 Stück vinkulierten Namensaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen erhöhen kann. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre kann dabei ausgeschlossen werden (a) für Spitzenbeträge; (b) bei Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen bis zu einem Betrag, der 10% des Grundkapitals nicht übersteigt, wenn der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Ausstattung nicht wesentlich im Sinne des § 203 Absatz 1 Satz 1 sowie des § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unterschreitet; sowie (c) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage bis zu einem Betrag, der 10% des Grundkapitals nicht übersteigt, um die neuen Aktien der Gesellschaft Dritten im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Unternehmensbeteiligungen anbieten zu können. Bislang hat der Vorstand von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Die Hauptversammlung vom 15.06.2004 hatte STADA zum Rückkauf eigener Aktien ermächtigt. STADA hatte nach einem Vorstandsbeschluss vom 09.11.2004 von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht. Der Rückkauf erfolgte über die Börse. Gemäß der Ermächtigung durfte der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie den am Handelstag während der Intraday-Auktion gegen 13.00 Uhr festgestellten Kurs der Aktien im XETRA®-Handel um nicht mehr als 10% über- oder unterschreiten. Die Hauptversammlung vom 14.06.2005 hat diesen Beschluss erneuert und eine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien bis zum 14.12.2006 ausgesprochen. Zurückgekaufte Aktien können für geplante Akquisitionen und im Rahmen des bestehenden Mitarbeiterbeteiligungsprogramms eingesetzt werden.

Die Gesellschaft hält danach zum Bilanzstichtag 119.915 eigene Aktien zu einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 2,60 €, was einem Anteil von 0,224% am Grundkapital entspricht. Zum 31.12.2004 hielt STADA 123.169 eigene Aktien. Im Geschäftsjahr 2005 hat STADA keine eigenen Aktien erworben und 3.254 Aktien zum durchschnittlichen Preis von 25,29 € verkauft.

#### Veröffentlichung gemäß § 25 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz

Die Deutsche Bank AG, Frankfurt, hat der STADA Arzneimittel AG am 12.07.2005 gemäß §§ 21 Abs. 1, 24 WpHG i.V. m. § 32 Abs. 2 InvG mitgeteilt, dass ihre Tochtergesellschaft DWS Investment GmbH, Frankfurt, am 07.07.2005 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an der STADA Arzneimittel AG überschritten hat und nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 5,01% hält.

Die Deutsche Bank AG, Frankfurt, hat der STADA Arzneimittel AG am 03.03.2006 gemäß §§ 21 Abs. 1, 24 WpHG i.V. m. § 32 Abs. 2 InvG mitgeteilt, dass ihre Tochtergesellschaft DWS Investment GmbH, Frankfurt, am 01.03.2006 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an der STADA Arzneimittel AG unterschritten hat und nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 4,79% hält.

#### 3.13. Rücklagen und Konzernbilanzgewinn

Die Entwicklung der Kapitalrücklage ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt und beinhaltet die Kapitalrücklage der STADA Arzneimittel AG nach HGB. Für den Bilanzstichtag 31.12.2005 ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 50,7% (Vorjahr: 62,6%).

#### 3.14. Anteile anderer Gesellschafter

Die Anteile anderer Gesellschafter umfassen die Minderheitenanteile an den Gesellschaften Croma Medic Inc., Nizhpharm OJSC und STADA Asiatic Ltd.

#### 3.15. Langfristige Rückstellungen

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in T €	31.12.2005	Vorjahr
Pensionsrückstellungen <sup>1)</sup>	15.489	12.625
Rückstellungen für pensionsähnliche Verpflichtungen	1.873	752
<b>Summe</b>	<b>17.362</b>	<b>13.377</b>

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden im Konzernabschluss der STADA Arzneimittel AG nach versicherungsmathematischen Grundsätzen gebildet. IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer, gibt als Bewertungsmethode die der laufenden Einmalprämien (Projected-Unit-Credit-Methode) vor.

Nach IAS 19 sind neben bekannten Renten und Anwartschaften auch künftige Gehalts- und Rentensteigerungen in die Berechnung einzubeziehen. Die Pensionsrückstellungen betreffen Mitarbeiter mit Einzelzusagen der STADA Arzneimittel AG und der ALIUD GmbH & Co. KG, deren künftige Pensionsleistungen sich nach der Beschäftigungs-

<sup>1)</sup> Zusätzlich zu diesen Posten wird ein Teilbetrag in Höhe von 392 T € (Vorjahr: 384 T €) unter den kurzfristigen Rückstellungen ausgewiesen.

dauer und den ruhegeldfähigen Bezügen richten. Die künftigen Pensionsleistungen hängen auch von der individuellen Versorgungszusage ab. Zum Teil sind darin unterschiedliche Prozentsätze der Versorgung genannt.

in T €	31.12.2005	Vorjahr
<b>Anwartschaftsbarwert</b>		
Saldo zum 01.01.	13.009	12.476
Dienstzeitaufwand	465	488
Zinsaufwand	730	767
Versicherungstechnischer Gewinn (-)/Verlust (+)	2.061	-353
Pensionszahlungen	-384	-369
<b>Saldo zum 31.12.</b>	<b>15.881</b>	<b>13.009</b>
<b>Planvermögen</b>		
Saldo zum 01.01.	0	0
<b>Saldo zum 31.12.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finanzierungsstatus</b>		
Nicht durch Planvermögen gedeckte Versorgungsverpflichtungen zum 31.12.	15.881	13.009
Unrealisierte Gewinne/Verluste	0	0
Verbuchter Nettowert zum 31.12.	15.881 <sup>1)</sup>	13.009 <sup>2)</sup>

Folgende Tabelle zeigt die zugrunde liegenden versicherungsmathematischen Annahmen für die Pensionspläne:

in T €	31.12.2005	Vorjahr
<b>Gewichtete Durchschnittsannahmen für Pensionspläne</b>		
Abzinsungssatz	5,00%	5,50%
Erwartete Erträge des Planvermögens	0	0
Gehaltstrend	2,00%	2,50%
Pensionstrend	1,25%	1,25%

Die Komponenten des periodischen Pensionsaufwands stellen sich für die entsprechenden Geschäftsjahre wie folgt dar:

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Dienstzeitaufwand	465	488
Zinsaufwand	730	767
Erwartete Erträge aus Planvermögen	0	0
Versicherungstechnischer Gewinn (-)/Verlust (+)	2.061	-353
<b>Nettopensionsaufwand</b>	<b>3.256</b>	<b>902</b>

1) Davon langfristig 15.489 T €, davon kurzfristig 392 T €.  
2) Davon langfristig 12.625 T €, davon kurzfristig 384 T €.

### 3.16. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Konvertible Anleihen	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	258.723	103.109
<b>Summe</b>	<b>258.723</b>	<b>103.109</b>

Die Verbindlichkeiten der STADA-Gruppe werden grundsätzlich zum Rückzahlungsbetrag angesetzt. Ein etwaiger Unterschiedsbetrag zwischen ausbezahltem und bei Endfälligkeit zurückzahlbarem Betrag wird amortisiert. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zu Stichtagskursen umgerechnet. Wenn die Voraussetzungen für Sicherungsgeschäfte nach IAS 39.142 vorliegen, ist nicht der Stichtagskurs, sondern der Sicherungskurs nach IAS 39.136 maßgebend. Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ist ein Betrag von 2.556 T € durch eine Briefschuld gesichert.

### 3.17. Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	827	879

### 3.18. Langfristige andere Verbindlichkeiten

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Steuerverbindlichkeiten	19	19
Personalverbindlichkeiten	2.348	2.095
Sonstige Verbindlichkeiten	430	208
<b>Summe</b>	<b>2.797</b>	<b>2.322</b>

### 3.19. Passive latente Steuern

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Passive latente Steuern	37.147	21.383

Latente Steuern resultieren aus unterschiedlichen Wertansätzen in den Handels- und Steuerbilanzen der Konzernunternehmen sowie aus Konsolidierungsmaßnahmen, soweit sich diese Unterschiede im Zeitablauf wieder ausgleichen. Die Abgrenzung latenter Steuern erfolgt gemäß IAS 12 (revised 2000). Gemäß der „Verbindlichkeits-Methode“ finden die am Bilanzstichtag geltenden bzw. für die Zukunft bereits beschlossenen und bekannten Steuersätze Anwendung. Weitere Erläuterungen zu den passiven latenten Steuern enthält Anmerkung 2.15. Ertragsteuern.

### 3.20. Kurzfristige Rückstellungen

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Pensionsrückstellungen	392	384
Sonstige Rückstellungen	3.593	2.799
<b>Summe</b>	<b>3.985</b>	<b>3.183</b>

### Sonstige Rückstellungen

in T €	31.12.2005	Vorjahr
<b>Schadensersatzrückstellung</b>		
<b>Anfangsstand</b>	953	6.349
Inanspruchnahme	0	105
Auflösung	794	6.756
Zuführung	808	1.472
Differenzen aus Währungsumrechnung	0	-7
<b>Endstand</b>	967	953
<b>Gewährleistung</b>		
<b>Anfangsstand</b>	1.846	1.702
Inanspruchnahme	1.846	1.702
Auflösung	0	0
Zuführung	2.626	1.846
<b>Endstand</b>	2.626	1.846

STADA folgt beim Ausweis der Rückstellungen IAS 37.10 und weist unter den sonstigen Rückstellungen ausschließlich Schulden aus, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss sind. Verpflichtungen aus ausstehenden Kostenrechnungen, gegenüber Personal und Steuerbehörden sowie sonstige Verpflichtungen werden nicht als Rückstellung, sondern unter den entsprechenden Verbindlichkeitslinien (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten) ausgewiesen.

Bei der Bemessung der ausgewiesenen Rückstellungen sind sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen, berücksichtigt. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn sie aus einer rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten resultieren.

### 3.21. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Konvertible Anleihen	0	75.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	48.214	4.064
<b>Summe</b>	48.214	79.064

Die Verbindlichkeiten der STADA-Gruppe werden grundsätzlich zum Rückzahlungsbetrag angesetzt. Ein etwaiger Unterschiedsbetrag zwischen ausbezahltem und bei Endfälligkeit zurückzahlbarem Betrag wird amortisiert. Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zu Stichtagskursen umgerechnet. Wenn die Voraussetzungen für Sicherungsgeschäfte nach IAS 39.142 vorliegen, ist nicht der Stichtagskurs, sondern der Sicherungskurs nach IAS 39.136 maßgebend.

Die Gesellschaft hat im Juni 2000 eine Optionsschuldverschreibung über nominal 75.000 T € begeben. Die Anleihe war in 75.000 Inhaber-Teilschuldverschreibungen zu je nominal 1 T € eingeteilt. Jeder Teilschuldverschreibung waren sechs Inhaber-Optionsscheine zum Bezug einer nennbetragslosen Namensstammaktie der STADA Arzneimittel AG beigelegt.

Der Zinslauf der Anleihe begann am 26. Juni 2000 und der Zins betrug 7,5% p.a. Bei einem Emissionspreis von 105,94% ergab sich am Emissionstag eine Emissionsrendite der Optionsanleihe cum von 6,087%. Auf die Anleihe ex Optionsscheine entfielen 99,94% vom Nennbetrag.

Die Anleihe wurde gemäß IAS 32 in eine Eigenkapital- und eine Schuldkomponente aufgeteilt. Die Aufzinsung der Schuldkomponente bis 2004 erfolgte dabei unter Berücksichtigung eines Zinssatzes in Höhe von 9% und betrug in 2004 1,8 Mio. €. Im Juni des Geschäftsjahres 2005 erfolgte plangemäß die vollständige Rückzahlung der Anleihe; im Geschäftsjahr 2005 ist demzufolge keine Aufzinsung mehr angefallen.

### 3.22. Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	104.465	72.912
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber nicht konsolidierten Konzerngesellschaften	414	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen gegenüber Dritten	1.708	723
Verbindlichkeiten aus ausstehenden Kostenrechnungen	18.027	12.576
<b>Summe</b>	<b>124.614</b>	<b>86.211</b>

### 3.23. Kurzfristige andere Verbindlichkeiten

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Steuerverbindlichkeiten	33.072	17.241
Personalverbindlichkeiten	17.601	12.685
Sonstige Verbindlichkeiten	120.620	41.985
<b>Summe</b>	<b>171.293</b>	<b>71.911</b>

### 3.24. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Neben den Rückstellungen, Schulden und Haftungsverhältnissen bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus:

in T €	31.12.2005	Vorjahr
Miet- und Leasingverträgen	39.249	47.154
Sonstigen Verpflichtungen	214.643	109.796
Devisentermingeschäften	3.042	80.516
<b>Summe</b>	<b>256.934</b>	<b>237.466</b>

Die sonstigen Verpflichtungen beinhalten zum Bilanzstichtag eine Kapitalausstattungsgarantie der STADA Arzneimittel AG, in welcher sich die STADA Arzneimittel AG gegenüber der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG verpflichtet, die BIOCEUTICALS Arzneimittel AG stets so mit Kapital auszustatten, dass das bilanzielle Eigenkapital nicht negativ und eine Überschuldung vermieden wird. Diese Kapitalausstattungsgarantie ist sowohl zum Bilanzstichtag des Berichtsjahres wie auch des Vorjahres auf einen Betrag von 25,0 Mio. € beschränkt gewesen.

## 4. Kapitalflussrechnung: Erläuterungen

Um die Transparenz zu erhöhen, wurde in der Kapitalflussrechnung des Geschäftsjahres 2005 erstmals der Einfluss von Bilanzveränderungen durch erstkonsolidierte Gesellschaften in einer eigenen Zeile ausgewiesen.

Die Zeile 2.1.1. zeigt damit ausschließlich die Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen (Kaufpreis nach Abzug eventuell erworbener Zahlungsmittel) im Berichtsjahr. Zusätzlich werden in der Zeile 2.1.2. die Auszahlungen für Investitionen in wesentliche immaterielle Vermögenswerte für den Ausbau des Produktportfolios im Berichtsjahr getrennt von den Investitionen in sonstige immaterielle Vermögenswerte (Zeile 2.1.3.) ausgewiesen. Damit werden in der Zeile 2.1.2. solche Investitionen in immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen, die bei STADA zu einem akquisitionsbedingten Umsatzwachstum führen und sich klar von organischem Wachstum trennen lassen.

Um eine Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr zu gewährleisten, wurde die Aufgliederung der Kapitalflussrechnung des Geschäftsjahres 2004 entsprechend geändert.

### 4.1. Cashflow (brutto)

Der Cashflow (brutto) ist bei deutlich erhöhten Abschreibungen um 35% gestiegen.

### 4.2. Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit umfasst die Veränderung der nicht durch die Investitionen, die Finanzierung oder durch Wechselkurs-, Konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Veränderungen abgedeckten Positionen.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg in 2005 um 329,3% auf 163,3 Mio. €. Neben der gestiegenen operativen Ertragskraft des Konzerns sind hier als einmaliger Sondereffekt Abgrenzungen für spätere Auszahlungen in 2006 und 2007 für den Erwerb des SANKYO-Markenprodukt-Pakets in Höhe von 67,0 Mio. € enthalten.

### 4.3. Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit umfasst die Mittelabflüsse für Investitionen, bereinigt um Einzahlungen aus Desinvestitionen.

Die Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen betrifft im Geschäftsjahr 2005 die Kaufpreise für die im Rahmen der Nizhpharm-Akquisition erworbenen Gesellschaften (71,8 Mio. € inklusive aktivierter Nebenkosten) sowie der Ciclum Farma Unipessoal LDA (30,1 Mio. €) – jeweils abzüglich etwaiger übernommener Finanzmittel (10,4 Mio. € bzw. 0,1 Mio. €). Der Vorjahresausweis resultiert aus der Übernahme der Boniscontro & Gazzone S.r.l.

Größte Position unter den wesentlichen Investitionen in immaterielle Vermögenswerte für den kurzfristigen Ausbau des Produktportfolios (in der Regel im Berichtsjahr) war das SANKYO-Markenprodukt-Paket (u. a. mit den Marken Mobilat® und Hirudoid®) in Höhe von 77 Mio. €.

Für wesentliche Investitionen in immaterielle Vermögenswerte wurden insgesamt ca. 90,3 Mio. € (Vorjahr: ca. 26,8 Mio. €) verwendet.

Der Free Cashflow (1. Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit zuzüglich 2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit) betrug in 2005 -100.683 T € (Vorjahr: -46.012 T €).

Für Akquisitionen wurden dabei in 2005 insgesamt 192.143 T € (Vorjahr: 39.808 T €) aufgewendet (2.1.1. Auszahlungen für Investitionen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen nach Abzug eventuell erworbener Zahlungsmittel zuzüglich 2.1.2. Auszahlungen für wesentliche Investitionen in immaterielle Vermögenswerte für den kurzfristigen Ausbau des Produktportfolios). Der um die Aufwendungen für Akquisitionen bereinigte Free Cashflow für den STADA-Konzern betrug in 2005 somit 91.460 T € (Vorjahr: -6.204 T €).

#### 4.4. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst Veränderungen der Finanzverbindlichkeiten sowie die Dividendenausschüttungen bzw. Eigenkapitalzuführungen bzw. diesbezügliche Transaktionskosten.

Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen führen für das Geschäftsjahr 2005 zu einem Mittelzufluss von 1.801 T €. Insgesamt ergibt sich ein Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit von 105.789 T €.

#### 4.5. Cashflow der aktuellen Geschäftsperiode

Der Cashflow – als Saldogröße der Mittelzu- und -abflüsse aus dem Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit sowie den Cashflows aus der Finanzierungs- und der Investitionstätigkeit, den sonstigen Veränderungen im Eigenkapital und aus Währungsumrechnungen sowie dem Einfluss von Bilanzveränderungen durch erstkonsolidierte Gesellschaften – hat sich um -3.019 T € verändert und führt zum 31.12.2005 zu einem Finanzmittelfonds von 72.756 T €.

Dabei umfasst der Finanzmittelfonds Barmittel und Sichteinlagen sowie kurzfristige, äußerst liquide Finanzinvestitionen, die jederzeit in Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken unterliegen.

Die Auszahlungen für Ertragsteuern und Zinsen belaufen sich in der Berichtsperiode 2005 auf 24.134 T € bzw. 12.368 T €. Die entsprechenden Einzahlungen aus Zinsgeschäften betragen 1.292 T €.

## 5. Segmentberichterstattung

Segmentberichterstattung primäre Segmente in T €	Kernsegment Generika		Kernsegment Markenprodukte		Kernsegment Spezialpharmazeutika	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
<b>Erträge und Aufwendungen</b>						
Externe Umsatzerlöse <sup>1)</sup>	739.028	608.255	211.437	139.607	25.189	24.742
Segmentergebnis/operatives Ergebnis	93.281	59.999	37.103	18.197	4.980	6.525
Einstellung LipoNova/Reniale®-Projekt	0	0	0	0	0	0
Beteiligungsergebnis	0	0	0	0	0	0
Zinsaufwendungen	4.998	3.862	2.223	1.544	210	107
Zinserträge	2.194	1.586	661	121	198	10
Ergebnis vor Steuern	90.477	57.723	35.541	16.774	4.968	6.428
Ertragsteuern	38.966	22.349	12.871	7.343	2.085	2.385
Konzerngewinn	51.511	35.374	22.670	9.431	2.883	4.043
Konzerngewinn der Aktionäre der STADA Arzneimittel AG	51.423	35.422	22.368	9.428	2.883	4.043
<b>Andere Informationen</b>						
Segmentvermögen	398.554	356.188	128.249	111.129	67.697	68.609
Verbindlichkeiten	158.999	95.442	107.979	15.045	1.767	20.339
Investitionen	27.099	22.771	86.727	7.867	653	62
Abschreibungen	12.114	7.747	12.808	4.373	626	598
Andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen	6.280	2.976	223	98	0	0

1) Aus Transaktionen mit anderen Segmenten ergaben sich für die Segmente Generika 25.354 T €, Markenprodukte 817 T €, Spezialpharmazeutika 63 T €, Handelsgeschäfte 92 T € und Konzernholding/Sonstiges 192.931 T € Umsatzerlöse.

	Handelsgeschäfte		Konzernholding/Sonstiges		Eliminierungen innerhalb der Segmente		Konzern	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
	39.651	32.046	6.754	8.869	0	0	1.022.059	813.519
	1.817	1.700	-10.068	1.423	7	-5	127.120	87.839
	0	0	20.311	0	0	0	20.311	0
	0	0	251	401	0	0	251	401
	285	267	19.823	18.722	-15.392	-11.808	12.147	12.694
	76	67	14.873	12.023	-15.399	-11.803	2.603	2.004
	1.608	1.500	-35.078	-4.875	0	0	97.516	77.550
	574	432	-8.995	-3.485	0	0	45.501	29.024
	1.034	1.068	-26.083	-1.390	0	0	52.015	48.526
	992	981	-26.083	-1.390			51.583	48.484
	4.337	3.329	74.592	90.071	0	0	673.429	629.326
	11.600	8.383	326.123	204.287	0	0	606.468	343.496
	68	285	92.550	51.109	0	0	207.097	82.094
	196	111	28.386	21.659	0	0	54.130	34.488
	86	193	16.569	5.378	0	0	23.158	8.645

## Segmentberichterstattung sekundäre Segmente in T €

Segmentinformationen	Umsatzerlöse		Segmentvermögen		Investitionen	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
<b>Europa</b>	<b>959.764</b>	<b>743.588</b>	<b>632.384</b>	<b>575.228</b>	<b>201.281</b>	<b>76.804</b>
Belgien	93.558	65.221	61.645	50.454	1.149	1.182
Dänemark	19.302	9.054	12.718	7.004	0	0
Deutschland	440.949	383.074	290.539	296.338	95.120	49.468
Frankreich	70.670	53.883	46.564	41.683	2.351	3.234
Großbritannien	30.284	31.114	19.954	24.069	77.144	1.903
Irland	15.609	13.702	10.285	10.600	3.037	6.781
Italien	94.648	74.276	62.363	57.459	12.851	10.467
Litauen	1.132	1.112	746	860	15	0
Niederlande	38.591	39.738	25.427	30.741	812	716
Österreich	10.409	8.189	6.858	6.335	86	152
Portugal	5.275	4	3.476	3	1.902	0
Russland	56.623	665	37.309	514	5.370	0
Schweiz	6.257	5.368	4.123	4.153	94	143
Spanien	53.002	44.388	34.923	34.338	1.235	2.659
Tschechien	6.123	5.394	4.034	4.173	99	99
Ukraine	6.452	1.258	4.251	973	16	0
Rest von Europa	10.880	7.148	7.169	5.331	0	0
<b>Amerika</b>	<b>34.166</b>	<b>46.086</b>	<b>22.512</b>	<b>35.651</b>	<b>113</b>	<b>4.786</b>
USA	34.021	46.028	22.416	35.606	113	4.786
Rest von Amerika	145	58	96	45	0	0
<b>Asien</b>	<b>28.077</b>	<b>22.522</b>	<b>18.500</b>	<b>17.423</b>	<b>5.703</b>	<b>504</b>
China	7.027	6.644	4.630	5.140	4.659	233
Kasachstan	3.364	1.153	2.217	892	9	0
Philippinen	6.454	4.906	4.253	3.795	27	64
Thailand	2.394	2.698	1.577	2.087	80	57
Vietnam	6.103	5.180	4.021	4.008	928	150
Rest von Asien	2.735	1.941	1.802	1.501	0	0
<b>Restliche Welt</b>	<b>52</b>	<b>1.323</b>	<b>33</b>	<b>1.024</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Die Berichterstattung orientiert sich gemäß dem „Management Approach“ des IAS 14 an der internen Organisations- und Berichtsstruktur des STADA-Konzerns.

Für die Berichterstattung der **primären Segmente** gilt: STADA konzentriert das Produktportfolio des Konzerns unverändert auf Produkte, die in den drei Kernsegmenten Generika, Markenprodukte und Spezialpharmazeutika ohne eigene Forschung nach neuen Wirkstoffen zugänglich sind.

STADA betreibt Geschäfte bzw. hält Beteiligungen auch außerhalb der drei Kernsegmente. Diese Aktivitäten haben das Ziel, das Konzerngeschäft in den drei Kernsegmenten zu ergänzen und zu unterstützen. Soweit diese Geschäfte überwiegend Handelscharakter haben, indem sie z. B. eine Großhandelstätigkeit darstellen, werden sie im Segment der Handelsgeschäfte zusammengefasst. Alle anderen Geschäfte, wie z. B. der Verkauf von Zulassungen und Beteiligungen, werden unter Konzernholding/Sonstiges ausgewiesen.

Da die Segmente sich teilweise überlappen, wird die Zuordnung zu den Segmenten auch wesentlich durch die vertriebliche Positionierung determiniert. Ändert sich diese für Teile des Produktportfolios, werden die dazugehörigen Umsätze umgegliedert.

Die Vermögenswerte sowie Schuldposten werden den einzelnen Segmenten nach sachlichen Kriterien zugeordnet. Nicht zuzuordnende Vermögenswerte sind im Segment Konzernholding/Sonstiges ausgewiesen.

In der Berichterstattung der **sekundären Segmente** (geographische Segmente) werden innerhalb der Regionen Europa, Amerika, Asien und Rest der Welt die Nettoumsätze mit fremden Dritten ausgewiesen, die konsolidierte Konzerngesellschaften in den jeweiligen nationalen Märkten erzielen.

Bei der Zuordnung von Segmentvermögen der sekundären Segmente wurde – um eine willkürliche Aufteilung zu vermeiden – eine feste Schlüsselung entsprechend der Relation der Umsatzerlöse auf geographische Segmente vorgenommen.

Im Rahmen der Berichterstattung der sekundären Segmente veröffentlicht STADA keine Finanzergebnisse. STADA agiert weit überwiegend in Märkten, die einer ausgeprägten staatlichen Regulierung auf nationaler Ebene unterworfen sind. Es ist nicht auszuschließen, dass eine Offenlegung der lokalen Gewinnallokation im Konzern zu für STADA nachteiligen Regulierungsmaßnahmen in einzelnen nationalen Märkten führen würde.

## 6. Sonstige Angaben

### 6.1. Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahres

Die wesentlichen Ereignisse im Geschäftsverlauf, die zwischen Abschluss des Geschäftsjahres und Fertigstellung des Jahresabschlusses eingetreten sind, sind im Nachtragsbericht behandelt.

### 6.2. Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter im STADA-Konzern

	Vertrieb/ Marketing	Herstellung	Logistik	Entwicklung	Verwaltung	Summe
2004	1.388	523	151	174	350	2.586
2005	1.523	1.365	238	237	529	3.892

In der Herstellung ist die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 2005 im Wesentlichen durch den Erwerb von Nizhpharm überproportional angestiegen.

### 6.3. Erläuterungen zu Finanzinstrumenten

#### Währungsrisiko – Devisentermingeschäfte

IAS 39 fordert, dass alle Finanzaktiva und -passiva sowie alle Derivate ungeachtet ihres Anlagezweckes in der Bilanz ausgewiesen und größtenteils zu Marktwerten als Vermögensgegenstand oder Schuldposten gezeigt werden. Markterwartungen von derivativen Finanzinstrumenten sind regelmäßig ergebnis- oder eigenkapitalwirksam (in Form einer Rücklage) zu erfassen, je nachdem, ob es sich um eine Sicherung im Rahmen eines Fair-Value- oder Cashflow-Hedges handelt. Marktwertveränderungen des gesicherten Grundgeschäfts sowie des derivativen Finanzinstruments werden im Rahmen eines Fair-Value-Hedges grundsätzlich in der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt.

Das im Rahmen des Erwerbs der Nizhpharm abgeschlossene Sicherungsgeschäft ist per 31.12.2004 im Eigenkapital als Rücklage für Cashflow-Hedges mit -1,7 Mio. € ausgewiesen. Nach Abschluss des Grundgeschäfts wurde die Rücklage für Cashflow-Hedges wieder aufgelöst.

Die STADA Arzneimittel AG nutzt, stellvertretend für den ganzen Konzern, grundsätzlich unterschiedliche derivative Finanzinstrumente zur Sicherung von auf Fremdwährung lautenden Vermögenswerten, Schulden und erwarteten zukünftigen Devisenströmen. Im Berichtsjahr 2005 setzte die STADA Arzneimittel AG insbesondere Devisenterminkontrakte ein. Die Fälligkeit von Terminkontrakten richtet sich nach dem erwarteten Zahlungsstrom der Gesellschaft. Generell laufen diese Kontrakte jedoch nicht länger als ein Jahr.

Zum Bilanzstichtag 31.12.2005 bestehen folgende Währungssicherungsgeschäfte: Devisentermingeschäft zur Absicherung des Bedarfs an US-Dollar in Höhe von 3,6 Mio. USD. Die beizulegenden Zeitwerte dieser Geschäfte belaufen sich auf 3,0 Mio. €.

#### Kreditausfallrisiko

STADA Arzneimittel AG kann einem Ausfallrisiko ausgesetzt sein, wenn Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Zur Vermeidung von Kreditrisiken werden entsprechende Vereinbarungen nur mit Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen. Zur Abdeckung von Inlandsforderungen besteht eine Ausfallversicherung (Hermes).

#### Zinsänderungsrisiko

Die Gesellschaft ist grundsätzlich Zinsschwankungen ausgesetzt. Ein wesentlicher Teil der zinssensiblen Aktiva und Passiva bezieht sich auf Wertpapiere, liquide Mittel und Schulden. Die STADA Arzneimittel AG sichert diese Risiken nur zu einem geringen Teil mit derivativen Finanzinstrumenten ab.

#### Beschaffungspreisänderungsrisiko

Grundsätzlich kann sich im Rahmen von Beschaffungsvorgängen ein Risiko durch nachträgliche Preisänderungen ergeben. Die STADA Arzneimittel AG begegnet diesem potenziellen Risiko teilweise durch den Einsatz von Preisgleitklauseln, die eine Kopplung von Bezugspreisen an aktuelle Absatzpreise garantieren, und reduziert damit das Risiko bei Beschaffungsvorgängen deutlich.

### 6.4. Beziehungen zu nahe stehenden Personen

#### Vorstand und Vorstandsvergütung

Dem Vorstand gehörten zum Bilanzstichtag an:

- Hartmut Retzlaff, Vorstandsvorsitzender (Vertrag bis 31.03.2008)
- Wolfgang Jeblonski, Vorstand Finanzen (Vertrag bis 30.04.2008)
- Dr. Klaus-Peter Reich, Vorstand Forschung, Entwicklung & Qualitätsmanagement (zum 31.12.2005 aus dem Vorstand der STADA Arzneimittel AG ausgeschieden).

Hartmut Retzlaff ist zugleich Mitglied im Verwaltungsrat der HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA, Mitglied des Aufsichtsrats der BIOCEUTICALS Arzneimittel AG, Mitglied im Supervisory Board bei S.A. AAXL Pharma N.V., S.A. Eurogenerics N.V. und EG Labo SAS – Laboratoires EuroGenerics sowie Mitglied im Board of Directors/Managing Directors bei Boniscontro & Gazzone S.r.l., Clonmel Healthcare Ltd., Crinos S.p.A., Cross Pharma Ltd. (bis 30.11.2005), EG S.p.A., Laboratorio STADA S.L. (Chairman), New Pharmajani S.p.A., SFS International Ltd., STADA Arzneimittel Ges.m.b.H, STADA Inc., STADA Financial Investments Ltd., STADA Pharmaceuticals (Asia) Ltd., STADA Service Holding B.V. und STADapharm AB.

Wolfgang Jeblonski ist zugleich Mitglied im Unternehmerbeirat der DZ Bank AG, Mitglied im Beirat Region Mitte der Deutschen Bank AG, Mitglied im Advisory Board des Pictet Generics Funds, Mitglied im Supervisory Board bei S.A. AAXL Pharma N.V., S.A. Eurogenerics N.V. und EG Labo SAS – Laboratoires EuroGenerics sowie Mitglied im Board of Directors/Managing Directors bei Boniscontro & Gazzone S.r.l., Clonmel Healthcare Ltd., Crinos S.p.A., Croma Medic, Inc., Cross Pharma Ltd. (bis 30.11.2005), DATapharm Company Ltd., EG S.p.A., Health Vision Enterprises Ltd. (Director), JSC Nizhpharm, Laboratorio STADA S.L., New Pharmajani S.p.A., PharmaCoDane Aps, SFS International Ltd., STADA Arzneimittel Ges.m.b.H, STADA Asiatic Company Ltd., STADA Import Export Ltd., STADA Inc. (Chairman), STADA Financial Investments Ltd., STADA Pharmaceuticals (Asia) Ltd., STADA Service Holding B.V. und STADapharm AB.

Dr. Klaus-Peter Reich war zugleich Mitglied des Vorstands der BIOEUTICALS Arzneimittel AG (bis 31.12.2005), Mitglied im Beirat der NorBiTec GmbH (bis 31.12.2005) sowie Mitglied im Supervisory Board bei Eurovax SAS (bis 30.11.2005).

Im Berichtsjahr 2005 hat zudem vom 01.01.2005 bis zum 28.02.2005 Peter Niemann als Vorstand Produktion und Technik dem Vorstand angehört.

Peter Niemann war zugleich Mitglied im Board of Directors/Managing Directors bei Boniscontro & Gazzone S.r.l. (bis 28.02.2005), Crinos S.p.A. (bis 28.02.2005), Croma Medic, Inc. (bis Februar 2005), EG S.p.A. (bis 28.02.2005), Laboratorio STADA S.L. (bis 21.03.2005), New Pharmajani S.p.A. (bis 28.02.2005) und STADA Service Holding B.V. (bis 28.02.2005).

Die Gesamtvergütung des Vorstands beträgt für das Jahr 2005 in der STADA Arzneimittel AG 3.455.180,85 € und innerhalb des Konzerns 3.559.824,85 €. Von der Vergütung im Konzern entfallen auf den Vorstandsvorsitzenden 1.623.505,76 € (davon 636.998,41 € fix und 986.507,35 € variabel), auf den Vorstand Produktion und Technik für den Zeitraum 01.01.2005 bis 28.02.2005 447.986,68 € (davon 43.873,93 € fix und 404.112,75 € variabel), auf den Vorstand Finanzen 749.262,79 € (davon 345.150,04 € fix und 404.112,75 € variabel) und auf den Vorstand Forschung, Entwicklung & Qualitätsmanagement 739.069,62 € (davon 296.649,62 € fix und 442.420,00 € variabel).

Für ausgeschiedene frühere Mitglieder des Vorstands beläuft sich die Vergütung auf 2.052.193,62 €. Die Rückstellungen für laufende Pensionen dieser Personengruppe betragen 2.321.446,00 €.

Seit 01.01.2006 gehören dem Vorstand der STADA Arzneimittel AG zusätzlich folgende Mitglieder an:

- Dr. Alexander Oehmichen, Vorstand Recht, Personal und Unternehmensentwicklung (Vertrag bis 31.12.2008)
- Christof Schumann, Vorstand Forschung und Entwicklung (Vertrag bis 31.12.2008)
- Hans Stols, Vorstand Produktion und Technik (Vertrag bis 31.12.2008)

Dr. Alexander Oehmichen ist zugleich Mitglied im Board of Directors/Managing Directors bei Croma Medic, Inc., JSC Nizhpharm, Laboratorio STADA S.L. (seit 21.03.2005), STADA Asiatic Company Ltd., STADA Service Holding B.V. (seit 03.03.2005) und UAB STADA-Nizhpharm-Baltija (seit 15.04.2005). Darüber hinaus war er Mitglied im Supervisory Board der Eurovax SAS (bis 30.11.2005).

Christof Schumann ist zugleich Mitglied des Vorstands der BIOEUTICALS Arzneimittel AG, stellvertretender Beiratsvorsitzender der NorBiTec GmbH sowie Mitglied des wissenschaftlichen Weiterbildungsinstitutes für pharmazeutisch-technische Assistenten GbR.

Hans Stols ist zugleich Mitglied im Board bei EGA (European Generics Medicines Association) sowie Mitglied im Board of Directors/Managing Directors bei Quatropharma Holding B.V., Quatrosyst B.V., STADAPharm AB, STADAPharm AS und STADA Finland Oy.

Zum Bilanzstichtag bestand für den Vorstand des Unternehmens kein Aktienoptionsplan. Die Aufteilung der Vergütung in fixe und variable Bestandteile regelt sich individuell nach den Bestimmungen des jeweiligen Anstellungsvertrags des einzelnen Vorstandsmitglieds.

Den Mitgliedern des Vorstands waren zum Bilanzstichtag keine Kredite gewährt.

#### Aufsichtsrat und Aufsichtsratsvergütung

Dem Aufsichtsrat gehörten zum Bilanzstichtag an:

- Dr. Eckhard Brüggemann, Herne (Vorsitzender)
- Karl Hertle<sup>1)</sup>, Bad Vilbel (stellvertretender Vorsitzender)
- Dr. Martin Abend<sup>2)</sup>, Dresden
- Heike Ebert<sup>1)</sup>, Niddatal
- Uwe E. Flach<sup>3)</sup>, Frankfurt am Main
- Dr. K. F. Arnold Hertzsch, Dresden
- Dieter Koch, Dänischenhagen
- Constantin Meyer, Seelze
- Adolf Zissel<sup>1)</sup>, Bad Nauheim

Die Vergütung des Aufsichtsrats regelt sich nach § 18 der Satzung wie folgt: Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben dem Ersatz ihrer Aufwendungen für das jeweilige abgelaufene Geschäftsjahr a) eine jährliche feste Vergütung von 25.000 € sowie b) eine weitere Vergütung in Höhe eines Betrages, der 0,03% vom Ertrag vor Steuern des Konzerns entspricht. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das Dreifache, sein Stellvertreter das Doppelte. Auf die Vergütung ist zusätzlich Mehrwertsteuer zu zahlen. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten für ihre Tätigkeit in einem Ausschuss für das jeweils abgelaufene Geschäftsjahr eine jährliche feste Vergütung in Höhe von 10.000 €. Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält für seine Tätigkeit das Doppelte. Auf die Vergütung ist zusätzlich Mehrwertsteuer zu zahlen.

Die Gesamtvergütung der Aufsichtsräte beträgt im Jahr 2005 829.554,56 €. Von der Vergütung im Konzern entfallen auf den Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Eckhard Brüggemann 221.145,15 € (davon 105.000,00 € fix und 116.145,15 € variabel), auf den stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden Karl Hertle 149.096,77 € (davon 70.000,00 € fix und 79.096,77 € variabel), auf die Aufsichtsratsmitglieder Dr. Martin Abend 63.715,05 € (davon 25.000,00 € fix und 38.715,05 € variabel), Frau Heike Ebert 63.715,05 € (davon 25.000,00 € fix und 38.715,05 € variabel), Uwe E. Flach 92.048,38 € (davon 55.000,00 € fix und 37.048,38 € variabel), Dr. K. F. Arnold Hertzsch 63.715,05 € (davon 25.000,00 € fix und 38.715,05 € variabel), Dieter Koch 63.715,05 € (davon 25.000,00 € fix und 38.715,05 € variabel), Constantin Meyer 63.715,05 € (davon 25.000,00 € fix und 38.715,05 € variabel) und Adolf Zissel 37.697,19 € (davon 25.000,00 € fix und 12.697,19 € variabel). Die Vergütung des zum 15.06.2004 ausgeschiedenen Mitglieds des Aufsichtsrats Reinhard Kraft beläuft sich – nachschlägig für das Geschäftsjahr 2004 – auf 10.991,82 € (davon Korrektur fix 411,00 € und variabel 10.580,82 €).

1) Arbeitnehmervertreter.

2) Dr. Martin Abend war zugleich Geschäftsführer der DANO GmbH (29.04. bis 29.12. 2005). Dr. Abend hatte diese Funktion im Rahmen eines beauftragten Mandats inne. Die Gesellschaft ist die Komplementärin einer Immobilienverwaltungsgesellschaft.

3) Uwe E. Flach ist zugleich Mitglied des Aufsichtsrats der Andraae-Noris-Zahn AG sowie Vorsitzender des Aufsichtsrats der GEHAG GmbH (seit 19.01.2006). Darüber hinaus war er zugleich Mitglied des Aufsichtsrats der Deutschen Börse AG (bis 25.05.2005), Mitglied des Beirats der GHP Holding GmbH (bis 30.12.2005) sowie Vorsitzender des Aufsichtsrats der ORGA Kartensysteme GmbH (bis 31.10.2005).

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats sind darüber hinaus keine weiteren Vergütungen oder Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, gewährt worden, außer in dem folgenden Fall: Das Aufsichtsratsmitglied Constantin Meyer erhielt Lizenzzahlungen in Höhe von 14.823,28 €.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats waren zum Bilanzstichtag keine Kredite gewährt.

Im Rahmen der ordentlichen Berufsausübung einzelner Aufsichtsräte und Beiräte als Freiberufler bestehen Geschäftsbeziehungen dieser Aufsichtsräte und Beiräte mit dem Unternehmen, die nach Umfang und Art keinen signifikanten Charakter haben.

#### 6.5. Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 09.12.2005 in Erfüllung von § 161 des deutschen Aktiengesetzes die jährliche gemeinsame Entsprechenserklärung zum „Deutschen Corporate Governance Kodex“ abgegeben. Den Aktionären ist ein dauerhafter Zugriff zu dieser Erklärung über die Internetseite der Gesellschaft ([www.stada.de](http://www.stada.de) in deutscher bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) in englischer Sprache) gewährleistet. Darüber hinaus wird diese Entsprechenserklärung auch in diesem Geschäftsbericht der Gesellschaft publiziert.

#### 6.6. Dividende

Laut Aktiengesetz bezieht sich die ausschüttungsfähige Dividende auf das unkonsolidierte Ergebnis der STADA Arzneimittel AG nach dem entsprechenden Einzelabschluss gemäß HGB. Der Bilanzgewinn der STADA Arzneimittel AG beträgt zum 31.12.2005 22.233.662,77 €. Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzgewinn zur Ausschüttung einer Dividende von 0,39 € je Stammaktie (Vorjahr: 0,39 € je Stammaktie) zu verwenden.

Bad Vilbel, 10. März 2006



H. Retzlaff



W. Jeblonski



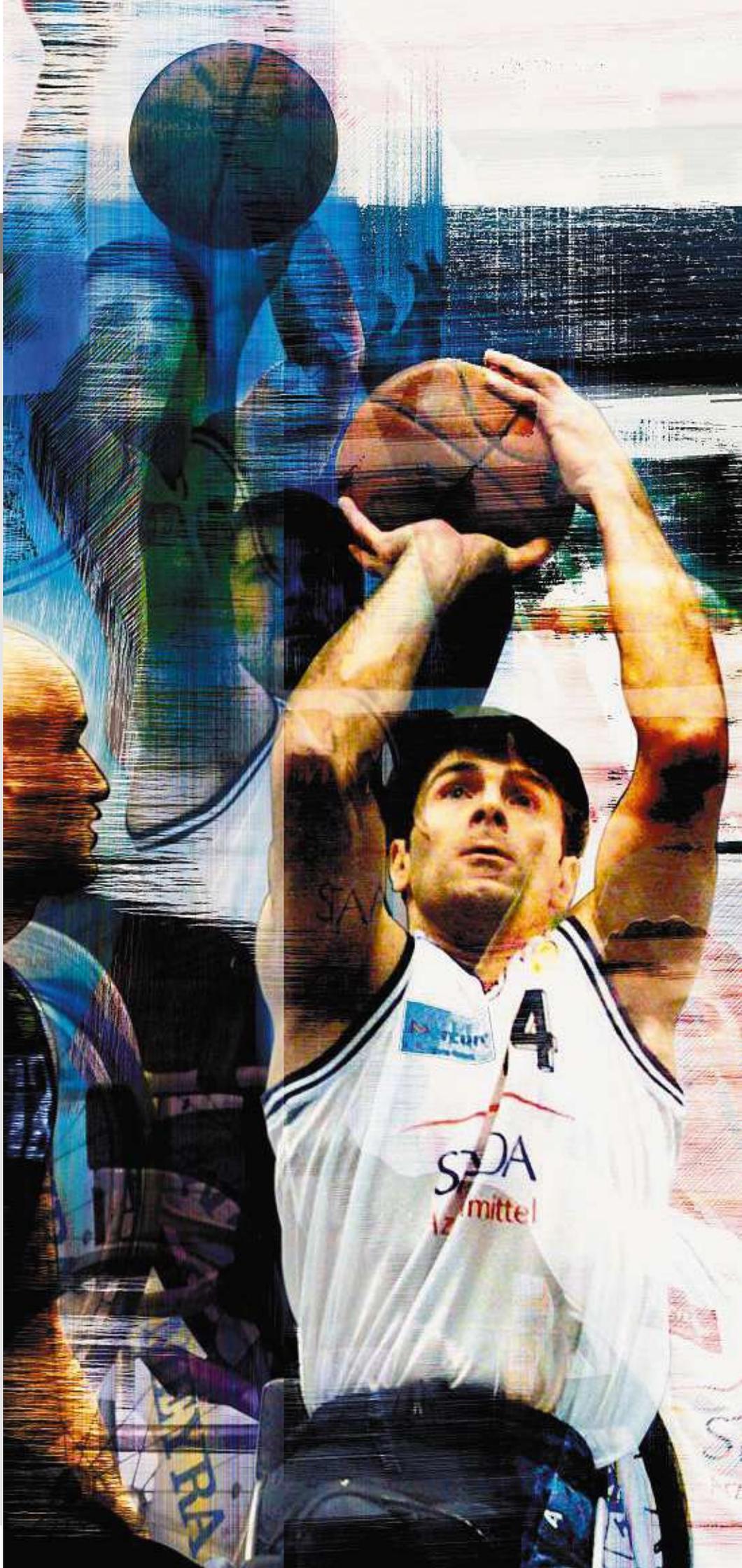
Dr. A. Oehmichen



C. Schumann



H. Stols



# ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

123 Corporate-Governance-Erklärung

126 Bestätigungsvermerk des  
Konzernabschlussprüfers

128 Bericht des Aufsichtsrats

130 Personalia

130 Der Vorstand

132 Der Aufsichtsrat

133 Der Beirat

134 „In motion“ – das Bildkonzept“  
dieses Geschäftsberichts

136 Glossar A – Z

140 Impressum

142 Finanzkalender

144 Fünf-Jahres-Vergleich

# CORPORATE-GOVERNANCE-ERKLÄRUNG

Gemeinsame Erklärung des Aufsichtsrats und des Vorstands der STADA Arzneimittel AG zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG

Zum Zeitpunkt dieser Erklärung entspricht die STADA Arzneimittel AG den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 02.06.2005 (veröffentlicht am 12.07.2005 im elektronischen Bundesanzeiger) mit folgenden Abweichungen:

## Ziffer 3.8: D&O-Versicherung – Selbstbehalt für Organmitglieder

Die als gemeinsame Gruppenversicherung geführte D&O-Versicherung für Organmitglieder und Top-Management sieht keinen Selbstbehalt vor, da dieser für das Top-Management international unüblich ist und Organmitglieder nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand nicht schlechter als Top-Manager des Unternehmens gestellt sein sollen.

## Ziffer 3.10: Corporate-Governance-Bericht

Die Berichterstattungspflicht nach Ziffer 3.10 des Corporate Governance Kodex und die in § 161 AktG geregelte Berichterstattung weichen teilweise inhaltlich voneinander ab. Vorstand und Aufsichtsrat haben beschlossen, sich bei der Berichterstattung zur Corporate Governance des Unternehmens nach den gesetzlichen Vorschriften zu richten.

## Ziffer 5.4.1: Altersgrenze für den Aufsichtsrat

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht keine Altersgrenze vor, weil eine solche Altersgrenze die Wahlrechte der Aktionäre auf der Hauptversammlung einschränken würde.

## Ziffer 6.6: Aktienbesitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats

Erwerb und Veräußerung von Aktien der Gesellschaft einschließlich Optionen durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie durch die im Gesetz genannten in einer engen Beziehung zu ihnen stehenden Personen werden der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß den gesetzlichen Vorschriften mitgeteilt und von der Gesellschaft auf der eigenen Website gemäß den gesetzlichen Bestimmungen publiziert. Der jeweilige Besitz an Aktien und von darauf bezogenen Erwerbs- oder Veräußerungsrechten (z. B. Optionen) der einzelnen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat wird jedoch nicht im Anhang zum Konzernabschluss veröffentlicht. Aufsichtsrat und Vorstand sind der Überzeugung, dass mit der Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften ausreichende Transparenz gegeben ist.

#### Ziffer 7.1.4: Konzernabschluss – Angaben über Drittunternehmen

STADA veröffentlicht keine Angaben zur Höhe des Eigenkapitals und zum Ergebnis des letzten Geschäftsjahres von solchen Drittunternehmen, an denen STADA eine Beteiligung von für das Unternehmen nicht untergeordneter Bedeutung hält. STADA agiert weit überwiegend in Märkten, die einer ausgeprägten staatlichen Regulierung auf nationaler Ebene unterworfen sind. Es ist nicht auszuschließen, dass eine Offenlegung der Kapital- und/oder Gewinnallokation im Konzern für STADA zu nachteiligen Wettbewerbssituationen in einzelnen nationalen Märkten führen würde. Die Transparenz für die Aktionäre ist nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand durch die ausführliche Segmentberichterstattung nach Geschäftsfeldern ausreichend gewährleistet.

Für STADA sind die Empfehlungen des Corporate Governance Kodex eine allgemeine Grundlage der unternehmerischen Tätigkeit. In der täglichen Praxis können sich allerdings in Einzelfällen Situationen ergeben, in denen die Anwendung des Kodex zu Einschränkungen in der Flexibilität des Unternehmens oder in der bisher bewährten Unternehmenspraxis führen könnte. In diesen Einzelfällen kann es entgegen der Entsprechenserklärung zu einzelnen Abweichungen von den Empfehlungen des Kodex kommen. STADA wird jedoch die Einhaltung des Kodex und die oben genannten Ausnahmen regelmäßig prüfen und gegebenenfalls korrigieren.

Seit der letzten Entsprechenserklärung im 4. Quartal 2004 entsprach die STADA Arzneimittel AG den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der damals geltenden Fassung mit folgenden Abweichungen:

#### Ziffer 3.8: D&O-Versicherung – Selbstbehalt für Organmitglieder

Die als gemeinsame Gruppenversicherung geführte D&O-Versicherung für Organmitglieder und Top-Management sieht keinen Selbstbehalt vor, da dieser für das Top-Management international unüblich ist und Organmitglieder nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand nicht schlechter als Top-Manager des Unternehmens gestellt sein sollen.

#### Ziffer 5.4.1: Altersgrenze für den Aufsichtsrat

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sieht keine Altersgrenze vor.

#### Ziffer 6.6: Aktienbesitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats

Erwerb und Veräußerung von Aktien der Gesellschaft einschließlich Optionen durch Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie durch die im Gesetz genannten in einer engen Beziehung zu ihnen stehenden Personen werden der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß den gesetzlichen Vorschriften mitgeteilt und von der Gesellschaft auf der eigenen Website gemäß den gesetzlichen Bestimmungen publiziert. Der jeweilige Besitz an Aktien und von darauf bezogenen Erwerbs- oder Veräußerungsrechten (z. B. Optionen) der einzelnen Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat wird jedoch nicht im Anhang zum Konzernabschluss veröffentlicht. Aufsichtsrat und Vorstand sind der Überzeugung, dass mit der Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften ausreichende Transparenz gegeben ist.

#### Ziffer 7.1.4: Konzernabschluss – Angaben über Drittunternehmen

STADA veröffentlicht keine Angaben zur Höhe des Eigenkapitals und zum Ergebnis des letzten Geschäftsjahres von solchen Drittunternehmen, an denen STADA eine Beteiligung von für das Unternehmen nicht untergeordneter Bedeutung hält. STADA agiert weit überwiegend in Märkten, die einer ausgeprägten staatlichen Regulierung auf nationaler Ebene unterworfen sind. Es ist nicht auszuschließen, dass eine Offenlegung der Kapital- und/oder Gewinnallokation im Konzern für STADA zu nachteiligen Wettbewerbssituationen in einzelnen nationalen Märkten führen würde. Die Transparenz für die Aktionäre ist nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand durch die ausführliche Segmentberichterstattung nach Geschäftsfeldern ausreichend gewährleistet.

Bad Vilbel, den 9. Dezember 2005



Dr. Eckhard Brüggemann  
Vorsitzender des Aufsichtsrats



Hartmut Retzlaff  
Vorstandsvorsitzender

# BESTÄTIGUNGSVERMERK DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der STADA Arzneimittel Aktiengesellschaft, Bad Vilbel, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach §317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, 13. März 2006

TREUROG GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft



Dieter Hanxleden  
Wirtschaftsprüfer



# BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat der STADA Arzneimittel AG hat entsprechend den ihm nach Gesetz und Satzung zukommenden Aufgaben die Arbeit des Vorstands im Berichtsjahr regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Dies gilt sowohl für die strategischen Entscheidungen zum weiteren Ausbau des STADA-Konzerns als auch für die operativen Entwicklungen der verschiedenen Konzerngesellschaften im Jahresverlauf.

In den acht Sitzungen<sup>1)</sup> des Aufsichtsrats hat der Aufsichtsrat vom Vorstand ausführliche Berichte zu allen wichtigen Geschäftsvorgängen erhalten und mit dem Vorstand besprochen.

Dabei standen im Mittelpunkt:

- die Unternehmensstrategie
- die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, darunter insbesondere auch die Umsatz-, Kosten- und Ertragsentwicklung sowie die Vermögenslage des Konzerns
- die Marktstrukturen sowie die Wettbewerbssituation in einzelnen nationalen Märkten, darunter insbesondere auch die Entwicklung der Markt- und Absatzdaten sowie die Auswirkungen verschiedener regulatorischer staatlicher Eingriffe auf den Konzern bzw. die jeweiligen Tochtergesellschaften
- die internationale Expansion des Konzerns
- die Entwicklungsprojekte des Konzerns, darunter insbesondere auch die Projekte LipoNova/Reniale® und Biogenerika/BIOCEUTICALS Arzneimittel AG
- die Investitionsvorhaben im Konzern, darunter insbesondere auch alle Akquisitionsprojekte, und deren Finanzierung
- die Position von STADA am Kapitalmarkt
- Corporate Governance
- Vorstandsfragen, darunter insbesondere das Ausscheiden von zwei Vorstandsmitgliedern sowie die Berufung von drei neuen Vorstandsmitgliedern
- das Risiko- und Chancenmanagement.

Die vom Aufsichtsrat eingesetzten Ausschüsse, nämlich der Prüfungsausschuss<sup>2)</sup> sowie der Personal- und Strategieausschuss<sup>3)</sup>, haben sich dabei besonders intensiv mit den für den jeweiligen Ausschuss relevanten Themenfeldern beschäftigt.

1) Die Aufsichtsratssitzungen fanden in 2005 statt am: 28.01., 29.03., 06.05., 13.06., 05.08., 16.09., 28.10. und 09.12.

2) Die fünf Sitzungen des Prüfungsausschusses fanden in 2005 statt am: 28.01., 23.03., 06.05., 28.10. und 08.12.

3) Die fünf Sitzungen des Personal- und Strategieausschusses fanden in 2005 statt am: 25.02., 28.10., 25.11., 08.12. und 21.12.

Darüber hinaus erhielt der Aufsichtsrat monatlich einen schriftlichen Bericht über die Geschäftsentwicklung und Ergebnisse der einzelnen Konzernbereiche.

Sämtliche laut Satzung und Geschäftsordnung zustimmungspflichtigen Vorgänge haben dem Aufsichtsrat vorgelegen.

Insgesamt hat der Vorstand den Aufsichtsrat jederzeit sehr offen und umfassend über die Gesellschaft und deren Entwicklung informiert, darunter insbesondere auch über die Risikolage des Konzerns gemäß den Erkenntnissen des Risikomanagements. Dazu haben auch die regelmäßigen Besprechungen von Vorstand und Aufsichtsratsvorsitzendem außerhalb der eigentlichen Sitzungen beigetragen.

Der Aufsichtsrat hat sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Der Jahresabschluss der STADA Arzneimittel AG und der Konzernabschluss sowie der Bericht über die Lage des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2005 sind von der TREUROG GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Abschlussprüfer hat an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 29.03.2006 teilgenommen und über das Prüfungsergebnis berichtet.

Den Jahresabschluss und den Lagebericht sowohl für die STADA Arzneimittel AG wie auch für den Konzern sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat geprüft. Es bestanden keine Einwände. Der Aufsichtsrat stimmt daher dem Ergebnis der Abschlussprüfung jeweils zu und billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Zudem schließt sich der Aufsichtsrat dem im Lagebericht des Vorstands jeweils gegebenen Einschätzungen zur Geschäftssituation und zum Ausblick sowie dem Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns des Vorstands ausdrücklich an.

STADA hat in 2005 eine außerordentlich gute operative Entwicklung genommen. Ungeachtet hoher einmaliger Sondereffekte konnte das Konzernergebnis verbessert werden. Diese Erfolge verdanken wir dem Engagement und der Leistung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie von Vorstand und Management. Dafür spricht der Aufsichtsrat allen seinen Dank und seine Anerkennung aus.

Bad Vilbel, 29. März 2006



Dr. Eckhard Brüggemann  
Aufsichtsratsvorsitzender

## PERSONALIA

### Der Vorstand (Stand 01.01.2006)



Hartmut Retzlaff  
Vorstandsvorsitzender

STADA-Mitarbeiter seit 1986  
Mitglied des Vorstands seit 1993  
Vorstandsvorsitzender seit 1994  
Vertrag bis 31.03.2008



Dipl.-Kfm. Wolfgang Jeblonski  
Vorstand Finanzen

STADA-Mitarbeiter seit 1991  
Mitglied des Vorstands seit 1999  
Vertrag bis 30.04.2008



**Dr. Alexander Oehmichen**  
Vorstand Recht, Personal  
und Unternehmensentwicklung

STADA-Mitarbeiter seit 2003  
Mitglied des Vorstands seit 2006  
Vertrag bis 31.12.2008



**Christof Schumann**  
Vorstand Forschung  
und Entwicklung

STADA-Mitarbeiter seit 1997  
Mitglied des Vorstands seit 2006  
Vertrag bis 31.12.2008



**Hans Stols**  
Vorstand Produktion  
und Technik

STADA-Mitarbeiter seit 1988  
Mitglied des Vorstands seit 2006  
Vertrag bis 31.12.2008

## Der Aufsichtsrat

Dr. Eckhard Brüggemann, Herne (Vorsitzender)

Karl Hertle<sup>1)</sup>, Bad Vilbel (stellvertretender Vorsitzender)

Dr. Martin Abend, Dresden

Heike Ebert<sup>1)</sup>, Niddatal

Uwe E. Flach, Frankfurt am Main

Dr. K. F. Arnold Hertzsch, Dresden

Dieter Koch, Dänischenhagen

Constantin Meyer, Seelze

Adolf Zissel<sup>1)</sup>, Bad Nauheim

---

1) Arbeitnehmervertreter.

## Der Beirat

Die Mitglieder des Beirats werden durch den Vorsitzenden des Aufsichtsrats auf Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats berufen. Die satzungsgemäße Aufgabe des Beirats ist es, Vorstand und Aufsichtsrat in ihren Aufgaben zu unterstützen und ihnen beratend zur Seite zu stehen. Darüber hinaus sollen die Mitglieder des Beirats den Aktionären, die ihre Rechte in der Hauptversammlung nicht persönlich ausüben wünschen, als Bevollmächtigte in der Hauptversammlung zur Verfügung stehen. Der bis 2008 berufene Beirat setzt sich zurzeit wie folgt zusammen:

Frank Füßl, Frankfurt am Main (Vorsitzender)  
Dr. Thomas Meyer, Seelze (stellvertretender Vorsitzender)

Hansjürgen Bell, Bochum  
Wolfgang Berger, Gießen  
Gerd Berlin, Meiningen  
Alfred Böhm, München  
Dr. Jürgen Böhm, Kirchhain  
Dr. Klaus Bsonek, Kleinostheim  
Dr. Dieter Conrad, Neuental  
Regine Heuer, Altenholz  
Erich Kaufhold, Barth  
Dr. Frank R. Leu, Gießen  
Dr. Gerd Zweyrohn, Darmstadt

# „IN MOTION“ – DAS BILDKONZEPT DIESES GESCHÄFTSBERICHTS

## „In motion“

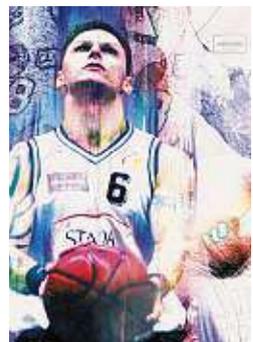
Grundlage des Bildkonzeptes „In motion“ dieses Geschäftsberichts sind verfremdete Sportfotografien von Spielern des Rollstuhlbasketballvereins RSV Lahn-Dill. Die vorliegenden Motive wurden durch die eingesetzte Digitaltechnik und die Zusammensetzung abstrahiert dargestellt, um sportliche Attribute wie Teamfähigkeit, Willenskraft, Dynamik, Konzentrationsfähigkeit sowie Reaktions- und Durchsetzungsvermögen überhöht und stringent zu visualisieren.

Die optisch herausgestellten Inhalte definieren hierbei aber nicht nur die Ideale des Sports, vielmehr können sie auch auf unsere moderne Geschäftswelt übertragen werden. Denn der Erfolg eines Unternehmens wird schließlich maßgeblich von der Umsetzung geprägt.

Als Schlüsselement der aus 12 Motiven bestehenden Bildserie ist die visuelle Umsetzung von „Dynamik“ zu sehen. Denn auch für STADA sind dynamisches Verhalten, schnelle Reaktion und konsequente Entscheidung von essenzieller Bedeutung.

## RSV Lahn-Dill

Der Rollstuhlbasketballverein RSV Lahn-Dill spielt seit Jahren sehr erfolgreich in der Rollstuhlbasketball-Bundesliga. Zu den bislang größten Erfolgen des RSV Lahn-Dill zählen die Deutschen Meisterschaften 1998, 2004 und 2005 sowie – als erster deutscher Verein überhaupt – der Gewinn der europäischen Champions League in den Jahren 2004 und 2005. STADA ist seit 1995 offizieller Sponsor dieses Vereins.



## GLOSSAR A – Z

**Arzneiform:** Darreichungsform, zu der ein Wirkstoff im Rahmen der pharmazeutischen Herstellung verarbeitet wird und in der er dann dem Patienten verabreicht wird, z.B. Tabletten, Kapseln, Tropfen etc.

**Audit:** Im Pharmamarkt: Kontrolle der Fazilitäten und Dokumentationen von Herstellern oder Vorlieferanten.

**AVWG:** Gesetz zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der Arzneimittelversorgung, zurzeit in Deutschland im parlamentarischen Gesetzgebungsprozess; mit einem In-Kraft-Treten wird im 2. Quartal 2006 gerechnet.

**Biogenerika:** Generika von biopharmazeutischen Produkten, auch Biosimilars genannt.

**Biopharmazeutika:** Arzneiliche Wirkstoffe, die biopharmazeutisch, d.h. durch gentechnisch veränderte Zelllinien, hergestellt werden.

**Biosimilars:** Analogbegriff für Biogenerika.

**Branded Generics:** Generika, die unter einem eigenständigen Markennamen vertrieben werden und damit im Grenzbereich zu Markenprodukten liegen. Von Markenprodukten unterscheiden sich Branded Generics in der Regel allein durch die aktive Auslobung eines im Vergleich zum Erstanbieter günstigeren Preises.

**Dezentrales europäisches Zulassungsverfahren:** Neues, seit November 2005 mögliches EU-Zulassungsverfahren, das eine Alternative zum MR-Verfahren darstellt. Im Gegensatz zum MR-Verfahren kann nach dem neuen Verfahren ein Antragsteller Zulassungsanträge für ein Arzneimittel parallel in mehreren europäischen Ländern stellen, ohne dass bereits eine Zulassung in einem Land der EU existieren muss.

**Dossier:** Benötigte Unterlagen für einen Antrag auf Zulassung eines Arzneimittels, welche die Qualität, Unbedenklichkeit und Wirksamkeit eines Arzneimittels beschreiben.

**Early Entry:** Frühzeitiger Markteintritt eines ersten Generikums mit Zustimmung des Erstanbieters noch vor Ablauf der relevanten gewerblichen Schutzfristen.

**EMA:** European Medicines Agency, zentrale Behörde der EU zur Bewertung und Zulassung von Arzneimitteln, die dem zentralen Zulassungsverfahren unterliegen.

**Erstanbieter:** Im Pharmamarkt: das Unternehmen, das einen aus der Forschung stammenden neuen patentierten Wirkstoff als Erster in einem nationalen Markt ausbietet.

**FDA:** Food and Drug Administration; die Zulassungs-, Aufsichts- und Überwachungsbehörde für den Pharmamarkt in den USA.

**Frei verkäufliche Arzneimittel:** Arzneimittel mit geringem Risikopotenzial, die auch außerhalb von Apotheken verkauft werden können.

**Generika:** Arzneimittel, die den gleichen Wirkstoff enthalten und die gleiche therapeutische Wirksamkeit aufweisen, aber nach Ablauf des Patents oder anderer gewerblicher Schutzrechte zu deutlich günstigeren Preisen als die entsprechenden Arzneimittel von Erstanbietern angeboten werden.

**Gesundheitsmittel:** Produkte, die gesundheitsfördernd sind, ohne zu den Arzneimitteln oder Medizinprodukten zu zählen.

**Gewerbliche Schutzrechte:** Bieten Erfindern bzw. Unternehmen einen zeitlich begrenzten Konkurrenzschutz für eine Erfindung. Das bekannteste gewerbliche Schutzrecht ist das Patent. Weiterhin spielt im Pharmamarkt das SPC eine wichtige Rolle.

**GKV:** Gesetzliche Krankenversicherung.

**GMG:** Deutsches GKV-Modernisierungsgesetz, in Kraft getreten am 01.01.2004.

**GMP (Good Manufacturing Practice):** Internationaler Produktionsstandard in der pharmazeutischen Industrie.

**Handelsgeschäfte:** Kauf und Weiterverkauf von Produkten Dritter; häufig handelt es sich im Pharmamarkt dabei um Großhandelsgeschäfte oder Parallelimporte.

**Indikation:** Krankheitsbild, bei dem ein bestimmtes Arzneimittel jeweils eingesetzt wird.

**INN-(International-Non-proprietary-Name-)Generika:** Generika, die als Namen die internationale Wirkstoffbezeichnung plus ein firmenspezifisches Suffix führen.

**Markenprodukte:** Im Gesundheitsmarkt: Arzneimittel, Medizin- oder Gesundheitsprodukte, die unter einem produkt-spezifischen Markennamen angeboten werden.

**MR-Verfahren:** Mutual Recognition Procedure, europäisches Zulassungsverfahren, um von einer bestehenden nationalen Zulassung eines Arzneimittels ausgehend weitere Zulassungen in anderen Ländern der EU zu erreichen. Als Alternative zum MR-Verfahren existiert seit 2005 das dezentrale Zulassungsverfahren.

**Multisource-Produkte:** Angelsächsischer Fachausdruck für Produkte im Gesundheitsmarkt, in der Regel Arzneimittel, die für Unternehmen für eine Vermarktung zugänglich sind, ohne dass diese eine eigene Grundlagenforschung nach neuen Wirkstoffen betreiben müssen. Die gewerblichen Schutzrechte für Multisource-Produkte sind in der Regel abgelaufen. Der Wirkstoff für Multisource-Produkte kann somit in der Regel von mehreren Rohstofflieferanten auf dem Weltmarkt bezogen werden.

**Onkologika:** Mittel zur Krebstherapie.

**OTC-Markt:** Markt der „Over the Counter“-Produkte, d. h. von Arzneimitteln und teilweise auch Medizinprodukten und Gesundheitsmitteln, die der Kunde ohne ärztliches Rezept vor allem in Apotheken kaufen kann.

**Patent:** Im Pharmamarkt: Gewerbliches Schutzrecht, das neuen Wirkstoffen eine zeitlich begrenzte Marktexklusivität (in der EU z. B. 20 Jahre) gewährt.

**Pharmazeutische Produktion:** Umsetzung des Arzneistoffs in eine Arzneiform und deren Verpackung zu einem Fertigarzneimittel, z. B. Tablette.

**Selbstmedikationsmarkt:** Marktsegment der Arzneimittel, die von Patienten ohne ärztliche Verordnung selbst ausgewählt, bezahlt und angewendet werden.

**SPC:** Supplementary Protection Certificate, gewerbliches Schutzrecht in der EU, das im Anschluss an den Patentschutz die Marktexklusivität des Erstanbieters um bis zu fünf Jahre verlängert. SPCs müssen Land für Land national beantragt werden, wobei das Datum der ersten EU-Zulassung für den Beginn der Laufzeit relevant ist. Die Laufzeit des SPCs kann dabei von Land zu Land unterschiedlich sein.

**Spezialpharmazeutika:** Spezialpharmazeutika stellen vom allgemeinen Pharmamarkt differenzierbare Nischenmärkte dar. Solche Nischenmärkte können durch spezifische Markteintrittsbarrieren, spezifische Indikationsfelder oder spezifische Marketing- und Vertriebsanforderungen charakterisiert und vom allgemeinen Pharmamarkt abgegrenzt werden.

**Tumorstoffe, autologe:** Aus körpereigenem Gewebe hergestellte Impfstoffe gegen Krebs.

**Verordnungsmarkt:** Marktsegment der verschreibungspflichtigen Arzneimittel, auch als Rx-Markt bezeichnet.

**Verschreibungspflicht:** Die gesetzliche Vorgabe, dass Arzneimittel in Abhängigkeit von ihrem Risikopotenzial nur auf Grund einer ärztlichen Verordnung an Patienten abgegeben werden dürfen.

**Wirkstoff:** Im Pharmamarkt: der arzneilich wirksame Bestandteil einer Arzneiform (auch API – Active Pharmaceutical Ingredient).

**Zentrales Zulassungsverfahren:** Das von der EMEA durchgeführte europäische Zulassungsverfahren, das für neuartige Arzneimittel und für Wirkstoffe aus dem Bereich der Biotechnologie in der EU zwingend vorgeschrieben ist und zu einer EU-weit gültigen Zulassung führen kann.

**Zulassung:** Arzneimittelrechtliche Erlaubnis zur Vermarktung eines Arzneimittels in einem nationalen Markt.

**Zweitanbieter:** Im Pharmamarkt: ein Unternehmen, das ein Arzneimittel vermarktet, welches in der qualitativen und quantitativen Wirkstoffzusammensetzung identisch ist zu einem anderen, früher im Markt eingeführten Arzneimittel.

# IMPRESSUM

- Herausgeber** STADA Arzneimittel AG  
Stadastraße 2–18  
61118 Bad Vilbel  
Telefon: 0 61 01/6 03-0  
Fax: 0 61 01/6 03-2 59  
E-Mail: [info@stada.de](mailto:info@stada.de)  
Website: [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com)
- Kontakt** STADA Arzneimittel AG  
STADA-Unternehmenskommunikation  
Telefon: 0 61 01/6 03-1 13  
Fax: 0 61 01/6 03-5 06  
E-Mail: [communications@stada.de](mailto:communications@stada.de)
- Text** STADA Arzneimittel AG, Bad Vilbel  
Dieser Geschäftsbericht erscheint in Deutsch (Originalversion) und Englisch (nicht bindende Übersetzung) und unterliegt allein deutschem Recht.
- Publikation** Der vollständige Geschäftsbericht sowie aktuelle Informationen über den STADA-Konzern sind im Internet unter [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com) abrufbar.
- Gestaltung und Realisierung** wagneralliance Werbung GmbH, Frankfurt am Main
- Fotos Bildkonzept** Büro Ka Werbeagentur GmbH, Aschaffenburg  
„In motion“
- Druck** Konkordia GmbH, Bühl

### Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieser Geschäftsbericht der STADA Arzneimittel AG enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen (im Sinne des US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995), die Überzeugungen und Erwartungen der Unternehmensführung zum Ausdruck bringen. Solche Aussagen beruhen auf gegenwärtigen Erwartungen, Einschätzungen und Prognosen der Unternehmensleitung und beinhalten verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken und Unsicherheiten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistungen wesentlich von den in diesen zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebrachten oder implizierten Einschätzungen abweichen. Mit der Verwendung von Worten wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „vorhersehen“, „glauben“, „schätzen“ und ähnlichen Begriffen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. STADA ist zwar der Auffassung, dass die in den zukunftsgerichteten Aussagen wiedergegebenen Erwartungen angemessen sind, kann jedoch nicht gewährleisten, dass diese Erwartungen tatsächlich erfüllt werden. Zu den Risikofaktoren gehören insbesondere: der Einfluss der Regulierung der pharmazeutischen Industrie, die Schwierigkeit einer Voraussage über Genehmigungen der Zulassungsbehörden und anderer Aufsichtsbehörden, das Genehmigungsumfeld und Änderungen in der Gesundheitspolitik und im Gesundheitswesen verschiedener Länder, Akzeptanz von und Nachfrage nach neuen Arzneimitteln und neuen Therapien, der Einfluss von Wettbewerbsprodukten und -preisen, die Verfügbarkeit und die Kosten der bei der Herstellung pharmazeutischer Produkte verwendeten Wirkstoffe, Unsicherheit über die Marktakzeptanz innovativer Produkte, die neu eingeführt, gegenwärtig verkauft oder entwickelt werden, die Auswirkung von Änderungen der Kundenstruktur, die Abhängigkeit von strategischen Allianzen, Schwankungen der Wechselkurse und der Zinsen, operative Ergebnisse sowie weitere Faktoren, die in den Geschäftsberichten sowie in anderen Erklärungen der Gesellschaft erläutert werden. Die STADA Arzneimittel AG übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an künftige Ereignisse und Entwicklungen anzupassen.

### Rundungen

Im allgemeinen Teil dieses Geschäftsberichts erfolgen in der Regel die Darstellungen von STADA-Kennzahlen in Millionen Euro, während im Anhang die entsprechenden Zahlen mit größerer Genauigkeit in der Regel in Tausend Euro angegeben werden. Aus den jeweiligen Rundungen können sich Differenzen einzelner Werte zwischen allgemeinem Teil und Anhang sowie gegenüber der tatsächlich in Euro erzielten Zahl ergeben, die naturgemäß keinen signifikanten Charakter haben können.

# FINANZKALENDER

## 2006

- 30. März 2006 Veröffentlichung Ergebnisse 2005 mit Analysten- und Bilanzpressekonferenz
- 15. Mai 2006 Veröffentlichung Ergebnisse 1. Quartal 2006
- 14. Juni 2006 Hauptversammlung
- 10. August 2006 Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2006 mit Analysten- und Bilanzpressekonferenz
- 14. November 2006 Veröffentlichung Ergebnisse 3. Quartal 2006

## 2007

- 29. März 2007 Veröffentlichung Ergebnisse 2006 mit Analysten- und Bilanzpressekonferenz
- 15. Mai 2007 Veröffentlichung Ergebnisse 1. Quartal 2007
- 20. Juni 2007 Hauptversammlung
- 14. August 2007 Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2007 mit Analysten- und Bilanzpressekonferenz
- 14. November 2007 Veröffentlichung Ergebnisse 3. Quartal 2007

Stand bei Drucklegung, Änderungen vorbehalten. Den aktuellen Finanzkalender finden Sie unter: [www.stada.de](http://www.stada.de) bzw. [www.stada.com](http://www.stada.com).

Der Geschäftsbericht, der Halbjahresbericht sowie die Quartalsberichte werden auf der Website der Gesellschaft ([www.stada.de](http://www.stada.de)) zu den angegebenen Terminen in der Regel vor Öffnung der Frankfurter Wertpapierbörse publiziert. Aktionäre erhalten die Berichte auf Anforderung in gedruckter Form übersandt.



## FÜNF-JAHRES-VERGLEICH

Konzernumsätze in Mio. €	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Konzernumsatz gesamt		1.022,1		813,5		745,2		633,5		537,8
Kernsegmente gesamt		975,7		772,6		705,9		572,0		425,3
• Generika		739,0		608,3		549,1		444,5		326,0
• Markenprodukte		211,4		139,6		135,3		107,6		83,3
• Spezialpharmazeutika		25,2		24,7		21,5		19,9		16,0
Handelsgeschäfte		39,7		32,0		34,0		54,9		106,5
Sonstige Umsätze		6,8		8,9		5,3		6,6		6,0

Regionale Umsätze <sup>1)</sup> in Mio. €	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Europa		959,8		743,6		675,1		569,0		520,0
• Belgien		93,6		65,2		49,9		39,2		37,5
• Dänemark		19,3		9,1		9,9		7,3		4,4
• Deutschland		440,9		383,1		378,0		330,8		280,7
• Frankreich		70,7		53,9		37,8		23,1		11,6
• Großbritannien		30,3		31,1		21,9		11,8		10,3
• Irland		15,6		13,7		12,5		10,5		11,0
• Italien		94,6		74,3		60,7		37,5		13,1
• Litauen		1,1		1,1		0,9		0,3		0,3
• Niederlande		38,6		39,7		42,8		70,6		135,7
• Österreich		10,4		8,2		7,9		5,5		47,0
• Portugal		5,3		0,0		0,1		0,0		0,0
• Russland		56,6		0,7		0,5		0,6		0,2
• Schweiz		6,3		5,4		3,8		3,0		2,2
• Spanien		53,0		44,4		38,3		21,6		1,4
• Tschechien		6,1		5,4		4,4		4,0		4,9
• Ukraine		6,5		1,3		0,8		0,3		0,3
• Rest von Europa		10,9		7,0		4,9		2,9		2,4
Amerika		34,1		46,1		52,6		48,8		7,4
• USA		34,0		46,0		52,5		48,4		7,2
• Rest von Amerika		0,1		0,1		0,1		0,4		0,2
Asien		28,1		22,5		17,3		15,6		10,3
• China		7,0		6,6		5,1		5,8		1,9
• Kasachstan		3,4		1,2		0,9		0,2		–
• Philippinen		6,5		4,9		3,8		3,6		3,1
• Thailand		2,4		2,7		3,0		2,9		4,0
• Vietnam		6,1		5,2		2,9		1,8		0,8
• Rest von Asien		2,7		1,9		1,6		1,3		0,5
Restliche Welt		0,1		1,3		0,2		0,1		0,1

STADA wendet seit 01.01.2002 in der Rechnungslegung im Konzern die Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – die International Financial Reporting Standards/IFRS (bisher: International Accounting Standards/IAS) an. Daten vor diesem Stichtag beruhen auf einer Rechnungslegung nach Handelsgesetzbuch (HGB). Gleichzeitig sind alle in diesem Geschäftsbericht erwähnten Konzernergebnisse vor dem 01.01.2002 auch aus der vor diesem Zeitpunkt verwendeten Berichtswährung Deutsche Mark auf die aktuelle Konzernwährung Euro umgerechnet. Bei dieser rückwirkenden Anpassung ist ausschließlich der offizielle Umrechnungskurs (1,00 € = 1,95583 DM) verwendet worden.

1) Gegliedert nach dem jeweiligen nationalen Markt, in dem der Umsatz erzielt wurde.

Finanzergebnisse in Mio. €	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Operatives Ergebnis		127,1		87,8		85,6		77,4		42,4 <sup>1)</sup>
EBITDA		161,2		122,7		116,8		96,5		74,9
EBIT		107,1		88,2		85,7		73,2		54,7
Gewinn vor Steuern (EBT)		97,5		77,6		72,1		61,0		47,8
Konzerngewinn		51,6		48,5		43,9		35,1		24,7
Cashflow (brutto)		109,9		81,3		78,8		62,5		40,7

Vermögens-/Kapitalstruktur in Mio. €	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Bilanzsumme		1.349,8		1.020,4		955,1		741		476,7
Eigenkapital		684,8		639,0		614,5		324,1		232,0
Eigenkapitalquote in Prozent		50,7%		62,6%		64,3%		43,7%		48,7%
Nettoverschuldung		234,2		103,6		38,2		226,5		93,6

Investitionen/Abschreibungen in Mio. €	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Investitionen gesamt		207,1		82,1		76,5		185,9		56,6
• in immaterielle Vermögenswerte		168,9		67,6		64,9		163,7		44,1
• in Sachanlagen		14,8		7,0		11,2		20,5		12,1
• in Finanzanlagen		23,3		7,5		0,4		1,7		0,4
Abschreibungen gesamt		54,1		34,5		31,1		23,3		20,1
• auf immaterielle Vermögenswerte		37,1		26,6		23,4		16,2		13,5
• auf Sachanlagen		10,1		7,9		7,7		7,1		6,6
• auf Finanzanlagen		6,9		0		0		0		0

Mitarbeiter/-innen	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Anzahl (Jahresdurchschnitt) <sup>2)</sup>		3.892		2.586		2.465		2.083		1.793

Aktien-Kennzahlen	IFRS	2005	IFRS	2004	IFRS	2003	IFRS	2002	HGB	2001
Marktkapitalisierung (Jahresende) in Mio. €		1.479,3		1.061,9		1.312,9		766,5		730,4
Jahresschlusskurs Stammaktie in €		27,65		19,89		24,59 <sup>3)</sup>		19,15 <sup>3)</sup>		19,50 <sup>3)</sup>
Ergebnis je Aktie in € <sup>6)</sup>		0,97		0,91 <sup>3)</sup>		1,01 <sup>3)</sup>		0,92 <sup>3,4)</sup>		0,69 <sup>3,4,5)</sup>
Verwässertes Ergebnis je Aktie in € <sup>7)</sup>		0,91		0,88 <sup>3)</sup>		0,95 <sup>3)</sup>		0,90 <sup>3,4)</sup>		–
Dividende je Stammaktie in €		0,39 <sup>8)</sup>		0,39		0,35 <sup>3)</sup>		0,325 <sup>3)</sup>		0,295 <sup>3)</sup>
Ausschüttungssumme in Mio. €		20,8 <sup>8)</sup>		20,8		18,7		13,0		11,0

1) Von HGB an IFRS angepasst.

2) Mitarbeiter der nur zu 50% konsolidierten Gesellschaften werden seit 2003 entsprechend ihrer Konsolidierungsquote erfasst. Der Vorjahreswert wurde dementsprechend angepasst.

3) Bereinigt um den De-facto-1:1-Aktiensplit vom 30. Juli 2004.

4) Berechnet für Stamm- und Vorzugsaktien insgesamt.

5) Nach DVFA.

6) Nach IAS 33.10.

7) Nach IAS 33.24.

8) Vorgeschlagen.

