

Dr. Dieter Merz

Vorsitzender des Vorstands der Biotest AG, Dreieich

**Ansprache vor den Aktionären der Biotest AG zur
Hauptversammlung am 10. Juli 2003 in Frankfurt / Main**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der Biotest AG begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Ich werde Ihnen zunächst einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2002 geben, und dann überleiten zu unserem Restrukturierungsprogramm und der strategischen Neuausrichtung, die Ihnen mein Vorstandskollege und designierter Nachfolger Herr Prof. Schulz präsentieren wird.

2002 war nicht nur generell ein schwieriges Jahr für die deutsche Wirtschaft und in wichtigen Auslandsmärkten, sondern auch ein äußerst schwieriges Geschäftsjahr für Biotest, das uns allen - den Aktionären, den Mitarbeitern und dem Management - viel abverlangt hat. Der Kurs der Biotest-Aktie hat dies voll zu spüren bekommen.

Lassen Sie mich zunächst einen Überblick zum abgelaufenen Geschäftsjahr geben, bevor ich auf wesentliche Einflussgrößen näher eingehe:

Einem moderaten Umsatzwachstum stand eine Verringerung des operativen Ergebnisses gegenüber, vor allem bedingt durch geringere Margen im Auslandsgeschäft infolge vehement zunehmenden Preisdrucks bei einigen Plasmaprodukten. Unser Markt konsolidiert sich und das bekamen wir als mittlerer Anbieter besonders hart zu spüren.

Die Richtigkeit unseres strategischen Investitionsprogramms im Kernbereich der Plasmaproduktion und der neuen Techniken in der Transfusions- und Transplantationsdiagnostik hat sich voll bestätigt. Beides stellt die Voraussetzung für die künftige Entwicklung unseres Unternehmens dar.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass unsere hohen Investitionen in die Fertigungstechnologie der Plasmaprojekte sehr lange Vorlaufzeiten für Planung, Engineering, Validierung und Registrierung bis zur Umsetzung im Markt beanspruchen. Dies ist allerdings bei unseren Wettbewerbern nicht anders.

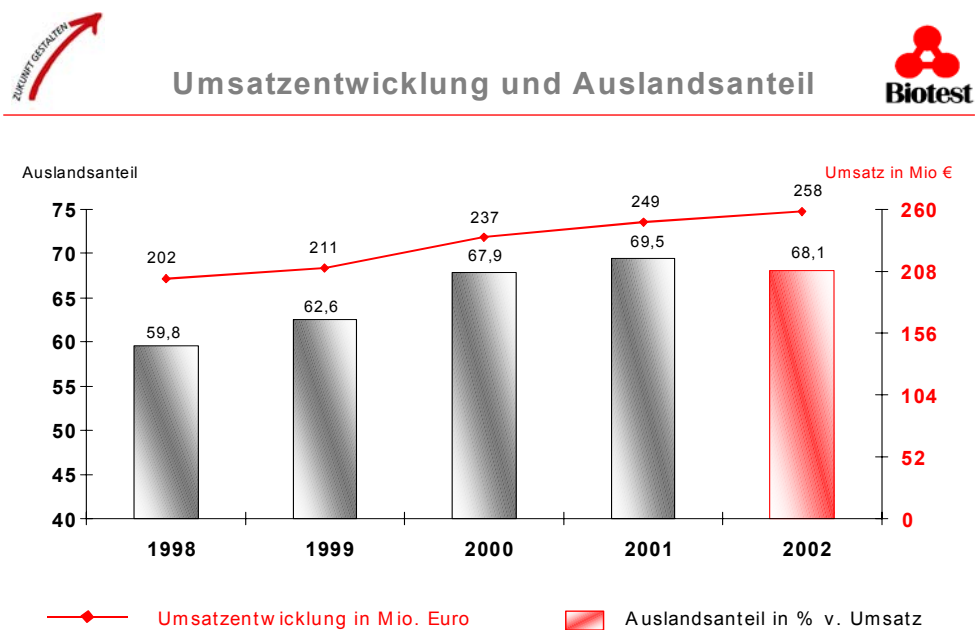
Im letzten Jahr hat sich angesichts der operativen Ertragsdelle gezeigt, dass Biotest im Hinblick auf den hohen Ressourcenbedarf bisher zu breit aufgestellt war und dass es einer konsequenten Fokussierung und strategischen Neuorientierung bedurfte, über die im Einzelnen noch zu berichten sein wird.

Ich kann jetzt schon sagen, dass wir nach einem schwierigen und auch schmerzlichen Prozess Ihnen heute eine Biotest vorstellen können, die wesentlich schlanker und übersichtlicher geworden ist mit einer klaren Zukunftsausrichtung und Konzentration auf das Kerngeschäft.

Umsatz im Jahr 2002

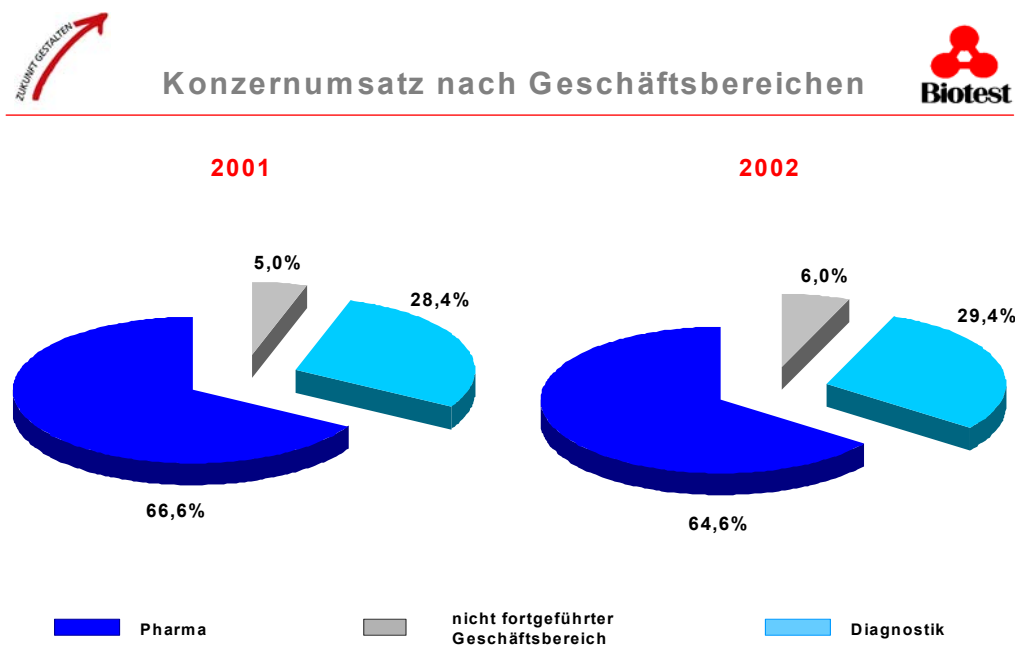
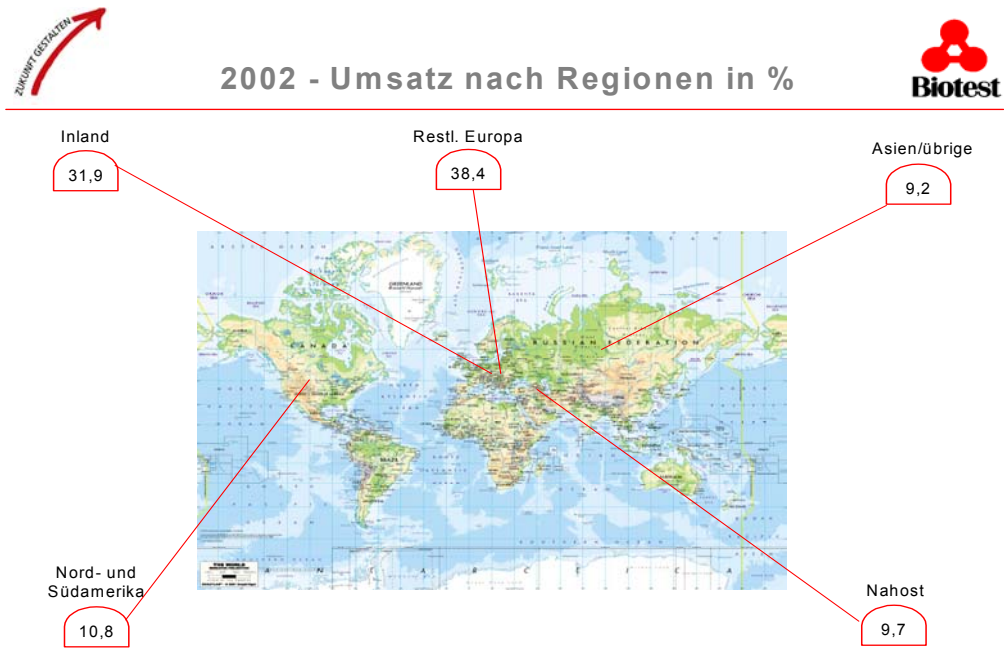
Was waren die wesentlichen Faktoren und Entwicklungen in 2002 ?

Der Umsatz konnte insgesamt um 3,4% auf 258 Mio. € gesteigert werden mit einem erfreulichen Plus im deutschen Pharmageschäft mit über 8% Zuwachs zum Vorjahr.



HV 10.07.2003 - V-Merzju / pp

Der Auslandsanteil ging aufgrund des deutlichen Inlandsanstiegs leicht auf ca. 68% zurück. Beim Umsatz nach Regionen steht neben dem Inland das restliche Europa mit 38,4% an der Spitze, gefolgt zu etwa gleichen Teilen von Amerika, Nahost und Asien/Rest der Welt.

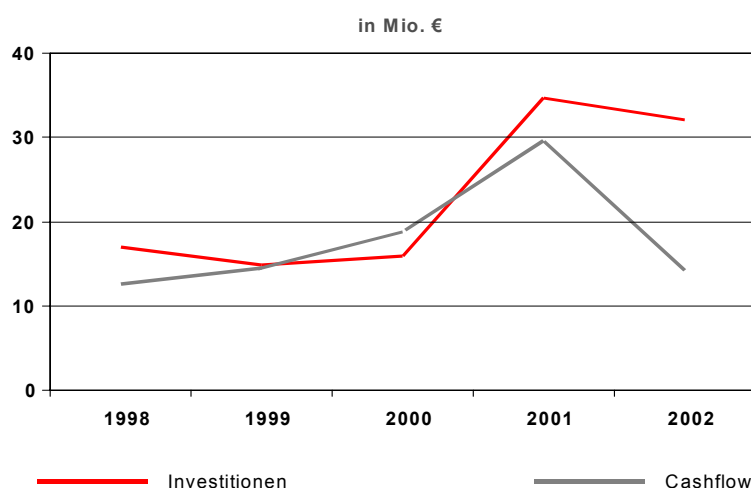


Zum Konzernumsatz trug der Geschäftsbereich Pharma im vergangenen Jahr mit knapp 65% bei, während die Diagnostik mit etwa 30% ihren Anteil gegenüber dem Vorjahr leicht steigern konnte.

Investitionen im Jahr 2002



Investitionen / Cashflow



HV 10.07.2003 - V-Merz/ju / pp

Das Investitionsvolumen von 32 Mio. € floss vor allem in die Biotest Pharma GmbH in Dreieich mit etwa 24 Mio. €. Der Cashflow lag leider deutlich unter der Erwartung und war rückläufig. Die Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 26 Mio. € konnten daher nur durch Leasing und kurzfristige Bankdarlehen finanziert werden.

Auch durch die vorübergehend erhöhte, starke Mittelbindung im Umlaufvermögen hatte die Absicherung der Finanzierung hohe Priorität. Zu diesem Zweck wurde mit unseren Banken Anfang des Jahres eine bis 31. Dezember 2004 laufende Sicherheitentreuhandvereinbarung abgeschlossen. Hierin haben die Banken ihr Einverständnis erklärt, die bestehenden kurzfristigen Kreditlinien von rund 100 Mio. Euro weiterhin zur Verfügung zu stellen. Basis hierfür war das mit Unternehmensberatern erarbeitete Konzept zur Restrukturierung und strategischen Neuausrichtung.

Kommen wir nun zu den beiden fortzuführenden Geschäftsbereichen mit den Schwerpunkten Pharma und Zelldiagnostik.



Umsatz nach Segmenten 2002



Segment	2001	2002	Veränderung in %
<u>Pharma</u>	<u>166,0</u>	<u>166,7</u>	<u>+ 0,4</u>
Diagnostik	70,8	75,8	+ 7,1
Hold ing	2,2	1,9	- 13,6
nicht fortgeführter Geschäftsbereich	10,3	13,5	+ 31,0
Gruppe	249,3	257,9	+ 3,4

HV 10.07.2003 - V-M erz/ju / pp

Trotz des erfreulichen Inlandsgeschäfts konnte der **Geschäftsbereich Pharma** im Umsatz insgesamt nur leicht zulegen. Der Grund war das schwächere Auslandsgeschäft. Ausnahme ist hier Nahost, wo eine zweistellige Zuwachsrate erreicht werden konnte.

Wesentlicher Faktor bei der Pharma sind nach wie vor unsere Großinvestitionen in die Kapazitätserweiterung und die neue Produktionstechnologie für die Plasmaprodukte. Die Umsetzung läuft planmäßig. Unsere neue Sterilabfüllung wurde im Sommer 2002 endgültig in Betrieb genommen, gleichzeitig mit der Fertigstellung der neuen Fraktionierungsanlage. Anfang 2004 ist hier mit einer Produktionsfreigabe durch die zuständigen Behörden zu rechnen. Wir haben dann eine der modernsten Produktionsanlagen der Welt für Plasmaprodukte in Betrieb.

Weitere Projekte der Pharma sind der Kapazitätsausbau für die Fertigung von Gerinnungsprodukten sowie die Produktionserweiterung für unsere Immunglobuline der neuen Generation (CP). Von diesem gewaltigen Investitionsprogramm von insgesamt über 80 Mio. € erwarten wir über erhebliche Kapazitäts- und Ausbeutesteigerungen einen konkreten operativen Ergebniseffekt beginnend in 2004 von ca. 5 Mio. € pro Jahr, der sich in den nächsten 5 Jahren auf mehr als 40 Mio. € pro Jahr aufbaut.



Umsatz nach Segmenten 2002



Segment	2001	2002	Veränderung in %
Pharma	166,0	166,7	+ 0,4
<u>Diagnostik</u>	<u>70,8</u>	<u>75,8</u>	<u>+ 7,1</u>
Holding	2,2	1,9	- 13,6
nicht fortgeführter Geschäftsbereich	10,3	13,5	+ 31,0
Gruppe	249,3	257,9	+ 3,4

HV 10.07.2003 - V-Merz/ju / pp

Mit rund 7% kann der **Geschäftsbereich Diagnostik** auf ein gutes Wachstum in einem hart umkämpften Markt zurückblicken. Allerdings konnte die Ergebnisentwicklung nicht mit diesem Wachstum Schritt halten, bedingt auch hier durch Preisdruck im Markt und durch weitere Anlaufkosten bei der Vermarktung des Blutgruppenvollautomaten TANGO, der im vergangenen Jahr aufgrund einiger Optimierungen noch nicht vollflächig in den Markt gebracht werden konnte.

Diese Arbeiten wurden inzwischen erfolgreich weitergeführt und haben zu einem Relaunch des TANGO im ersten Quartal dieses Jahres vor allem in den Schwerpunktmärkten Deutschland und Frankreich geführt.

Ein wichtiger Meilenstein für dieses Projekt war im vergangenen Jahr die Vertragsunterzeichnung mit Olympus, USA, zwecks Zulassung und Markteinführung des TANGO-Systems in Nordamerika. Hier laufen zurzeit die Erprobungen bei 4 namhaften Blutbanken in den Vereinigten Staaten, deren Ergebnisse im Herbst Grundlage für die Einreichung der Registrierungsunterlagen bei der FDA sind. Mit einer Zulassung wird dann im nächsten Jahr gerechnet.

In dem von der medizinischen Diagnostik unabhängigen Gebiet des Hygiene-Monitorings wurde die Entwicklung eines speziellen Keimsammlers für Isolatoren zum Abschluss gebracht. Dieses Gerät ist im 1. Halbjahr 2003 für diese spezielle Reinraumtechnologie mit guter Resonanz im Markt eingeführt worden.

Zu den **übrigen Geschäftsbereichen** gehören die beiden Gesellschaften des Geschäftsbereichs Medizintechnik - nämlich die EnviteC Wismar GmbH und die Biotest Medizintechnik GmbH ebenso wie die Diaclone SAS. Wir haben uns im letzten Jahr zur Trennung von diesen Gesellschaften entschieden, da sie nicht mehr zum Kernbereich des Unternehmens zählen. Auch soll die Freisetzung des in diesen Gesellschaften bisher gebundenen Kapitals für die Finanzierung des Kernbereichs genutzt werden. Inzwischen sind alle Gesellschaften des Nicht-Kernbereichs aus dem Konsolidierungskreis der Biotest-Gruppe ausgeschieden.

Ertragslage

Bei der Beurteilung unserer Ertragslage ist zwischen fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereichen zu unterscheiden. Zu ersterem gehören die Pharma und die Diagnostik sowie die Holding inkl. der Diaclone, die erst im 2. Quartal 2003 den Konsolidierungskreis verlassen hat.

Das Betriebsergebnis der **fortgeführten Geschäftsbereiche** vor Sondereinflüssen war zwar rückläufig, aber mit knapp 9 Mio. Euro noch deutlich positiv. Nach Abzug der außerordentlichen Sondereffekte und Restrukturierungskosten sowie nach dem Zinsergebnis und der Ertragsteuer ergibt sich aber für diesen Bereich ein erheblicher Jahresfehlbetrag von 13,8 Mio. €, der für den Konzern insgesamt aufgrund der negativen Effekte der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche auf ca. 20 Mio. € ansteigt.

Diese Ergebnisentwicklung ist nur nachvollziehbar mit Blick auf die Sondereffekte, die aus der Restrukturierung und sonstigen Maßnahmen zur Bereinigung der Bilanz herrühren. Im einzelnen sind dies: sonstiger betrieblicher Aufwand, Sonderabschreibungen/ Impairment, Sozialplan/Abfindungen im Rahmen der Restrukturierung und Ertragssteuern in der hier ausgewiesenen Höhe:



Sondereffekte Jahresabschluss (Konzern) 2002

(in T-Euro)	Fortgeführter Geschäftsbereich	nicht fortgeführter Geschäftsbereich	Gesamt
Sonstiger betrieblicher Aufwand	2.762	1.798	4.560
Sonderabschreibungen / Impairment	6.758	1.977	8.735
Restrukturierungskosten (Sozialplan / Abfindungen)	3.283	0	3.283
Ertragssteuern	6.090	0	6.090
Sondereffekte Total	18.893	3.775	22.668
Konzernjahresfehlbetrag nach Zinsergebnis u. Ertragssteuern	- 13.795		- 20.037

HV 10.07.2003 - V-Merz/ju / pp

Nahezu die Hälfte der gesamten Sondereffekte geht auf das Konto des Geschäftsbereichs Medizintechnik inkl. der Diaclone, wo sich in 2002 der Konzernjahresfehlbetrag der Medizintechnik und die Sonderabschreibungen auf das Anlagevermögen der Diaclone auf rund 10 Mio. Euro kumulieren.

Sowohl beim Ergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche als auch für den Konzern gesamt sind die Sondereffekte insgesamt deutlich höher als der nach Steuern ausgewiesene Verlust wie die Gegenüberstellung zeigt. Das heißt, ohne diese Einmaleffekte hätte ein positives Ergebnis ausgewiesen werden können.

Ausblick auf 2003

Bevor ich nun zu den Konsequenzen aus dieser Entwicklung und den Weichenstellungen für die Zukunft komme, möchte ich Ihnen noch einen kurzen Blick auf das laufende Geschäftsjahr eröffnen:

Die Umsatzentwicklung war im 1. Halbjahr leider sehr verhalten; das Auslandsgeschäft entsprach nicht unseren Erwartungen, da vor allem im Tendergeschäft politische Hindernisse und Unwägbarkeiten aufgetreten sind, so zum Beispiel in Brasilien und im Irak. Wieviel wir davon im 2. Halbjahr nachholen können, ist zur Zeit schwer zu sagen. Wir haben natürlich Systeme etabliert, um Planungsabweichungen zeitnah festzustellen, zu analysieren und entsprechende Sofortmaßnahmen einzuleiten.

Zu schaffen macht uns auch der erneut entflammte Preiskampf insbesondere bei Humanalbumin aber auch bei Immunglobulinen, ausgelöst durch große US-Mitbewerber, die offensichtlich zu Lasten der Marge Marktanteile erobern wollen. Auch der gegenüber dem US-Dollar starke Euro beeinflusst unsere Exportaktivitäten. Einerseits geht dies zu Lasten der Marge und andererseits bedeutet dies einen Wettbewerbsvorteil für unsere Mitbewerber aus dem Dollar-Raum. Wir gehen daher von einem Umsatz der fortgeführten Geschäftsbereiche leicht unter Vorjahresniveau für das laufende Geschäftsjahr aus und hoffen, trotz zusätzlicher Belastungen aufgrund hoher Beratungskosten und erhöhter Zinsen, auf ein ausgeglichenes Ergebnis für dieses Jahr. Sie können versichert sein, dass Vorstand, Management und die Mitarbeiter alles daran setzen, dieses Ziel zu erreichen.

Weichenstellungen 2002

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
lassen Sie mich nun zum zukunftsorientierten Teil meiner Ausführungen kommen, die Herr Professor Schulz in seinem Beitrag weiterführen wird.

Wie gehen wir mit dieser schwierigen Situation bei Biotest um, was haben wir inzwischen daraus gemacht und wie kann der Turnaround für das Unternehmen erreicht werden?

Als sich im 2. Halbjahr 2002 das Umsatzwachstum deutlich verlangsamte und unsere Margen zunehmend unter Druck gerieten - bei nach wie vor ungebrochenen Investitionsaktivitäten für die Zukunft - die wir nur strecken, aber nicht anhalten können - hat sich der Vorstand in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat zu einem in diesem Umfang und dieser Konsequenz bei Biotest noch nie durchgeführten Restrukturierungsprogramm entschieden, das begleitet wird von einer tiefgreifenden strategischen Neuausrichtung. Dieses Programm begann im Herbst 2002 unter dem Motto „Biotest Rendite Plus“ und setzte sich Ende des Jahres fort mit einer ganzheitlichen Konzeption zur Restrukturierung und strategischen Neuausrichtung, betreut von 2 kompetenten Teams von Unternehmensberatern.

Das Programm, bei dem alle Abläufe, Strukturen und Strategien von Biotest auf den Prüfstand gestellt wurden, hat sowohl eine Effektivitäts- und Renditeverbesserung, als auch liquiditätssteigernde Maßnahmen - insbesondere bei Beständen und Forderungen - zum Inhalt. Darüber hinaus, und das ist entscheidend für die Zukunft, geht es hierbei auch um eine strategische Fokussierung und Neuausrichtung, die den Stärken unseres Unternehmens und seinen Marktchancen gerecht wird. Wenn Sie so wollen, haben wir die Gunst der schwierigen Stunde genutzt, einen

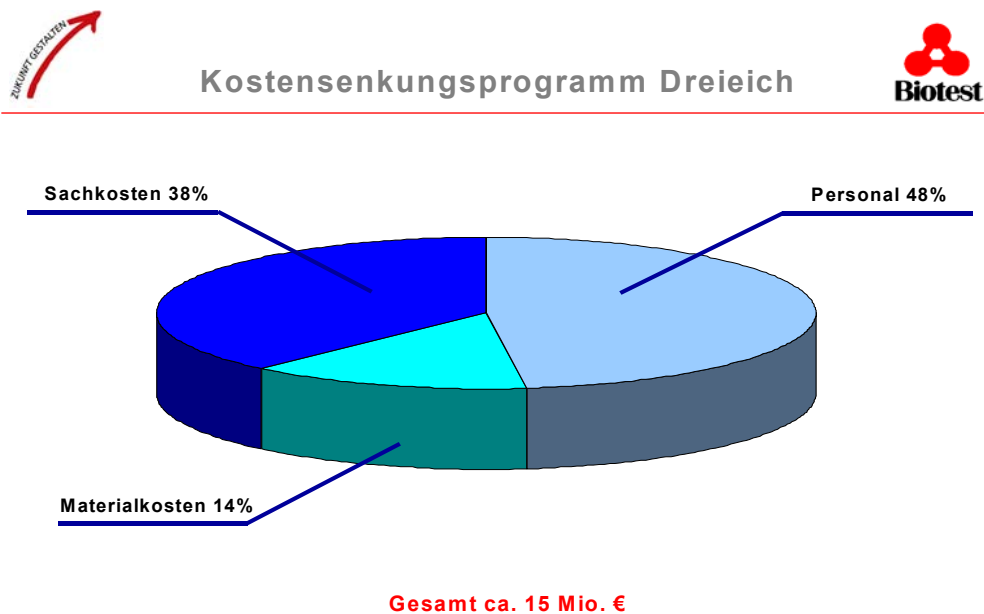
dramatischen Wandel einzuleiten, der nur in einer solchen Situation schnell und konsequent vorgenommen werden kann.

Kostensenkungsprogramm

Ich möchte mich für meinen Teil auf die kostenrelevante Seite des Programmes konzentrieren, und meinem Nachfolger, Herrn Professor Schulz, die Zukunftsorientierung, die er ja auch als neuer Vorstandsvorsitzender gestalten wird, überlassen.

Wir haben uns hier sehr viel vorgenommen und sind dabei, dies auch konsequent umzusetzen.

Am Standort Dreieich sind Kostensenkungen von mindestens 15 Mio. € pro Jahr beschlossen und in der konkreten Umsetzung begriffen. Hiervon wird ein wesentlicher Teil bereits im laufenden Geschäftsjahr realisiert.



Etwa die Hälfte der Einsparungen entfallen jeweils auf Sach- und Materialkosten sowie Personalkosten.

Leider lässt sich bei einem solch einschneidenden Programm auch ein Belegschaftsabbau nicht vermeiden. Allein am Standort Dreieich werden wir uns bis Ende des Jahres von über 100 Mitarbeitern getrennt bzw. freiwerdende Planstellen nicht mehr besetzt haben. Ein Interessenausgleich und Sozialplan wurden hierfür vereinbart. Dieser Personalabbau tangiert allerdings nicht die Zukunftsprojekte, sondern setzt dort an, wo Effizienzsteigerungen und Abbau von Überkapazitäten durch interne Umorganisation und Verbesserung der Prozesse erreicht werden konnten.

Dieses Programm beinhaltet darüber hinaus weitere Kostensenkungen im Konzern sowie nachhaltige Maßnahmen zur Verbesserung der Liquidität durch Abbau von Beständen und Forderungen.

Sie werden verstehen, dass wir die ohnehin ergebnisbelastete Situation in 2002 genutzt haben, um möglichst viel von den Restrukturierungskosten und Einmaleffekten im Jahresabschluss 2002 zu bereinigen. Damit haben wir nun den Rücken frei für die folgenden Jahre und haben Risiken ausgeschaltet, die uns in Zukunft wieder hätten belasten können. Dies gilt auch für die Veräußerung von Unternehmensteilen, die nicht mehr in unserem strategischen Fokus stehen.

Eines möchte ich allerdings an dieser Stelle betonen: Sparen allein hat noch kein Unternehmen nachhaltig nach vorne gebracht oder neue Perspektiven eröffnet. Es ist in einer solchen Situation ebenso erforderlich, strategische Weichenstellungen vorzunehmen und die notwendigen Investitionen in die Zukunft zu tätigen. Genau das haben wir getan, wenn auch eine gewisse Durststrecke in der Umsetzung noch vor uns liegt. Welche Weichenstellungen wir hier für die Zukunft vorgenommen haben, werden Sie gleich im Vortrag von Herrn Professor Schulz hören.

Bevor ich nun an meinen Kollegen und Nachfolger übergebe, möchte ich mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen über all die Jahre bedanken und Sie bitten, dem Unternehmen auch weiterhin die Treue zu halten. Biotest hat einen gesunden Kern und ein hohes Potenzial. Unser Unternehmen ist in attraktiven wachsenden Märkten tätig und bietet ethische Produkte von hohem medizinischen Wert. Biotest braucht allerdings noch etwas Zeit, um all das, was jetzt und in den vergangenen 3 Jahren begonnen wurde, erfolgreich umzusetzen. Meinem Nachfolger, mit dem ich schon ein halbes Jahr sehr vertrauensvoll und sehr eng zusammengearbeitet habe, wünsche ich alles Gute und viel Erfolg - vor allem das Quantum Fortune, das man gerade in diesen Zeiten unbedingt braucht. Vielen Dank.