

Professor Dr. Gregor Schulz

Stellvertretender 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 verehrten Damen und Herren !

Wie Herr Dr. Merz bereits ausführte, ist Biotest Anfang des Jahres noch sehr breit aufgestellt gewesen. Zwischen den einzelnen Bereichen Pharma, Diagnostik und Medizintechnik bestand eine Reihe von Synergien. Auch hatte jedes Segment und jede Gruppe des Unternehmens interessante Projekte und Perspektiven. Hier lag aber auch das Problem, da all die interessanten und zukunftsversprechenden Projekte nicht nebeneinander betrieben werden konnten und vom Management und der erforderlichen Finanzierung letzten Endes unsere Ressourcen überforderten.

Daher war es nur konsequent, ein striktes Programm der Restrukturierung und strategischen Neuausrichtung einzuleiten und ohne Verzug umzusetzen. Nur so können die Schwerpunktprojekte im Kerngeschäft zum Erfolg geführt und die Zukunft des Unternehmens gesichert werden. Die Notwendigkeit, in diese Richtung gehen zu müssen, wird auch anhand der strategischen Ausgangssituation des Unternehmens deutlich. (Folie 1)

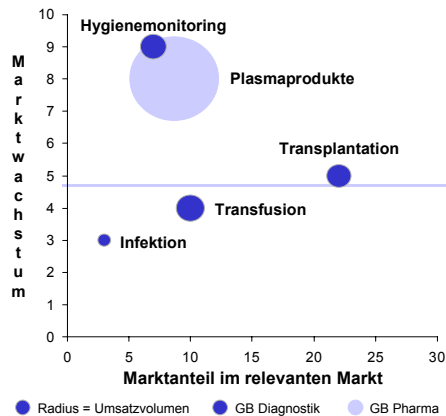


Strategische Ausgangssituation



Die strategische Ausgangssituation ist durch Ungleichgewichte zwischen den Geschäftssegmenten charakterisiert

Strategische Ausgangssituation



Bemerkungen

- **Plasmaprodukte** und **Hygienemonitoring** in attraktiven Märkten (>8% Marktwachstum)
- **Transplantation** mit größtem Marktanteil (22%), jedoch kleiner Markt
- **Transfusion** größtes Diagnostiksegment, jedoch nur moderates Marktwachstum (+4%)
- **Infektionsdiagnostik** weder im attraktiven Markt (3%), noch mit wesentlichem Marktanteil (3%)

Die strategische Positionierung der Biotest fällt in den einzelnen Segmenten ganz unterschiedlich aus und variiert in punkto Marktanteil und Marktwachstum deutlich. Daraus ergeben sich Konsequenzen für den künftigen Fokus und die strategischen Weichenstellungen. Hierbei sind natürlich auch die Besonderheiten unserer Märkte, insbesondere des Plasma-Marktes, zu berücksichtigen.

Ausgehend von einer detaillierten Positions- und Potenzialanalyse haben sich folgende wesentliche Faktoren für eine strategische Neuausrichtung herauskristallisiert und sind in unsere Zukunftsstrategie eingeflossen . (Folie 2) Die darüber hinaus eingeleiteten und zum Teil schon umgesetzten Maßnahmen hatte Herr Dr. Merz erläutert.



Strategische Neuorientierung mit Schwerpunkt Pharma und Diagnostik



- Strikte Fokussierung des Firmenportfolios mit Stärkung der Prioritätsprojekte
- Ausbau der Kernkompetenzen und des Kerngeschäfts (s.a. Wettbewerbsfähigkeit)
- Stärkung durch strategische Allianzen

Diese Punkte möchte ich nun im Einzelnen näher erläutern.

Firmenfokus

Der Geschäftsbereich Medizintechnik weist zwar Überlappungen zur Diagnostik, insbesondere im Segment Transfusion auf, liegt z. B. im Bereich der Sensorik (Gasanalytik) von Envitec aber außerhalb unserer Kernkompetenz. Zudem übersteigt der Mittelbedarf für die Zukunftsvorhaben hier unsere Möglichkeiten und könnte nur zu Lasten der Schwerpunktprojekte in Pharma und Diagnostik finanziert werden. Es war daher nur folgerichtig, sich von diesem Geschäftsbereich mit allen Konsequenzen zu trennen. Bereits im Herbst letzten Jahres haben wir den Bereich Medizintechnik in Alzenau aufgegeben. Im Mai dieses Jahres wurde die Envitec-Wismar GmbH an eine Beteiligungsgesellschaft und das Management veräußert. Kurz davor haben wir auch unsere 100%ige Konzerngesellschaft Diaclone in Frankreich, Spezialist für monoklonale

Antikörper, an das französische Biotechnologieunternehmen Opi verkauft. Allerdings haben wir uns exklusive Rechte für einige therapeutisch interessante monoklonale Antikörper gesichert. Diese wollen wir mit einem namhaften pharmazeutischen Allianzpartner gemeinsam entwickeln und vermarkten. Ich werde auf dieses Thema nochmals später zurückkommen.

Ausbau Kerngeschäft

Oberstes Gebot für die Zukunft ist die volle Konzentration der Ressourcen auf die Schwerpunktprojekte und den Ausbau der Vermarktung durch neue Zulassungen und Registrierungen in Hochpreismärkten. (Folie 3) Für den Geschäftsbereich Pharma heißt dies:



Pharma



- Technologiesprung durch modernste Produktionsanlagen mit Möglichkeit von neuen Registrierungen, z. B. USA
- Deutliche Kostenvorteile entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Reduzierung der Rohstoffabhängigkeit durch Erhöhung der eigenen Plasmagewinnung
- Kapazitätssteigerung und Produktionsvorteile für wachsende Märkte
- Ergänzung des Produktportfolios durch eigene F+E sowie Lizenzprodukte

Durch die neue Produktionsanlage für Plasmaproteine werden wir die Plasmafraktionierungskapazität bis Mitte 2004 von derzeit 250.000 Liter auf

700.000 Liter fast verdreifachen. Im selben Zeitraum wird die Kapazität der Gerinnungsanlage von 150 Mio. Units auf 300 Mio. Units verdoppelt. Bei den Immunglobulinen werden wir bis zum Jahr 2006 sogar die Kapazität von derzeit 1 Tonne auf 4 Tonnen schrittweise ausbauen.

Gleichzeitig kommt es durch die neuen Verfahren zu Ausbeuteverbesserungen, z. B. bei dem neuen polyspezifischen Immunglobulin Intratect[®] um mehr als 50%. Mit der neuen Anlagentechnologie werden deutliche Ergebnisverbesserungseffekte erzielt. So wird das EBIT in 2004 um 4,7 Mio. € verbessert und über die nächsten 5 Jahre weiter gesteigert (im Jahr 2007 41,6 Mio. €).

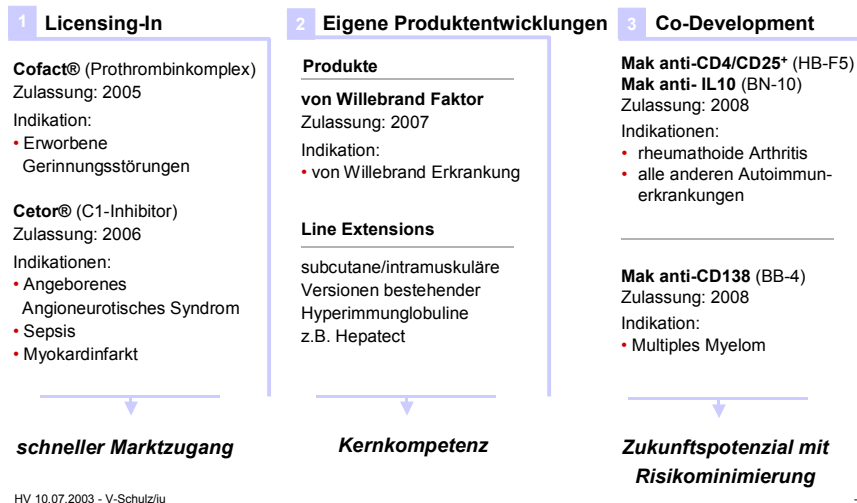
Die neuen „State of the Art“-Anlagen gehören zu den modernsten ihrer Art weltweit und ermöglichen langfristig auch die Zulassung unserer Produkte in den USA.

Parallel zur Erweiterung unserer Produktionsanlage werden wir durch Gründung von neuen Plasmapheresezentren bis 2006 unsere Eigenanteile an Plasma von derzeit 10% auf 25% steigern und damit die Abhängigkeit von Zulieferern reduzieren.

Unsere Pipeline von Entwicklungsprojekten (Folie 4) setzt sich zusammen aus Lizenzprodukten, eigenen Entwicklungsprojekten sowie monoklonalen Antikörpern von Diaclone, für die wir uns vor Verkauf exklusive Entwicklungs- und Vermarktungsrechte gesichert haben.



Biotest F&E-Konzept (Pharma) basiert auf Licensing-In, Eigen- und „Co-Development“ von Projekten



HV 10.07.2003 - V-Schulz/ju

- 4 -

Die Präparate Cofact® und Cetor® haben wir von dem holländischen Unternehmen Sanguin (früher CLB) einlizensiert.

Für Cofact® wird die Zulassung 2005, für Cetor® in 2006 erwartet. Beide Präparate sind Plasmaproteine und passen somit ideal in unsere jetzige Produktpalette.

Cofact® wird bei erworbenen Blutungskomplikationen, z. B. bei Lebererkrankungen oder Macumar-Überdosierungen eingesetzt.

Der C1-Inaktivator Cetor® ist Mittel der Wahl für die Behandlung einer angeborenen Erkrankung, dem sogenannten „angioneurotischen Ödem“. Therapeutisches Potential hat dieses Präparat aber zusätzlich bei Patienten mit Sepsis bzw. Herzinfarkt. Das Marktpotential in Europa für beide Präparate bei erfolgreicher Entwicklung auch in den neuen Indikationen beträgt ca. 150 Mio. €.

In der eigenen Entwicklung haben wir den „von Willebrand Faktor“, der als Konzentrat bei der entsprechenden angeborenen Blutungskomplikation eingesetzt werden soll. Diese Erbkrankheit ist übrigens häufiger als die

Hämophilie („Blutererkrankung“). Gleichzeitig haben neue Applikationsformen unserer Hyperimmunglobuline, wie z.B. für Hepatect[®], hohe Priorität in unserer Entwicklung.

Der monoklonale Antikörper HB-F5 aus der Diaclone-Forschung eröffnet ein völlig neues Therapiekonzept zur Behandlung von Autoimmunkrankheiten. Dieser Antikörper stimuliert regulatorische T-Zellen und hat bei ersten klinischen Anwendungen therapeutische Effekte bei Patienten mit rheumatoider Arthritis gezeigt ohne Nebenwirkungen, die sonst bei Anwendung von Immunsuppressiva beobachtet werden. Diesen monoklonalen Antikörper sowie einen weiteren Antikörper gegen Plasmozytom (maligne Erkrankung des Knochenmarks) wollen wir, um Entwicklungskosten zu sparen, mit Partnern zusammen entwickeln und vermarkten. Alleine in Deutschland zählte man im Jahr 2001 rund 13.000 Patienten, die unter rheumatoider Arthritis litten. Vergleichbare Präparate, die bei dieser Indikation eingesetzt werden (Celebrex, Bextra, Enbrel), weisen bereits heute Umsätze in Höhe von 1 bis 3 Mrd. US Dollar auf. Damit hat der Antikörper HB-F5 „Blockbuster“ Potential. (Folie 5)



SARS - Behandlung mit Biotest Pentaglobin®



Presseerklärung des Queen Mary Hospital, Hong Kong (16.04.2003):

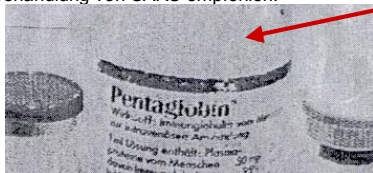
Pentaglobin® wurde erfolgreich zur Behandlung von 6 Patienten eingesetzt.

Prince of Wales Hospital, Hong Kong

Pentaglobin® wurde bei weiteren 12 Patienten erfolgreich eingesetzt.

China Medical Tribune

Nach offizieller Bekanntgabe für die Guangzhou Provinz (China) wird Pentaglobin® zur Behandlung von SARS empfohlen.



HV 10.07.2003 - V-Schulz/ju



- 5 -

Auch mit unseren derzeitig vermarkteten Produkten versuchen wir, neue klinische Indikationen zu erschließen und damit neue Marktpotenziale zu generieren. So wird Mitte Juli die Auswertung einer großen randomisierten klinischen Studie mit Pentaglobin® bei Patienten mit Peritonitis (Bauchfellentzündung nach operativen Eingriffen) erfolgen.

Pentaglobin®, als einziges Immunglobulin-Präparat mit einem hohen IgM-Anteil, zeigte überraschend auch positive klinische Effekte bei Patienten mit SARS, die in Hongkong behandelt wurden. Die Patienten, die auf Intensivstationen lagen, hatten einen aggressiven Krankheitsverlauf mit einem sogenannten „Respiratory Distress Syndrom“. Die positive Wirkung wird durch den IgM-Anteil des Präparates erklärt, das sogenannte Entzündungsmediatoren inaktiviert sowie bakterielle Superinfektionen verhindert.

Unsere Produktvorteile sowie die speziellen Marktstrukturen und Marktentwicklungen zeigen, dass unsere Pharmasparte mit Fokus

Plasmaprodukte in einem weiterhin stark wachsenden Markt auch in Zukunft wettbewerbsfähig ist. (Folie 6)



Spezielle Faktoren sprechen für die Wettbewerbsfähigkeit von Biotest Pharma



- Hohe Marktbarrieren verhindern den Eintritt neuer Mitbewerber in den Markt (z. B. regulatorische Auflagen, hohe Anforderungen an das Qualitätsmanagement)
- Einzigartiges Produktions-“Know-how“
- Hohe Kapital- und Investitionskosten mit langen Vorlaufkosten für neue Anlage
- Nationale Besonderheiten beim Umgang mit Blut/Plasma
- Wachsende Märkte vor allem im Bereich der Plasmaprodukte (Annual Growth Rate > 8%)

(Folie 7)

Der Geschäftsbereich Diagnostik gehört weiterhin zum Kernbereich der Biotest. Er trägt nicht nur erheblich zur Fixkostenabdeckung am Standort Dreieich bei, sondern leistet auch einen beträchtlichen Beitrag zum Umsatz und in Zukunft auch wieder zum Ergebnis der Firmengruppe. Allerdings muss auch hier eine strategische Gewichtung der 4 Geschäftsfelder erfolgen.

Der Geschäftsbereich Diagnostik wird sich in Zukunft auf die dem Pharmabereich nahestehenden Segmente der Transfusions- und Transplantationsdiagnostik konzentrieren und hier folgende Schwerpunkte weiterverfolgen:



Fokus Diagnostik



TRANSFUSION

- Relaunch und Weiterentwicklung Blutgruppenvollautomat TANGO
- Erschließung des US-Marktes in strategischer Partnerschaft mit Olympus

TRANSPLANTATION

- Konsequente Vollziehung des Technologiewandels zur Genanalyse und Ausbau des Marktanteils weltweit

(Folie 8)

Die beiden anderen Segmente sind neu zu strukturieren.



Neustrukturierung Hygiene Monitoring und Infektion im Bereich Diagnostik



INFEKTION

- Keine größeren Zukunftsinvestitionen in diesem Segment mit mittelfristigem „Out-Phasing“

HYGIENE MONITORING

- Konsequente Nutzung von Synergien zwischen der Produktgruppe HYCON und der Beteiligungsgesellschaft Heipha insbesondere in Produktion und Vermarktung

Allianzen

Ein äußerst wichtiges Element unserer Zukunftsorientierung sind strategische Allianzen zur Stärkung unserer kritischen Masse und zur Schließung von strategischen Lücken auf folgenden Gebieten:

- Erschließung neuer Märkte
- neue Technologien/Produkte
- Rohstoffbeschaffung
- Erschließung zusätzlicher Fertigungskapazitäten

Bei der Erschließung neuer Märkte steht USA an erster Stelle, wo wir bereits für den TANGO mit Olympus einen sehr guten Partner gefunden haben. Für den GB Pharma sind wir mit interessanten Firmen in Verhandlung bezüglich Produktion und Vermarktung unserer Plasmaproducte in den USA. Der Markt für Plasmaproducte in den USA beträgt zur Zeit ca. 2,6 Mrd. US Dollar und hat damit 35% Anteil am Weltmarkt. Dies unterstreicht die Wichtigkeit dieses Projektes.

Ziel ist es hier, möglichst mit Firmen zu kooperieren, die eine ähnliche Größe wie Biotest aufweisen und in der Vermarktung eine Priorität in den USA haben. Durch Kreuzlizenzierung könnten beide Partner Zugang zu neuen Produkten in ihren Kernmärkten bekommen. Langfristig ist es unser Ziel, auch in Japan einen kompetenten Vermarktungspartner für unsere Plasmaproteine zu finden.

Bei neuen Produkten habe ich unsere Strategie bereits erläutert.

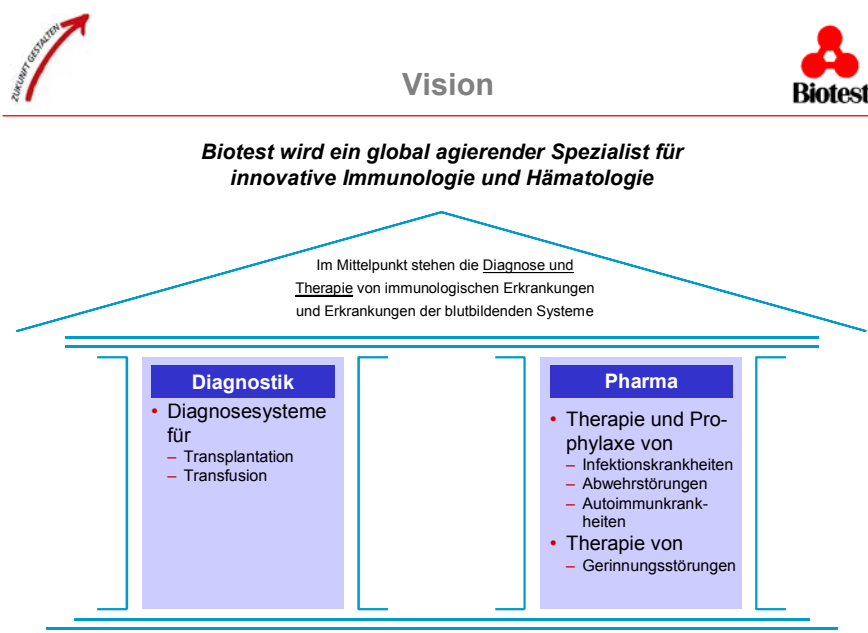
Bei der Rohstoffbeschaffung und der Nutzung externer Fertigungskapazitäten bestehen bereits eine Reihe von Kooperationen im In- und Ausland, die weiter ausgebaut werden. Unter anderem haben wir eine

erfolgreiche Zusammenarbeit mit Sanguin in Holland, CAF in Belgien und Human in Ungarn.

Zukunftsvision

(Folie 9)

Die Biotest AG ist als „Stand-alone“-Unternehmen wettbewerbsfähig. Die vorher angesprochenen strategischen Allianzen stützen und sichern dies ab. Das eingeleitete Programm zur Restrukturierung und strategischen Neuausrichtung führt zu einem zukunftsorientierten Fokus und konsequenten Ausbau der Kernkompetenzen. Biotest wird sich künftig als global agierender Spezialist für innovative Immunologie und Hämatologie profilieren. Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen die Diagnose und Therapie von immunologischen Störungen und Erkrankungen der blutbildenden Systeme mit folgenden Schwerpunkten:



Im Bereich Transplantation haben wir effiziente Diagnosesysteme, wie ELPHA und Quickstep sowie Immunglobuline zur Therapie und Prophylaxe von Infektionen, wie z. B. Intratect[®], Pentaglobin[®], Cytotect[®] und Hepatect[®]. In der Hämatologie und Transfusionsmedizin steht mit dem TANGO ein voll automatisiertes System zur Blutgruppendiagnostik zur Verfügung. Therapeutisch werden in diesen Bereichen Gerinnungspräparate eingesetzt, die in Zukunft durch neue Produkte ergänzt werden.

Die von uns dargestellte Vision und Strategie für Biotest werden wir in der Zukunft konsequent umsetzen. Wichtige Weichen wurden in den letzten Monaten bereits gestellt und die Restrukturierung ist in vollem Gange. Wir sind überzeugt, dass das Haus Biotest für die Zukunft gut bestellt ist.

Lassen Sie am Ende mich besonders bei den Mitarbeitern bedanken, die neben der Tagesroutine die zusätzlichen Belastungen der Umstrukturierung mit zwei externen Beraterteams ertragen haben und motiviert zur Zukunftsgestaltung des Unternehmens beitragen. Ganz besonderer Dank gilt Herrn Dr. Merz, der nach 35-jähriger erfolgreicher Tätigkeit Ende August aus dem Unternehmen ausscheiden wird. Herr Merz hat sich gerade in den letzten schwierigen Monaten nochmals enorm für Biotest eingesetzt und mir die Aufnahme meiner Tätigkeit und den Übergang zum neuen Vorstandsvorsitzenden leicht gemacht. Für seine langjährige, engagierte Tätigkeit danken ihm die gesamte Belegschaft sowie der Vorstand ganz herzlich.

Mein persönlicher Dank, lieber Herr Merz, ist verbunden mit den besten Wünschen für Ihren „dritten Lebensabschnitt“.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.