

Basel, 1. Februar 2012

Roche-Gruppe 2011: Starkes Ergebnis und positiver Ausblick

- **Konzernverkäufe** steigen ohne Tamiflu um 2%¹ (-10% in Franken; +6% in US-Dollar).
- Signifikanter **negativer Währungseinfluss** von 12 Prozentpunkten aufgrund Aufwertung des Schweizer Frankens; Konzernverkäufe erreichen 42,5 Milliarden Franken.
- Verkäufe der **Division Pharma** steigen ohne Tamiflu um 1% im Rahmen des Marktwachstums; die Verkäufe der Division Diagnostics wachsen um 6% und damit deutlich über dem Markt.
- **Kerngewinn pro Titel** wächst um 11%, aufgrund von soliden operativen Ergebnissen, geringeren Finanzierungskosten und einer niedrigeren Steuerquote.
- **Kernbetriebsgewinn** steigt um 6% und damit stärker als die Verkäufe, vor allem dank Einsparungen infolge der Initiative «Operational Excellence» und laufenden Produktivitätssteigerungen.
- Starker **freier Geldfluss aus operativer Tätigkeit** von 13,7 Milliarden Franken steigt um 14%.
- **Konzerngewinn** steigt um 26% auf 9.5 Milliarden Franken (+7% in Franken).
- Sehr gute Fortschritte in der **späten klinischen Entwicklung** mit positiven Ergebnissen in 17 von 20 Studien: Hautkrebsmedikament Zelboraf und cobas BRAF-Begleittest erfolgreich in den USA eingeführt; Zulassungsanträge für die gezielt wirkenden Krebsmedikamente Erivedge (Vismodegib) und pertuzumab in den USA und der EU eingereicht; US-Zulassung für Erivedge im January 2012 erhalten.
- **Geplante Übernahme von Illumina**, um das Angebot von Roche Diagnostics in der Gensequenzierung zu stärken.
- Verwaltungsrat beantragt **Erhöhung der Dividende** um 3% auf 6,80 Franken und damit die 25. Dividendenerhöhung in Folge.
- **Ausblick 2012:** Für den Konzern und die Division Pharma wird ein Verkaufszuwachs im unteren bis mittleren einstelligen Bereich erwartet, für die Division Diagnostics ein Wachstum über dem Markt; für den Kerngewinn pro Titel wird ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich angestrebt; die attraktive Dividendenpolitik wird fortgesetzt.

¹ Soweit nicht anders angegeben, sind alle Wachstumsraten zu konstanten Wechselkursen (Durchschnittskurse Gesamtjahr 2010) berechnet.

| Kennzahlen | In Millionen CHF | | In % der Verkäufe | | Veränderung in % | | |
|---|------------------|--------|-------------------|------|------------------|--------|--------|
| | 2011 | 2010 | 2011 | 2010 | CER* | In CHF | In USD |
| Verkäufe | 42 531 | 47 473 | 100 | 100 | 1 | -10 | 5 |
| <i>ohne Tamiflu</i> | 42 172 | 46 600 | | | 2 | -10 | 6 |
| Division Pharma | 32 794 | 37 058 | 77 | 78 | 0 | -12 | 4 |
| <i>ohne Tamiflu</i> | 32 435 | 36 185 | | | 1 | -10 | 5 |
| Division Diagnostics | 9 737 | 10 415 | 23 | 22 | 6 | -7 | 10 |
| Kernbetriebsgewinn | 15 149 | 16 591 | 35,6 | 34,9 | 6 | -9 | |
| Freier Geldfluss aus operativen Tätigkeiten | 13 733 | 14 149 | 32,3 | 29,8 | 14 | -3 | |
| Konzerngewinn | 9 544 | 8 891 | 22,4 | 18,7 | 26 | 7 | |
| Kerngewinn pro Titel (in CHF) | 12,30 | 12,78 | | | 11 | -4 | |

* CER (constant exchange rates): Zu konstanten Wechselkursen (Durchschnittskurse Gesamtjahr 2010).

Severin Schwan, CEO von Roche, zu den Resultaten 2011: „Wir haben unsere Verkaufs- und Ertragsziele für das Jahr erreicht und darüber hinaus bedeutende Fortschritte in der Entwicklung neuer Produkte gemacht. Mit 17 positiven Studien in der Spätphase der klinischen Entwicklung haben wir die Voraussetzungen weiter verbessert, in den kommenden Jahren unser Geschäft mit innovativen Produkten auszubauen. Die geplante Übernahme von Illumina wird unsere Position im schnell wachsenden Sequenzierungsmarkt stärken und die Entwicklung von komplexen Biomarkern für Forschung und Klinik ermöglichen. Für 2012 erwarten wir einen Anstieg der Konzernverkäufe im unteren bis mittleren einstelligen Bereich, und für den Kerngewinn je Titel streben wir ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich an.“

Starkes Ergebnis 2011 trotz signifikanter Wechselkurseffekte

In einem anspruchsvollen Geschäftsumfeld erzielte Roche 2011 ein starkes Gesamtergebnis. Der Kernbetriebsgewinn nahm schneller zu als die Verkäufe, und der Kerngewinn pro Titel wuchs zu konstanten Wechselkursen um 11% (-4% in Franken). Die Aufwertung des Schweizer Franken gegenüber anderen wichtigen Währungen, insbesondere gegenüber dem US-Dollar und dem Euro, hat sich auf das in Franken dargestellte Konzernergebnis deutlich negativ ausgewirkt. Das dem Geschäft zugrunde liegende Währungsrisiko wird jedoch dadurch stark reduziert, dass die Kosten des Konzerns grösstenteils (80%) ausserhalb der Schweiz anfallen.

Solides Verkaufswachstum

Die Konzernumsätze stiegen zu konstanten Wechselkursen um 1% (-10% in Franken; +5% in US-Dollar) auf 42,5 Milliarden Franken, wobei das zugrunde liegende Umsatzwachstum den erwarteten Rückgang der Verkäufe bei Tamiflu und Avastin sowie die Auswirkungen von Gesundheitsreformen, Sparmassnahmen und Preiskürzungen ausgleichen konnte. Ohne Tamiflu erhöhten sich die Konzernverkäufe zu konstanten Wechselkursen um 2%. Die Verkäufe der Division Pharma stiegen 2011 ohne Tamiflu um 1%, gestützt auf solides Wachstum bei wichtigen zugelassenen Medikamenten wie auch kürzlich am Markt eingeführter Produkte. Bezieht man das Geschäft mit Tamiflu ein, so blieben die Umsätze der Division Pharma zu konstanten Wechselkursen stabil (-12% in Franken; +4% in US-Dollar) und erreichten 32,8 Milliarden Franken. Die Verkäufe der Division Diagnostics wuchsen deutlich schneller als der Markt für In-vitro-Diagnostika (IVD), und zwar zu konstanten Wechselkursen um 6% (-7% in Franken; +10% in US-Dollar) auf insgesamt 9,7 Milliarden Franken. Hauptwachstumsträger waren die Geschäftsbereiche Professional Diagnostics (+9%) und Tissue Diagnostics (+15%).

Ertragskraft weiter gestärkt

Der Kernbetriebsgewinn der Roche-Gruppe erhöhte sich zu konstanten Wechselkursen um 6% (-9% in Franken), während die Kernbetriebsgewinnmarge um 0,7 Prozentpunkte auf 35,6% stieg. Der anhaltende Druck auf die Verkaufspreise wurde durch ein höheres Verkaufsvolumen sowie Massnahmen zur Effizienzsteigerung mehr als ausgeglichen. Die Betriebskosten wurden vor allem infolge des im November 2010 eingeführten «Operational Excellence»-Programms gesenkt.

Die Division Pharma verbesserte ihren Kernbetriebsgewinn zu konstanten Wechselkursen um 5% auf 13,4 Milliarden Franken. Die Kernbetriebsgewinnmarge der Division stieg deutlich um 1,0 Prozentpunkte, was primär auf das «Operational Excellence»-Programm, Ressourcen-Priorisierung und Produktivitätssteigerungen zurückzuführen ist. Dieses Ergebnis wurde trotz des erwarteten Rückgangs der Verkäufe von Tamiflu um 0,5 Milliarden Franken, signifikant geringerer Umsätze bei Avastin in der Indikation metastasierender Brustkrebs und der Auswirkungen von Gesundheitsreformen und Sparmassnahmen erreicht. Der Kernbetriebsgewinn der Division Diagnostics stieg zu konstanten Wechselkursen um 14% auf 2,2 Milliarden Franken. Die Kernbetriebsgewinnmarge von Roche Diagnostics stieg um 1,3 Prozentpunkte auf 22,4% der Verkäufe, was in erster Linie Verkaufszuwächsen und weiteren positiven Effekten aus laufenden Produktivitätsverbesserungen zuzuschreiben ist.

Konzerngewinn und Kerngewinn pro Titel deutlich gestiegen

Im Jahr 2011 erhöhte sich der Konzerngewinn stark, vor allem aufgrund des guten operativen Ergebnisses, geringerer Finanzierungskosten sowie einer niedrigeren Steuerquote, und stieg zu konstanten Wechselkursen um 26% auf 9,5 Milliarden Franken (+7% in Franken). Der Kerngewinn pro Titel, der keine kernergebnisfremden Positionen wie globale Restrukturierungskosten sowie keine Abschreibungen und Wertminderungen von immateriellem Anlagevermögen enthält, stieg um 11% zu konstanten Wechselkursen (-4% in Franken).

Starker freier Geldfluss aus operativer Tätigkeit und geringere Nettoverschuldung

Mit gut 13,7 Milliarden Franken erzielte die Roche-Gruppe wiederum einen starken freien Geldfluss aus operativer Tätigkeit. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Anstieg von 14% zu konstanten Wechselkursen (-3% in Franken).

Ein starker freier Geldfluss reduzierte die Nettoverschuldung des Konzerns von 19,2 Milliarden Franken am Jahresanfang um 3,6 Milliarden Franken auf 15,6 Milliarden Franken zum Jahresende 2011. Die Nettoverschuldungsquote reduzierte sich weiter auf 25%.

Geplante Übernahme von Illumina

Am 25. Januar 2012 unterbreitete Roche den Aktionären von Illumina, einem in der Gensequenzierung führenden Unternehmen, ein Übernahmeangebot von 44,50 US-Dollar pro Aktie. Die Sequenzierungssysteme und Mikroarrays von Illumina werden das Angebot von Roche Diagnostics in der Genforschung und -diagnostik ergänzen und die weitere Entwicklung von komplexen Biomarkern für Forschung und Klinik ermöglichen.

Zulassungen und Beantragungen gezielt wirkender Krebsmedikamente und diagnostischer Begleittests

Im vierten Quartal 2011 erreichte Roche mehrere wichtige Meilensteine bei Zulassungen neuartiger Arzneimittel und Tests für die personalisierte Medizin zur Behandlung des Melanoms, des Basalzellkarzinoms sowie von Brust- und Lungenkrebs:

- Nach der erfolgreichen Markteinführung von Zelboraf zur Behandlung des metastasierenden BRAF-mutierten Melanoms im August in den USA, erhielt das Medikament im vierten Quartal in der Schweiz und in Brasilien die Marktzulassung. Im Dezember sprach sich der Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der europäischen Arzneimittel-Agentur EMA für die Zulassung in der EU aus.

- Im Dezember wurde Avastin in der EU für die Front-Line-Therapie (Erstlinienbehandlung nach Operation) von Patientinnen mit nicht vorbehandeltem fortgeschrittenem Eierstockkrebs zugelassen, gestützt auf die Ergebnisse der Phase-III-Studien ICON-7 and GOG 218.
- Am 30. Januar 2012 erteilte die US-amerikanische Gesundheitsbehörde FDA nach beschleunigtem Prüfverfahren die Zulassung für Erivedge (vismodegib) zur Behandlung des fortgeschrittenen Basalzellkarzinoms, einer Hautkrebsart. Die Marktzulassung sowie ein EU-Zulassungsgesuch im vierten Quartal 2011 von Roche stützen sich auf Daten einer entscheidenden Phase-II-Studie. Die Ergebnisse zeigten, dass Erivedge bei einem signifikanten Anteil der Patienten mit fortgeschrittenem Basalzellkarzinom die Tumore erheblich schrumpfen liess oder sichtbare Läsionen heilte.
- Im Dezember beantragten Roche und Genentech bei den zuständigen Behörden in der EU und den USA die Zulassung von pertuzumab für die Behandlung von HER2-positivem, metastasierendem Brustkrebs. Die Zulassungsanträge stützen sich auf Studienergebnisse, die zeigen, dass pertuzumab in Kombination mit Herceptin plus Chemotherapie im Vergleich zu einer Behandlung mit Herceptin plus Docetaxel allein das progressionsfreie Überleben signifikant verlängerte.
- Im Dezember erhielt der cobas EGFR-Test von Roche Diagnostics die CE-Kennzeichnung für den klinischen Gebrauch in der Europäischen Union. Der Test hilft Patienten mit nichtkleinzelligem Lungenkrebs auszuwählen, die für eine Erstlinienbehandlung mit EGFR (epidermalen Wachstumsfaktor-Rezeptor)-Hemmern wie Tarceva in Frage kommen und erweitert das Portfolio an diagnostischen Begleittests der Roche.

Eine Übersicht der Produktzulassungen, Zulassungsanträge und wichtiger klinischer Studien der Division Pharma sowie Produkteinführungen der Division Diagnostics finden Sie im Anhang (separates Dokument).

Anträge an die Generalversammlung 2012

Auf Grund der guten Ergebnisse und positiven Aussichten beantragt der Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr 2011 zuhanden der Generalversammlung die Ausschüttung einer um 3% erhöhten Dividende von 6,80 Franken je Aktie und Genussschein. Vorbehaltlich der Zustimmung der Anteilseigner auf der Generalversammlung am 6. März 2012 entspricht dies einer Gesamt-Dividendenausschüttung von rund 5,9 Milliarden Franken, einer Erhöhung um 172 Millionen gegenüber dem Vorjahr, wodurch die Ausschüttungsquote auf 55,3% ansteigt. Dies wäre die 25. Erhöhung der Dividende in Folge.

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung zudem die Wiederwahl von Dr. Franz B. Humer, André Hoffmann und Professor Sir John I. Bell vor.

Ausblick 2012

Für 2012 rechnet die Roche-Gruppe für den Konzern und die Division Pharma mit einem Verkaufszuwachs im unteren bis mittleren einstelligen Bereich, zu konstanten Wechselkursen. Es wird erwartet, dass sich das Verkaufswachstum der Division Pharma beschleunigt, gestützt auf die Stärke des bestehenden Portfolios sowie geplanter Produkteinführungen. Für die Division Diagnostics wird wieder ein über dem Markt liegendes Verkaufswachstum erwartet.

Trotz des zunehmend anspruchsvollen Marktumfelds hat sich Roche für 2012 aufgrund der erwarteten Verkaufsentwicklung und fortgesetzten Effizienzsteigerungen ein Wachstum des Kerngewinns pro Aktie im hohen einstelligen Bereich zu konstanten Wechselkursen zum Ziel gesetzt.

Roche wird auch 2012 an einer attraktiven Dividendenpolitik festhalten.

Division Pharma

| Division Pharma Kennzahlen 2011 | In Millionen CHF | Veränderung in % (CER)* | Veränderung in % (CHF) | In % der Verkäufe |
|---|---------------------|----------------------------|---------------------------|----------------------|
| Verkäufe <i>ohne Tamiflu</i> | 32 794 32 435 | 0 1 | -12 -10 | 100 |
| Vereinigte Staaten <i>ohne Tamiflu</i> | 12 223 12 063 | 2 3 | -13 -13 | 37 |
| Westeuropa <i>ohne Tamiflu</i> | 8 221 8 168 | -3 -4 | -13 -14 | 25 |
| Japan <i>ohne Tamiflu</i> | 3 817 3 720 | -6 -3 | -12 -9 | 12 |
| International** <i>ohne Tamiflu</i> | 8 533 8 484 | 3 7 | -7 -3 | 26 |
| Kernbetriebsgewinn | 13 406 | 5 | -9 | 40,9 |
| Freier Geldfluss aus operativen Tätigkeiten | 12 914 | 16 | 0 | 39,4 |
| Forschung und Entwicklung (auf Basis Kernergebnis) | 7 173 | -2 | -12 | 21,9 |

*CER (constant exchange rates): Zu konstanten Wechselkursen (Durchschnittskurse Gesamtjahr 2010).

**Asien-Pazifik, CEMAI, Lateinamerika, Kanada, Übrige Regionen (CEMAI: Zentral- und Osteuropa, Nahost, Afrika, Zentralasien, Indischer Subkontinent)

Krebsmedikamente führen Produktpalette an, ermutigende Verkäufe von Zelboraf in den USA

Ohne Tamiflu stiegen die Verkäufe der Division Pharma 2011 um 1%. Bezieht man das Geschäft mit Tamiflu ein, so waren die Umsätze zu konstanten Wechselkursen stabil. Die Umsätze stützen sich auf solides Wachstum bei den meisten Schlüsselprodukten wie auch bei kürzlich am Markt eingeführten Produkten. Die Nachfrage nach den Krebspräparaten Herceptin, MabThera/Rituxan, Xeloda und Tarceva nahm weiterhin zu, und die ersten Verkäufe des im August auf dem US-Markt eingeführten neuen Hautkrebsmedikaments Zelboraf sind sehr ermutigend. Als wichtige Wachstumsträger erwiesen sich zudem das Augenheilmittel Lucentis, Actemra/RoActemra gegen rheumatoide Arthritis und Mircera zur Behandlung der renalen Anämie. Geschmälert wurden die Umsätze durch erwartungsgemäss rückläufige Verkäufe von Tamiflu, Avastin, NeoRecormon/Epogin, Bonviva/Boniva und CellCept. Die Gesundheitsreformen in den USA, Sparmassnahmen in Europa und ein Basiseffekt der alle zwei Jahre verordneten und im April 2010 eingeführten Preiskürzungen in Japan führten zu negativen Auswirkungen auf das Wachstum von 295 Millionen Franken, was einem Prozentpunkt des divisionalen Verkaufswachstums entspricht.

Region International treibt Verkäufe an

In den USA wuchsen die Verkäufe der Division Pharma insbesondere aufgrund der Nachfrage nach Lucentis, Rituxan und Actemra. Geringere Umsätze in Westeuropa waren vor allem auf Sparmassnahmen von Regierungen und Budgetzwänge zurückzuführen, darunter Zwangsrabatte und höhere Preisabschläge sowie häufigere Verwendungskontrollen in einigen Ländern. Ohne Verkäufe von Tamiflu wurde in der Region International ein Umsatzplus von 7% erzielt, zu dem die steigende Nachfrage nach Schlüsselprodukten in Ländern der Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika beitrug – speziell in China (+34%), Venezuela (+76%) und Brasilien (+12%). In Japan fielen die Verkäufe (ohne Tamiflu) um 3% tiefer aus, vor allem wegen der direkten und indirekten Auswirkungen des verheerenden Erdbebens im März. Nothilfemassnahmen und die schnelle Umsetzung eines Wiederaufbauprogramms durch Chugai zur Sicherstellung von Produktlieferungen und zur Wiederaufnahme der Produktion hatten Vorrang vor Marketing-Aktivitäten, bis die normale Geschäftstätigkeit Ende 2011 schliesslich wieder aufgenommen werden konnte. Um die ununterbrochene Versorgung der Patienten mit Medikamenten zu gewährleisten, wurden sofort nach dem Erdbeben für eine Reihe wichtiger Produkte Lieferkontrollen eingeführt. In einigen Fällen wurden diese Kontrollen bis weit ins vierte Quartal beibehalten, wobei die Vermarktungsaktivitäten dementsprechend gedrosselt wurden.

| Verkäufe ausgewählter Schlüsselprodukte 2011 | Total | | USA | | Westeuropa | | Japan | | Intern.** | |
|--|----------|-----|----------|-----|------------|-----|----------|-----|-----------|-----|
| | Mio. CHF | %* | Mio. CHF | %* | Mio. CHF | %* | Mio. CHF | %* | Mio. CHF | %* |
| MabThera/Rituxan | 6 005 | 8 | 2 722 | 6 | 1 574 | 7 | 254 | -1 | 1 455 | 14 |
| Avastin | 5 292 | -7 | 2 343 | -14 | 1 448 | -8 | 627 | 7 | 874 | 11 |
| Herceptin | 5 253 | 9 | 1 422 | 5 | 1 941 | 4 | 288 | 2 | 1 602 | 22 |
| Lucentis | 1 523 | 23 | 1 523 | 23 | - | - | - | - | - | - |
| Pegasys | 1 438 | -3 | 343 | 4 | 297 | -6 | 93 | -21 | 705 | -2 |
| Xeloda | 1 354 | 8 | 517 | 15 | 264 | -3 | 112 | -7 | 461 | 11 |
| Tarceva | 1 251 | 7 | 484 | 9 | 370 | -4 | 92 | 5 | 305 | 23 |
| CellCept | 991 | -14 | 203 | -13 | 284 | -30 | 64 | 11 | 440 | -4 |
| NeoRecormon/Epogin | 896 | -23 | - | - | 310 | -27 | 320 | -28 | 266 | -12 |
| Bonviva/Boniva | 696 | -22 | 313 | -30 | 213 | -19 | - | - | 170 | -2 |
| Jüngere Markteinführungen | | | | | | | | | | |
| Actemra/RoActemra | 618 | 73 | 141 | 188 | 198 | 62 | 195 | 24 | 84 | 158 |
| Mircera | 344 | 50 | - | - | 177 | 10 | 65 | - | 102 | 51 |
| Zelboraf | 31 | - | 30 | - | 1 | - | - | - | - | - |

* Änderungen in Prozent gegenüber dem Vorjahr, zu konstanten Wechselkursen (Durchschnittskurse Gesamtjahr 2010).

**Asien-Pazifik, CEMAI, Lateinamerika, Kanada, Übrige Regionen (CEMAI: Zentral- und Osteuropa, Nahost, Afrika, Zentralasien, Indischer Subkontinent)

Verkäufe wichtiger Pharma-Produkte:

Herceptin, zur Behandlung von HER2-positivem Brustkrebs und HER2-positivem metastasierendem (fortgeschrittenem) Magenkrebs: Die globale Verkaufsentwicklung profitierte von einem breiteren Zugang in Entwicklungsländern, einem häufigeren und verbesserten HER2-Screening sowie dem zunehmenden Einsatz zur Behandlung von HER2-positivem Magenkrebs. Die Region International verzeichnete ein zweistelliges Umsatzwachstum mit besonders starken Zuwächsen in den Regionen Lateinamerika und Asien-Pazifik. Die Verkaufszunahme in den USA spiegelt in erster Linie die gute Aufnahme des Präparats zur Behandlung von Magenkrebs wider. Das Wachstum in Westeuropa ist primär der Behandlung von Magenkrebs sowie der höheren Marktdurchdringung bei der Behandlung von älteren Patientinnen in der Indikation Brustkrebs zu verdanken. Auch der häufigere Einsatz und die bessere Qualität von HER2-Tests trugen zum Wachstum bei. Das moderate Wachstum in Japan ist auf die Einschränkung von Vermarktungsaktivitäten infolge des Erdbebens im März 2011 zurückzuführen. Hauptwachstumsträger waren die Verkäufe des Präparats zur Behandlung von HER2-positivem Brustkrebs. In diesem Segment vermochte Herceptin seinen hohen Marktanteil zu halten. Das Präparat verzeichnete darüber hinaus erste Verkäufe in der neuen Indikation Magenkrebs, die von den japanischen Behörden im März 2011 zugelassen wurde.

MabThera/Rituxan, zur Behandlung des Non-Hodgkin-Lymphoms (NHL), der chronischen lymphatischen Leukämie (CLL), der rheumatoiden Arthritis (RA) und der ANCA-assoziierten Vaskulitis: Das anhaltende Wachstum im Onkologiesegment beruht hauptsächlich auf der fortgesetzt guten Aufnahme des Präparats in der neuen Indikation zur Erstlinien-Erhaltungstherapie beim folliculären Lymphom (einer Form des NHL) in Europa und den USA, sowie auf dem weiter steigenden Einsatz zur Behandlung der CLL. Das Verkaufswachstum von 14% in der Region International, zu der auch wichtige Schwellenmärkte wie China und Brasilien zählen, ist vor allem auf die zunehmende Anwendung des Produkts in den verschiedenen NHL-Indikationen zurückzuführen. Der Umsatz im RA-Segment betrug im Berichtsjahr 1,0 Milliarden Franken – dies entspricht einer Zunahme von 13% zu konstanten Währungen. Zum Wachstum in diesem Segment haben vor allem der wachsende Einsatz des Präparats bei Patienten, die ungenügend auf eine Behandlung mit Tumornekrosefaktor-Hemmern ansprechen, sowie kürzere Wiederbehandlungsintervalle beigetragen.

Lucentis, zur Behandlung der "feuchten" altersbedingten Makuladegeneration (AMD) und des Makulaödems nach Netzhautvenenverschluss (RVO): Das starke Verkaufswachstum in den USA stützte sich in erster Linie auf das Wachstum des AMD-Marktes und den Einsatz in der neuen Indikation RVO. Im April 2011 wurden die Einjahresergebnisse der CATT-Studie – einer Vergleichsstudie zur Behandlung der feuchten AMD mit Lucentis und in dieser Indikation nicht zugelassenem Avastin – veröffentlicht. Dies hatte nur geringe Auswirkungen auf die Verkäufe in den USA. Der Anteil neuer Patienten im AMD-Segment blieb in den USA im dritten und vierten Quartal 2011 insgesamt stabil. Dies kann teilweise auf im Jahr 2011 gemeldete Sicherheitsbedenken im Zusammenhang mit der nicht zugelassenen Anwendung von Avastin zur intravitrealen Verabreichung bei feuchter AMD zurückgeführt werden. Lucentis wird ausserhalb der USA von Novartis vertrieben.

Actemra/RoActemra, zur Behandlung der rheumatoiden Arthritis (RA) und der systemischen juvenilen idiopathischen Arthritis: Die Verkäufe verzeichneten wiederum in allen zugelassenen Indikationen und sämtlichen Regionen ein starkes Umsatzplus. Die wichtigsten Wachstumsträger waren die USA, wo Actemra weitere Marktanteile hinzugewonnen hat, sowie Westeuropa, Japan und Lateinamerika. Darüber hinaus hat das Medikament Zulassungen sowie Zusagen für die Kostenübernahme in weiteren Märkten erhalten, was noch mehr Patienten eine Behandlung mit Actemra/RoActemra ermöglicht. Das anhaltende Wachstum in den USA und in anderen Regionen ist der Anwendung in späteren Therapielinien zu verdanken, in Abhängigkeit von der zugelassenen Indikation. Die starken Zuwächse in Japan sind auf die zunehmende Anwendung von Actemra als Erstlinienbehandlung sowie in späteren Therapielinien zurückzuführen. Die Anerkennung der hohen Remissionsraten, die mit dem Präparat bei der Behandlung der rheumatoiden Arthritis erreicht werden, trug ebenfalls dazu bei.

Mircera, zur Behandlung der renalen Anämie: Das anhaltende Wachstum in einem Markt mit vielen Wettbewerbern beruht vor allem auf starken Verkäufen im Prädialyse-Segment, wo neue Patienten eine Therapie mit dem Erythropoese-stimulierenden Arzneimittel (ESA) Mircera begannen, sowie auf Verkäufen im Dialyse-Segment dank Patienten, die ihre Therapie von anderen ESAs auf Mircera umstellten. Die stärksten Wachstumsimpulse kamen aus Japan, wo Mircera von Chugai im Juli 2011 eingeführt wurde, sowie aus der Region International, die nun 30% des gesamten Umsatzes von Mircera ausmacht. In Westeuropa vermochte die gute Verkaufsentwicklung in den meisten wichtigen EU-Märkten den Konkurrenzdruck durch Biosimilars teilweise auszugleichen. Für das Wachstum ist insbesondere die steigende Anzahl Patienten verantwortlich, die eine Therapie mit Mircera begannen oder das Präparat anstelle von NeoRecormon/Epogin verwenden.

Xeloda, zur Behandlung von Dickdarm-/Enddarm-, Magen- und Brustkrebs: Das Umsatzplus beruhte in erster Linie auf der starken Nachfrage in den USA, China (+24%) und Brasilien (+26%), wobei die Zunahme in den USA teilweise Lieferengpässen bei einigen alternativen Krebsmedikamenten zuzuschreiben ist. Die Verkäufe in Westeuropa wurden durch staatlich verordnete Preiskürzungen in Schlüsselmärkten beeinträchtigt, während der Verkaufsrückgang in Japan hauptsächlich auf die Auswirkungen des Erdbebens in Ostjapan zurückzuführen ist.

Tarceva, zur Behandlung von fortgeschrittenem nichtkleinzelligem Lungenkrebs (NSCLC) und Bauchspeicheldrüsenkrebs: Die gesamthafte Zunahme der Verkäufe ist in erster Linie dem starken Wachstum in der Region International, insbesondere in China, Brasilien und Südkorea, zu verdanken – Hauptwachstumsträger war der Einsatz des Präparats zur Zweitlinientherapie bei NSCLC. Das Umsatzplus in den USA spiegelt die anhaltende Nachfrage nach dem Produkt für die Erstlinien-Erhaltungstherapie bei NSCLC sowie den zunehmenden Einsatz von Tarceva in der Zweitlinientherapie bei NSCLC wider. In Japan stiegen die Verkäufe in einem hart umkämpften Markt dank der Aufnahme von Tarceva zur Zweitlinientherapie im NSCLC-Segment. Auch das wachsende Vertrauen in die Vorteile einer Behandlung mit dem Präparat seitens Onkologen trug dazu bei. Preiskürzungen und Konkurrenzdruck wirkten sich negativ auf die Verkäufe in Westeuropa aus. Sie hoben die positiven Auswirkungen der mengenmäßigen Zunahme des Präparats im Anschluss an die ersten Einführungen in der neuen Indikation zur Erstlinientherapie bei EGFR-Mutation-positivem, metastasierendem NSCLC auf.

Zelboraf, zur Behandlung des BRAF-mutierten metastasierenden Melanoms: Im August 2011 wurde Zelboraf von der FDA zugelassen. Dies ermöglichte es Genentech, das neue gezielt wirkende Krebsmedikament innerhalb von weniger als vier Monaten nach Einreichen des Zulassungsgesuchs einzuführen. Gleichzeitig wurde der von Roche Diagnostics als Begleittest entwickelte cobas BRAF-Test

von der FDA zugelassen. Mit ihm können jene Patienten ermittelt werden, die für eine Behandlung mit Zelboraf in Frage kommen. Die ersten Verkäufe von Zelboraf verliefen gut, und es wurde bereits eine breite Kassenrückerstattung erreicht. In der Schweiz und in Brasilien wurde das Präparat im dritten Quartal 2011 zugelassen. Im Dezember 2011 empfahl der Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der europäischen Arzneimittel-Agentur (EMA) einstimmig die Zulassung von Zelboraf in der EU. Zulassungsgesuche wurden auch in einer Reihe anderer Länder eingereicht, darunter Australien und Neuseeland, in denen die Häufigkeit von malignen Melanomen hoch ist.

Wie erwartet gerieten die Umsätze bei einigen Schlüsselprodukten unter Druck:

Tamiflu, zur Behandlung der Influenza A und B: Nach der ausserordentlich hohen Nachfrage im Jahr 2009 im Zusammenhang mit der Influenza A/H1N1 verzeichneten die pandemischen Verkäufe von Tamiflu im Jahr 2011 einen weiteren starken Rückgang. Neben dem Basiseffekt aus dem Jahr 2010 hat auch der moderate Verlauf der Grippesaison auf der Nord- und Südhalbkugel dazu beigetragen. Die begrenzten Verkäufe an Regierungen im Jahr 2011 sind hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass Pandemievorräte abgelaufen sind und ersetzt werden mussten.

Avastin, zur Behandlung von fortgeschrittenem Dickdarm-/Enddarm-, Brust-, Lungen-, Nieren- und Eierstockkrebs sowie des rezidivierenden Glioblastoms (eines bestimmten Hirntumor-Typs): Die Verkäufe gingen insgesamt deutlich zurück. Grund dafür ist die seit dem Jahr 2010 herrschende Unsicherheit im Zusammenhang mit der Zulassung und der Kassenzulässigkeit in den USA bei der Behandlung von metastasierendem Brustkrebs. Dies beeinträchtigte im Jahr 2011 die Verkäufe in den USA und beeinflusste auch die Anwendung des Präparats in der Indikation Brustkrebs auf verschiedenen europäischen und lateinamerikanischen Märkten. In allen übrigen Indikationen blieb der US-Marktanteil stabil. Die tieferen Verkäufe in Europa sind in erster Linie auf Sparmassnahmen und Preiskürzungen sowie auf die geringere Anwendung des Präparats zur Behandlung von Brustkrebs zurückzuführen. Die Marktdurchdringung bei Dickdarm-/Enddarmkrebs blieb trotz zunehmender Konkurrenz stabil. Die Anwendung des Präparats zur Behandlung von Lungenkrebs nahm in einer Reihe von EU-Ländern leicht zu. Im Dezember 2011 wurde Avastin in der EU für die Erstlinientherapie von neu diagnostiziertem, fortgeschrittenem Eierstockkrebs zugelassen. Erwartungen zufolge wird sich diese Zulassung in Europa ab 2012 positiv auf die Verkäufe auswirken. Das deutliche Umsatzplus in der Region International ist auf die sehr gute Aufnahme von Avastin in den Indikationen Dickdarm-/Enddarmkrebs und Lungenkrebs zurückzuführen. Die wichtigsten Wachstumsträger waren Lateinamerika (+18%) und Asien-Pazifik (+34%), mit einem besonders starken Wachstum in China im

Anschluss an die Einführung des Medikaments zur Behandlung von Dickdarm-/Enddarmkrebs im Oktober 2010. Das Verkaufswachstum in Japan ist in erster Linie den guten Umsätzen des Medikaments zur Behandlung von nichtkleinzelligem Lungenkrebs zu verdanken. Es wird erwartet, dass die neue Indikation zur Behandlung von metastasierendem Brustkrebs, die in Japan im September 2011 zugelassen wurde, ebenfalls zum künftigen Wachstum beitragen wird.

Im November 2011 gab die amerikanische Zulassungsbehörde FDA ihren definitiven Entscheid bekannt, die Zulassung von Avastin zur Behandlung von metastasierendem Brustkrebs zu widerrufen. Dies hat keinen Einfluss auf die bereits in den USA und anderswo zugelassenen übrigen Indikationen. Avastin ist derzeit in weltweit mehr als 80 Märkten, einschliesslich der EU und (seit kurzem) Japan, für die Behandlung von Brustkrebs zugelassen.

Pegasys, zur Behandlung von Hepatitis B und C: Der allgemeine Umsatzrückgang im Jahr 2011 wurde dank der erneuten Verkaufszunahme in der zweiten Jahreshälfte teilweise ausgeglichen. Im zweiten Halbjahr 2011 stiegen die Verkäufe gegenüber der Vorjahresperiode um 6%. Grund dafür waren zwei neue direkt wirkende Hepatitis-C-Medikamente (Vicitrelis von Merck/MSD und Incivek von Vertex), die Mitte 2011 in den USA auf den Markt kamen. Diese neuen Medikamente sind im Rahmen einer Dreifachkombinationstherapie mit einem pegylierten Interferon und Ribavirin zu verabreichen. Als führendes pegyliertes Interferon ist Pegasys gut positioniert, um sich als Grundlage dieser Dreifachkombinationstherapie zu etablieren. In Europa wie auch in anderen Regionen zögern Patienten und Ärzte den Beginn einer Hepatitis-C-Behandlung zunächst hinaus, da sie für im Jahr 2012 Verfügbarkeit und Rückerstattung der Dreifachkombinationstherapie erwarten.

Division Diagnostics

| Kennzahlen 2011 | In Millionen CHF | Veränderung in % (CER)* | Veränderung in % (CHF) | In % der Verkäufe |
|---|---------------------|----------------------------|---------------------------|----------------------|
| Verkäufe | 9 737 | 6 | -7 | 100 |
| - Professional Diagnostics | 4 686 | 9 | -4 | 48 |
| - Diabetes Care | 2 675 | 2 | -10 | 27 |
| - Molecular Diagnostics | 1 094 | 4 | -8 | 11 |
| - Applied Science | 740 | -3 | -15 | 8 |
| - Tissue Diagnostics | 542 | 15 | 0 | 6 |
| Verkäufe nach Regionen | | | | |
| - Europa, Nahost und Afrika (EMEA) | 4 821 | 3 | -8 | 50 |
| - Nordamerika | 2 424 | 4 | -11 | 25 |
| - Asien-Pazifik | 1 281 | 17 | 5 | 13 |
| - Lateinamerika | 686 | 15 | 0 | 7 |
| - Japan | 525 | 6 | -1 | 5 |
| Kernbetriebsgewinn | 2 178 | 14 | -1 | 22,4 |
| Freier Geldfluss aus operativen Tätigkeiten | 1 259 | -7 | -23 | 12,9 |
| Forschung und Entwicklung (auf Basis Kernergebnis) | 900 | 12 | 1 | 9,2 |

*CER (constant exchange rates): Zu konstanten Wechselkursen (Durchschnittskurse Gesamtjahr 2010).

Starkes Wachstum bei Professional Diagnostics trägt weltweite Verkäufe

Mit einem Anteil von 20% am globalen Markt für In-vitro-Diagnostik (IVD) und Verkaufszuwächsen von 6% verzeichnete die Division Diagnostics erneut ein Wachstum deutlich über dem Markt. Die Verkäufe von Professional Diagnostics, des mit Abstand grössten Geschäftsbereichs, profitierten von der anhaltend starken Dynamik bei den Immunoassays und der Platzierung von Instrumenten. Seit Anfang 2011 ist Roche Professional Diagnostics Weltmarktführer in seinem Segment, das IVD-Lösungen für klinische Labore und die stationäre/ambulante patientennahe Diagnostik umfasst. Bei Tissue Diagnostics führte die starke Nachfrage nach Produkten im Bereich «Advanced Staining» zum Nachweis von Proteinen und Genen in Gewebeproben zu doppelt so schnellem Wachstum wie der Markt. Bei Diabetes Care stützten sich die Verkäufe weiterhin vor allem auf die neue Generation der Accu-Chek Blutzuckermesssysteme und bei Molecular Diagnostics auf die Tests zur Bestimmung der Viruslast bei Infektionskrankheiten. Der Umsatz von Applied Science litt unter dem Nachfragerückgang bei Tests auf das Influenza A/H1N1-Virus gegenüber dem Vorjahr, zunehmenden Wettbewerb in der Gensequenzierung und rückläufigen Forschungsausgaben.

Die Verkäufe der Division Diagnostics nahmen in allen Regionen zu, wozu sowohl die etablierten als auch die Schwellenmärkte massgeblich beitrugen. Die stärksten Zugewinne wurden in der Region Asien-Pazifik verzeichnet und sind auf die grosse Nachfrage nach den Immunoassays (Professional Diagnostics) sowie die starke Präsenz der Division in China zurückzuführen (+27%). In Lateinamerika erzielten alle Geschäftsbereiche ein Umsatzplus, wobei sich hier Professional Diagnostics und Diabetes Care als wichtigste Wachstumsträger erwiesen. Vor allem Professional Diagnostics sorgte auch in der Region EMEA (Europa, Nahost und Afrika) für Verkaufswachstum, wo Preisdruck und Budgetbeschränkungen spürbar waren. In Nordamerika gewann Roche infolge der Lancierung neuer Immunoassays, Molekular- und Gewebetests Marktanteile im IVD-Kerngeschäft hinzu. Das sehr gute Ergebnis im IVD-Kerngeschäft glich hier auch den Rückgang des Umsatzes bei Diabetes Care aus, welcher auf Verzögerungen in der Markteinführung des neuesten Produktportfolios in den USA zurückzuführen ist. Angetrieben durch Zuwächse bei Professional Diagnostics und Tissue Diagnostics stiegen die Umsätze in Japan erneut um ein Mehrfaches des Marktdurchschnitts.

Weitere Fortschritte in der personalisierten Medizin

Im Jahr 2011 führte die Division 50 Tests in Schlüsselmärkten ein. Diese ergänzen das Portfolio an Immunoassays, Molekular- und Gewebetests und beinhalten weitere Fortschritte in der Umsetzung der personalisierten Medizin. Die wichtigsten in 2011 eingeführten personalisierten Tests umfassen die Biomarker Tests für den Nachweis der mit Krebserkrankungen verbundenen Mutationen BRAF (Melanom), EGFR (Lungenkrebs) und KRAS (Dickdarm-/Enddarmkrebs) sowie die HER2 Genexpression (Brustkrebs), welche Ärzte bei der Therapieauswahl unterstützen.

Mit der Einführung des neuen HPV (humanes Papillomavirus)-Tests in den USA erweiterte Roche zudem das Angebot im Bereich der Frauengesundheit. Der HPV-Test wurde in der EU bereits Ende 2009 lanciert und dort gut aufgenommen: In Schweden gewann der Test eine öffentliche Ausschreibung des Karolinska Universitätsspitals, wo er im Rahmen des ersten grossen Pilotprojekts in der EU für das primäre Screening zur Gebärmutterhalskrebsvorsorge eingesetzt wird. In den USA wurden Partnerschaftsabkommen und Verträge mit wichtigen Laboratorien unterzeichnet; und der medizinische Aussendienst begann mit dem Ausbau des HPV-Geschäfts.

Darüber hinaus führte Roche Diagnostics 13 neue bzw. optimierte Instrumente und Geräte in Schlüsselmärkten ein, welche Effizienzsteigerungen in klinischen Laboren und Forschungszentren unterstützen und das Diabetesmanagement erleichtern. Zudem übernahm die Division 2011 PVT

(Laborautomatisierung), mtm laboratories (Gebärmutterhalskrebs-Diagnostik) und Anfang 2012 Verum Diagnostica (Gerinnungskontrolle). Damit erweiterte sie ihr Produktportfolio und stärkte ihre Marktführerschaft.

Über Roche

Roche mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ein führendes, forschungsorientiertes Unternehmen, ist spezialisiert auf die beiden Geschäfte Pharma und Diagnostics. Als weltweit grösstes Biotech-Unternehmen entwickelt Roche klinisch differenzierte Medikamente für die Onkologie, Virologie, Entzündungs- und Stoffwechselkrankheiten und Erkrankungen des Zentralnervensystems. Roche, ein Pionier im Diabetesmanagement, ist auch der weltweit bedeutendste Anbieter von In-vitro-Diagnostik und gewebebasierten Krebstests. Medikamente und Diagnostika, welche die Gesundheit, die Lebensqualität und die Überlebenschancen von Patienten entscheidend verbessern, sind das strategische Ziel der personalisierten Medizin von Roche. 2011 beschäftigte Roche weltweit über 80'000 Mitarbeitende und investierte mehr als 8 Milliarden Franken in die Forschung und Entwicklung. Der Konzern erzielte einen Umsatz von 42,5 Milliarden Franken. Genentech, USA, gehört vollständig zur Roche-Gruppe. An Chugai Pharmaceutical, Japan, hält Roche die Mehrheitsbeteiligung. Für weitere Informationen: www.roche.com.

Alle erwähnten Markennamen sind gesetzlich geschützt.

Weitere Informationen

- Nachhaltigkeit bei Roche: www.roche.com/de/corporate_responsibility
- Roche Jahresbericht 2011 (beinhaltet Corporate Responsibility Report): www.roche.com/de/annual_reports
- Dow Jones Sustainability Indexes: www.sustainability-indexes.com
- SAM: www.sam-group.com
- Medienmitteilung inklusiv Tabellen: <http://www.roche.com/de/med-cor-2012-02-01.htm>
- Bilder der Medienkonferenz (ab 16.00 Uhr): <http://download.roche.com/selection/20120201/>

Medienstelle Roche-Gruppe

Telefon: +41 -61 688 8888 / E-Mail: basel.mediaoffice@roche.com

Alexander Klauser (Head)

Silvia Dobry

Daniel Grotzky

Claudia Schmitt

Disclaimer: Hinweis betreffend zukunftsgerichteter Aussagen

Dieses Dokument enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können unter anderem erkennbar sein an Ausdrücken wie „sollen“, „annehmen“, „erwarten“, „rechnen mit“, „beabsichtigen“, „anstreben“, „zukünftig“, „Ausblick“ oder ähnlichen Ausdrücken sowie der Diskussion von Strategien, Zielen, Plänen oder Absichten usw. Die künftigen tatsächlichen Resultate können wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Dokument abweichen, dies aufgrund verschiedener Faktoren wie zum Beispiel: (1) Preisstrategien und andere Produkteinitiativen von Konkurrenten; (2) legislative und regulatorische Entwicklungen sowie Veränderungen des allgemeinen wirtschaftlichen Umfelds; (3) Verzögerung oder Nichteinführung neuer Produkte infolge Nichterteilung behördlicher Zulassungen oder anderer Gründe; (4) Währungsschwankungen und allgemeine Entwicklung der Finanzmärkte; (5) Risiken in der Forschung, Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte oder neuer Anwendungen bestehender Produkte, einschliesslich (nicht abschliessend) negativer Resultate von klinischen Studien oder Forschungsprojekten, unerwarteter Nebenwirkungen von vermarkteten oder Pipeline-Produkten; (6) erhöhter behördlicher Preisdruck; (7) Produktionsunterbrechungen; (8) Verlust oder Nichtgewährung von Schutz durch Immaterialgüterrechte; (9) rechtliche Auseinandersetzungen und behördliche Verfahren; (10) Abgang wichtiger Manager oder anderer Mitarbeitender sowie (11) negative Publizität und Medienberichte. Die Aussage betreffend das Wachstum des Gewinns pro Titel ist keine Gewinnprognose und darf nicht dahingehend interpretiert werden, dass der Gewinn von Roche oder der Gewinn pro Titel für eine gegenwärtige oder spätere Periode die in der Vergangenheit veröffentlichten Zahlen für den Gewinn oder den Gewinn pro Titel erreichen oder übertreffen wird.