

# 2010

Geschäftsbericht



## Auf gutem Kurs

## Das Ziel vor Augen

Auf gutem Weg zum internationalen Specialty-Pharma-Anbieter. Erfolgreich in 95 Ländern weltweit. Mit klarem Profil in den therapeutischen Bereichen Onkologie, Dermatologie, Antiinfektiva und umfassenden oralchirurgischen Technologien.

Die RIEMSER Arzneimittel AG verfolgt kontinuierlich eine fokussierte Wachstumsstrategie, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens in einem immer anspruchsvoller werdenden Marktumfeld zu sichern. Eine pragmatische und flexible Mittelstandskultur, effiziente Prozesse und Standards sowie strategische Akquisitionen, organisches Wachstum und geographische Expansion ermöglichen nachhaltig hohe Wachstumsraten.

So arbeiten wir kontinuierlich daran, in herausfordernden Märkten unsere Erfolgsgeschichte fortschreiben zu können. Bereit, den Kurs der Weiterentwicklung beständig fortzusetzen.

## Auf gutem Kurs

## Inhalt

<b>Brief an die Aktionäre</b>	Seite 14
<b>Bericht des Aufsichtsrates</b>	Seite 19
<b>Das Unternehmen im Überblick</b>	Seite 23
<b>Bericht zur Lage des Konzerns</b>	Seite 35
<b>Bilanz</b>	Seite 45
<b>Kennzahlen</b>	Seite 48
<b>Personal- und Sozialreport</b>	Seite 51



## Ziele erkennen

Die internationalen Märkte sind unser Maßstab, attraktive Nischen unsere bevorzugten Ziele. Aktiv arbeiten wir an Lösungen, die unsere Kunden brauchen und die gleichermaßen dem Unternehmen nutzen. Den Weg dorthin definiert ein strategisches ertragsorientiertes Portfolio-Management. So reduzieren wir die Komplexität des Portfolios, wo diese zu Einschränkungen führt. Und entwickeln uns in den Bereichen, die allen Stakeholdern maximalen Nutzen versprechen.



# 473

## **Produkt-Portfolio nach Optimierung**

*Von 576 Produkten Anfang 2010 wurde das Portfolio nach einer umfassenden Analyse und Bewertung im Rahmen des strategischen ertragsorientierten Portfolio-Managements um mehr als 100 Produkte reduziert.*



## Kurs planen

Um anspruchsvolle Umsatzziele zu erreichen, nutzen wir Wachstumsschancen auf attraktiven Zielmärkten im In- und Ausland. Bei der regionalen Diversifikation hilft die intensive strategische Analyse der internationalen Wachstumsmärkte. Sie zeigt auf, wo die aussichtsreichsten Märkte liegen und wo Marktpotenziale optimal genutzt werden können. Zum Beispiel auch durch Akquisitionen und Einlizenzierungen.



# 24

## **Besonders relevante Wachstumsmärkte weltweit**

*Vor dem Engagement auf Auslandsmärkten steht die Analyse spezifischer Länder bzw. Märkte auf Basis definierter Kriterien.*

*In die Bewertung gehen unter anderem die Attraktivität des regionalen Pharmamarktes, die Zulassungs- und Patentsituation vor Ort sowie weitere lokale Besonderheiten ein. So werden Wachstumsmärkte identifiziert, die der strategischen Ausrichtung des Unternehmens besonders entsprechen und zukünftig im Fokus der Aktivitäten liegen werden.*



## Gemeinschaft leben

Nachhaltiger Erfolg setzt voraus, dass alle demselben Ziel folgen. Dass klare Verantwortlichkeiten bestehen. Dass jeder die eigenen Stärken in die gemeinsame Sache einbringt. Mit Management by Objectives setzt die RIEMSER Arzneimittel AG auf ein Personalführungssystem, das es ermöglicht, Mitarbeiter verstärkt in das Unternehmen und seine Ziele einzubinden und am Erfolg zu beteiligen. Das Ergebnis: Ein offenes Miteinander, das Klima und Motivation auf ein neues Niveau hebt.



# 84

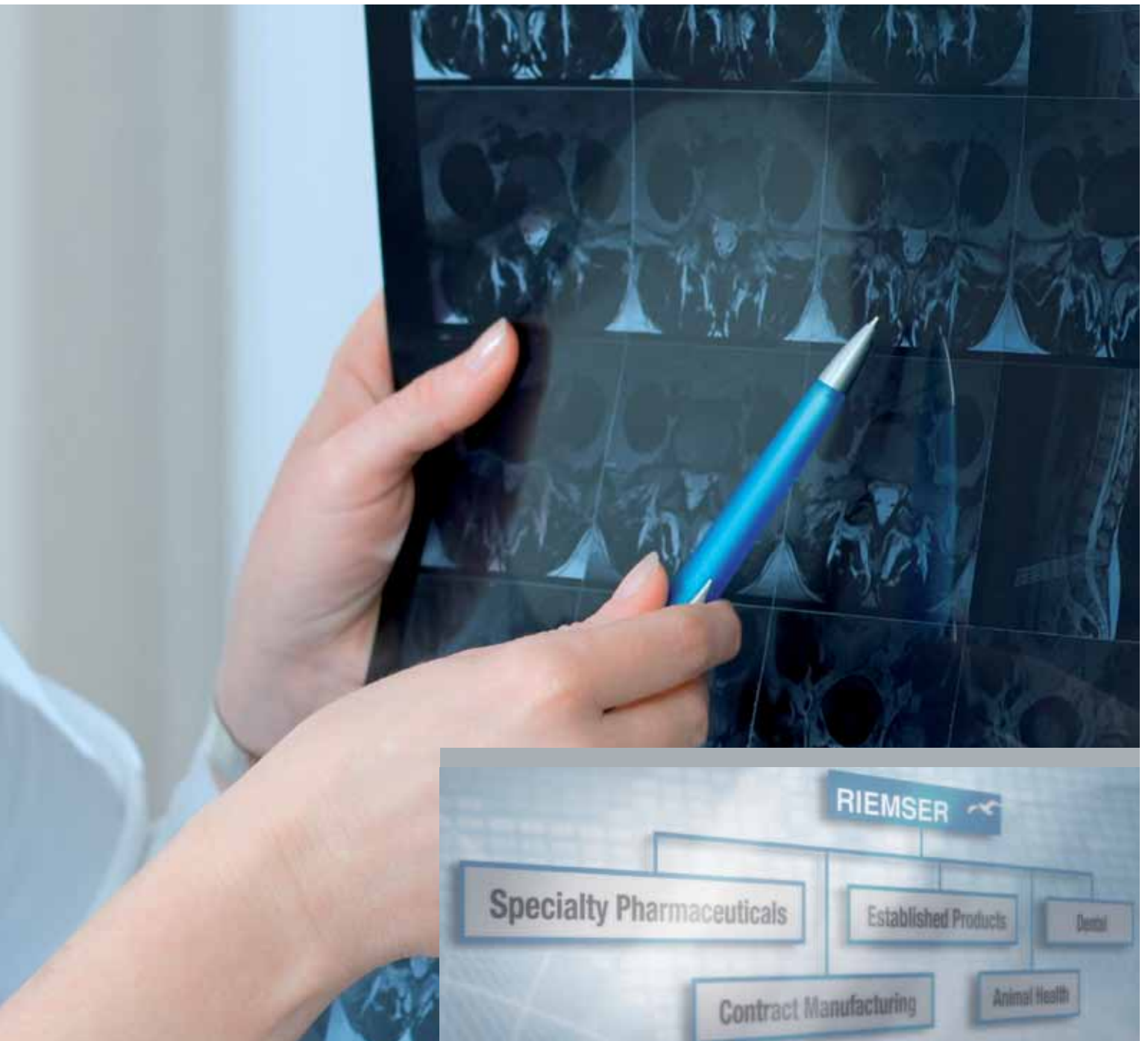
## Zahl der bisher abgeschlossenen Zielvereinbarungen

*Zielvereinbarungen im Rahmen des Management by Objectives wurden 2010 zunächst für das gesamte Management, bestehend aus Abteilungsleitern, Produkt-/Areamanagern sowie ausgewählten Mitarbeitern u. a. aus den Bereichen Zulassung und Medizin & Wissenschaft vereinbart. Basierend auf diesen Erfahrungen werden ab 2011 alle Mitarbeiter in das Programm eingeschlossen.*



## Richtung geben

Klare Zuständigkeiten und transparente Regeln der Zusammenarbeit erleichtern lösungsorientiertes Handeln. Die strategierorientierte Organisation der RIEMSER Arzneimittel AG bündelt das Pharma-Geschäft dazu in eindeutige Bereiche: Specialty Pharmaceuticals als Wachstumsmotor und Established Products als solide Ertragsbasis. Ergänzt durch das Dentalgeschäft als weitere wichtige Säule. Die Abgrenzung legt fest, wer wann handelt und wo die Verantwortung liegt. Zugunsten eines verbesserten aktiven Managements des Produkt-Portfolios und Maximierung der Profitabilität.



# 5

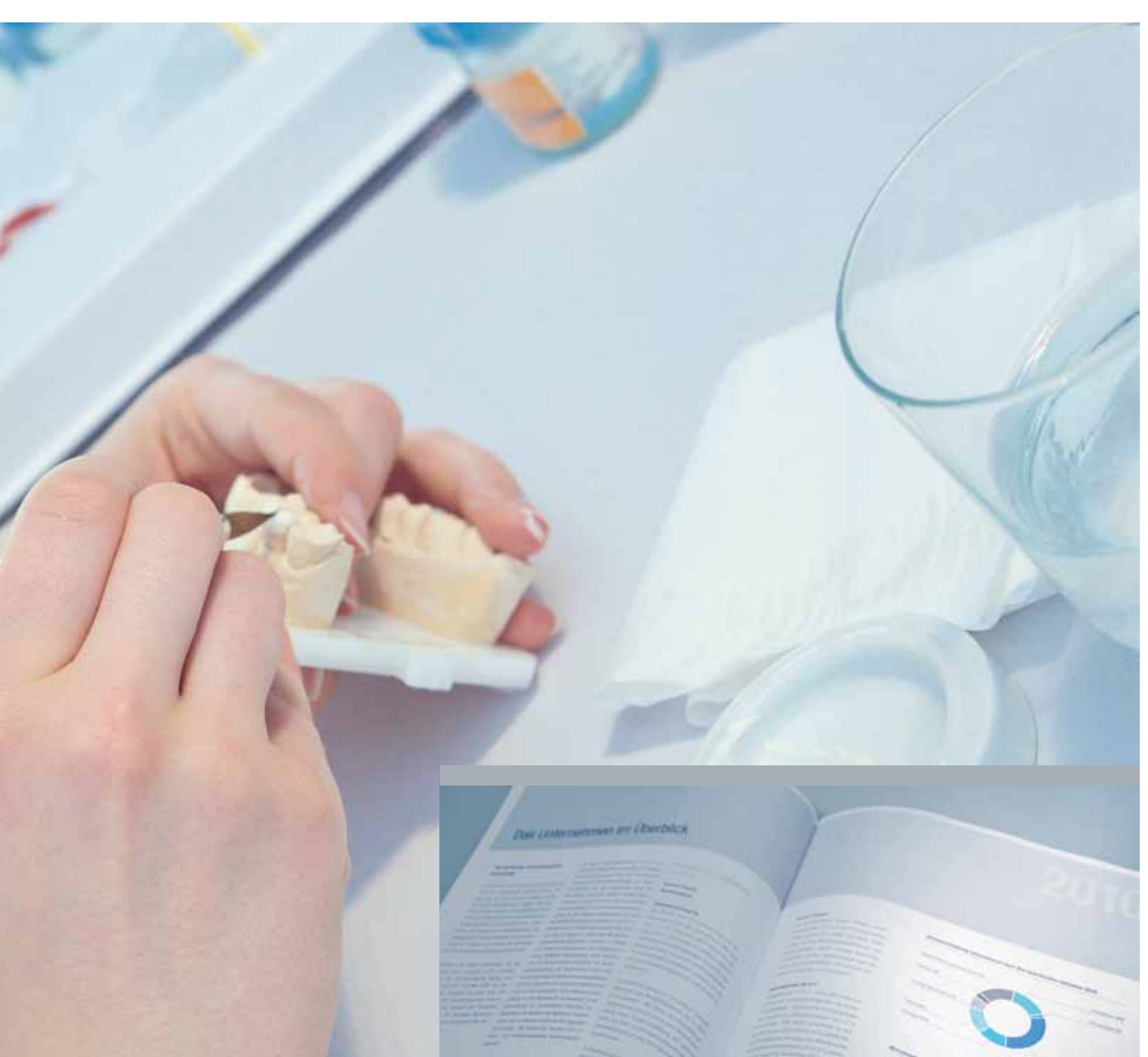
## Zahl der künftigen Unternehmensbereiche

*Mit der Unterteilung in Business Units und Therapeutische Anwendungsgebiete bildet die Matrixstruktur der RIEMSER Arzneimittel AG die Gegebenheiten der Märkte ab. Definierte Verantwortlichkeiten und eindeutige Strategien helfen dabei, das Geschäft bestmöglich zu steuern und zu optimieren.*



## Ressourcen nutzen

Mit dem Vorhandenen das Maximum erreichen. Diesen Anspruch verfolgt die RIEMSER Arzneimittel AG auf vielen Ebenen. Auch der Bereich Finanzmittel gehört dazu. Optimierungen im Finanzsektor, die Stärkung des Controlling und Vereinfachungen der Verwaltungsabläufe sorgen dafür, dass Mittel künftig noch effizienter eingesetzt werden.



## **Effizienzsteigerung führt zu Kostensenkung**

*Viele kleine Verbesserungen addieren sich zu signifikanten Summen. Ein ganzes Bündel an Einzelmaßnahmen zur Optimierung von Abläufen und zur Senkung von Kosten unter anderem in den Bereichen Finanzen, Controlling, Buchhaltung und IT konnte 2010 erfolgreich abgeschlossen werden. Zahlreiche weitere Maßnahmen sind derzeit noch in der Bearbeitung.*

# Brief an die Aktionäre



**Dr. Michael Mehler**  
Vorstandsvorsitzender

Das Jahr 2010 markierte für die RIEMSER Arzneimittel AG einen weiteren wichtigen Schritt in der Entwicklung zu einem erfolgreichen international agierenden Specialty-Pharma-Unternehmen. Neben der operativen auf weiteres Wachstum ausgerichteten Performance wurden unter dem Thema RIEMSER – Die nächste Dekade eine Reihe von Entwicklungsprojekten aufgelegt und weitgehend abgeschlossen, die alle wesentlichen Unternehmensbereiche umfassten – von Personalführung über Strategieentwicklung, Organisationsstruktur, und interdisziplinäre Zusammenarbeit bis zu Produktionsoptimierung und Qualitätsmanagement. Die damit verbundenen Optimierungen und Anpassungen an die Markterfordernisse werden der RIEMSER Arzneimittel AG eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit in einem zunehmend kompetitiven und in allen Märkten immer stärker regulierten Umfeld garantieren.

So stand das Jahr 2010 für uns im Zeichen von vier großen Themenblöcken: Wachstum, Portfolio-Optimierung, Weiterentwicklung des Unternehmens und Umgang mit bisher beispiellosen gesetzlichen Beschränkungen im Rahmen des GKV-Änderungsgesetzes sowie des AMNOG.

## **Wachstum**

Die RIEMSER Arzneimittel AG hat auch im Jahr 2010, trotz erheblicher gesetzlicher Eingriffe in der zweiten Jahreshälfte, seinen Wachstumskurs fortsetzen können. Der Konzernumsatz wurde auf 115,1 Mio. EUR gesteigert, ein Wachstum von 12,3 % gegenüber dem Vorjahr. Unser

Ergebnis, gemessen an der Kenngröße EBITDA, stieg auf 27,1 Mio. EUR. Zu diesem Ergebnis trugen auch der im Rahmen der weiteren strategischen Fokussierung vorgenommene Verkauf des Großteils unseres Veterinärgeschäfts am Ende des Jahres sowie Produktverkäufe im Rahmen der Portfolio-Optimierung deutlich bei. Wesentliche Treiber des organischen Wachstums waren vor allem im Bereich Onkologie die Produkte Aloxi® mit einem Umsatz von 6,1 Mio. EUR und das im Mai des Jahres in Deutschland eingeführte Tepadina®, vormals Thiotepa®, das nach Zulassung als sogenannte Orphan Drug in einer Spezialindikation ein bemerkenswertes Revival erlebt. Die zukünftige weltweite Vermarktung von Tepadina® teilen wir uns mit unserem italienischen Partner und Zulassungsinhaber Adienne Pharma & Biotech. Im Bereich Antiinfektiva konnte mit Vancomycin Enterocaps® ein neuer Rekordumsatz von 6,6 Mio. EUR (+32,5 %) ausgewiesen werden und auch die Tuberkulosepalette wuchs basierend auf dem von der Grünenthal GmbH zugekauften Portfolio und einer deutlichen Ausweitung des internationalen Absatzes auf 11,9 Mio. EUR (+26,1 %). Insgesamt steigerten wir den Umsatz der Antiinfektiva-Palette auf 20,8 Mio. EUR (+34,7 %).

Die Entwicklung zu Specialty Pharma unterstreichend, erzielten wir mit den strategisch wichtigen therapeutischen Bereichen Onkologie, Antiinfektiva und Dermatologie sowie dem Dentalgeschäft im vergangenen Jahr bereits 52,0 % des Gesamtumsatzes sowie 71,0 % des Ertrags.

International steigerten wir den Umsatz auf 36,9 Mio. EUR, ein Wachstum von 11,1 % gegenüber dem Vorjahr. Wesentliche Beiträge zu diesem Wachstum kamen sowohl aus unserer Herz-Kreislauf-Palette als auch insbesondere aus dem Antiinfektiva-Bereich.

Zu unserem Wachstum trugen auch die Aktivitäten im Lifecycle Management erheblich bei. So stärkten wir das Profil unserer Produkte im Markt durch 17 klinische Studien sowie wissenschaftliche Zusammenarbeit, z. B. in Form von Advisory Boards in den Bereichen Onkologie und Dermatologie. Besonders zur weiteren Internationalisierung trugen insgesamt 13 neu eingereichte Zulassungsanträge in 8 Ländern und 15 erteilte Zulassungen in 12 Ländern bei.

### **Portfolio-Optimierung**

Zu Beginn des Jahres verstärkten wir unsere Position im Tuberkulosemarkt durch die Akquisition der Antibiotikapalette von der Firma Grünenthal GmbH, insbesondere deren Rifampicin-Produkte. Dadurch wurden wir zum unangefochtenen Marktführer in Deutschland in diesem Segment.

Ausgehend von einer detaillierten Analyse unseres bestehenden Produkt-Portfolios in Bezug auf strategische Ausrichtung, Wachstumsmöglichkeiten und Profitabilität entschieden wir uns im Laufe des Jahres zum Verkauf einer Reihe von Antibiotika und anderen Produkten, was zu einer Portfolioberreinigung und -optimierung um etwa 100 Produkte führte. Der Verkaufserlös

trug signifikant zum Jahresergebnis bei und die durch diese Bereinigung freiwerdenden internen Ressourcen können in Zukunft verstärkt für unsere Wachstumsbereiche eingesetzt werden.

Ebenfalls im Rahmen der strategischen Schärfung unseres Profils als Specialty-Pharma-Anbieter entschlossen wir uns Ende des Jahres zum Verkauf des überwiegenden Teils unseres bisherigen Veterinärgeschäfts an die belgische Firma Ecuphar N.V. Bei der RIEMSER Arzneimittel AG verblieben insbesondere die Schweinepestvakzinprodukte, eine der Wurzeln des RIEMSER-Geschäfts, sowie die Forschungs- und Entwicklungsprojekte des Bereichs.

Im Laufe des Jahres definierten wir die Ausrichtung sowie Zielkriterien für unsere Akquisitionsaktivitäten, was uns helfen wird, in Zukunft noch zielgerichteter und effizienter den Markt nach attraktiven Akquisitionsobjekten zu evaluieren und damit unsere langfristigen Wachstumsziele über das organische Wachstum hinaus zu sichern.

### **Weiterentwicklung des Unternehmens**

Um die Entwicklung zu einem erfolgreichen, internationalen Specialty-Pharma-Anbieter nachhaltig voranzutreiben und zu sichern, wurden im Jahr 2010 unter dem Titel RIEMSER – Die nächste Dekade eine Reihe spezifischer Projekte umgesetzt, die nahezu alle Unternehmensbereiche einbezogen.

Zur Förderung der Personalentwicklung und zur stärkeren Identifizierung mit den Unternehmenszielen wurde das Prinzip Management by Objectives eingeführt. Zunächst umgesetzt für das gesamte RIEMSER Management werden jährliche individuelle Zielvereinbarungs- und Zielerreichungsgespräche geführt, verbunden mit einem transparenten Bonussystem, das neben der persönlichen Identifizierung mit den Firmenzielen auch einen weiteren Anreiz bietet, zum Unternehmenserfolg beizutragen und daran partizipieren zu können. Dieses Konzept wird im Jahr 2011 auf alle RIEMSER-Mitarbeiter an allen Standorten erweitert.

Für unsere wesentlichen Wachstumsbereiche Onkologie, Antiinfektiva, Dermatologie und Dental wurden in funktionsübergreifenden Teams sowohl für den nationalen wie auch die internationalen Märkte Bereichsstrategien entwickelt und implementiert. In diesem Zusammenhang stand auch die durch den Bereich Business Development koordinierte Portfolio-Analyse, die zum einen unsere Produktpalette auf Übereinstimmung mit der strategischen Ausrichtung und zum anderen entsprechend der aktuellen und zukünftigen Profitabilität bewertete. Es wurden dabei etwa 100 Produkte identifiziert, die in der Folge zum Teil verkauft beziehungsweise eingestellt wurden. Mit externer Unterstützung führten wir eine detaillierte Analyse der internationalen Märkte durch mit dem Ziel Hochpotenzialmärkte entsprechend

# Brief an die Aktionäre

unserer strategisch wichtigen Wachstumsbereiche zu identifizieren sowie Möglichkeiten zu weiteren Portfolio-Verstärkung zu eruieren.

Um die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie zu sichern, Entscheidungswege zu verkürzen und transparent zu machen, die funktionsübergreifende Zusammenarbeit zu fördern, die Verzahnung nationaler und internationaler Aktivitäten zu verstärken und als Empowerment der produktverantwortlichen Teams war die Optimierung unserer Organisationsstruktur, insbesondere der Business Units, Ziel eines weiteren Projektes. Als Ergebnis implementierten wir im Laufe des Jahres eine neue Business Unit-Struktur. In der Business Unit Specialty Pharmaceuticals wurden die therapeutischen Bereiche Onkologie, Antiinfektiva und Dermatologie zusammengefasst, in der Business Unit Established Products die Bereiche Medizinprodukte sowie die pharmazeutischen Produkte, auf deren stabile Performance und Profitabilität wir auch in den nächsten Jahren weiter setzen. Der Bereich Dental bildet weiter eine eigene Business Unit, da hier spezielle Marktdynamiken greifen und daher die Expertise in einer eigenen Geschäftseinheit gebündelt wird. Alle Maßnahmen zum Management unserer Produkte werden in entsprechenden therapeutischen Bereichsteams koordiniert, in denen alle notwendigen Unternehmensfunktionen vertreten sind.

In einem weiteren wesentlichen Projekt evaluierten wir die Kapazitäten, Auslastungen und die Profitabilität unserer Produktionsstätten mit dem Ziel, unsere Wettbewerbsfähigkeit auch im Bereich Herstellung und Bezug unserer Produkte langfristig zu sichern. Im Rahmen der Umsetzung der Projektergebnisse mussten wir uns leider für einen Personalabbau entscheiden, der insbesondere unseren Standort in Leipzig betraf. Die nötigen Maßnahmen wurden im Rahmen eines mit dem Betriebsrat abgestimmten Sozialplans weitgehend zum Ende des Jahres 2010 umgesetzt. Die damit möglichen zukünftigen Einsparungen erhöhen die Produktionseffizienz und dienen damit der Standortsicherung und Wettbewerbsfähigkeit.

Qualitätssicherung ist eine wesentliche und kritische Funktion in einem pharmazeutischen Unternehmen. Als weiteres Entwicklungsprojekt harmonisierten wir das Qualitätsmanagement bei der RIEMSER Arzneimittel AG an den verschiedenen Standorten und führten eine zentrale Führung dieser Funktion ein. Damit ist sichergestellt, dass die RIEMSER Arzneimittel AG auch in Zukunft den sich weiter erhöhenden Anforderungen im Qualitätsmanagement voll gewachsen ist.

## **Gesetzliche Rahmenbedingungen**

Das Jahr 2010 war gekennzeichnet von massiven und in dieser Form bisher nicht dagewesenen zusätzlichen gesetzlich verordneten Beeinträchtigungen unseres Geschäfts.

Im August 2010 trat das GKV-Änderungsgesetz in Deutschland in Kraft, mit dem die Regierung als wesentliche Maßnahmen zum einen den Herstellerrabatt für Arzneimittel ohne Festbetrag von 6,0 % auf 16,0 % erhöhte und zum anderen ein Preismoratorium für den Zeitraum von 3 Jahren auf dem Preisniveau vom August 2009 ausrief. Von beiden Maßnahmen ist die RIEMSER Arzneimittel AG – wie auch nahezu alle anderen pharmazeutischen Unternehmen in Deutschland – als mittelständisches Unternehmen erheblich betroffen.

Das in 2010 vorbereitete AMNOG (Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz), das am 1. Januar 2011 in Kraft trat, wird den deutschen Pharmamarkt erheblich verändern, zum einen durch den Zwang zu Preisverhandlungen mit den Kostenträgern für neue Arzneimittel sowie zum anderen durch die Verpflichtung zur Vorlage von Kosten-Nutzen-Bewertungen, zunächst für neue, aber auf Verlangen auch für bereits etablierte Arzneimittel.

Diese Änderungen bedeuten für uns die Notwendigkeit für noch wirtschaftlicheres Agieren, die professionelle Vorbereitung auf zukünftige Neueinführungen in den deutschen Markt sowie das weitere konsequente Verfolgen unserer Strategie der Internationalisierung und damit die Verringerung unserer Abhängigkeit von der Entwicklung in einem Hauptmarkt.

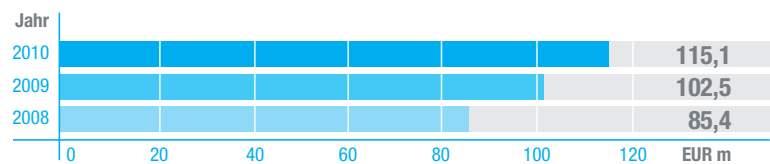
## Ausblick

Die RIEMSER Arzneimittel AG ist auf gutem Weg zu einem führenden internationalen Specialty-Pharma-Anbieter. Mit den im vergangenen Jahr durchgeführten und abgeschlossenen Maßnahmen haben wir in allen Bereichen eine ausgezeichnete Basis gelegt, entsprechend der von uns definierten Wachstumsstrategie, nachhaltig erfolgreich im Markt zu agieren. Unsere Differenzierung in Specialty Pharmaceuticals, Established Products und Dental ermöglicht eine optimale Ressourcen- und Expertisenalokation. Unsere ausgezeichneten Netzwerke und Partnerschaften, national und international, unterstützen sowohl das organische Wachstum als auch die Identifizierung weiterer attraktiver Akquisitionsgelegenheiten. Geeignete Kapitalmaßnahmen werden uns die Flexibilität geben, unsere Wachstumsziele konsequent zu verfolgen. Damit werden wir den Unternehmenswert und die Attraktivität der RIEMSER Arzneimittel AG weiter steigern, sowohl für unsere Mitarbeiter und Geschäftspartner als auch für die Aktionäre.

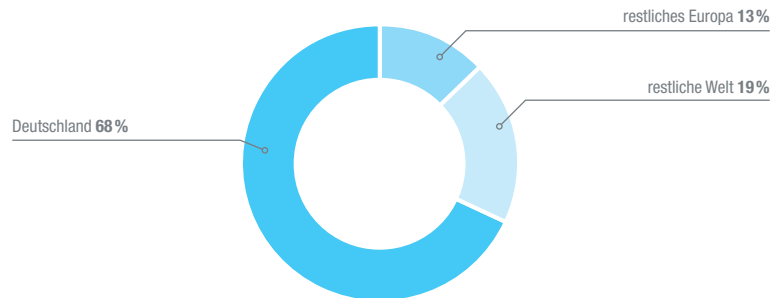


Dr. Michael Mehler  
Vorsitzender des Vorstands

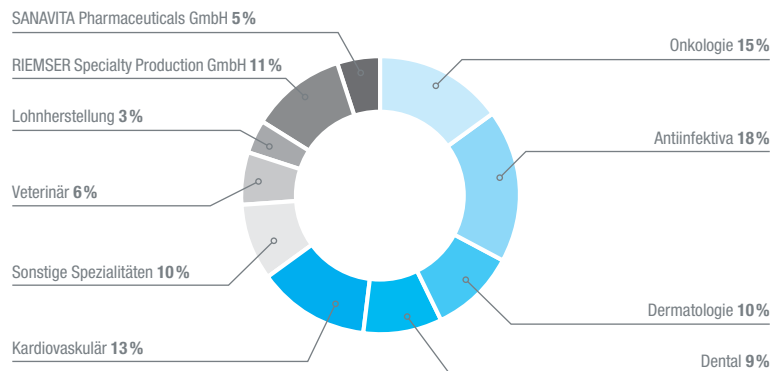
## Umsatzentwicklung 2008–2010 (brutto)

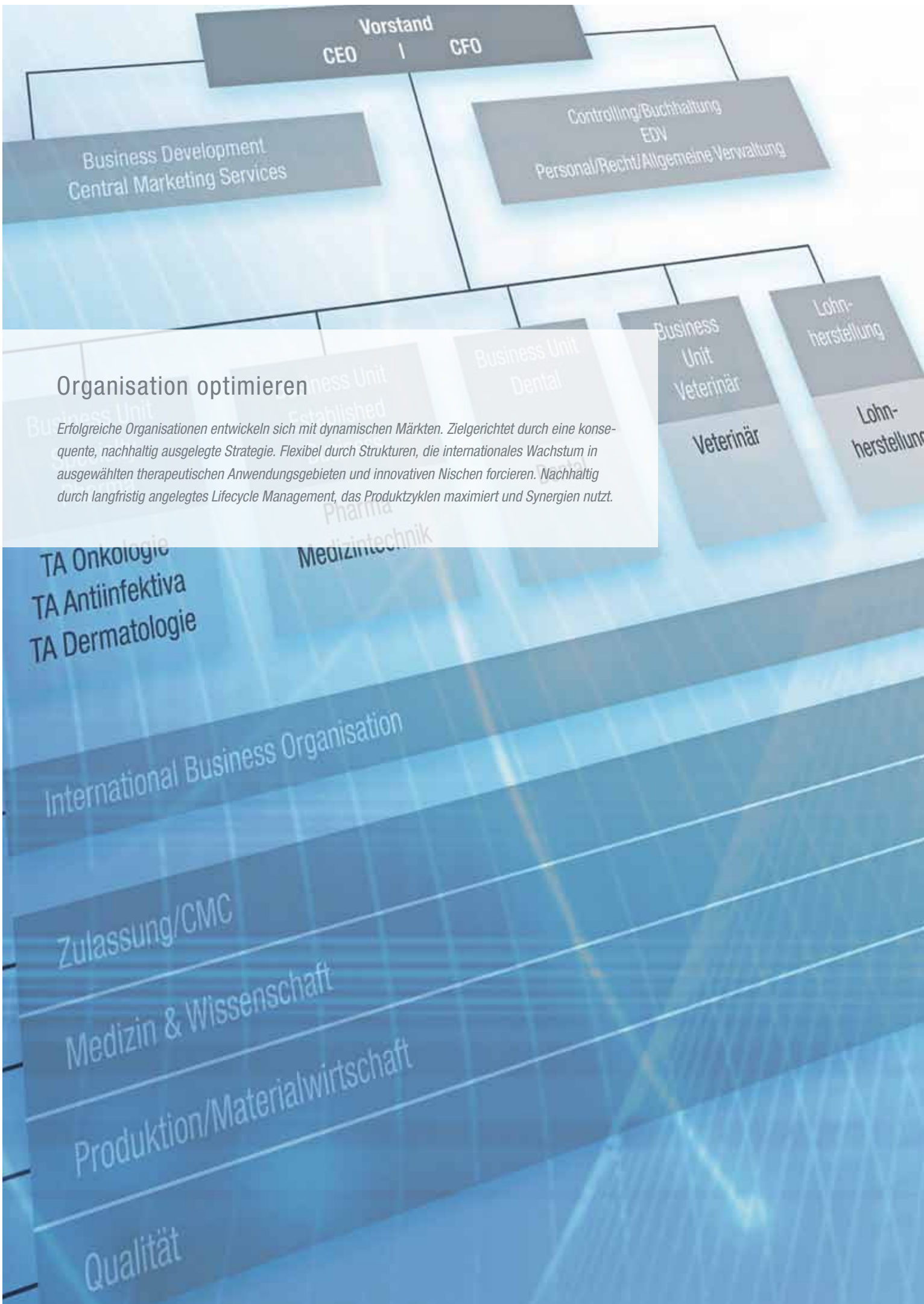


## Umsatzverteilung nach geographischen Gebieten 2010



## Umsatzverteilung nach therapeutischen Gebieten 2010





## Organisation optimieren

Erfolgreiche Organisationen entwickeln sich mit dynamischen Märkten. Zielgerichtet durch eine konsequente, nachhaltig ausgelegte Strategie. Flexibel durch Strukturen, die internationales Wachstum in ausgewählten therapeutischen Anwendungsgebieten und innovativen Nischen forcieren. Nachhaltig durch langfristig angelegtes Lifecycle Management, das Produktzyklen maximiert und Synergien nutzt.

## Bericht des Aufsichtsrates

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010 haben wir die Geschäftsführung des Vorstands regelmäßig überwacht und dabei die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens sowie wesentliche Einzelmaßnahmen beratend begleitet. In sämtliche für das Unternehmen bedeutsame Entscheidungen wurden wir rechtzeitig eingebunden.

Im Berichtsjahr 2010 ist der Aufsichtsrat zu sieben Sitzungen (davon fünf Präsenzsitzungen) zusammengekommen. In fünf Sitzungen waren sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrates vertreten. Bei besonders eilbedürftigen Vorgängen haben wir Beschlüsse auch außerhalb dieser Zusammenkünfte herbeigeführt. Darüber hinaus standen der Aufsichtsratsvorsitzende (und zugleich Vorsitzender des Personalausschusses) sowie die Vorsitzenden des Finanz- und Prüfungsausschusses und des Transaktionsausschusses in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand.

### Schwerpunkte im Aufsichtsratsplenium

In den Aufsichtsratssitzungen und in zusätzlichen Berichten hat uns der Vorstand über alle relevanten Aspekte der Unternehmensplanung einschließlich der Finanz-, Investitions- und Personalplanung, über die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft (einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements) sowie über für das Unternehmen wichtige Entscheidungen und Geschäftsvorgänge informiert. Ferner standen in den Sitzungen zahlreiche Einzelthemen auf der Tagesordnung, die wir mit dem Vorstand erörtert haben. Dabei ergaben sich keine Zweifel an der Recht- und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung.

Wesentliche Themen der Bilanzsitzung am 22./23. April 2010 waren der von Deloitte bestätigte Jahresabschluss der RIEMSER Arzneimittel AG und der bestätigte Konzernabschluss mit den entsprechenden Lageberichten zum 31. Dezember 2009 sowie der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands. Die Diskussionsgrundlage bildeten die Vorprüfungen und -beratungen des Prüfungsausschusses. Sowohl der Vorstand als auch Deloitte haben sämtliche Fragen umfassend beantwortet. Nach Abwägung von Finanzlage und Gesellschaftererwartungen stimmten wir dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu. Ferner standen die

der Hauptversammlung zu unterbreitenden Beschlussvorschläge zur Debatte. Aufgrund der Vorberatungen des Prüfungsausschusses haben wir, ohne Teilnahme der Vertreter von Deloitte, beschlossen, der Hauptversammlung die PricewaterhouseCoopers AG (PwC), Olof-Palme-Str. 35, 60439 Frankfurt am Main, als Jahres- und Konzernabschlussprüfer 2010 vorzuschlagen. Auch die übrigen Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung wurden von uns verabschiedet.

### Bericht aus den Ausschüssen

Um seine Aufgaben effizient erfüllen zu können, hat der Aufsichtsrat drei ständige Ausschüsse eingerichtet, die bestimmte Themenbereiche für das Plenum vorbereiten. Die jeweiligen Vorsitzenden haben in den Aufsichtsratssitzungen über die Arbeit der Ausschüsse berichtet. Dieser umfassende Informationsaustausch sicherte eine gute Zusammenarbeit.

Die Arbeit der Ausschüsse im Berichtsjahr:

Der **Finanz- und Prüfungsausschuss** traf sich im Jahr 2010 zu 9 Sitzungen, von denen drei telefonisch stattfanden. Im April 2010 prüfte er die Abschlussunterlagen des Geschäftsjahres 2009 und empfahl dem Aufsichtsrat daraufhin, die aufgestellten Abschlüsse zu billigen.

# Bericht des Aufsichtsrates

In weiteren Sitzungen diskutierte der Prüfungsausschuss mit dem Vorstand die Quartalsabschlüsse, den Geschäftsverlauf und ließ sich fortlaufend vom Vorstand über dessen Einschätzungen zur Geschäftslage informieren.

Im Zuge der weiteren Expansion der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2010 beschäftigte sich der Prüfungsausschuss zudem mit der Finanzierung einzelner Akquisitionsprojekte sowie mit der Finanzmittelplanung.

Ein Schwerpunkt der Ausschussarbeit im Jahr 2010 bestand weiterhin darin, den Vorstand bei der Überarbeitung verschiedener Planungs- und Berichtssysteme zu begleiten. Darüber hinaus begleitete der Prüfungsausschuss den Vorstand beim Abschluss eines Sale-and-Lease-back-Projektes, bei der weiteren Verbesserung der Kapitalstruktur, der Vorbereitung zusätzlicher Expansionsfinanzierung sowie der 3-Jahresplanung 2011–2013, insbesondere der Budgetplanung 2011.

Der **Transaktionsausschuss** traf sich im Laufe des Jahres zu vier Sitzungen, von denen zwei telefonisch stattfanden, und beschäf-

tigte sich mit zahlreichen Akquisitionsprojekten (share deals und asset deals), die an die RIEMSER Arzneimittel AG herangetragen bzw. vom Vorstand aktiv aufgenommen wurden. Dabei wurde auch der Fortschritt bei der Integration erworbener Geschäfte behandelt – insbesondere das zu Beginn des Jahres erworbene Rifampicin®-Portfolio von der Grünenthal GmbH.

Im vierten Quartal wurde der Rahmen für die strategische Veräußerung des Großteils des Veterinärgeschäftes diskutiert und beschlossen.

Der **Personalausschuss** traf sich zu fünf Sitzungen, von denen eine telefonisch stattfand, und widmete sich vor allem dem Konzept für ein Leistungsmanagement im gesamten RIEMSER Konzern, Zielvereinbarungen für die Führungskräfte, der Organisationsentwicklung und in Verbindung damit der Nachfolgeplanung von Führungskräften, sowie der Lohn- und Gehaltsentwicklung im Firmenkonzern. Ein wesentlicher Schwerpunkt war die sorgfältige Suche nach einem geeigneten Nachfolger für den zum 31.12.2010 ausscheidenden Finanzvorstand, Dr. Gordon Guth.

## **Beratung und Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses 2010**

PwC hat den nach den Vorschriften des HGB aufgestellten Jahresabschluss 2010 der RIEMSER Arzneimittel AG und den Lagebericht geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor. Sie wurden im Finanz- und Prüfungsausschuss im Beisein des Abschlussprüfers erörtert.

Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Prüfungsergebnisse mit den vom Aufsichtsrat (Prüfungsausschuss) gesetzten Prüfungsschwerpunkten, darunter die Prüfung der Konzerntöchter, der Leistungsbeziehungen zwischen der RIEMSER Inc. und der RIEMSER Arzneimittel AG, der Dokumentation der Bewertung der Fertigerzeugnisse zum Stichtag, der BilMoG-Umsetzung im Rechnungswesen und stand für Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Daraufhin wurden der Jahres- und der Konzernabschluss und die Beschlussempfehlungen des Finanz- und Prüfungsausschusses in der Bilanzsitzung am 27. Mai 2011 vom Aufsichtsratsplenium eingehend geprüft.

Nach eigener Überprüfung des Jahresabschlusses 2010 der RIEMSER Arzneimittel AG mit dem Lagebericht sowie des Konzernabschlusses mit dem Konzernlagebericht ist der Aufsichtsrat zu dem abschließenden Ergebnis gekommen, dass keine Einwendungen zu erheben sind. Wir haben daher in Übereinstimmung mit der Empfehlung des Prüfungsausschusses dem Ergebnis durch den Prüfer zugestimmt, die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse in unserer Bilanzsitzung gebilligt und dies dem Vorstand mitgeteilt. Der Jahresabschluss 2010 der RIEMSER Arzneimittel AG ist damit festgestellt worden.

In seinen regelmäßigen und intensiven Diskussionen mit dem Vorstand hat sich der Aufsichtsrat daran orientiert, den RIEMSER Konzern als ein flexibles und innovatives Unternehmen weiter zielgerichtet auszubauen – dies auch trotz einschneidender staatlicher Maßnahmen im Gesundheitssektor in verschiedenen Ländern. Vor diesem Hintergrund haben wir attraktive Wachstumschancen ergriffen, aber auch Personalanpassungen begleitet, die vom Vorstand ausgewogen und möglichst sozialverträglich gestaltet worden sind.

Dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihren persönlichen Einsatz, ihre Leistungen und ihr Engagement für das auch in 2010 in einem schwierigen Marktumfeld weiter gewachsene Unternehmen.



Dr. Christoph Schröder  
Vorsitzender des Aufsichtsrates

# Management

## Aufsichtsrat

Dr. Christoph Schröder (Vorsitzender), Kaufmann, Berlin, TVM Capital

Norbert Braun (Stellvertreter), Dipl.-Kaufmann, Greifswald, Gründer der RIEMSER Arzneimittel AG

Hubert Esperon, GE Capital Equity, Managing Director EMEA

Mathias Hlubek, Kronberg, früherer Finanzvorstand der Deutschen Börse

Jürgen Christian Baumann, Monheim, früheres Vorstandsmitglied bei Schwarz Pharma

Dr. Burkhard Blank, Cambridge (Massachusetts), USA, former SVP for Medicine and DRA at Boehringer Ingelheim Pharmaceuticals Inc. and Altus Pharmaceuticals

## Vorstand

Dr. Michael Mehler (Vorstandsvorsitzender)

Dr. Gordon Guth (Finanzvorstand, zum 31.12.2010 aus dem Unternehmen ausgeschieden)

Beatrice von Buchwaldt (Finanzvorstand), seit 04/2011

## RIEMSER Management Team

Thomas Merrifield (ab 03/2011 Leiter BU Specialty Pharmaceuticals)

Dr. René Glas-Albrecht (Leiter BU Established Products / Central Marketing Services)

Dr. Michael Leible (Leiter BU Dental)

Edeltraud Lafer (Leiterin Internationales Geschäft)

Dr. Herbert Göpfert (Leiter Therapeutisches Anwendungsgebiet Onkologie)

Dr. Berno Müller (Leiter Medizin & Wissenschaft)

Dr. Andreas Püttner (Leiter Zulassung)

Helmut Pick (Leiter Materialwirtschaft)

Michael Pister (Leiter Business Development und Licensing)

Dr. Peter Binasch (Generalbevollmächtigter)

Dr. Martin Erhardt (Leiter Betriebsstätten Leipzig und Gengenbach)

Dr. Alexander Classen (Geschäftsführer RIEMSER Specialty Production GmbH, Laupheim)

# Das Unternehmen im Überblick

## Die RIEMSER Arzneimittel AG

Die RIEMSER Arzneimittel AG ist ein spezialisiertes, international tätiges Pharmaunternehmen mit Fokus auf wachstumsstarke Nischen in ausgewählten therapeutischen Gebieten mit hoher Nachfrage.

Die Produktpalette ist diversifiziert über die Geschäftsbereiche Human- und Veterinärarzneimittel. Die Kernkompetenzen im Humanbereich liegen in den Bereichen Onkologie, Dermatologie, Antiinfektiva sowie bei umfassenden oralchirurgischen Technologien, im Bereich Veterinär bei Tierimpfstoffen.

Der Vertrieb der Präparate erfolgt in 95 Ländern weltweit. Das Unternehmen beschäftigt an mehreren Standorten einschließlich der USA ca. 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## Internationale Nischen- und Relaunch-Strategie

Die RIEMSER Arzneimittel AG zielt auf organisches Wachstum durch geographische Expansion, umgesetzt mit regional spezifischen Marketingkonzepten.

Im Fokus stehen bevorzugt Regionen mit guten Wachstumsprognosen. Dazu zählen:

1. Europa
2. GUS
3. Asien
4. Mittel-/Südamerika.

Ein weiterer Wachstumsfaktor ist der Markteintritt in zusätzliche ausgewählte europäische Märkte.

## Übergreifende Entwicklungen

### RIEMSER – Die nächste Dekade

Um den Wachstumspfad auszubauen und die RIEMSER Arzneimittel AG fit für die Zukunft zu machen, wurden in 2010 verschiedene Projekte initiiert und bereits weitgehend implementiert.

Dazu zählen unter anderem der Ausbau einer fokussierten Portfolio-Strategie, die Anpas-

sung der Organisationsstruktur an die Marktanforderungen, die Implementierung des Führungsinstruments Management by Objectives sowie weitere Maßnahmen.

### Strategisches Portfolio-Management

Mit der Entscheidung für ein strategisches ertragsorientiertes Portfolio-Management fiel 2010 auch der Startschuss für dessen Umsetzung. Damit soll die Komplexität des Portfolios nach Vorgaben der Unternehmensstrategie reduziert werden, um Profitabilität und Handling zu verbessern.

Der erste Schritt bestand in einer Ist-Aufnahme des gesamten bestehenden Produkt-Portfolios mit mehr als 1.100 Einzelpositionen. Bewertungskriterien waren dabei unter anderem Umsatz, Produktionskosten, Deckungsbeitrag, Aufwand für Zulassung/CMC sowie Medizin & Wissenschaft, Strategiekonformität und Wachstumspotenzial. Ergänzt wurde diese Bestandsaufnahme durch eine Analyse regionaler Wachstumsmärkte nach verschiedenen Kriterien. Eine regelmäßige Portfolio-Beurteilung sorgt für eine Institutionalisierung dieses Prozesses.

# Das Unternehmen im Überblick



Die Analyse ergab eine Liste von Produkten, die deutlich überproportional zum Gesamtumsatz beitragen. In der Konsequenz bereinigte die RIEMSER Arzneimittel AG das Produkt-Portfolio um mehr als 100 Artikel, dies entspricht 18,0% aller Zulassungen. Das verbleibende Portfolio bedeutet eine Verbesserung der Profitabilität und Reduktion der Komplexität im Unternehmen. Für die als nicht strategiekonform identifizierten Produkte bzw. Segmente wurde ein Verkaufsprozess eingeleitet und bereits abgeschlossen.

## **Identifizierung und Bewertung von Zielmärkten**

Eine umfassende systematische Analyse regionaler Wachstumsmärkte erfolgte 2010 im Rahmen des strategischen Portfolio-Managements. Bewertet wurde dabei unter anderem nach Kriterien wie der Attraktivität eines Landes bzw. Pharmamarktes im Hinblick auf die strategischen therapeutischen Anwendungsgebiete von der RIEMSER Arzneimittel AG, Markt-Risiko-Bewertung, Zulassungs- und Patentsituation, Vertriebssituation sowie lokalen Besonderheiten.

Auf dieser Basis konnten die attraktivsten Zielmärkte innerhalb des bestehenden RIEMSER Territoriums identifiziert werden. Zudem wurden Strategien entwickelt, wie sich das Marktpotenzial in den jeweiligen Ländern optimal nutzen lässt.

## **Partnerschaften bleiben Wachstumstreiber**

Starke Partnerschaften vor Ort sind mit entscheidend für den internationalen Erfolg. Bestehende Partnerschaften werden deshalb kontinuierlich ausgebaut, zusätzliche langfristige regionale und überregionale Marketing- und Vertriebsallianzen neu eingegangen.

## **Optimierte Managementstruktur mit neuer Matrixorganisation**

Zur verbesserten Ausrichtung der Organisation an strategischen und operativen Zielen sowie zur engeren Orientierung an den Marktdürfnissen wurde 2010 eine Anpassung der Organisationsstruktur durchgeführt. Im Blickfeld standen dabei die weitere Internationalisierung, die Konzentration auf ausgewählte therapeutische Anwendungsgebiete sowie auf innovative Nischen, die Erschließung von Synergien, die konsequente Implementierung von Lifecycle Management und das Umsetzen der Wachstumsstrategie. Zudem sollen Kommunikation und Entscheidungsprozesse verbessert werden.

## **Business Units als Organisationseinheiten**

Die neue, auf Business Units basierende Struktur bündelt das Pharma-Geschäft in zwei Hauptbereiche: Specialty Pharmaceuticals als Wachstumsmotor und Established Products als

solide Ertragsbasis. Das Dental-Geschäft stellt eine weitere Säule in einem dynamischen, zukunftsfähigen, spezialisierten Markt dar, Veterinär und Lohnherstellung runden das Portfolio ab.

Die Business Units sind eng verzahnt mit allen geschäftskritischen Abteilungen (International Business Organisation, Zulassung/CMC, Medizin & Wissenschaft, Produktion/Materialwirtschaft und Qualität) sowie weiteren Stabsabteilungen, die das operative Geschäft unterstützen.

## **Projekt VISTA**

Mit dem Ziel, Herstellungskosten transparent zu machen sowie Kostensenkungspotenziale aufzuzeigen und damit die Marktfähigkeit des Unternehmens zu sichern, wurde 2010 im Rahmen des Projektes VISTA in einem ersten Schritt eine Analyse von 5 produzierenden Standorten der RIEMSER Arzneimittel AG durchgeführt. Dazu gehörten die Betriebsstätten Gengenbach, Leipzig, Riems, Schiffweiler sowie die RIEMSER Specialty Production GmbH in Laupheim.

Dabei ergaben sich Möglichkeiten zur Auslastungsoptimierung sowie zu Kostensenkungen, die helfen, die Ergebnisse in den kommenden Jahren weiter zu verbessern.

Im Rahmen der notwendigen Maßnahmen wurden auch personelle Überkapazitäten abgebaut, abgedeckt durch einen umfassenden und mit dem Betriebsrat abgestimmten Sozialplan.

## **Management by Objectives**

Mit der Einführung des Personalführungsinstrumentes Management by Objectives werden Mitarbeiter verstärkt in die Verantwortung für die Zielerreichung und damit die Umsetzung der Unternehmensstrategie eingebunden.

Die Einführung erfolgt in zwei Schritten. Bereits 2010 gab es Zielvereinbarungen mit dem gesamten Management, bestehend aus Abteilungsleitern, Produkt-/Areamanagern sowie ausgewählten Mitarbeitern u. a. aus den Bereichen Zulassung und Medizin & Wissenschaft. 2011 werden alle Mitarbeiter in das Programm eingeschlossen.

Zur Leistungs- und Motivationsförderung wird das Instrument mit einem transparenten Bonussystem gekoppelt. Das ermöglicht nicht nur Führungskräften die Beteiligung, sondern gibt jedem Mitarbeiter die Chance, in Abhängigkeit von seiner Leistung einen Bonus zu erzielen. Für die Zukunft ist geplant, das Zielvereinbarungssystem verstärkt mit Personalentwicklungsmaßnahmen zu verzahnen.

# Das Unternehmen im Überblick

## Medizin & Wissenschaft

Der Bereich Medizin & Wissenschaft strebt an, Forschung und wissenschaftliche Unterstützung der Produkte an den Bedürfnissen des Marktes auszurichten und dadurch zusätzlichen Nutzen für Patienten und Ärzte zu generieren.

Als ein wichtiger Schritt in Richtung gesteigerten Kundennutzens wird seit 2010 Versorgungsforschung als Standardverfahren für alle neuen Studienprojekte implementiert. Die Versorgungsforschung ist eine grundlagen- und problemorientierte, fachübergreifende Forschung, welche die Praxis der Patientenversorgung untersucht. Durch die Nähe zu Arzt und Patient und dem damit verbundenen größeren Realitätsbezug ist die Versorgungsforschung eine wichtige Ergänzung zu klinischen Studien. Systematisch betrieben kann Versorgungsforschung auch als eine Form der wissenschaftlichen qualitativen Marktforschung betrachtet werden, die wertvolle Erkenntnisse im Hinblick auf bestehende Produkte liefern kann. Angefangen bei Möglichkeiten der Erhöhung der Lebensqualität von Patienten über die Steigerung der Wirtschaftlichkeit von Gesamtsystemen bis hin zum Erkennen von unbesetzten Marktlücken, die Zukunftschancen bieten.

Daneben werden weiterhin auch interventionelle und nicht-interventionelle klinische Studien durchgeführt, aktuell unter anderem zu Vagantin® (Hyperhidrose), Antiadiposum X 112T/

Avalin (Gewichtsreduktion) und Elacur® hot (bei Schmerzen im unteren Rücken).

Weitere Aufgabenbereiche lagen in der wissenschaftlichen Begleitung der Einführung von Tepadina®. Dabei zahlte sich auch die Etablierung von Advisory Boards in allen strategischen Geschäftsfeldern aus. Hierbei handelt es sich um hochkarätig besetzte Gremien, die auf höchster Ebene der Wissenschaft Know-how bündeln und Studien anregen. Die Advisory Boards für Onkologie und Dermatologie sind bereits mit Sitzungen und Experten-Meetings regelmäßig aktiv, für den Bereich Antiinfektiva wird nach der strategischen Neuausrichtung die Zusammenstellung der Teilnehmer angepasst.

## Zulassung

13 Zulassungen in 8 Ländern wurden 2010 neu beantragt, 15 Zulassungen in 12 Ländern erhielt das Unternehmen erstmalig neu. Dagegen wurden die bestehenden Zulassungen für alle Bufexamac-haltigen Arzneimittel in Europa durch das Committee for Medicinal Products for Human Use (CHMP) aufgehoben. Dadurch musste die RIEMSER Arzneimittel AG Parfenac® vom Markt zurückziehen.

Beim Erhalt der Neuzulassung von Tepadina® konnte unser Partner ADIENNE Pharma & Biotech (Italien) durch aktive regulatorische Mitarbeit unterstützt werden. Daneben führte der Bereich Zulassung diverse Beratungsverfahren bei europäischen Behörden durch. Eine Pharmako-

vigilanzinspektion durch die Medicines and Healthcare Products Regulatory Agency (MHRA) wurde erfolgreich absolviert.

## Die Unternehmensbereiche

### Business Unit Specialty Pharmaceuticals

#### Therapeutisches Anwendungsgebiet Onkologie

#### Nischenprodukte als Wachstumsträger

Der Bereich Onkologie bietet Produkte und Dienstleistungen für die supportive und palliative Therapie onkologischer Patienten, welche Nebenwirkungen einer Krebstherapie vorbeugen bzw. diese mildern und so die Lebensqualität von Menschen mit der Diagnose Krebs verbessern.

Ergänzend konnte durch die Partnerschaft mit Adienne Pharma & Biotech (Italien) 2010 mit Tepadina® eine Innovation in den Markt eingebracht werden, die bei der Hochdosis-Chemotherapie vor Stammzelltransplantationen eingesetzt wird. So wird ein Markt angesprochen, der weltweit jährlich rund 62.800 Stammzelltransplantationen umfasst und mit rund 2,7 % pro Jahr wächst.

Damit konnte der Bereich Onkologie 2010 erneut ein zweistelliges Wachstum erzielen. Der Umsatz entwickelte sich gegenüber 2009 um +17,2 % auf 14,6 Mio. EUR, wobei der Großteil (12,5 Mio. EUR) auf das deutsche Geschäft entfiel. Hauptwachstumstreiber waren die Präparate Aloxi® und Tepadina®, die zwei Drittel des Umsatzes auf sich vereinen.

### Ausbau der internationalen Märkte

Das derzeit noch auf Deutschland zentrierte Geschäft soll durch zunehmende Aktivitäten auf Auslandsmärkten kontinuierlich internationaler werden. Insbesondere Tepadina® wird dabei als Chance wahrgenommen, ein erstes strategisches Produkt in Wachstumsmärkten zu positionieren. Tepadina® wird inzwischen durch die RIEMSER Arzneimittel AG in Deutschland, Österreich, Tschechien und Polen vertrieben. Für die Adienne Pharma & Biotech (Zulassungsinhaber, Italien) produzieren wir Tepadina® unter anderem für die Märkte Italien, Spanien, Großbritannien und USA. In naher Zukunft wird der Verkauf auf Frankreich, CIS, Asien und Südafrika ausgeweitet und die Zusammenarbeit mit wichtigen Kliniken verstärkt. Parallel wird die wissenschaftliche Positionierung weiter vorangetrieben. Geplante Einlizenzierungen von ergänzenden Schlüsselprodukten auf internationalem Niveau werden künftig ein weiterer Faktor sein, um die weltweite Marktbedeutung auszubauen.

### Produktpalette mit Patentschutz

Aloxi®, das von der RIEMSER Arzneimittel AG nur in Deutschland vermarktet wird, dient zur Prophylaxe von Übelkeit und Erbrechen als Folge von Chemotherapie über den gesamten Therapiezyklus. Als Zweitgenerations-Setron erreicht es durch Einmalgabe eine bessere und längere Wirksamkeit und ist das innovativste und einzige patentgeschützte Produkt seiner Klasse. Das Präparat ist als Standard in den Richtlinien von der Multinational Association of Supportive Care in Cancer (MASCC) und der European Society for Medical Oncology (ESMO) aufgeführt. In 2010 konnten die Verordnungen erneut über 20,0 % gesteigert werden, dabei wuchs das Klinikgeschäft mit einem Anteil von mittlerweile 15,0 % am stärksten. Zur weiteren

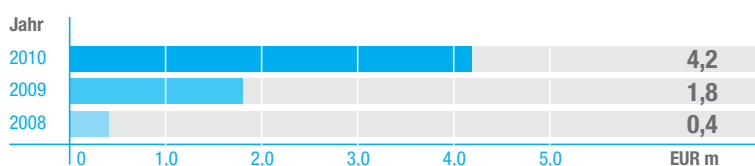
Stärkung des Aloxi®-Portfolios wurde im Rahmen des Lifecycle Managements Ende 2010 in Deutschland Aloxi® oral eingeführt.

Unterstützt durch einen hoch qualifizierten Außendienst wird eine enge Zusammenarbeit mit Meinungsbildnern gepflegt. Zusätzliche Vertriebsstärke wurde durch eine Co-Promotion mit der Bendalis GmbH im Dezember 2010 realisiert.

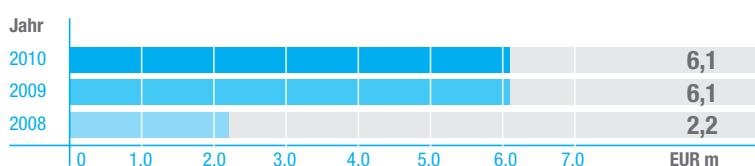
### Innovation in der Hochdosis-Chemotherapie

Tepadina® wird in der Hochdosis-Chemotherapie vor einer Stammzelltransplantation eingesetzt. Es deckt einen großen Anwendungsbe- reich rund um autologe und allogene Stamm-

Umsatzentwicklung Thiotepa®/Tepadina® 2008–2010 (Konzern)



Umsatzentwicklung Aloxi® 2008–2010 (Deutschland)



# Das Unternehmen im Überblick

zelltransplantationen hämatologischer und solider Tumore ab und ist gleichermaßen für Erwachsene und Kinder geeignet. Das Präparat zeichnet sich durch hohe Effizienz und Sicherheit und ein geringes Maß an Nebenwirkungen aus. Dies ist dokumentiert durch Behandlungsprofile von mehr als 7.000 Patienten und über 20 Jahre klinische Erfahrung.

In der Krebsbehandlung in Kombination mit Chemotherapeutika bereitet Tepadina® Patienten auf die Transplantation blutbildender hämatopoetischer Stammzellen vor. Beispielsweise bei Krebserkrankungen des Blutes (auch Leukämie) oder Krankheiten, die eine niedrige Anzahl von roten Blutkörperchen verursachen (z.B. Thalassämie, Sichelzellanämie). Das Präparat eignet sich zudem für die Behandlung solider Tumore, bei denen eine hoch dosierte Chemotherapie mit anschließender hämatopoetischer Stammzelltransplantation durchgeführt wird.

Der Wirkstoff in Tepadina® wirkt zytotoxisch und tötet gezielt Zellen, die sich schnell vermehren. Dadurch wird vor der Transplantation neuer Zellen Platz geschaffen und das Abstoßungsrisiko reduziert.

Das Produkt wurde im Mai 2010 in Deutschland eingeführt. Spezialisierte Key Account Manager, die insbesondere ausgewählte Zentren für Stammzelltransplantationen ansprechen,

tragen die Verantwortung für den Vertrieb und die Partnerschaft mit unseren Kunden. Die Fachspezialisten unterstützen interessierte Mediziner unter anderem mit Behandlungsprotokollen und einem umfassenden Literaturpool.

Die RIEMSER Arzneimittel AG hält die exklusiven Vermarktungsrechte für Deutschland, Frankreich, Österreich, CEE, CIS, Asien und Südafrika. Die weltweite Vermarktung von Tepadina® erfolgt in enger Kooperation mit der Adienne Pharma & Biotech (Italien), die auch Zulassungsinhaber ist. Der internationale Launch erfolgt sukzessive durch Partnerunternehmen nach Erteilung der Erstattungsgenehmigung mit den jeweiligen Behörden.

## **Therapeutisches Anwendungsgebiet Antiinfektiva**

### **Portfolio ausgebaut**

Mit der erfolgten Integration des übernommenen Tuberkulose- und Antibiotikageschäfts der Firma Grünenthal GmbH wurde das TBC-Portfolio ausgebaut und die Position als Spezialanbieter im Bereich Antiinfektiva deutlich gefestigt. Der konzernweite Umsatz mit Antiinfektiva stieg um 34,7 % von 15,5 Mio. EUR in 2009 auf 20,8 Mio. EUR in 2010. Davon entfielen 15,1 Mio. EUR auf das deutsche Geschäft.

Im Non-Tuberkulose-Geschäft konnte der Umsatz gegenüber 2009 um 48,9 % auf 8,8 Mio. EUR gesteigert werden. Dabei erwies sich wieder Vancomycin Enterocaps®

(6,6 Mio. EUR) als der wichtigste Umsatztreiber. Bereits 1,1 Mio. EUR davon wurden international erzielt, 0,6 Mio. EUR über Named-Patient-Programme in Osteuropa, insbesondere GUS. Die Alleinstellung am Markt durch die einzigartige Galenik sowie die Unterstützung durch zielgruppenoptimiertes Dialogmarketing sind hierbei entscheidende Erfolgsfaktoren. Der Aufbau von Kompetenznetzwerken und die direkte Ansprache von Medizinern werden deshalb weiter als Marketingstrategie verfolgt.

Das Tuberkulose-Geschäft verzeichnete konzernweit eine Steigerung um 26,1% von 9,5 Mio. EUR in 2009 auf 11,9 Mio. EUR in 2010. International war 2009 durch einen zusätzlich ausgeschriebenen Tender in Russland ein außerordentlicher Umsatz in Höhe von rund 1,3 Mio. EUR erzielt worden. Bereinigt um diesen einmaligen Sondereffekt konnte 2010 erneut eine Steigerung erzielt werden, die die Planung übertraf. 4,6 Mio. EUR trägt das internationale Tuberkulose-Geschäft inzwischen zum Ergebnis bei. Für Terizidex® konnte in Brasilien nach erfolgreichen Verhandlungen mit den brasilianischen Behörden die Liefermenge gegenüber 2009 verdoppelt werden. Mit Peteha® wurde der Umsatz mit der Hilfsorganisation Internationale Vereinigung für Entwicklungshilfe (IDA) verdoppelt. Zudem wurde die RIEMSER Arzneimittel AG von der WHO als akkreditierter Supplier ausgezeichnet, was ebenfalls zusätzliche Umsätze mit sich brachte.

Sowohl auf Bekanntheitsgrad als auch auf Renommee wirken sich die Zusammenarbeit mit der WHO sowie mit weiteren Fachgesellschaften förderlich aus und tragen so zum weiteren Wachstum bei.

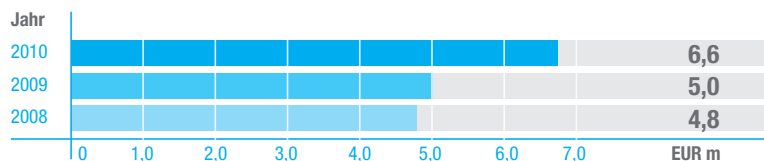
## Therapeutisches Anwendungsgebiet Dermatologie

2010 war für den Bereich Dermatologie ein Jahr der strategischen Neuausrichtung, mit dem Ziel, die Basis für die künftige Entwicklung zu legen. Dazu wurden nationale und internationale Märkte identifiziert, auf denen jetzt und in Zukunft eine starke Marktposition erreicht werden kann. Zudem wurde das Portfolio nach wirtschaftlichen und strategischen Kriterien bereinigt und optimiert, damit der Bereich noch stärker als Spezialist für Nischenindikationen wahrgenommen wird.

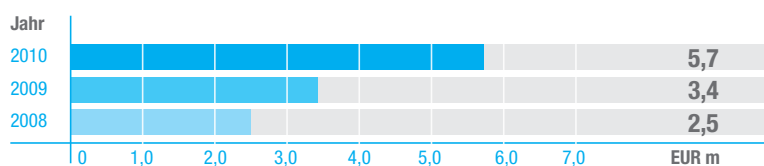
Verbunden mit diesen Änderungen ist das Segment 2010 zunächst leicht zurückgegangen, der Umsatzrückgang betrug rund 0,5 Mio. EUR auf 11,7 Mio. EUR. Die Einstellung des Produkts Parfenac® trug mit 371.000 EUR zum Umsatzminus bei. Ursächlich dafür war der Rückruf des Wirkstoffs Bufexamac durch die European Medicines Agency (EMA), von dem europaweit alle Hersteller betroffen waren.



Umsatzentwicklung Vancomycin Enterocaps® 2008–2010



Umsatzentwicklung Rifa-Produkte 2008–2010



# Das Unternehmen im Überblick

Der Bereich Hyperhidrose geriet 2010 unter verstärkten Druck. Hauptursache waren über den Einzelhandel vertriebene Produkteinführungen zur Selbstmedikation, die aus subjektiver Sicht der Betroffenen teilweise ärztlich verschriebene Präparate ersetzen können. Ein zweistelliges Umsatzwachstum in diesem Einzelhandelssegment brachte Einbußen für den Bereich Dermatologie mit sich, da die RIEMSER Arzneimittel AG mit ihren Produkten rund 20,0 % Marktanteil im Verordnungssegment hält. Dennoch wuchs Vagantin® stärker als alle anderen verschreibungspflichtigen Produkte im Markt. Zur weiteren Unterstützung des Produktes initiierte die RIEMSER Arzneimittel AG Marktstudien, unter anderem eine deutschlandweite Pilotstudie zur Versorgungsforschung der Hyperhidrose sowie eine inzwischen abgeschlossene Anwendungsbeobachtung. Eine klinische Studie zur Hyperhidrose wird derzeit vorbereitet. Den Untersuchungen gelingt es, den Stellenwert von Vagantin® in der Behandlung von Hyperhidrose-Patienten, insbesondere im Hinblick auf typischen Leidensdruck und erzielbare Linderung mit Vagantin® aufzuzeigen. Die Ergebnisse werden 2011 in Fach- und Publikumsmedien kommunikativ genutzt.

## Business Unit Established Products

### Bereich Pharma Kardiovaskulär

#### Behördliche Eingriffe

Der Bereich wies 2010 konzernweit ein erwartetes Umsatzminus von 0,9 Mio. EUR auf 14,7 Mio. EUR auf (-5,7 %). Ursächlich dafür waren wie bereits 2009 in verschiedenen Ländern behördlich veranlasste Preissenkungen. So war für Ismo® aufgrund von Preiseingriffen in verschiedenen europäischen Ländern (IT, SP, PT, FI) ein Umsatzrückgang von rund 20,0 % zu verzeichnen.

In Kolumbien gelang es, für Lanitop® Preiserhöhungen und Mindestabnahmen für 5 Jahre durchzusetzen. Mit dieser Vertragsverlängerung liegt das Umsatzniveau unter Berücksichtigung einer Ausgleichszahlung auf gleicher Höhe wie 2009. Es wird damit einen deutlichen positiven Beitrag zu den internationalen Ergebnissen leisten.

In Deutschland konnten die Ergebnisse im Bereich Kardiovaskulär durch aktives Lifecycle Management stabilisiert werden. Im Ergebnis wurden 3,5 Mio. EUR erreicht und damit nur eine Umsatzeinbuße von 0,1 Mio. EUR (-2,9 %).

#### Hylase® Dessau

Das Spezialpräparat Hylase® Dessau (Hyaluronidase) blieb 2010 mit einem konzernweiten Umsatz in Höhe von 1,8 Mio. EUR stabil. Dabei

zahlten sich die Marketingaktivitäten aus, die darauf abzielen, Hylase® Dessau ergänzend zum Einsatz bei der Ophthalmologie auch als Zusatz zur Lokalanästhesie bei kleineren chirurgischen Eingriffen zu positionieren.

#### Antiadiposum X112 T

Antiadiposum X112 T – eines der letzten zugelassenen Adipositas-Produkte – verzeichnete 2010 gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum von 7,5 % auf 2,5 Mio. EUR. Damit entwickelte es sich deutlich besser als der Markt der rezeptpflichtigen Antiadiposita, der wegen des Marktaustritts eines Wettbewerbsprodukts um 42,0 % zurückging. Ein Faktor für die positive Entwicklung ist eine serviceorientierte Marketingkampagne, die z. B. mit einem Diättagbuch Patienten unterstützt und so zur Verschiebung von Marktanteilen führte.

#### SANAVITA Pharmaceuticals GmbH (Werne)

SANAVITA steigerte den Umsatz erneut deutlich, der Zuwachs in 2010 gegenüber dem Vorjahr betrug 20,2 %. Der entscheidende Umsatztreiber bleibt Vietnam, weitere herausragende Länder sind Usbekistan und Kasachstan sowie verschiedene Länder in Nahost und Nordafrika. Insgesamt ist die Region Südostasien für rund 45,0 % des Gesamtumsatzes verantwortlich, Zentralasien für rund 27,0 %. Das Geschäftsmodell konnte stabilisiert und weiter ausgebaut werden. Dabei verfolgt die SANAVITA Pharmaceuticals GmbH die Strategie, ausschließlich auf regulatorisch abgesicherte,

registrierte Produkte zu setzen. Die Distribution erfolgt mit Hilfe von Großhändlern vor Ort, die durch Partnernetzwerke gesteuert werden.

## Bereich Medizintechnik

### Unterstützung durch PR für bite away® und Herpotherm®

Mit Hilfe nationaler PR-Kampagnen konnte die Bekanntheit von bite away® und Herpotherm® – mit Schauspielerinnen Yvonne Wölke als Gesicht der Marke – deutlich ausgebaut werden. An Ostsee, Badeseen und in Freizeitbädern hat sich bei den Rettungsdiensten DLRG und DRK Wasserwacht mittlerweile der bite away® als das bevorzugte Mittel zur Behandlung von Insektenstichen etabliert.

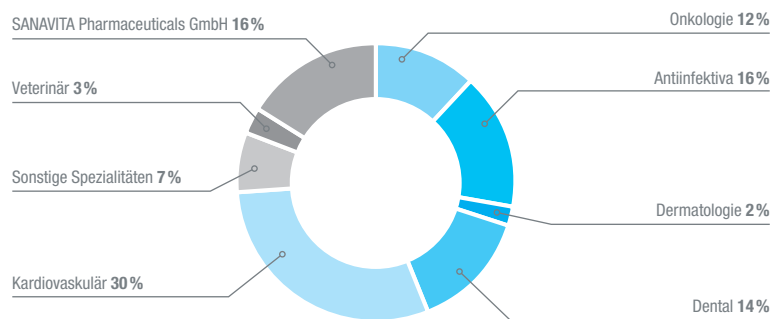
Zusätzliche Unterstützung für Herpotherm® ergab sich durch die Zusammenarbeit der Schauspielerinnen und Herpotherm®-Anwenderinnen Sophie Schütt mit dem Star-Friseur Udo Walz. Über den Multiplikator Udo Walz entwickelte sich das Präparat zum Prominenten-Geheimtipp, was in der Folge zu Umsatzzuwächsen von rund 100,0 % führte.

## Business Unit Dental

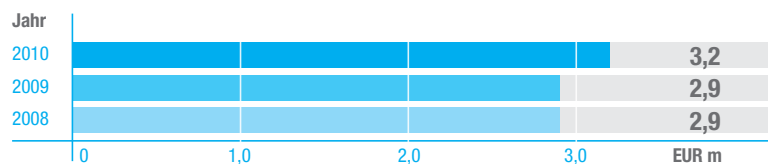
### Strategische Portfolio-Gestaltung nach Kompetenzfeldern

Der weltweit aktive Unternehmensbereich Dental konzentriert sich als innovativer Anbieter oralchirurgischer Produkte nach strategischer

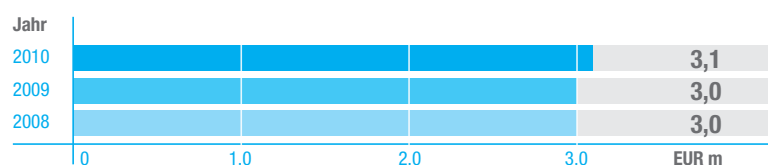
### Umsatzverteilung International nach therapeutischen Gebieten 2010



### Umsatzentwicklung Aldactone® Kapseln 2008–2010



### Umsatzentwicklung Ledermix® 2008–2010



# Das Unternehmen im Überblick

Justierung auf drei entscheidende Kompetenzfelder der modernen oralchirurgischen Medizin. Diese umfassen die regenerative Medizin (z.B. Cerasorb®), die implantologische Medizin (Revois® Implantatsystem) sowie die heilungsfördernde Medizin (z.B. Ledermix® und Gengigel®).

Mit der Gliederung der Produktbereiche nach den Therapiegebieten der Oralen Medizin und der Konzentration auf wegweisende, aufeinander abgestimmte Lösungen, die den Zahnarzt in seiner Tätigkeit bestmöglich unterstützen, orientiert sich das Produkt-Portfolio noch stärker an den Anforderungen des Marktes. Gleichzeitig ermöglicht die aus der Strategieanpassung resultierende Optimierung des Portfolios die Fokussierung auf die Wachstumstreiber und die Bereinigung um wenig profitable Produkte.

## **Führung erneuert**

Für die Umsetzung der neuen Geschäftsberichtsstrategie konnte mit Dr. Michael Leible ein erfahrener Manager als neuer Business Unit-Leiter des Dentalbereichs gewonnen werden. Als Experte für Regenerative Medizin bringt er 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen bei nationalen und internationalen Dental- und Biotech-Unternehmen ein.

## **International auf Kurs**

In 29 Ländern weltweit ist der Bereich Dental vertreten, international wuchs er 2010 um 4,4 %. Dafür verantwortlich ist unter anderem die Erschließung neuer Indikationsgebiete. So wird unter Berücksichtigung lokaler Präferenzen aktiv auf die Bedürfnisse der Kunden reagiert. Konzernweit erzielte der Unternehmensbereich Dental einen Umsatz von 10,0 Mio. EUR, was etwa dem Vorjahr entspricht.

## **Millionenseller in Wachstums-Markt**

Mit 1.000.000 Einheiten in allen Anwendungsbereichen seit Produktstart ist Cerasorb® das meistverwendete synthetische Knochenaufbaumaterial. In Deutschland beträgt der Synthetik-Marktanteil 30,3 %. Weltweit wird Cerasorb® in über 60 Ländern eingesetzt, es gilt international als Referenzstandard seiner Stoffklasse. Bereits 135 Studien belegen seine Sicherheit und Verlässlichkeit, es handelt sich damit um eines der am besten dokumentierten synthetischen Knochenaufbaumaterialien.

Zu den Markterfolgen trug die Unterstützung durch breit angelegte Marketingkampagnen bei, die den Rollout von Cerasorb® in Deutschland und den USA begleiteten.

## **Erfolgreiche Produkteinführung erschließt neue Märkte**

Mit der Einführung von AlloSorb™ in den USA konnte das Marktsegment für allogene Knochenersatzmaterialien erschlossen werden, das 40,6 % des gesamten regenerativen oralchirurgischen Marktes der USA ausmacht. (Quelle: iData 2010)

## **RIEMSER Inc., USA**

Die Situation in den USA war auch 2010 durch die Nachwirkungen der Finanzkrise belastet. Steigende Arbeitslosigkeit und die eingeschränkte Vergabe von Verbraucherkrediten führten zu einer erhöhten Sparneigung, die sich auch auf zahnärztliche Privatleistungen auswirkte. Die Patienten verschoben nötige Behandlungen oder wichen auf kostengünstigere Behandlungsalternativen aus. Hiervon waren besonders hochpreisige Versorgungen wie Implantate betroffen. Inzwischen zeichnet sich jedoch wieder eine zunehmende Belebung des Marktes ab.

RIEMSER Inc. steht seit Dezember 2010 unter neuer Leitung mit dem Ziel, die Marktposition der RIEMSER Inc. weiter auszubauen. Die Schritte dabei umfassen unter anderem den fokussierten Einsatz des Außendienstes im Hinblick auf Key Accounts, die ergänzende

Einbeziehung des Dentalgroßhandels zur Betreuung kleinerer Kunden sowie die Einführung von Produktinnovationen.

### **Entwicklung mit Zukunftspotential**

Mit einem erfolgreichen Redesign deckt das Implantatsystem Revois® Pro neue Marktanforderungen ab und vergrößert sein Potenzial zur Neukundengewinnung. Eine optimierte Schnittstellengestaltung sorgt für Bakteriendichtheit und leichtere Handhabung. Zur Kosteneinsparung wurde eine konsequente Reduktion der nötigen Komponenten umgesetzt. Damit ist Revois® Pro das Komplettsystem mit einer der geringsten Elementanzahlen im Markt. Als Lösung für typische Anwendungsfälle stehen All-inclusive-Pakete zur Verfügung. Für den Zahnarzt bedeutet das einfaches Handling und geringere Lagerkosten, für den Handel vereinfachte Vorratshaltung und geringeren Beratungsaufwand.

## **Business Unit Veterinär**

### **Ergebnisse gesteigert**

Die gesamten Ergebnisse des Geschäftsbereichs Veterinär lagen mit 7,4 Mio. EUR um 39,1 % über dem Vorjahr (2009: 5,3 Mio. EUR). International legte der Umsatz gegenüber 2009 um 17,4 % zu. Anteil daran hatte eine Vereinbarung über Schweinepestvakzine mit dem United States Department of Agriculture, USA.

### **Innovation platziert**

Mit dem Launch von Rivac® Borrelia im Dezember 2009 wurde ein neuer Impfstoff zum Schutz von Hunden vor Lyme-Borreliose etabliert. Im Gegensatz zu dem bisher auf dem Markt befindlichen Borreliose-Impfstoff deckt Rivac® Borrelia ca. 90,0 % der in Europa vorkommenden Borreliengenespezies ab. Wichtig für den Erfolg war eine umfassende Aufklärungsarbeit über die Verbreitung und Infektionsgefahr der Erreger. So konnte dargelegt werden, dass der bisherige Impfstoff auf Grund seiner Entwicklung in den USA hauptsächlich den dort typischen Borreliose-Erreger enthält.

### **Portfolio ausgeweitet**

Mit KEYSTONE Dentalprodukten für Tiere wurde das Produkt-Portfolio erfolgreich erweitert. KEYSTONE ist in den USA vor allem durch sein

Dentalsortiment im Humanbereich bekannt. Auf Basis der umfassenden Erfahrungen hat das Unternehmen in den letzten drei Jahren eine Veterinär-Dental-Range entwickelt, die von Zahnpflege- und Polierprodukten bis hin zu Instrumenten, Mikromotoren und Zubehör eine breite Palette abdeckt. Seit 2009 vertritt der Geschäftsbereich Veterinär diese Produktpalette exklusiv in Deutschland. Nach dem ersten Schritt mit Zahnpflegeprodukten und Dentalinstrumenten wurde in 2010 die Palette mit einem Mikromotor und einem Scaler für die Zahnreinigung und Behandlung erweitert.

### **Teilverkauf des Veterinär-Portfolios**

Die RIEMSER Arzneimittel AG entschloss sich, im Rahmen der weiteren strategischen Entwicklung zum Specialty-Pharma-Anbieter einen großen Teil des Veterinärproduktportfolios sowie der Marketing- und Vertriebseinheit an die belgische Ecuphar N.V. zu verkaufen. Der Verkauf wurde im ersten Quartal 2011 umgesetzt. Forschung und Entwicklung, Herstellung sowie ausgewählte Impfstoffe, insbesondere die RIEMSER Schweinepestoralvakzine verbleiben bei der RIEMSER Arzneimittel AG.



Riems

## Potenziale heben

*Der internationale Wettbewerb setzt Standards. Schlanke, effiziente Strukturen erweisen sich als Erfolgsfaktor. Anpassungen auf der Kostenseite erweitern unternehmerische Handlungsmöglichkeiten. Die Optimierung eigener Ressourcen hilft, Auslastungen zu verbessern, Einsparungen zu realisieren und Ergebnisse zu optimieren. Als Voraussetzung, um Wachstum zu finanzieren und Zukunftschancen wahrzunehmen.*




Leipzig



Schiffweiler



Gengenbach



Laupheim

# Bericht zur Lage des Konzerns

## Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

### Weltwirtschaft

Erst im zweiten Halbjahr des Jahres entfalten die Maßnahmen der Zentralbanken und die unterschiedlichen staatlichen Konjunkturprogramme aus dem Jahr 2009 und weitere Folgemaßnahmen in 2010 ihre Wirkung. Infolgedessen hat sich die wirtschaftliche Situation spürbar erholt und entspannt.

### Deutschland

Die weltweite Konjunkturkrise erfasste beginnend im Jahr 2009 auch die deutsche Wirtschaft. Sie erholte sich allerdings schneller als zu Beginn der Rezession erwartet. Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2010 wieder kräftig gewachsen. Mit +3,6 % stieg das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) so stark wie seit der Wiedervereinigung nicht mehr. Dies ergaben erste Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis). Die wirtschaftliche Erholung fand hauptsächlich im Frühjahr und Sommer 2010 statt. Im Vorjahr hatte Deutschland noch die stärkste Rezession der Nachkriegszeit erlebt: Das preisbereinigte BIP war 2009 um -5,0 % eingebrochen. Für 2011 wird laut Statistischem Bundesamt mit einem weiteren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts gerechnet.

## Branchenentwicklung

Der Pharmamarkt gehört – trotz schwieriger gesamtwirtschaftlicher Situation – auch weiterhin zu den Wachstumsmärkten der Weltwirtschaft. Innovative Produkte und der demographische Wandel in wichtigen Märkten sind Haupttreiber dieser Entwicklung. Entscheidend für den nachhaltigen unternehmerischen Erfolg im Pharmasektor ist die Zusammensetzung des Produkt-Portfolios. Patentabläufe von wichtigen Medikamenten, wachsender Generikadruck sowie zunehmend restriktive Rahmenbedingungen bedrohten auch in 2010 die pharmazeutischen und biotechnologischen Unternehmen. Kleinere, spezialisierte Nischenanbieter konnten sich weiterhin erfolgreich behaupten.

Branchenfachleute schätzen, dass bis zum Jahr 2013 Patente für Medikamente mit einem Umsatzvolumen von über 137 Milliarden Dollar ablaufen. Dies entspricht zwar nur einem Teil des Weltmarktes, bei den jeweils betroffenen Herstellern stehen jedoch hohe Umsatzanteile auf dem Spiel. Generikaunternehmen agieren zunehmend aggressiver in der Anfechtung von Patenten. Sie haben zudem den Preiswettbewerb bei vielen Altprodukten verschärft, die den Originalherstellern bisher noch solide Ergebnisbeiträge lieferten.

Die Pharmahersteller agieren in einem zunehmend kostensensitiven Gesundheitsumfeld und stellen sich auf intensivere Kosten-Nutzen-

Analysen und weiter verstärkte Preisverhandlungen mit den Kostenträgern der Gesundheitssysteme ein.

Der weltweite Pharmamarkt ist im Jahr 2010 weiter stark gewachsen. Für das Jahr 2011 erwartet der Branchendienst IMS Health ein Wachstum des deutschen Marktes von ca. 2,0 %. Vor allem die alternde Bevölkerung und Präventionsmaßnahmen würden die Nachfrage beleben. Nationale Reformprojekte auf den nationalen Gesundheitsmärkten werden zu erhöhtem Druck auf die Preise für Arzneimittel und zu weiteren Restrukturierungen der Arzneimittelmärkte führen. In Deutschland sorgten weiterhin die Rabatt-Strategien der Krankenkassen für Druck auf dem Markt und haben zur Oligopolbildung im Generikamarkt geführt.

Mit dem Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) wurde der § 140b SGB V neu gestaltet. Pharmazeutische Unternehmen und Hersteller von Medizinprodukten können an Verträgen der integrierten Versorgung teilnehmen. So wird der Trend vermehrt in Richtung Selektivverträge gehen.

Die Einführung des Systems der frühen Nutzenbewertung zusammen mit den damit verbundenen Preisregulierungsmaßnahmen werden zu signifikanten Veränderungen im deutschen Gesundheitsmarkt führen.

# Bericht zur Lage des Konzerns

Mit der in 2010 umgesetzten Phase der Gesundheitsreform und speziell mit der Erhöhung des Zwangsrabattes für verschreibungspflichtige Arzneimittel ohne Festbetrag von 6,0 % auf 16,0 % und dem AMNOG soll der Dualismus aus Versorgung der Bevölkerung und hoher Effizienz beim Mitteleinsatz in Deutschland vorangetrieben werden.

Als weitere Neuerungen des AMNOG sollen an dieser Stelle kurz die Änderung der Packungsgrößenverordnung, das bis 2013 geltende Preismoratorium und die Festsetzung der Festbeträge genannt sein.

Grundsätzlich ist damit auch im Geschäftsjahr 2011 mit herausfordernden Rahmenbedingungen zu rechnen.

## Geschäftsentwicklung im Jahr 2010

Das Geschäftsjahr 2010 stand im Zeichen der weiteren Ausrichtung der RIEMSER Arzneimittel AG auf das in der mittelfristigen Planung vorgesehene Specialty-Pharma-Profil und die verstärkte Zuwendung zum Kapitalmarkt.

Das Jahr 2010 war vor allem durch folgende Maßnahmen und Prozesse geprägt:

- Ausbau der Aktivitäten im Bereich Onkologie und Supportive Care Business

(Wachstum mit dem Antiemetikum Aloxi® im deutschen Markt)

- Markteinführung des Produktes Tepadina® in Deutschland (Zulassung durch die EMA am 22. Februar 2010 erteilt).
- Markteinführung des Produktes Aloxi® oral in Deutschland als Lifecycle Management-Maßnahme zur Stärkung des Aloxi®-Portfolios im November 2010
- Start der Vermarktung des Borrelien-Impfstoffes Rivac® Borrelia in der Veterinär-Geschäftseinheit
- Weitere Integration der im Jahr 2008 erworbenen Geschäftsaktivitäten im Bereich Dental.
- Optimierung und Neustrukturierung des Geschäftsmodells der RIEMSER Inc. (Neuausrichtung des Außendienstes, Wechsel im Management, Einführung der nächsten Produktgeneration, Einbeziehung des Dentalgroßhandels)
- Der Prozess der Transformation von der RIEMSER Arzneimittel AG zu einem spezialisierten, international tätigen Pharmaunternehmen mit Focus auf wachstumsstarke Nischen in ausgewählten therapeutischen Gebieten mit hohem medizinischen Bedarf wurde durch wesentliche Projekte vorangetrieben.

- In dem Projekt Management by Objectives wurde die erste und zweite Managementebene konzernweit mit Zielvereinbarungen stärker in die Erreichung der Unternehmensziele eingebunden.
- Im Rahmen des Projektes Vista wurden konzernweit die Produktionsstandorte bezüglich Überkapazitäten untersucht. Am Standort Leipzig wurden wesentliche Überkapazitäten durch Personalreduktion abgebaut, an den anderen Standorten ist dies ohne betriebsbedingte Kündigungen möglich gewesen.
- Die Unternehmensorganisation wurde mit Wirkung zum 01.01.2011 auf eine konsequente Matrixorganisation umgestellt, die eine effiziente Umsetzung der Unternehmensstrategie ermöglicht.
- Die Projekte zur Optimierung der Qualitätskontrollbereiche und der Finanz- und Reportingstrukturen sind 2010 weiter vorangetrieben worden und sollen in 2011 beendet werden.
- Das Zertifizierungsaudit für aktive und nicht aktive Medizinprodukte wurde erfolgreich abgeschlossen.
- Im Rahmen der weiteren strategischen Entwicklung zum Specialty-Pharma-Anbieter erfolgte der Verkauf eines großen

Teils des Veterinärproduktportfolios sowie der Marketing- und Vertriebsseinheit an ein belgisches Unternehmen, Ecuphar N.V., das auf Veterinärmedizin spezialisiert ist, per 31.12.2010. Forschung und Entwicklung, Herstellung sowie ausgewählte Impfstoffe, insbesondere die RIEMSER Schweinepest-oralvakzinen und der Borrelienimpfstoff verbleiben bei der RIEMSER Arzneimittel AG.

- Beginn weiterer wesentlicher Projekte zur Erschließung von Einsparpotentialen in den Bereichen Einkauf und Beschaffung von Rohstoffen und Fertigwaren sowie zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit der Produktionsprozesse.
- Kreditrefinanzierungen in Höhe von insgesamt 9,0 Mio. EUR
- Kapitalerhöhung durch bestehende Gesellschafter in Höhe von 4,9 Mio. EUR
- Personelle Veränderungen im Management: Dr. Gordon Guth schied zum 31.12.2010 als Finanzvorstand aus dem Unternehmen aus. Nachfolgerin ist seit dem 01.04.2011 Beatrice von Buchwaldt.

## Medizin & Wissenschaft

### 1. Lifecycle Management bestehender Produkte (Nach- und Neuzulassungen)

Nach Zusammenschluss der Bereiche Medico-Marketing und Forschung & Entwicklung zur Abteilung Medizin & Wissenschaft erfolgte im Jahre 2010 die weitere Konzentration der Aktivitäten im Sinne der strategischen Ziele. Ein Hauptaufgabengebiet ist dabei der Fokus der RIEMSER Arzneimittel AG auf das Lifecycle Management bereits im Markt eingeführter Produkte, mit dem Ziel, deren Vermarktung stetig zu verbessern. Darüber hinaus werden fortlaufend mögliche neue Indikationen im Rahmen der strategischen Therapiegebiete evaluiert. Auch im Jahr 2010 konnten im Lifecycle Management mehrere Maßnahmen zur Absicherung der Zulassung von wichtigen Umsatzträgern durchgeführt und zum Teil auch schon erfolgreich abgeschlossen werden. Dazu zählen u. a. interventionelle randomisierte placebo-kontrollierte Studien zu Vagantin® bei Hyperhidrose, Antiadiposum X 112 T bei Übergewicht, Elacur® hot bei Rückenschmerzen aber auch nicht-interventionelle Studien zu Mykundex®, Vagantin®, Terizidon oder Recatol® Algin M lemon.

### 2. Versorgungsforschung

Zusätzlich zur klassischen Forschung und Entwicklung erfolgten im Jahr 2010 nicht nur als Folge der veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen weitere Schritte, um die Versor-

gungsforschung als zusätzliche Möglichkeit zur qualitativen wissenschaftlichen Marktanalyse zu etablieren.

Hierzu wurden nicht nur in allen neuen Studienprojekten Versorgungsforschungsaspekte mit beleuchtet, vor allem für Vagantin® in der Indikation Hyperhidrose wurden mehrere Versorgungsforschungs-Ansätze initiiert. Dazu zählen eine Pilotstudie Hyperhidrose (Patienten- und Arztbefragung zur Versorgungssituation von Hyperhidrosepatienten), eine epidemiologische Studie zur Prävalenz von Hyperhidrose und auch ein Promotionsprojekt mit der Universität Idstein zur Versorgungssituation bei Hyperhidrose.

### 3. Wissenschaftliche Kooperationen

Die RIEMSER Arzneimittel AG greift bei ihren Forschungsaktivitäten auf ein breites Netzwerk von regionalen und internationalen universitären Experten zurück. Dazu wurden vor allem in den Bereichen der strategischen Therapiegebiete entsprechende Advisory Boards etabliert. Sie profitiert demzufolge auch von Förderprojekten, die im Verbund mit diesen Forschungseinrichtungen durchgeführt werden. Das Förderprojekt Nanoderm wurde nach Abschluss des Engagements der RIEMSER Arzneimittel AG gemeinsam mit den universitären Partnern zur erfolgreichen Weiterentwicklung vorbereitet.

# Bericht zur Lage des Konzerns



## 4. Veröffentlichungen

Zur Information der Fachkreise und zur Unterstützung des Marketings wurden wissenschaftliche Ergebnisse für folgende Produkte/Projekte veröffentlicht bzw. zur Veröffentlichung angenommen: Hylase® Dessau, Vagantin®, Reviews im Bereich der Tuberkulose und HippoTrichon®.

## Ertragslage

### Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 12,6 Mio. EUR auf 115,1 Mio. EUR (+12,3 %).

Erfolgreichste bestehende Produkte waren Vancomycin oral (spezielles Antibiotikum) mit mehr als 6,6 Mio. EUR Umsatz, Aloxi® (Behandlung von krebstherapiebedingtem Erbrechen) mit 6,1 Mio. EUR Umsatz und Ismo® mit 4,5 Mio. EUR.

Gegliedert nach Absatzregionen entfallen auf das Inlandsgeschäft 78,3 Mio. EUR (Vorjahr 69,3 Mio. EUR), auf das internationale Geschäft 36,9 Mio. EUR (Vorjahr: 33,2 Mio. EUR), davon auf Europa 14,8 Mio. EUR (Vorjahr: 12,3 Mio. EUR) sowie auf den Bereich »Rest of the World« 22,1 Mio. EUR (Vorjahr: 20,9 Mio. EUR).

Das **Inlandsgeschäft** konnte auf 78,3 Mio. EUR gesteigert werden und stützte sich im Wesentlichen auf einen stärkeren Absatz der Rifampicin-haltigen Produkte Eremfat®, RifampicinHefa® und Rifa (+3,0 Mio. EUR), Thiotepa®/Tepadina® (+2,5 Mio. EUR) und Vancomycin Enterocaps® (+0,8 Mio. EUR).

Der Anteil der im **internationalen Geschäft** getätigten Umsätze erreichte 36,9 Mio. EUR (+11,1% im Vergleich zum Vorjahr). Darin enthalten sind unter anderem 2,4 Mio. EUR Umsätze aus einem Named-Patient-Programm in Italien in Zusammenarbeit mit unserem italienischen Partner Adienne Pharma & Biotech. Umsatzstärkstes Produkt mit 4,3 Mio. EUR im internationalen Vertrieb war weiterhin Ismo®, ein Produkt zur Behandlung der koronaren Herzkrankheiten.

Der Umsatz der **Humansparte** erreichte im Jahr 2010 inklusive des internationalen Geschäfts 107,7 Mio. EUR. Damit ist die Sparte um 10,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum gewachsen.

Mit einem Inlandsumsatz von 6,5 Mio. EUR im Jahr 2010 hat die **Veterinärsparte** das Vorjahresniveau vor allem durch höhere Umsätze im Bereich Schweinepest-Vakzine übertroffen (+24,4 %). Im internationalen Geschäft erhöhte sich der Umsatz um 0,1 Mio. EUR auf 1,0 Mio. EUR.

In den positiven Zahlen der Sparten Human und Veterinär spiegelt sich auch die positive Entwicklung des Umsatzes im internationalen Geschäft wider, der gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 11,1 % (+3,7 Mio. EUR) stieg. Dieser Zuwachs ist maßgeblich auf das internationale Geschäft der RIEMSER Arzneimittel AG zurückzuführen. Dazu beigetragen hat auch die SANAVITA Pharmaceuticals GmbH mit einer Umsatzsteigerung von 20,2 % auf 6,0 Mio. EUR sowie die RIEMSER Specialty Production GmbH mit einer Umsatzsteigerung von 12,0 % auf 12,5 Mio. EUR.

Die **RIEMSER Specialty Production GmbH** entwickelt, produziert und konfektioniert perorale feste Arzneimittel und Nahrungsergänzungsmittel und erzielte im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von 12,5 Mio. EUR (vor Konsolidierungsmaßnahmen). Aufgrund des veränderten Produkt-Portfolios stieg die Materialquote von 42,2 % (2009) auf 49,8 %. Die Bilanzsumme fiel um 9,7 % auf 6,4 Mio. EUR. Durch die gesunkenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der AG stieg die Eigenkapitalquote von 55,0 % (2009) auf 68,3 %.

Die **SANAVITA Pharmaceuticals GmbH** mit Sitz in Werne bei Dortmund gehört seit Dezember 2010 mit 100,0 % zum RIEMSER Konzern (vorher 50,4 %) und ist vorwiegend im internationalen Geschäft tätig. Zum Produkt-Portfolio gehören Tuberkulose-, Herz-Kreislauf- und Schmerzmittel sowie Antibiotika, Onkologika

und Cefalosporine. Alle von der Gesellschaft vertriebenen Produkte werden in zertifizierten Produktionsstätten nach neuesten technischen Verfahren gemäß dem GMP-Standard hergestellt und entsprechen somit den international anerkannten Standards.

Im Berichtszeitraum verbuchte die SANAVITA Pharmaceuticals GmbH eine deutliche Umsatzsteigerung von 20,0 % auf 6,0 Mio. EUR (Vorjahr: 5,0 Mio. EUR). Gleichzeitig gelang es, mit einem positiven Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 63 TEUR abzuschließen.

Die **RIEMSER Inc.** ist eine Tochtergesellschaft des RIEMSER Konzerns. Sie ist im US-Bundesstaat North Carolina angesiedelt. Die Gesellschaft vertreibt Dentalprodukte in Nordamerika und trug mit 2,2 Mio. EUR nach Erlösschmälerungen zum Konzernumsatz bei.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** stiegen gegenüber dem Vorjahr um 6,9 Mio. EUR auf 10,4 Mio. EUR (Vorjahr: 3,5 Mio. EUR). Darin sind Erträge aus dem Teilverkauf der Business Unit Veterinär in Höhe von 5,0 Mio. EUR sowie Erträge aus Anlagenabgängen in Höhe von 2,5 Mio. EUR enthalten.

# Bericht zur Lage des Konzerns

Der **Erwerb und die Veräußerung von Arzneimittelzulassungen und Warenzeichen/Marken** ist Bestandteil der Geschäftsstrategie und dient neben der Abrundung der Angebotspalette insbesondere dem Umsatz- und Ertragswachstum sowie der weiteren Internationalisierung des Unternehmens. Im Jahr 2010 wurden Zulassungen des Bereiches Human sowie Teile der Business Unit Veterinär veräußert. Neue Zulassungen wurden erworben.

Der **Materialaufwand** erhöhte sich im Verhältnis zur Umsatzentwicklung überproportional um 14,0 % auf 37,5 Mio. EUR. Hieraus ergibt sich für das Berichtsjahr eine gegenüber dem Vorjahr leicht erhöhte Materialeinsatzquote von 32,6 % (2009: 32,1 %). Der Rohertrag stieg auf 69,3 % (Vorjahr: 68,3 %) der Gesamtleistung.

Der **Personalaufwand** ist gegenüber dem Vorjahr mit 27,0 Mio. EUR (Vorjahr: 26,0 Mio. EUR) deutlich erhöht. Dieser Zuwachs ist im Wesentlichen auf den weiteren Ausbau mehrerer Geschäftsaktivitäten und in dem Zusammenhang erfolgten Neueinstellungen sowie durch punktuelle notwendige Erhöhungen der Löhne und Gehälter in 2010 zurückzuführen. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl verminderte sich von 645 Mitarbeitern im Vorjahr auf 644 Mitarbeiter im Berichtsjahr. Am Standort Leipzig wurden im Berichtsjahr wesentliche Produktionsüberkapazitäten abgebaut. Dies führte in 2010 und wird in 2011 zu einer Verringerung der Mitarbeiter führen.

Der **Abschreibungsaufwand** ist mit 14,6 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (17,7 Mio. EUR) deutlich gesunken. Dies resultiert unter anderem aus der Ausschöpfung des Abschreibungsvolumens für das Roche-Paket.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 5,2 Mio. EUR auf 28,9 Mio. EUR (Vorjahr: 23,7 Mio. EUR). Der Anstieg resultiert vorrangig aus erhöhten Werbekosten um 0,8 Mio. EUR, erhöhten Kosten für Fremdarbeiten (u.a. Projekt Vista) um 1,3 Mio. EUR sowie 2,4 Mio. EUR Service Fee für unseren italienischen Partner Adienne Pharma & Biotech.

**Außerordentliche Aufwendungen** wurden in Höhe von 1,5 Mio. EUR gebucht. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Abfindungen für die im Rahmen des Abbaus von Überkapazitäten entlassenen Mitarbeiter am Standort Leipzig.

Das **Finanzergebnis** verbesserte sich leicht auf -4,5 Mio. EUR (Vorjahr: -4,8 Mio. EUR). Die darin enthaltenen **sonstigen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen** verminderten sich im Berichtsjahr von 4,9 Mio. EUR auf 4,7 Mio. EUR.

Die **Steuern vom Einkommen und Ertrag** sind im Vergleich zum Vorjahr um 1,7 Mio. EUR auf 2,7 Mio. EUR gestiegen. Dies ist in Höhe von 0,4 Mio. EUR auf Steuern vom Einkommen und

Ertrag für Vorjahre als Ergebnis der Betriebsprüfung 2004-2007, sowie auf das gestiegene Ergebnis vor Steuern im Jahre 2010 zurückzuführen.

Der RIEMSER Konzern hat das Geschäftsjahr 2010 mit einem **Jahresüberschuss** in Höhe von 5,1 Mio. EUR (Vorjahr: 0,6 Mio. EUR) abgeschlossen.

## Vermögenslage

### Aktiva

Die Aktivseite der Bilanz wird zum Stichtag im Wesentlichen durch die Positionen der immateriellen Vermögensgegenstände (35,4 Mio. EUR) sowie der Vorräte (19,0 Mio. EUR) geprägt. Die kurzfristigen Forderungen stiegen von 20,3 Mio. EUR auf 24,0 Mio. EUR. Daraus entfallen 6,3 Mio. EUR auf die Forderung aus dem Teilverkauf des Veterinärgeschäftes.

Das **Anlagevermögen** des Konzerns hat sich im Geschäftsjahr 2010 von 53,2 Mio. EUR auf 50,0 Mio. EUR verringert. Die immateriellen Vermögensgegenstände haben sich trotz des Erwerbs von Zulassungen in Höhe von 9,0 Mio. EUR abschreibungsbedingt um 2,3 Mio. EUR auf 35,4 Mio. EUR verringert.

Die Position des **Finanzanlagevermögens** (5 TEUR) hat sich im Laufe des Geschäftsjahres um 10 TEUR verringert.

Der Bestand der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich um 3,5 Mio. EUR auf 17,5 Mio. EUR. Der Anstieg resultiert aus den Forderungen aus einem Named-Patient-Programm in Italien in Zusammenarbeit mit unserem italienischen Partner Adienne Pharma & Biotech (1,3 Mio. EUR) und den im Geschäftsjahr gestiegenen Umsätzen. Die sonstigen Vermögensgegenstände stiegen von 1,8 Mio. EUR im Vorjahr auf 6,7 Mio. EUR aufgrund der Forderungen aus dem Verkauf der Business Unit Veterinär (5,2 Mio. EUR). Der Bestand an **liquiden Mitteln** liegt zum Stichtag mit 13,8 Mio. EUR um 9,7 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau.

## Passiva

Die Passivseite der Bilanz ist neben dem Eigenkapital (21,0 Mio. EUR) insbesondere durch den Ausweis der nachrangigen Darlehen (32,5 Mio. EUR) und der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (23,6 Mio. EUR) geprägt. Die Veränderungen beim **gezeichneten Kapital** (+0,4 Mio. EUR) und der **Kapitalrücklage** (+4,5 Mio. EUR) sind auf die Kapitalerhöhung der RIEMSER Arzneimittel AG im März 2010 zurückzuführen.

Die **Gewinnrücklagen** haben sich nicht verändert. Die **Rückstellungen** erhöhten sich 2010 von 6,6 Mio. EUR auf 11,9 Mio. EUR. Diese Erhöhung resultiert hauptsächlich aus den gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Mio. EUR gestiegenen Steuerrückstellungen, den um 2,3 Mio. EUR gestiegenen sonstigen Rückstellungen

sowie den um 0,3 Mio. EUR gestiegenen Pensionsrückstellungen.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** verringerten sich per Saldo von 34,9 Mio. EUR durch unterjährige Tilgungen auf 23,6 Mio. EUR. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** nahmen um insgesamt 3,3 Mio. EUR zu und stiegen auf 15,1 Mio. EUR. Hierin sind im Wesentlichen verbleibende Restkaufpreiszahlungen für Dentalprodukte (1,6 Mio. EUR) und für Zulassungen von der Grünenthal GmbH (5,4 Mio. EUR) enthalten.

## Finanzlage

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** in Höhe von 30,1 Mio. EUR (Vorjahr: 12,8 Mio. EUR) lag vor allem aufgrund des besseren Jahresergebnisses oberhalb des Vorjahresniveaus.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** beträgt im Berichtsjahr -7,0 Mio. EUR (Vorjahr: -9,6 Mio. EUR). Diese Veränderung ist im Wesentlichen auf im Vergleich zum Vorjahr höhere Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen zurückzuführen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** beträgt -8,5 Mio. EUR (Vorjahr: -3,3 Mio. EUR) und beinhaltet, neben den in 2010 zugeflossenen Darlehen (9,0 Mio. EUR) Tilgungsleistungen (22,3 Mio. EUR) sowie eine Kapitalerhöhung beim Mutterunternehmen (4,9 Mio. EUR).

## Ausblick auf die Geschäftsjahre 2011 und 2012

Der RIEMSER Konzern entwickelt sich zu einem spezialisierten international tätigen Pharmaunternehmen mit Fokus auf wachstumsstarke Nischen in ausgewählten therapeutischen Gebieten mit hohem medizinischem Bedarf. Das internationale Geschäft soll weiter wachsen und zunehmend den Gesamtumsatz und die Gesellschaft positiv beeinflussen. Im Geschäftsjahr 2011 strebt der RIEMSER Konzern ein weiteres Umsatz- und Ergebniswachstum an.

Bedingt durch die in 2011 geringeren planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Einsparungen bei Personalkosten gegenüber 2010 und weiteren Kosteneinsparungen geht der RIEMSER Konzern von einem über dem des Jahres 2010 liegenden positiven Jahresergebnis aus. Im Geschäftsjahr 2012 ist weiteres Wachstum geplant.

# Bericht zur Lage des Konzerns

## Wesentliche Risiken und Chancen der künftigen Entwicklung Risikomanagement-System

Für den RIEMSER Konzern stellt das Risikomanagement einen wesentlichen und unverzichtbaren Bestandteil der Unternehmensführung und -steuerung dar. Die RIEMSER Arzneimittel AG überwacht die Geschäftsentwicklung sämtlicher Gesellschaften des Konzerns. Zum Abgleich der rollierenden Unternehmensplanung werden regelmäßig interne Berichte erstellt, die den Vorstand und die verantwortlichen Managementebenen frühzeitig und umfassend über alle signifikanten Risiken informieren. Die wichtigsten Risiken sind nachstehend, gruppiert nach Risikokategorien, aufgeführt:

### Wettbewerbsrisiken

Der RIEMSER Konzern befindet sich im Wettbewerb mit anderen pharmazeutischen Unternehmen. Durch Markt- und Wettbewerbsbeobachtung werden Risiken für die eigene Marktposition regelmäßig analysiert und – soweit möglich – Gegenmaßnahmen eingeleitet.

### Risiken durch die Veränderung rechtlicher Rahmenbedingungen

Die Auswirkungen weltweit tendenziell zunehmender staatlicher Eingriffe in die nationalen Gesundheitssysteme (z. B. durch die Einführung bzw. Modifikation unterschiedlicher Formen von Preisreglementierungen) können zu einem signifikanten zusätzlichen Margendruck bei

wichtigen Umsatzträgern führen und sich auf die Ergebnissituation des Konzerns nachteilig auswirken.

Der RIEMSER Konzern begegnet diesen Risiken durch kontinuierliche Beobachtung der Rahmenbedingungen in den wichtigsten Märkten.

### Fertigungs- und Beschaffungsrisiken

Der RIEMSER Konzern unterliegt bestimmten Beschaffungsmarktrisiken, die darin bestehen, dass die zur Herstellung der Produkte benötigten Rohstoffe und Vorprodukte nicht oder nicht in ausreichendem Maß in der erforderlichen Qualität bzw. Quantität zur Verfügung stehen könnten.

Lieferanten werden daher regelmäßig bewertet und es werden – soweit erforderlich – Lieferalternativen entwickelt.

Die Einrichtungen und Fertigungstechniken für die Herstellung pharmazeutischer Produkte werden von staatlichen Behörden regelmäßig auf die Einhaltung von GMP-Standards untersucht (GMP = Good Manufacturing Practices, >Gute Fertigungspraktiken<).

Der RIEMSER Konzern gewährleistet die Einhaltung dieser Standards durch Einsatz entsprechender Maßnahmen zur Qualitätskontrolle und -sicherung. Durch Sicherheitsmaßnahmen und Wartungspläne wird das Risiko eines teilweisen oder vollständigen Ausfalls von Produktionsanlagen minimiert. Zudem ist der RIEMSER

Konzern bestrebt, ausreichende interne oder externe Ausweichkapazitäten zu schaffen.

Auch durch den Einsatz dieser Maßnahmen kann nicht völlig ausgeschlossen werden, dass es in der Herstellung pharmazeutischer Produkte zu Abweichungen von den genehmigten Produkteigenschaften kommen kann.

### Finanzrisiken

Die Absicherung gegen Zins- und Währungsrisiken erfolgt im Rahmen der internen Vorgaben des RIEMSER Konzerns. Zur Absicherung werden adäquate derivative Finanzinstrumente eingesetzt.

### Liquiditätssituation

Durch die verschiedenen Kapitalmaßnahmen im Jahr 2010 hat sich die Ausstattung mit kurz- und mittelfristigen Finanzierungsinstrumenten deutlich verbessert. Es ist davon auszugehen, dass der RIEMSER Konzern den Verpflichtungen jederzeit nachkommen kann.

### Rechtliche Risiken

Derzeit ist die Gesellschaft im Zuge ihrer normalen Geschäftstätigkeit in Rechtsstreitigkeiten involviert. Obwohl der Ausgang im Hinblick auf Unwägbarkeiten, mit denen Rechtsstreitigkeiten generell behaftet sind, nicht mit völliger Bestimmtheit vorhersehbar ist, geht der RIEMSER Konzern nach derzeitigem Kenntnisstand davon aus, dass sich kein erheblicher Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns ergeben wird.

## Schutz vor Schadensrisiken

Das Risiko von Sach- und Haftungsschäden ist, soweit möglich und ökonomisch sinnvoll, durch Versicherungen in ausreichendem Maße abgedeckt.

## Wesentliche Chancen

Der RIEMSER Konzern plant die Markteinführung von Produkten im Bereich Onkologie mit Umsatzwirkung im Geschäftsjahr 2011 sowie weitere internationale Expansion.

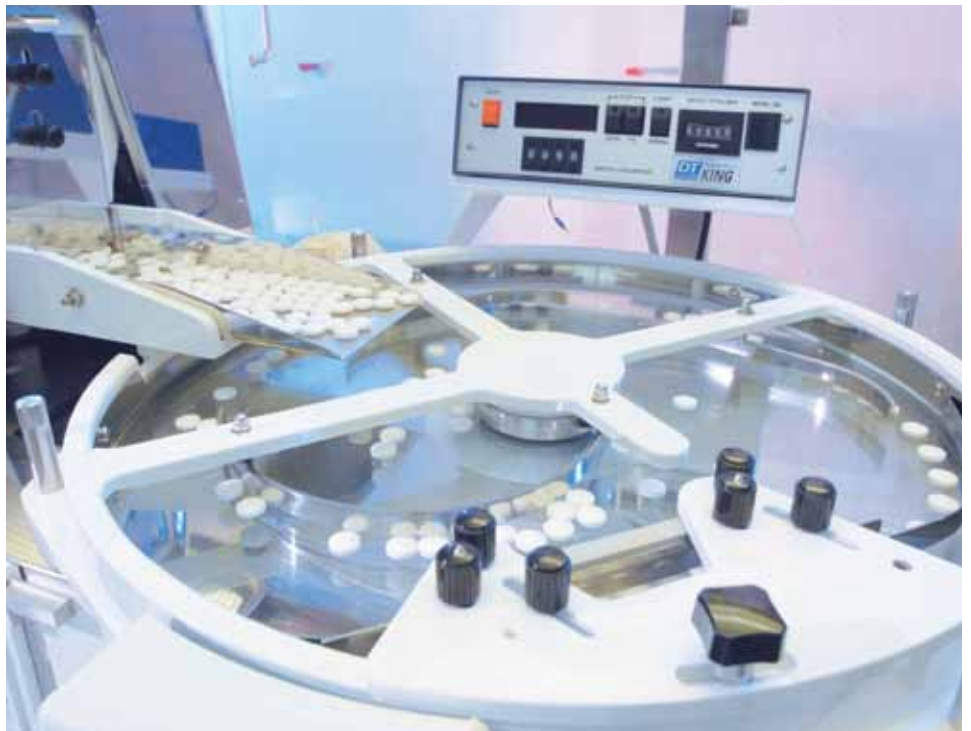
## Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Beendigung des Geschäftsjahres

Der Teilverkauf des Bereiches Veterinär erfolgte zum 31.12.2010. Der Buchgewinn in Höhe von 5,0 Mio. EUR ist in 2010 verbucht, der Liquiditätszufluss von 6,0 Mio. EUR erfolgt in QII/2011. Die in QIV/2010 begonnenen Verhandlungen zur Finanzierung von geplanten Akquisitionen und der Restrukturierung der Finanzierung von Betriebsmitteln sollen in QII/2011 abgeschlossen werden. Darüber hinaus hat es keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung gegeben.

Greifswald, 15. April 2011



Dr. Michael Mehler



## Kompetenzen stärken

*Sich auf die eigenen Kernkompetenzen konzentrieren. Erkennen, dass weniger mehr sein kann. Und dann das tun, was Nutzen maximiert. Ein klares Profil am Markt erwirbt nur der, der sein Profil fortwährend schärft und entwickelt. Der Komplexität reduziert, um Möglichkeiten zu maximieren. Im Rahmen einer klaren Strategie, die hilft, Abläufe und Profitabilität zu verbessern.*



# Bilanz

## Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
1. Umsatzerlöse	110.700.683,41		99.534.574
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	195.479,59		876
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	717.825,83		653.634
4. Sonstige betriebliche Erträge	10.375.485,64		3.523.006
		121.989.474,47	103.712.090
5. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	36.793.552,79		32.073.457
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	676.405,92		783.999
		37.469.958,71	32.857.456
6. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	22.761.474,02		21.746.977
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung 285.715,06 EUR; Vorjahr: 330.319,65 EUR)	4.244.054,81		4.222.745
		27.005.528,83	25.969.722
7. Abschreibungen			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	14.406.246,72		17.017.161
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten	218.136,16		653.501
		14.624.382,88	17.670.662
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen		28.933.085,56	23.674.203
9. Betriebsergebnis		13.956.518,49	3.540.046
10. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		34.280,33	56.473
11. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		179.204,34	52.767
12. Abschreibungen auf Finanzanlagen		4.261,07	0
13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		4.703.857,03	4.943.127
14. Finanzergebnis		-4.494.633,43	-4.833.888
15. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		9.461.885,06	-1.293.842
16. Außerordentliche Erträge	0,00		3.836.090
17. Außerordentliche Aufwendungen	1.538.794,32		787.747
18. Außerordentliches Ergebnis		-1.538.794,32	3.048.343
19. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		2.731.736,13	1.057.965
20. Sonstige Steuern		50.861,27	77.737
21. Konzernjahresüberschuss vor Anteilen anderer Gesellschafter		5.140.493,34	618.799
22. Auf andere Gesellschafter entfallener Verlustanteil		-19.975,88	57
23. Konzernjahresüberschuss		5.120.517,46	618.856
24. Verlustvortrag aus dem Vorjahr		-5.429.277,57	-6.048.134
25. Konzernbilanzverlust		-308.760,11	-5.429.278

# Bilanz zum 31. Dezember 2010

Aktiva		EUR	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
<b>A. Anlagevermögen</b>					
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1.	Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.759.661,49			1.151.510
2.	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	30.587.393,62			34.076.460
3.	Geschäfts- oder Firmenwert	973.330,74			616.417
4.	Geleistete Anzahlungen	2.123.809,32			1.872.300
			35.444.195,17		37.716.688
<b>II. Sachanlagen</b>					
1.	Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	4.565.172,70			4.633.806
2.	Technische Anlagen und Maschinen	6.268.636,91			6.653.360
3.	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.587.783,18			3.869.474
4.	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	103.311,80			261.842
			14.524.904,59		15.418.482
<b>III. Finanzanlagen</b>					
1.	Beteiligungen	4.700,00			4.700
2.	Sonstige Ausleihungen	200,00			10.761
			4.900,00		15.461
				49.973.999,76	53.150.631
<b>B. Umlaufvermögen</b>					
<b>I. Vorräte</b>					
1.	Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	6.071.801,64			6.308.842
2.	Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	2.038.365,01			1.768.524
3.	Fertige Erzeugnisse und Waren	10.835.270,78			11.857.604
4.	Geleistete Anzahlungen	50.484,16			71.274
			18.995.921,59		20.006.244
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>					
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.531.290,48			13.982.182
2.	Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	193.365,70			4.900.000
3.	Sonstige Vermögensgegenstände	6.662.597,96			1.766.931
			24.387.254,14		20.649.113
<b>III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>					
			13.780.093,70		4.121.301
				57.163.269,43	44.776.657
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				304.855,19	267.177
<b>D. Aktive latente Steuern</b>				0,00	4.411
<b>E. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensrechnung</b>				29.010,00	23.726
			107.471.134,38		98.222.602

<b>Passiva</b>		EUR	EUR	Vorjahr TEUR
<b>A. Eigenkapital</b>				
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>		4.550.325,00		4.150.549
Nennbetrag eigener Aktien		41.960,00		0
Ausgegebenes Kapital			4.508.365,00	4.150.549
<b>II. Kapitalrücklage</b>			10.080.236,32	5.578.493
<b>III. Gewinnrücklage</b>			5.445.929,59	5.445.930
<b>IV. Eigenkapitaldifferenz aus der Währungsumrechnung</b>			-58.757,30	2.691
<b>V. Konzernbilanzverlust</b>			-308.760,11	-5.429.278
<b>VI. Anteile anderer Gesellschafter</b>			0,00	-8.248
			<b>19.667.013,50</b>	<b>9.740.138</b>
<b>B. Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung</b>			<b>1.361.907,05</b>	<b>1.370.617</b>
<b>C. Rückstellungen</b>				
1. Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			3.114.336,00	2.816.078
2. Steuerrückstellungen			2.987.559,54	350.748
3. Sonstige Rückstellungen			5.769.843,69	3.439.872
			<b>11.871.739,23</b>	<b>6.606.698</b>
<b>D. Verbindlichkeiten</b>				
1. Verbindlichkeiten aus Genussrechtskapital, Nachrangdarlehen und Einlagen stiller Gesellschafter			32.500.000,00	32.800.000
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			23.622.988,98	34.893.503
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen			23.921,25	11.279
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			15.057.313,23	11.735.994
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht			0,00	13.709
6. Sonstige Verbindlichkeiten			3.266.597,73	990.665
			<b>74.470.821,19</b>	<b>80.445.149</b>
<b>E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten</b>			<b>0,00</b>	<b>60.000</b>
<b>F. Passive latente Steuern</b>			<b>99.653,41</b>	<b>0</b>
			<b>107.471.134,38</b>	<b>98.222.602</b>

# Kennzahlen

## zusammengefasste Bilanz zum 31.12.2010

Aktiva	2009 TEUR	2010 TEUR	Veränderung in %
A. Anlagevermögen	53.151	49.974	- 6,0
B. Umlaufvermögen	44.777	57.163	27,7
C. Rechnungsabgrenzungsposten	267	305	14,2
D. Aktive latente Steuern	4	0	/
E. Aktiver Unterschiedsbetrag aus Vermögensverrechnung	24	29	20,8
	98.223	107.471	9,4

Passiva	2009 TEUR	2010 TEUR	Veränderung in %
A. Eigenkapital	9.740	19.667	101,9
B. Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung	1.371	1.362	- 0,7
C. Rückstellungen	6.607	11.872	79,7
D. Verbindlichkeiten	80.445	74.471	- 7,4
E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	60	0	/
F. Passive latente Steuern	0	100	/
	98.223	107.471	9,4

## Umsatz nach Segmenten

Segmente	2008	2009	2010
Onkologie	7.199.900	12.407.600	16.987.800
Antinfektiva	12.818.600	15.436.000	20.791.500
Dermatologie	12.125.200	12.222.400	11.700.600
Dental	6.652.100	10.055.200	9.998.100
Kardiovaskulär	15.981.500	15.566.900	14.682.200
Sonstige Spezialitäten	12.966.500	12.312.900	12.838.200
Veterinär	4.858.500	5.330.900	7.415.800
SANAVITA Pharmaceuticals GmbH	3.582.100	4.981.100	5.987.700
Lohnherstellung	4.372.700	3.610.400	2.919.300
RIEMSER Specialty Production GmbH	4.825.500	10.581.000	11.791.300
Gesamtumsatz	85.382.600	102.504.400	115.112.500

## Umsatz Gesamt

Jahr	Umsatz in EUR m
2008	85,4
2009	102,5
2010	115,1

## Mitarbeiter (zum 31.12. des jeweiligen Jahres)

Jahr	Anzahl der Mitarbeiter
2008	606
2009	660
2010	616

## Umsatz nach Regionen

	Deutschland	Restl. Europa	Restl. Welt
2008	58.599.100	13.017.700	14.753.400
2009	69.300.000	12.300.000	20.900.000
2010	78.251.800	14.754.800	22.105.800

## Eigenkapitalquote

Jahr	Eigenkapital TEUR	Eigenkapitalquote
2008	3.109	3 %
2009	11.111	11 %
2010	21.029	20 %

## Wachstum

Jahr	Wachstum
2008	36 %
2009	20 %
2010	12 %

## EBIT

Jahr	EBIT in EUR m
2008	0,5
2009	3,5
2010	14,0

## EBITDA

Jahr	EBITDA in EUR m
2008	17,6
2009	21,2
2010	27,1



## Ziele verfolgen

*Leidenschaft wecken für das gemeinsame Ziel. Individualität entwickeln und Gemeinschaft formen. Ein Unternehmen ist so erfolgreich wie die Menschen, die in ihm arbeiten. Dieser Erfolg braucht Voraussetzungen. Offenen Dialog. Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten. Gelebte Führung. Damit im Spannungsfeld zwischen Anforderung, Motivation, Leistung und Förderung Bewegendes entstehen kann.*

## Personal- und Sozialreport

### Implementierung neuer Strukturen

Die verschiedenen Projekte im Rahmen von RIEMSER – Die nächste Dekade unter anderem die Einführung der Führungsmethodik »Management by Objectives«, die Umsetzung der neuen Matrixorganisation und die Optimierung des Portfolios prägten in 2010 die Arbeit der Personalabteilung.

Neben den operativen Tätigkeiten waren zunehmend strategische Aufgaben zu erledigen. Dazu zählten die Unterstützung verschiedener Projektgruppen sowie Assistenz bei einer durch ein externes Beratungsunternehmen durchgeführten Mitarbeiterbefragung.

Im Rahmen des Abbaus von personellen Überkapazitäten, insbesondere am Standort Leipzig, wurden Vorbereitungen durchgeführt und die Verhandlungen zum Abschluss eines Interessenausgleichs und Sozialplans begleitet. Im Anschluss wurden die beschlossenen Maßnahmen umgesetzt.

Trotz des Personalabbaus waren im gesamten Unternehmen rund 40 Stellen neu, erneut oder vertretungsweise zu besetzen. Insgesamt entstanden 12 neue befristete bzw. unbefristete Stellen in den Bereichen Qualitätskontrolle/Qualitätssicherung, Medizin & Wissenschaft, Zulassung sowie in der Business Unit Veterinär.

Anzahl der Beschäftigten			
Bereich	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Hauptstandort, Insel Riems	227	227	204
LAW, Leipzig	178	210	203
TA Onkologie, Münster	15	15	14
BU Dental, Kleinostheim	43	41	26
Medizintechnik, Berlin	5	5	5
Betriebsstätte Gengenbach	15	17	12
Betriebsstätte Schiffweiler	37	37	36
<b>RIEMSER Arzneimittel AG</b>	<b>520</b>	<b>552</b>	<b>500</b>
RIEMSER Specialty Production GmbH, Laupheim	88	101	96
SANAVITA Pharmaceuticals GmbH, Werne	8	7	10
<b>Konzern</b>	<b>616</b>	<b>660</b>	<b>606</b>

# Personal- und Sozialreport

## Struktur der Belegschaft

### Betriebszugehörigkeit

Die Fluktuationsrate stieg im Zusammenhang mit den abgeschlossenen Personalmaßnahmen auf 3,5 %. Der Anteil der befristet Beschäftigten (ohne Auszubildende und Praktikanten) beträgt 4,0 %.

### Geschlechterstruktur

Der Anteil der Frauen überwiegt, auch in den Führungspositionen sind Frauen im Vergleich zur Gesamtwirtschaft überproportional vertreten: Rund 45,0 % der Führungskräfte sind Frauen.

Betriebszugehörigkeitszeiten in %							
Konzern	unter 1	unter 5	unter 10	unter 15	unter 20	unter 25	über 25
2008	16,7	34,4	20,5	4,1	5,0	7,1	12,4
2009	15,9	37,9	20,8	4,2	3,3	7,0	10,9
2010	7,8	36,0	21,3	11,0	3,2	6,3	14,3

Geschlechterstruktur in der Belegschaft in %		
Bereich	Frauen	Männer
Hauptstandort, Insel Riems	63,9	36,1
LAW, Leipzig	65,2	34,8
TA Onkologie, Münster	46,7	53,3
BU Dental, Kleinostheim	46,5	53,5
Medizintechnik, Berlin	20,0	80,0
Betriebsstätte Gengenbach	40,0	60,0
Betriebsstätte Schiffweiler	70,3	29,7
<b>RIEMSER Arzneimittel AG</b>	61,7	38,3
RIEMSER Specialty Production GmbH, Laupheim	47,7	52,3
SANAVITA Pharmaceuticals GmbH, Werne	75,0	25,0
<b>Konzern</b>	59,9	40,1

Altersstruktur in der Belegschaft in %						
Bereich	unter 20	unter 30	unter 40	unter 50	unter 60	ab 60
Hauptstandort, Insel Riems	3,5	28,2	21,6	18,9	23,3	4,4
LAW, Leipzig	2,2	13,5	22,5	29,2	28,1	4,5
TA Onkologie, Münster	0,0	6,7	6,7	46,7	33,3	6,7
BU Dental, Kleinostheim	0,0	11,6	27,9	37,2	23,3	0,0
Medizintechnik, Berlin	0,0	0,0	40,0	40,0	20,0	0,0
Betriebsstätte Gengenbach	6,7	40,0	0,0	20,0	26,7	6,7
Betriebsstätte Schiffweiler	0,0	10,8	13,5	43,2	24,3	8,1
<b>RIEMSER Arzneimittel AG</b>	2,5	20,0	21,0	26,7	25,4	4,4
RIEMSER Specialty Production GmbH	3,4	23,9	14,8	14,8	33,0	10,2
SANAVITA Pharmaceuticals GmbH	0,0	25,0	25,0	0,0	50,0	0,0
<b>Konzern</b>	2,6	20,6	20,1	24,7	26,8	5,2

## Ausbildungsstruktur

Das hohe Know-how im Unternehmen spiegelt sich in der Ausbildung der Beschäftigten im Konzern. 36,6 % verfügen über einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluss, 56,4 % können eine abgeschlossene Berufsausbildung vorweisen.

## Entgeltpolitik

Als attraktiver Arbeitgeber bietet die RIEMSER Arzneimittel AG eine leistungsgerechte Vergütung, die persönlichen Einsatz angemessen berücksichtigt. Im Rahmen der Führungsmethodik »Management by Objectives« wurden dabei 2010 die variablen Bestandteile der Vergütung für Leistungsträger, die zum Unternehmenserfolg beitragen, neu definiert.

Die Personalkosten im Konzern betragen im Geschäftsjahr 2010 insgesamt 27,0 Mio. EUR. Davon entfielen 22,8 Mio. EUR auf Entgelte und 4,2 Mio. EUR auf Sozialabgaben.



Anteil der Akademiker in %				
Bereich	Auszubildende	ohne Berufsabschluss	mit Berufsabschluss	Abschluss Uni/ FH
Hauptstandort, Insel Riems	6,6	0,0	47,1	46,3
LAW, Leipzig	2,8	4,5	52,2	40,4
TA Onkologie, Münster	0,0	0,0	40,0	60,0
BU Dental, Kleinostheim	0,0	0,0	67,4	32,6
Medizintechnik, Berlin	0,0	0,0	80,0	20,0
Betriebsstätte Gengenbach	6,7	0,0	73,3	20,0
Betriebsstätte Schiffweiler	2,8	0,0	86,1	11,1
<b>RIEMSER Arzneimittel AG</b>	<b>4,2</b>	<b>1,5</b>	<b>54,1</b>	<b>40,1</b>
RIEMSER Specialty Production GmbH, Laupheim	5,7	8,0	68,2	18,2
SANAVITA Pharmaceuticals GmbH, Werne	12,5	0,0	75,0	12,5
<b>Konzern</b>	<b>4,6</b>	<b>2,4</b>	<b>56,4</b>	<b>36,6</b>

# Personal- und Sozialreport



## Personalrekrutierung

Durch allgemeinen Fachkräftemangel gestaltet sich insbesondere die Suche nach Fach- und Führungskräften (Pharmazie/Naturwissenschaften) mit Berufserfahrung zunehmend schwieriger. Die Anzahl der Initiativbewerbungen ist im Vergleich zum Vorjahr um rund 15,0 % zurückgegangen. Gegengesteuert wird durch eine Intensivierung der aktiven Suche, unter anderem über Jobbörsen im Internet, Stellenanzeigen in Tageszeitungen und Fachzeitschriften sowie durch die Beauftragung von Personalvermittlungen.

Auch die qualifizierte Besetzung der Ausbildungsplätze fällt schwerer, erstmals konnte ein Ausbildungsplatz nicht besetzt werden. Weiterhin beteiligt sich das Unternehmen zur Ansprache qualifizierter Interessenten an überregionalen Ausbildungsmessen und an der Informationsveranstaltung »Girl's Day«, die Schülerinnen für frauenuntypische Berufe interessieren möchte. Darüber hinaus bieten die einzelnen Standorte Schülern die Möglichkeit zu Einblicken in die Arbeitswelt des Unternehmens.

### Krankenstand in %

Bereich	
Hauptstandort, Insel Riems	4,1
LAW, Leipzig	5,7
TA Onkologie, Münster	2,8
BU Dental, Kleinostheim (ohne Inc.)	3,8
Medizintechnik, Berlin	1,1
Betriebsstätte Gengenbach	5,9
Betriebsstätte Schiffweiler	5,7
<b>RIEMSER Arzneimittel AG</b>	<b>4,8</b>
RIEMSER Specialty Production GmbH, Laupheim	2,9
SANAVITA Pharmaceuticals GmbH, Werne	0,3
<b>Konzern</b>	<b>4,5</b>

## Personalentwicklung

Als allgemein anerkannte Methodik zeitgemäßer Unternehmensleitung wurde »Management by Objectives« implementiert. Das Personalführungsinstrument ermöglicht es, Mitarbeiter enger an das Unternehmen und seine Ziele zu binden. Der Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitern wird gefördert, die Entwicklung der Mitarbeiter wird systematisch an ihrer Leistungserreichung und den operativen Anforderungen ausgerichtet. Damit wird angestrebt, den Bedarf an Fach- und Führungskräften sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht langfristig zu sichern. Hierzu dienen auch Förder- und Qualifizierungsprogramme für die Fach- und Führungsnachwuchskräfte sowie die »RIEMSER University«.

## Ausbildung

Zum 31. Dezember 2010 befanden sich 19 junge Menschen in der Ausbildung. 6 Auszubildende haben 2010 ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen, vier davon wurden übernommen, zwei werden nach Abschluss eines Studiums ins Unternehmen eintreten.

An allen Standorten absolvieren Studenten aus den Fachrichtungen der Pharmazie, der Naturwissenschaften und der Biotechnologie regelmäßig ihre Praktika. 46 Praktikanten und Diplomanden wurden im Jahr 2010 betreut.

## Krankenstand

Im Vergleich zum Vorjahr sank der Krankenstand 2010 spürbar auf 4,5 %. Dies ist vor allem auf den Rückgang im Bereich der Langzeiterkrankungen zurück zu führen.

## Sozialleistungen

### Betriebliche Altersversorgung

Zur Verbesserung der eigenen Versorgung im Alter wird den Mitarbeitern der RIEMSER Arzneimittel AG ermöglicht, im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge Rücklagen in Form der Entgeltumwandlung aufzubauen. Angeboten werden fast sämtliche arbeitnehmer- oder arbeitgeberfinanzierten Modelle, beispielsweise als Unterstützungs- oder Pensionskassen.

### Gesundheit und Sicherheit

Arbeits- und Gesundheitsschutz sind maßgebliches Element der betrieblichen Organisation und für alle verpflichtend. Jeder Mitarbeiter wird regelmäßig in Arbeits- und Gesundheitsschutz unterwiesen und zur Einhaltung der vorgesehenen Schutzmaßnahmen angehalten. In jedem Arbeitsbereich stehen zudem Sicherheitsbeauftragte und in Erster Hilfe ausgebildete Mitarbeiter zur Unterstützung der Verantwortlichen bereit.

Technische Einrichtungen, Gebäudeausstattung und Arbeitsplätze entsprechen dem Stand der Technik. Laufende Gefährdungsbeurteilungen dienen der Überprüfung sämtlicher Tätigkeiten und Arbeitsabläufe. Das zahlt sich unter anderem in einer konstant niedrigen Zahl von lediglich kleineren Betriebsunfällen aus. Insgesamt ereigneten sich im Jahr 2010 im Konzern 12 kleinere meldepflichtige Arbeits- und Wegeunfälle.

### Betriebliche Mitbestimmung

Im Frühjahr 2010 wurden turnusmäßig Betriebsratswahlen an den Standorten Riems, Leipzig, Gengenbach, Schiffweiler und erstmalig am Standort Münster durchgeführt. Damit einher ging die Neuwahl des Gesamtbetriebsrats und des Wirtschaftsausschusses.

Die Zusammenarbeit der Unternehmensführung mit den Mitbestimmungsgremien ist stets konstruktiv und vertrauensvoll, auch bei der Umsetzung der Transformationsprojekte zog man gemeinsam an einem Strang.

### Soziales Engagement

Mit seinem Engagement für karitative, gesellschaftspolitische und kulturelle Zwecke unterstützt der Konzern Wohlfahrtsverbände, Schulen, Sportvereine und kulturelle Einrichtungen. 2010 wurden dafür insgesamt 38.517 EUR gespendet.

**RIEMSER Arzneimittel AG**

An der Wiek 7

17493 Greifswald – Insel Riems

phone +49 (0) 38351 76-0

fax +49 (0) 38351 308

e-mail [info@RIEMSER.de](mailto:info@RIEMSER.de)

**[www.RIEMSER.com](http://www.RIEMSER.com)**