



Grünenthal Gruppe

Unternehmenspräsentation



Disclaimer

Diese Präsentation dient ausschließlich dem Zweck, die Grünenthal-Gruppe vorzustellen. Die Präsentation gibt einen kurzen Überblick über die Grünenthal-Gruppe. Die in ihr enthaltenen Informationen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit und eignen sich daher nicht, als Basis für unternehmerische Entscheidungen:

Wir übernehmen keine Gewährleistung, Garantien oder Haftung dafür, dass die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen, Aussagen, Schätzungen und Prognosen, insbesondere im Hinblick auf die künftige Entwicklung der Unternehmen der Grünenthal-Gruppe, vollständig und richtig sind. Weder Grünenthal noch irgendein Mitglied der Grünenthal-Gruppe noch die Mitglieder der Geschäftsleitung, die leitenden Angestellten, Mitarbeiter, Vertreter oder Beauftragten haben irgendeine Verpflichtung, zusätzliche Informationen bereitzustellen oder die in dieser Zusammenfassung enthaltenen Informationen zu korrigieren oder aktualisieren.

Über uns

Unsere Ambition



Wir sind ein Pharmaunternehmen mit **zukunftsweisender Forschung**, das sich auf die Indikationen **Schmerz, Gicht und Entzündungserkrankungen** spezialisiert hat.

Es ist unser Anspruch, bis 2022 einen Jahresumsatz von zwei Milliarden Euro zu erwirtschaften und **vier bis fünf neue Produkte** für Therapiegebiete zu entwickeln, in denen **Patienten** einen hohen Leidensdruck haben und für die es bislang noch **keine ausreichenden therapeutischen Lösungen** gibt.

Dieses Ziel werden wir durch **starke Partnerschaften** vorantreiben.

Für unsere Mitarbeiter wollen wir ein **Great Place to Work®** sein.



Entwicklung von Produkten für Krankheiten mit großem unerfüllten medizinischem Bedarf



Wir haben uns verpflichtet, den Patienten stets ein offenes Ohr zu schenken und von ihnen zu lernen, um ihr Leben sichtbar zu verändern



Wir unterstützen die Eigenverantwortung der Patienten und möchten ihnen Wissen über die Behandlung ihrer Krankheiten mitgeben



Wir haben uns verpflichtet, kontinuierlich innovative Produkte zu erforschen, um die Bedürfnisse von Patienten, die unter Schmerzen oder an einer Krankheit mit einem großen unerfüllten medizinischen Bedarf leiden, zu erfüllen



Wir streben es an, Patienten und Gesundheitsbehörden dabei zu unterstützen, Richtlinien zu Gesundheitsthemen zu entwickeln und umzusetzen, die die Lebensqualität zu verbessern

Grünenthal's Konzerngeschäftsführung



Gabriel Baertschi

Chief Executive Officer (CEO)
der Grünenthal Gruppe



Sascha Becker

Chief Financial Officer (CFO)
der Grünenthal Gruppe



Mark Fladrich

Chief Commercial Officer (CCO)
der Grünenthal-Gruppe



Dr. Klaus-Dieter Langner

Chief Scientific Officer (CSO)
der Grünenthal-Gruppe

Über uns



Gegründet 1946

Unabhängiges,
forschungsbasiertes
Unternehmen



Gesellschafter

100 %
Unternehmerfamilie
Wirtz



Konzern- geschäftsführung

CEO:
Gabriel Baertschi

CFO:
Sascha Becker

CCO:
Mark Fladrich

CSO:
Dr. Klaus-D. Langner



Hauptsitz

Aachen,
Deutschland



F&E-Einheiten

Deutschland
(Aachen)

Lateinamerika
(Santiago de Chile)

USA
(Morristown, NJ)

Innovation Hubs

USA
(Boston, MA)

Niederlande
(Leiden)

Über uns



Umsatz 2016

€ 1,4 Mrd.

Eigenkapitalquote 2016

59%



In 155 Ländern

werden unsere Produkte
vertrieben

In 32 Ländern

haben wir
Landesorganisationen

Mitarbeiterzahl

~5.500 weltweit
(~ 650 in F&E)

Außendienst- mitarbeiter

~1.800 weltweit



Fokusregionen

Europa

Lateinamerika

Nordamerika
(Kooperationen)



Zielgruppen

Europa

Schmerzspezialisten,
Rheumatologen,
Orthopäden,
Neurologen, Onkologen,
Reha-Ärzte,
Anästhesisten,
Chirurgen und
Allgemeinmediziner



Zielgruppen

Lateinamerika*

Schmerzspezialisten,
Orthopäden,
Neurologen,
Psychiater,
Gynäkologen, HNO**,
Chirurgen, Onkologen,
Kinderärzte, Internisten
und Allgemeinmediziner

* Neben dem angeführten Zielpublikum gibt es, je nach lokalem Portfolio, landesspezifische Unterschiede

**Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde

Mit unserem Fachwissen Patienten weltweit erreichen

**Präsenz in
unterschiedlichen
Märkten** (155 Länder)

**2. Platz in Europa,
6. Platz weltweit¹**
im Bereich der
zentral wirkenden Analgetika



Umsatz 2016:

€ 1,4 Mrd.

Highlight: **PALEXIA[®]** –
Grünenthal's Tapentadol,
das erste innovative Molekül in
der Klasse der zentral wirkenden
Analgetika, das in über 25 Jahren
zugelassen wurde

Europa und Lateinamerika: Konkrete Forschungsfelder, die vorzugsweise von unseren aktuellen Zielgruppen abgedeckt werden



Europa

- Schmerz
- Entzündliche Erkrankungen
- Bewegungsstörungen/
Knochenerkrankungen
- Perioperative Lösungen
- Neurologie
- Unterstützende Behandlungsmaßnahmen
bei Krebserkrankungen
- Spezialmedikamente und Medikamente
für fokussierte Suchfelder
- Arzneimittel für den Krankenhausbedarf



Lateinamerika

- Schmerz
- Gynäkologie
- Zentrales Nervensystem
- Behandlung und Versorgung
von Krebspatienten

F&E: Schmerz *und* konkrete Forschungsfelder werden idealerweise von unseren aktuellen Zielgruppen abgedeckt



F&E

- Schmerz
- Entzündliche Erkrankungen (Nischenindikationen)
- Perioperative Lösungen
- Unterstützende Behandlungsmaßnahmen bei Krebserkrankungen
- Spezialmedikamente und Medikamente für fokussierte Suchfelder

Unser Unternehmen

Grünenthal auf einen Blick



Verpflichtung,
den **Patienten**
einen echten Nutzen
zu bringen



Unsere F&E, Lizenzierung,
Fusionen und Übernahmen
**im Schmerzbereich und
darüber hinaus** in Einklang
mit unserem Zielpublikum
erweitern



Starke **Partnerschaften**
sind der Schlüssel
zu unserem Erfolg

Unsere strategischen Ziele



Maximierung unserer Pipeline und unseres bestehenden Marktportfolios; Stärkung unserer Position in den Bereichen **Schmerz, Gicht, Entzündungskrankheiten** sowie **fokussierten Indikationen**, die von unserem Zielpublikum abgedeckt werden



Steigerung des **Beitrages zum Gewinn**, um einen nachhaltigen F&E-Zyklus zu ermöglichen – Verdoppelung der Investition in F&E



Anhebung des Wertschöpfungsbeitrages von **Lateinamerika** auf das Niveau von Europa



Risikostreuerung durch Entwicklung eines breiteren Portfolios mit kleineren, fokussierteren Projekten mit einem hohen, unerfüllten medizinischen Bedarf

Unser erfolgreiches Partnermodell basiert auf ...



Einem integrierten BD&L¹-Ansatz, d.h. von der Zielidentifikation bis zur Projektumsetzung



Einer umfassenden Marktanalyse und einem intensiven Scouting für neue Möglichkeiten mithilfe spezieller Growth Task Forces



Neuesten Abschlüssen von Geschäften/Vereinbarungen sowie Anwendung klassischer und innovativer Vertragsstrukturen



Professioneller Umsetzung von Vereinbarungen und Kooperationen durch spezielle Strategic-Alliance-Management-Funktionen

¹ BD&L: Geschäftsentwicklung und Lizenzierung (Business Development and Licensing)

Der Einsatz unseres bestehenden Außendienstes unterstützt unser erfolgreiches Partnerschaftsmodell – *Europa*



~ 700 Außendienstmitarbeiter



~ 1.000.000 Besuche



~ 190.000 besuchte Mediziner



Optimierte Abdeckung der wichtigsten Ziele im Bereich Schmerz

Der Einsatz unseres bestehenden Außendienstes unterstützt unser erfolgreiches Partnerschaftsmodell – *Lateinamerika*



~ 795 Außendienstmitarbeiter



~ 1.300.000 Besuche*



~ 120.000 besuchte Mediziner



Optimierte Abdeckung der wichtigsten Ziele in den Bereichen Schmerz, Gynäkologie und ZNS

Globale Präsenz

Vorreiterrolle für Schmerz in etablierten Märkten und Anpassung an aufstrebende Märkte in Lateinamerika



Ziele

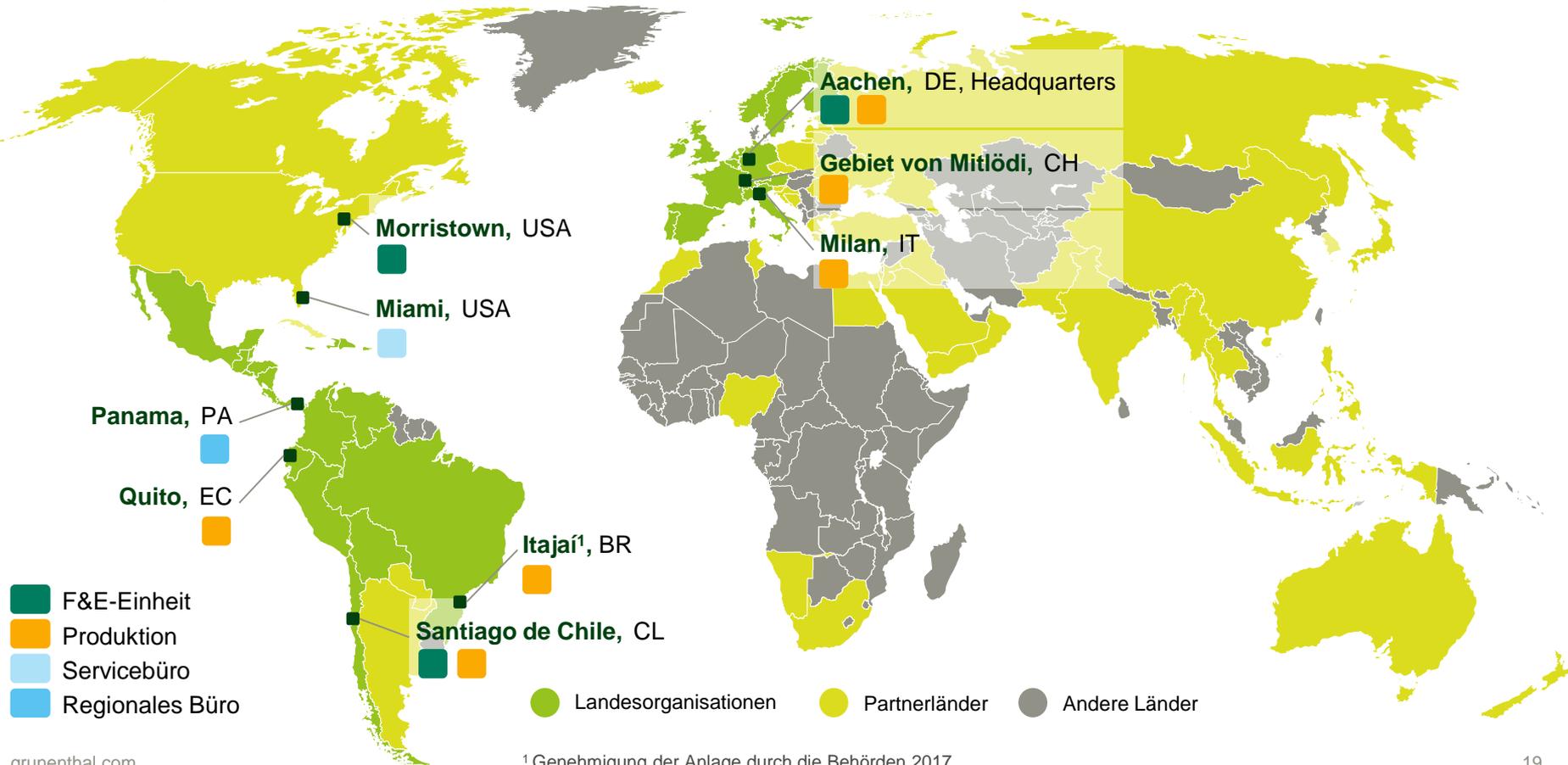
- Partner erster Wahl für unsere Zielgruppen im Schmerzbereich und darüber hinaus werden
- Unter den Top 10 der pharmazeutischen Industrie in Lateinamerika sein
- Das Potenzial des US-amerikanischen Marktes über starke Partner ausschöpfen



Fakten

- Landesorganisationen in 32 Ländern
- Produktionsanlagen in sechs Ländern auf zwei Kontinenten
- Internationales Geschäft: 88% des Umsatzes
- Produkte in 155 Ländern verfügbar

Marktpräsenz

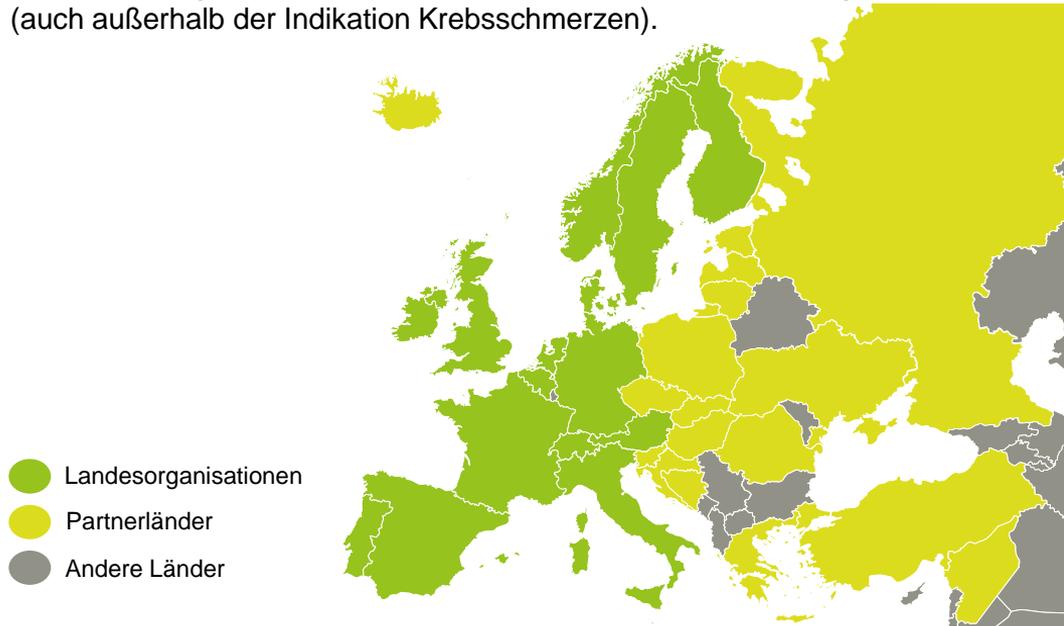


Grünenthal in Europa

Starke Abdeckung des Heimatmarktes

Umsatz 2016

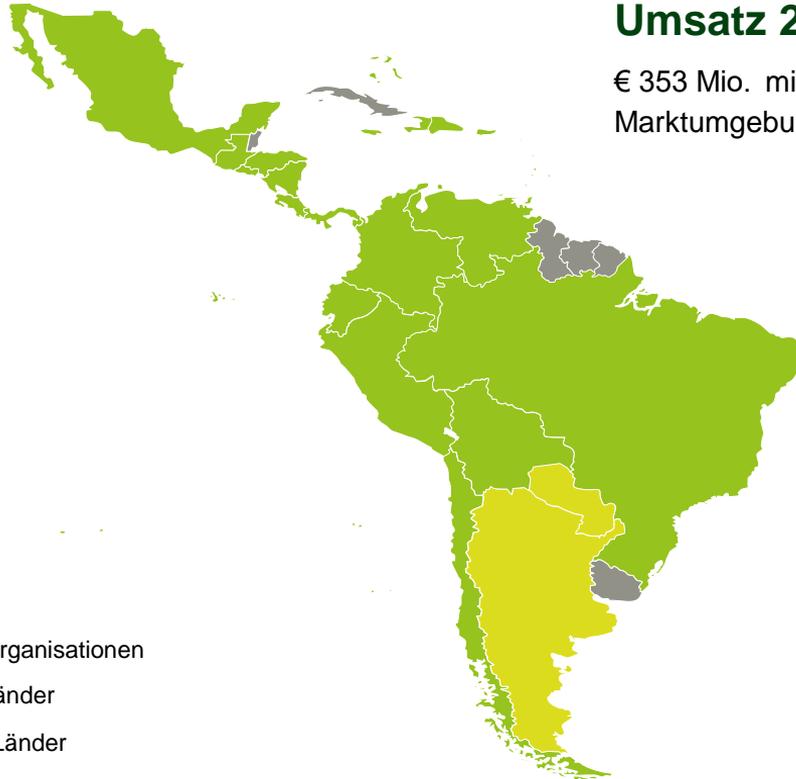
€ 848 Mio. mit einem fokussierten Portfolio in einer stabilen makroökonomischen Situation und einer Kultur, in der Schritt II Analgetika (schwache Opioide) und Schritt III Analgetika (starke Opioide) (WHO-Schema) vollständig akzeptiert werden (auch außerhalb der Indikation Krebschmerzen).



Länder	Wachstumsrate 2016 vs. 2015
Italien	+57%
Nordische Länder	+34%
Frankreich	+26%
Spanien	+24%
Irland	+24%
Deutschland	+16%
Schweiz	+15%
Niederlande	+5%
Portugal	+1%
Österreich	+0%
Belgien	-2%
Vereinigtes Königreich	-28%
Gesamt	+21%

Grünenthal in Lateinamerika

Selbstzahler-Märkte gleichen Kostenträger-Märkte in der EU aus



- Landesorganisationen
- Partnerländer
- Andere Länder

Umsatz 2016

€ 353 Mio. mit breiterem Portfolio in oftmals unsicherer, aber dynamischer Marktumgebung, in der starke Opioide sehr streng reguliert sind.

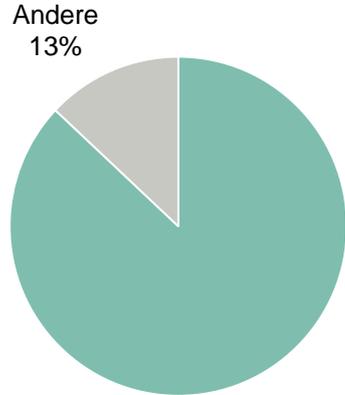
Länder	Wachstumsrate 2016 vs. 2015
Bolivien	+17%
Brasilien	+15%
Kolumbien	+13%
Mexiko	+9%
Chile	+7%
Ecuador	+5%
Peru	+1%
CAM ¹	-10%
Gesamt²	+7%

¹ CAM = Zentralamerika & Karibik

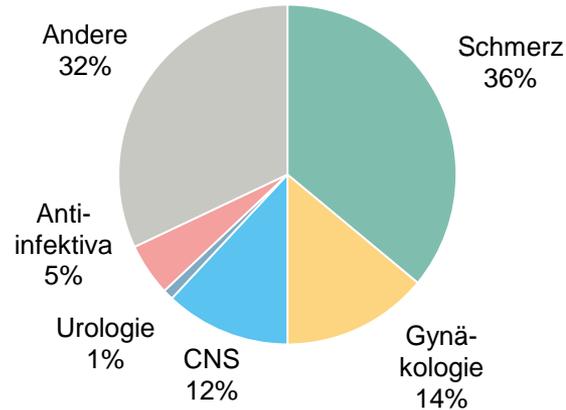
² ohne Venezuela

Prozentuale Umsatzverteilung 2016 für Europa, Lateinamerika und Nordamerika

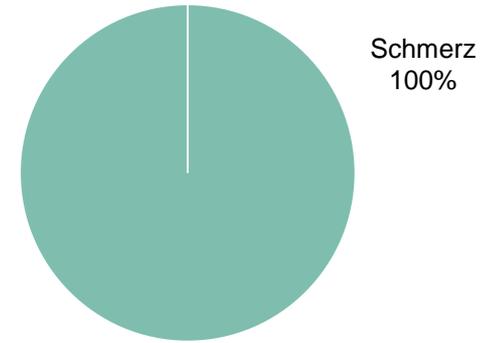
Europa



Lateinamerika



Nordamerika



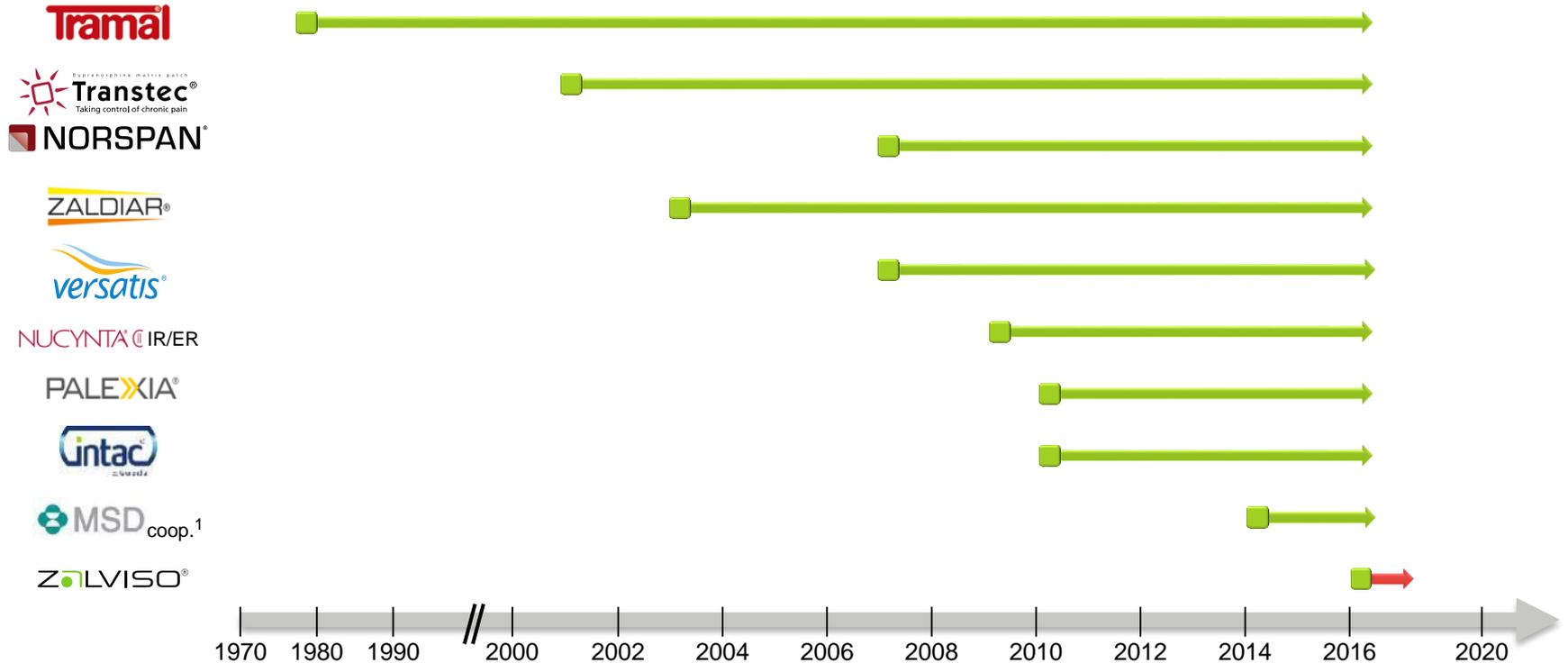
Wichtigste Produkte

	Markteinführung	Nettoumsatz (2016, € Mio.)	Wachstum (wechselkursbereinigt) (2016, ±%)
	2007	229	+26
	2014 ²	207	>+100
	2010	186	+25
	1977	111	-1
	2001	95	-7
	2007		
	2003	83	-1
	2010	73	-9
	USA: 2009	37	+22

¹ MSD coop. umfasst die Produkte Arcoxia®, Exinef®, Fosavance® und seit 2016 Esmeron® & Bridion® und weitere lokale Produkte in Lateinamerika

² Übernahme des Vertriebs

Wichtigste Produkte von Grünenthal

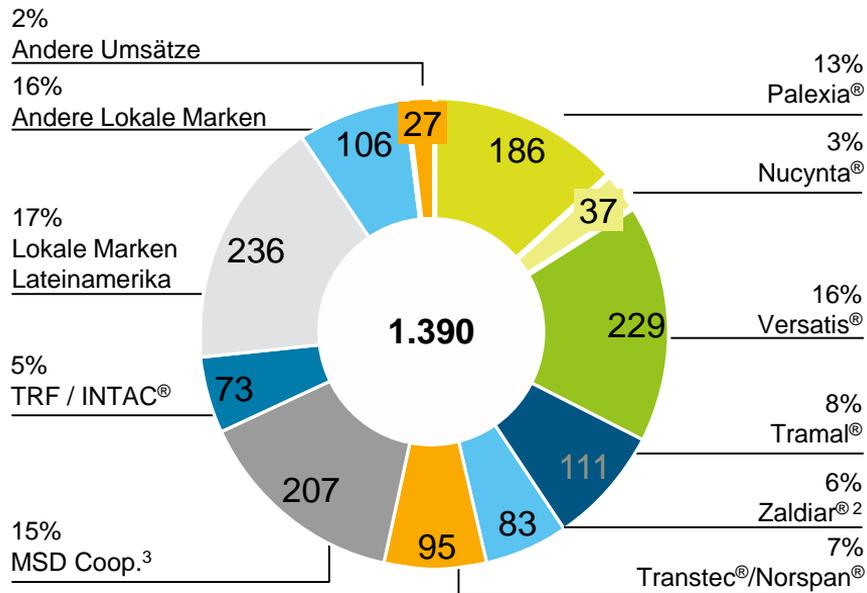


¹ MSD coop. umfasst die Produkte Arcoxia®, Exinef®, Fosavance® und seit 2016 Esmeron® & Bridion® und weitere lokale Produkte in Lateinamerika

Produkt-Performance

Schwerpunkt auf globale Produkte im Schmerzmarkt

Umsatz nach Produkten 2016¹ (€ Mio.)



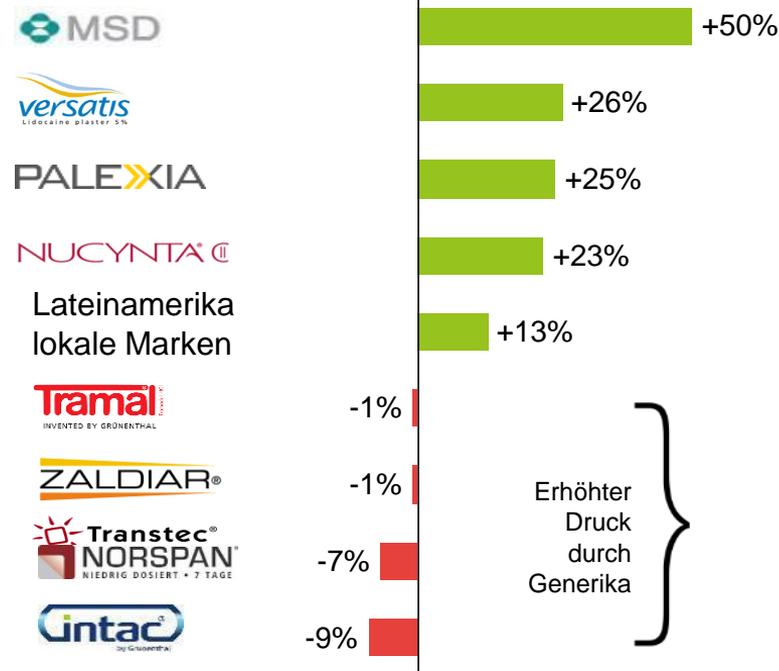
¹ Alle Werte in Mio € und Wechselkursrate des entsprechenden Geschäftsjahres

² Inkl. Ixprim[®]

³ MSD coop. beinhaltet Arcoxia[®], Exinef[®], Fosavance[®] und seit 2016 Esmeron[®] & Bridion[®] und weitere lokale Produkte in Lateinamerika

grunenthal.com

Wachstum (wechselkursbereinigt) 2016 vs. 2015

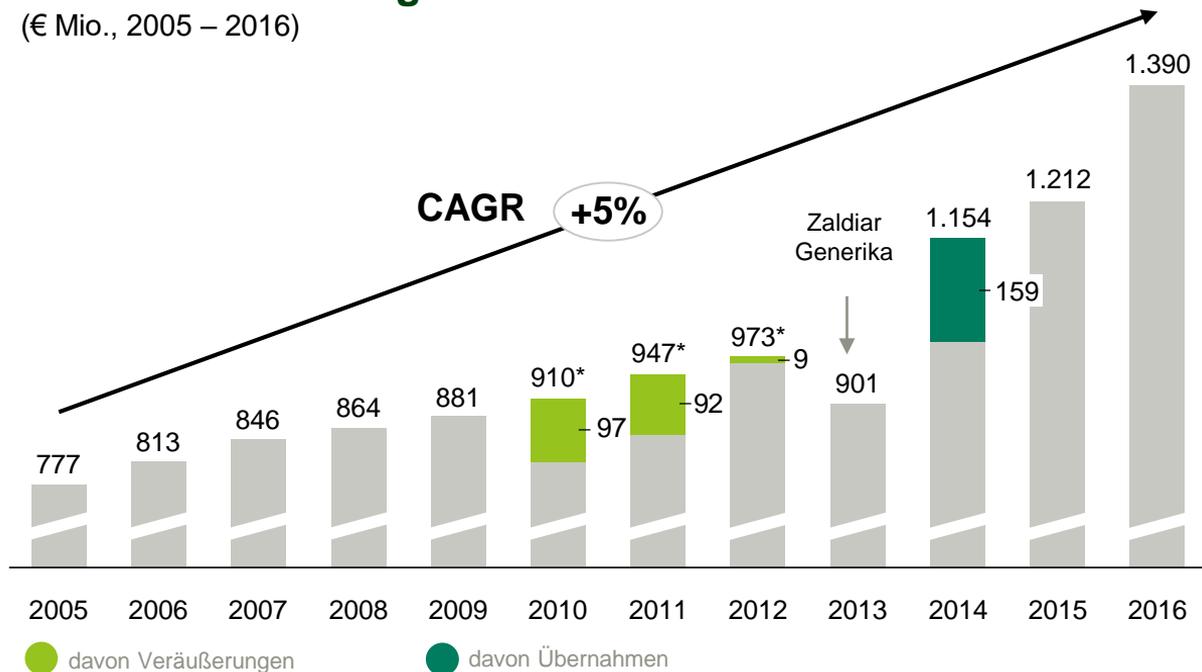


Unternehmensleistung

Nachhaltiges Wachstum vorrangig angestrebt

Umsatzentwicklung

(€ Mio., 2005 – 2016)



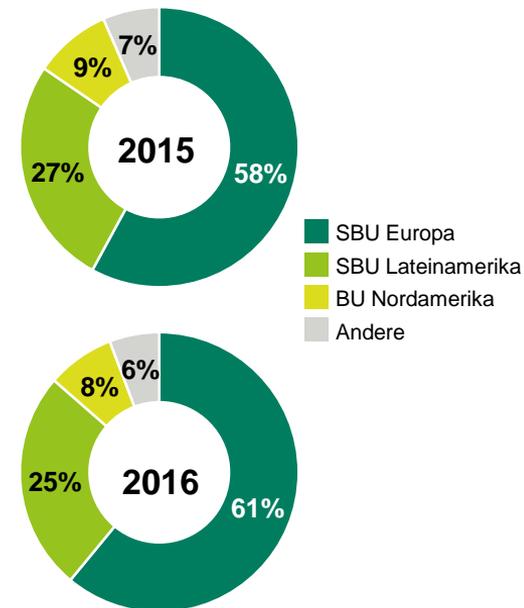
* jährlicher Nettoumsatz inkl. Veräußerungen

CAGR = Wachstumsrate (Compound Annual Growth Rate)

grunenthal.com

Umsatz nach SBU

(%, 2015 – 2016)



(S)BU = (Strategische) Geschäftseinheit (Strategic Business Unit)

Grünenthals starke Position in *Europa* im Marktsegment der zentral wirksamen Analgetika

Umsatz & Marktanteile in Europa 2016 und Wachstum vs. 2015

Rang	Unternehmen	Umsatz (€ Mio.)	Marktanteile (%)	Wachstum vs. PY (%)
1	Mundipharma (US)	651	20,3%	-1,8%
2	Grünenthal (DE)	403	12,6%	+6,9%
3	Stada (DE)	273	8,5%	+4,6%
4	Novartis (CH)	198	6,2%	+5,6%
5	Teva (IL)	184	5,7%	±0,0%
6	Johnson & Johnson (US)	152	4,7%	-9,1%
7	Kyowa Hakko Kirin (JP)	137	4,3%	+10,7%
8	Sanofi (FR)	119	3,7%	-7,2%
9	Takeda (JP)	98	3,1%	+9,8%
10	Mylan (US)	75	2,4%	+13,7%

Grünenthals starke Position in *Lateinamerika* im Marktsegment der zentral wirksamen Analgetika

Umsatz & Marktanteile in Lateinamerika 2016 und Wachstum vs. 2015

Rang	Unternehmen	Umsatz (€ Mio.)	Marktanteile (%)	Wachstum vs. PY (%)
1	Grünenthal (DE)	92,0	31,5%	+59,1%
2	Johnson & Johnson (US)	29,8	10,2%	-2,7%
3	Eurofarma (BR)	17,7	6,0%	+39,1%
4	Mundipharma (US)	13,0	4,4%	+18,5%
5	Cristalia (BR)	12,3	4,2%	+23,4%
6	Finadiet (AR)	10,5	3,6%	+48,2%
7	Valmorca (VE)	8,6	2,9%	+899,7%
8	Teva (IL)	7,9	2,7%	-37,3%
9	EMS (BR)	7,8	2,7%	+23,2%
10	Ache Labs (BR)	6,6	2,3%	+44,8%

F&E und Pipeline

Grünenthal Innovation: Wichtige Zahlen

>40

Wir arbeiten seit **über 40 Jahren** im Schmerzbereich, verfügen über das erforderliche Fachwissen und zeigen seit langem das notwendige Engagement, um neue Medikamente für Schmerzpatienten zu entwickeln

~230

Unser Budget für Grünenthal Innovation, also dem Kernbereich der Forschung und Entwicklung, liegt in 2017 bei **rund € 230 Mio.**; damit investieren wir in neue Projekte und in unsere Infrastruktur.

~650

Etwa 650 Kolleginnen und Kollegen arbeiten an den unterschiedlichsten Schritten in F&E; diese sind erforderlich, um eine Wirkstoffidee in ein Arzneimittel zu verwandeln

330

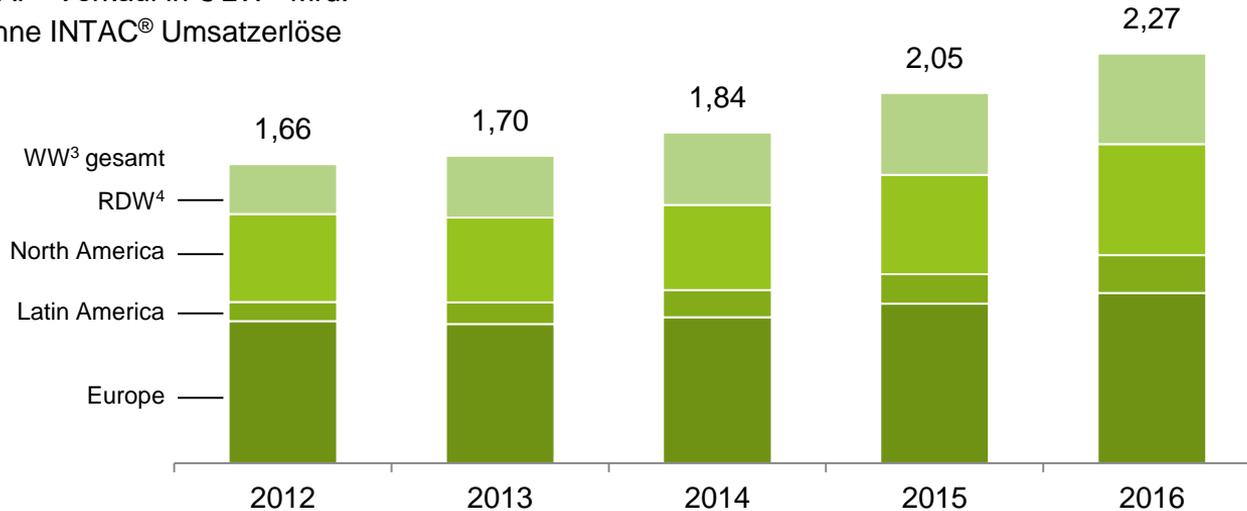
Wir haben in den letzten zehn Jahren **etwa 330** Patentanmeldungen eingereicht, um unsere innovativen Ideen zu schützen

Starke Ergebnisse in F&E

Patienten auf der ganzen Welt profitieren von Grünenthal's Produkten

Weltweiter Umsatz von ausgewählten Produkten, die von Grünenthal entdeckt und vollständig entwickelt wurden

HAP¹ Verkauf in € LW² Mrd.
ohne INTAC[®] Umsatzerlöse



PALEXIA[®]

versatis[®]

ZALDIAR[®]

Tramal[®]

Belara[®]

NUCYNTA[®] II

Ultracet[®]

¹ HAP: Herstellerabgabepreis

² LC: Lokale Währung

³ WW: weltweit

⁴ RDW: Rest der Welt

Grünenthal verpflichtet sich der Innovation

Wir haben die Ressourcen und die Motivation

Ressourcen

- Vollständig integrierte F&E-Organisation
- Außergewöhnliche Expertise und Kompetenz
- Nachhaltige Investition in Kern-F&E:
durchschnittlich 15 % der Umsätze pro Jahr
(entspricht 19 % Gesamt-F&E)
- Starke Finanzsituation mit hohem
Eigenkapitalanteil

Motivation

- Ein sinnvoller Beitrag zum Gesundheitswesen
ist unsere Motivation
- Wir wissen, dass es keinen Fortschritt ohne
“Try and Error” gibt
- Wir sind davon überzeugt, dass die Märkte
diejenigen belohnen, die einen wirklichen
Unterschied machen

Kontaktieren Sie uns

Kontaktieren Sie uns

Steffen Fritzsche

Head Corporate Communications

Grünenthal GmbH

52099 Aachen

E-Mail: steffen.fritzsche@grunenthal.com

Telefon: +49 241 569 1335