

# Hauptversammlung 2008

## Rede des Vorstandsvorsitzenden

**Prof. Dr. Gregor Schulz**

**27. Mai 2008**

[Vielen Dank, Herr Spickschen.]

Es gilt das gesprochene Wort!



**Biotest AG: Neue Größe. Neue Potenziale.**

**Herzlich Willkommen zur Hauptversammlung!**



Biotest AG – Hauptversammlung 2008

0

Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre,

die neue Größe von Biotest wird nicht nur im Anstieg von Umsatz, Ergebnis und Börsenwert deutlich, sondern – das zeigt ein Blick in unseren heutigen Tagungssaal – auch an der wachsenden Zahl der aktiven Aktionärinnen und Aktionäre. Ihnen allen ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung der Biotest AG. Gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen Michael Ramroth freue ich mich sehr, dass Sie in so großer Zahl den Weg zu uns gefunden haben, um sich über die Entwicklung Ihres Unternehmens zu informieren, aber auch um die weitere Entwicklung durch Ihre Beschlüsse mitzugestalten. Darüber hinaus begrüße ich die Vertreter der Banken, die Analysten und Medienvertreter und alle weiteren interessierten Zuhörer.

## Die Biotest-Strategie

### „Biotest – global tätiger Spezialist für innovative Immunologie und Hämatologie“

- Internationalisierung des Geschäfts – insbesondere Ausbau der Position in den USA
- Plasmaproteine: Neue Produkte, neue Indikationen, neue Märkte
- Erweiterung der Kapazität
- Diagnostik: Fokussierung auf wachstumsstarke Kernmärkte
- Biotherapeutika: FuE-Projekte wertorientiert vorantreiben



„Fokussiert forschen, weltweit wachsen“ und Biotest zum immer globaler agierenden Spezialisten für Immunologie und Hämatologie entwickeln – diese strategische Leitlinie hatte ich Ihnen im vergangenen Jahr aufgezeichnet. Zugleich hatte ich eine Reihe konkreter Ziele genannt: neue Märkte erschließen mit besonderem Augenmerk auf europaweite Zulassungen sowie den US-Markt für Plasmaproteine. Massiv in den Kapazitätsausbau investieren. Das Geschäftsfeld Diagnostik strategisch neu ausrichten. Und die klinische Entwicklung unserer Biotherapeutika vehement vorantreiben mit der Perspektive, ein drittes Standbein neben Plasmaproteinen und Diagnostik zu etablieren.

## 2007 – Die Höhepunkte



### Plasmaproteine:

Kauf von Nabi Biologics – Eintritt in den attraktiven US-Markt  
 Kapazitätsausweitung  
 Europäische Zulassungen



### Biotherapeutika

Entwicklung von BT-061: Abschluss Phase I, Phase II läuft  
 BT-062: Orphan-Drug-Status in USA + IND erteilt  
 Projekte verlaufen weiter planmäßig



### Diagnostik

US-Importerlaubnis für heipha-Produkte  
 Innovationsoffensive bei Mikrobiologie  
 Restrukturierung Immunologie abgeschlossen



### Biotest Gruppe:

Profitables Wachstum: Umsatz + 16 %, EBIT + 23 %, EBT + 40 %  
 Aufnahme Vorzugsaktie in den SDAX  
 Ausblick: Umsatzziel 2008: > 400 Mio. Euro, 2010: 500 Mio. Euro

Allen genannten Zielen ist Biotest in den letzten zwölf Monaten in großen Schritten näher gerückt, und viele strategische Meilensteine haben wir deutlich schneller als ursprünglich geplant erreicht:

- Nach der erfolgreichen Übernahme der Plasmaprotein-Aktivitäten von Nabi Biologics präsentieren wir uns heute als ein echter Global Player mit einer starken Präsenz im hochattraktiven US-Markt, mit erheblichen Kapazitäten in Plasmasammlung und -verarbeitung und einem hochattraktiven Portfolio in der klinischen Entwicklung. Auch unsere Position auf der europäischen Landkarte hat sich abermals verbessert – durch Vertriebsserfolge genauso wie durch neue Zulassungen.
- Zugleich ist unser Portfolio in der klinischen Entwicklung von Biotherapeutika weiter gereift. Der BT-061 hat in der klinischen Phase I seine sehr gute Verträglichkeit unter Beweis gestellt und weitere Phase IIa Studien in den Indikationen Rheumatoide Arthritis und Psoriasis laufen zur Zeit. Die klinische Erprobung des BT-062 in der Indikation Multiples Myelom ist vor wenigen Tagen von der FDA genehmigt worden.
- In der mikrobiologischen Diagnostik ist Biotest weiter auf der Überholspur. Wir haben neue Produkte in den Markt gebracht und für Nährmedien unserer Tochter Heipha die Vertriebslaubnis in den USA erhalten. Die immunologische Diagnostik haben wir restrukturiert und in eine zukunftsfähige Struktur gebracht.

Neue Größe und neue Potenziale von Biotest spiegeln sich auch in unseren Finanzzahlen wider. Der Umsatz, der im Jahr 2007 mit 326 Mio. Euro um 16 % im Plus lag, soll im laufenden Jahr auf über 400 Mio. Euro steigen – und im übernächsten Jahr die Hürde von 500 Mio. Euro nehmen. Das operative Ergebnis legte im Berichtsjahr um mehr als 22 % auf den Rekordwert von 38,5 Mio. Euro zu. Hier planen wir ebenfalls weitere Zugewinne. Die Anleger erkennen zunehmend das Potenzial von Biotest. Folge ist ein kräftiges Kursplus seit unserer letzten Hauptversammlung, der Aufstieg unserer Vorzugsaktie in den SDAX und der Anstieg unserer Marktkapitalisierung auf erstmals mehr als eine halbe Milliarde Euro.

## Plasmaproteine: Eine neue Stufe erreicht



Biotest AG – Hauptversammlung 2008

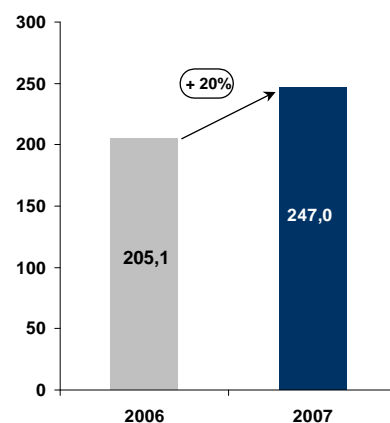
3

Nach diesem Schnelldurchlauf durch die Ereignisse des letzten Jahres, meine Damen und Herren, lohnt ein genauerer Blick auf unsere Entwicklung und die aktuelle Positionierung von Biotest in den unterschiedlichen Märkten – zeigt er doch, dass unsere Potenziale noch längst nicht ausgereizt sind und weit über das Mittelfristziel von 500 Mio. Euro Umsatz hinausreichen.

## Umsatz: Stärker gewachsen als der Markt

- Erneut deutliche Umsatzsteigerung, insbesondere im europäischen Ausland
- Ausweitung der abgesetzten Menge
- Weiter moderate Preiserhöhungen durchsetzbar

Umsatz im Segment Plasmaproteine (Mio. €)



Biotest AG – Hauptversammlung 2008

4

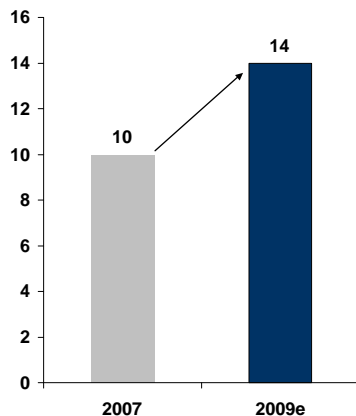
Im wichtigsten Geschäftsbereich, den Plasmaproteinen, wächst Biotest seit geraumer Zeit schneller als der Markt. So auch im vergangenen Jahr. Bei einem geschätzten Anstieg der

weltweiten Nachfrage um etwa 7 bis 8 % hat Biotest den Umsatz um gut 20 % auf 247 Mio. Euro gesteigert. Vor allem im europäischen Ausland legte der Absatz zu; daneben konnten wir wie unsere Wettbewerber weitere Preiserhöhungen durchsetzen.



## Markt: Weiter steigende Nachfrage

### Globales Marktvolumen Plasmaproteine (Mrd. €)



Weltweiter Bedarf an Plasmaproteinen steigt

Hauptwachstumstreiber:

- Neue Absatzmärkte durch wachsenden Wohlstand in Schwellenländern
- Neue Indikationen für Immunglobuline
- Verabreichung höherer Dosen

Nachfragewachstum kann durch allmählich steigendes Plasma-Angebot noch nicht ausgeglichen werden

Marktexperten erwarten für 2009 einen Anstieg des Marktvolumens für Plasmaproteine auf 14 Mrd. US-Dollar. Die Ursachen liegen auf der Hand: Erstens hebt der wachsende Wohlstand in Schwellenländern auch das medizinische Niveau an. Die vorbeugende Dauerbehandlung von Haemophilie-Patienten wird in immer mehr Ländern Standard. Zweitens werden vor allem im Bereich der Autoimmunerkrankungen immer neue Anwendungsgebiete für Immunglobuline erforscht. Die Präparate werden in vielen Indikationen häufig auch in höheren Dosierungen verabreicht.

Für diesen wachsenden Bedarf steht nach wie vor nicht genügend Plasmarohstoff zur Verfügung, weil vor einigen Jahren im großen Stil Plasmasammelstationen geschlossen wurden. Die weltweiten Fraktionierkapazitäten sind deshalb nach wie vor nicht voll ausgelastet. Die zur Zeit limitierte Verfügbarkeit z.B. von Immunglobulinen führt zu weiter steigenden Preisen.

## US-Akquisition: Sprung zum Global Player



- Kauf der Plasmaprotein-Aktivitäten von Nabi Biopharmaceuticals Inc. für 133 Mio. Euro:
  - Produktionsanlagen
  - Labor- und Verwaltungsgebäude
  - Neun Plasmapheresezentren
- Vermögensgegenstände in neu gegründete Biotest Pharmaceuticals Corp. überführt, Integration nahezu abgeschlossen
- Zugelassenes Produkt Nabi HB® führend bei Hepatitis-B-Prophylaxe
- Potenzialstarke FuE-Projekte: IVIG und Civacir®

Der mit Abstand attraktivste Markt hinsichtlich Absatzmenge und Preisniveau ist Nordamerika. Unser erklärtes Ziel, dort als Anbieter präsent zu sein, haben wir durch die Übernahme der Plasmaprotein-Aktivitäten von Nabi Biopharmaceuticals wesentlich schneller, umfassender und auf lange Sicht kostengünstiger erreicht, als es mit dem Export von Immunglobulinen nach einer aufwändigen Zertifizierung der hiesigen Produktion möglich gewesen wäre.

Die umgerechnet 133 Mio. Euro, die wir im Rahmen eines Asset Deals für das Nabi Plasmaproteingeschäft bezahlt haben, stellen eine in mehrfacher Hinsicht lohnende Investition dar. Was haben wir für den Betrag erhalten?

Zuallererst eine hochmoderne, FDA-zertifizierte Fraktionier- und Produktionsanlage in Boca Raton im Bundesstaat Florida, weitere Labor- und Verwaltungsgebäude sowie neun über das Land verteilte Plasmapheresezentren. Die erworbenen Vermögensgegenstände wurden in die neu gegründete Biotest Pharmaceuticals Corporation, kurz BPC, überführt. Die Integration der Aktivitäten ist nahezu abgeschlossen. Die Genehmigung zur Durchführung von klinischen Studien sowie seit April 2008 sämtliche Lizenzen für Produktion und Vermarktung von Plasmaproteinen durch die FDA und den Staat Florida liegen bei der BPC. Damit erfüllt die Gesellschaft alle regulatorischen Voraussetzungen, ihr Geschäft eigenständig zu betreiben.

Das von Nabi erworbene Produkt- und Entwicklungsportfolio ist hoch attraktiv: Vermarktet wird bereits das Immunglobulin Nabi HB®. Das mit unserem Hepatect FH vergleichbare Präparat erreicht in der Hepatitis-B-Prophylaxe einen Marktanteil von ca. 60 % innerhalb der USA. In dieser Indikation sind wir damit zum Weltmarktführer aufgestiegen.

In der Phase III-Zulassungsstudie befindet sich ein polyspezifisches Immunglobulin (IVIG), dessen Darreichungsform für den US-Markt maßgeschneidert ist und das ähnliche

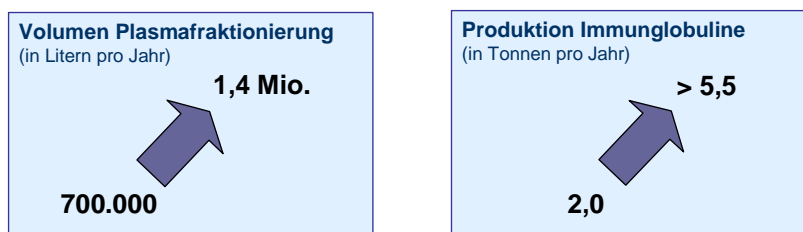
Produkteigenschaften aufweist wie unser Intratect®. Der Markteintritt dieses Produkts ist für das Jahr 2010 vorgesehen und damit wesentlich vor dem bisher angestrebten Termin zur Zulassung von Intratect® in Nordamerika.

Hochinteressant ist das in Phase IIb befindliche Hyperimmunglobulin Civacir®, das zur Prophylaxe von Hepatitis-C-Reinfektionen bei Lebertransplantationspatienten eingesetzt werden soll. Diese infektiöse Leberentzündung ist etwa zehnmal häufiger als Hepatitis-B, da es für Hepatitis-C keinen Impfschutz gibt. Das Marktpotenzial allein in den USA schätzen wir auf einen mittleren dreistelligen Mio.-US-Dollar-Betrag. Civacir® wurde sowohl in den USA als auch in Europa durch die jeweiligen Zulassungsbehörden FDA und EMEA Orphan Drug Status erteilt. Dies würde nach Marktzulassung, mit der jedoch frühestens 2013 zu rechnen ist, für sieben Jahre in den USA und zehn Jahre in der EU Schutz vor Nachahmung bedeuten.

Schon am Beispiel Civacir®, das wir auch in anderen Märkten nutzen wollen, erkennen Sie, dass wir BPC in den USA nicht als isoliertes Geschäft sehen, sondern Entwicklung, Produktion und Vermarktung eng verzahnen wollen. Wir planen, die Anlage in Boca Raton auch durch europäische Behörden und die Anlage in Dreieich auch durch die FDA zertifizieren zu lassen. Dadurch können wir einen transkontinentalen Produktionsverbund bilden.



### Kapazitätsausbau schafft neue Möglichkeiten



(Vergleich Ist-Zustand mit Plan Endausbaustufe, bei Fraktionierung inkl. Kapazitäten Partner)

- Erweiterung der Anlagen in Dreieich und Boca Raton
- Produktionsverbund:
  - Verarbeitung von US-Plasma in Europa (bereits möglich)
  - EU- und US-Zulassung für beide Anlagen (geplant)
  - Austausch von Zwischenprodukten

Die US-Plasmasammelzentren sind bereits durch europäische Behörden zertifiziert, sodass Biotest dort gewonnenes Plasma uneingeschränkt für die Fertigung in Dreieich benutzen kann. Die Plasmamenge, die wir jährlich aus eigenen Sammelzentren gewinnen können, ist so um 400.000 auf 600.000 Liter gestiegen. Der hohe Anteil an Eigenplasma sichert eine gleichbleibend hohe Rohstoffqualität und macht uns unabhängiger von Preisschwankungen am Weltmarkt. In diesem Jahr wollen wir deshalb fünf weitere Stationen eröffnen, davon zwei in den USA.

Unsere Kapazität bei der Fraktionierung von Plasmaproteinen wird sich nach geringfügigen Investitionen in den USA im Jahr 2009 von 700.000 auf 1,1 Mio. Liter erhöhen; hinzu kommen weitere 300.000 Liter, die bei Kooperationspartnern fraktioniert werden. Nach grenzüberschreitender Zulassung der Anlagen wird es möglich sein, in den USA hergestellte Vor- und Zwischenprodukte in Deutschland weiterzuverarbeiten.

In der dritten Produktionsstufe, der Aufarbeitung von Immunglobulinen, wird sich die Kapazität von Biotest von derzeit 2 Tonnen auf 5,5 Tonnen im übernächsten Jahr nahezu verdreifachen. Vom Zuwachs entfallen 1,5 Tonnen auf den Standort in den USA und mehr als 2 Tonnen auf eine zweite chromatographische Anlage in Dreieich, die kurz vor der Zulassung steht; die Inspektion durch das Regierungspräsidium und das Paul Ehrlich Institut haben wir vor einigen Wochen erfolgreich absolviert. Bis Ende des Jahres werden Consistency Chargen produziert und weitere Stabilitätsdaten generiert. Danach erwarten wir die Erweiterung der Herstellerlaubnis. Zusammengefasst haben wir damit produktionstechnisch alle Voraussetzungen, um die Chancen des Wachstumsmarkts bei Immunglobulinen umfassend nutzen zu können.



## Plasmaproteine: Starke Präsenz, weiterer Ausbau



### Erfolg von allen Produkten getragen:

- Immunglobuline: Ausbau der Marktposition (z.B. Deutschland, UK)
- Gerinnungsfaktoren: Biotest unter den führenden Anbietern in Russland
- Albumin: Großvolumige Tenderlieferungen, u.a. in den Nahen Osten



### Systematische Weiterentwicklung der Palette:

- Neue Märkte (europaweite Zulassungen)
- Neue Qualitätsstandards (z.B. Nanofiltration)
- Neue Indikationen (z.B. Cytotect)
- Neue Darreichungsformen (z.B. Hepatect subkutan)

Diese annähernd verdreifachte Kapazität auszulasten, ist in dem derzeitigen Marktumfeld kein Problem. Zentrale Bausteine in den USA sind neben dem bereits vermarkteten Nabi HB<sup>®</sup> das für 2010 erwartete IVIG und später Civacir<sup>®</sup>. Und natürlich stehen auch außerhalb der USA alle Zeichen auf Wachstum – schließlich haben wir im Berichtsjahr den Umsatz mit Plasmaproteinen um mehr als ein Fünftel gesteigert und hätten ohne den Engpass in der Produktion einen noch steileren Expansionspfad beschritten.

Wachstumstreiber Nummer eins ist der anhaltende Erfolg unserer Premium-Produkte in Deutschland sowie im europäischen Ausland und Asien. Intratect<sup>®</sup> beispielsweise hat in

Großbritannien den Marktanteil auf 15 % verdoppelt. Mit allen polyvalenten Immunglobulinen zusammen erreichten wir in den europäischen Kernmärkten einen Anteil von 19 % gegenüber 16 % im Vorjahr. Oder nehmen wir Haemoctin<sup>®</sup>, unser Faktor-VIII-Präparat: Hier haben wir in Deutschland zugelegt und Russland als zweitwichtigsten Markt fest etabliert; auch nach Umstellung der Auftragsvergabe auf Tender Ausschreibungen haben wir unsere führende Position auf dem russischen Markt verteidigt. Mit Humanalbumin waren wir besonders im Mittleren und Nahen Osten erfolgreich.



## Europäische Zulassungen für Plasmaproteine

### EU- Verfahren abgeschlossen:

- Hepatect<sup>®</sup> CP
- Haemoctin<sup>®</sup>
- Intratect<sup>®</sup> (Nanofiltration, NF)

### EU-Zulassung für 2008 erwartet:

- Haemonine<sup>®</sup>
- Albumin FH

### EU-Zulassung erwartet ab 2009:

- Hepatect<sup>®</sup> subkutan

Unsere Präsenz in den Märkten außerhalb Deutschlands haben wir auch im zurückliegenden Jahr systematisch ausgebaut, vorwiegend über das gegenseitige Anerkennungsverfahren für Zulassungen in der Europäischen Union. Im vergangenen Monat konnten wir für Haemoctin<sup>®</sup> und Hepatect<sup>®</sup> CP weitere europäische Länder erschließen und rechnen daraus mit einem zusätzlichen Umsatz von bis zu 20 Mio. Euro bis Ende 2009. Außerdem haben wir vor wenigen Tagen die Erlaubnis zum Vertrieb des weiterentwickelten Intratect<sup>®</sup> erhalten, in dessen Produktion mit der Nanofiltration ein weiterer Virusabreicherungsschritt integriert wurde. Damit ist die regulatorische Voraussetzung geschaffen, nun auch die hochattraktiven Märkte in Frankreich und Spanien für Intratect<sup>®</sup> zu erschließen.

Für das laufende Jahr rechnen wir mit weiteren europäischen Zulassungen. Dazu gehört die Einführung des Faktor-IX-Präparats Haemonine<sup>®</sup> zur Behandlung der Haemophilie B und die Ausweitung der europäischen Zulassungen für Albumin FH.

Ebenfalls noch im laufenden Jahr will Biotest eine subkutan zu verabreichende Variante von Hepatect<sup>®</sup> zur Zulassung einreichen.

---

## FuE - Pipeline Plasmaproteine

### Präklinische Entwicklung:

- IgM-Immunglobulin (Nachfolge Pentaglobin®)
- Medical Device für Herzchirurgie

### Neue Indikationen in Phase III:

- Intratect® (Fibromyalgie)
- Cytotect® NF (konnatale Cytomegalie-Infektion)
- Hepatect® (Neugeborene)

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist auch außerhalb der USA die Produktentwicklung, ebenso wie die Weiterentwicklung bereits eingeführter Produkte in neuen Indikationen und Darreichungsformen.

Pentaglobin® ist ein Beispiel dafür, wie alteingeführte Präparate durch medizinischen Fortschritt neue Hoffnungsträger werden. Eine neue Metaanalyse von Studien zeigt, dass sich durch Pentaglobin® die Sterblichkeit bei schweren Sepsen um etwa 30% reduzieren lässt. Wir haben bereits im vergangenen Jahr mit der Entwicklung eines neuen IgM-Konzentrats begonnen, das hinsichtlich der Produkteigenschaften eine Weiterentwicklung von Pentaglobin® darstellt und auf über das moderne Filterhilfsmittelverfahren gewonnenen Plasmafraktionen basiert.

Unsere Phase III-Studie mit Intratect® in der Indikation des chronischen Schmerzsyndroms ist im ersten Quartal 2008 beendet worden. Die Auswertung der Studie erwarten wir in Kürze.

## Große Zulassungsstudie bei Cytotect® angelaufen

- Behandlung akuter Cytomegalie-Infektionen während der Schwangerschaft
- Hohe ethische Bedeutung: Verhinderung schwerer Kindsschädigungen
- Europaweite Phase-III-Studie, gestartet im ersten Quartal 2008
- Immun-Screening an mehr als 20.000 Schwangeren
- Orphan-Drug-Status in EU, USA und der Schweiz



Ein weiteres sehr wichtiges Projekt ist Cytotect® in der Schwangerschaft. Im ersten Quartal 2008 ist eine multizentrische Phase III-Zulassungsstudie auf europäischer Ebene angelaufen, in deren Rahmen wir die Effektivität der Therapie der kongenitalen Cytomegalie-Infektion mit Cytotect® überprüfen. Die Patientenrekrutierung ist in vollem Gange; insgesamt sollen mehr als 20.000 schwangere Frauen einem Immun-Screening unterzogen werden, damit eine möglichst hohe Fallzahl erreicht wird. Als Diagnostikpartner haben wir Abbott gewonnen.

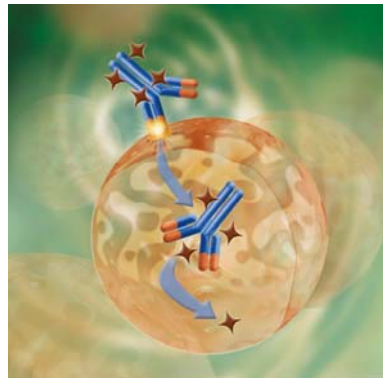
Der Aufwand der klinischen Entwicklung ist vergleichsweise hoch, auch vor dem Hintergrund, dass es sich bei Cytotect® um ein bereits zugelassenes Medikament handelt. Doch wenn sich bisherige Erkenntnisse bestätigen, dass Cytotect® die Zahl von Missbildungen bei Neugeborenen von Cytomegalie-infizierten Müttern drastisch reduziert, dann hat die kostenintensive Studie einen sehr hohen ethischen Wert, resultiert aber auf der anderen Seite auch in hohen Umsatzchancen. In diesem Zusammenhang ist interessant, dass Cytotect® für diese Indikation im Jahr 2007 in Europa, den USA und der Schweiz als Orphan Drug anerkannt wurde. Weiteres Potenzial ergibt sich aus einer im Vorjahr veröffentlichten retrospektiven Studie, wonach Cytotect® das Risiko von Lymphknotenkrebs nach Transplantationen signifikant verringert. Hierfür wurden Daten von ungefähr 40.000 Patienten ausgewertet, das Ergebnis ist also gut abgesichert.

## Plasmaproteine: Bestens aufgestellt



Lassen Sie mich ein erstes Fazit ziehen: Noch nie war Biotest im Plasmaprotein-Markt so gut aufgestellt, noch nie hatten wir so komfortable Ressourcen, noch nie hatten wir soviel Potenzial in der Pipeline wie heute. Und ich möchte ergänzen: Noch nie hatten wir ein so starkes Team von Experten in der Biotest Gruppe wie derzeit. Fast alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der übernommenen Nabi-Aktivitäten arbeiten heute unter Biotest-Flagge. Das Management der BPC ist deutsch-amerikanisch besetzt und steht unter der erfahrenen Leitung von Dr. Rainer Pabst, der vorher den Bereich Plasmaproteine in Deutschland geleitet hat. Dass wir erfolgskritische Positionen in Boca Raton mit eigenen Experten besetzen konnten und zugleich in Dreieck adäquate Nachfolger gefunden haben, zeigt, welche Kompetenz bei Biotest an Bord ist und welches Renommee wir als Arbeitgeber genießen. Dies gilt natürlich nicht nur für das Segment Plasmaproteine, sondern für den gesamten Biotest-Konzern, nicht nur für Führungskräfte, sondern für alle Ebenen. An dieser Stelle darf ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sicherlich auch in Ihrem Sinne für den großen Einsatz und den gemeinsamen Erfolg im zurückliegenden Jahr bedanken.

## Biotherapeutika: Entwicklung schreitet voran



Meine Damen und Herren,

bei all der Dynamik in unserem umsatzstärksten Bereich, dem Plasmaproteingeschäft, soll keineswegs der Eindruck entstehen, dass die systematische Entwicklung unserer Biotherapeutika nun plötzlich weniger im Fokus steht als bislang.

## Biotherapeutika: Erreichte Meilensteine

- Entwicklung monoklonaler Antikörper vorangetrieben
- Aufwendungen im Jahr 2007: 14,7 Mio. Euro (+ 40 %) – Anstieg spiegelt Projektfortschritt wider
- Bislang durchweg positive Ergebnisse aus klinischen Studien
- Sehr gute Verträglichkeit mehrfach belegt
- Strukturen an Entwicklungsfortschritt angepasst: eigenes Segment, spezieller Service-Bereich Regulatory / Medical Affairs
- Suche von strategischen Partnern für Entwicklung und Vermarktung ab Q3



Das Gegenteil ist der Fall: In die Entwicklung unserer drei monoklonalen Antikörper haben wir im Jahr 2007 insgesamt 14,7 Mio. Euro investiert, über 40 % mehr als im Vorjahr. Der Schwerpunkt lag in der Durchführung klinischer Studien, die bislang durchweg zu sehr positiven Ergebnissen geführt haben.

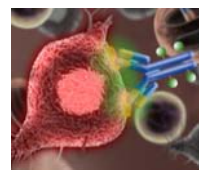
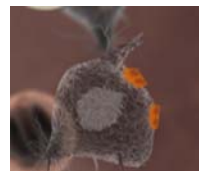
Auch die optimierte Struktur des Bereichs spiegelt die nochmals gewachsene Bedeutung wider: Biotherapeutika werden seit dem Berichtsjahr als eigenständiges Segment geführt. Klinische Entwicklung, Drug Safety und Arzneimittelzulassung, also Regulatory Affairs, haben wir in einem eigenständigen Servicebereich zusammengefasst, der diese Aufgaben auch für das Segment Plasmaproteine wahrnimmt. Alles in allem steht so eine Struktur, die uns die Einbindung strategischer Partner erleichtern wird. Nach wie vor ist es unsere Absicht, ab der klinischen Phase III unserer monoklonalen Antikörper eine Kooperation mit großen internationalen Pharmaunternehmen einzugehen und unseren Anteil an den Entwicklungskosten durch Upfront- und Milestone-Zahlungen des jeweiligen Partners zu finanzieren. Nach der beabsichtigten Marktzulassung wollen wir neben eigenen Umsätzen auch Lizenzerlöse erzielen, die sich an den Absätzen unserer Partner in deren Märkten orientieren.



### MAK: Investitionen mit erheblichem Potenzial

#### BT-061 - Rheumatoide Arthritis (RA), Psoriasis

- Hoher medizinischer Bedarf: ca. ein Viertel reagiert nicht oder unzureichend auf zugelassene Therapeutika
- Ungefähr 6 Mio. Rheuma-Patienten
- Volumen biotechnologischer RA-Medikamente im Jahr 2007: 8,8 Mrd. US-Dollar, Prognose für 2010: 12 Mrd. US-Dollar



#### BT-062 - Multiples Myelom (MM)

- Hoher medizinischer Bedarf: Multiples Myelom bisher unheilbar, Überlebensrate 10 Jahre nach Diagnose bei ungefähr 5 %
- Volumen MM-Präparate im Jahr 2007: 2,5 Mrd. US-Dollar, Markt wächst stark



Die monoklonalen Antikörper von Biotest werden in Indikationen entwickelt, in denen ein sehr hoher medizinischer Bedarf nach neuen Therapieansätzen besteht. Zum Beispiel bei der rheumatoiden Arthritis, neben der Schuppenflechte die Leitindikation für BT-061: Ein Viertel der Patienten reagiert nicht oder nur unzureichend auf zugelassene Therapeutika. Wir haben es hier zudem mit einem Markt in erheblichen Dimensionen zu tun. Weltweit leiden schätzungsweise 6 Millionen Menschen an rheumatoider Arthritis, das Umsatzvolumen für entsprechende Medikamente lag im vergangenen Jahr bei 8,8 Mrd. US-Dollar, bis zum Jahr 2010 wird eine Steigerung auf 12 Mrd. US-Dollar erwartet.

Hoher medizinischer Bedarf sowie ein großer und stark wachsender Weltmarkt kennzeichnet auch das Umfeld für BT-062. Dessen Leitindikation, das Multiple Myelom, ist eine bisher unheilbare bösartige Erkrankung des Knochenmarks. Die Überlebensrate liegt zehn Jahre nach der Diagnose bei gerade 5 % der Erkrankten. Der Markt für entsprechende

Produkte hatte im Vorjahr ein Volumen von 2,5 Mrd. US-Dollar, er wächst pro Jahr um geschätzte 40 %.

Alle drei bei uns in der Entwicklung befindlichen monoklonalen Antikörper – BT-061, BT-062 und der für die Behandlung verschiedener Autoimmunerkrankungen bestimmte BT-063 – sind einzigartig. Bis dato gibt es nach unserer Kenntnis keine vergleichbaren Konkurrenzentwicklungen.

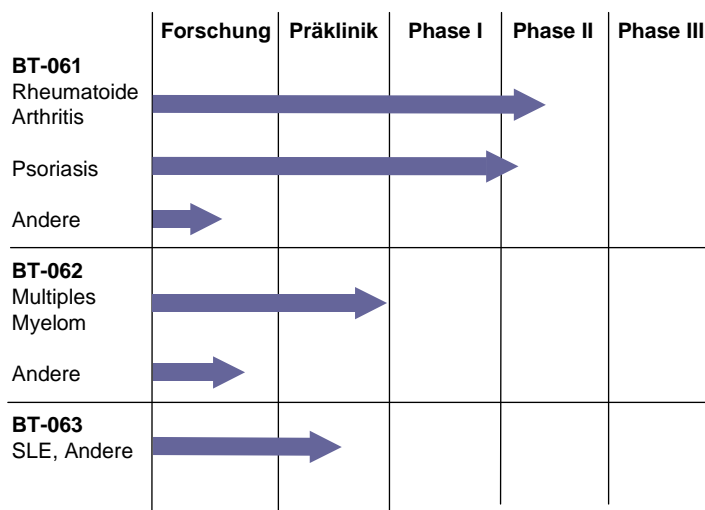
Am weitesten vorangeschritten ist die Entwicklung bei BT-061. Die Wirkung dieses Antikörpers stellt einen völlig neuen therapeutischen Ansatz dar. Hierzu möchte Ihnen einen kleinen Filmausschnitt zur Erläuterung zeigen:

<<< Film BT-061 >>>

Anders als die bisher im Markt befindlichen Antikörper setzt er in der Bekämpfung der chronischen Entzündung sehr früh an, nämlich in der Immunmodulation der regulatorischen T-Zellen, und aktiviert einen natürlichen Kontrollmechanismus. Er könnte damit gerade auch für solche Patienten eine wirksame und nebenwirkungsarme Therapie darstellen, die auf eine Behandlung mit TNF- $\alpha$ -Antagonisten, die ein Zytokin am Ende der Entzündungskaskade neutralisieren, nicht ansprechen.



### MAK-Entwicklung: Aktueller Status



Biotest AG – Hauptversammlung 2008

16

Die klinische Phase I-Studie hat der monoklonale Antikörper BT-061 bislang sehr gut gemeistert, auch bei sehr hohen Dosen traten keine schweren Nebenwirkungen auf. In beiden Zielindikationen läuft derzeit eine Phase IIa-Studie, mit ersten Effektivitätsdaten ist Mitte des Jahres nach der Durchführung einer Interimsanalyse zu rechnen. Sollte sich die vermutete therapeutische Wirkung bestätigen, werden wir im zweiten Halbjahr erste Gespräche mit potenziellen Entwicklungs- und Vermarktungspartnern aufnehmen.

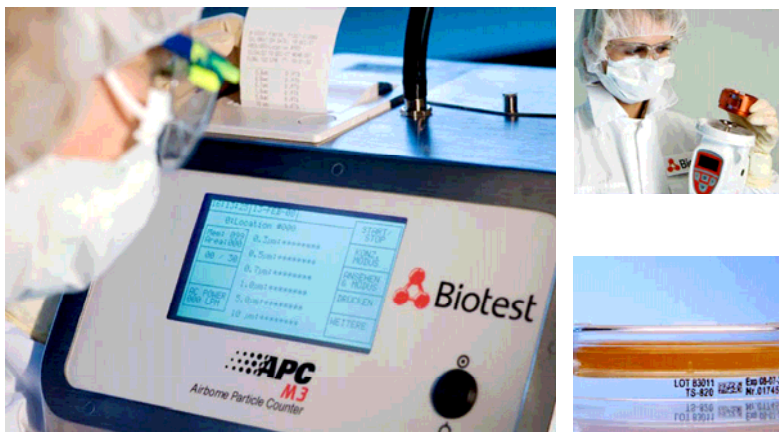
Für die spätere Produktion des Antikörpers haben wir durch den Erwerb von Nabi Biologics eine sehr komfortable Lösung gefunden. Am Standort Boca Raton befindet sich eine FDA-lizenzierte Produktionsanlage für rekombinante Proteine, die wir für die monoklonalen Antikörper nutzen können. Mit einem geringen Investment von etwa einer Million US-Dollar können wir eine bestehende Fermentierungsanlage mit einer Kapazität von 2.000 Litern für unsere Zwecke anpassen und so in einem ersten Schritt jährlich 22 Kilogramm BT-061 produzieren. Auch eine Verdopplung dieser Menge ist ohne großen Aufwand möglich – dies könnte beispielsweise dann erforderlich sein, wenn weitere Zielindikationen hinzutreten. Vor kurzem haben wir hierzu eine Kooperation mit der Universität Mainz geschlossen, die uns die Rechte an Ergebnissen aus präklinischen Versuchen sichert.

In der Entwicklung von BT-062 wird eine kombinierte Phase I/IIa-Studie an vier medizinischen Zentren in den USA nach Genehmigung durch die FDA und die Ethikkommissionen in den nächsten Tagen beginnen – damit haben wir einen ganz zentralen Meilenstein in der Entwicklung erreicht. Wir hoffen, dass sich in den klinischen Studien die Überzeugung von führenden Onkologen bestätigt – nämlich dass der sehr spezifische BT-062 in Kombination mit einem hochpotenten Toxin von unserem Kooperationspartner Immunogen den bislang zugelassenen Therapien deutlich überlegen sein könnte.

Der dritte monoklonale Antikörper BT-063 befindet sich nach erfolgreicher Humanisierung nunmehr in der präklinischen Entwicklung.



## Diagnostik: Innovationen für mehr Wachstum



Meine Damen und Herren,

während Biotest bei Plasmaproteinen und Biotherapeutika eine lupenreine Wachstumsgeschichte schreibt, ist die Entwicklung in der Diagnostik weiterhin zweigeteilt.

## Geschäftsfelder Diagnostik: gemischtes Bild

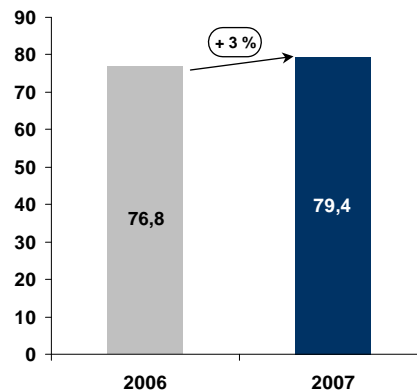
### Mikrobiologie:

- Stark wachsende Nachfrage, bedingt durch strengere Anforderungen an Pharma- und Lebensmittelindustrie
- Äußerst großes Potenzial für Produkte von Biotest und heipha

### Immunologie:

- schwieriges Marktumfeld in Europa, US-Markt sehr attraktiv
- Umsatz in etwa auf Vorjahresniveau

Umsatz im Segment Diagnostik (Mio. €)



Im Segment Mikrobiologie bewegen wir uns mit innovativen Produkten zur Hygienekontrolle in einem sehr attraktiven Markt, während wir im Segment Immunologie weiterhin mit schwierigen europäischen Marktbedingungen in der Transfusions- und Transplantationsdiagnostik zu kämpfen haben. Insgesamt wuchs der Umsatz der Diagnostik um 3,4 % auf 79,4 Mio. Euro. Dabei legte die Mikrobiologie kräftig zu, während die Immunologie deutlich hinter dem Vorjahr zurückblieb.

Neben der weiter zunehmenden Nachfrage der Pharmaindustrie nach Systemen für die Überwachung von Reinräumen haben zum anhaltenden Wachstum der Mikrobiologie vor allem zwei Dinge beigetragen: neue Produkte und der intensiverte Vertrieb in neuen Märkten.

## Mikrobiologie: Neuheiten 2007

 <p><b>APC M3:</b> Weltweit schnellster Partikelzähler</p>	 <p><b>HYCON ID:</b> Effizienter, sicherer</p>
 <p>Gebrauchsfähige Testlösung auf Mycoplasmen: Die Erste ihrer Art</p>	 <p><b>ICR plus:</b> Anwenderfreundlich</p>

Zunächst zu den Produkten: Im Geschäftsjahr 2007 haben wir gleich vier FuE-Projekte abgeschlossen. Der weltweit schnellste Partikelzähler APC M3 hat in Fachkreisen ebenso Aufsehen erregt wie das HYCON ID System, das unter anderem mit Barcode versehen die Prozesse im Hygiene-Monitoring erheblich sicherer und effizienter gestaltet. Im Mai 2007 brachte unsere Beteiligungsgesellschaft heipha Dr. Müller zudem die ersten gebrauchsfertig gelieferten Produkte zur Testung auf Mycoplasmen auf den Markt, die unter anderem bei der Herstellung von rekombinanten Impfstoffen benötigt werden.

## Immunologische Diagnostik: Strategische Neuausrichtung

### Effizienzsteigerung, Ergebnisverbesserung:

- Straffung Produktportfolio
- Konzentration auf höhermarginale Tranchen
- Effiziente Kostenstrukturen
- Ausbau der Position in den USA

### Strategische Kooperation vorbereitet:

- Ausgründung in Biotest Medical Diagnostics GmbH
- Umzug in separate Gebäude, getrennt vom übrigen Werksgelände



Die immunologische Diagnostik haben wir in 2007 neu ausgerichtet und damit die Basis für ein erfolgreiches Geschäft in einem harten Wettbewerb geschaffen. Anfang dieses Jahres

wurden die Aktivitäten in eine eigenständige Gesellschaft, die Biotest Medical Diagnostics GmbH ausgegliedert. Sie produziert in Dreieich, jedoch in eigenen Produktionsbereichen und separiert von der Plasmaproteinproduktion. Unsere Strategie zielt auf margenstarke Produkte mit hohen Qualitätsanforderungen und strengen Zulassungskriterien, die wir in Europa, Nordamerika und Japan vertreiben wollen.



---

## Wachstumsmarkt USA für Diagnostik

### Immunologie:

- Attraktiver Markt (nur zwei Wettbewerber, hohe Margen)
- Schwerpunkt von Marketing und Vertrieb
- Zulassung manueller Reagenzien zur Blutgruppendiagnostik erwartet für erstes Halbjahr
- Angebot aus einer Hand verbessert Marktchancen von TANGO optimo

### Mikrobiologie:

- Zulassung von Nährmedien der heipha Dr. Müller GmbH in den USA
- Erprobung der Produkte durch Zielkunden in den USA läuft, bisher sehr positive Reaktionen
- Ausbau der Aktivitäten von Marketing und Vertrieb

Ähnlich wie im Segment Plasmaproteine kommt den USA in der Weiterentwicklung bei der Diagnostik besondere Bedeutung zu. Der Markt für immunologische Diagnostik ist besonders attraktiv, da dort gegenwärtig neben Biotest nur zwei weitere Anbieter präsent sind.

Nach der Zulassung manueller Reagenzien, die in wenigen Wochen anstehen dürfte, können wir in den Vereinigten Staaten als Vollanbieter für die automatisierte und manuelle Blutgruppendiagnostik agieren. Im Geschäftsjahr blieb der Absatz mit unserem Blutgruppenvollautomaten TANGO® trotz sehr guter Stabilitätsdaten der bislang installierten Geräte hinter unseren Erwartungen zurück. In den ersten Monaten des laufenden Jahres jedoch hat sich die Situation in eine deutlich positive Richtung entwickelt: Über unseren neu strukturierten Vertrieb wurden weit mehr Tangosysteme verkauft als im Vergleichszeitraum des Vorjahres und der Umsatz der Immunologischen Diagnostik in den USA auf US-Dollar Basis um circa 40 % gesteigert. Von der Zulassung manueller Reagenzien erwarten wir einen weiteren kräftigen Impuls. Unsere langfristigen Investitionen in den USA beginnen sich jetzt allmählich auszuzahlen. Gleichwohl streben wir für die immunologische Diagnostik unverändert eine strategische Partnerschaft an, über die eine größere kritische Masse mit besserer Marktdurchdringung und Kostenstruktur erreicht werden soll.

Auch für unsere Premium-Produkte aus dem Bereich Mikrobiologie haben wir den attraktiven US-Markt weiter erschlossen. Im Juni 2007 erhielt heipha von der US-amerikanischen Landwirtschaftsbehörde Lizenzen zur Einfuhr von Nährmedien und startete umgehend mit der Belieferung der Biotest Diagnostics Corporation, die für den US-Vertrieb verantwortlich zeichnet. In Europa haben wir die Vertriebsstrukturen ausgebaut und in den Benelux-Staaten sowie in Frankreich, Japan, Italien und Großbritannien neue Außendienst-Teams installiert oder bestehende Vertriebsstrukturen vergrößert.



## Finanzen - Solide Basis für weitere Investitionen

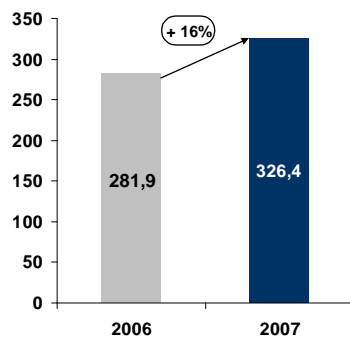


Meine Damen und Herren,

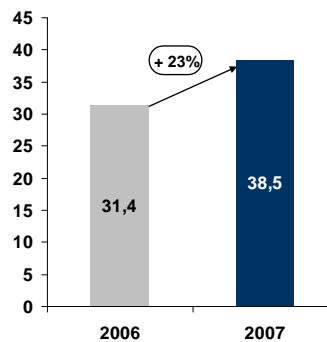
die Finanzaufgaben des Jahres 2007 spiegeln die neue Größe von Biotest noch unzureichend wider.

## Ergebnis übertrifft erneut Umsatzwachstum

Umsatz (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- EBIT-Marge 11,8 % (Vorjahr: 11,1 %)
- Wachstum in margenstarken Geschäftsfeldern
- Weiter verbesserte Herstellkosten-Quote

Das erworbene Geschäft in den USA hatte auf den Umsatz keine und auf die Erträge marginale Auswirkungen, da es erst kurz vor Jahresende erstmals mit seinem operativen Ergebnis einbezogen wurde. Dass der Umsatz ohne die BPC dennoch um rund 16 % auf 326 Mio. Euro zulegen konnte, belegt unsere Stärke in Deutschland, dem europäischen Ausland und Asien. Trotz der Steigerung unserer FuE-Aufwendungen um 32 % auf 34 Mio. Euro erhöhte sich das EBIT im Vergleich zum Umsatz überproportional um 23 % auf mehr als 38 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Steuern lag sogar um 40 % über Vorjahr. Ausschlaggebend war eine deutlich geringere Herstellkostenquote, die wir der besseren Kapazitätsauslastung und Preiserhöhungen verdanken, ebenso wie ein unterdurchschnittlicher Anstieg der Marketing- und Vertriebskosten.

## EAT geprägt von einmaligem Steuereffekt

- Nachsteuerergebnis auf Vorjahresniveau
- Grund: u.a. Neubewertung latenter Steuern im Vorfeld der Unternehmenssteuerreform
- Ergebnis je Aktie
  - Stämme: 1,39 €
  - Vorzüge: 1,45 €
  - (Vorjahr: 1,48 / 1,54 €)

EBT und EAT (Mio. €)

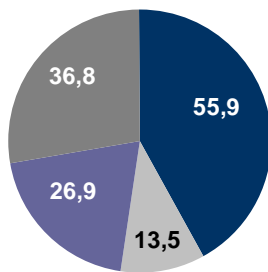


Trotz Ertragswachstum und Kostendisziplin weicht das Ergebnis nach Steuern jedoch nicht vom Vorjahreswert ab. Biotest verzeichnete für das Jahr 2007 eine Steuerquote von 42,7 %, normalisiert hätte dieser Wert bei 34 % gelegen. Der starke Anstieg der Steuerquote gegenüber dem Vorjahreswert lässt sich im Wesentlichen auf drei Ursachen zurückführen: Erstens bewirkte die 2008 in Kraft getretene Unternehmenssteuerreform per Saldo einen Rückgang latenter Steueransprüche, der sich schon im Steueraufwand des Jahres 2007 niederschlug. Zweitens erwarten wir aus noch nicht abgeschlossenen Betriebsprüfungen der Jahre 1999 bis 2003 Nachbelastungen, für die wir Vorsorge getroffen haben. Und drittens konnten wir im Jahr 2007 auf Ebene der Biotest AG Verlustvorträge nicht mehr in dem Umfang nutzen, wie es im Vorjahr möglich war.

Das Ergebnis je Stammaktie ging von 1,48 auf 1,39 Euro zurück, das Ergebnis je Vorzugsaktie von 1,54 auf 1,45 Euro. Grund ist die erfolgreiche Kapitalerhöhung um 10 % im September 2007, die vollständig bei institutionellen Investoren platziert wurde und die der Finanzierung der Nabi-Transaktion diene.

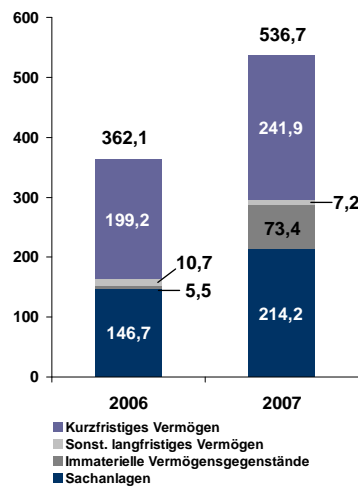
## Nabi-Effekt in der Bilanz - Aktiva

**Kaufpreisallokation Nabi**  
(Gesamtvolumen 133,1 Mio. Euro)



■ Grundstücke und Anlagen  
 ■ Vorräte  
 ■ Goodwill  
 ■ F+E Projekte, Sonstiges

**Bilanz – Aktiva zum 31.12.**



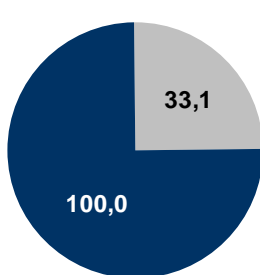
■ Kurzfristiges Vermögen  
 ■ Sonst. langfristiges Vermögen  
 ■ Immaterielle Vermögensgegenstände  
 ■ Sachanlagen

Die Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb der Aktivitäten in den USA schlägt sich auch in einer deutlich veränderten Bilanzstruktur nieder. Vom Kaufpreis in Höhe von 133,1 Mio. Euro gingen rund 56 Mio. Euro in das Sachanlagevermögen und etwa 64 Mio. Euro in die immateriellen Vermögensgegenstände ein.

Die Kaufpreis-Allokation für die noch in der Entwicklung befindlichen Projekte wird erst zu Abschreibungen führen, wenn die Produkte zugelassen sind. Bis dahin werden die Entwicklungsprojekte einem Impairment-Test unterzogen.

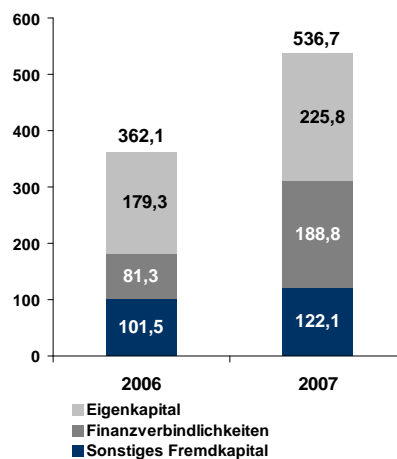
## Nabi-Effekt in der Bilanz – Passiva

**Nabi-Transaktion: Finanzierung**  
(in Mio. €)



■ Eigenkapital  
 ■ Fremdkapital

**Bilanz – Passiva zum 31.12.**



■ Eigenkapital  
 ■ Finanzverbindlichkeiten  
 ■ Sonstiges Fremdkapital

Auf der Passivseite schlagen sich die Effekte der Transaktion insbesondere im erhöhten Eigenkapital sowie in den gestiegenen Finanzverbindlichkeiten nieder. Den Kaufpreis in Höhe von 133,1 Mio. Euro haben wir zu 33,1 Mio. Euro durch Eigenkapital – das entspricht dem Bruttoemissionserlös der erwähnten Kapitalerhöhung – aufgebracht. Die übrigen 100 Mio. Euro wurden mit Fremdkapital finanziert, was sich in der Erhöhung der entsprechenden Bilanzposition niederschlägt. Biotest hat im Jahr 2007 einen neuen Konsortialkreditvertrag mit einem Gesamtvolumen von 175 Mio. Euro abgeschlossen, mit dem auch alle bestehenden Altkredite abgelöst wurden.

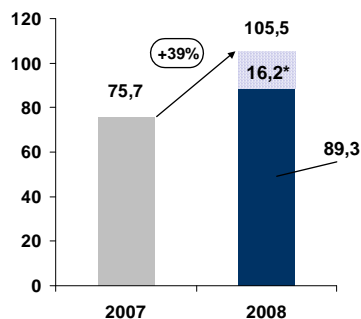
Wegen des deutlich höheren langfristigen Fremdkapitals ging die Eigenkapitalquote binnen Jahresfrist von 49,5 % auf 42,1 % zurück und bewegte sich damit weiterhin oberhalb der von uns festgelegten Mindestmarke von 40 %.

Weitere Details zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von Biotest finden Sie im ausführlichen Geschäftsbericht, der im Foyer ausliegt und den Sie in elektronischer Form im Bereich „Investor Relations“ unserer Unternehmens-Website finden. Diese erreichen Sie über die Adresse [www.biotest.de](http://www.biotest.de).

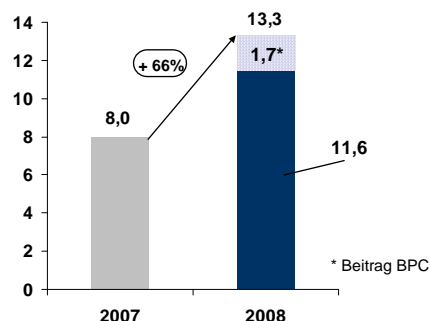


## 1. Quartal 2008: Erfolgreicher Start ins Jahr

Umsatz im ersten Quartal (Mio. €)



EBIT im ersten Quartal (Mio. €)



- EBIT wächst stärker als der Umsatz
- Auch ohne BPC deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Ziele Gesamtjahr: 420 Mio. Euro Umsatz, EBIT-Wachstum 20 %

Meine Damen und Herren,

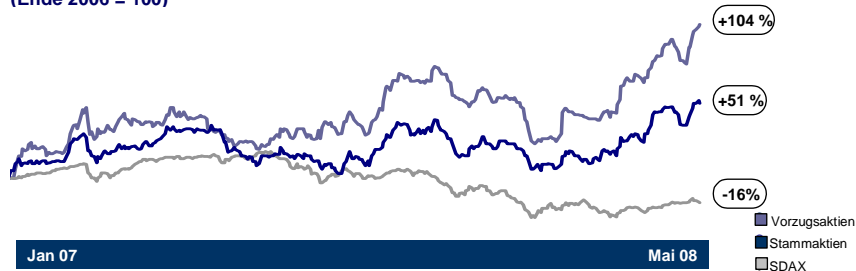
in das Jahr 2008 ist Biotest sehr erfolgreich gestartet. Der Umsatz war im ersten Quartal mit 105,5 Mio. Euro rund 40 % höher als in den ersten drei Monaten des Vorjahres. Das operative Ergebnis legte um zwei Drittel auf mehr als 13 Mio. Euro zu. Auch auf vergleichbarer Basis, das heißt ohne Einbeziehung der im Dezember 2007 erworbenen US-Aktivitäten im Geschäft mit Plasmaproteinen, zeigt sich ein deutliches und ertragstarkes Wachstum. Wir sind sehr gut unterwegs zu unseren Zielen für das Gesamtjahr 2008. Diese haben wir jetzt entsprechend dem guten Geschäftsverlauf im ersten Quartal nach oben angepasst. Wir erwarten jetzt einen Umsatz von 420 Mio. Euro und eine Steigerung des

EBIT um ca. 20 % gegenüber Vorjahr. Die neuen Aktivitäten in den USA sollen bereits im ersten Konsolidierungsjahr positiv zum Ergebnis vor Steuern beitragen. An diesem Ziel halten wir unverändert fest, auch in Anbetracht eines seither rückläufigen Dollarkurses.



## Biotest-Aktie: Dynamische Kursentwicklung

Wertentwicklung Biotest-Aktien und SDAX Januar 2007 bis 23. Mai 2008  
(Ende 2006 = 100)



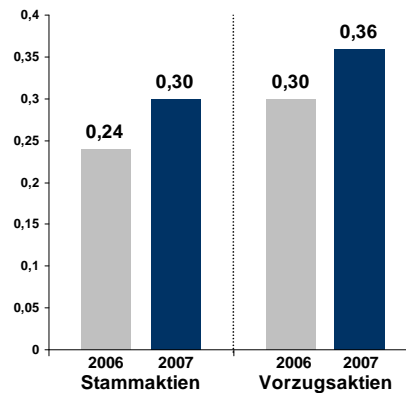
- Biotest-Aktie deutlich besser als der Markt
- Shareholders' Return 2007: Kursplus 27 % (Stämme) bzw. 55 % (Vorzüge), Ausschüttungssumme + 35 %
- Aufnahme der Vorzugsaktie in den SDAX – deutlich erhöhte Visibilität
- Vorzugsaktie erreicht im Mai 2008 neues Allzeithoch

Für Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre der Biotest AG, hat sich der Anteilsbesitz im Jahr 2007 in mehrfacher Hinsicht ausgezahlt. Die Stammaktien erzielten ein Kursplus von 26,8 % auf 38,00 Euro, die Vorzugsaktien gewannen sogar 55,2 % auf 34,40 Euro. Hinzu kam eine erhöhte Dividende von 24 Cent je Stamm- und 30 Cent je Vorzugsaktie. Mit dem deutlich gestiegenen Börsenwert ist die Vorzugsaktie von Biotest Ende des Jahres in den SDAX eingezogen, in dem wir im laufenden Jahr bislang zu den klaren Outperformern zählen. Während der Index seit Jahresbeginn fast 3 % verlor, haben die Vorzugsaktien von Biotest von Anfang Januar bis zum 23. Mai 2008 um 30,2 % zugelegt, im Mai erreichten sie gar ein neues Allzeithoch. Der Kurs der Stammaktien legte im selben Zeitraum um 19,8 % zu.

## Dividendenvorschlag

- Vorschlag des Vorstands:
  - 0,30 Euro je Stammaktie
  - 0,36 Euro je Vorzugsaktie
- Steigerung im Vergleich zum Vorjahr um ein Viertel (Stämme)
- Effekt Kapitalerhöhung: Ausschüttungssumme steigt gegenüber Vorjahr um 35 %

Dividende je Aktie (in € 2007: Vorschlag)



Für das Geschäftsjahr 2007 schlagen wir Ihnen zum fünften Mal in Folge eine höhere Dividende vor. Aus dem Bilanzgewinn der Biotest AG in Höhe von 6,83 Mio. Euro sollen 30 Cent je Stammaktie und 36 Cent je Vorzugsaktie ausgeschüttet werden. Aufgrund der höheren Zahl dividendenberechtigter Aktien steigt die Ausschüttungssumme auf rund 3,83 Mio. Euro an, sodass fast genau 3 Mio. Euro auf neue Rechnung übertragen werden.

Wie Sie Ihrer Tagesordnung entnehmen, schlagen wir Ihnen ebenfalls vor, im Sinne einer weitgehend vollständigen Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex die Aufsichtsratsvergütung an die Empfehlungen des Kodex anzupassen und die Satzung entsprechend zu ändern. Die variable Vergütung des Aufsichtsrats war in der Restrukturierungsphase an den EBIT gekoppelt, dies jedoch gemäß Satzung bis zum Jahr 2007. Künftig soll die Höhe der an Stammaktionäre ausgeschütteten Dividende ausschlaggebend sein. In diesem Zusammenhang möchten wir die Höchstgrenze der variablen Vergütung eines Aufsichtsratsmitglieds von 5.000 Euro auf 10.000 Euro anheben. Wie Sie wissen, werden in anderen Unternehmen zum Teil deutlich höhere variable Vergütungen gezahlt. Die Vergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden wollen wir auf das Zweieinhalbfache der Gesamtvergütung eines Aufsichtsratsmitglieds festlegen.

---

**Biotest AG: Neue Größe. Neue Potenziale.**

**Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**



Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich folgendes Resümee ziehen: Mit den Maßnahmen im Geschäftsjahr 2007 und der bisherigen Entwicklung im laufenden Jahr hat sich die Basis für ein dauerhaft ertragreiches Wachstum der Biotest Gruppe nochmals erheblich verbreitert. Ein Umsatzvolumen von 500 Mio. Euro im übernächsten Jahr ist in Reichweite. Wir wachsen in Europa, Nordamerika und Asien, haben die hierfür erforderlichen Produktions- und Vertriebskapazitäten – und unsere Pipeline ist sehr gut gefüllt. Unsere Vision ist Realität geworden: Biotest ist ein globaler Spezialist für Immunologie und Hämatologie, mit dem ganzheitlichen Ansatz einer global tätigen Pharma-, Diagnostik- und Biotherapeutika-Gruppe.

Mein Vorstandskollege Herr Dr. Ramroth und ich würden uns sehr freuen, wenn sie uns auf dem weiteren Weg des ertragsorientierten Wachstums als Aktionärinnen und Aktionäre begleiten. Wir sind überzeugt, dass die Anteilseigner von Biotest auch künftig von der nachhaltigen Wertsteigerung des Unternehmens profitieren.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.