

Prof. Dr. Gregor Schulz:

Fokussiert forschen. Weltweit wachsen.

Bericht des Vorstands der Biotest AG an die Hauptversammlung

11. Mai 2006

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre,

auch von meiner Seite und von meinem Vorstandskollegen Michael Ramroth ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung Ihrer Biotest AG. Ich freue mich aufrichtig über die hohe Zahl der Teilnehmer – zeigt sich daran doch das wachsende Investoreninteresse und die zunehmende Wahrnehmung von Biotest als Wachstumswert mit Substanz. Ebenfalls herzlich begrüße ich die Vertreter der Banken, die mit ihrer konstruktiven Rolle in den zurückliegenden Jahren einen wichtigen Anteil an der erfolgreichen Entwicklung von Biotest hatten, sowie die Vertreter der Medien, denen ich für die faire Berichterstattung danke.

Wesentliche Entwicklung

Meine Damen und Herren,

„das Jahr 2005 markiert für Biotest den endgültigen Übergang von der Restrukturierung in eine Expansionsphase.“ Mit diesem Satz habe ich im Vorjahr meine Ausführungen auf der Hauptversammlung beendet. Heute können wir feststellen: Die Entwicklung im Geschäftsjahr 2005 hat unsere hohen Erwartungen durchweg erfüllt.



Biotest-Gruppe:

Von der Restrukturierung in die Expansionsphase – Highlights 2005

Weltweites Wachstum

- Umsatzplus von 9 Prozent
- Weltweiter Gewinn von Marktanteilen

Profitables Wachstum

- Steigerung operatives Ergebnis um 36%
- Steigerung Ergebnis vor Steuern um 141%

Basis für weiteres Wachstum

- Fokussierte Forschung
- Effiziente Produktion
- Umfassende Mitarbeiter-Expertise
- Solide Finanzierung

Erstens: Wir sind weltweit gewachsen. Biotest hat erstmals seit drei Jahren wieder ein Umsatzplus erzielt, das zudem mit 9 % deutlicher ausfiel als geplant; vor allem im Geschäftsbereich Pharma haben wir unsere Marktanteile in Deutschland und Europa maßgeblich ausbauen können.

Zweitens: Unser Wachstum ist profitabel. Das operative Ergebnis stieg um mehr als ein Drittel. Das Ergebnis vor und nach Steuern haben wir mehr als verdoppelt.

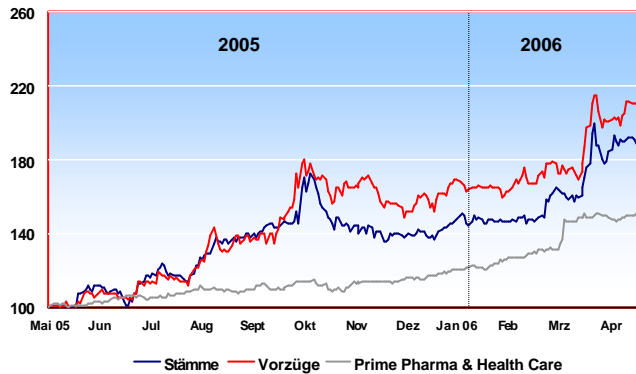
Drittens: Die Basis für weiteres Wachstum steht. Denn wir forschen fokussiert – unsere Pipeline ist sowohl bei Plasmaprodukten als auch bei den Biotherapeutika gut gefüllt und viel versprechend. Wir produzieren effizient: Die Vorteile unserer neuen, in der Kapazität erweiterten Pharmaproduktion werden sich künftig noch stärker auf Marktanteile, auf Umsatz und Ertrag auswirken. Wir können auf die Expertise und das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bauen. Und wir sind solide finanziert: Nach den erfolgreichen Kapitalerhöhungen und dem deutlichen Abbau kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten können wir unser Wachstum aus eigener Kraft gestalten.



Biotest-Gruppe:

**Erfolgreiches Börsenjahr:
Börsenwert seit HV 2005 um 190 Prozent gestiegen**

Performance Mai 2005 – Mai 2006



Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

3

Von dieser Entwicklung haben unsere Stakeholder profitiert – unsere Geschäftspartner durch exzellente Produkte und hohe Versorgungssicherheit, unsere Mitarbeiter durch sichere, attraktive Arbeitsplätze und nicht zuletzt Sie, unsere Anteilseigner, durch steigende Kurse und eine höhere Dividende. Seit der letzten Hauptversammlung ist der Börsenwert von Biotest um 190%, in absoluten Zahlen um rund 240 Millionen Euro gestiegen*.

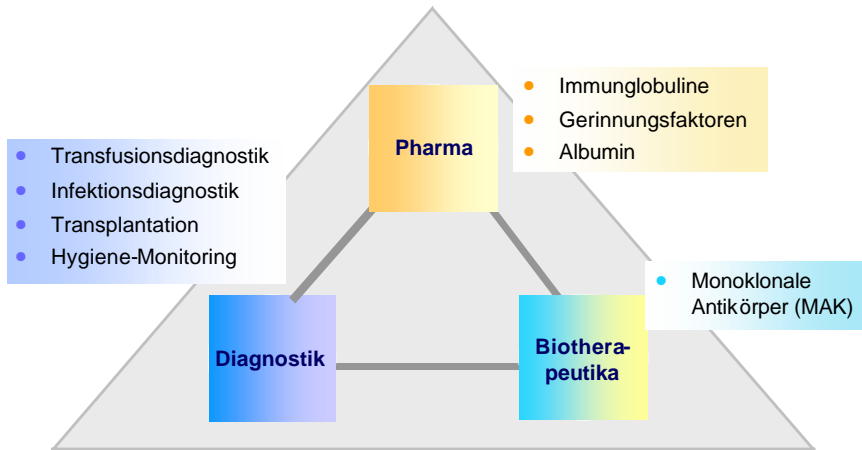
Selbstbewusste Positionierung

Diese Aufwärtsbewegung wollen wir fortsetzen. Das uns anvertraute zusätzliche Eigenkapital werden wir dort investieren, wo der größte zusätzliche Unternehmenswert geschaffen werden kann: also in die klinische Entwicklung monoklonaler Antikörper und in den Ausbau unseres internationalen Geschäfts. „Fokussiert forschen, weltweit wachsen“ ist deshalb nicht nur der Titel unseres Geschäftsberichts, sondern auch unser Programm für die nächsten Jahre.

*Zeitraum: 20.05.05 bis 09.05.06
(Xetra Schlusskurse)

Biotest-Gruppe:

Selbstbewusste Positionierung als Spezialist für Immunologie und Hämatologie



Damit einher geht eine neue Positionierung unseres Unternehmens auf den weltweiten Absatzmärkten ebenso wie auf dem Kapitalmarkt. Diese selbstbewusstere Positionierung erstreckt sich auch auf das Corporate Design von Biotest, von dessen Professionalität Sie sich im Foyer und bei Durchsicht unserer Broschüren selbst ein Bild machen können. Biotest versteht sich unverändert als globaler Spezialist für innovative Immunologie und Hämatologie – doch sind wir zugleich im Begriff, den Fokus von der klassischen Pharma und der Diagnostik auf die Biotechnologie zu erweitern. Mit dem Aufbau des Segments Biotherapeutika wollen wir Märkte erschließen, deren Potenzial weit über unsere bisherigen Anwendungsgebiete hinausgeht. So entwickeln wir den Antikörper BT-061 in den Indikationen rheumatoide Arthritis und Psoriasis, also der Schuppenflechte. Die Zahl der behandlungsbedürftigen Patienten mit rheumatoider Arthritis weltweit wird auf 6 Mio. geschätzt – bei Psoriasis ist die Zahl sogar doppelt so groß. Diese Patienten werden zunehmend mit biotechnologischen Arzneimitteln behandelt. Biotest hat mit diesen Projekten enorme Wachstumschancen.

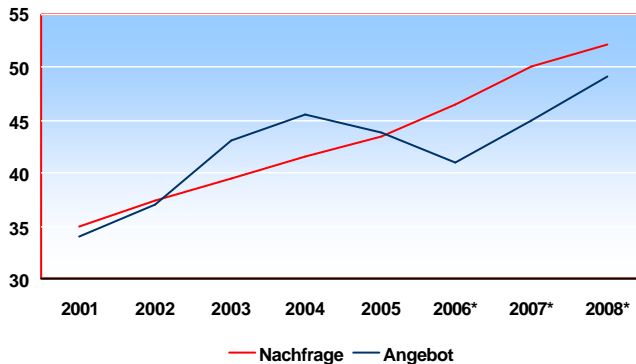
Zunehmend freundliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen



Weltweit wachsen:

Nachfrage übertrifft Angebot bei Polyspezifischen Immunglobulinen

US-Markt Polyspezifische Immunglobuline (in Tonnen)



Quelle: Citigroup Investment Research

* Prognostizierte Zahlen

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

6

Meine Damen und Herren,

die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unseren Wachstumskurs haben sich im zurückliegenden Jahr insgesamt verbessert. Waren die weltweiten Plasmamärkte in den Vorjahren noch durch ein Überangebot und Preisdruck gekennzeichnet, so reden wir heute zumindest bei den Immunglobulinen über eine andere Situation. Weil unsere maßgeblichen Wettbewerber ihre Kapazitäten reduziert und ihre Lagerbestände abgebaut haben, ist der Angebotsüberhang der früheren Jahre vollständig abgebaut worden. Sie werden sich erinnern, dass wir genau das im letzten Jahr prognostiziert haben. Die Analysten der Citigroup erwarten für die nächsten Jahre sogar, dass die Nachfrage das zur Verfügung stehende Angebot übersteigen wird.

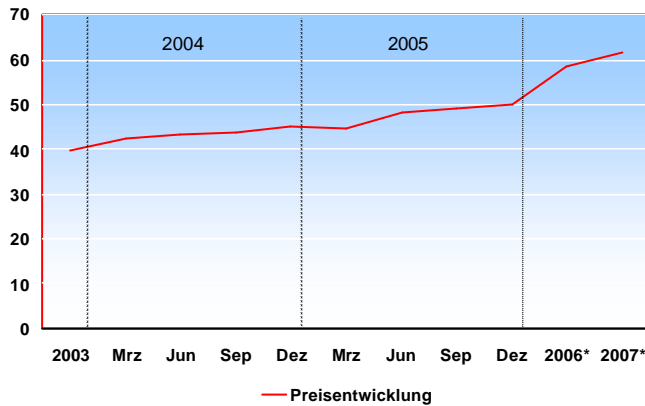
Selbst wenn die Industrie reagieren und ihre Produktion wieder ausweiten sollte, wird sich diese Situation in den folgenden Jahren nicht umkehren, da weltweit weiterhin mit einem steigenden Bedarf insbesondere bei polyspezifischen Immunglobulinen gerechnet wird.



Weltweit wachsen:

Kontinuierlicher Preisanstieg bei Polyspezifischen Immunglobulinen

Preisentwicklung US-Markt Polyspezifische Immunglobuline
(in Dollar pro Gramm)



Quelle: Citigroup Investment Research

* Prognostizierte Zahlen

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

7

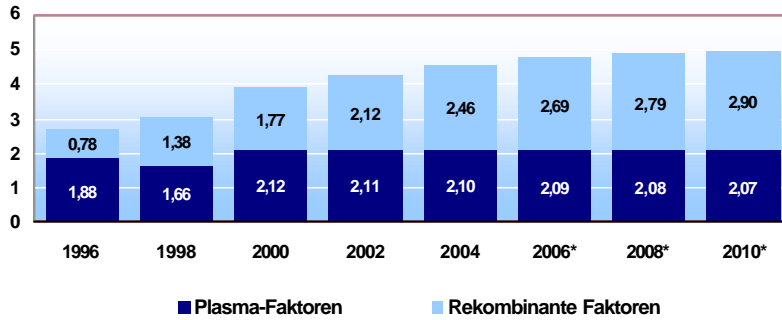
Ausgehend von den USA haben die Preise für Immunglobuline bereits merklich auf über 50 US-Dollar pro Gramm Protein angezogen; Anfang 2004 waren es noch unter 40 US-Dollar. Die Citigroup rechnet damit, dass sich Immunglobulinpräparate bis Ende 2007 um weitere 30 % verteuern könnten.

Aufgrund unserer antizyklischen Investitionspolitik sind wir in diesem dynamischen Marktumfeld gut positioniert. Während diverse Wettbewerber ihr Engagement bei plasmabasierten Produkten Schritt für Schritt reduzierten, haben wir unsere Plasmaspende- und unsere Produktionskapazität gezielt ausgebaut; hierauf werde ich später noch ausführlich eingehen. Damit kann Biotest stärker als andere Anbieter von der steigenden globalen Nachfrage profitieren.

Weltweit wachsen:

Stabiler Markt für plasmabasierte Gerinnungsfaktoren

Nachfrage Gerinnungsfaktoren (in Mrd Einheiten)



Quelle: MRB-Report, Februar 2005
Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

* Prognostizierte Zahlen

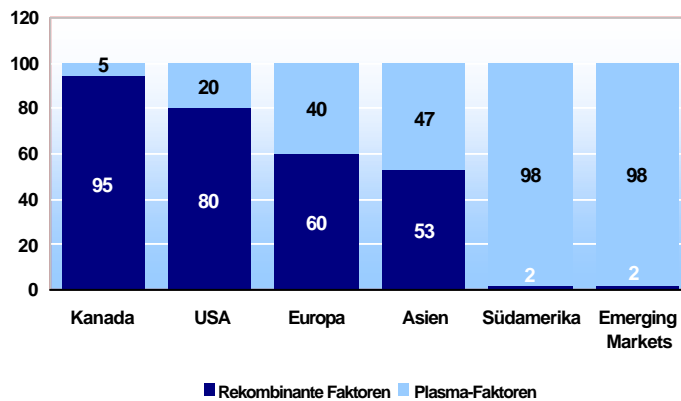
8

Auch bei den Gerinnungsfaktoren steigt die Nachfrage weltweit. Das Marktwachstum kommt jedoch vorrangig den Herstellern von rekombinanten, also biotechnologisch hergestellten Produkten zu Gute, während sich bei den plasmabasierten Gerinnungsfaktoren Nachfrage und Preisniveau auch im Geschäftsjahr 2005 weitgehend stabil entwickelten. Rund 40 % des Weltmarkts entfallen mengenmäßig auf Plasma-Produkte.

Weltweit wachsen:

Nachfrage in Schwellenländern ist Wachstumstreiber für plasmabasierte Gerinnungsfaktoren

Regionale Nachfrage Gerinnungsfaktoren (in Prozent)



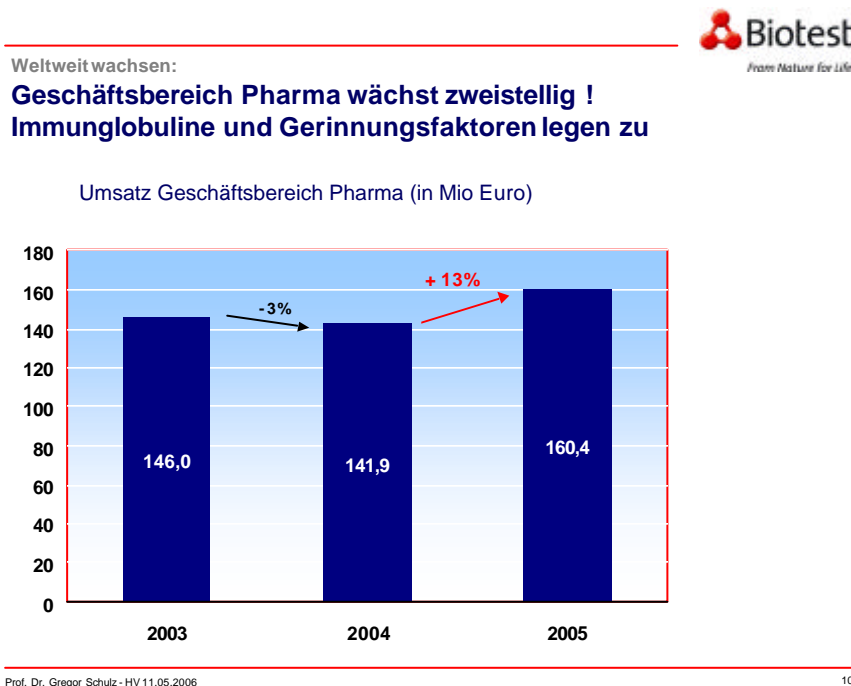
Quelle: MRB-Report, Februar 2005
Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

9

In entwickelten Ländern ist dieser Anteil geringer, doch Länder außerhalb Westeuropas und der USA decken ihren Bedarf vorrangig mit plasmatischen Präparaten, da diese erheblich preiswerter sind.

Dieser Bedarf wächst, weil auch in Schwellenländern die dauerhafte Behandlung der Hämophilie zunehmend als gesundheitspolitische Herausforderung erkannt wird. Auch in Russland ist der Absatz von Gerinnungsfaktoren deutlich angestiegen, nachdem dort seit 2005 auch die Kosten für die vorbeugende Behandlung erwachsener Bluterkrankter innerhalb des staatlichen Gesundheitssystems erstattet werden.

Biotest auf Wertsteigerungs- und Wachstumskurs



In diesem Marktumfeld hat sich Biotest hervorragend geschlagen. Der Umsatz im Geschäftsbereich Pharma ist um 13 % auf über 160 Millionen Euro gestiegen. Wichtigste Wachstumstreiber waren unser polyvalentes Immunglobulin Intratect® und unser Gerinnungsfaktor-Konzentrat Haemoctin®.

- **Intratect: Hervorragende Akzeptanz**



Weltweit wachsen:

Hervorragende Marktakzeptanz von Intratect

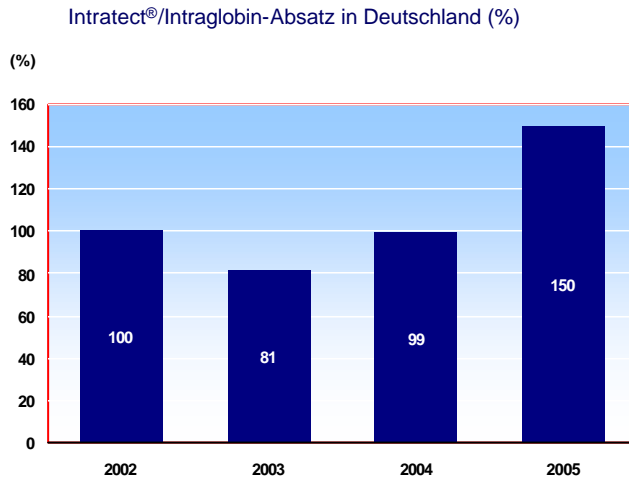
- Umsatzerlöse Intratect/Intraglobin steigen 2005 um 28 Prozent
- Anstieg ist mengen- und preisbedingt
- Hohe Akzeptanz dank exzellenter Produkteigenschaften
- Zulassung für neun weitere europäische Länder im Herbst 2005 erhalten
- Neben Deutschland bereits in Großbritannien, Irland und Ungarn auf dem Markt



Mit Intratect[®] und dem Vorgängerprodukt Intraglobin[®] hat Biotest weltweit rund 28 % mehr Erlöse als im Vorjahr; in Deutschland stieg der Absatz sogar um über 50%-Punkte. Der Anstieg war größtenteils mengenbedingt – doch konnten auch wir vor dem Hintergrund der allgemeinen Verteuerung von Immunglobulinen Preissteigerungen durchsetzen. Die hervorragende Akzeptanz des erst 2004 eingeführten Produkts beruht auf den exzellenten Produkteigenschaften: Intratect[®] kann anders als die meisten Konkurrenzpräparate bei Raumtemperatur gelagert werden, liegt infusionsfertig in flüssiger Form vor und eignet sich auch für Patienten mit Zuckerunverträglichkeit.

Weltweit wachsen:

Absatz Intratect® / Intraglobin in Deutschland deutlich angestiegen

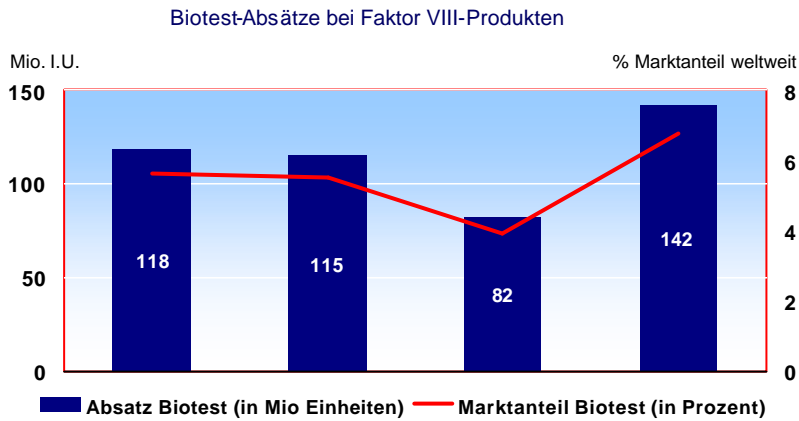


Im Jahr 2005 hat Intratect®/Intraglobin den Marktanteil im wichtigen Krankenhausmarkt in Deutschland nahezu verdoppelt – von 12 % auf 22 % - und auch im Apothekenmarkt deutlich ausgebaut. Im Rahmen der gegenseitigen Anerkennung auf Ebene der Europäischen Union ist Intratect® mittlerweile in neun weiteren europäischen Ländern zugelassen. In Großbritannien, Irland und Ungarn ist es bereits im Markt eingeführt, die anderen Länder sollen bis zum Jahresende folgen. Es ist deshalb zu erwarten, dass sich das stürmische Wachstum fortsetzt. So sehen wir beispielsweise in Großbritannien, dass unser Produkt dort bei Gesundheitsbehörden, Kliniken und Ärzten hochwillkommen ist, auch weil der Markt derzeit von wenigen Anbietern dominiert wird. Konzernweit rechnen wir für 2006 mit einer Absatzsteigerung um 60 % und für 2007 mit einem nochmaligen maßgeblichen Anstieg der Absatzmengen.

- **Gerinnungskonzentrate: Wachstumsimpuls aus Russland**


From Nature for Life

Weltweit wachsen:
**Deutliche Mengensteigerung bei Gerinnungskonzentraten
in stagnierendem Weltmarkt**

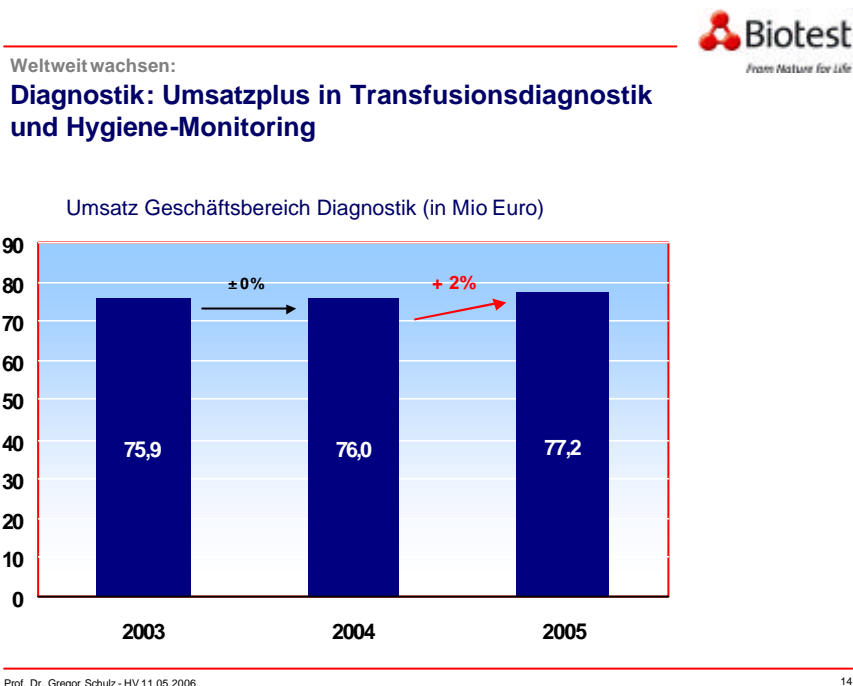


Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

13

Die Zuwächse bei Intratect[®]/Intraglobin wurden im Berichtsjahr 2005 noch übertroffen von der Absatzsteigerung um 73%-Punkte bei Gerinnungsfaktoren, die wir wohl-gemerkt bei stagnierenden Weltmarktumsätzen für plasmatische Faktor VIII Präparate erreicht haben. In Deutschland steigerten wir unseren Marktanteil bei den plasmatischen Faktor-VIII-Produkten von 18 % auf 20 %, im Weltmarkt gelang ein Sprung von 4 % auf 7 %. Im russischen Markt, der praktisch neu entstanden ist, haben wir auf Anhieb einen Anteil von 40 % erreicht. Hier wollen wir weiter wachsen, das aber mit Augenmaß – denn es dürfte niemanden überraschen, dass die im russischen Markt erzielbaren Margen niedriger und die Zahlungsziele zugleich länger sind als in Westeuropa üblich. Vor wenigen Wochen ist es uns gelungen, unsere Forderungen aus dem Russlandgeschäft zu einem großen Teil über eine Kreditbürgschaft abzusichern. Damit haben wir die mit dem Wachstum verbundenen Risiken deutlich begrenzt.

- **Diagnostik: In schwierigem Markt zufrieden stellend geschlagen**

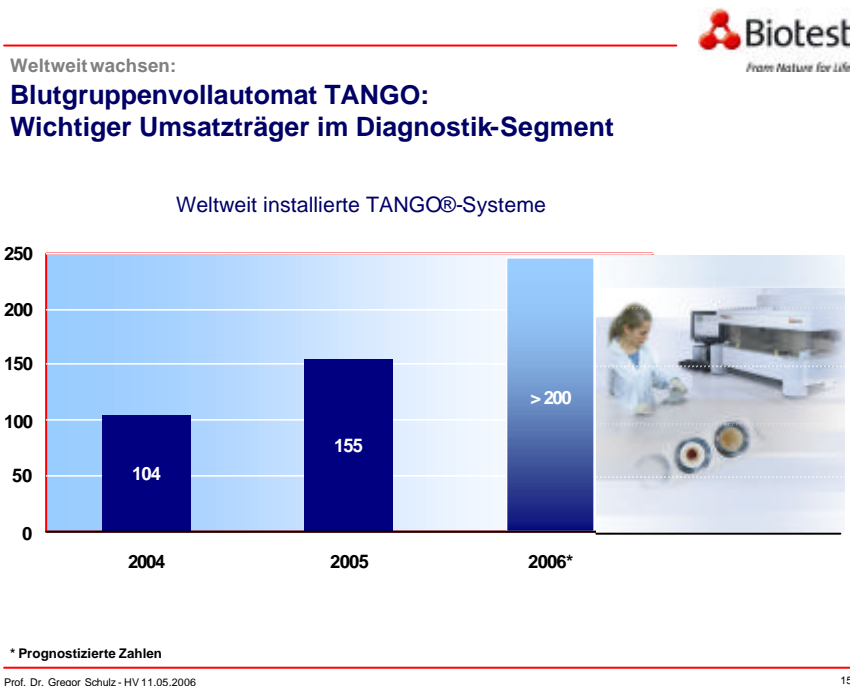


Im Geschäftsbereich Diagnostik haben wir, verglichen mit den Pharma-Aktivitäten, nur eine moderate Umsatzsteigerung von 2 % erreicht. Zufriedenstellend verlief das Geschäft in der Transfusionsdiagnostik und im Hygiene-Monitoring, während es in der Transplantationsdiagnostik zu Umsatzeinbußen kam. Der Anteil der Diagnostik am Konzernumsatz ging von 35 % auf 32 % zurück.

Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Diagnostik in einem ungleich schwierigeren Marktumfeld agierte. Die Nachfrage war rückläufig, die Preise unter Druck. Erst im Dezember 2005 endete die Übergangsfrist der IVD-Richtlinie der Europäischen Union (EU), wonach innerhalb der Europäischen Union nur noch Diagnostika mit CE-Zertifizierung verkauft werden dürfen. Im zurückliegenden Jahr haben Anbieter von Produkten ohne Qualitätssiegel diese zu äußerst niedrigen Preisen angeboten, um die letzte Möglichkeit zu nutzen, sie legal abzuverkaufen. Für 2006 rechnen wir mit einer Entspannung.

Ebenfalls muss bei der Umsatzentwicklung bedacht werden, dass unser Blutgruppenvollautomat TANGO[®] optimo erst Ende Oktober 2005 auf dem hochattraktiven amerikanischen Markt eingeführt wurde und mit 21 verkauften

Systemen bis Jahresende noch keine wesentlichen Umsatzbeiträge leisten konnte. Nichtsdestotrotz war die Zulassung des TANGO[®] optimo und aller dafür benötigten Testreagenzien in den USA ein überaus wichtiges Ereignis für den Geschäftsbereich. Wegen strenger Zulassungskriterien waren bis zum Markteintritt von Biotest in der Transfusionsdiagnostik nur zwei Anbieter vertreten. Das Preisniveau ist dementsprechend deutlich höher als in Europa und wird auch im laufenden Jahr weiter steigen.

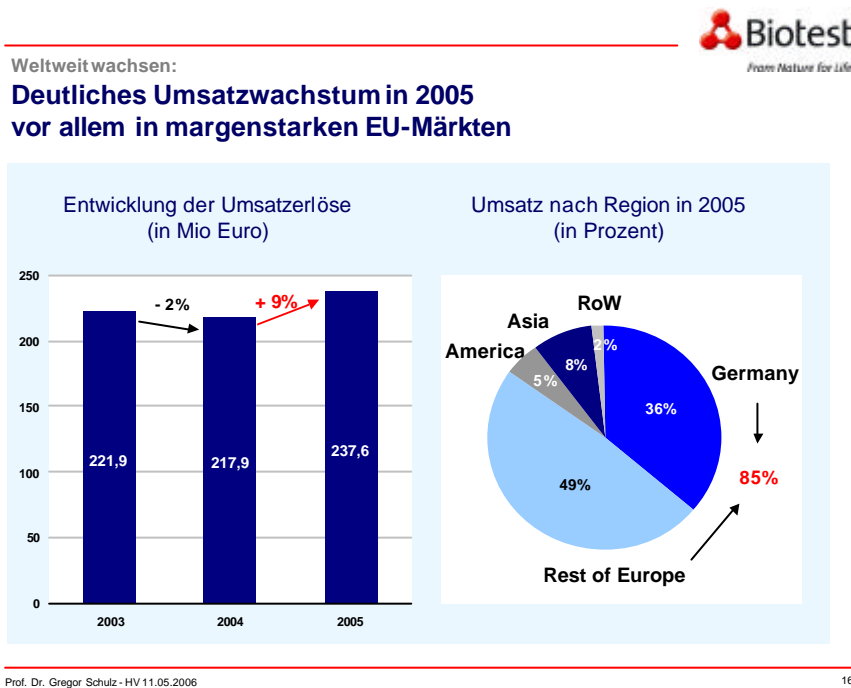


Mit dem TANGO[®] optimo verfügen wir über ein sehr wettbewerbsfähiges Produkt. Insgesamt haben wir im Berichtsjahr 51 TANGO[®]-Systeme platziert und hatten Ende des Jahres über 150 Geräte im Einsatz. Unser ehrgeiziges Ziel für 2006 ist, die Gesamtzahl der installierten Geräte auf deutlich über 200 zu steigern. Die Hälfte des Zuwachses soll dabei auf die USA entfallen. Aber nicht nur das: Wir wollen in Nordamerika mit der kompletten Bandbreite unserer Transfusionsdiagnostik einschließlich manueller Reagenzien auftreten und zusammen mit Olympus mittelfristig 20 % Marktanteil erlangen – wohlgermerkt von einem Markt, der insgesamt ein Volumen von 200 Millionen US-Dollar hat. In Kanada erwarten wir die Zulassung unserer manuellen Reagenzien bereits für die nächsten Wochen, in den USA für Mitte 2007.

Zufrieden sind wir im Geschäftsbereich Diagnostik weiterhin mit der Entwicklung des Hygienemonitorings. Der Großteil des Wachstums entfiel hier auf die Heipha Dr.

Müller GmbH, an der wir 51% der Anteile halten. Die hohen Hygieneanforderungen in der pharmazeutischen Industrie sorgen für eine stabile Nachfrage, insbesondere nach Produkten für die Überwachung von Reinräumen.

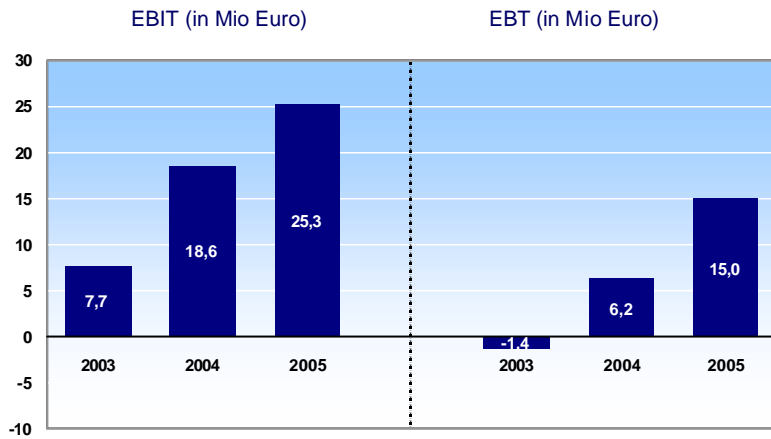
Deutlich verbesserte Umsatzstruktur



Alles in allem hat Biotest einen Konzernumsatz von rund 238 Millionen Euro erzielt, rund 20 Millionen Euro mehr als im Jahr 2004. Fast noch wichtiger als diese absoluten Zahlen ist aber, dass sich unser Wachstum weitgehend auf die attraktiven Märkte fokussiert, in denen wir einträgliche Margen erwirtschaften können. So stiegen die Erlöse in Deutschland und im europäischen Ausland, also tendenziell in Hochpreismärkten, deutlich an, während Asien und der Rest der Welt einen geringeren Teil zum Konzernumsatz beisteuerten. Grund dafür ist, dass wir wie im Vorjahr auf weniger ertragreiche oder gar verlustbringende Geschäfte auf den hart umkämpften Tendermärkten verzichtet haben. Der Umsatz des Jahres 2005 hat deshalb eine wesentlich bessere Ergebnisqualität als etwa der vergleichbar hohe Umsatzwert vor drei Jahren, als Biotest noch operative Verluste schrieb. Kurzum, unseren Wachstumskurs gestalten wir so, dass auch und vor allem das Ergebnis wächst.

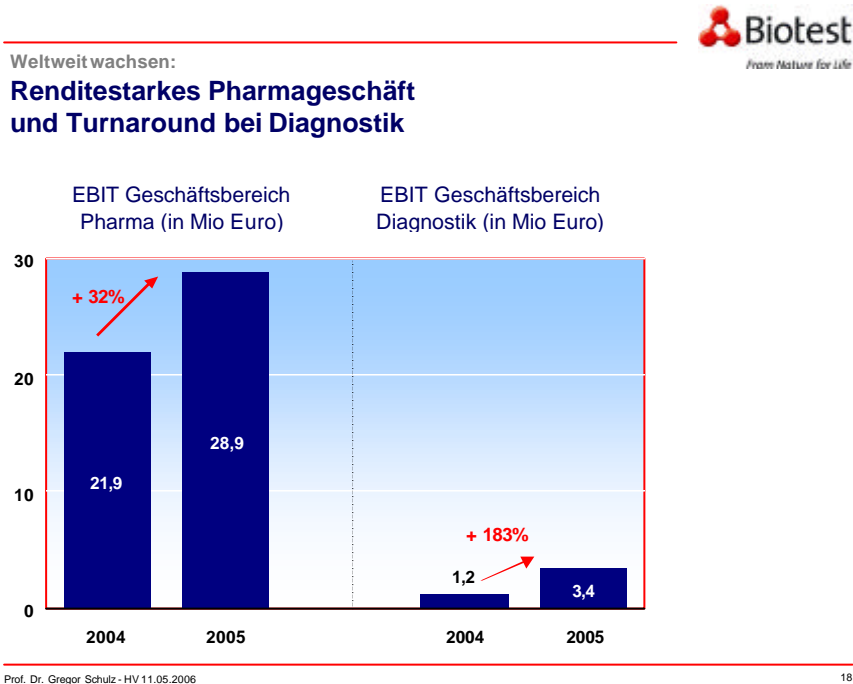
Weltweit wachsen:

Überproportionaler Ergebniszuwachs auch durch deutlich verbessertes Finanzergebnis



Dieser Grundsatz, nach dem wir unser operatives Geschäft ausrichten, hat sich sehr positiv auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2005 ausgewirkt. Das operative Ergebnis legte um mehr als ein Drittel auf rund 25 Millionen Euro zu. Das Ergebnis vor Steuern haben wir mehr als verdoppelt – von 6 auf 15 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie verdoppelte sich ebenfalls und erreichte 1,13 Euro. Es liegt auf der Hand, warum das Ergebnis NACH Zinsen deutlich schneller gestiegen ist als das EBIT: Es ist uns gelungen, die Finanzverbindlichkeiten signifikant zu verringern und die Finanzaufwendungen um rund 2 Millionen Euro zurückzuführen.

Renditestarkes Pharmageschäft, Turnaround bei Diagnostik

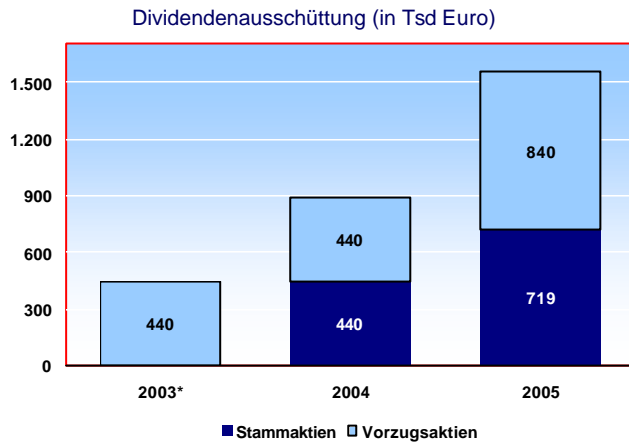


Der Geschäftsbereich Pharma hat ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 28,9 Millionen Euro erwirtschaftet, das entspricht einer EBIT-Marge von bereits 18 %. Wir sind zuversichtlich, im laufenden Jahr die 20 %-Hürde zu überspringen. Die Diagnostik verdreifachte das EBIT auf 3,4 Millionen Euro und landete auch nach Zinsen mit 2,0 Millionen Euro wieder deutlich in der Gewinnzone. Damit sind wir natürlich noch nicht zufrieden und arbeiten konsequent an einer weiteren Verbesserung.

Dividendenvorschlag

Weltweit wachsen:

Dividendenvorschlag



* ohne Nachzahlung für 2002

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

19

Unter Tagesordnungspunkt 2 schlagen wir Ihnen heute vor, eine Dividende in Höhe von 12 Cent je Stammaktie und 18 Cent je Vorzugsaktie auszuschütten, das sind bei den Stämmen 9 % mehr und bei den Vorzügen 64 % mehr als im Vorjahr. Die Ausschüttungssumme steigt wegen der vollen Dividendenberechtigung der neu ausgegebenen Aktien um 77 % auf 1,56 Millionen Euro.

Es ist uns durchaus bewusst, dass der eine oder andere von Ihnen mit einer noch höheren Ausschüttungsquote gerechnet hätte. Doch würde es wenig Sinn machen, erst den Kapitalmarkt in Anspruch zu nehmen, um ein ambitioniertes Wachstumsprogramm zu finanzieren, und dann einen Teil der Liquidität wieder aus dem Unternehmen abfließen zu lassen. Es ist im Sinne des Unternehmens und seiner Aktionäre, die Mittel aus operativem Cashflow und Kapitalerhöhung in die zentralen Projekte zu lenken, die für den Unternehmenswert von Biotest zukünftig von entscheidender Bedeutung sein werden. Ich bin überzeugt, dass ein langfristig orientierter Investor das genauso sieht.

Fokussiert forschen, weltweit wachsen



Fokussiert forschen:

Forschung - Basis für weiteres Wachstum

Expansion in Märkten mit hohen Qualitätsanforderungen: Fokus auf Europa und die USA

- Produktzulassungen vorantreiben
- Verstärkung Vertriebsnetz
- Ausbau von Produktionskapazitäten

Expansion im attraktiven Pharma- und Biotherapeutika-Markt

- Vorantreiben der klinischen Entwicklung

Um welche Projekte geht es im Einzelnen? Erstens bauen wir unser Geschäft in Märkten mit hohen Qualitätsanforderungen aus, und zwar mit besonderem Fokus auf die Europäische Union und Nordamerika. In diesen Märkten investieren wir in die Zulassung unserer Produkte, verstärken unser Vertriebsnetz und erweitern unsere Produktionskapazitäten.

Zweitens intensivieren wir unsere Forschung und Entwicklung mit einem besonderen Augenmerk auf Pharma und Biotherapeutika. Die fokussierte Forschung ist von überragender Bedeutung für die künftige Marktposition von Biotest. Unser Anspruch ist, Biotest in den nächsten Jahren zu einem der weltweit führenden Anbieter von Plasmaprodukten weiterzuentwickeln und zugleich als wesentlicher Anbieter von Biotherapeutika an einem hochattraktiven Zukunftsmarkt teilzuhaben.

Angesichts der immensen Chancen gilt es, die klinische Entwicklung mit voller Kraft weiter voranzutreiben, und genau das werden wir mit Hilfe der zugeflossenen Mittel tun.

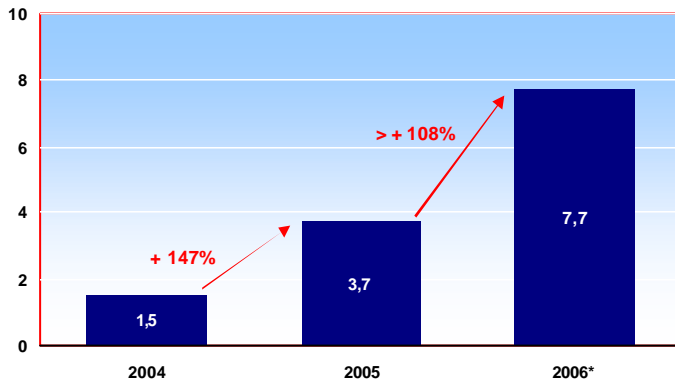
Entwicklung der Biotherapeutika im Plan



Fokussiert forschen:

Biotherapeutika: Verdopplung der Aufwendungen aufgrund immenser Marktchancen

Aufwand für Biotherapeutika (in Mio Euro)



* Prognostizierte Zahlen

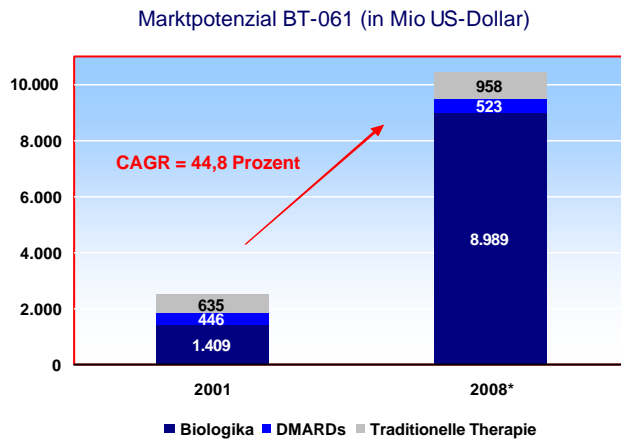
Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

22

Bereits im Jahr 2005 haben wir 3,7 Millionen Euro für die Entwicklung unserer monoklonalen Antikörper aufgewendet. Schwerpunkt war der BT-061, den wir zunächst mit Fokus auf die Indikationen rheumatoide Arthritis und Psoriasis und perspektivisch in weiteren Autoimmunerkrankungen entwickeln. In diesem Jahr werden die Aufwendungen für Biotherapeutika nochmals mehr als verdoppelt auf 7,7 Millionen Euro.

Fokussiert forschen:

Hoher Bedarf an Biotherapeutika zur Behandlung der rheumatoiden Arthritis



* Prognostizierte Zahlen

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

23

Vor allem bei der rheumatoiden Arthritis reden wir über ein Marktpotenzial in Milliardenhöhe; sollte es uns gelingen, daran einen signifikanten Anteil zu erlangen, werden die bisherigen Dimensionen von Biotest gesprengt. Bereits für das Jahr 2008 wird ein Marktvolumen für Arzneimittel zur Behandlung von Rheuma von 10,5 Milliarden US-Dollar weltweit erwartet, 80 % davon werden auf Biotherapeutika entfallen.

Größtenteils handelt es sich dabei um so genannte TNF-Antagonisten, die immunsuppressiv wirken – das heißt, sie unterdrücken bei Autoimmunerkrankungen nicht nur die schädlichen, sondern auch die gewünschten Abwehrreaktionen des Körpers. Das kann schwere Nebenwirkungen zur Folge haben, zum Beispiel lebensgefährliche Infektionen. Der BT-061 wirkt dagegen immunmodulierend: er hemmt die Autoaggression des Immunsystems, ohne andere Abwehrfunktionen wesentlich zu beeinträchtigen.

Der einzigartige Wirkmechanismus hat in ersten klinischen Studien, die noch von unserer damaligen Tochter Diaclone durchgeführt wurden, die wesentlichen Symptome der rheumatoiden Arthritis wie etwa Versteifung und Schwellung der Gelenke drastisch reduziert. Wir sehen ein erhebliches Marktpotenzial auch deshalb, weil rund 20 bis 30 % der Patienten nicht auf TNF-Antagonisten reagieren.

Ich möchte hier jedoch auch darauf hinweisen, dass sich unsere Projekte noch in einem frühen Entwicklungsstadium befinden und in weiteren klinischen Studien die Wirksamkeit und Sicherheit bestätigt werden müssen. Erst nach Phase III Studien mit positiven Ergebnissen besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass es auch zur Zulassung und damit zur Vermarktung kommt.

Fokussiert forschen:



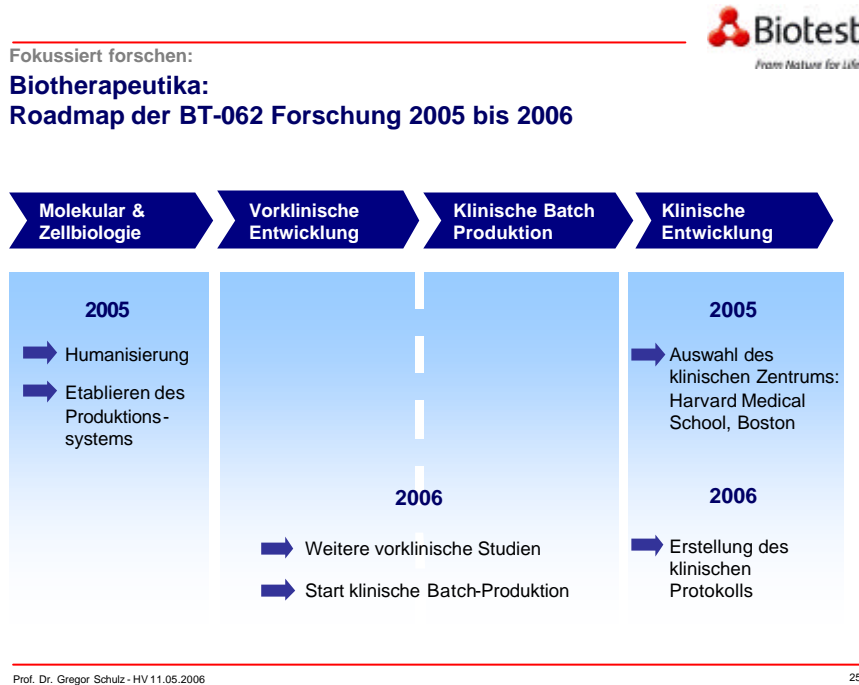
Biotherapeutika: Anspruchsvolle Roadmap für die klinische Entwicklung des BT-061

Klinische Batch-Produktion & Vorklinische Entwicklung	Klinische Entwicklung
<p>2005</p> <ul style="list-style-type: none">• Änderung des Produktionssystems zur Kostenoptimierung• Prozessentwicklung für Massenproduktion• Verfügbarkeit der Pilot-Batches• Sicherheits- und präklinische Studien <p>2006</p> <ul style="list-style-type: none">• Abschluss GMP-Produktion• Abschluss Prozessvalidierung• Abschluss der pharmakokinetischen, pharmakologischen und toxikologischen Studien mit GMP Material	<p>2005</p> <ul style="list-style-type: none">• Studiendesign und Auswahl der klinischen Zentren• Abstimmung klinische Entwicklung mit dem Paul Ehrlich Institut (PEI) <p>2006</p> <ul style="list-style-type: none">• Einreichung der Unterlagen (PEI) Mitte des Jahres• Fortführung der klinischen Prüfungen im 3. Quartal

Im Geschäftsjahr 2005 haben wir mit unserem Lohnhersteller Lonza Biologics ein Produktionssystem entsprechend der Good Manufacturing Practices etabliert, das auch die Herstellung größerer Mengen erlaubt. Die GMP Produktion von weiterem klinischen Prüfmaterial haben wir im März abgeschlossen. Dieses Material wird zur Zeit in weiteren pharmakologisch/toxikologischen Studien getestet, um eine maximale Sicherheit vor der Fortsetzung der klinischen Prüfung zu garantieren. Die klinische Entwicklung werden wir voraussichtlich im dritten Quartal dieses Jahres fortsetzen. Die klinischen Zentren sind bereits ausgewählt und die klinischen Prüfprotokolle erstellt.

Weil schon Effektivitätsdaten vorliegen, werden wir bei der rheumatoiden Arthritis die Studien der Phase I und II zusammenfassen. Wir rechnen damit, dass etwa im ersten Quartal 2007 erste Ergebnisse vorliegen. Bis dahin möchten wir auch die Phase I in der Indikation Psoriasis abgeschlossen haben; bei erfolgreichem Verlauf

wird sich hier unmittelbar die Phase II anschließen, die unseren Planungen entsprechend 2008 abgeschlossen sein sollte.

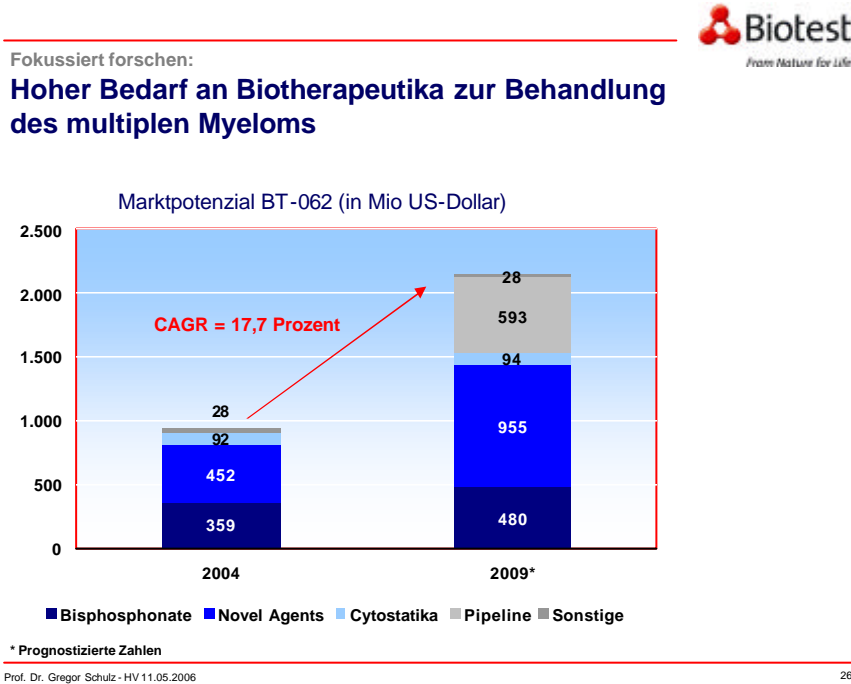


Auch bei der Entwicklung des BT-062 sind wir mit großen Schritten vorangekommen. Bereits im Januar 2005 lag der Antikörper in humanisierter Form vor. Anfang dieses Jahres haben wir den nächsten Meilenstein erreicht und mit unserem Partner AERES Biomedical die gemeinsame Entwicklung des Produktionssystems abgeschlossen. Damit ist eine wesentliche Voraussetzung für die klinische Entwicklung und die spätere kostengünstige Produktion im großtechnischen Maßstab geschaffen.

Der BT-062 stellt möglicherweise einen neuen Wirkmechanismus zur Therapie des multiplen Myeloms, einer bislang unheilbaren Krebserkrankung des Knochenmarks, dar. Präklinische Studien zeigen, dass der hochspezifische Antikörper mit hoher Zuverlässigkeit an die Tumorzellen andockt. Mit großer Geschwindigkeit werden sie dann durch ein Toxin zerstört, das an den BT-062 gekoppelt ist. Unser bevorzugter Partner für die Herstellung dieses Toxins ist das US-Biotech-Unternehmen Immunogen. Zusammen mit Immunogen verfügen wir über Patente für dieses Immunkonjugat, die uns rund 20 Jahre vor Nachahmern schützen.

Für die präklinische und klinische Entwicklung haben wir das renommierte Dana-Farber Cancer Institute in Boston gewonnen, eines der führenden Krebsforschungs-

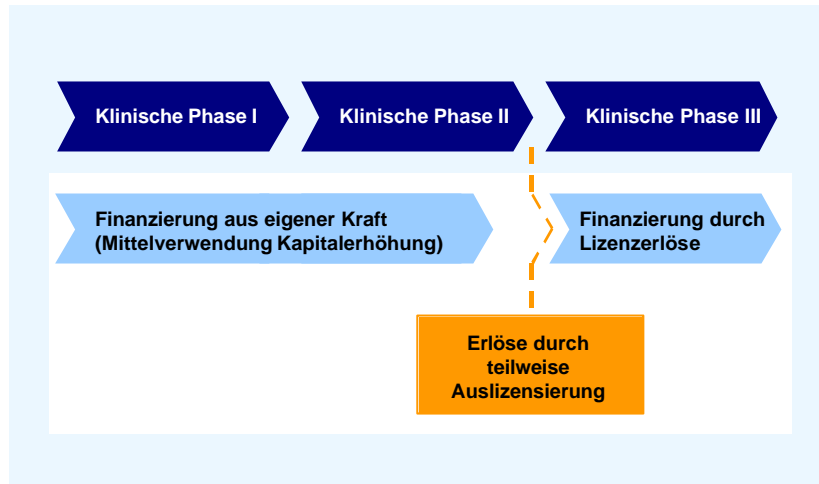
Institute weltweit. Entwicklungsleiter Prof. Kenneth Anderson ist ohne Zweifel einer der weltweit bekanntesten Experten auf diesem Gebiet. Er bescheinigt dem BT-062 aufgrund der Zielgenauigkeit und des speziellen Wirkmechanismus erhebliche Vorteile gegenüber anderen in Entwicklung befindlichen Biotherapeutika.



Natürlich ist der Markt zur Therapie des multiplen Myeloms mit rund 2,2 Milliarden Euro im Jahr 2009 kleiner als bei der rheumatoiden Arthritis, da es deutlich weniger Patienten gibt. Auf die heute in Entwicklung befindlichen monoklonalen Antikörper könnte nach Schätzung unabhängiger Marktanalysen in drei Jahren ein Umsatzvolumen von rund 500 Millionen Euro entfallen. Biotest plant, in den USA und der Europäischen Union einen so genannten "Orphan Drug Status" zu erlangen. Diesen Status erhalten ausschließlich Medikamente, die für die Therapie seltener, medizinisch relevanter Erkrankungen geeignet sind. Der Status gewährt unter anderem eine mehrjährige Vertriebsexklusivität nach Marktzulassung. Wir planen darüber hinaus, den BT-062 auch in anderen onkologischen Indikationen zu entwickeln, um das volle Potenzial des Antikörpers zu nutzen.

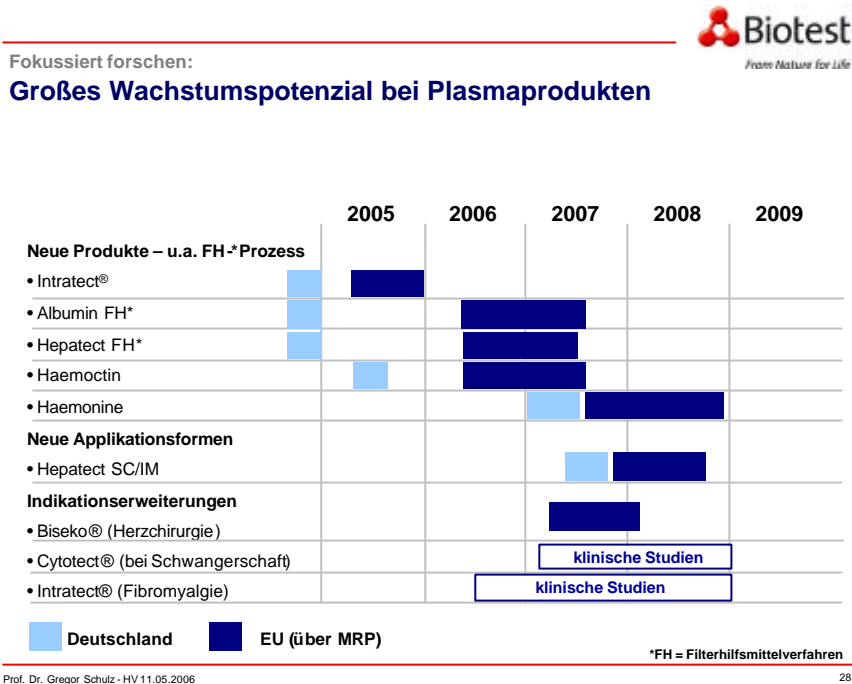
Fokussiert forschen:

Flexibles Lizenzmodell ermöglicht Erträge vor Markteinführung der Biotherapeutika



Auch wenn die Markteinführung des ersten monoklonalen Antikörpers frühestens für das Jahr 2010 zu erwarten ist, streben wir an, schon deutlich früher Erträge zu erzielen. Bis einschließlich Phase II wollen wir die klinische Entwicklung aus eigener Kraft vorantreiben und ab der Phase III Kooperationen mit großen Pharmaunternehmen eingehen, an die wir zugleich die Vermarktung außerhalb Europas auslizenzieren wollen. Die zu erwartenden Upfront- und Milestone-Zahlungen unserer Partner sollten nach erfolgreicher Phase II ausreichen, um unseren Anteil an der weiteren klinischen Forschung bis zur Marktzulassung zu finanzieren. Damit sinken nicht nur die Entwicklungsrisiken für Biotest erheblich, sondern wir können durch Zugriff auf vertriebsstarke „Big Pharma“ Unternehmen den Markteintritt wesentlich beschleunigen.

Großes Potenzial auch bei Plasmaprodukten



Die Forschungs- und Entwicklungs-Anstrengungen von Biotest beschränken sich aber keineswegs auf die Biotherapeutika. Mit fokussierter Forschung Markt-zulassungen beschleunigen und weltweit wachsen – das ist auch ein zentrales Anliegen bei den Plasmaproteinen und Diagnostika.

Die Entwicklung des Jahres 2005 zeigt, dass dieses Tandem aus Forschung und internationalem Wachstum funktioniert – siehe Intratect® und TANGO®. Bei den Plasmaproteinen haben wir unsere Pipeline zielgerichtet weiterentwickelt. Für unser Faktor VIII-Präparat Haemoctin® SDH sowie das nach dem neuen Filterhilfsmittelverfahren hergestellte Albumin FH arbeiten wir auf die europaweite Zulassung über das MR-Verfahren hin. Auch die Entwicklung unseres ersten eigenen Faktor IX-Produkts Haemonine® SDH sowie des von-Willebrand-Faktors machen weitere Fortschritte. Für Haemonine® sind die Produktionsanlagen bereits technisch abgenommen; derzeit produzieren wir bereits erste Medikamentenchargen.

Ebenfalls technisch abgenommen ist die neue Produktionsanlage für unser für die Eiweißsubstitution zugelassenes Präparat Biseko®.

Eine neue Indikation scheint der Einsatz von Biseko[®] bei Herz-Bypass-Operationen zu sein. Erste klinische Daten zeigen, dass die Gefäße bei Zwischenlagerung in Biseko[®] wesentlich besser erhalten bleiben als bei Lagerung in Salzlösungen. Biseko[®] soll mit den entsprechenden Applikationssystemen über eine CE-Zertifizierung vermarktet werden. Das Marktpotenzial hierfür dürfte sich allein in den Ländern der Europäischen Union auf mehr als 60 Mio. Euro belaufen.

 **Biotest**
From Nature for Life

Fokussiert forschen:
Große Chancen für Cytotect zur Behandlung der Cytomegalie-Infektion

- Laut klinischer Studien signifikante Reduktion von Missbildungen bei Neugeborenen
- Marktpotential über 30 Mio Euro in Europa (jährlich 21.000 Infektionen)
- Antrag auf Orphan-Drug-Status im Juli 2006
- Anerkennung der Cytomegalie Diagnostik als individuelle Gesundheitsleistung (IGEL) angestrebt



Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006 29

Große Chancen rechnen wir uns ebenfalls durch eine Zulassung von Cytotect[®] für die Behandlung der Cytomegalie-Infektion während der Schwangerschaft aus. Allein in Europa treten jährlich über 20.000 solcher Infektionen auf, und in jedem zehnten Fall kommt es bei den Ungeborenen zu teils schweren Behinderungen. Konventionelle Medikamente wie Virostatika können wegen der Nebenwirkungen nicht eingesetzt werden. Eine im renommierten New England Journal of Medicine veröffentlichte italienische Studie hat jetzt die drastische Eindämmung der Gefahren für das ungeborene Kind bei Gabe von Cytotect[®] belegt.

Problem ist derzeit, dass die Cytomegalie während der Schwangerschaft nicht systematisch diagnostiziert und deshalb nicht therapiert wird. Vor wenigen Tagen hat sich eine Konferenz deutscher Gynäkologen mit diesem Thema beschäftigt. Aufgrund der Ergebnisse dieser Konferenz sind wir zuversichtlich, dass der Bundesverband der Frauenärzte BVF die Therapieoption in seinen Fachkreisen

kommuniziert und eine Behandlung damit in Einzelfällen möglich wird. Das zusätzliche Umsatzpotenzial für Cytotect® summiert sich bei europaweiter Zulassung auf rund 30 Millionen Euro; dasselbe Volumen könnte später auch in den USA erreicht werden. Wegen der medizinischen Dringlichkeit streben wir sowohl in der EU als auch in den USA einen Orphan-Drug-Status an.

Weiterer Ausbau der Pharmaproduktion

Gesunde Basis für Wachstum:

Wachstumsinvestition in Produktionsanlagen



- CAPEX von 75 Mio Euro
- Fraktionierungskapazität 700.000 Liter
- Produktionskapazität von 400 Mio Einheiten (Faktor VIII / IX)
- Ausweitung der chromatographischen Reinigung auf 4.000 Kilogramm
- Weitere Investitionen 9 Mio Euro




Meine Damen und Herren,

fokussierte Forschung ist aber nur EIN Standbein für das wertorientierte Wachstum Ihrer Biotest AG. Ich hatte es eingangs bereits erwähnt – wir bauen zugleich auf die hochmoderne und leistungsstarke Produktion, auf die Kompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie auf die solide Finanzierung, die uns Wachstumsspielräume eröffnet.

Der Markterfolg unserer Immunglobuline und Gerinnungskonzentrate zeigt, wie wichtig und richtig es war, während der Phase der Restrukturierung, bei knappen finanziellen Ressourcen, in die Erneuerung und in den Kapazitätsausbau der Pharmaproduktion zu investieren. Heute können wir feststellen, dass die produktionstechnische Basis für die Bewältigung unseres Wachstumskurses steht. Es versteht sich von selbst, dass wir die Produktionskapazitäten in erster Linie mit

unseren eigenen Produkten auslasten wollen. Erst an zweiter Stelle steht die Lohnfraktionierung für Partner, darunter auch das Jointventure BioDarou im Iran, wo es im Geschäftsjahr 2005 auf Grund von politischen Problemen und Änderungen im Gesundheitswesen zu einigen Verzögerungen kam. Nach der Zulassung neuer Produkte werden die technologischen Vorteile unserer neuen Produktionsanlage einen stärkeren Einfluss auf unser Ergebnis haben als bislang.

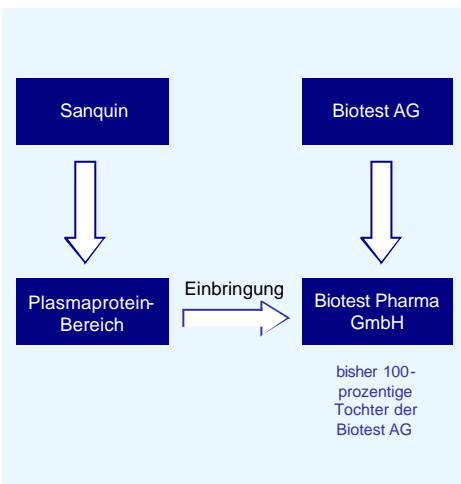
Wegen der zu erwartenden Mehrumsätze von Intratect® werden wir noch in diesem Jahr mit der Verdopplung der Kapazität zur chromatographischen Reinigung auf 4.000 Kilogramm beginnen. Anfang 2007 soll überdies eine weitere Gefrier-trocknungsanlage in Betrieb gehen, die uns in die Lage versetzt, jährlich 400 Millionen Einheiten an Gerinnungskonzentraten abzufüllen. Das ist die Voraussetzung für eine Verdopplung des Weltmarktanteils bei Plasma Faktor VIII von derzeit 7 % auf angestrebte 15 % in den nächsten Jahren. Das Investitions-volumen, das im Jahr 2005 von 18,5 auf 15,4 Millionen Euro zurückging, wird deshalb im laufenden Jahr voraussichtlich wieder moderat ansteigen.

 **Biotest**
From Nature for Life

Gesunde Basis für Wachstum:

Geplante strategische Allianz mit Sanquin bei Produktion und Entwicklung von Plasmaproteinen

- Sanquin: bewährter Partner
- Allianz schafft mit Kapazitäten über eine Million Liter Plasma einen der größten Hersteller von Plasmaproteinen
- **Synergieeffekte:**
 - Gestrafftes Produktportfolio
 - Effektive Forschung und Entwicklung
 - Optimierte Produktion
 - Effiziente Beschaffung
 - Reduziertes Investitionsvolumen



```
graph TD; Sanquin --> PPB[Plasmaprotein-Bereich]; BiotestAG[Biotest AG] --> BPGmbH[Biotest Pharma GmbH]; PPB -- Einbringung --> BPGmbH; BPGmbH --- Note[bisher 100-prozentige Tochter der Biotest AG];
```

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006 32

Vor wenigen Tagen haben wir veröffentlicht, dass wir mit der niederländischen Sanquin Blood Supply Foundation eine umfassende strategische Allianz im Bereich der Plasmaproteine eingehen wollen. Produktion und Entwicklung beider Seiten sollen zusammengelegt werden, während wir im Vertrieb weiterhin unabhängig

voneinander agieren. Nach derzeitigem Stand der Planungen ist vorgesehen, dass die Plasmaprotein-Aktivitäten von Sanquin in die Biotest Pharma GmbH eingebracht werden und Sanquin im Gegenzug eine maßgebliche Minderheitsbeteiligung an dieser Gesellschaft erhält; wie hoch dieser Anteil ist, hängt auch von den Ergebnissen der weiteren Evaluierung ab, die in den nächsten Tagen beginnt und im Spätsommer abgeschlossen sein soll. Sicher ist aber, dass die Biotest Pharma GmbH auch nach der geplanten Transaktion mehrheitlich zur Biotest-Gruppe gehören und in den Konsolidierungskreis des Konzerns einbezogen wird. Die anderen Geschäftsbereiche, bei Biotest also die Bereiche Biotherapeutika und Diagnostik, sind von der strategischen Allianz nicht betroffen.

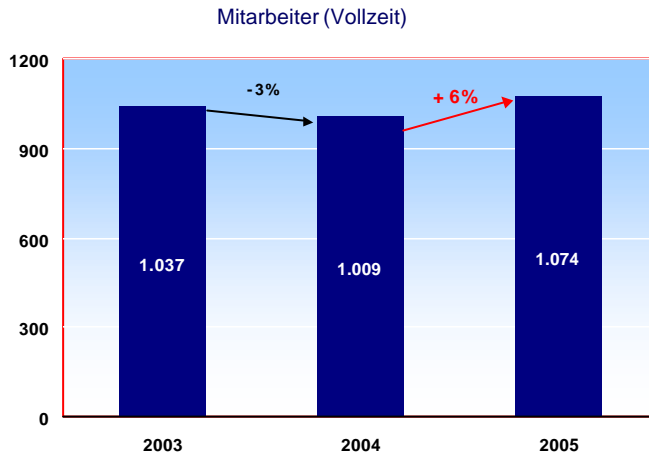
Sanquin ist für Biotest seit 20 Jahren ein verlässlicher Partner auf dem Gebiet der Plasmaproduktion. Mit der jetzt in ihren Grundzügen vereinbarten Allianz schmieden wir gemeinsam einen der weltweit größten Hersteller von Plasmaproteinen, der über drei Produktionsstätten in Dreieich, Amsterdam und Brüssel verfügt und perspektivisch mehr als eine Million Liter Plasma zu Premiumprodukten verarbeiten soll. Doch es geht nicht nur um reine Größenvorteile. Vom Zusammenschluss versprechen wir uns auch erhebliche Synergieeffekte durch die Verschlankung des gemeinsamen Produktspektrums, die Beschleunigung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die Optimierung der Produktions- und Beschaffungsprozesse sowie die Reduzierung des Investitionsvolumens. Kurzum, wir sind mit der Allianz in der Lage, unseren Wachstumskurs mit einem noch effizienteren Mitteleinsatz zu bewältigen.

Investition in die Mitarbeiter



Gesunde Basis für Wachstum:

Personalausbau in strategisch wichtigen Unternehmensbereichen



Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

34

Biotest investiert aber nicht nur in Sachanlagen, sondern selbstverständlich auch in Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Zahl ist im vergangenen Jahr wieder angewachsen – von 1.009 auf 1.074 – was ein sichtbares Zeichen für den endgültigen Abschluss der Restrukturierungsphase ist. Verstärkt haben wir uns schwerpunktmäßig dort, wo es unser Wachstum erfordert: In der Arzneimittelzulassung, in der klinischen Entwicklung, bei der Plasmagewinnung (PSE) und im Vertrieb.

Neben der Verstärkung von Schlüsselteams haben wir auch im zurückliegenden Jahr besonderen Wert auf die Verbesserung der Führungskultur gelegt. Eine Befragung der Mitarbeiter ergab: Wir sind auf dem richtigen Weg, und wir müssen ihn weitergehen. Ende 2005 haben wir deshalb die Workshop-Reihe „Führung und Zusammenarbeit“ ins Leben gerufen. Wir schulen Mitarbeiter darin, anstehende Veränderungsprozesse selbständig zu steuern und den Dialog mit Führungskräften aktiv zu gestalten.



Gesunde Basis für Wachstum:

Ziele des Aktienoptionsprogramms (LTI) der Biotest AG

Basis für weiteres Wachstum und Wertsteigerung

- Langfristige Bindung von exzellenten Führungskräften
- Hohe Leistungsmotivation für Know-how-Träger
- Wichtige Mitarbeiter werden zu Aktionären
- Große Attraktivität von Biotest als Arbeitgeber
- Nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts

Meine Damen und Herren,

ich bin stolz auf das, was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im In- und Ausland, in Pharma und Diagnostik, in Produktion und Verwaltung tagtäglich leisten und sage dafür, sicherlich auch in Ihrem Sinne, herzlichen Dank.

Der Wachstumskurs, der vor uns liegt, ist nur mit einer gehörigen Portion Kompetenz, Motivation, Identifikation und Veränderungswillen zu bewerkstelligen. Auch deshalb ist es wichtig, Leistung zu belohnen und Leistungsträger am Erfolg zu beteiligen. Mit Hilfe der Hay-Stellenwertmethode haben wir die Funktionen im außertariflichen Bereich neu bewertet und Gehaltsbändern zugeordnet; so wollen wir sicherstellen, dass sich die Vergütung stärker an der persönlichen Leistung orientiert. Ausgewählten Mitarbeitern möchten wir auch weiterhin darüber hinaus die Möglichkeit bieten, im Rahmen eines Long-Term-Incentive-Programms einmal jährlich Biotest-Vorzugsaktien zu erwerben. 25 % des Kaufpreises werden durch die Biotest AG erstattet. Nach Ablauf von drei Jahren soll jeder der derzeit 56 Berechtigten weitere Vorzugsaktien erhalten, deren Zahl davon abhängt, in welchem Grad Erfolgs- und Performanceziele erreicht wurden.

Unter Tagesordnungspunkt 7 bitten wir Sie darum, den Vorstand zu ermächtigen, für das LTIP bis zu 384.300 Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Vorzugsaktien mit

einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren auszugeben und hierfür ein entsprechendes neues bedingtes Kapital zu schaffen.

Im Vorfeld der Hauptversammlung wurde von einigen Aktionären wegen der Ausgestaltung des Aktienoptionsprogramms Kritik geäußert. Der Vorstand hat das Programm verabschiedet, nachdem er sich eingehend von der renommierten Personalberatung Towers Perrin beraten ließ, und der Aufsichtsrat hat ihm einstimmig zugestimmt. Wir stehen gemeinsam hinter dem Programm und halten es – auch im Vergleich mit anderen Aktienoptionsprogrammen - für angemessen.


Unser Anliegen ist, die Diskussion auf eine sachliche Ebene zurückzuholen. Deshalb möchte ich ausführlich auf die wesentlichen Kritikpunkte eingehen und Ihnen die Grundzüge des Programms erläutern.

Warum haben wir den LTI-Plan aufgelegt? In erster Linie geht es uns – und mir persönlich – darum, exzellente Führungskräfte auf Dauer an das Unternehmen zu binden. In den zurückliegenden drei Jahren haben wir nahezu alle strategisch wichtigen Positionen in der Biotest-Gruppe neu besetzt: mit erfahrenen Managern und Forschern aus anderen Pharma- und Biotech-Unternehmen. Der Ausbau unseres internationalen Vertriebs und der Biotherapeutika-Forschung erfordert überdies eine erstklassige Besetzung neu geschaffener Schlüsselpositionen. Es ist kein Geheimnis, dass hervorragende Leute außerhalb von Biotest eine Vielzahl von Chancen haben und von Wettbewerbern entsprechend umworben werden. Das Ausscheiden von Know-how-Trägern birgt ohne Zweifel ein erhebliches Drohpotenzial für ein Unternehmen unseres Zuschnitts.

Indem wir mehr als 50 strategisch wichtige leitende Mitarbeiter zugleich zu Aktionären machen und ihnen langfristige Anreize bieten, den Unternehmenswert zu steigern, sichern wir die personelle Basis für die anstehende Wachstums- und Wertsteigerungsphase. In der ersten Runde wurden ca. 86 % der Aktienoptionen nicht dem Vorstand, sondern den besagten Führungskräfte angeboten. Das LTI-Programm ist ein wesentlicher Baustein, um die Attraktivität von Biotest als Arbeitgeber für hochkarätige Mitarbeiter zu erhöhen. Auch seitens maßgeblicher Aktionäre ist die Einführung vehement gefordert worden.

Zugleich lässt sich feststellen, dass die Einführung des LTI überfällig war. Biotest hat – wenn man vom heutigen Tag ausgeht - in den zurückliegenden drei Jahren den Börsenwert um rund 1.260 Prozent gesteigert*. In absoluten Zahlen ist das Aktionärsvermögen – Ihr Vermögen – von unter 30 Mio. Euro auf jetzt 370 Mio. Euro angewachsen*. Manager und Mitarbeiter haben für Sie erfolgreich gewirtschaftet, die richtigen strategischen Weichen gestellt, Chancen genutzt. Eine Beteiligung an diesem Erfolg durch das Management gab es jedoch bisher nicht. Das alte Aktienoptionsprogramm, das der frühere Vorstand ausgegeben hatte, war wertlos. Auch die Festgehälter und Tantiemen bewegen sich bei Biotest im Vergleich mit Wettbewerbern im eher unterdurchschnittlichen Bereich, da die außertariflich Angestellten im Sinne des Unternehmens über einige Jahre auf Gehaltssteigerungen verzichtet haben.

Schon allein vor diesem Hintergrund empfinde ich es als unangemessen und als unfair, dem Top-Management von Biotest eine Selbstbedienungs-Mentalität zu unterstellen.



Gesunde Basis für Wachstum:

LTI orientiert sich an den geforderten Qualitätsmerkmalen für Aktienoptionsprogramme

- Jährliche Steigerung des Aktienkurses um mindestens sechs Prozent ✓
- Hohes Eigeninvestment des Bezugskreises ✓
- Moderates Verhältnis ausgegebener Aktienoptionen zum Grundkapital ✓
- Langfristige Ausrichtung des Aktienoptionsprogramms ✓
- Bezugsrechte für eng begrenzten Mitarbeiterkreis ✓
- Deckelung des Aktienoptionsprogramms ✓

Quelle: Union Investment

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006 35

Beim Design des LTI-Plans haben wir auf Standardelemente üblicher Programme zurückgegriffen, die den wesentlichen Anforderungen von Investoren Rechnung tragen. So entspricht das Aktienoptionsprogramm von Biotest weitestgehend den von Union Investment formulierten Qualitätsmerkmalen. So sollen die Begünstigten ein

hohes Eigeninvestment tätigen, um in den Genuss der Vorzüge eines Optionsprogramms zu gelangen. Bei Biotest werden für eine selbst erworbene Aktie maximal sechs weitere Vorzugsaktien ausgegeben; mit diesem Verhältnis von 1:6 ist das Programm anspruchsvoller als bei vielen DAX-Gesellschaften. Zugleich stellt die Begrenzung auf die sechsfache Menge einen Cap im Sinne des Corporate Governance Kodexes dar. Das Eigeninvestment der einbezogenen Personen belief sich insgesamt auf rund 450.000 Euro. Die Biotest AG hat davon 25 % erstattet. Wer vor Ende 2007 seine Aktien verkauft, muss diesen Zuschuss in voller Höhe zurückzahlen.

Weiteres Qualitätskriterium ist, dass die Zahl der ausgegebenen Aktienoptionen einen gewissen Prozentsatz der ausstehenden Aktien nicht überschreitet, damit die Kosten in einem vertretbaren Rahmen gehalten werden. Im Rahmen unseres Programms sollen maximal 384.300 Vorzugsaktien, aufgeteilt auf drei Tranchen, ausgegeben werden, das sind weniger als 4 % der derzeit ausstehenden Aktien. Entsprechend gering ist der Verwässerungseffekt. Mit einer Gesamtdauer von fünf Jahren ist unser Programm überdies, wie gefordert, langfristig angelegt.

Gesunde Basis für Wachstum:  **Details des Aktienoptionsprogramms der Biotest AG**

Erfolgsziel 1: Aktienkurssteigerung		Erfolgsziel 2: EBIT-Marge	
Absolute Aktienkurssteigerung in 3 Jahren	Matchfaktor	Durchschnittliche EBIT-Marge p.a. in 3 Jahren	Matchfaktor
< 10%	0	< 8,5%	0
10% - 20%	1	8,5% - 9,9%	1
20% - 30%	2	10% - 11,9%	2
30% - 40%	3	12,0% - 15,9%	3
> 40%	4	> 16%	4

Cap: Matchfaktor insgesamt maximal = 6

Soll beim Erfolgsziel Kurssteigerung der höchste Matchfaktor 4 erreicht werden, der zur Ausgabe von vier Vorzugsaktien je selbst erworbener Vorzugsaktie berechtigt, so muss die Aktien-Performance mehr als 40 % betragen. Ein anspruchsvolles Ziel.

Dennoch ist an diesem Punkt Kritik entbrannt, weil die Konditionen der ersten Tranche des LTI-Plans unmittelbar nach Auslaufen des alten, erfolglosen Aktienoptionsprogramms, also zum Tag der Hauptversammlung im letzten Jahr, festgelegt wurden. Der Referenzkurs von 14,16 Euro für die Vorzugsaktien erscheint aus heutiger Sicht anspruchslos gewählt, denn der Kurs der Vorzüge hat sich bereits verdoppelt, die geforderte Kurssteigerung von mindestens 40 % bis Jahresende 2007 ist schon übertroffen. Die herausragende Performance in den zurückliegenden zwölf Monaten hat hier die Perspektiven sicherlich verrückt, denn bei Auflage des Programms war eine 40%ige Kurssteigerung ein durchaus ehrgeiziges Ziel. Wie gesagt – nicht zuletzt die Aktionäre haben davon profitiert, dass die Kursentwicklung sämtliche Erwartungen übertroffen hat. Es kann deshalb nicht verwerflich sein, wenn nun auch die am Optionsprogramm beteiligten Personen davon profitieren. Da der Aktienmarkt sich insgesamt bis Ende 2007 auch negativ verändern kann, ist nicht auszuschließen, dass sich auch der Biotest-Kurs trotz guter Firmenperformance bis dahin noch nach unten bewegen kann. Eine nachträgliche Anhebung des Kurssteigerungsziels, wie es nun hier und da gefordert wird, verbietet sich aus meiner Sicht genauso wie eine Absenkung bei unerwartet schlechter Performance. Auch im Corporate Governance Kodex wird zu Recht eine nachträgliche Anpassung der Ziele ausgeschlossen. Nicht unerwähnt lassen möchte ich, dass die Kurssteigerung im Markt automatisch dazu führt, dass für die zweite und dritte Tranche des Aktienoptionsprogramms wesentlich höhere Referenzkurse gelten.

Auch das zweite Erfolgsziel, das sich an der EBIT-Marge orientiert, ist als zu anspruchslos kritisiert worden. Zur Ausgabe von Vorzugsaktien kommt es erst bei einer durchschnittlichen EBIT-Marge von mehr als 8,5 %, also mindestens der Marge aus dem Geschäftsjahr 2004, die bei Auflage des Programms im Mai 2005 der relevante Vergleichsmaßstab war. Der Matchfaktor 3 wird erst bei einer EBIT-Marge von 12 %, der höchste Faktor 4 erst ab 16 % erreicht. Auch wenn wir jetzt im Geschäftsjahr 2005 eine erfreuliche EBIT-Marge von 10,6 % - entsprechend Matchfaktor 2 – erreicht haben, so sind die Renditeziele nach unserer Überzeugung durchaus anspruchsvoll gewählt.

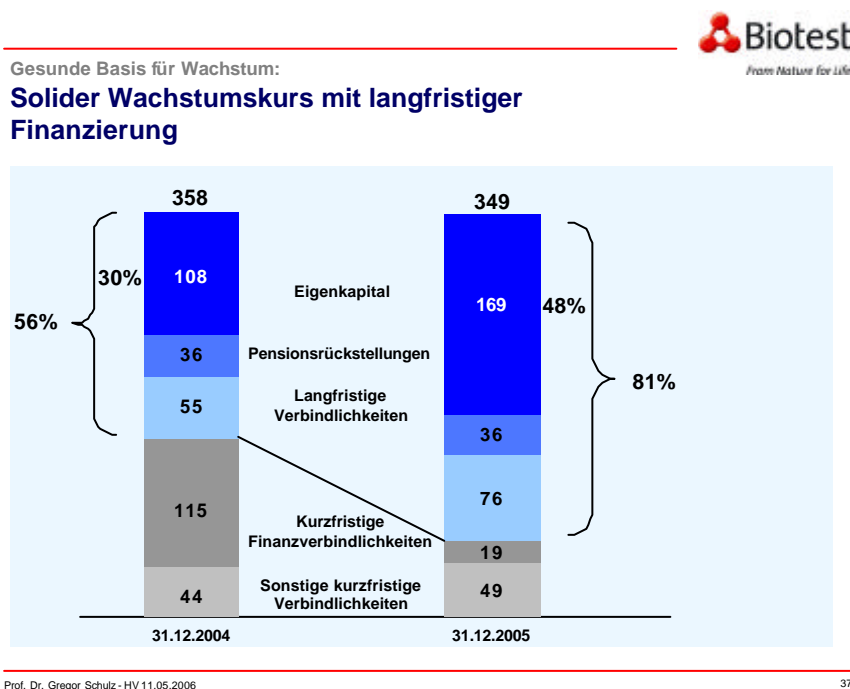
Hinsichtlich der künftigen EBIT-Marge muss berücksichtigt werden, dass Biotest erhebliche Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im neuen Segment Biotherapeutika vorsieht mit dem Ziel, den Unternehmenswert auf lange Sicht

maßgeblich zu steigern. Da erste Erlöse gemäß unseren Planungen frühestens nach erfolgreichem Abschluss der klinischen Phase II erzielt werden, wird die EBIT-Marge von Biotest im in Frage stehenden Optionszeitraum belastet. So führt die Erhöhung des FuE-Aufwands bei Biotherapeutika um 5 Mio. Euro bei einem Umsatz von 250 Mio. Euro zu einer Senkung der EBIT-Marge um zwei Prozentpunkte. Die Inkaufnahme von Anlaufkosten im Segment Biotherapeutika ist im Sinne des Unternehmens und seiner Aktionäre geboten. Dies wurde bei den Optionsbedingungen berücksichtigt. Noch höhere Ziele für die EBIT-Marge hätten den falschen Anreiz gesetzt, das Forschungsprogramm nur halbherzig durchzuführen, um das Ergebnis zu maximieren.

Meine Damen und Herren,

ich bitte Sie jetzt noch einmal eindringlich um Zustimmung zum Aktienoptionsprogramm, da ich die nachhaltige Entwicklung der Biotest Gruppe ohne ein solches Programm gefährdet sehe.

Solide Finanzierung schafft Vertrauen



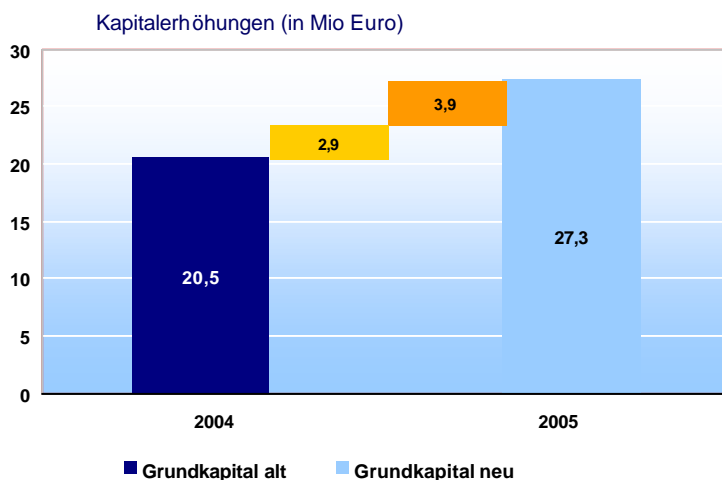
Hohe, international anerkannte Standards der verantwortungsvollen Unternehmensführung sind bei Biotest ebenso selbstverständlich wie eine möglichst aktuelle und transparente Finanzkommunikation. Wir möchten Sie, unsere Anteilseigner, ebenso

wie potenzielle Investoren und unsere Fremdkapitalgeber über die jeweilige Geschäfts-, Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage informieren und so nachhaltiges Vertrauen am Kapitalmarkt schaffen.

Die erfolgreich platzierten Kapitalerhöhungen und die Kursentwicklung zeigen uns, dass immer mehr Investoren von einer guten Entwicklung der Biotest Gruppe überzeugt sind. Dieses Vertrauen werden wir rechtfertigen, indem wir unsere Wachstumschancen nur bei vertretbaren Risiken und jederzeit solider Finanzierung nutzen. Im Geschäftsjahr 2005 hat sich unsere Bilanzstruktur deutlich verbessert. Der Anteil der langfristigen Finanzierungskomponenten – also Eigenkapital, Pensionsrückstellungen und langfristige Finanzverbindlichkeiten – legte von 56 % auf nunmehr 81 % der Bilanzsumme zu. Besonders erfreulich sind die drastische Reduzierung der kurzfristigen Bankschulden und der markante Anstieg des Eigenkapitals.

Für die Neuausrichtung der Finanzierungsstruktur waren mehrere Faktoren verantwortlich. Mitte des Jahres haben wir nach Verhandlungen mit unseren Banken die Ablösung der Sicherheiten-Treuhandvereinbarung durch einen Konsortialkredit erreicht und in diesem Zusammenhang rund 47 Millionen Euro kurzfristige in langfristige Schulden umgewandelt. Weitere 10 Millionen haben wir über eine Genussrechtsvereinbarung abgelöst.

Gesunde Basis für Wachstum:
**Kapitalmarktmaßnahmen verbessern zusätzlich
Finanzlage**



Das von der vorjährigen Hauptversammlung genehmigte Kapital haben wir in zwei Kapitalerhöhungen zu einem großen Teil ausgenutzt. Im Juni erhöhten wir das Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts um 2,9 Millionen Euro. Etwa die Hälfte der Aktien zeichnete ein inländischer Finanzinvestor, die andere Hälfte zeichnete unser Mehrheitsaktionär, die Familie Schleussner, in Umwandlung eines Gesellschafterdarlehens.

Im Oktober erhöhten wir das Grundkapital um weitere 3,9 Millionen Euro durch Ausgabe neuer Stamm- und Vorzugsaktien. Fast alle Stücke wurden während der Bezugsfrist bezogen. Weil die Familie Schleussner ihre Bezugsrechte nicht wahrnahm, wurden 450.000 Aktien privat platziert. Die institutionelle Nachfrage nach diesen Aktien lag um ein Vielfaches über der zur Verfügung stehenden Stückzahl. Auch das werten wir als gutes Zeichen.

Die Kapitalerhöhung haben wir für die Finanzierung der geschilderten Wachstumsprojekte durchgeführt. Weil sich diese auf mehrere Jahre erstrecken, haben wir einen Großteil der zufließenden Mittel zunächst dazu verwendet, die Finanzverbindlichkeiten weiter zurückzuführen.

Viel versprechender Ausblick



2006 weiter auf Kurs:

Erfolgreicher Start in 2006

Q1-Ergebnisse mit Umsatzsteigerung von 21 Prozent

	1. Quartal 2006	Steigerung % zum Vorjahr
Umsatz	67,5 Mio Euro	+ 21%
EBIT	6,9 Mio Euro	+ 31%
EBT	5,0 Mio Euro	+ 80%

Prof. Dr. Gregor Schulz - HV 11.05.2006

40

Meine Damen und Herren,

alles in allem blickt Biotest auf ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Wir haben nicht nur unsere Erfolgsrechnung und unsere Finanzstruktur verbessert, sondern zugleich die Weichen für weiteres ertragreiches Wachstum gestellt. Das zeigt auch das erste Quartal des neuen Geschäftsjahres: Biotest hatte mit einem Ergebnis von 5,0 Mio. Euro vor Steuern einen sehr guten Start in 2006. Den Vorjahreswert haben wir um 80 % übertroffen – und das, obwohl wir mit 1,7 Mio. Euro 142 % mehr in die Entwicklung der Biotherapeutika gesteckt haben als im letzten Jahr. Besonders erfreulich ist die Umsatzsteigerung von 29 % im Bereich Pharma, die zum Teil auf eine Sonderlieferung von Humanalbumin in den Irak, zum anderen Teil aber auf wachsende Umsätze mit Intratect[®] und Haemoctin[®] in Deutschland und im europäischen Ausland zurückzuführen ist. An der EBIT-Marge von 10,3 % im ersten Quartal, die unter dem Wert des Gesamtjahres 2005 liegt, können Sie zugleich erkennen, dass wegen der besonderen Anstrengungen im Bereich Biotherapeutika hier die Bäume nicht in den Himmel wachsen werden.

Das ist ein weiterer Hinweis auf die Angemessenheit unserer im Aktienoptionsprogramm festgelegten Erfolgsziele. Der ausführliche Quartalsbericht liegt an den Informationsständen für Sie bereit.

Mit der Dynamik des ersten Quartals soll es weitergehen. Für das Gesamtjahr rechnen wir mit einer Umsatzsteigerung von mehr als 10 % und einem nochmals verbesserten Ergebnis – auch unter Berücksichtigung der mehr als verdoppelten Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Segment Biotherapeutika. Fokussiert forschen, weltweit wachsen – das ist unsere strategische Leitlinie für die kommenden Jahre. Ich bin sicher, dass wir auf der nächsten Hauptversammlung erneut eine Erfolgsbilanz ziehen können.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.