

Basel, 23. Juli 2009

Zweistelliges Wachstum von Verkäufen, Betriebsgewinn¹ und Kerngewinn pro Aktie Rasche Fortschritte bei der Integration von Genentech; Ausblick für das Gesamtjahr verbessert

Roche-Gruppe: starkes Wachstum von Verkäufen und Betriebsgewinn¹

- Konzernverkäufe steigen im ersten Halbjahr währungsbereinigt um 10% (9% in Franken) auf 24 Milliarden Franken; dies entspricht einem Umsatzwachstum von 2 Milliarden Franken; beide Divisionen wachsen deutlich über dem Markt.
- Genentech-Integration: Forschung und frühe Entwicklung von Genentech setzt Arbeit mit bisherigem Führungsteam nahtlos fort und berichtet direkt an CEO des Konzerns; Produktivitätsgewinne durch Zusammenlegung von Produktion und Administration; Synergieziel auf eine Milliarde Franken jährlich erhöht; einmalige Integrationskosten von insgesamt rund 3 Milliarden Franken.
- Betriebsgewinn vor Sonderpositionen steigt stärker als Verkäufe um 20% auf 8 Milliarden Franken.
- Konzerngewinn mit 4,1 Milliarden Franken um 29% in Franken unter Vorjahr aufgrund von Sonderpositionen bedingt durch die Genentech-Transaktion; ohne Sonderpositionen steigt der den Inhabern von Roche-Titeln zuzurechnende Konzerngewinn um 11% in Franken.
- Kerngewinn pro Titel steigt um 20% in lokalen Währungen und 10% in Franken.

Schlüsselzahlen in Mio. CHF	1. Halbjahr		Veränderung in %		In % der Verkäufe	
	2009	2008	In CHF	In LW ¹	2009	2008
Verkäufe	24 006	22 004	+9	+10		
Betriebsgewinn vor Sonderpositionen	7 970	7 041	+13	+20	33,2	32,0
Freier Geldfluss aus operativen Tätigkeiten	6 778	4 806	+41	+52	28,2	21,8
Konzerngewinn	4 051	5 732	-29		16,9	26,0
Den Inhabern von Roche-Titeln zuzurechnender Konzerngewinn (vor Sonderpositionen)	5 213	4 713	+11			
Kerngewinn je Titel (CHF)	6,32	5,75	+10	+20		

¹ LW= Lokalwährungen

Ausblick deutlich verbessert

- Verkaufswachstum 2009 für beide Divisionen voraussichtlich deutlich über dem Markt.
- Zweistelliges Wachstum des Kerngewinns pro Titel für 2009 und 2010 erwartet (zu konstanten Wechselkursen).
- Rascher Abbau der Nettoverschuldung dank des starken freien Geldflusses aus operativen Tätigkeiten; 25% der Verschuldung bis Ende 2010 abgebaut; bis 2015 wiederum positives Nettobarvermögen erwartet.
- Fortsetzung der bisherigen Dividendenpolitik.

Division Pharma: Verkaufswachstum doppelt so schnell wie der Markt

- Verkäufe wachsen mit 11% in lokalen Währungen (11% in Franken) doppelt so schnell wie der weltweite Markt; Hauptwachstumsträger sind Schlüsselprodukte im Bereich Onkologie, Tamiflu (Grippe), Pegasys (Hepatitis) und Lucentis (Ophthalmologie).
- Betriebsgewinn (vor Sonderpositionen) steigt um 19% in lokalen Währungen und 13% in Franken.
- Tamiflu Verkäufe tragen 4 Prozentpunkte zum Pharmawachstum bei; bis Anfang 2010 Erweiterung der Produktionskapazitäten auf 400 Millionen Packungen unter Einbezug des Partnernetzwerkes.
- Beschleunigte Zulassung von Avastin in den USA zur Behandlung der aggressivsten Form des Hirntumors (Glioblastom).
- Starke Forschungs- und Entwicklungspipeline mit zehn neuen pharmazeutischen Wirkstoffen in laufenden beziehungsweise bereits geplanten fortgeschrittenen klinischen Studien.

Division Diagnostics wächst deutlich über Markt

- Verkäufe der Division wachsen um 7% (3% in Franken) und damit doppelt so schnell wie der weltweite IVD-Markt; Hauptwachstumsträger sind die Bereiche Professional Diagnostics und Tissue Diagnostics.
- Betriebsgewinn steigt um 28% in lokalen Währungen und 11% in Franken, was zu einer Erhöhung der Betriebsgewinnmarge von 12% auf 13% führt.

¹ Vor Sonderpositionen.

Unvorhergesehene Ereignisse vorbehalten.

Soweit nicht anders angegeben, beziehen sich die genannten Wachstumsraten auf lokale Währungen.

Severin Schwan, CEO der Roche-Gruppe, zum Halbjahresergebnis des Konzerns: „Roche hat den positiven Trend der vergangenen Jahre mit einem zweistelligen Wachstum von Verkäufen und Betriebsgewinn fortgesetzt. Besonders erfreulich sind die ausgezeichneten Fortschritte bei der Zusammenführung von Roche und Genentech: die Forschung und frühe Entwicklung von Genentech in San Francisco hat ihre Arbeit mit dem bestehenden Führungsteam nahtlos fortgesetzt. Die Produktivitätssteigerungen insbesondere aufgrund der Zusammenlegung des Produktionsnetzwerkes und administrativer Funktionen können früher als ursprünglich erwartet realisiert werden. Unsere langfristige Strategie der Innovation in den beiden Kerngeschäften Pharma und Diagnostics haben wir mit Genentech weiter gestärkt. Dabei verfügen wir über eines der stärksten Entwicklungsportfolios der Branche mit zehn neuen pharmazeutischen Wirkstoffen in fortgeschrittener klinischer Entwicklung.“

Roche-Gruppe

Starkes operatives Ergebnis

Im ersten Halbjahr 2009 erzielte die Roche-Gruppe wiederum ein starkes operatives Ergebnis. Der

Konzernumsatz stieg um 10% in lokalen Währungen (9% in Franken; 1% in US-Dollar) auf 24,0 Milliarden Franken. Die Verkäufe der Division Pharma wuchsen im Berichtszeitraum um 11% in lokalen Währungen (11% in Franken; 3% in US-Dollar) auf 19,1 Milliarden Franken und damit doppelt so schnell wie der weltweite Markt. Die Nachfrage nach den Krebsmedikamenten Avastin, Herceptin, MabThera/Rituxan, Xeloda und Tarceva nahm weiterhin stark zu, insbesondere in einigen Schwellenmärkten. Weitere wichtige Wachstumsträger der Division Pharma waren Tamiflu und Pegasys im Bereich Virologie und Lucentis in der Ophthalmologie. Die Division Diagnostics wuchs erneut ebenfalls deutlich über dem Markt und erzielte im ersten Halbjahr einen Anstieg der Verkäufe um 7% in lokalen Währungen (3% in Franken; -4% in US-Dollar) auf 4,9 Milliarden Franken. Hauptwachstumsträger waren die Geschäftsbereiche Professional Diagnostics und Tissue Diagnostics. Die Verkäufe von Diabetes Care erhöhten sich um 3% in lokalen Währungen, wozu vor allem die kürzlich neu eingeführten Produkte zur Blutzuckermessung beigetragen haben.

Der Betriebsgewinn der Roche-Gruppe konnte vor Sonderpositionen um 20% in lokalen Währungen gesteigert werden, deutlich stärker als das Verkaufswachstum. Die Division Pharma erhöhte ihren Betriebsgewinn vor Sonderpositionen um 19% in lokalen Währungen (13% in Franken) auf 7,5 Milliarden Franken. Hier konnte das starke Umsatzplus die höheren Kosten für Forschung und Entwicklung sowie die moderat gestiegenen Aufwendungen für Marketing und Vertrieb mehr als ausgleichen. Der Betriebsgewinn der Division Diagnostics wuchs um 28% in lokalen Währungen (11% in Franken) auf 644 Millionen Franken.

Der freie Geldfluss aus operativen Tätigkeiten des Konzerns verzeichnete eine Steigerung um 52% in lokalen Währungen auf 6,8 Milliarden Franken. Dieser starke Geldfluss erlaubt den raschen Abbau der Nettoverschuldung.

Dank des guten operativen Ergebnisses und des positiven Einflusses der Genentech-Transaktion stieg der Kerngewinn je Titel als wichtige Kennzahl zur Bemessung des Unternehmenserfolges um 20% in lokalen Währungen beziehungsweise 10% in Franken.

Anpassung der Organisation der Gruppe im Rahmen der Genentech-Integration

Am 26. März 2009 schloss der Konzern die vollständige Übernahme von Genentech ab. Innerhalb von wenigen Monaten haben Roche und Genentech die wesentlichen Beschlüsse hinsichtlich Stellenbesetzung, Organisationsstruktur und gemeinsamer Entscheidungsprozesse getroffen. Bis Ende des Jahres werden die Integrationspläne weitgehend umgesetzt sein.

Die neue Struktur des Konzerns erlaubt weiterhin eine Vielfalt von erfolgversprechenden Ansätzen in der

Forschung und frühen Entwicklungsphase. Gleichzeitig wird der gegenseitige Wissenstransfer beider Unternehmen gefördert, was zu einer weiteren Stärkung der gruppenweiten Innovationskraft führen wird. Die gemeinsame Produktpipeline gehört schon heute zu den branchenweit stärksten und umfasst gegenwärtig zehn neue pharmazeutische Wirkstoffe, die sich bereits in der fortgeschrittenen klinischen Entwicklung befinden oder für die entsprechenden Studien geplant sind.

Während die Forschung und die frühe Entwicklung von Genentech weiterhin als unabhängiges Zentrum fortgeführt wird, lassen sich insbesondere durch die Neuordnung des weltweiten Produktionsnetzes sowie die Zusammenlegung von administrativen Funktionen deutliche Produktivitätssteigerungen erzielen.

Im ersten Halbjahr 2009 fielen Sonderpositionen in Höhe von insgesamt 2,4 Milliarden Franken an, wovon 2 Milliarden die Integration von Genentech und 0,4 Milliarden Rückstellungen für laufende Rechtsverfahren betreffen. Die Integrationskosten werden sich insgesamt auf etwa 3 Milliarden Franken belaufen; sie beinhalten insbesondere die Stilllegung von Teilen des Produktionsstandortes in Vacaville (Kalifornien) und die Schliessung des Produktionsbetriebs in Nutley (New Jersey). Die Schliessung der Produktionsanlagen in den Vereinigten Staaten ist Teil einer globalen Initiative mit dem Ziel, Produktionskapazitäten anzupassen und die Produktivität unseres weltweiten Produktionsnetzwerkes zu steigern. Hinzu kommen der Abbau administrativer Funktionen durch die Verlagerung des Forschungsstandorts in Palo Alto (Kalifornien) nach Nutley (New Jersey) und San Francisco sowie die Konsolidierung des US-Hauptsitzes in San Francisco. Rund 1,6 Milliarden Franken dieses einmaligen betrieblichen Sonderaufwands im ersten Halbjahr entfallen auf nicht liquiditätswirksame Positionen wie Abschreibungen von Produktionsbetrieben. Roche erwartet, bis im Jahr 2011 Synergien im Umfang von jährlich einer Milliarde Franken zu realisieren.

Aufgrund der Genentech-Transaktion erhöhte sich auch der Finanzaufwand deutlich. Dies hatte ein Absinken des Nettofinanzertrags vor Sonderpositionen um 788 Millionen auf minus 551 Millionen Franken zur Folge, nach einem positiven Beitrag von 237 Millionen im ersten Halbjahr 2008.

Die im Wesentlichen auf der Genentech-Transaktion beruhenden Sonderpositionen führten dazu, dass der Konzerngewinn im ersten Halbjahr um 29% in Franken auf 4,1 Milliarden Franken abnahm. Ohne Sonderpositionen stieg der den Inhabern von Roche-Titeln zuzurechnende Konzerngewinn um 11% in Franken.

Signifikante Erhöhung der Darlehen zur Finanzierung der Genentech-Transaktion

Die Aufnahme von Anleihen von 41 Milliarden US-Dollar (48 Milliarden Franken) zur Finanzierung der Genentech-Transaktion führte zu einer Nettoverschuldung des Konzerns von 32 Milliarden Franken. Dieser

Kauf wurde vollumfänglich als Transaktion im Eigenkapital verbucht. Damit reduzierte sich das konsolidierte Eigenkapital des Konzerns um 47 Milliarden US-Dollar (52 Milliarden Franken) auf 5 Milliarden Franken. Dieser Bilanzierungseffekt hat keinerlei Einfluss auf das Geschäft des Konzerns oder die bestehende Dividendenpolitik.

Ausblick

Roche rechnet für das Gesamtjahr 2009 in beiden Divisionen mit einem Verkaufswachstum deutlich über dem Markt, wobei wir für die Division Pharma ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich erwarten. Unser Ziel ist ein zweistelliges Kerngewinnwachstum pro Titel für 2009 und 2010 (zu konstanten Wechselkursen). Aufgrund der guten Fortschritte bei der Integration von Genentech rechnen wir auch im nächsten Jahr mit weiteren erheblichen Produktivitätsgewinnen. Bis 2011 haben wir uns zum Ziel gesetzt, jährlich Synergien in Höhe von rund einer Milliarde Franken vor Steuern zu erzielen.

Dank des starken freien Geldflusses aus betrieblichen Tätigkeiten rechnen wir mit dem schrittweisen Abbau unserer Schulden bei unveränderter Dividendenpolitik und erwarten bis 2015 wiederum ein Nettobarvermögen.

Division Pharma

Ergebnisse und wichtige Geschäftsentwicklungen

Kennzahlen	In Mio. CHF	Veränderung in % (CHF)	Veränderung in % (LW)	In % der Verkäufe
Verkäufe	19 104	+11	+11	100
Forschung und Entwicklung	4 058	+11	+7	21,2
Betriebsgewinn vor Sonderpositionen	7 463	+13	+19	39,1
Freier Geldfluss aus operativen Tätigkeiten	6 497	+39	+48	34,0

Im ersten Halbjahr 2009 stiegen die Verkäufe der Division Pharma um 11% in lokalen Währungen und in Franken (3% in US-Dollar) auf 19,1 Milliarden Franken und damit etwa doppelt so schnell wie der Weltmarkt (5%). Ohne die Verkäufe von Tamiflu wuchs der Umsatz der Division im ersten Halbjahr um 7% und damit fast 2 Prozentpunkte stärker als der Markt. Dies ist in erster Linie auf die starke Nachfrage nach den Schlüsselprodukten Avastin, Herceptin, MabThera/Rituxan, Lucentis und Pegasys zurückzuführen. Infolge der weltweiten Ausbreitung eines neuen Subtyps der Influenza A/H1N1 stieg die Nachfrage nach Tamiflu im zweiten Quartal sprunghaft an.

Verkäufe nach Regionen

Vereinigte Staaten	CHF 7 516 Mio.	39%	(+6%)
Westeuropa	CHF 5 182 Mio.	27%	(+8%)
Japan	CHF 2 184 Mio.	12%	(+27%)
CEMAI	CHF 1 647 Mio.	8%	(+17%)
Lateinamerika	CHF 1 099 Mio.	6%	(+11%)
Asien-Pazifik	CHF 950 Mio.	5%	(+14%)
Andere	CHF 526 Mio.	3%	(+23%)

Kursiv = Zuwachsraten

CEMAI: Zentral- und Osteuropa, Nahost, Afrika, Zentralasien, Indischer Subkontinent

In allen Regionen wurden Verkaufszuwächse erzielt. In den Vereinigten Staaten glich das solide Wachstum bei Schlüsselprodukten der Onkologie und beim Augenheilmittel Lucentis die negativen Auswirkungen des im Mai abgelaufenen Patentschutzes von CellCept mehr als aus. Die Verkäufe von Chugai in Japan nahmen aufgrund der Nachfrage für Tamiflu, für die wichtigen Krebsmedikamente, sowie für Actemra und Pegasys stark zu. In Europa/übrige Regionen wurden die Verkäufe von der Nachfrage nach Krebsmedikamenten, Tamiflu, Mircera, Bonviva/Boniva sowie Pegasys in Europa und einigen Schwellenländern bestimmt.

Der Betriebsgewinn der Division Pharma vor Sonderpositionen wuchs im ersten Halbjahr 2009 erneut schneller als die Verkäufe und verbesserte sich um 19% in lokalen Währungen (13% in Franken) auf 7,5 Milliarden Franken. Der kräftige Anstieg des Betriebsgewinns ist in erster Linie auf den starken Verkaufszuwachs der wichtigsten Pharmaprodukte sowie die kontinuierliche Effizienzsteigerung zurückzuführen. Die Betriebsgewinnmarge stieg um 0,9 Prozentpunkte auf 39,1%.

Die Division erwirtschaftete im ersten Halbjahr einen freien Geldfluss aus operativen Tätigkeiten von 6,5 Milliarden Franken und damit einen Anstieg von 48% in lokalen Währungen (39% in Franken) gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Wachstum dank Schlüsselprodukten – Vielversprechende Marktaufnahme von Actemra/RoActemra

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	% ¹	CHF m	% ¹	CHF m	% ¹	CHF m	% ¹
MabThera/Rituxan	3 098	8%	1 578	6%	115	3%	1 405	10%
Avastin	3 090	29%	1 693	20%	182	116%	1 215	36%
Herceptin	2 645	10%	810	6%	174	51%	1 661	10%
Tamiflu	1 010	203%	317	11%	300	1510%	393	869%
CellCept	927	-8%	396	-20%	24	11%	507	2%
Pegasys	842	10%	208	10%	65	33%	569	8%
NeoRecormon/Epogin	789	-10%	-	-	246	-4%	543	-13%
Tarceva	643	10%	253	-3%	32	37%	358	18%
Xeloda	626	11%	224	12%	33	38%	369	9%
Lucentis	573	21%	573	21%	-	-	-	-

¹ Lokale Wachstumsraten gegenüber 1. Halbjahr 2008

Die kombinierten Verkäufe (Onkologie und Autoimmunkrankheiten) von **MabThera/Rituxan** (Rituximab) zur Behandlung des Non-Hodgkin-Lymphoms (NHL), der chronischen lymphatischen Leukämie (CLL) und der rheumatoiden Arthritis (RA) stiegen um 8% auf 3,1 Milliarden Franken. Obwohl die Anwendung im Bereich der Erstlinientherapie des NHL weiter zunimmt, ist in den meisten Ländern in dieser Indikation bereits eine hohe Marktdurchdringung erreicht. Zusätzliche Wachstumsimpulse generieren die Einführung von MabThera zur Behandlung von CLL in Europa sowie der weiter steigende Einsatz in der Erhaltungstherapie des Non-Hodgkin-Lymphoms und bei RA. Die Verkäufe im Segment RA wachsen vor allem aufgrund der zunehmenden Verordnung des Produkts bei Patienten, die ungenügend auf eine Behandlung mit einem ersten Tumornekrosefaktor-Hemmer ansprechen.

Im ersten Halbjahr 2009 verzeichnete das Tumorpräparat **Avastin** (Bevacizumab) zur Behandlung von fortgeschrittenem Dickdarm-, Enddarm-, Brust-, Lungen- und Nierenkrebs sowie des wiederauftretenden Glioblastom-Hirntumors erneut in allen Regionen ein starkes Verkaufswachstum. Weltweit stiegen die Verkäufe des Präparats um 29% auf 3,1 Milliarden Franken. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf den Einsatz von Avastin bei der Behandlung von Dickdarm-, Enddarm-, Brust- und Lungenkrebs. Der sehr kräftige Verkaufsanstieg in Japan spiegelt die zunehmende Akzeptanz von Avastin bei der Behandlung von fortgeschrittenem Dickdarm- und Enddarmkrebs wider, seit im Oktober vergangenen Jahres die Ergebnisse der behördlich vorgeschriebenen Anwendungsbeobachtung (Post-Marketing Surveillance Study) veröffentlicht wurden.

Die Verkäufe von **Herceptin** (Trastuzumab) zur Behandlung von HER2-positivem Brustkrebs erhöhten sich im ersten Halbjahr um 10% auf 2,6 Milliarden Franken, wozu der weiter steigende Einsatz bei der

Behandlung von Brustkrebs im Frühstadium in Japan sowie die wachsende Marktdurchdringung in Osteuropa und in Schwellenländern massgeblich beitrugen.

Die Verkäufe von **Tarceva** (Erlotinib) zur Behandlung von fortgeschrittenem Lungen- und Bauchspeicheldrüsenkrebs stiegen im ersten Halbjahr um 10% auf 643 Millionen Franken, wobei der grösste Wachstumsanteil auf Westeuropa, Japan und China entfiel. Auch in Ländern der Region CEMAI werden vielversprechende Zunahmen verzeichnet.

Die Verkäufe von **Xeloda** (Capecitabin) zur Behandlung von Dickdarm- und Enddarm-, Magen- und Brustkrebs erhöhten sich im ersten Halbjahr durch solide Zunahmen von 11% auf 626 Millionen Franken. Ausschlaggebend dafür waren insbesondere zweistellige Zunahmen in den Vereinigten Staaten, Japan und einigen Ländern der Region CEMAI. In China erzielt Xeloda seit seiner Markteinführung in der Indikation fortgeschrittener Magenkrebs im Jahr 2008 besonders starke Steigerungsraten.

Die weltweiten Verkäufe des Grippemedikaments **Tamiflu** (Oseltamivir) erhöhten sich im ersten Halbjahr aufgrund der schnellen weltweiten Ausbreitung eines neuen Subtyps des Influenza-A/H1N1-Virus («Schweinegrippe») um 203% auf 1.0 Milliarden Franken, wovon 653 Millionen Franken auf Käufe von Regierungen und Unternehmen zur Pandemievorsorge entfielen. Zusätzliche Bestellungen von Regierungen zur Bevorratung sowie die gestiegene Nachfrage im Apothekengeschäft führten im zweiten Quartal zu einem besonders starken Umsatz (total 609 Millionen Franken gegenüber 49 Millionen Franken in der Vorjahresperiode).

Gemeinsam mit der Weltgesundheitsorganisation WHO und nationalen Regierungen beteiligt sich Roche an den weltweiten Bemühungen zur Eindämmung der Bedrohung durch das neue Virus. Im Mai 2009 reagierte Roche nach dem Ausbruch der neuen Influenza umgehend auf die Bitte der WHO, die für den Pandemiefall bereits früher gespendeten und für den Bedarfsfall eingelagerten Tamiflu Vorräte Mexiko und 71 weiteren Ländern zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls im Mai gab Roche eine weitere Spende von 5,65 Millionen Behandlungszyklen Tamiflu als Nachschub für die regionalen Lagerbestände und den Notvorrat der WHO bekannt. Aufgrund der Bedrohungslage hat Roche zusammen mit ihrem Partnernetzwerk die Produktionskapazitäten für Tamiflu erweitert, sodass ab Anfang 2010 bei Bedarf bis zu 400 Millionen Packungen jährlich geliefert werden können. Hinzu kommt die bereits erfolgte Vergabe von Lizenzen an drei Generika-Hersteller zur Produktion des Wirkstoffes Oseltamivir für den Einsatz in China, Indien sowie bestimmten Entwicklungsländern zur lokalen Versorgung der Bevölkerung im Pandemiefall.

In den USA stiegen die Verkäufe von **Lucentis** (Ranibizumab) zur Behandlung der «feuchten» altersbedingten Makuladegeneration um 21% auf 573 Millionen Franken. Massgeblich zum soliden Wachstum in beiden Quartalen beigetragen haben die erhöhte Zahl der Lucentis-Injektionen pro Patient im ersten und zweiten Behandlungsjahr sowie weitere Verbesserungen der Marktbedingungen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Die Verkäufe von **Pegasys** (Peginterferon alfa-2a) zur Behandlung von Hepatitis B und C stiegen im ersten Halbjahr um 10% auf 842 Millionen Franken. Ausschlaggebend dafür waren die anhaltend starke Nachfrage in einigen Schwellenmärkten, solide Verkaufszunahmen in den USA und Japan sowie fortgesetzte Marktanteilsgewinne weltweit.

Seit der im Januar 2009 erfolgten EU-Zulassung von **RoActemra** (Tocilizumab), eines neuartigen Präparats für die Behandlung der rheumatoiden Arthritis (RA), wurde das Produkt in sieben EU-Märkten eingeführt, darunter in Deutschland. Auch in Indien und Brasilien ist das ausserhalb Europas unter dem Namen Actemra gehandelte Produkt bereits verfügbar. Für die zweite Jahreshälfte ist die Einführung auf weiteren Märkten vorgesehen, sobald die entsprechenden Zulassungen und Erklärungen zur Kostenübernahme vorliegen. In den ersten Märkten ist die Resonanz bei den Ärzten sehr positiv. In Japan, wo Actemra im April 2008 für die Behandlung von RA bei Erwachsenen und von verwandten Formen der Erkrankung bei Kindern zugelassen wurde, verläuft die Aufnahme im Markt weiterhin gut. Dort wenden Ärzte das Mittel bereits bei vielen Patienten als erste biologische Therapie an.

Die Verkäufe des Immunsuppressivums **CellCept** (Mycophenolatmofetil) zur Verhinderung der Abstossung transplantierte Organe, sanken im ersten Halbjahr 2009 um 8% auf 927 Millionen Franken. Wie erwartet waren die Umsätze nach soliden einstelligen Zunahmen im ersten Quartal stark rückläufig im zweiten Quartal (-21% im Vergleich zum zweiten Quartal 2008). Dies infolge des im Mai erfolgten Patentablaufs in den USA. Die daraufhin einsetzende Abnahme der Verkäufe in den USA aufgrund der Konkurrenz durch Nachahmerpräparate wurde durch anhaltend solides Wachstum in anderen Märkten, so in China, Mexiko, Westeuropa und Japan, teilweise ausgeglichen.

Die kombinierten Verkäufe von **NeoRecormon** und **Epogin** (Epoetin beta) von Roche beziehungsweise Chugai zur Behandlung der Blutarmut gaben in einem wettbewerbsintensiven Markt um 10% auf 789 Millionen Franken nach. Im zweiten Quartal gingen die kombinierten Verkäufe gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8% zurück. In einem rückläufigen Markt behauptete NeoRecormon seinen

Marktanteil; Epogin bleibt das führende Arzneimittel zur Behandlung der renalen Anämie in Japan.

Wichtige Meilensteine bei der Produktentwicklung

Im ersten Halbjahr 2009 reichte die Division Phama zehn wichtige neue Zulassungsanträge ein und erhielt vier wichtige Marktzulassungen.

Im Februar genehmigten die EU-Behörden die Anwendung von MabThera in Kombination mit Chemotherapie bei Patienten mit nicht vorbehandelter chronischer lymphatischer Leukämie (CLL), der im Erwachsenenalter häufigsten Leukämieform. Gestützt auf die Ergebnisse der Studie REACH beantragte Roche im Januar die Zulassung von MabThera für die Behandlung von Patienten mit wiederauftretender oder therapieresistenter CLL. Im Mai reichten Genentech und Biogen Idec bei der amerikanischen Arzneimittelbehörde FDA zwei ergänzende Zulassungsgesuche (supplemental Biologics License Application, sBLA) für die Anwendung von Rituxan in Kombination mit einer Chemotherapie bei vorbehandelter beziehungsweise nicht vorbehandelter CLL ein. Die FDA hat für beide Anwendungen ein beschleunigtes, sechsmonatiges Prüfverfahren zugesichert.

Ebenfalls im Mai erteilte die FDA im Rahmen eines beschleunigten Verfahrens die provisorische Zulassung für den Einsatz von **Avastin** bei Patienten mit vorbehandeltem (wiederauftretendem) Glioblastom, dem aggressivsten Hirntumor. Die FDA folgt damit der einstimmigen Empfehlung ihres *Oncologic Drugs Advisory Committee*. Im Juni sprach der Europäische Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) eine positive Beurteilung zu Avastin in Kombination mit Docetaxel zur Erstlinienbehandlung von metastasierendem Brustkrebs aus. Der Antrag von Roche basierte auf den Ergebnissen der AVADO-Studie.

Im März beantragte Roche bei der Europäischen Agentur für die Beurteilung von Arzneimitteln (EMA) sowie OSI Pharmaceuticals bei der FDA die Zulassung von **Tarceva** als Erhaltungstherapie bei Patienten mit lokal fortgeschrittenem oder metastasierendem nichtkleinzelligem Lungenkrebs (NSCLC), deren Krankheit nach einer Erstlinien-Chemotherapie nicht fortgeschritten ist. Beide Anträge stützen sich auf Daten der Phase-III-Studie SATURN. Anfang Juli gaben Roche, Genentech und OSI bekannt, dass SATURN einen wichtigen sekundären Endpunkt erreicht hat: Bei Patienten mit fortgeschrittenem NSCLC konnte das Gesamtüberleben verlängert werden, wenn diese unmittelbar im Anschluss an ihre anfängliche Chemotherapie mit Tarceva behandelt wurden. Eine statistisch signifikante Verbesserung des Gesamtüberlebens zeigte sich in der vorab geplanten Endauswertung aller Patienten, die an der Studie teilgenommen hatten. Diese Daten werden im Rahmen der oben erwähnten Zulassungsgesuche der EMA

sowie der FDA vorgelegt.

Im Juni reichte Roche bei den EU-Behörden kombinierte Zulassungsanträge für drei neue Indikationen von **MabThera** als biologischer Erstlinienbehandlung bei rheumatoider Arthritis (RA) ein. Die neuen Indikationen betreffen Patienten, die nicht mit Methotrexat (MTX) – der gegenwärtigen Standardtherapie – vorbehandelt wurden oder auf eine MTX-Therapie ungenügend ansprachen; darüber hinaus soll MabThera bei allen RA-Patienten zur Vorbeugung von Gelenkschäden eingesetzt werden können. Die kombinierten Anträge stützen sich auf positive Ergebnisse der Studien IMAGE, SERENE und MIRROR. Diese ergaben, dass sich unter MabThera als erstem biologischem Arzneimittel in Kombination mit MTX die Krankheitszeichen und Symptome von RA stärker besserten als bei Patienten, die nur mit MTX behandelt worden waren. Ferner zeigte die IMAGE-Studie, dass eine Kombinationsbehandlung mit MabThera plus MTX das Fortschreiten von Gelenkschäden signifikant verringern kann.

Im ersten Quartal 2010 plant Roche den Beginn von Phase-III-Studien mit **Aleglitazar** (R1439). Es handelt sich bei diesem Präparat um einen neuartigen PPAR-Co-Agonisten mit einzigartigen Eigenschaften. Aleglitazar hat das Potenzial, bei Hochrisikopatienten mit Typ-2-Diabetes die Auswirkungen von Herz-Kreislauf-Erkrankungen und die damit verbundene Sterblichkeit zu senken. Die auf der Jahrestagung der *American Diabetes Association* im Juni vorgelegten Ergebnisse der Phase-II-Studie SYNCHRONY zeigten, dass das Medikament sowohl auf die Blutfettwerte als auch auf erhöhten Blutzucker positive Auswirkungen hat und bei Patienten mit Typ-2-Diabetes ein gutes Sicherheits- und Verträglichkeitsprofil aufweist. Mit einem Anteil von 50 Prozent sind Herz-Kreislauf-Erkrankungen bei Patienten mit Typ-2-Diabetes die Haupttodesursache.

Im Juli gaben Roche und Genentech die Resultate einer Phase-III-Studie (BRAVO) bekannt, die zeigten, dass **Lucentis** bei Patienten mit Makulaödem infolge eines Verschlusses eines Seitenastes der Netzhautvene (retinaler Venenastverschluss) das Sehvermögen verbesserte. Beim Netzhautvenenverschluss handelt es sich um eine häufige Ursache für eine Verschlechterung der Sehkraft. Dazu kommt es, wenn der Blutfluss durch eine Netzhautvene beispielsweise von einem Blutgerinnsel blockiert wird.

Zusammenschluss von Roche und Genentech ermöglicht eine der führenden F+E-Pipelines

Mit dem Zusammenschluss von Roche und Genentech ist eine der branchenweit stärksten Forschungs- und Entwicklungspipelines entstanden. Derzeit verfügt die Division über zehn neue pharmazeutische Wirkstoffe (NMEs), die sich bereits in der fortgeschrittenen klinischen Entwicklung befinden oder für die entsprechende

Studien geplant sind. Alle diese Wirkstoffe haben bei frühen klinischen Studien vielversprechende Eigenschaften und Sicherheitsprofile gezeigt.

Per 30. Juni 2009 umfasste die Forschungs- und Entwicklungs-Pipeline der Division Pharma (Phase I bis III/Registrierung) 65 NMEs und 60 zusätzliche Indikationen. Im ersten Halbjahr wurden sechs Projekte in die Phase I, sieben in die Phase II und drei in die Phase III der Entwicklung überführt. Portfolio-Priorisierungen führten zur Einstellung von drei Phase-I-Projekten und drei Phase-II-Projekten; zwei Phase-III-Projekte wurden eingestellt.

Division Diagnostics

Ergebnisse und wichtige Geschäftsentwicklungen

Schlüsselzahlen	In Mio. CHF	Veränderung in % (CHF)	Veränderung in % (LW)	In % der Verkäufe
Verkäufe	4 902	+3	+7	100
- Professional Diagnostics	2 238	+4	+9	46
- Diabetes Care	1 438	-3	+3	29
- Molecular Diagnostics	594	+5	+6	12
- Applied Science	403	+8	+8	8
- Tissue Diagnostics	229	+40	+33	5
Forschung und Entwicklung	460	+5	+5	9,4
Betriebsgewinn	644	+11	+28	13,1
Freier Geldfluss aus operativen Tätigkeiten	507	+102	+131	10,3

Die Division Diagnostics erzielte in den ersten sechs Monaten des Jahres einen Umsatz von 4,9 Milliarden Franken. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 entspricht das einem Wachstum von 7% in lokalen Währungen (3% in Franken; -4% in US-Dollar). Diese Zunahme liegt um mehr als das Doppelte über dem geschätzten Wachstum des Marktes für In-vitro-Diagnostika (3%). Im zweiten Quartal erreichten die Verkäufe insgesamt 2,5 Milliarden Franken; sie wuchsen damit gegenüber der Vorjahresperiode um 7%.

Im ersten Halbjahr erhöhten alle fünf Geschäftsbereiche ihre Verkäufe, allen voran Professional Diagnostics und Tissue Diagnostics. Regional wurden die stärksten Zunahmen im Raum Asien-Pazifik und in Lateinamerika erreicht, wozu alle Geschäftsbereiche beitrugen. In Nordamerika war das Verkaufswachstum vor allem der Geschäftseinheit Tissue Diagnostics zuzuschreiben. In Japan erzielten die Bereiche Professional Diagnostics und Tissue Diagnostics gute Zuwachsraten, insgesamt gingen die Umsätze der Division jedoch

leicht zurück.

Der Betriebsgewinn der Division wuchs im ersten Halbjahr um 28% auf 644 Millionen Franken; die entsprechende Marge in lokalen Währungen stieg trotz höherer Kosten der verkauften Produkte um 2,3 Prozentpunkte. Zurückzuführen ist dieser Anstieg auf das Verkaufswachstum, ein straffes Kostenmanagement sowie bedeutende einmalige Ausgaben in der Vorjahresperiode, namentlich im Zusammenhang mit der Ventana-Übernahme. In Franken ausgedrückt stieg die Betriebsgewinnmarge nur um 0,9 Prozentpunkte auf 13,1%, vor allem aufgrund ungünstiger Währungseffekte.

Anfang April hat Roche die innovatis AG übernommen, ein führendes Unternehmen im Bereich der automatisierten Zellanalyselösungen. Der Integrationsprozess ist bereits gut angelaufen. Die Einbindung der im Dezember 2008 akquirierten Swisslab GmbH, europaweit einer der wichtigsten Anbieter von Laborinformationssystemen, ist abgeschlossen. Diese Akquisitionen stellen wichtige Ergänzungen der Geschäftsbereiche Applied Science beziehungsweise Professional Diagnostics dar.

Operative Effizienz steigern

Die Division hat weitreichende Massnahmen zur Verbesserung der operativen Effizienz eingeleitet. An mehreren wichtigen Standorten werden Initiativen zur Vereinfachung von Kernprozessen, zur Konsolidierung von Dienstleistungen, zur Rationalisierung von Produktportfolios sowie zur Verkürzung der Zeit bis zur Marktreife ohne Anstieg der Entwicklungskosten umgesetzt. Solche Initiativen haben im ersten Halbjahr 2009 zu einer zehnpromzentigen Reduktion der administrativen Kosten beigetragen; zudem ermöglichten sie es, die Zunahme des Personalbestandes der Division trotz der Akquisitionen von Swisslab und innovatis zu begrenzen. Die Ausdehnung dieser Massnahmen auf andere Standorte und die Lancierung zusätzlicher Initiativen werden zur Steigerung der Produktivität und zu weiteren Einsparungen in allen Bereichen beitragen.

Erfolge der einzelnen Geschäftsbereiche

Alle Geschäftsbereiche erhöhen weiterhin ihre Umsätze; Tempo der Neueinführungen gleichzeitig gestiegen

Mit einer Zunahme von 9% auf 2 238 Millionen Franken wuchsen die Verkäufe von **Roche Professional Diagnostics** im ersten Halbjahr deutlich über dem Markt. Verglichen mit der Vorjahresperiode stieg der Umsatz im zweiten Quartal um 9%. Mit einem Verkaufswachstum von 18% beziehungsweise 3% trugen Immunoassays und die Klinische Chemie, die umsatzstärksten Segmente des Geschäftsbereichs, erneut am stärksten zum Wachstum bei.

Jüngste Ergänzungen bei den Immunoassays, wie der Elecsys Anti-CCP Assay (zur Diagnose der rheumatoiden Arthritis), gehörten zu den wichtigen Wachstumsträgern. Bei den Schnelldiagnostikprodukten wuchsen die Verkäufe um 5%, angetrieben durch ein solides zweistelliges Wachstum bei den Systemen zur Gerinnungskontrolle. Dazu gehört unter anderem das Messgerät CoaguChek XS für den professionellen Anwender und für die Selbstkontrolle der Patienten.

In der Europäischen Union sowie in anderen Märkten, welche die CE-Zertifizierung anerkennen, lancierte Professional Diagnostics vier neue Immunoassays, darunter einen hochempfindlichen Test für den Herzmarker Troponin T, mit dessen Hilfe sich bei Patienten mit akutem Herzinfarkt sowie bei solchen mit chronischer Herzerkrankung sogar minimale Myokardverletzungen diagnostizieren lassen.

Im August wird in Europa mit der Markteinführung der Systemfamilie cobas 8000 (modulare Instrumente für Labors mit hohem Probendurchsatz) begonnen. Bei der Vorstellung dieser wichtigen neuen Plattform an der Euromedlab-Konferenz im Juni waren die Reaktionen ausserordentlich positiv.

Mit einem Anstieg der Verkäufe um 3% auf 1 438 Millionen Franken behauptete der Geschäftsbereich **Roche Diabetes Care** seine globale Marktführerschaft. Im zweiten Quartal erhöhten sich die Verkäufe im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2%. Die Dämpfung der Konjunktur hat einige Märkte wie die USA beeinträchtigt, wo eine Reihe von Patienten medizinische Bedarfsartikel selbst bezahlen oder sich an den damit verbundenen Kosten beteiligen müssen. Die Verkäufe in Nordamerika zeigten im ersten Halbjahr ein Wachstum im niedrigen einstelligen Bereich trotz eines rückläufigen Marktes.

Die Blutzuckermessgeräte Accu-Chek Aviva und Accu Chek Performa erwiesen sich erneut als die wichtigsten Wachstumsträger und konnten das rückläufige Geschäft mit älteren Accu-Chek-Messgeräten mehr als ausgleichen. Beim Accu-Chek Aviva, dem meistverkauften Blutzuckermessgerät von Roche Diabetes Care, legten die Verkäufe im ersten Halbjahr um mehr als 22% zu.

Die Markteinführung von vier wichtigen Blutzuckermessgeräten — darunter dem Accu-Chek Mobile (Messsystem ohne Teststreifen) und den kompakten Geräten Accu-Chek Aviva Nano und Performa Nano (für junge, häufig messende Diabetes-Patienten) — ist in Europa sehr gut angelaufen. Mit dem Accu-Chek Combo wurde das erste interaktive Diabetes-Management-System Europas, das eine Insulinpumpe und ein Blutzuckermessgerät mit integrierter Fernbedienung kombiniert, erfolgreich in den ersten Märkten eingeführt.

Die Umsätze von **Roche Molecular Diagnostics** sind im ersten Halbjahr um 6% auf 594 Millionen Franken gestiegen. Angetrieben wurde dieser Zuwachs durch das Kernportfolio im Segment Blut-Screening, das mit einem Verkaufswachstum von 10% Marktanteile hinzugewinnen konnte. Mit Zunahmen im unteren einstelligen Bereich behauptete der Geschäftsbereich seinen führenden Anteil am zunehmend wettbewerbsintensiven Virologiemarkt. Im zweiten Quartal legten die Verkäufe von Molecular Diagnostics gegenüber der Vorjahresperiode um 4% zu.

Der seit 2006 in Europa verfügbare und im vergangenen Jahr in den USA eingeführte vollautomatisierte cobas TaqScreen MPX Mehrfachtest für das Screening von Blutprodukten war ein wichtiger Wachstumsträger. Mit seiner Palette automatisierter Tests zur Überwachung der Viruslast, zu der auch die im zweiten Halbjahr 2008 in den USA lancierten Tests zum Nachweis von Hepatitis-B- und Hepatitis-C-Viren gehören, konnte der Geschäftsbereich auf dem Virologiemarkt in den USA Anteile hinzugewinnen.

Die sehr gute Aufnahme des seit Dezember 2008 von Roche vertriebenen TheraScreen K-RAS Mutationstests trug ebenfalls massgeblich zum Wachstum bei. Zusammen mit anderen klinisch relevanten Informationen kann dieser Test Ärzten helfen, die Eignung bestimmter Krebstherapien für einzelne Patienten zu beurteilen. Es handelt sich dabei um den ersten klinisch validierten, CE-zertifizierten diagnostischen Begleitest, mit dem sich tumorspezifische Mutationen bei Patienten mit Dickdarm- beziehungsweise Enddarmkrebs nachweisen lassen.

Im April erfolgte in Europa die Markteinführung des LightCycler MRSA Advanced Test zum verbesserten Nachweis des Methicillin-resistenten *Staphylococcus aureus* – eines potenziell tödlichen bakteriellen Krankheitserregers, der weltweit immer häufiger in Gesundheitseinrichtungen auftritt. Die Unterlagen für die Zulassung dieses Tests in den USA wurden im Mai bei der amerikanischen Arzneimittelbehörde FDA eingereicht.

Trotz der wettbewerbsbedingten Preiserosion und der Auswirkungen der abflauenden Konjunktur auf staatliche Forschungsausgaben steigerte der Geschäftsbereich **Roche Applied Science** seine Verkäufe im ersten Halbjahr um 8% auf 403 Millionen Franken. Gegenüber dem Vorjahr wurde im zweiten Quartal ein Umsatzwachstum von 11% erreicht.

Wachstumsträger waren wiederum die Segmente DNS-Sequenzierungsprodukte und Microarrays, in denen ein kräftiges zweistelliges Verkaufswachstum erzielt wurde. Platzierungen der im vergangenen Jahr weltweit

eingeführten xCELLigence Zellanalysegeräte trugen ebenfalls erheblich zum Wachstum bei.

Im zweiten Quartal brachte Roche Applied Science das LightCycler 1536 System für DNS- und RNS-Analysen in Echtzeit auf den Markt. Es wurde für hohen Probendurchsatz entwickelt und basiert auf der quantitativen PCR-Technologie. Das miniaturisierte 1536-Well-Format bietet Wissenschaftlern die Möglichkeit, aus den wertvollen biologischen Proben grössere Datenmengen zu gewinnen.

Die Gesamtverkäufe des Geschäftsbereichs **Roche Tissue Diagnostics** beliefen sich im ersten Halbjahr auf 229 Millionen Franken. Das ist ein Anstieg um 33% verglichen mit der entsprechenden Vorjahresperiode, in der nach der Übernahme von Ventana im Februar nur die Verkäufe von fünf Monaten konsolidiert wurden. Auf vergleichbarer Basis stiegen die Verkäufe im ersten Halbjahr um 17%; sie wuchsen damit klar über dem Markt. Im zweiten Quartal legten die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 18% zu.

Hauptwachstumsträger war wiederum das Geschäft im Bereich „Advanced Staining“ (Immunhistochemie und In-situ-Hybridisierung), das auf eine solide zweistellige Zuwachsrate bei den Verkäufen von Reagenzien für die Immunhistochemie sowie die exzellente Aufnahme des 2008 in den USA und in Europa eingeführten Systems BenchMark Ultra verweisen kann. Die Verkäufe des Symphony Färbesystems und der Reagenzien für den hochvolumigen primären Staining-Markt wuchsen im zweistelligen Bereich.

Roche Tissue Diagnostics brachte im ersten Halbjahr 2009 weitere immunhistochemische Sonden und Antikörper zur Erfassung verschiedener Krebserkrankungen – einschliesslich Lungen- und Magenkrebs, Leukämie sowie Lymphdrüsenkrebs – auf den Markt. Im Juni wurde das Anwendungsgebiet von zwei HER2-Testprodukten erweitert, die bisher nur bei Brustkrebs zur Prognose des Ansprechens auf eine Therapie mit Herceptin eingesetzt wurden. Nun sind diese auch für die Analyse von Magengewebeproben validiert.

Der Geschäftsbereich Tissue Diagnostics expandiert weiter in neue Märkte, darunter wichtige Schwellenländer im Raum Asien-Pazifik und in Lateinamerika.

Über Roche

Roche mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ein führendes, forschungsorientiertes Unternehmen ist spezialisiert auf die beiden Geschäfte Pharma und Diagnostics. Als weltweit grösstes Biotech-Unternehmen entwickelt Roche klinisch differenzierte Medikamente für die Onkologie, Virologie, Entzündungs- und Stoffwechselkrankheiten und Erkrankungen des Zentralnervensystems. Roche, ein Pionier im

Diabetesmanagement, ist auch der weltweit bedeutendste Anbieter von In-vitro-Diagnostik und gewebebasierten Krebstests. Medikamente und Diagnostika, welche die Gesundheit, die Lebensqualität und die Überlebenschancen von Patienten entscheidend verbessern sind das strategische Ziel der personalisierten Medizin von Roche. 2008 beschäftigte Roche weltweit über 80'000 Mitarbeitende und investierte fast 9 Milliarden Franken in die Forschung und Entwicklung. Der Konzern erzielte einen Umsatz von 45,6 Milliarden Franken. Genentech, USA, gehört vollständig zur Roche-Gruppe. An Chugai Pharmaceutical, Japan, hält Roche die Mehrheitsbeteiligung. Für weitere Informationen: www.roche.com.

Alle erwähnten Markennamen sind gesetzlich geschützt.

Weitere Informationen

- Medienmitteilung mit allen Tabellen: www.roche.com/de/med-cor-2009-07-23
- Halbjahresbericht 2009: www.roche.com/de/annual_reports.htm
- Roche-Pharma-Pipeline: <http://www.roche.com/de/pipeline.htm>
- Roche Finance Info System: rofis.roche.com/dynasight/rofis.html

Medienstelle Roche-Gruppe

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

- Daniel Piller (Leiter)
- Alexander Klauser
- Martina Rupp
- Claudia Schmitt
- Nina Schwab-Hautzinger

Konsolidierte Erfolgsrechnung des Roche-Konzerns für das erste Halbjahr 2009 in Millionen CHF

	Pharma	Diagnostics	Konzernzentrale	Konzern
Verkäufe	19 104	4 902	-	24 006
Lizeneinnahmen und sonstiger betrieblicher Ertrag	1 047	69	-	1 116
Kosten der verkauften Produkte	(4 648)	(2 452)	-	(7 100)
Marketing und Vertrieb	(3 342)	(1 225)	-	(4 567)
Forschung und Entwicklung	(4 058)	(460)	-	(4 518)
Allgemeines und Administration	(640)	(190)	(137)	(967)
Betriebsgewinn vor Sonderpositionen	7 463	644	(137)	7 970
Grössere Rechtsfälle	(421)	-	-	(421)
Veränderungen der Konzernorganisation	(1 942)	-	-	(1 942)
Betriebsgewinn	5 100	644	(137)	5 607
Assoziierte Gesellschaften				-
Finanzertrag				484
Finanzaufwand				(1 035)
Sonderfinanzaufwand				(365)
Gewinn vor Steuern				4 691
Ertragssteuern				(1 678)
Ertragssteuern auf Sonderpositionen				1 038
Konzerngewinn				4 051
Davon zuzurechnen				
- den Inhabern von Roche-Titeln				3 473
- den nicht-beherrschenden Anteilen				578
Gewinn je Aktie und Genussschein				
Unverwässert (in CHF)				4,04
Verwässert (in CHF)				4,00

Konsolidierte Bilanz des Roche-Konzerns in Millionen CHF

	30. Juni 2009	31. Dezember 2008
Anlagevermögen		
Sachanlagen	17 619	18 190
Goodwill ⁹	8 547	8 353
Immaterielles Anlagevermögen ⁰	6 856	7 121
Assoziierte Gesellschaften	9	9
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	758	940
Sonstige langfristige Vermögenswerte	421	451
Latente aktive Ertragssteuern	2 051	1 829
Guthaben gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen	746	592
Total Anlagevermögen	37 007	37 485
Umlaufvermögen		
Vorräte	5 927	5 830
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10 506	9 755
Laufende aktive Ertragssteuern	273	268
Sonstiges Umlaufvermögen	3 603	1 980
Wertschriften	16 191	15 856
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen	3 128	4 915
Total Umlaufvermögen	39 628	38 604
Total Vermögen (Aktiven)	76 635	76 089
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Darlehen	(38 337)	(2 972)
Latente passive Ertragssteuern	(1 460)	(1 409)
Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen	(3 869)	(4 669)
Rückstellungen	(617)	(654)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(415)	(459)
Total langfristige Verbindlichkeiten	(44 698)	(10 163)
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen	(13 464)	(1 117)
Laufende passive Ertragssteuern	(2 076)	(2 193)
Rückstellungen	(1 386)	(804)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(1 916)	(2 017)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	(7 744)	(5 973)
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	(26 586)	(12 104)
Total Verbindlichkeiten	(71 284)	(22 267)
Total Nettovermögen	5 351	53 822
Eigene Mittel		
Den Inhabern von Roche-Titeln zuzurechnendes Kapital und Reserven	3 372	44 479
Den nicht-beherrschenden Anteilen zuzurechnen	1 979	9 343
Total eigene Mittel	5 351	53 822

Konsolidierte Geldflussrechnung des Roche-Konzerns in Millionen CHF

	1. Halbjahr 2009	1. Halbjahr 2008
Geldfluss aus operativen Tätigkeiten		
Geldfluss aus betrieblichen Tätigkeiten	9 670	8 764
(Zunahme)/Abnahme des betrieblichen Nettoumlaufvermögens	(1 168)	(903)
Zahlungen an Personalvorsorgeeinrichtungen mit Leistungsprimat	(318)	(185)
Verbrauch von Rückstellungen	(413)	(779)
Sonstiger Geldfluss aus operativen Tätigkeiten	165	3
Geldfluss aus operativen Tätigkeiten vor Ertragssteuerzahlungen	7 936	6 900
Bezahlte Ertragssteuern	(486)	(2 122)
Total Geldfluss aus operativen Tätigkeiten	7 450	4 778
Geldfluss aus Investitionstätigkeiten		
Kauf von Sachanlagen	(1 246)	(1 527)
Kauf von immateriellem Anlagevermögen	(97)	(207)
Verkauf von Sachanlagen	77	41
Verkauf von immateriellem Anlagevermögen	-	-
Verkauf von Produkten	33	284
Unternehmenszusammenschlüsse	(84)	(2 657)
Verkauf von Konzerngesellschaften	-	-
Zins- und Dividendeneinnahmen	268	333
Verkauf von Wertschriften	13 186	11 618
Kauf von Wertschriften	(12 714)	(4 099)
Sonstiger Geldfluss aus Investitionstätigkeiten	(322)	(114)
Total Geldfluss aus Investitionstätigkeiten	(899)	3 672
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeiten		
Ausgabe von Anleihen	48 197	-
Rückzahlung von Anleihen	-	(1 000)
Zunahme/(Abnahme) von Geldmarktpapieren	67	-
Zunahme/(Abnahme) sonstiger Verbindlichkeiten	(148)	1
Zunahme/(Abnahme) der kurzfristigen Darlehen	(2)	(52)
Absicherungsgeschäfte und Sicherungsvereinbarungen	2 487	-
Transaktionen mit eigenen Eigenkapitalinstrumenten	(250)	(88)
Änderungen von Beteiligungen an Tochtergesellschaften		
- Genentech	(52 708)	-
- Chugai	-	(934)
- Ventana	-	(1 285)
- Memory	(6)	-
Zins- und Dividendenzahlungen	(4 472)	(4 041)
Ausübung von mit Eigenkapitalinstrumenten abgeholzten		
Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen	88	129
Rückkauf von Genentech-Aktien	-	(794)
Sonstiger Geldfluss aus Finanzierungstätigkeiten	-	-
Total Geldfluss aus Finanzierungstätigkeiten	(6 747)	(8 064)
Nettodifferenz auf Währungsumrechnung liquider Mittel und geldnahe Finanzanlagen	(1 591)	(84)
Zunahme/(Abnahme) der liquiden Mittel und geldnahen Finanzanlagen	(1 787)	302
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 1. Januar	4 915	3 755
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 30. Juni	3 128	4 057

Disclaimer: Hinweis betreffend zukunftsgerichteter Aussagen

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

1. Sales January to June 2009 and 2008

January – June	2009	2008	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals Division	19,104	17,257	+11	+11
Europe/Rest of World	9,404	9,232	+2	+11
US	7,516	6,573	+14	+6
Japan	2,184	1,452	+50	+27
Diagnostics Division	4,902	4,747	+3	+7
Roche Group	24,006	22,004	+9	+10

2. Quarterly local sales growth by Division in 2008 and 2009

	Q3 2008 vs. Q3 2007	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008
Pharmaceuticals Division	+8	+5	+8	+14
Europe/Rest of World	+7	+10	+8	+14
US	+12	0	+1	+12
Japan	-1	+5	+40	+16
Diagnostics Division	+11	+9	+8	+7
Roche Group	+9	+6	+8	+12

3. Quarterly sales by Division in 2008 and 2009

CHF millions	Q2 2008	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009
Pharmaceuticals Division	8,689	8,936	9,768	9,216	9,888
Europe/Rest of World	4,661	4,637	4,727	4,491	4,913
US	3,247	3,517	3,939	3,586	3,930
Japan	781	782	1,102	1,139	1,045
Diagnostics Division	2,460	2,365	2,544	2,361	2,541
Roche Group	11,149	11,301	12,312	11,577	12,429

4. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales and local growth¹ in YTD June 2009: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	3,098	8%	1,578	6%	115	3%	1,405	10%
Avastin	3,090	29%	1,693	20%	182	116%	1,215	36%
Herceptin	2,645	10%	810	6%	174	51%	1,661	10%
Tamiflu	1,010	203%	317	11%	300	1510%	393	869%
CellCept	927	-8%	396	-20%	24	11%	507	2%
Pegasys	842	10%	208	10%	65	33%	569	8%
NeoRecormon/Epogin	789	-10%	-	-	246	-4%	543	-13%
Tarceva	643	10%	253	-3%	32	37%	358	18%
Xeloda	626	11%	224	12%	33	38%	369	9%
Lucentis	573	21%	573	21%	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	525	3%	291	-13%	-	-	234	30%
Xolair	313	12%	313	12%	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	274	7%	132	5%	-	-	142	8%
Pulmozyme	248	6%	148	9%	-	-	100	2%
Activase/TNKase	226	31%	204	34%	-	-	22	10%
Nutropin	211	1%	206	2%	-	-	5	-6%
Xenical	209	-12%	18	-35%	-	-	191	-10%
Neutrogen	188	-17%	-	-	188	-17%	-	-
Rocephin	164	-7%	1	-78%	32	-3%	131	-6%
Madopar	140	-3%	-	-	11	5%	129	-3%

¹ versus YTD June 2008

5. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth in 2008 and 2009

	Q3 2008 vs. Q3 2007	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008
MabThera/Rituxan	15%	16%	6%	10%
Avastin	37%	36%	30%	29%
Herceptin	14%	12%	11%	10%
Tamiflu	-56%	-65%	38%	1048%
CellCept	14%	11%	7%	-21%
Pegasys	12%	5%	9%	10%
NeoRecormon/Epogin	-15%	-8%	-13%	-8%
Tarceva	18%	19%	13%	7%
Xeloda	14%	12%	8%	14%
Lucentis	15%	19%	21%	21%
Bonviva/Boniva	26%	23%	3%	2%
Xolair	12%	13%	13%	11%
Valcyte/Cymevene	13%	9%	7%	6%
Pulmozyme	6%	14%	3%	8%
Activase/TNKase	-2%	13%	45%	17%
Nutropin	1%	-1%	1%	2%
Xenical	-9%	-11%	-14%	-10%
Neutrogen	0%	-13%	-22%	-13%
Rocephin	-16%	-6%	-15%	2%
Madopar	4%	3%	0%	-5%

6. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth US in 2008 and 2009

	Q3 2008 vs. Q3 2007	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008
MabThera/Rituxan	14%	15%	6%	6%
Avastin	18%	21%	18%	22%
Herceptin	15%	3%	0%	12%
Tamiflu	6%	-83%	-94%	710%
CellCept	20%	12%	11%	-46%
Pegasys	45%	9%	17%	4%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tarceva	9%	5%	0%	-5%
Xeloda	9%	8%	11%	12%
Lucentis	15%	19%	21%	21%
Bonviva/Boniva	16%	12%	-17%	-10%
Xolair	12%	13%	13%	11%
Valcyte/Cymevene	7%	5%	3%	8%
Pulmozyme	13%	24%	14%	4%
Activase/TNKase	-2%	13%	49%	20%
Nutropin	1%	-1%	1%	2%
Xenical	-33%	-48%	-43%	-25%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-	-89%	-97%	-11%
Madopar	-	-	-	-

7. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan in 2008 and 2009

	Q3 2008 vs. Q3 2007	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008
MabThera/Rituxan	8%	9%	2%	4%
Avastin	442%	236%	147%	96%
Herceptin	69%	73%	62%	42%
Tamiflu	-98%	-2%	1207%	30977%
CellCept	15%	10%	15%	8%
Pegasys	49%	39%	36%	30%
NeoRecormon/Epogin	-9%	-16%	-8%	-1%
Tarceva	-	699%	51%	27%
Xeloda	88%	81%	53%	27%
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Neutrogen	0%	-13%	-22%	-13%
Rocephin	-1%	5%	-3%	-2%
Madopar	6%	0%	7%	3%

8. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World in 2008 and 2009

	Q3 2008 vs. Q3 2007	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008
MabThera/Rituxan	17%	18%	6%	15%
Avastin	67%	52%	39%	33%
Herceptin	11%	13%	13%	7%
Tamiflu	-93%	6%	487%	1423%
CellCept	9%	9%	3%	2%
Pegasys	1%	1%	5%	10%
NeoRecormon/Epogin	-17%	-4%	-15%	-10%
Tarceva	17%	24%	20%	15%
Xeloda	14%	12%	4%	14%
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	45%	47%	40%	21%
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	19%	14%	11%	5%
Pulmozyme	-3%	2%	-9%	14%
Activase/TNKase	1%	11%	19%	0%
Nutropin	-10%	-2%	-12%	0%
Xenical	-6%	-7%	-11%	-8%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-13%	-6%	-13%	3%
Madopar	4%	4%	0%	-6%

9. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales in 2008 and 2009

CHF millions	Q2 2008	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009
MabThera/Rituxan	1,460	1,472	1,584	1,481	1,617
Avastin	1,220	1,351	1,505	1,485	1,605
Herceptin	1,249	1,295	1,323	1,307	1,338
Tamiflu	49	101	181	401	609
CellCept	523	513	576	517	410
Pegasys	416	405	445	393	449
NeoRecormon/Epogin	450	427	455	378	411
Tarceva	301	298	330	320	323
Xeloda	292	307	331	296	330
Lucentis	225	246	274	279	294
Bonviva/Boniva	266	268	333	249	276
Xolair	134	145	156	152	161
Valcyte/Cymevene	136	143	149	131	143
Pulmozyme	120	120	139	120	128
Activase/TNKase	81	81	97	126	100
Nutropin	98	106	112	104	107
Xenical	128	126	112	103	106
Neutrogen	97	98	114	90	98
Rocephin	85	76	92	77	87
Madopar	80	77	80	68	72

10. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in US in 2008 and 2009

CHF millions	Q2 2008	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009
MabThera/Rituxan	706	732	817	769	809
Avastin	671	754	841	810	883
Herceptin	349	394	390	390	420
Tamiflu	30	96	70	15	302
CellCept	243	247	321	256	140
Pegasys	95	99	120	101	107
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tarceva	123	117	136	128	125
Xeloda	97	111	131	106	118
Lucentis	225	246	274	279	294
Bonviva/Boniva	159	155	208	137	154
Xolair	134	145	156	152	161
Valcyte/Cymevene	62	66	76	60	72
Pulmozyme	65	69	83	75	73
Activase/TNKase	71	70	86	114	90
Nutropin	94	104	109	101	105
Xenical	12	9	8	8	10
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	1	0	1	0	1
Madopar	-	-	-	-	-

11. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Japan in 2008 and 2009

CHF millions	Q2 2008	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009
MabThera/Rituxan	52	51	68	52	63
Avastin	43	57	82	82	100
Herceptin	56	64	87	81	93
Tamiflu	0	1	71	250	50
CellCept	11	9	13	11	13
Pegasys	22	26	35	31	34
NeoRecormon/Epogin	114	111	142	115	131
Tarceva	12	11	16	15	17
Xeloda	12	13	17	15	18
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Neutrogen	97	98	114	90	98
Rocephin	15	14	19	15	17
Madopar	5	5	6	5	6

12. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World in 2008 and 2009

CHF millions	Q2 2008	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009
MabThera/Rituxan	702	689	699	660	745
Avastin	506	540	582	593	622
Herceptin	844	837	846	836	825
Tamiflu	19	4	40	136	257
CellCept	269	257	242	250	257
Pegasys	299	280	290	261	308
NeoRecormon/Epogin	336	316	313	263	280
Tarceva	166	170	178	177	181
Xeloda	183	183	183	175	194
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	107	113	125	112	122
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	74	77	73	71	71
Pulmozyme	55	51	56	45	55
Activase/TNKase	10	11	11	12	10
Nutropin	4	2	3	3	2
Xenical	116	117	104	95	96
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	69	62	72	62	69
Madopar	75	72	74	63	66