

Basel, 23. Juli 2003

Erfolgreiches erstes Halbjahr 2003 der Roche-Gruppe

- Verkäufe in den beiden Kerngeschäften Pharma und Diagnostics in lokalen Währungen um 17% gestiegen (+6% in CHF)
- Deutliche Verbesserung der operativen Ertragskraft des Konzerns, Steigerung des Betriebsgewinns der Kerngeschäfte um 27% in lokalen Währungen (+15% in CHF)
- Steigerung der Profitabilität über die letzten zweieinhalb Jahre von 17% auf über 20%
- Konzerngewinn von 1,3 Milliarden Franken: rückläufig wegen einmaligem Gewinn aus dem Verkauf von LabCorp-Aktien im Vorjahr
- Division Pharma steigert Umsätze um 21% in lokalen Währungen (+9% in CHF) bei einem Marktwachstum von 7%
- Mit einem Umsatzwachstum von 7% in lokalen Währungen (-1% in CHF) Ausbau der weltweit führenden Marktposition der Division Diagnostics
- Reduzierter Verkaufspreis für Vitamingeschäft, Abschluss der Transaktion im dritten Quartal erwartet
- Fortschritte bei der Restrukturierung des Finanzbereichs

Franz B. Humer, Verwaltungsratspräsident und CEO von Roche, zum Halbjahresergebnis 2003: "Roche schaut vor allem im operativen Bereich auf eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr zurück. Unsere Kerngeschäfte Pharma und Diagnostics wuchsen rascher als der Markt und zugleich ist es uns gelungen, die Profitabilität deutlich zu steigern. Zum hohen Umsatzwachstum trugen massgeblich sowohl die Integration von Chugai als auch sehr erfolgreiche angestammte und neue Produkte von Roche bei. Die strategische Neupositionierung des Roche-Konzerns hin zu einem führenden Gesundheitsunternehmen mit den erfolgreichen Kerngeschäften Pharma und Diagnostics sowie einem soliden finanziellen Fundament verläuft gemäss Plan. Bei der Bewältigung von Problemen aus der Vergangenheit – Verkauf der Vitamin-Division, Igen und Finanzergebnis – haben wir

wesentliche Fortschritte erzielt. Aufgrund des Halbjahresergebnisses gehen wir davon aus, die zu Beginn des Jahres kommunizierten Verkaufs- und Ertragswartungen für 2003 erreichen zu können.“

Kennzahlen in Millionen CHF

	Ergebnisse gemäss konsolidierter Halbjahresrechnung				Halbjahresergebnisse auf adjustierter Basis ^{a)}			
			Veränderung in %				Veränderung in %	
	2003	2002	in CHF	in lok. Währ.	2003	2002	in CHF	in lok. Währ.
Verkäufe	15'327	14'737	+4	+15	13'880	13'107	+6	+17
EBITDA ^{b)}	4'236	3'203	+32	+53	4'128	3'790	+9	+21
Betriebsgewinn	2'474	1'717	+44	+72	2'789	2'420	+15	+27
Konzerngewinn	1'289	1'801	-28		1'585	2'084	-24	
Verwässerter EPS (in CHF)	1,52	2,14	-29		1,86	2,46	-24	
Personalbestand per 30. Juni	71'934	64'463	+12		64'736	57'091	+13	

a) Die adjustierten Daten entsprechen den Ergebnissen aus den laufenden, wiederkehrenden Geschäftstätigkeiten des Konzerns und dienen der internen Führung des Geschäfts. Sondererträge und -aufwendungen wurden ausgeklammert und nur die weitergeführten Geschäfte eingeschlossen. Eine vollständige Beschreibung der Ergebnisse gemäss konsolidierter Rechnung und auf adjustierter Basis ist auf Seite 71 des Geschäftsberichts 2002 und eine Überleitung zwischen den Ergebnissen auf Seite 28 des Halbjahresberichts dargestellt.

b) EBITDA: Earnings before interest and other financial income, tax, depreciation and amortisation, including impairment. Die Kennzahl entspricht dem Betriebsgewinn vor Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellem Anlagevermögen sowie vor Wertminderungen des Anlagevermögens.

Roche-Gruppe

Deutliche Steigerung von Umsatz und Betriebsgewinn

Der Roche-Konzern erzielte im ersten Halbjahr 2003 mit seinen beiden Kerngeschäften Verkäufe in Höhe von insgesamt 13,9 Milliarden Franken. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Umsatzwachstum von 17% in lokalen Währungen (+6% in CHF). Bei der Division Pharma erreichte das Umsatzwachstum in lokalen Währungen 21% (+9% in CHF) und bei der Division Diagnostics 7% (-1% in CHF). Einschliesslich der Verkäufe des nicht weitergeführten Vitamin- und Feinchemikaliengeschäfts nahm der Konzernumsatz in lokalen Währungen um 15% (+4% in CHF) zu.

Besonders erfreulich ist die wiederum deutliche Verbesserung der operativen Ertragskraft des Konzerns: der effektive Betriebsgewinn erhöhte sich in Franken um 44% auf rund 2,5 Milliarden Franken. Diese sehr starke Zunahme ist zum Teil auf erhebliche, in der Vergleichsperiode des Vorjahres angefallene, einmalige Kosten aus einem Rechtsstreit von Genentech zurückzuführen. Aber selbst ohne Sondereinflüsse und nicht weitergeführte Geschäfte stieg der Betriebsgewinn in den Kerngeschäften Pharma und Diagnostics mit 2,8 Milliarden Franken um 27% in lokalen Währungen bzw. um 15% in Franken sehr deutlich an. Zu diesem Anstieg haben das Umsatzwachstum, die verbesserte Bruttogewinnmarge und der deutlich niedrigere sonstige betriebliche Nettoaufwand beigetragen. Die

zusätzlichen Kosten für die Integration von Chugai, das Marketing der neu eingeführten Produkte wie Pegasys und Fuzeon sowie Aktivitäten im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung unserer Entwicklungspipeline, inklusive den kürzlich einlizenzierten oder aufgrund von Forschungsabkommen erworbenen Wirksubstanzen, konnten somit kompensiert werden.

Das Finanzergebnis für das erste Halbjahr 2003 weist einen Nettofinanzaufwand von rund 370 Millionen Franken auf, während in der entsprechenden Vorjahresperiode ein Nettofinanzertrag von rund einer halben Milliarde Franken erreicht wurde. Die Differenz ist darauf zurückzuführen, dass Roche im Vorjahr mit dem Verkauf von LabCorp-Aktien einen einmaligen Gewinn von 895 Millionen Franken realisierte. Der Konzerngewinn erreichte gemäss konsolidierter Halbjahresrechnung 1,3 Milliarden Franken und auf adjustierter Basis 1,6 Milliarden Franken, was gegenüber dem zweiten Halbjahr 2002 eine Rückkehr zur soliden Ertragskraft bedeutet.

Division Pharma

Erfolgreiche neue Produkte; wichtige Meilensteine erreicht

Kennzahlen	In Millionen CHF	Prozentuale Veränderung in CHF	Prozentuale Veränderung in lokalen Währungen	In % der Verkäufe
Verkäufe ¹⁾	10'311	9	21	100
davon				
- Verschreibungspflichtige Medikamente ¹⁾	9'443	9	21	92
- Rezeptfreie Medikamente (OTC)	868	10	18	8
EBITDA ²⁾	3'177	8	20	30,8
Betriebsgewinn ²⁾	2'272	14	24	22,0

¹⁾ Die adjustierten Verkäufe beinhalten die reklassifizierten Verkäufe an die Division Vitamine und Feinchemikalien.

²⁾ Auf adjustierter Basis.

Verschreibungspflichtige Medikamente: Umsatzzunahme über Marktwachstum

Im ersten Halbjahr 2003 konnte die Division Pharma ihre Verkäufe um bemerkenswerte 21% in lokalen Währungen (+9% in CHF) steigern. Roche, Genentech und Chugai haben alle zum Umsatzwachstum beigetragen. Die Verkäufe der verschreibungspflichtigen Medikamente stiegen fast dreimal so schnell wie der Markt. Auch ohne Berücksichtigung von Chugai übertraf das Geschäft mit den verschreibungspflichtigen Medikamenten das Wachstum des Pharmaweltmarktes. Die Betriebsgewinnmarge der Division verbesserte sich, dies trotz der höheren Kosten für die Markteinführungen von Pegasys und Fuzeon und des anhaltenden Konkurrenzdrucks auf Roaccutan/Accutane durch Nachahmerprodukte.

In allen wichtigen Regionen erzielte die Division gute Umsätze. In Nordamerika, Japan und Europa

lagen die Verkäufe der verschreibungspflichtigen Medikamente über dem Markt. Die Umsätze in Lateinamerika gingen wesentlich weniger stark zurück als der Gesamtmarkt.

Onkologie – starke Verkäufe und herausragende klinische Resultate

Die Krebsmedikamente von Roche erzielten im ersten Halbjahr Verkäufe von 2,9 Milliarden Franken, was einer Wachstumsrate¹ von 36% entspricht. Das weltweit führende Roche-Onkologieportfolio² steuert rund ein Drittel der Gesamtverkäufe der verschreibungspflichtigen Medikamente von Roche bei. Wachstumsträger waren vor allem MabThera/Rituxan, Herceptin und Xeloda. MabThera/Rituxan, der weltweit erste monoklonale Antikörper zur Behandlung des Non-Hodgkin-Lymphoms (NHL), verzeichnet nach wie vor starke, zweistellige Umsatzzuwächse. Es wird erwartet, dass sich die kürzlich publizierten Ergebnisse aus klinischen Studien positiv auf die Verkäufe in beiden Indikationen, der niedrig- und mittelmalignen und der aggressiven Form von NHL, auswirken werden. Weitere Wirksamkeits- und Verträglichkeitsstudien mit MabThera/Rituxan bei rheumatoider Arthritis haben erfolgversprechende erste Resultate in Phase II gezeigt. Herceptin zur gezielten Behandlung von fortgeschrittenem Brustkrebs zeigte ebenfalls ein anhaltend starkes, zweistelliges Umsatzwachstum in allen wichtigen Regionen. Auch die Verkäufe von Xeloda erhöhten sich in den ersten sechs Monaten des Jahres signifikant. Das Medikament zur Behandlung von Brust- und Darmkrebs wird oral verabreicht und entfaltet seine Wirkung direkt in den Tumorzellen. Im Mai befürwortete das National Institute for Clinical Excellence (NICE) in Grossbritannien den Einsatz von Xeloda für beide Indikationen. Kytril, das gegen Übelkeit und Erbrechen eingesetzt wird, konnte mit einem moderaten Umsatzwachstum seinen Anteil im Antiemetikmarkt vergrössern. Dies ist auf die hohe Wirksamkeit, Sicherheit und Verbraucherfreundlichkeit des Präparats zurückzuführen.

Anämie – Vorteile durch neue Dosierung von NeoRecormon

Das führende Anämie-Präparat NeoRecormon erzielte im ersten Halbjahr erneut ein starkes Verkaufswachstum. NeoRecormon ist jetzt Marktführer bei der Behandlung von Blutarmut im Zusammenhang mit Nierenkrankheiten in Europa. Dort war im April eine neue Dosierung für stabile Dialysepatienten zugelassen worden, die nur einmal alle zwei Wochen verabreicht werden muss. Sicherheitsbedenken im Zusammenhang mit einem Konkurrenzprodukt haben sich positiv auf den Umsatz von NeoRecormon ausgewirkt. Bei der Behandlung von Anämie bei Krebspatienten spielt NeoRecormon eine immer bedeutendere Rolle, wie das 39-prozentige Wachstum in diesem Segment zeigt. In Japan erreichte Chugais Produkt Epogin einen Umsatz von 365 Millionen Franken.

Transplantation – Fortschritte dank hervorragender Wirksamkeit und Sicherheit

Mit einem starken ersten Halbjahr festigte CellCept seine Stellung als bevorzugtes Medikament zur immunsuppressiven Therapie bei Transplantationspatienten. Jüngste klinische Daten haben erneut die

¹ Alle Wachstumsraten in lokalen Währungen.

² Onkologieportfolio: MabThera/Rituxan, Herceptin, Xeloda, Bondronat, Kytril, Furtulon, Neupogen, NeoRecormon (25%), Roferon-A (60%), Neutrogen, Picibanil.

hohe Wirksamkeit und die niedrige Toxizität des Präparates bestätigt. Wie sich gezeigt hat, minimiert eine Behandlung mit CellCept das Risiko, dass Patienten nach der Transplantation Tumore entwickeln. Valcyte ist dank seiner einfachen Verabreichung bei gleichzeitig hoher Wirksamkeit auf dem besten Weg, Cymevene als Therapiestandard zur Behandlung und Prävention von Augeninfektionen (Zytomegalievirus[CMV]-Retinitis) bei Patienten mit geschwächtem Immunsystem abzulösen. Im Mai wurde Valcyte für den Einsatz bei Organtransplantationspatienten in Europa zugelassen. In den USA wird die Zulassung in dieser wichtigen Indikation noch in diesem Jahr erwartet.

Virologie – erfolgreiche Einführung von Pegasys und Fuzeon

Die hoch wirksame Hepatitis-C-Kombinationstherapie von Roche, Pegasys und Copegus, wurde inzwischen in weltweit über 80 Ländern zugelassen. In vielen Märkten, einschliesslich den USA, erzielte Pegasys bereits erhebliche Marktanteile. Die Verkäufe der beiden Produkte erreichten schon im ersten Halbjahr 335 Millionen Franken, obwohl die Einführungen in Frankreich und Italien erst im April bzw. Juni erfolgten. In Japan läuft zurzeit ein Zulassungsverfahren mit erhöhter Priorität, so dass ein positiver Bescheid noch in diesem Jahr erwartet werden kann. Fuzeon, der erste Fusionshemmer zur Behandlung von HIV-Infektionen, ist im März bzw. Mai von den Behörden in den USA und Europa zugelassen und in beiden Regionen innerhalb kürzester Zeit eingeführt worden. Fuzeon verhindert, dass das HI-Virus in die menschliche Zelle eindringt. Die Produktionskapazität von Fuzeon wird kontinuierlich gesteigert, um der erwarteten Nachfrage gerecht zu werden. Bei den Rückerstattungsverhandlungen werden gute Fortschritte erzielt. In der Schweiz erhielt das Produkt die Marktzulassung und die Rückerstattungsbeurteilung im Mai. Die Verkäufe der Proteasehemmer Viracept, Invirase und Fortovase lagen rund 6% unter dem Vorjahreshalbjahr. Erneute Preisnachlässe für Entwicklungsländer sowie der Konkurrenzdruck durch neue HIV-Medikamente haben zu diesem Rückgang geführt. Dank neuer, vorteilhafter Studienergebnisse schafften Invirase und Fortovase im wichtigen US-Markt jedoch die Wende zu positivem Wachstum (+15%). Japan erlebte die schlimmste Grippewelle seit 10 Jahren. Aufgrund dieser Entwicklung stiegen die Verkäufe von Tamiflu um 120% an. In dieser Grippesaison war das Medikament auch zum ersten Mal in Europa erhältlich.

Andere Schlüsselprodukte – weiterhin starkes Wachstum von Dilatrend

Der wachsende Druck durch Nachahmerprodukte in Europa und ein mässiges erstes Quartal in den USA haben zu einem Verkaufsrückgang von Rocephin geführt. Das Medikament ist jedoch nach wie vor die Nummer eins unter den intravenös zu verabreichenden Antibiotika. Wie erwartet, verringerten sich die Verkäufe von Roaccutan/Accutane deutlich. Dies erklärt sich zum einen aus der Generikakonkurrenz sowohl in den USA als auch in Europa und zum anderen aus der allgemein rückläufigen Marktentwicklung. Der Marktanteil des Produkts liegt jedoch in beiden Regionen noch immer über 50%. Die Umsätze von Xenical gingen weniger stark zurück als der gesamte Markt für verschreibungspflichtige Medikamente zur Behandlung von Übergewicht. Einer der Hauptgründe für den allgemeinen Rückgang ist, dass die Gesundheitsbehörden mit der Erteilung von Rückerstattungen in

diesem Segment sehr zurückhaltend sind. Dennoch hat Roche hier Fortschritte gemacht: In Schweden und der Schweiz wurde die Rückerstattung für Xenical genehmigt. Daten aus einer aktuellen Studie belegen, dass Xenical das Diabetes-2-Risiko verringern kann. Der Umsatz von Dilatrend wächst weiterhin zweistellig. Der inzwischen meistverkaufte Betablocker zur Behandlung von chronischer Herzinsuffizienz, Bluthochdruck und koronarer Herzkrankheit profitierte von einer langen Reihe positiver klinischer Daten. So zeigt eine kürzlich bekannt gegebene Studie, dass Dilatrend deutlich mehr Leben rettet als ein konventioneller Betablocker. Das neue hoch wirksame Boniva (Ibandronat) zur Behandlung und Prävention von Osteoporose wird gemeinsam von Roche und GlaxoSmithKline entwickelt. Die einmal täglich zu verabreichende Dosierung wurde vor kurzem in den USA zugelassen; von den europäischen Zulassungsbehörden wird sie derzeit geprüft. Die Entwicklung weiterer Produktformulierungen kommt gut voran. Im Juni erhielt Genentech grünes Licht von der amerikanischen Zulassungsbehörde FDA für Xolair, einen monoklonalen Antikörper, der bei Patienten mit allergischem Asthma zum Einsatz kommt. Es ist der erste Vertreter einer neuen Klasse von Medikamenten zur Behandlung von allergischen Krankheiten. Mit der Einführung in den USA wird in den nächsten Wochen gerechnet.

Entwicklungspipeline kommt planmässig voran; sehr gute klinische Ergebnisse

Eindrückliche Fortschritte im Entwicklungsportfolio und die Veröffentlichung überzeugender Daten aus zahlreichen Projekten prägten die erste Jahreshälfte 2003. Eine Anzahl Roche-eigener Projekte erreichte die nächste Entwicklungsphase. Ausserdem konnten Kooperationsabkommen für verschiedene Produkte bekannt gegeben werden; darunter auch das erste Abkommen dieser Art mit Chugai. Roche und Chugai haben vereinbart, das viel versprechende neue Medikament MRA zur Behandlung von rheumatoider Arthritis gemeinsam zu entwickeln und zu vermarkten. Roche und Genentech werden auch das äusserst erfolgversprechende Krebsmedikament Avastin zusammen entwickeln und einführen. Die kürzlich von Genentech veröffentlichten Daten einer Phase-III-Studie haben die Erwartungen übertroffen und den neuartigen Wirkmechanismus von Avastin bei Darmkrebs und möglicherweise anderen Tumorarten eindrücklich unter Beweis gestellt. Die FDA hat Avastin in ihr Programm für neue, viel versprechende Medikamente zur Behandlung lebensbedrohlicher Krankheiten aufgenommen, um die Entwicklung zu erleichtern und das Zulassungsverfahren zu beschleunigen. Die Entwicklung weiterer wichtiger Projekte in therapeutischen Schlüsselgebieten kommt wie geplant voran: Tarceva und Pentumomab in der Onkologie, Pegasys bei Hepatitis B und T-1249 (Fusionshemmer der zweiten Generation) in der Virologie, ISA247 im Bereich Transplantation und CERA bei Anämie.

Rezeptfreie Medikamente – konstante Entwicklung

Aufgrund der Integration von Chugai stiegen die Verkäufe der frei verkäuflichen Medikamente (OTC) um 18% in lokalen Währungen (+10% in CHF) auf 868 Millionen Franken. Roche Consumer Health kehrte nach den negativen Auswirkungen der Wirtschaftskrise in Lateinamerika zu Wachstum zurück und erzielte in einem stagnierenden Markt einen Umsatzanstieg von 3% in lokalen Währungen. Starke

Verkaufszahlen meldeten die Regionen Asien und Osteuropa. Die wichtigsten Marken, besonders Redoxon und Bepanthen, wuchsen überdurchschnittlich. Die Verkäufe von Chugai OTC in Japan entwickelten sich im Rahmen der Erwartungen. Die Betriebsgewinnmarge des OTC-Geschäfts ging auf 16,2% zurück. Verantwortlich dafür waren neben den ungünstigen Wechselkursen die niedrigere Profitabilität des OTC-Geschäfts von Chugai sowie Investitionen im Zusammenhang mit der Entwicklung von Orlistat (Xenical) als nicht verschreibungspflichtiges Produkt.

Division Diagnostics

Marktwachstum wiederum deutlich übertroffen

Kennzahlen	In Millionen CHF	Prozentuale Veränderung in CHF	Prozentuale Veränderung in lokalen Währungen	In % der Verkäufe
Verkäufe	3'569	-1	7	100
davon				
- Diabetes Care	1'280	4	14	36
- Near Patient Testing	271	-9	-1	8
- Centralized Diagnostics	1'286	-1	6	36
- Molecular Diagnostics	481	-2	8	13
- Applied Science	251	-15	-6	7
EBITDA	1'082	10	20	30,3
Betriebsgewinn	650	16	29	18,2

Die Division Diagnostics erzielte im ersten Halbjahr 2003 einen Verkaufszuwachs von 7% in lokalen Währungen (-1% in CHF). Damit übertraf die Division zum wiederholten Mal deutlich das Wachstum des weltweiten In-vitro-Diagnostikamarktes und baute ihre globale Marktführung weiter aus. Erneut wiesen die beiden profitabelsten Bereiche – Diabetes Care und das In-vitro-Diagnostik-Geschäft von Molecular Diagnostics – die stärkste Verkaufsdynamik auf. Die Betriebsgewinnmarge wurde wieder signifikant gesteigert: von 15,6% Ende 2002 auf 18,2%. In den Regionen Asien-Pazifik und Iberien wuchsen die Verkäufe deutlich zweistellig und übertrafen – wie auch in Europa und Nordamerika – das Marktwachstum bei weitem.

Diabetes Care – strategische Stärkung durch Übernahme von Disetronic

Für den Geschäftsbereich Diabetes Care war die Übernahme von Disetronic, dem weltweit zweitgrössten Hersteller von Insulinpumpen, ein bedeutender strategischer Schritt zur weiteren Stärkung der Marktführerschaft: Dieser Zusammenschluss ermöglicht Roche, Gesamtlösungen für die Diagnose, Behandlung und Kontrolle von Diabetes zu entwickeln. Im Zusammenhang mit den Beanstandungen der FDA bei den Produktionsprozessen und -dokumentationen von Disetronic, die zum Zeitpunkt der Akquisition bekannt waren, hat Roche alle notwendigen Massnahmen eingeleitet. Roche arbeitet dabei

eng mit der FDA zusammen. Die Lancierung der neuen Generation von Insulinpumpen, die für die zweite Jahreshälfte 2004 vorgesehen ist, ist davon nicht betroffen. Die Führungsposition im Bereich Blutzuckermessung wurde erfolgreich ausgebaut, wozu vor allem die Accu-Chek-Systeme Compact, Advantage und Active beitrugen. Zusätzliches Wachstum erwartet die Geschäftseinheit von der Markteinführung neuer Versionen der bewährten Accu-Chek-Blutzuckermessgeräte sowie eines verbesserten Teststreifens für Accu-Chek Compact.

Near Patient Testing – Behauptung als Marktführer

Der Geschäftsbereich Near Patient Testing konnte sich als Marktführer in den Segmenten Blutgerinnungsmessung und Primary Care (Kleingeräte für Arztpraxen) behaupten. Zusätzliche Wachstumsimpulse werden von der bevorstehenden Markteinführung einer neuen Gerätegeneration für Urintests erwartet. Im Segment Schnelldiagnose auf Notfall- und Intensivstationen zählten wieder die Herztests und das Blutgasanalysegerät OMNI C zu den Verkaufserfolgen. Eine ebenso rege Nachfrage erwartet Roche für das neu eingeführte multifunktionale Gerät OMNI S. Das Geschäft mit nichtklinischen Drogentests sowie die OPTI-Systeme wurden im ersten Quartal veräussert.

Centralized Diagnostics – überdurchschnittliches Wachstum

Centralized Diagnostics entwickelte sich deutlich über dem Markt, wobei die Produktlinien Elecsys und Integra erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum verzeichneten. Auch das Analysesystem Modular Analytics SWA wird weiterhin sehr positiv im Markt aufgenommen. Die Verkäufe von Elecsys proBNP, dem ersten vollautomatischen, hoch innovativen Test für Herzinsuffizienz, liegen über den Erwartungen.

Molecular Diagnostics – Entwicklung von genetischen Tests für eine Vielzahl von Krankheiten

Während das anteilmässig kleine Industriegeschäft wie erwartet weiter zurückging, steigerte Molecular Diagnostics den Umsatz mit in-vitro-diagnostischen Tests erneut zweistellig (20%). Wachstumsmotoren waren das Blutbanken-Geschäft sowie die PCR-Tests für sexuell übertragbare Krankheiten, HIV/Aids und Hepatitis C. Im Mai genehmigte die FDA den Einsatz des ersten vollautomatisierten Tests zum Nachweis des West-Nil-Virus für klinische Testreihen in Blutbanken, und Mitte Juli hat Roche für Forschungslabore einen zuverlässigen Test zum Nachweis der Lungenwegserkrankung Sars auf den Markt gebracht. Die kurzen Entwicklungszeiten für diese beiden Tests sind beispielhaft für die Innovationskraft der Division. Das in den USA eingeführte PCR-Analysesystem Cobas TaqMan 48 ermöglicht erstmals auch kleineren und mittleren Labors die Nutzung der PCR-Technologie. Zusätzlich zu den gängigen Analysen können auch vom Kunden entwickelte Tests durchgeführt werden. Mit Hilfe der von Affymetrix einlizenziierten GeneChip-Technologie ist Roche in der Lage, DNS-Tests für eine Vielzahl von Krankheiten zu entwickeln und neue Standards für genetische Tests in den Klinikalltag zu bringen. Erstes Produkt dieser Zusammenarbeit ist der im Juni in den USA vorerst für bestimmte Fachlabors eingeführte AmpliChip CYP450. Bis Ende 2004 sollen fünf weitere Chips eingeführt werden. Daneben wurde eine Kooperation mit Epigenomics zur Entwicklung einer Reihe von Tests zur

Früherkennung von Tumoren abgeschlossen. Die dafür eingesetzte DNS-Methylierungstechnologie ermöglicht eine weit präzisere Diagnostik als bisherige Verfahren und ergänzt die auf PCR- und GeneChip-basierenden Technologien.

Applied Science – Etablierung trotz schwachem Marktumfeld

Der Bereich Applied Science verzeichnete insgesamt einen Rückgang der Verkäufe, der auf die anhaltend schlechte Konjunkturlage und den vor allem in den USA schwachen Biotech-Markt zurückzuführen ist. Der Geschäftsbereich hat sich weltweit als Partner in der Life-Science-Forschung etabliert und konzentriert sich auf den zukunftsweisenden Markt für Genomik und Proteomik. Weiteres Wachstum erwartet Applied Science von verschiedenen neuen Produkten: In Europa hat Roche die Zulassung für einen neuen BSE-Test erhalten, und Ende 2003 soll der MagNA Pure Compact eingeführt werden. Dieses System zur Aufreinigung von Nukleinsäure ermöglicht die Isolierung und Analyse einzelner Proben.

Division Vitamine und Feinchemikalien: Konjunkturbedingter Rückgang führt zu Nachverhandlungen – Vollzug der Transaktion im dritten Quartal erwartet

Beim Vollzug der Transaktion des Vitamin- und Feinchemikaliengeschäfts an DSM wurden Fortschritte erzielt. Wegen der ungünstigen Entwicklung des weltweiten Vitaminmarktes wurde der Transaktionspreis um 200 Millionen Euro reduziert und dementsprechend dem Halbjahresergebnis eine zusätzliche Wertminderung des Nettovermögens von 375 Millionen Franken belastet. Bis zum Vollzug der Transaktion werden die Ergebnisse der Division weiterhin in die konsolidierte Rechnung des Konzerns einbezogen, in den Ergebnissen auf adjustierter Basis jedoch ausgeklammert. Der Abschluss des Verkaufs wird im dritten Quartal dieses Jahres erwartet. Für die Bewältigung des Vitaminfalls mussten keine zusätzlichen Rückstellungen vorgenommen werden.

Ausblick

Roche-Gruppe: Bestätigung der bisherigen Erwartungen

Ausserordentliche Ereignisse vorbehalten, bestätigt die Roche-Gruppe, dass die zu Beginn des Jahres kommunizierten Verkaufs- und Ertragsersparungen für 2003 erreicht werden können. Sowohl bei den Verkäufen als auch beim Betriebsgewinn rechnet Roche mit einem zweistelligen Anstieg in lokalen Währungen. Die Betriebsgewinnmarge bleibt 2003 im Vergleich zu 2002 voraussichtlich mindestens stabil.

Pharma: Weitere Umsatzzunahme dank innovativen Medikamenten

Wie bereits angekündigt, rechnet die Division Pharma für das ganze Jahr mit einem zweistelligen Anstieg in lokalen Währungen bei Verkäufen und Betriebsgewinn. Die Division hält an ihrem Ziel fest, die Betriebsgewinnmarge bis Ende 2004 auf gegen 25% zu steigern. Der Bereich Onkologie mit

MabThera/Rituxan, Herceptin und Xeloda bleibt weiterhin ein wichtiger Wachstumsträger der Division. Dank der sehr guten Studienergebnisse von Avastin könnte Roche bald über ein weiteres bedeutendes Medikament in diesem wichtigen Therapiegebiet verfügen. Darüber hinaus erwartet die Division von den neu eingeführten Arzneimitteln Pegasys und Fuzeon sowie den etablierten Produkten NeoRecormon, Epogin und CellCept starke Wachstumsimpluse.

Diagnostics: Zweistelliges Wachstum für das Gesamtjahr 2003

Die Division Diagnostics hat mit den jüngsten strategischen Schritten – Disetronic und Affymetrix – die Grundlage für weiteres Wachstum und Expansion in neue Märkte verbreitert. Damit wurden auch beste Voraussetzungen dafür geschaffen, den Diagnostikamarkt aktiv mitzugestalten sowie den Markt für Gesundheitsinformation neu aufzubauen. Für die zweite Jahreshälfte plant die Division die Einführung von mehr als zehn neuen Produkten. Dank dieser Neueinführungen und der Konsolidierung von Disetronic ab Mai geht die Division für das Gesamtjahr 2003 von zweistelligen Zuwachsraten in lokalen Währungen sowohl beim Umsatz als auch beim Betriebsgewinn aus. Roche Diagnostics bekräftigt ausserdem das Ziel, im Jahr 2006 eine Betriebsgewinnmarge von leicht über 20% zu erreichen.

Sie finden die Medienmitteilung mit allen Tabellen unter folgendem URL:

www.roche.com/de/med-corp-detail-2003?id=1019&media-language=d

Ab 7.00 Uhr CET finden Sie auf www.roche.com den Halbjahresbericht 2003 und ab 10.00 Uhr CET die Präsentationen der Medienkonferenz. Ab 10.00 Uhr CET können Sie die in Basel stattfindende Medienkonferenz über Internet auf Englisch und Deutsch mitverfolgen.

Geplante Termine 2003

16. Oktober Umsatz drittes Quartal (provisorisch)

Disclaimer

This release contains certain forward-looking statements. These forward-looking statements may be identified by words such as “believes”, “expects”, “anticipates”, “projects”, “intends”, “should”, “seeks”, “estimates”, “future” or similar expressions or by discussion of strategy, goals, plans or intentions. Various factors may cause actual results to differ materially in the future from those reflected in forward-looking statements contained in this presentation among others: (1) pricing and product initiatives of competitors; (2) legislative and regulatory developments and economic conditions; (3) delay or inability in obtaining regulatory approvals or bringing products to market; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) uncertainties in the discovery, development or marketing of new products or new uses of existing products; (6) increased government pricing pressures; (7) interruptions in production; (8) loss of or inability to obtain adequate protection for intellectual property rights; (9) litigation; (10) loss of key executives or other employees; and (11) adverse publicity or news coverage.

1. Interim income statement on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	% change	
			CHF	local
Sales	13,880	13,107	+6	+17
Cost of sales	-3,214	-3,125	+3	+14
Gross profit	10,666	9,982	+7	+18
Marketing and distribution	-4,155	-3,847	+8	+21
Research and development	-2,195	-1,931	+14	+27
Administration	-659	-563	+17	+26
Amortisation of goodwill	-238	-256	-7	+7
Amortisation of other intangible assets	-497	-508	-2	+10
Impairment of long-term assets	-	-2	-	-
Other operating income / expense, net	-133	-455	-71	-79
Operating Profit	2,789	2,420	+15	+27
Financial income / expense, net	-349	612	-	-
Profit before taxes	2,440	3,032	-20	
Income taxes	-711	-890	-20	
Profit after taxes	1,729	2,142	-19	
Income applicable to minority interests	-126	-47	+168	
Share of result of associated companies	-18	-11	+64	
Net income	1,585	2,084	-24	
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	1.86	2.46	-24	

2. Interim income statement as reported in financial statements

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	% change (CHF)
Sales	15,327	14,737	+4
Cost of sales	-4,293	-4,236	+1
Gross profit	11,034	10,501	+5
Marketing and distribution	-4,342	-4,058	+7
Research and development	-2,260	-1,990	+14
Administration	-704	-615	+14
Amortisation of goodwill	-238	-257	-7
Amortisation of other intangible assets	-497	-517	-4
Impairment of long-term assets	-	-2	-
Pharmaceuticals Division restructuring Vitamins and Fine Chemicals	-	-65	-
impairment of net assets	-375	-	-
Major legal cases	-	-778	-
Other operating income / expense, net	-144	-502	-71
Operating Profit	2,474	1,717	+44
Financial income / expense, net	-367	520	-
Profit before taxes	2,107	2,237	-6
Income taxes	-675	-573	+18
Profit after taxes	1,432	1,664	-14
Income applicable to minority interests	-125	148	-
Share of result of associated companies	-18	-11	+64
Net income	1,289	1,801	-28
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	1.52	2.14	-29

3. Adjustments

a) Roche basis for adjustments

The consolidated results of the Roche Group are significantly influenced by various special items and also by changes in International Financial Reporting Standards over the years. To improve the visibility of the underlying business the adjusted results are also presented. These adjusted results, which are used in the internal management of the business, represent the results of the Group's underlying on-going operations. The principles used to compile the adjusted results are applied on a consistent basis. The major concepts are as follows:

Adjusted results include:

- Gains or losses on continuing product portfolio and asset realignments
- Sales and income from newly acquired products
- Impacts on sales and income of patent expiry, withdrawal or disposal of existing products
- Impairments of long-term assets (other than as part of a major restructuring)
- Costs of normal ongoing restructuring
- Gains or losses on sales of marketable securities

Adjusted results exclude:

- Gains or losses arising on disposal of fully consolidated subsidiaries or associated companies
- Discontinuing operations, such as the sale or spin-off of a whole business
- One-time costs of major restructuring and fundamental reorganisations
- Charges for exceptional legal cases
- Transition effects of changes and revisions to accounting policies

b) Summary of adjustments in H1 2003 and H1 2002

	H1 2003	H1 2002
Net income as reported in financial statements	1,289	1,801
<i>Gains or losses on fully consolidated subsidiaries or associated companies</i>		
• Impact of fair value adjustment to Chugai inventories	49	-
<i>Discontinuing operations</i>		
• Results of Vitamins and Fine Chemicals Division	-63	-39
• Vitamins and Fine Chemicals Division: Impairment of net assets	375	-
<i>Major restructuring</i>		
• Non-recurring costs of Pharmaceuticals Division	-	65
<i>Legal cases</i>		
• Additional charges in respect of Genentech legal cases	-	778
Income Taxes	-65	-330
Income applicable to minority interests	-	-191
Net income on an adjusted basis	1,585	2,084

4. Balance sheet

	30 June 2003 CHF m	31 December 2002 CHF m	% change (CHF)
Long-term assets	33,125	33,143	0
Current assets	27,036	30,852	-12
Total assets	60,161	63,995	-6
Equity	21,391	20,810	+3
Minority interests	5,207	4,963	+5
Non-current liabilities	18,966	22,850	-17
Current liabilities	14,597	15,372	-5
Total equity, minority interests and liabilities	60,161	63,995	-6

5. Summary cash flow statement

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m
Cash generated from business operations	4,514	4,250
Costs of major legal cases paid	-568	-2,574
Operating cash flows	-1,074	-352
Operating activities before income taxes	2,872	1,324
Income taxes paid (all activities)	-32	-805
Operating activities	2,840	519
Financing activities	-5,661	-3,630
Investing activities	2,926	2,434
Net effect of currency translation on cash	-29	-110
Increase (decrease) in cash	76	-787

6. Sales and profits by Division on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Pharmaceuticals				
Sales	10,311	9,486	+9	+21
EBITDA	3,177	2,942	+8	+20
As % of Sales	30.8	31.0		
Operating Profit	2,272	1,994	+14	+24
As % of Sales	22.0	21.0		
<hr/>				
Diagnostics				
Sales	3,569	3,621	-1	+7
EBITDA	1,082	982	+10	+20
As % of Sales	30.3	27.1		
Operating Profit	650	561	+16	+29
As % of Sales	18.2	15.5		

7. Pharmaceuticals Division sales and profits on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Total Prescription				
Sales	9,443	8,697	+9	+21
EBITDA	3,015	2,779	+8	+20
As % of Sales	31.9	32.0		
Operating Profit	2,131	1,854	+15	+26
As % of Sales	22.6	21.3		
Roche Prescription				
Sales	6,409	6,653	-4	+5
EBITDA	2,095	2,111	-1	+6
As % of Sales	32.7	31.7		
Operating Profit	1,649	1,627	+1	+8
As % of Sales	25.7	24.5		
Genentech Prescription				
Sales	1,623	1,583	+3	+24
EBITDA	719	602	+19	+45
As % of Sales	44.3	38.0		
Operating Profit	353	170	+108	+153
As % of Sales	21.7	10.7		
Chugai Prescription				
Sales	1,411	461	+206	+239
EBITDA	201	66	+205	+222
As % of Sales	14.2	14.3		
Operating Profit	129	57	+126	+148
As % of Sales	9.1	12.4		
OTC				
Sales	868	789	+10	+18
EBITDA	162	163	-1	+7
As % of Sales	18.7	20.7		
Operating Profit	141	140	+1	+7
As % of Sales	16.2	17.7		

8. Sales January to June 2003 and 2002

January – June	2003	2002	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals ^{1, 2}	10,311	9,486	9%	21%
Roche Prescription ^{1, 3}	6,409	6,653	-4%	5%
Genentech Prescription	1,623	1,583	3%	24%
Chugai Prescription ^{2, 4}	1,411	461	206%	239%
Prescription ^{1, 2}	9,443	8,697	9%	21%
OTC ^{2, 5}	868	789	10%	18%
Diagnostics	3,569	3,621	-1%	7%
Group core businesses ^{1, 2}	13,880	13,107	6%	17%
Vitamins and Fine Chemicals	1,520	1,747	-13%	-3%
Reclassification ¹	-73	-117		
Group (financial statements)	15,327	14,737	4%	15%

¹ Sales in 2003 and 2002 are adjusted to include the reclassification of CHF 73 m and CHF 117 m of sales to the Vitamins and Fine Chemicals Division as divisional sales to third parties

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

³ Excludes Nippon Roche Rx

⁴ Consists of Nippon Roche Rx (Half-Year 1 of 2002) and Chugai Rx (Half-Year 1 of 2003)

⁵ Consists of Roche OTC and Chugai OTC

9. Quarterly local sales growth by Division in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
Pharmaceuticals¹	6%	18%	18%	24%
Roche Prescription ^{1,2}	3%	-1%	3%	8%
Genentech Prescription	21%	23%	25%	24%
Chugai Prescription ³	9%	211%	236%	242%
Prescription ¹	7%	18%	18%	24%
OTC ⁴	-3%	9%	13%	23%
Diagnostics	10%	10%	7%	7%
Group core businesses¹	7%	16%	15%	19%
Vitamins and Fine Chemicals	2%	5%	-3%	-4%
Group (financial statements)	6%	14%	13%	17%

¹ Sales are adjusted to include the reclassification of sales to the Vitamins and Fine Chemicals Division as divisional sales to third parties

² Excludes Nippon Roche Rx

³ Consists of Nippon Roche Rx (until 30 September 2002) and Chugai Rx (from October 2002)

⁴ Consists of Roche OTC and Chugai OTC

10. Top 20 prescription medicines sales^{1,2} and local growth³ in Half-Year 1 of 2003, US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	1,299	38%	922	33%	35	25%	342	59%
NeoRecormon/Epogin	970	130%	-	-	365	-	605	39%
Rocephin	712	-10%	415	-9%	26	14%	271	-14%
CellCept	629	28%	316	26%	9	20%	304	31%
Herceptin	557	33%	266	21%	42	61%	249	47%
Pegasys/Copegus	335	1650%	204	-	-	-	131	537%
Xenical	317	-14%	79	-12%	-	-	238	-15%
Roaccutan/Accutane	297	-40%	170	-46%	-	-	127	-28%
Xeloda	280	51%	163	55%	1	-	116	43%
Nutropin/Protropin	220	11%	214	10%	-	-	6	14%
Kytril	200	5%	84	-1%	58	12%	58	9%
Dilatrend	187	19%	-	-	-	-	187	19%
Pulmozyme	159	13%	94	15%	-	-	65	10%
Neutrogen	151	-	-	-	151	-	-	-
Activase/TNKase	141	10%	127	10%	-	-	14	10%
Viracept	141	-5%	-	-	1	-7%	140	-5%
Cymevene/Valcyte	138	-5%	83	-14%	-	-	55	17%
Madopar	117	3%	-	-	9	0%	108	4%
Tamiflu	114	120%	18	14%	82	137%	14	-
Lexotan	107	-11%	-	-	6	5%	101	-12%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

³ versus Half-Year 1 in 2002

11. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth^{1,2} in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	45%	42%	39%	37%
NeoRecormon/Epogin	32%	165%	120%	139%
Rocephin	-9%	-15%	-16%	-3%
CellCept	21%	26%	39%	19%
Herceptin	38%	24%	36%	32%
Pegasys/Copegus	1265%	581%	2226%	1458%
Xenical	-15%	-12%	-19%	-11%
Roaccutan/Accutane	-10%	-44%	-34%	-48%
Xeloda	63%	61%	50%	52%
Nutropin/Protropin	15%	19%	13%	8%
Kytril	39%	40%	-7%	17%
Dilatrend	12%	17%	16%	22%
Pulmozyme	6%	2%	10%	15%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	-4%	16%	11%	10%
Viracept	-11%	-38%	-18%	11%
Cymevene/Valcyte	-11%	14%	-10%	1%
Madopar	-1%	2%	6%	1%
Tamiflu	-	124%	97%	-
Lexotan	-12%	-4%	-11%	-11%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

12. Prescription medicines quarterly local sales growth¹ US in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	33%	38%	33%	33%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Rocephin	-10%	-19%	-20%	5%
CellCept	25%	2%	49%	8%
Herceptin	16%	40%	21%	20%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Xenical	-12%	-8%	-24%	1%
Roaccutan/Accutane	-6%	-55%	-37%	-57%
Xeloda	56%	64%	51%	60%
Nutropin/Protropin	15%	19%	13%	8%
Kytril	58%	103%	-23%	24%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	11%	7%	17%	13%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-5%	8%	13%	8%
Viracept	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-26%	8%	-26%	1%
Madopar	-	-	-	-
Tamiflu	323%	591%	-7%	-
Lexotan	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

13. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan¹ in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	209%	12%	26%	24%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Rocephin	9%	-7%	1%	25%
CellCept	34%	19%	21%	19%
Herceptin	271%	125%	66%	58%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Xeloda	-	-	-	-
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	29%	4%	11%	13%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-
Viracept	7%	4%	-6%	-7%
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Madopar	8%	1%	1%	-1%
Tamiflu	-	56%	137%	139%
Lexotan	2%	23%	-8%	19%

¹ Chugai is consolidated as from 1 October 2002

14. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	88%	65%	65%	54%
NeoRecormon/Epogin	32%	36%	40%	38%
Rocephin	-10%	-9%	-10%	-17%
CellCept	15%	11%	28%	33%
Herceptin	61%	56%	56%	44%
Pegasys/Copegus	1265%	397%	755%	453%
Xenical	-17%	-14%	-17%	-14%
Roaccutan/Accutane	-19%	-20%	-26%	-31%
Xeloda	76%	57%	49%	39%
Nutropin/Protropin	27%	21%	17%	12%
Kytril	22%	20%	10%	9%
Dilatrend	12%	17%	16%	22%
Pulmozyme	-1%	-4%	1%	19%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	4%	63%	-13%	30%
Viracept	-11%	-38%	-18%	11%
Cymevene/Valcyte	22%	26%	35%	1%
Madopar	-2%	2%	6%	2%
Tamiflu	-	130%	501%	-
Lexotan	-12%	-5%	-11%	-12%

15. Top 20 Prescription medicines quarterly sales^{1,2} in 2002 and 2003

CHF millions	Q3 2002	Q4 2002	Q1 2003	Q2 2003
MabThera/Rituxan	580	658	620	679
NeoRecormon/Epogin	242	508	450	520
Rocephin	311	324	379	333
CellCept	297	318	313	316
Herceptin	257	281	268	289
Pegasys/Copegus			120	215
Xenical	176	178	145	172
Roaccutan/Accutane	183	159	180	117
Xeloda	119	112	133	147
Nutropin/Protropin	119	117	108	112
Kytril	114	122	87	113
Dilatrend	81	88	87	100
Pulmozyme	82	77	77	82
Neutrogen			70	81
Activase/TNKase	77	91	70	71
Viracept	94	70	65	76
Cymevene/Valcyte	58	73	70	68
Madopar	58	61	57	60
Tamiflu	-2	114	107	7
Lexotan	55	62	53	54

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002