

Basel, 20. Juli 2006

## Roche im ersten Halbjahr 2006: Ausgezeichnetes Ergebnis

### Konzern

- Roche-Gruppe steigert Umsatz um 16% auf rund 20 Milliarden Franken; dies entspricht einem Rekordwachstum von über 3 Milliarden Franken im ersten Halbjahr
- Betriebsgewinnmarge steigt um 2,4 Prozentpunkte auf 29,2%
- Konzerngewinn plus 37% in Franken auf 4,5 Milliarden Franken, dank starkem operativen Ergebnis und höherem Finanzergebnis

### Pharma

- Pharma wächst mit 19% mehr als dreimal so schnell wie der Weltmarkt
- Führende Position bei Krebsmedikamenten mit Verkaufszunahme von 48% weiter ausgebaut
- Betriebsgewinnmarge um 3,4 Prozentpunkte auf 32,2% erhöht
- Zulassungen von Herceptin gegen Brustkrebs im Frühstadium und MabThera gegen rheumatoide Arthritis
- Zulassung von Mircera zur Behandlung von renaler Anämie beantragt
- 13 zusätzliche Allianzen vereinbart, einschliesslich Zusammenarbeit bei der Entwicklung von drei neuen Projekten aus der präklinischen Forschung von Chugai

### Diagnostics

- Roche Diagnostics steigert Verkäufe um 4% – Beschleunigung des Wachstums im zweiten Quartal
- Investitionen in die Lancierung neuer Produkte und tiefere Lizenzeinnahmen führen erwartungsgemäss zu niedrigerem Betriebsgewinn
- Positive Verkaufsentwicklung der neu eingeführten Accu-Chek-Produkte zur Blutzuckermessung

### Ausblick 2006

- Umsatzwachstum über dem Markt; zweistellige Zunahme für die Roche-Gruppe und Pharma
- Gewinnwachstum pro Titel\* über dem Verkaufswachstum angestrebt

Alle Zuwachsraten in lokalen Währungen, falls nicht anders angegeben / Betriebsgewinnmargen vor Sonderpositionen

\* Core EPS (earnings per share); Kerngewinnwachstum pro Titel

Franz B. Humer, Verwaltungsratspräsident und CEO von Roche, zum Halbjahresergebnis 2006: „Roche hat in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres die sehr positive Geschäftsentwicklung fortgesetzt und ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielt. Die auch im Branchenvergleich hohe Verkaufszunahme von 16% in lokalen Währungen führte zu weiteren Marktanteilsgewinnen und einer nochmals verbesserten Ertragskraft. Zum starken organischen Verkaufswachstum von über 3 Milliarden Franken haben vor allem die führenden Onkologieprodukte, das Grippemedikament Tamiflu sowie unsere Diagnostika beigetragen. Für zahlreiche bereits eingeführte Medikamente arbeiten wir an zusätzlichen neuen Indikationen, welche das weitere Wachstum der Gruppe unterstützen werden.“

## Roche-Gruppe

### Organisches Wachstum von über 3 Milliarden Franken

Kennzahlen in Mio. CHF	1. Halbjahr		Veränderung in %	
	2006	2005	in CHF	in lok. Wäh.
Verkäufe	19'849	16'622	+19	+16
EBITDA <sup>a)</sup>	7'061	5'592	+26	+23
Betriebsgewinn vor Sonderpositionen	5'805	4'454	+30	+27
Konzerngewinn	4'543	3'328	+37	–
Kerngewinn je Aktie und Genussschein <sup>b)</sup> (in CHF)	4,90	3,80	+29	–
Mitarbeitende (in Vollzeitäquivalenten)	70'520	67'807 <sup>c)</sup>	+4	–

- a) EBITDA: Earnings before exceptional items and before financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment. Die Kennzahl entspricht dem Betriebsgewinn vor Sonderpositionen, Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellem Anlagevermögen sowie vor Wertminderungen des Anlagevermögens  
b) Für Definition des Kerngewinns je Titel siehe Seite 51 des Halbjahresberichts  
c) Mitarbeitende 2005 per 31. Dezember 2005

Im ersten Halbjahr 2006 erzielte die Roche-Gruppe ein ausgezeichnetes operatives und finanzielles Ergebnis. Der Konzernumsatz stieg in lokalen Währungen deutlich um 16% auf 19,8 Milliarden Franken. In Franken betrug der Zuwachs 19%. Das organische Wachstum der Konzernverkäufe erreichte im ersten Semester 3,2 Milliarden Franken. Massgeblich dazu beigetragen hat die Division Pharma, deren Verkäufe vor allem aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach den Krebsmedikamenten Herceptin, Avastin und MabThera/Rituxan sowie dem Grippemedikament Tamiflu mit plus 19% in lokalen Währungen mehr als dreimal so schnell wie der Markt gewachsen sind (+23% in Franken). Bei der Division Diagnostics trugen alle Geschäftsbereiche zum Wachstum der Verkäufe von 4% bei (+8% in Franken).

### **Verbesserte Gewinnmarge beim Konzern und Pharma**

Der starke Verkaufsanstieg im ersten Halbjahr wirkte sich sehr positiv auf die Ertragslage der Roche-Gruppe aus. Der Betriebsgewinn vor Sonderpositionen konnte um 27% in lokalen Währungen auf 5,8 Milliarden Franken gesteigert werden. Die entsprechende Betriebsgewinnmarge verbesserte sich deutlich um 2,4 Prozentpunkte auf 29,2%, weil das anhaltend dynamische Umsatzwachstum der Roche-Gruppe die höheren Investitionen in die viel versprechenden Entwicklungsprojekte sowie in die Markteinführung neuer Produkte mehr als ausgeglichen hat. Die höhere Ertragskraft ist vor allem auf den deutlich verbesserten Betriebsgewinn der Division Pharma zurückzuführen. Dieser stieg vor Sonderpositionen in lokalen Währungen um 35% bzw. 38% in Franken, auf 5,0 Milliarden Franken, was einer um 3,4 Prozentpunkte verbesserten Betriebsgewinnmarge von 32,2% entspricht. Der Betriebsgewinn vor Sonderpositionen der Division Diagnostics nahm wie erwartet um 7% in lokalen Währungen auf 910 Millionen Franken ab, was zu einem Margenrückgang von 2,5 Prozentpunkten auf 21,3% führte. Der tiefere Betriebsgewinn ist weitgehend auf Investitionen in die Markteinführung neuer Produkte sowie geringere Lizenzeinnahmen zurückzuführen.

### **Steigerung des Konzerngewinns um über ein Drittel**

Die hohe Ertragskraft des Konzerns spiegelt sich auch in weiteren Kennzahlen: So erhöhte sich der EBITDA in lokalen Währungen um 23% auf 7,1 Milliarden Franken, und der Geldfluss aus operativen Tätigkeiten vor Ertragssteuerzahlungen stieg auf 5,7 Milliarden Franken. Das Finanzergebnis konnte im Vergleich zum ersten Halbjahr 2005 erheblich auf einen Nettoertrag von 424 Millionen Franken gesteigert werden. Der effektive Steuersatz des Konzerns stieg um 3 Prozentpunkte auf 27,3%, was vor allem auf den Anstieg des effektiven Steuersatzes bei Genentech zurückzuführen ist. Der Konzerngewinn der ersten sechs Monate nahm deutlich um 37% auf 4,5 Milliarden Franken zu. Die Bilanz des Konzerns hat sich nochmals verbessert. Der Eigenkapitalanteil am Gesamtvermögen beträgt nun 61%. Vom Gesamtvermögen sind 87% langfristig finanziert.

### **Ausblick**

Ausserordentliche Ereignisse vorbehalten erwartet Roche für das Gesamtjahr 2006 ein Resultat, das bei Umsatz und Gewinn das Vorjahresergebnis deutlich übertreffen wird. Der anlässlich der Bilanzmedienkonferenz kommunizierte Ausblick für die Verkaufsentwicklung wird bestätigt, das Ziel für den Kerngewinn pro Aktie und Genussschein (Core EPS) erhöht. Für beide Divisionen, Pharma und Diagnostics, erwartet Roche ein Verkaufswachstum in lokalen Währungen über dem Markt, wobei Roche davon ausgeht, dass sich die Verkäufe für Roche Diagnostics im zweiten Halbjahr weiter beschleunigen. Für die Division Pharma und den Konzern rechnet Roche weiterhin mit einem zweistelligen Verkaufswachstum. Für den Kerngewinn pro Titel (Core EPS) ist das Ziel für 2006 nun eine

Zunahme, die über dem Umsatzwachstum liegt.

## Division Pharma

Wachstum wiederum deutlich über Markt

Kennzahlen	In Millionen CHF	Prozentuale Veränderung in CHF	Prozentuale Veränderung in lokalen Währungen	In % der Verkäufe
Verkäufe	15'577	23	19	100
– Roche Pharma	9'670	21	17	62
– Genentech	4'223	47	39	27
– Chugai	1'684	–7	–4	11
EBITDA	5'847	34	31	37,5
Betriebsgewinn vor Sonderpositionen	5'016	38	35	32,2
Forschung und Entwicklung	2'736	24	21	17,6

Die Division Pharma erzielte im ersten Halbjahr 2006 erneut ein sehr starkes Wachstum. Mit einer Zunahme der Verkäufe um 19% in lokalen Währungen (23% in Franken) wurde das globale Marktwachstum (5%) um mehr als das Dreifache übertroffen. Dieser Erfolg ist in erster Linie auf die starke Nachfrage nach den Onkologieprodukten, die Bevorratung mit dem Grippepräparat Tamiflu im Rahmen der Pandemievorsorge sowie die Verkäufe von Bonviva/Boniva für die Behandlung von Osteoporose zurückzuführen.

In Nordamerika betragen die Umsatzsteigerungen fast das Vierfache des Marktwachstums (23% gegenüber 6%), in Europa mehr als das Vierfache (23% gegenüber 5%). In Japan war vor allem aufgrund signifikanter Preiskürzungen durch die Regierung und saisonaler Verschiebungen bei den Verkäufen von Tamiflu im Vergleich mit dem Vorjahr ein Verkaufsrückgang (–4%) zu verzeichnen (Marktdurchschnitt –1%).

Der Betriebsgewinn der Division (vor Sonderpositionen) erhöhte sich signifikant um 35% in lokalen Währungen auf 5,0 Milliarden Franken. Die Betriebsgewinnmarge (vor Sonderpositionen) stieg um 3,4 Prozentpunkte auf 32,2%.

### Onkologie – weitere Stärkung der führenden Position

Zum Wachstum des Onkologieportfolios von 48% haben alle wichtigen Produkte beigetragen. Damit konnte Roche ihre Position als weltweit führender Anbieter von Krebsmedikamenten weiter ausbauen.

MabThera/Rituxan zur Behandlung des Non-Hodgkin-Lymphoms (NHL) verzeichnete auch im ersten Halbjahr 2006 einen starken Verkaufsanstieg. Erzielt wurde dieser primär durch die zunehmende Anwendung des Medikaments als Erstlinientherapie bei indolentem sowie bei aggressivem NHL in Europa und in aufstrebenden Märkten wie Russland und China. In den USA wurde der Marktanteil auf dem hohen Vorjahresniveau gehalten. Im Juli erteilten die EU-Behörden die Zulassung für MabThera für die Erhaltungstherapie bei Patienten mit follikulärem NHL nach Therapieversagen oder bei Rückfallerkrankung. Eine Studie hatte aufgezeigt, dass das Präparat gegenüber der herkömmlichen Behandlung das Sterberisiko um fast 50% verringert. Bereits im Juni hatten die Schweizer Behörden diese Indikation bewilligt.

Die weltweiten Verkäufe von Herceptin, für HER2-positiven Brustkrebs, haben sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2005 mehr als verdoppelt. Die starke Zunahme der Verkäufe in den USA und in Europa ist vor allem auf die wachsende Akzeptanz des Produkts zur Behandlung von HER2-positivem Brustkrebs im Frühstadium zurückzuführen. Im Mai wurde die Zulassung für diese Indikation in der EU erteilt, in den USA ist ein beschleunigtes Zulassungsverfahren hängig. Folgedaten aus der gross angelegten HERA-Studie, die im Juni auf dem Jahreskongress der American Society for Clinical Oncology (ASCO) vorgestellt wurden, haben gezeigt, dass die Behandlung mit Herceptin im Anschluss an eine Standard-Chemotherapie das Sterberisiko bei Frauen mit Brustkrebs im Frühstadium um 34% verringert.

Avastin, zur Behandlung von Dick- und Enddarmkrebs, erzielte ein beeindruckendes Umsatzwachstum von 119%, vor allem aufgrund der starken Nachfrage in den USA und in Europa. Avastin ist das erste und einzige Anti-Angiogenese-Medikament, das bei den drei häufigsten Krebsarten Dick- und Enddarmkrebs, nicht kleinzelliger Lungenkrebs (NSCLC) und Brustkrebs einen nachweislichen Überlebensvorteil zeigt. Im Juni genehmigte die FDA die Erweiterung der Zulassung auf die Zweitlinientherapie bei metastasierendem Dick- und Enddarmkrebs. Nachdem Genentech im April bei der FDA ein Zulassungsgesuch für Avastin zur Therapie der häufigsten Lungenkrebsart (NSCLC ausser Plattenepithelkarzinom) eingereicht hatte, folgte im Mai ein Antrag auf Zulassung als Erstlinienbehandlung bei Brustkrebs im fortgeschrittenen Stadium. Roche hat im Juli ebenfalls die Zulassung für diese Indikation bei den EU-Behörden beantragt und plant für die zweite Jahreshälfte die Einreichung von Zulassungsgesuchen in der EU für die Behandlung von fortgeschrittenem Lungenkrebs sowie zur Erweiterung der bisherigen Indikation bei Dick- und Enddarmkrebs. Im April reichte Chugai in Japan das erste Zulassungsgesuch für Avastin zur Behandlung von fortgeschrittenem oder rezidivierendem Dick- und Enddarmkrebs ein.

Auch die Verkäufe von Xeloda zeigten im ersten Halbjahr ein starkes Wachstum, was vor allem auf den zunehmenden Einsatz in der Begleittherapie bei Dickdarmkrebs nach chirurgischem Eingriff zurückzuführen ist. Inzwischen sind über eine Million Patienten mit dieser innovativen oralen Krebstherapie behandelt worden. Für das zweite Halbjahr plant Roche die Einreichung eines Zulassungsgesuchs in der EU zur Behandlung von Magenkrebs. Ergebnisse einer Studie mit Xeloda in Kombination mit Oxaliplatin und Avastin bei Dickdarmkrebs, die ebenfalls in der zweiten Jahreshälfte erwartet werden, werden möglicherweise die Grundlage weiterer künftiger Zulassungsgesuche bilden.

Tarceva, ein innovatives Medikament mit nachweislichem Überlebensvorteil bei fortgeschrittenem Lungen- und Bauchspeicheldrüsenkrebs, verzeichnete weiterhin hohe Verkaufszuwächse. Das Medikament ist in der EU, den USA und vielen anderen Ländern für die Behandlung von Lungenkrebs zugelassen. Im vergangenen Jahr wurde in den USA die Zulassung für die Indikation fortgeschrittener Bauchspeicheldrüsenkrebs erteilt, derzeit wird auch von den EU-Behörden die Zulassung für diese Indikation geprüft. Im April beantragte Chugai die Zulassung von Tarceva für die Behandlung von fortgeschrittenem oder rezidivierendem NSCLC in Japan.

#### **Anämie – gutes Wachstum trotz grosser Konkurrenz**

Im ersten Halbjahr erhöhten sich die kombinierten Verkäufe von NeoRecormon von Roche und Epogin von Chugai leicht. NeoRecormon erzielte in einem konkurrenzintensiven Markt erneut ein gutes Wachstum und konnte in den Regionen, in denen es vertrieben wird, seine langjährige Marktführerschaft bei der Therapie der renalen und krebsbedingten Anämie behaupten. Die Verkaufszuwächse bei NeoRecormon im Segment krebsbedingter Anämie lagen weiterhin über dem Marktdurchschnitt. In Japan, wo Epogin im Segment renale Anämie nach wie vor marktführend ist, musste ein Umsatzrückgang von 6% hingenommen werden. Grund hierfür waren Preiskürzungen durch die Regierung und Änderungen bei den Erstattungen, die eine Schrumpfung des Gesamtmarktes für Anämieprodukte zur Folge hatten.

#### **Transplantationsmedizin – CellCept hält Führerschaft**

CellCept, ein weltweit führendes Immunsuppressivum zur Verhinderung der Abstossung transplanteder Organe, erzielte insgesamt weiterhin steigende Umsätze. Die kombinierten Verkäufe von Valcyte und Cymevene zur Prävention der gefährlichen Zytomegalievirus-Infektion verzeichneten weltweit einen Zuwachs um 16% auf 223 Millionen Franken.

#### **Virologie – Tamiflu-Verkäufe wachsen weiterhin stark**

Die Verkäufe von Tamiflu stiegen um 62%. Entscheidend waren die gesteigerte Nachfrage im Rahmen der Pandemievorsorge sowie saisonale Verkäufe. Auf Grund einer frühen Grippesaison in Japan fielen

die saisonalen Verkäufe in diesem Markt mehrheitlich in das vierte Quartal 2005, wodurch im ersten Halbjahr 2006 geringere Umsätze erreicht wurden als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Roche verstärkt weiterhin ihre Bemühungen, das Medikament schneller und in grösseren Mengen zur Deckung der weltweiten Nachfrage im Rahmen der Pandemievorsorge zur Verfügung zu stellen. Im Mai unterzeichnete Roche eine Vereinbarung mit der südafrikanischen Arzneimittelfirma Aspen über die Bereitstellung von technischem Know-how durch Roche für die Herstellung einer generischen Version von Oseltamivir für den Pandemiefall in Afrika.

Das HIV-Medikament Fuzeon verzeichnete eine Umsatzsteigerung von 19% auf 143 Millionen Franken, mit gutem Wachstum in allen Absatzregionen.

Pegasys hat im ersten Halbjahr 2006 seine Verkäufe leicht gesteigert und seine Marktführerschaft bei der Behandlung von chronischer Hepatitis C erfolgreich behauptet. Die Verkäufe von Copegus zeigten aufgrund der Konkurrenz durch Generika vor allem in den USA einen deutlichen Rückgang.

#### **Rheumatoide Arthritis – Markteinführungen in USA und Europa**

Im Februar wurde MabThera/Rituxan in den USA für die Behandlung von rheumatoider Arthritis (RA) zugelassen. Nach der schnellen Einführung in dieser neuen Indikation durch Genentech zeigt sich eine viel versprechende, rasche Akzeptanz im amerikanischen Markt. Im Juli erhielt MabThera auch in Europa die Zulassung für RA, die Markteinführung ist bereits angelaufen. Die Therapie mit MabThera/Rituxan mit nur zwei Infusionen alle sechs bis zwölf Monate bietet einen langfristigen klinischen Nutzen. So wurden auf dem Kongress der Europäischen Rheumaliga (EULAR) im Juni neue Studiendaten basierend auf Röntgenaufnahmen vorgestellt, die belegen, dass MabThera die Gelenkschädigung bei Patienten mit RA signifikant entgegenwirkt.

#### **Medizinische Grundversorgung – Bonviva/Boniva auf Kurs**

Die Verkäufe von Bonviva/Boniva, dem ersten nur einmal monatlich einzunehmenden oralen Präparat zur Behandlung von Osteoporose, stiegen im ersten Halbjahr 2006 auf 167 Millionen Franken; auf dem US-Markt wuchs der Marktanteil des Produkts in seiner Wirkstoffklasse auf über 10%. Roche und ihr Marketingpartner GlaxoSmithKline haben das Medikament inzwischen weltweit in 42 Ländern eingeführt. Die Einführung in weitere europäische Märkte folgt demnächst. Die Zulassung der neuen intravenösen Darreichungsform von Bonviva/Boniva und ihre Markteinführung in den USA erfolgten im Januar; im März wurde auch die Marktzulassung für die EU erteilt. Diese innovative Darreichungsform wird nur einmal alle drei Monate verabreicht und bietet eine effektive Behandlungsmöglichkeit für Patientinnen, die eine orale Therapie mit Bisphosphonaten nicht vertragen.

Die weltweiten Verkäufe des Medikaments Xenical zur Gewichtsreduktion nahmen im zweistelligen Bereich zu. Im Januar empfahl ein beratender Ausschuss der FDA die Zulassung der 60-mg-Kapsel Orlistat zur Gewichtsreduktion als rezeptfreies Präparat in den USA. Im Falle dieser Zulassung durch die FDA plant der Roche-Marketingpartner GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, das rezeptfreie Produkt unter dem Handelsnamen Alli zu vertreiben.

#### **Wichtige Entwicklungsprojekte – Zulassungsanträge von Mircera in USA und Europa eingereicht**

Ende Juni 2006 umfasste die F+E-Pipeline der Division Pharma 112 Projekte, darunter 57 neue pharmazeutische Wirkstoffe und 55 zusätzliche Indikationen. 36 Projekte befinden sich derzeit in der Phase-III-Entwicklung, für weitere zehn liegen den zuständigen Behörden Zulassungsgesuche vor. Von Januar bis Anfang Juli 2006 wurden neun Zulassungsgesuche durch die EU- bzw. US-Gesundheitsbehörden genehmigt. In der zweiten Jahreshälfte plant Roche Pharma, Marktanträge für fünf wichtige neue Indikationen einzureichen.

Im ersten Halbjahr reichte Roche bei den zuständigen Behörden der USA und der EU Zulassungsanträge für Mircera (vormals C.E.R.A.) in seiner ersten Indikation ein, der Behandlung renaler Anämie bei sowohl dialysierten als auch nichtdialysierten Patienten. Mircera ist der erste Vertreter einer neuen Klasse von Medikamenten, den so genannten kontinuierlichen Aktivatoren der Erythropoese (der Bildung roter Blutkörperchen). Das Produkt wurde mit einem Dosierungsintervall von einmal alle zwei Wochen zur Anämiekorrektur und einmal alle vier Wochen für die Erhaltungstherapie geprüft. Die klinische Entwicklung von Mircera zur Behandlung krebsbedingter Anämie verläuft planmässig.

MabThera/Rituxan wird derzeit in einem umfassenden Phase-III-Entwicklungsprogramm von vier klinischen Studien für frühere Stadien der rheumatoiden Arthritis getestet. Im April reichte Chugai auf Grund ausgezeichneter Phase-III-Daten bei den japanischen Behörden Anträge auf Erweiterung der Zulassung von Actemra für die Behandlung von RA bei Erwachsenen sowie die systemisch beginnende Form der juvenilen idiopathischen Arthritis ein.

Im ersten Halbjahr 2006 hat Roche ihre F+E-Pipeline mit dreizehn Allianzen weiter gestärkt. Darunter befinden sich auch drei viel versprechende Wirkstoffe aus der Forschung von Chugai, zwei für Krebs, einer für Diabetes, die sich gegenwärtig in der präklinischen Entwicklung befinden.

## Division Diagnostics

Auf Kurs für Wachstum über Markt

Kennzahlen	In Millionen CHF	Prozentuale Veränderung in CHF	Prozentuale Veränderung in lokalen Währungen	In % der Verkäufe
Verkäufe	4'272	8	4	100
– Diabetes Care	1'428	4	1	34
– Centralized Diagnostics	1'535	7	4	36
– Molecular Diagnostics	609	10	6	14
– Near Patient Testing	393	15	11	9
– Applied Science	307	13	10	7
EBITDA	1'333	–1	–4	31,2
Betriebsgewinn vor Sonderpositionen	910	–4	–7	21,3
Forschung und Entwicklung	327	–3	–5	7,7

Im ersten Halbjahr 2006 verzeichnete Roche Diagnostics ein Verkaufswachstum von 4% in lokalen Währungen (8% in Franken). Nach 3% im ersten Quartal nahm das Umsatzwachstum der Division im zweiten Quartal auf 5% zu. Hauptwachstumsträger waren wiederum die Bereiche Roche Molecular Diagnostics und Roche Centralized Diagnostics, wo die Umsätze in der Berichtsperiode um 6% bzw. 4% stiegen. Die Geschäftsbereiche Near Patient Testing und Applied Science konnten ihre erfolgreiche Entwicklung fortsetzen und wuchsen im zweistelligen Bereich.

Der Rückgang des Betriebsgewinns (vor Sonderpositionen) sowie der Betriebsgewinnmarge der Division ist weitgehend bedingt durch die Investitionen in die Markteinführung neuer Produkte sowie den Preisdruck vor allem im Segment klinischer Chemie. Weiteren Einfluss hatte der signifikante Rückgang der Lizenzeinnahmen in Folge weltweit abgelaufener Patente für die PCR-Technologie sowie einmaliger Zahlungen aus Verträgen, die in der Vorjahresperiode enthalten waren. Mit 21,3% liegt die Betriebsgewinnmarge weiterhin deutlich über dem Branchendurchschnitt.

Die Einführung der erneuerten Accu-Chek-Produktlinie zur Blutzuckermessung in weiteren Märkten sowie eine verstärkte Marktdurchdringung dürften zu einem beschleunigten Wachstum der Verkäufe im zweiten Halbjahr beitragen.

### Diabetes Care – Marktführerschaft behauptet

Mit einem Verkaufswachstum von 6% in einem viel versprechenden zweiten Quartal behauptete Roche Diabetes Care die weltweite Marktführerschaft in einem hochkompetitiven Segment, trotz

Verkaufsrückgängen in den USA beim Blutzuckermessgerät Accu-Chek Advantage. Zum Wachstum im ersten Halbjahr trugen vor allem starke Verkaufszuwächse der Accu-Chek Compact Linie und Accu-Chek Aviva bei. Accu-Chek Aviva ist dabei, einer der massgeblichen Umsatzträger im Bereich Diabetes Care zu werden. Die sehr gute Aufnahme integrierter Systeme wie Accu-Chek Compact Plus in Nordamerika sowie die Lancierung von Accu-Chek Compact, Accu-Chek Integra und Accu-Chek Multiclix in mehreren Märkten Asiens hatten ebenfalls Anteil an der guten Umsatzentwicklung. Hohe Verkaufsvolumina für das Messsystem Accu-Chek Active in Lateinamerika und im asiatisch-pazifischen Raum sowie die sehr positive Entwicklung der Accu-Chek Spirit Insulinpumpe in Europa dürften zum weiteren Ausbau der Marktführerschaft von Diabetes Care beitragen. Insgesamt wuchs das Insulinpumpengeschäft ausserhalb der USA in den ersten sechs Monaten um 22%.

#### **Centralized Diagnostics – Einführung von cobas 6000**

Aufgrund der anhaltenden über dem Marktdurchschnitt liegenden Entwicklung der Verkäufe im Bereich Immundiagnostik (+12%) behauptete Roche Centralized Diagnostics seine Marktführerschaft im Segment klinische Labors. Insgesamt verzeichnete der Geschäftsbereich im ersten Halbjahr eine Steigerung seiner Verkäufe um 4%. Im Juni wurden die ersten drei neuen modularen Analysesysteme der cobas 6000 Systemfamilie auf dem europäischen Markt eingeführt. Die Markteinführung in den USA ist für das dritte Quartal 2006 vorgesehen. Diese Plattform der neuesten Generation, die insgesamt in sieben unterschiedlichen Konfigurationen erhältlich sein wird, eignet sich ideal für den Einsatz in mittelgrossen Labors und rundet so die Produktpalette für Labors jeder Grösse ab. Mit der für das vierte Quartal dieses Jahres geplanten Einführung zweier weiterer Systeme wird Roche Diagnostics in Bezug auf Leistung und Kundennutzen neue Standards setzen: cobas c 111 ist ausgelegt für klinische Chemie und Elektrolytbestimmung in Labors mit geringem Probendurchsatz. Der cobas e 411 verwendet eine auf die cobas 6000 Systemfamilie abgestimmte Benutzeroberfläche und bietet ein vergleichbar hohes Niveau an Bedienungsfreundlichkeit.

#### **Molecular Diagnostics – erfolgreiche Blut-Screening-Sparte**

Roche Molecular Diagnostics erzielte im Berichtszeitraum ein Verkaufswachstum von 6% und behauptete damit trotz des zunehmend wettbewerbsintensiven Umfelds einen Marktanteil von rund 40%. Die Verkäufe von Virologieprodukten wuchsen weiter mit dem Markt, die Blut-Screening-Produkte trugen wiederum massgeblich zum Wachstum bei. In Europa wurde der LightCycler SeptiFast Test eingeführt, der den raschen und zuverlässigen Nachweis von 25 Bakterien und Pilzen gestattet, die rund 90% aller Sepsisfälle (Blutvergiftung) ausmachen. Im Juni begann die Markteinführung des neuen automatischen modularen Blut-Screening-Systems cobas s 201 sowie des umfassenden cobas TaqScreen MPX Tests in Europa. Der TaqScreen MPX Test erhielt im März 2006 die CE-Kennzeichnung (Conformité européenne). Zulassungsanträge in den USA für diesen Test und einen weiteren Test zum

Nachweis des West-Nil-Virus sind für das dritte Quartal dieses Jahres vorgesehen.

#### **Near Patient Testing – Blutzuckermesssysteme gewinnen Marktanteile**

Im ersten Halbjahr 2006 verzeichnete der Geschäftsbereich Near Patient Testing eine deutliche Zunahme der Verkäufe um 11%. Mit der Einführung des Systems CoaguChek XS ausserhalb der USA wurde die Marktführerschaft bei der Blutgerinnungsmessung weiter ausgebaut. Die Verkäufe von Blutzuckermesssystemen nahmen um 35% zu, da mittlerweile fast alle Krankenhäuser dazu übergegangen sind, Blutzuckermessungen regelmässig und direkt am Krankenbett vorzunehmen. In diesem Segment sind die Systeme Accu-Chek Inform und Accu-Chek Advantage/Sensor Messstreifen die eindeutigen Marktführer. Die Verkäufe bei Herztests stiegen um 12%, ausschlaggebend hierfür war die Einführung des Cardiac proBNP Tests.

#### **Applied Science – hohe Nachfrage nach LightCycler-Systemen**

Im Vergleich zum Vorjahr steigerte Roche Applied Science die Verkäufe deutlich um 10%. Zu dieser positiven Entwicklung trugen vor allem die Analysesysteme LightCycler 480 – ein System zur PCR-Analyse in Echtzeit mit hohem Durchsatz – und Genome Sequencer 20 bei. GS20 ist das erste Ergebnis der strategischen Allianz mit 454 Life Sciences und kommt auf dem attraktiven Markt der Gensequenzforschung in einer wachsenden Zahl von Anwendungen zum Einsatz.

#### **Über Roche**

Roche mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ist ein global führendes, forschungsorientiertes Healthcare-Unternehmen in den Bereichen Pharma und Diagnostika. Mit innovativen Produkten und Dienstleistungen, die der Früherkennung, Prävention, Diagnose und Behandlung von Krankheiten dienen, trägt das Unternehmen auf breiter Basis zur Verbesserung der Gesundheit und Lebensqualität von Menschen bei. Roche ist einer der weltweit bedeutendsten Anbieter von Diagnostika, der grösste Hersteller von Krebs- und Transplantationsmedikamenten und nimmt in der Virologie eine Spitzenposition ein. Roche beschäftigt rund 70'000 Mitarbeitende in 150 Ländern und unterhält Forschungs- und Entwicklungskooperationen und strategische Allianzen mit zahlreichen Partnern. Hierzu gehören auch Mehrheitsbeteiligungen an Genentech und Chugai. Weitere Informationen zur Roche-Gruppe finden sich im Internet ([www.roche.com](http://www.roche.com)).

Alle erwähnten Markennamen sind gesetzlich geschützt.

## Weitere Informationen

- Medienmitteilung mit allen Tabellen: [www.roche.com/de/med-cor-2006-07-20](http://www.roche.com/de/med-cor-2006-07-20)
- Halbjahresbericht 2006: [www.roche.com/de/fig\\_halfyearrep\\_2006](http://www.roche.com/de/fig_halfyearrep_2006)
- Präsentationen (Investor Relations): [www.roche.com/irp200706.pdf](http://www.roche.com/irp200706.pdf)
- Entwicklungspipeline von Roche: [www.roche.com/de/inv\\_pipeline](http://www.roche.com/de/inv_pipeline)
- Publikationstermin Neun-Monate-Umsätze 2006: 17. Oktober (provisorisch)

## Medienstelle Roche-Gruppe

Telefon: +41-61-688 8888 / E-Mail: [basel.mediaoffice@roche.com](mailto:basel.mediaoffice@roche.com)

- Baschi Dürr
- Alexander Klauser
- Daniel Piller (Leiter Medienstelle Roche-Gruppe)
- Katja Prowald (Leiterin Wissenschaftskommunikation)
- Martina Rupp

## 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.

**Key figures** in millions of CHF

	Six months ended 30 June		% change		% of sales	
	2006 (mCHF)	2005 (mCHF)	(CHF)	(LC)	2006	2005
Sales	19,849	16,622	+19	+16		
Research and development	3,063	2,543	+20	+17	15.4	15.3
EBITDA <sup>1)</sup>	7,061	5,592	+26	+23	35.6	33.6
Operating profit before exceptional items	5,805	4,454	+30	+27	29.2	26.8
Profit before exceptional items <sup>2)</sup>	4,528	3,418	+32		22.8	20.6
Net income	4,543	3,328	+37		22.9	20.0
Core EPS <sup>3)</sup>	4.90	3.80	+29			

	30 June 2006	31 December 2005	30 June 2005
Net cash	11,965	11,215	8,448
Equity	41,520	40,158	37,478
Equity ratio	61.0%	58.0%	60.1%

<sup>1)</sup> EBITDA: Earnings before exceptional items and before financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment. This corresponds to operating profit before exceptional items and before depreciation and amortisation, including impairment

<sup>2)</sup> Continuing businesses

<sup>3)</sup> See page 48 of the Half-Year Report for definition of Core EPS

LC = local currencies

For all further tables, please see next pages and the Half-Year Report 2006:  
[www.roche.com/fig\\_halfyearrep\\_2006](http://www.roche.com/fig_halfyearrep_2006)

A. Sales January to June 2006 and 2005

	2006	2005	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
<b>Pharmaceuticals Division</b>	15,577	12,652	+23	+19
Roche Pharmaceuticals	9,670	7,978	+21	+17
Genentech	4,223	2,867	+47	+39
Chugai	1,684	1,807	-7	-4
<b>Diagnostics Division</b>	4,272	3,970	+8	+4
<b>Roche Group</b>	19,849	16,622	+19	+16

B. Quarterly local sales growth by Division in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
<b>Pharmaceuticals Division</b>	+21	+34	+19	+19
Roche Pharmaceuticals	+17	+32	+19	+15
Genentech	+42	+49	+40	+39
Chugai	+7	+22	-8	+1
<b>Diagnostics Division</b>	+6	+3	+3	+5
<b>Roche Group</b>	+17	+26	+15	+16

C. Quarterly sales by Division in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
<b>Pharmaceuticals Division</b>	6,497	6,782	7,834	7,739	7,838
Roche Pharmaceuticals	4,119	4,191	4,786	4,821	4,849
Genentech	1,526	1,765	1,982	2,056	2,167
Chugai	852	826	1,066	862	822
<b>Diagnostics Division</b>	2,035	2,038	2,235	2,091	2,181
<b>Roche Group</b>	8,532	8,820	10,069	9,830	10,019

1. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales<sup>1</sup> and local growth<sup>2</sup> in H1 2006: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	2,348	16%	1,309	11%	89	1%	950	25%
Herceptin	1,813	105%	775	116%	70	30%	968	106%
Avastin	1,389	119%	1,043	83%	-	-	346	405%
NeoRecormon/Epogin	1,100	1%	-	-	342	-6%	758	5%
Tamiflu	961	62%	276	254%	179	-30%	506	104%
CellCept	891	7%	436	17%	15	18%	440	-3%
Pegasys	724	2%	218	-12%	33	-18%	473	13%
Xeloda	472	27%	182	31%	13	-2%	277	27%
Tarceva	367	143%	249	66%	-	-	118	3818%
Xenical	363	12%	62	20%	-	-	301	10%
Xolair	257	34%	257	34%	-	-	-	-
Kytril	254	6%	100	2%	65	8%	89	9%
Nutropin	244	-1%	237	-1%	-	-	7	3%
Cymevene/Valcyte	223	16%	114	17%	-	-	109	15%
Rocephin	216	-66%	17	-96%	29	-1%	170	-17%
Pulmozyme	212	9%	122	6%	-	-	90	14%
Neutrogen	188	15%	-	-	188	15%	-	-
Activase/TNKase	178	20%	156	19%	-	-	22	24%
Bonviva/Boniva	167	661%	147	569%	-	-	20	-
Dilatrend	159	-7%	-	-	-	-	159	-7%
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	143	19%	69	19%	-	-	74	20%
Copegus	117	-46%	12	-89%	-	-	105	-11%
Evista	64	60%	-	-	64	60%	-	-
Raptiva	62	0%	62	0%	-	-	-	-
Renagel	29	15%	-	-	29	15%	-	-
Lucentis	13	-	13	-	-	-	-	-
Actemra	2	-	-	-	2	-	-	-
Femara	1	-	-	-	1	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined <sup>2</sup> versus H1 2005

## 2. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	18%	23%	16%	16%
Herceptin	57%	77%	107%	103%
Avastin	107%	127%	141%	102%
NeoRecormon/Epogin	6%	12%	3%	0%
Tamiflu	148%	631%	37%	133%
CellCept	28%	25%	15%	-1%
Pegasys	15%	17%	2%	3%
Xeloda	44%	47%	35%	21%
Tarceva	-	722%	182%	119%
Xenical	9%	9%	16%	8%
Xolair	51%	57%	39%	30%
Kytril	14%	5%	18%	-4%
Nutropin	3%	4%	-3%	1%
Cymevene/Valcyte	22%	23%	21%	12%
Rocephin	-54%	-55%	-69%	-63%
Pulmozyme	15%	15%	14%	4%
Neutrogen	20%	18%	19%	12%
Activase/TNKase	9%	23%	19%	21%
Bonviva/Boniva	-	-	-	323%
Dilatrend	-12%	3%	-6%	-8%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

### 3. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> US in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	14%	20%	7%	16%
Herceptin	70%	99%	123%	110%
Avastin	78%	88%	96%	72%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	132%	390%	414%	143%
CellCept	52%	44%	32%	6%
Pegasys	9%	14%	-14%	-10%
Xeloda	51%	64%	40%	24%
Tarceva	-	528%	95%	46%
Xenical	20%	18%	24%	15%
Xolair	51%	57%	39%	30%
Kytril	20%	-2%	31%	-20%
Nutropin	3%	4%	-3%	1%
Cymevene/Valcyte	17%	14%	15%	20%
Rocephin	-75%	-81%	-96%	-96%
Pulmozyme	17%	15%	12%	0%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	10%	25%	19%	19%
Bonviva/Boniva	-	-	-	262%
Dilatrend	-	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

4. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan<sup>1</sup> in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	1%	5%	3%	-1%
Herceptin	15%	26%	31%	30%
Avastin	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	2%	7%	-3%	-9%
Tamiflu	-	733%	-33%	367%
CellCept	18%	22%	15%	20%
Pegasys	4%	3%	-11%	-24%
Xeloda	27%	20%	1%	-5%
Tarceva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Kytril	10%	11%	6%	9%
Nutropin	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Rocephin	17%	14%	-11%	8%
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogin	20%	18%	19%	12%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-

<sup>1</sup> Chugai

5. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	29%	32%	30%	20%
Herceptin	51%	69%	105%	107%
Avastin	1755%	1203%	654%	294%
NeoRecormon/Epogin	9%	16%	6%	5%
Tamiflu	158%	864%	88%	124%
CellCept	9%	9%	2%	-7%
Pegasys	20%	23%	12%	13%
Xeloda	41%	37%	34%	20%
Tarceva	-	-	-	2566%
Xenical	7%	7%	14%	7%
Xolair	-	-	-	-
Kytril	9%	9%	13%	4%
Nutropin	-6%	-5%	12%	-4%
Cymevene/Valcyte	27%	36%	27%	5%
Rocephin	-23%	-10%	-24%	-9%
Pulmozyme	11%	16%	18%	10%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	6%	6%	14%	33%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Dilatrend	-12%	3%	-6%	-8%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals

## 6. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	1,015	1,057	1,153	1,146	1,202
Herceptin	460	591	704	861	952
Avastin	347	486	572	676	713
NeoRecormon/Epogin	570	564	602	535	565
Tamiflu	156	279	699	601	360
CellCept	430	441	464	454	437
Pegasys	355	350	373	350	374
Xeloda	190	213	228	238	234
Tarceva	88	101	141	172	195
Xenical	165	162	161	181	182
Xolair	100	104	123	124	133
Kytril	130	130	135	130	124
Nutropin	122	116	128	118	126
Cymevene/Valcyte	99	100	109	110	113
Rocephin	284	152	161	110	106
Pulmozyme	97	100	107	109	103
Neutrogen	89	97	98	93	95
Activase/TNKase	72	84	87	88	90
Bonviva/Boniva	21	14	51	75	92
Dilatrend	84	79	80	81	78
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	66	62	81	72	71
Copegus	109	107	87	60	57
Evista	25	28	35	27	37
Raptiva	31	28	30	31	31
Renagel	15	15	16	13	16
Lucentis	-	-	-	-	13
Actemra	-	-	1	1	1
Femara	-	-	-	-	1

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

## 7. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in US in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	573	612	672	634	675
Herceptin	186	271	321	375	400
Avastin	300	409	462	516	527
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	44	109	210	168	108
CellCept	200	225	244	221	215
Pegasys	124	124	137	103	115
Xeloda	71	83	99	92	90
Tarceva	86	92	108	120	129
Xenical	24	24	26	34	28
Xolair	100	104	123	124	133
Kytril	54	54	56	57	43
Nutropin	119	113	124	114	123
Cymevene/Valcyte	49	53	57	55	59
Rocephin	180	54	48	9	8
Pulmozyme	57	60	63	64	58
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	64	73	77	78	78
Bonviva/Boniva	21	13	48	69	78
Dilatrend	-	-	-	-	-
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	29	34	44	33	36
Copegus	53	53	35	6	6
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	31	28	30	31	31
Renagel	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	13
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

### 8. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in Japan in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	52	50	59	41	48
Herceptin	31	32	38	32	38
Avastin	-	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	209	203	232	160	182
Tamiflu	3	2	133	170	9
CellCept	7	7	9	7	8
Pegasys	23	23	25	17	16
Xeloda	8	8	8	6	7
Tarceva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	35	35	40	29	36
Nutropin	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Rocephin	15	14	17	13	16
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Neutrogen	89	97	98	93	95
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Evista	25	28	35	27	37
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	15	15	16	13	16
Lucentis	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	1	1	1
Femara	-	-	-	-	1

<sup>1</sup> Chugai

9. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	390	395	422	471	479
Herceptin	243	288	345	454	514
Avastin	47	77	110	160	186
NeoRecormon/Epogin	361	361	370	375	383
Tamiflu	109	168	356	263	243
CellCept	223	209	211	226	214
Pegasys	208	203	211	230	243
Xeloda	111	122	121	140	137
Tarceva	2	9	33	52	66
Xenical	141	138	135	147	154
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	41	41	39	44	45
Nutropin	3	3	4	4	3
Cymevene/Valcyte	50	47	52	55	54
Rocephin	89	84	96	88	82
Pulmozyme	40	40	44	45	45
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	8	11	10	10	12
Bonviva/Boniva	-	1	3	6	14
Dilatrend	84	79	80	81	78
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	37	28	37	39	35
Copegus	56	54	52	54	51
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals