



## **Interview mit Dr. Matthias Wiedenfels anlässlich der Veröffentlichung der Zahlen zum 1. Quartal 2017**

**Herr Dr. Wiedenfels, STADA hat im ersten Quartal 2017 alle wesentlichen Ergebnisgrößen deutlich gesteigert. Sind Sie zufrieden mit dem Jahresstart?**

Wir können mit dem ersten Quartal 2017 in der Tat sehr zufrieden sein. Wir sind gut in das Jahr gestartet und haben sowohl unseren Umsatz als auch alle Ertragskennzahlen deutlich steigern können – und zwar sowohl auf ausgewiesener wie auf bereinigter Basis. Auch wenn man das Ergebnis des Auftaktquartals nicht auf das Gesamtjahr hochrechnen kann: Wir haben gezeigt, dass wir unsere Potenziale konsequent angehen und die Weiterentwicklung unserer Strategie Früchte trägt. Und das alles in einem Umfeld, das nicht zuletzt aufgrund des Bieterprozesses in den vergangenen Monaten äußerst herausfordernd war. Ich sehe das als einen Beleg für die Leistungsfähigkeit und Leidenschaft unserer Mannschaft.

**Bevor wir in die Details der Geschäftsentwicklung einsteigen: Trotz des guten Ergebnisses haben Vorstand und Aufsichtsrat in der Begründeten Gemeinsamen Stellungnahme den Aktionärinnen und Aktionären empfohlen, das Übernahmeangebot von Bain Capital und Cinven anzunehmen. Was ist der Grund dafür?**

Wir sind nach eingehender und jeweils unabhängiger Prüfung der Angebotsunterlage zu dem Ergebnis gelangt, dass das Übernahmeangebot zum einen in finanzieller Hinsicht für unsere Aktionärinnen und Aktionäre angemessen und attraktiv ist. Zum anderen liegen auch die Absichten, die die Bieterin für die Zukunft von STADA hegen, im besten Interesse der Stakeholder von STADA. Deshalb haben wir mit großer Überzeugung die Annahme des Übernahmeangebots empfohlen.

**Was bedeutet „angemessen und attraktiv“ in finanzieller Hinsicht und wie sind Sie zu dieser Bewertung gelangt?**

Zunächst haben beide Gremien jeweils eigenständig die gebotene finanzielle Gegenleistung von insgesamt 66,00 Euro pro Aktie, bestehend aus dem Angebotspreis von 65,28 Euro und der Dividende von 0,72 Euro je Aktie, bewertet. Dabei haben wir verschiedene Bewertungsmodelle zugrunde gelegt – sei es eine historische Aktienkursentwicklung oder die impliziten Multiples auf unser EBITDA. Zudem hat der Vorstand zwei Investmentbanken mit sogenannten „fairness opinions“, also unabhängigen Bewertungen der Gegenleistung, beauftragt, der Aufsichtsrat hat zusätzlich eine eigene Bank mandatiert. Im Ergebnis waren wir uns einig: Das Übernahmeangebot spiegelt den Unternehmenswert angemessen wider. Wir sind zudem überzeugt, dass es eine ausgesprochen attraktive Prämie für unsere Aktionärinnen und Aktionäre bietet.

**Warum sollte das Übernahmeangebot auch im Interesse der anderen Stakeholder von STADA liegen? Was haben Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder Ihre Kunden davon?**

Vorstand: Dr. Matthias Wiedenfels (Vorsitzender) / Helmut Kraft / Dr. Barthold Piening  
Aufsichtsratsvorsitzender: Carl Ferdinand Oetker



Der Schutz der Interessen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war uns zu jeder Zeit der Verhandlung sehr wichtig. Deshalb sind wir froh, dass wir mit der Bieterin eine Investorenvereinbarung abschließen konnten, die spezifische Zusagen zugunsten aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, aber auch aller Standorte enthält. Diese Zusagen finden sich unverändert in der Angebotsunterlage wieder. Das ist eine gute und verlässliche Basis für die künftige Zusammenarbeit mit den Investoren. Aber uns geht es nicht nur um Schutzrechte, sondern auch darum, dass die Bieterin sich klar zu unserer Wachstumsstrategie bekannt hat. Gemeinsam mit Bain Capital und Cinven könnten wir unsere anerkannte Strategie noch zügiger umsetzen, weiter profitabel wachsen und damit eine langfristig erfolgreiche Zukunft für STADA sichern. Davon profitieren sowohl die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch unsere Kunden und Partner weltweit. Auch deshalb unterstützen wir das Übernahmeangebot mit Nachdruck!

**Kommen wir noch einmal auf die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal. Was waren die wesentlichen Treiber für die gute Entwicklung?**

Zunächst einmal haben beide Geschäftsbereiche zum positiven Ergebnis beigetragen. Das zeigt: Unser Geschäftsmodell, auf Generika als starkem Kerngeschäft aufzubauen und die attraktiven Wachstumspotenziale im Markenproduktgeschäft zu nutzen, bewährt sich. So konnten wir unser bereinigtes EBITDA bei Generika um 9 Prozent und im Markenprodukt-Geschäft sogar um 18 Prozent steigern. Richtig ist: Der Vorjahresvergleich hinkt ein wenig, weil wir seinerzeit in wichtigen Märkten – etwa in Russland – mit einem schwierigen Marktumfeld zu kämpfen hatten, das sich seither entspannt hat. Richtig ist aber auch: Die Mannschaft hat im ersten Quartal hervorragend gearbeitet.

**Welche Märkte haben sich besonders gut entwickelt?**

Wir haben in einigen Märkten Sondereffekte, die das Ergebnis positiv beeinflusst haben. Die Entwicklung in Russland hatte ich bereits erwähnt: Hier haben wir nach schwächeren Ergebnissen des entsprechenden Vorjahresquartals außerordentlich gut verdient. Auch in Serbien haben wir unser Geschäft deutlich gesteigert. Das hat zum einen mit der Erstkonsolidierung eines Großhändlers zu tun, zum anderen aber auch damit, dass wir in Serbien unser Vertriebsmodell geändert haben und nun verstärkt in den Direktvertrieb investieren. Auch das deutsche Geschäft hat sich gut entwickelt. Gründe dafür sind weitere operative Verbesserungen in den vergangenen Monaten sowie eine gute Preispolitik. Zudem haben wir in den vergangenen Wochen einen Durchbruch bei den Verhandlungen zur Zusammenlegung unserer deutschen Vertriebsgesellschaften erreicht. Das wird sich im weiteren Verlauf des Jahres positiv auf die Entwicklung auswirken.

**Eines der Wachstumsfelder, die Sie im Zukunftsprogramm „STADA Plus“ identifiziert hatten, war die Internationalisierung von regional starken Marken. Wie kommen Sie dabei voran?**

Sehr ordentlich. Wir haben im Auftaktquartal unser englisches Vitamin D3-Produkt Fultium auch in Belgien und Portugal gestartet, unseren spanischen Probiotik-Drink Lactoflora in Österreich auf den Markt gebracht, unsere Fußpflege-Serie Flexitol in Frankreich und unser Antihistamin-Präparat



DAOSiN in Spanien. Besonders spannend ist aber Socialites, unsere erste wirkliche pan-europäische Marke: Dieses Vaping-Produkt zur Raucherentwöhnung haben wir außer in Großbritannien bereits in den Niederlanden erfolgreich an den Markt gebracht und werden in Kürze damit auch in Deutschland starten. Zudem haben wir für das zweite Quartal zwei weitere starke Markteinführungen in Deutschland geplant, darunter eine echte Innovation mit unserem Erkältungs-Präventions-Präparat Viruprotect. Das Momentum ist stark und unsere Pipeline ist gut gefüllt. Das gilt übrigens nicht nur für den Markenprodukt-Bereich, sondern auch für die Generika. Insgesamt haben wir im ersten Quartal 186 Produkte neu eingeführt. Und auch auf bei den anderen Projekten unseres Zukunftsprogramms „STADA Plus“ machen wir Fortschritte.

### **Inwiefern?**

Wir haben unsere Pläne für die Markteinführung unserer Biosimilars im Jahr 2019 weiter präzisiert und die notwendigen Investitionsplanungen abgeschlossen. Wir machen deutliche Fortschritte bei der Verbesserung unseres Cashflows – alleine im ersten Quartal haben wir den Free Cashflow fast verdoppeln können. Mit Dr. Barthold Piening haben wir nun auch einen erfahrenen Chief Technology Officer an Bord, der sich mit großem Engagement in die Weiterentwicklung unserer Produktion, Supply Chain und unseres Einkaufs stürzt. Wir sind also ordentlich in Bewegung.

### **Das klingt nach großen Plänen. Wie sieht Ihre Prognose für den Rest des Geschäftsjahres aus?**

Nach dem guten Start in das Geschäftsjahr 2017 sind wir sehr zuversichtlich, unsere kommunizierten Ziele zu erreichen. Zum Jahresende erwarten wir einen bereinigten Umsatz von 2,28 bis 2,35 Milliarden Euro, ein bereinigtes EBITDA von 430 bis 450 Millionen Euro und einen bereinigten Konzerngewinn von 195 bis 205 Millionen Euro. Und auch mit Blick auf unsere strategischen Ziele für 2019 bleiben wir optimistisch. Das ist ambitioniert, aber ich bin überzeugt, dass wir das auch schaffen.

Weitere Informationen für Journalisten:

STADA Arzneimittel AG / Media Relations / Stadastraße 2–18 / 61118 Bad Vilbel /  
Tel.: +49 (0) 6101 603-165 / Fax: +49 (0) 6101 603-215 / E-Mail: [press@stada.de](mailto:press@stada.de)

Oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.stada.de](http://www.stada.de)

Vorstand: Dr. Matthias Wiedenfels (Vorsitzender) / Helmut Kraft / Dr. Barthold Piening  
Aufsichtsratsvorsitzender: Carl Ferdinand Oetker