

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 1: Ordentliche Hauptversammlung 30. August 2017



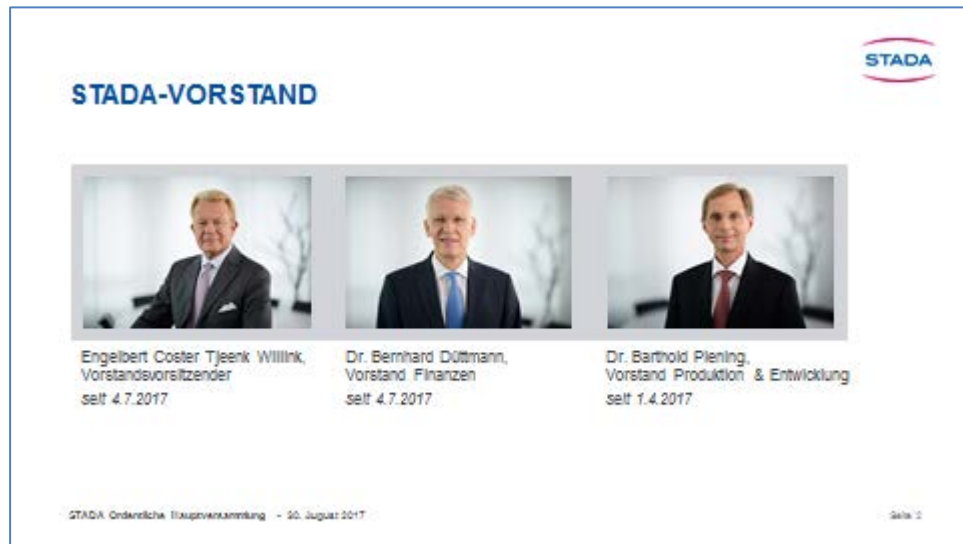
Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich freue mich sehr, Sie heute hier im Namen des gesamten
Vorstands begrüßen zu dürfen. Danke, dass Sie so zahlreich
unserer Einladung gefolgt sind.

Zunächst möchten Herr Dr. Düttmann, Herr Dr. Piening und
ich die Gelegenheit ergreifen, uns Ihnen vorzustellen:

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 2: STADA-Vorstand



Mein Name ist Engelbert Coster Tjeenk Willink und ich bin seit dem 4. Juli 2017 Vorstandsvorsitzender der STADA Arzneimittel AG. Ich bin bereits seit über 25 Jahren in der Pharmabranche tätig. Den Großteil meiner Karriere habe ich bei Boehringer Ingelheim verbracht – ich habe dort in verschiedensten Positionen gearbeitet – als medizinischer Leiter, Produktmanager, Länderchef, Leiter Marketing und Vertrieb, und als Mitglied in der Unternehmensleitung. Seit 2013 war ich Mitglied in zahlreichen Aufsichtsräten in unserer Branche und konnte in dem Zusammenhang weitere relevante Erfahrungen sammeln.

Mit mir neu im Vorstand seit dem 4. Juli ist Herr Dr. Bernhard Düttmann, verantwortlich für den Bereich Finanzen:

Es gilt das gesprochene Wort

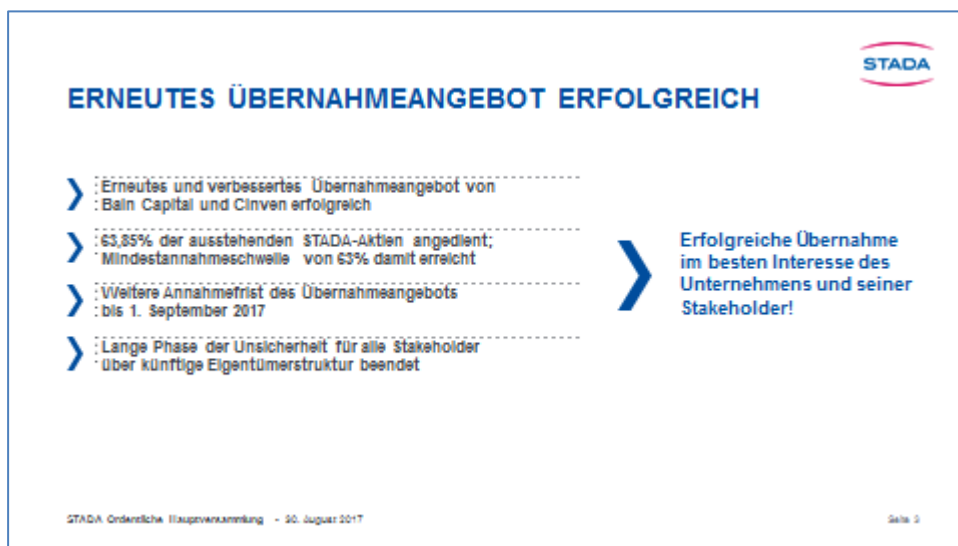
Ähnlich wie Herr Tjeenk Willink habe auch ich einen Großteil meiner Karriere in ein und demselben Unternehmen verbracht und habe dort viele verschiedene Stationen durchlaufen – in meinem Fall war es die Beiersdorf AG. Zuletzt war ich dort als CFO und Vorstandsmitglied mit Regionalverantwortung für Lateinamerika tätig. Im Anschluss daran war ich für vier Jahre CFO bei der Lanxess AG.

Bereits seit dem 1. April 2017 ist Herr Dr. Barthold Piening verantwortlich für den Bereich Produktion & Entwicklung:

Vor meinem Antritt bei der STADA habe ich den längsten Teil meiner beruflichen Laufbahn innerhalb der Altana / Nycomed Gruppe verbracht. Dort war ich in verschiedenen Funktionen unter anderem als Herstellungsleiter, Leiter Supply Chain Management, und als Executive Vice President für Global Operations tätig. Nach Übernahme der Nycomed Gruppe durch Takeda war ich bis 2014 als Head of Global Operations bei Takeda unter Vertrag und kam dann von der Position des Chief Operations Officer bei der Acino AG am 1. April zu der STADA.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 3: Erneutes Übernahmeangebot erfolgreich



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

nach dieser kurzen Vorstellungsrunde möchten wir Ihnen – aus gegebenem Anlass – zunächst die neusten Entwicklungen bei STADA aufzeigen.

Seit dem 18. August haben wir Gewissheit: neue Mehrheitseigentümer der STADA Arzneimittel AG sind Bain Capital und Cinven. Ich begrüße herzlich die Vertreter der beiden Private Equity Gesellschaften, die heute auch schon an der Hauptversammlung teilnehmen.

63,85 Prozent der ausgegebenen STADA-Aktien wurden im Rahmen des erneuten und verbesserten Übernahmeangebots angedient, die

Es gilt das gesprochene Wort

Mindestannahmeschwelle von 63 Prozent wurde damit überschritten. Zurzeit läuft noch die weitere Annahmefrist, die übermorgen, am 1. September, endet. Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat hatten wir das Übernahmeangebot unterstützt. Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass die finanzielle Gesamtgegenleistung von 66,25 Euro pro STADA-Aktie den Unternehmenswert angemessen widerspiegelt und die Übernahme der Gesellschaft durch Bain Capital und Cinven im besten Unternehmensinteresse ist.

Mit Ablauf der weiteren Annahmefrist am 1. September endet dann auch eine lange Phase der Unsicherheit für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der STADA sowie für unsere Kunden und Geschäftspartner. Wir können uns jetzt wieder vollständig auf das operative Geschäft und den bereits angestoßenen Transformationsprozess konzentrieren. Mit den neuen finanzstarken Partnern an unserer Seite werden wir diesen Prozess mit beschleunigtem Tempo fortführen und auch weiter ausbauen, mit dem Ziel, STADA künftig deutlich profitabler zu machen.

Es gilt das gesprochene Wort

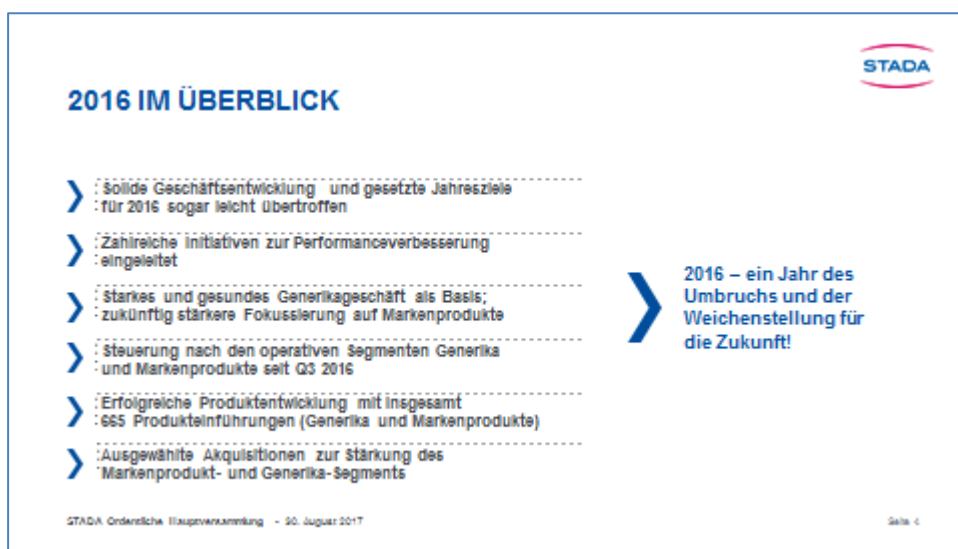
Meine Damen und Herren,

bevor wir Ihnen nun die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 präsentieren, gestatten Sie mir noch eine Bemerkung: Der neue Vorstand hat den überschaubaren Zeitrahmen seit seiner Amtsübernahme intensiv genutzt, um sich mit den Aktivitäten und den Kennzahlen – für die die vorherigen Vorstände Herr Dr. Wiedenfels und Herr Kraft verantwortlich waren – vertraut zu machen. Wir bitten Sie aber schon jetzt für Ihr Verständnis, dass wir bei Rückfragen gegebenenfalls auch auf unsere Backup-Experten zurückgreifen werden.

Nun möchte ich Ihnen zunächst einen groben Überblick geben, bevor Herr Dr. Düttmann Sie detaillierter durch die Zahlen führen wird.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 4: 2016 im Überblick



2016 war ein Jahr mit einer soliden Geschäftsentwicklung bei STADA. Die gesetzten Jahresziele konnten sogar leicht übertroffen werden. Es war aber auch ein Jahr des Umbruchs und der Weichenstellung für das Unternehmen: nach dem erfolgten Wechsel im Vorstandsvorsitz im Sommer 2016 wurden zahlreiche Initiativen zur Verbesserung der Unternehmensleistung eingeleitet, die wir bis heute nicht nur fortgeschrieben haben, sondern sogar weiter ausbauen werden. Es handelt sich hierbei um ein umfassendes Transformationsprogramm mit dem wir STADA künftig deutlich profitabler machen wollen. Dabei halten wir an der Zwei-Säulen-Strategie fest: wir bauen auf unsere bewährte Stärke im über viele Jahre schon verlässlichen Generikageschäft und werden unsere zweite Säule, das

Es gilt das gesprochene Wort

Geschäft mit attraktiven Markenprodukten, künftig weiter ausbauen. Nach dieser Zwei-Säulen-Strategie wird seit dem dritten Quartal 2016 auch das operative Geschäft gesteuert und danach berichtet.

Neben dem soliden organischen Wachstum, unterstützt durch eine gut gefüllte Produktpipeline – weltweit hat STADA im vergangenen Geschäftsjahr 665 Produkte eingeführt – haben wir auch durch kleinere ausgewählte Akquisitionen unser Geschäft im vergangenen Jahr weiter ausbauen können.

Das Generika-Geschäft war 2016 geprägt von einer anhaltenden Wachstumsdynamik.

Besonders erfolgreich lief das Geschäft in Russland, wo nach wie vor ein hoher Bedarf an kostengünstigen Generika besteht. Dort wuchs der Umsatz zweistellig.

In Belgien konnte – nach schwachem erstem Halbjahr – ein zweistelliges Wachstum in der zweiten Jahreshälfte erzielt und damit die Trendwende eingeleitet werden.

Besonders erfreulich: Die Profitabilität im Generika-Geschäft konnte deutlich verbessert werden.

Auch die Markenprodukte wiesen 2016 ein Umsatzplus auf, das bereinigt bei 4 Prozent lag.

Es gilt das gesprochene Wort

In unserem Heimatmarkt Deutschland konnte ein zweistelliges Umsatzwachstum verbucht werden – verantwortlich hierfür waren vor allem die etablierten Marken. Die ökonomische Situation in Russland sowie eine ungünstige Entwicklung des Wechselkurses beim Britischen Pfund führten allerdings zu einer rückläufigen EBITDA-Marge.

Erfreulicherweise konnten wir beim Cashflow und Free Cashflow in 2016 einen starken Zuwachs verzeichnen. In der Konsequenz konnte die Nettoverschuldung um fast 100 Millionen Euro reduziert und das Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten EBITDA von 3,1 auf 2,8 gesenkt werden.

Auch das Finanzergebnis des Unternehmens wurde deutlich verbessert und hat so zum erneuten Wachstum des bereinigten Konzerngewinns beigetragen.


2016 war also ein gutes Jahr für STADA. Und das Unternehmen ist auf einem guten Weg zu weiterem Wachstum und mehr Effizienz.

Das Geschäft mit Generika bleibt auch in Zukunft ein elementarer Unternehmensbestandteil, der weiterhin gutes Wachstum bei verbesserter Profitabilität zeigt.

Es gilt das gesprochene Wort

Damit generiert dieses verlässliche Geschäftsfeld den Cashflow, den wir für den Ausbau des Markensegments benötigen.

Chart 5: Highlights Generika – Anhaltende Wachstumsdynamik



HIGHLIGHTS GENERIKA ANHALTENDE WACHSTUMSDYNAMIK

- > : Verschmelzung der Vertriebsgesellschaften in Deutschland und
: Reorganisation in den Niederlanden
- > : Beendigung der Vertriebsvereinbarung mit Omega in Belgien –
: Veränderung des Distributionsmodells zur Verbesserung der Rentabilität
- > : Revitalisierung des britischen Generika-Geschäfts im Zuge der
: Überprüfung von Geschäftsplan, Produktportfolio und Vertriebsstruktur
- > : Wichtigste Markteinführungen im Bereich Generika im Jahr 2016:
: Bendumastin, Memantin, Rasagalin und Valganciclovir
- > : Zulassung für das Biosimilars Teriparatid (Einsatz bei Osteoporose)
: erhalten - Markteinführung Anfang 2019 erwartet
- > : Größere Anzahl an Produkteinführungen in 2017 geplant; weitere
: Biosimilars in der Pipeline

➤ **Verstärkter Fokus auf Rentabilität trägt bereits Früchte!**

STADA: Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017 Seite 2

Meine Damen und Herren,

mit Blick auf die Entwicklung der beiden Geschäftsbereiche von STADA wurden zahlreiche zukunftsweisende Initiativen gestartet, auf die ich beginnend mit dem Generika-Segment kurz eingehen möchte:

In Deutschland konnte die Zusammenführung der beiden Generika-Gesellschaften cell pharm / STADApHarm abgeschlossen werden. Unser Ziel ist es wie in diesem Fall,

Es gilt das gesprochene Wort

auch künftig Doppelstrukturen abzuschaffen, Kosten einzusparen und die Organisation zu stärken.

In den Niederlanden wurde das Generika-Portfolio restrukturiert – dies sollte in den kommenden Jahren zu einer höheren Profitabilität in der Region führen.

2016 konnte STADA seine klare Marktführerschaft im belgischen Generika-Markt behaupten und durch die vorzeitige Beendigung der Vertriebsvereinbarung mit Omega die Distribution umstellen. Damit wurden die Weichen gestellt, um STADAs führende Marktposition in Belgien zu stärken und die Profitabilität deutlich zu verbessern. Seit Anfang 2017 ist STADA dort allein verantwortlich für Vertrieb und Logistik.

Auch in Großbritannien sind erste Schritte für eine verbesserte Profitabilität angestoßen worden – Geschäftsplan, Produktportfolio, Vertriebsstruktur und Strategie sind auf dem Prüfstand. Die positiven Effekte für 2017 werden noch nicht sichtbar werden. Doch wir erwarten, dass sich diese ab 2018 verstärkt zeigen werden. Ein Wermutstropfen hingegen stellt die durch die Brexit-Entscheidung ausgelöste Währungskursentwicklung des Britischen Pfunds dar.

Es gilt das gesprochene Wort

STADA hat 2016 rund 450 generische Produkte auf den Markt gebracht. Zu den wichtigsten Neueinführungen gehörten Bendamustin, Memantin, Rasagalin und Valganciclovir.

Die Generika-Pipeline ist auch weiterhin gut gefüllt: Darunter unter anderem bekannte Wirkstoffe wie Olmesartan zur Bekämpfung von Bluthochdruck oder Produkte wie etwa Salbutamol zur Therapie von Asthma und Bronchitis. Aber auch innovative Biosimilars werden künftig eine gewichtigere Rolle einnehmen. Zu Beginn des laufenden Jahres erhielt STADA zudem die Zulassung für das Biosimilar Teriparatid. Das Patent wird im Dezember 2018 auslaufen und wir erwarten dann eine zeitnahe Einführung des Produkts in den Markt. Weitere Biosimilars sind in der Pipeline und sollen in den kommenden Jahren von STADA auf den Markt gebracht werden.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 6: Highlights Markenprodukte – Investitionen in die Zukunft

**HIGHLIGHTS MARKENPRODUKTE
INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT**

- › Erfolgreiche Produkteinführungen und Internationalisierung;
: z.B. Flexitol (Polen, Portugal, Dänemark), Grippostad (Spanien),
Lactoflora und Mobiflex (Polen), Hedrin (Italien)
- › Solides Wachstum bei etablierten Marken wie Apo-Go, Grippostad
und Hoggar
- › Anhaltend positive Entwicklung des erworbenen Vitamin D3-
Fulium-Portfolios; +10% Umsatzzuwachs in 2016
- › Ausgewählte Akquisitionen zur Stärkung des Produktportfolios;
: z.B. Natures Aid (Vitamine, Mineralien, Ergänzungsmittel)
im November 2016
- › Zahlreiche Produkteinführungen u.a. in Deutschland, Frankreich
und Spanien für 2017 geplant

**Internationalisierung
der Markenprodukte
auf gutem Weg!**

STADA Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017 Seite 6

Mit der bereits 2016 initiierten und in diesem Jahr vollzogenen Verschmelzung der STADAVita GmbH und der STADA GmbH wurde auch im Bereich der Markenprodukte die Grundlage gelegt, Doppelstrukturen abzuschaffen und die Organisation zu stärken.

Erklärtes Ziel im Marken-Geschäft war und ist es, die Internationalisierung erfolgreicher regionaler Marken deutlich voranzutreiben. Erste Schritte sind 2016 bereits erfolgt. Zum Beispiel wurde Flexitol in Polen, Portugal und Dänemark eingeführt. Grippostad wurde in Spanien auf den Markt gebracht, Lactoflora und das Nahrungsergänzungsmittel Mobiflex in Polen sowie Hedrin in Italien.

Dazu wachsen die bereits etablierten, sehr bekannten Marken weiter: Der Umsatz von Apo-Go etwa stieg um

Es gilt das gesprochene Wort

6 Prozent, Grippostad um 4 Prozent und Hoggar sogar um 20 Prozent.

Mit einer Wachstumsrate von 10 Prozent überzeugt auch das Vitaminpräparat Fultium-D3. Die europäische Zulassung als verschreibungspflichtiges Medikament hat STADA mittlerweile erhalten, die Registrierung auf nationaler Ebene ist gestartet.

Neben dem sehr guten Umsatzwachstum konnte das Geschäft mit kleineren Zukäufen gestärkt werden. Mit Natures Aid haben wir einen führender Anbieter von qualitativ hochwertigen Vitaminen, Mineralien und Nahrungsergänzungsmitteln in Großbritannien übernommen.

Die Internationalisierung weiterer Markenprodukte steht auch im laufenden Geschäftsjahr im Fokus, mit geplanten Einführungen von zum Beispiel Hedrin oder ViruProtect unter anderem in Deutschland, Frankreich und Spanien.


Gemeinsam mit der Steigerung der Profitabilität unseres Generika-Geschäfts und der sinnvollen Verschlinkung des Produktportfolios – hier müssen wir uns vor allem von nicht-strategischen und nicht-effektiven Produktaufmachungen trennen – steuern wir auch 2017 auf ein erfolgreiches Jahr zu.

Es gilt das gesprochene Wort

Meine Damen und Herren,

ich übergebe nun das Wort an Dr. Düttmann, der Sie ausführlicher durch die Kennzahlen des Geschäftsjahres 2016 führen wird.

Chart 7: Finanzübersicht



FINANZÜBERSICHT

Konzernergebnisse

Mio. €	GJ/2016	GJ/2015	Δ
Umsatz	2.138	2.116	1%
Umsatz (ber.) ¹⁾	2.187	2.100	3%
EBITDA	382	377	-4%
EBITDA (ber.) ²⁾	388	388	2%
Finanzergebnis	-61	-88	23%
Ertragssteuern	-32	-41	21%
Konzerngewinn ³⁾	88	110	-22%
Konzerngewinn (ber.) ³⁾	177	188	7%

1) Um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigt 2) Um Sondereffekte bereinigt 3) Auf die Aktionäre der STADA Arzneimittel AG entfallend.
STADA Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017

Seite 7


Sehr geehrte Damen und Herren,

STADA hat 2016 in allen bereinigten Ertragskennzahlen gegenüber dem Vorjahr zulegen können. Der um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigte Konzernumsatz stieg um 3 Prozent auf 2,17 Milliarden Euro (*Vorjahr: 2,1 Milliarden Euro*). Das bereinigte EBITDA zeigte eine Steigerung von 2

Es gilt das gesprochene Wort

Prozent auf 398 Millionen Euro (*Vorjahr: 389,4 Millionen Euro*) und der bereinigte Konzerngewinn legte um 7 Prozent auf 177,3 Millionen Euro zu (*Vorjahr: 165,8 Millionen Euro*). Das verbesserte Finanzergebnis und eine anhaltend günstige Konzernsteuerquote haben zu einem erhöhten bereinigten Konzerngewinn für das Jahr beigetragen. Die guten Resultate 2016 konnten trotz verhaltener Wirtschafts- und Kaufkraftentwicklung in Russland sowie der Abwertung des Britischen Pfunds erzielt werden.

Chart 8: Generika – Starker Anstieg bei Ertrag und Marge



GENERIKA
STARKER ANSTIEG BEI ERTRAG UND MARGE

Segmentergebnisse

Mio. €	GJ/2016	GJ/2015	Δ
Umsatz	1.281	1.261	2%
Umsatz (ber.) ¹⁾	1.287	1.260	3%
EBITDA (ber.) ²⁾	286	252	14%
Marge (ber.) ²⁾	20,7%	18,4%	+230bps

1) Um Währungs- und Portfolieffekte bereinigt; 2) Um Sondereffekte bereinigt
STADA: Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017

Seite 6

Das Generika-Geschäft der STADA entwickelte sich vor dem Hintergrund einer ungebremsen Wachstumsdynamik positiv. Der bereinigte Umsatz des Segments Generika erhöhte sich um 3 Prozent auf 1,29 Milliarden Euro (*Vorjahr: 1,25*

Es gilt das gesprochene Wort

Milliarden Euro). Generika hatten damit einen Anteil von 59,9 Prozent am Gesamtumsatz des Konzerns (*Vorjahr 59,7 Prozent*).

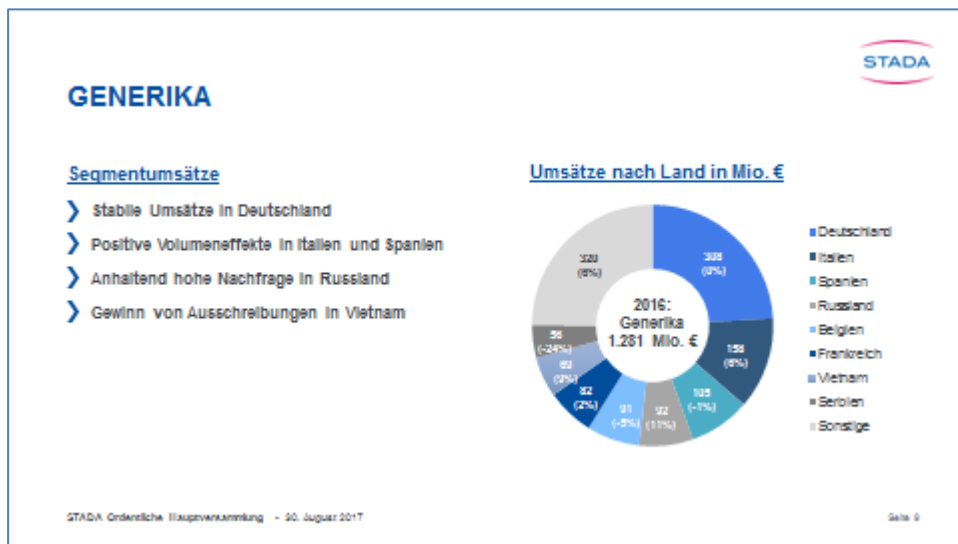
Besonders erfreulich ist die signifikante Steigerung der bereinigten EBITDA-Marge von 18,4 Prozent auf 20,7 Prozent.

Verantwortlich dafür war zum einen, dass für deutsche Generika geringere Rabatte gewährt werden mussten. Zum anderen ist es gelungen, die Umsatzkosten, insbesondere die Marketing- und Vertriebskosten, zu senken.

Positiv auf die Ertragskennzahlen wirkte sich zudem die jeweils gute Umsatzentwicklung in Italien, Russland, Frankreich und Vietnam aus.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 9: Generika – Umsätze nach Land



Die Umsätze in den einzelnen Ländern entwickelten sich wie folgt:

In Deutschland erreichte der Umsatz des Generika-Segments mit 308 Millionen Euro das Niveau des Vorjahres (*Vorjahr: 308,3 Millionen Euro*). Trotz der erschwerten Marktbedingungen war die Aliud bei Ausschreibungen sehr erfolgreich. Dank selektiver Ausschreibungen und einer Abnahme der Rabatte konnten höhere Margen erzielt werden. Die Strategie hin zu einer stärkeren Fokussierung auf Rentabilität anstelle von Umsatzwachstum hat bereits Früchte getragen.

In Italien verbuchte STADA positive Volumeneffekte. Der mit Generika erreichte Umsatz stieg um 6 Prozent auf 157,7 Millionen Euro (*Vorjahr: 149 Millionen Euro*).

Es gilt das gesprochene Wort

In Spanien ging der erzielte Umsatz mit Generika leicht um 1 Prozent auf 105,4 Millionen zurück (*Vorjahr: 107 Millionen Euro*). Diese Entwicklung war im Wesentlichen auf eine hohe Vergleichsbasis aus dem Vorjahr zurückzuführen. Der Ertrag schmälerte sich zudem aufgrund der gesetzlichen Freigabe von Preisnachlässen.

Der mit Generika in Russland realisierte Umsatz stieg auf Basis konstanter Wechselkurse um 18 Prozent. In Euro erhöhte sich der Umsatz ungeachtet eines deutlich negativen Währungseffekts des russischen Rubels um 11 Prozent auf 92,5 Millionen Euro (*Vorjahr: 83,6 Millionen Euro*). Der Bedarf an kostengünstigen Generika ist in Russland nach wie vor sehr hoch.

In Belgien reduzierte sich dagegen der Umsatz mit Generika. Insbesondere die zurückhaltende Einkaufs- und Absatzstrategie des belgischen Vertriebspartners führte zu einem Rückgang um 5 Prozent auf 90,7 Millionen Euro (*Vorjahr: 95 Millionen Euro*). Allerdings konnte in der zweiten Jahreshälfte eine positive Umsatzentwicklung und damit die angestrebte Trendwende erzielt werden. Während der Umsatz im ersten Halbjahr 2016 noch um 37 Prozent zurückgegangen war, zeigte er im zweiten Halbjahr eine Steigerung von 66 Prozent.

Es gilt das gesprochene Wort

In Frankreich verzeichnete der Generika-Umsatz – trotz eines unverändert starken Preis- und Rabattwettbewerbs – einen Anstieg von 2 Prozent auf 81,9 Millionen Euro (*Vorjahr: 80,1 Millionen Euro*).


Ungeachtet eines ebenfalls erhöhten Preisdrucks in Vietnam stieg der Umsatz mit Generika dort um 9 Prozent auf 69,1 Millionen Euro (*Vorjahr: 63,2 Millionen Euro*). Diese Entwicklung resultierte insbesondere aus erfolgreichen Ausschreibungsverfahren im lokalen Krankenhausmarkt.

Der Umsatz mit Generika in Serbien verringerte sich wegen rückläufiger Erstattungspreise auf Basis konstanter Wechselkurse um 23 Prozent. In Euro ging der Umsatz auf Grund eines leicht negativen Währungseffekts des serbischen Dinar um 24 Prozent auf 55,8 Millionen Euro zurück (*Vorjahr: 73,7 Millionen Euro*).

Der Markt mit Generika in Großbritannien zeigte sich 2016 schwächer. Der Umsatzrückgang um 18 Prozent ist vor allem auf die Abwertung des Britischen Pfunds von 12 Prozent im Jahresdurchschnitt gegenüber dem Vorjahr 2015 zurückzuführen. Außerdem wirkten sich Lieferengpässe bei einem wichtigen generischen Produkt, nämlich Benzylpenicillin, negativ aus.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 10: Markenprodukte – Robuste Entwicklung des bereinigten Umsatzes



MARKENPRODUKTE
ROBUSTE ENTWICKLUNG DES BEREINIGTEN UMSATZES

Segmentergebnisse

Mio. €	GJ/2016	GJ/2015	Δ
Umsatz	868	864	1%
Umsatz (ber.) ¹⁾	880	847	4%
EBITDA (ber.) ²⁾	201	220	-9%
Marge (ber.) ²⁾	23,4%	25,8%	-240bps

1) Um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigt; 2) Um Sondereffekte bereinigt
STADA Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017

Seite 10

Das Segment der Markenprodukte verbuchte 2016 einen leichten Umsatzanstieg. Um Portfolioeffekte und Währungseinflüsse bereinigt, kletterte der Umsatz um 4 Prozent auf 879,8 Millionen Euro (*Vorjahr: 847,1 Millionen Euro*). Damit trugen die Markenprodukte 40,1 Prozent zum Gesamtumsatz des Konzerns bei (*Vorjahr: 40,3 Prozent*). Das bereinigte EBITDA der Markenprodukte ging um 9 Prozent auf 200,7 Millionen Euro zurück (*Vorjahr: 220,1 Millionen Euro*). Hauptursache war vor allem die Entwicklung im russischen Markt. Zum einen dämpfte dort die hohe Inflation das Konsumentenverhalten der Endverbraucher. Zum anderen wirkten sich die gestiegenen Rabattbelastungen und Vertriebsmaßnahmen, verbunden mit

Es gilt das gesprochene Wort

einem deutlich negativen Währungseffekt des russischen Rubels, negativ aus.

In Großbritannien stiegen die Aufwendungen im Vertriebs- und Marketingbereich des britischen Teilkonzerns Thornton & Ross unter anderem wegen der Markenpositionierung des Vitaminpräparats Fultium D-3 im OTC-Markt. Trotzdem konnte bei den Markenprodukten eine bereinigte EBITDA-Marge von 23,4 Prozent erzielt werden.

Chart 11: Markenprodukte – Umsätze nach Land



Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Umsatzentwicklung in den wichtigsten Märkten werfen:

Es gilt das gesprochene Wort

Erfreulich starkes Umsatzwachstum verzeichnete 2016 der deutsche Markt. Der ausgewiesene Umsatz wuchs um 38 Prozent auf 177,4 Millionen Euro (*Vorjahr: 128,3 Millionen Euro*). Dazu trugen maßgeblich die Optimierungen im Produktportfolio, ein starkes Wachstum bei Kernprodukten wie Grippostad, Ladival und Mobilat sowie die Einführung neuer Produkte wie Ladival für trockene Haut, Eunova Vitamin B12 und Locastad bei.

In Großbritannien erhöhte sich der Umsatz bei den Markenprodukten um 4 Prozent auf 175,4 Millionen Euro (*Vorjahr: 168 Millionen Euro*). Verantwortlich dafür waren die Akquisitionen der Socialites-Gruppe im Dezember 2015, der BSMW Limited im Februar 2016 sowie der Natures Aid in der zweiten Jahreshälfte 2016. Umsatzdämpfend machten sich hingegen eine schwache Erkältungssaison zu Beginn des Jahres sowie verminderte Umsätze mit Sonnenschutz-Produkten bemerkbar.

Angesichts weiterhin schwieriger Rahmenbedingungen – insbesondere im Selbstzahlermarkt – verringerte sich der Umsatz mit Markenprodukten in Russland auf Basis konstanter Wechselkurse um 25 Prozent. Berücksichtigt man die negativen Währungseffekte des russischen Rubels, dann ging der Umsatz in Euro sogar um 29 Prozent auf 150,1

Es gilt das gesprochene Wort


Millionen Euro zurück (*Vorjahr: 212,2 Millionen Euro*). Die zunehmende Konsolidierung auf der Nachfrageseite führte letztlich zu erhöhten Rabattbelastungen. Darüber hinaus konnten Preissteigerungen bei der so genannten Vital and Essential Drugs List (EDL) die hohe Inflationsrate nicht kompensieren.

Zukäufe steigerten den ausgewiesenen Umsatz mit Markenprodukten in Italien um 9 Prozent auf 43,9 Millionen Euro (*Vorjahr: 40,4 Millionen Euro*).

Der ausgewiesene Umsatz in Vietnam erhöhte sich auf Basis konstanter Wechselkurse um 21 Prozent. In Euro stieg der Umsatz angesichts eines leicht negativen Währungseffekts des vietnamesischen Dong um 19 Prozent auf 36,7 Millionen Euro (*Vorjahr: 30,8 Millionen Euro*).

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 12: Positive Cashflow-Entwicklung



POSITIVE CASHFLOW-ENTWICKLUNG

Mio. €	GJ/2016	GJ/2015	Δ
Operativer Cashflow	334	312	7%
Capex (Instandhaltung und weitere kleinere Investitionen abzüglich Desinvestitionen)	-91	-98	8%
Free Cashflow (ber.) ¹⁾ (vor Dividende)	243	212	14%
Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen	-32	-78	4%
Free Cashflow (vor Dividende)	181	134	20%

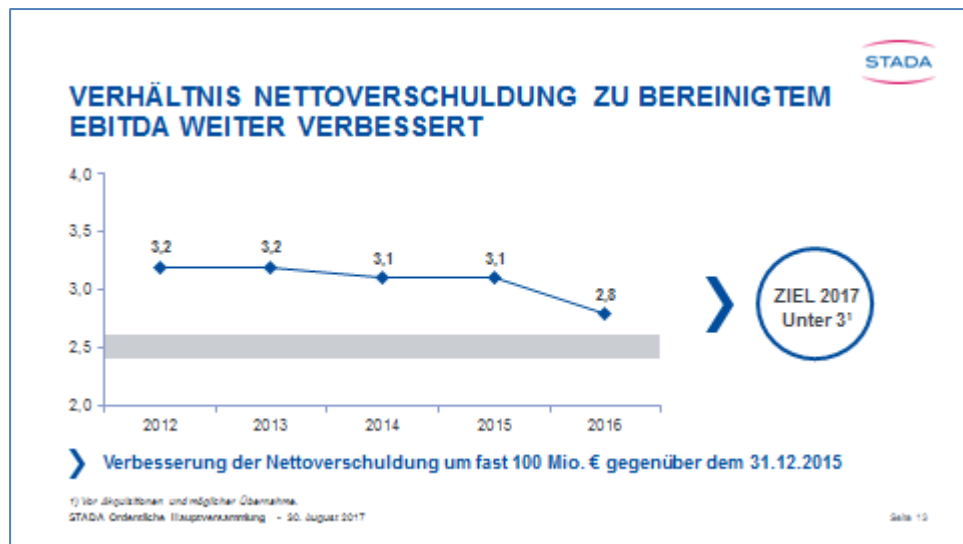
1) Bereinigt um wesentliche Investitionen, Akquisitionen und Desinvestitionen.
STADA Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017

Seite 12

Umsatzwachstum und stabile Margen in beiden Geschäftssegmenten führten zu einer erfreulichen Entwicklung des operativen Cashflows. Dieser belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 333,5 Millionen Euro und war damit 7 Prozent höher als im Vorjahr (*Vorjahr: 311,7 Millionen Euro*). Der Free Cashflow erhöhte sich sogar um rund 20 Prozent auf 160,9 Millionen Euro (*Vorjahr: 133,5 Millionen Euro*). Der Grund: ein verbessertes Working Capital-Management und ein gutes Finanzergebnis.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 13: Verhältnis Nettoverschuldung zu bereinigtem EBITDA weiter verbessert



So konnte auch die Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag gegenüber dem 31. Dezember 2015 um fast 100 Millionen Euro auf 1,12 Milliarden Euro reduziert werden (*Vorjahr: 1,21 Milliarden Euro*). Zusammen mit dem verbesserten bereinigten EBITDA reduzierte sich das Verhältnis von Nettoverschuldung zum bereinigten EBITDA auf 2,8 (*Vorjahr 3,1*) und lag damit sogar unterhalb der erklärten Zielgröße von 3.

Es gilt das gesprochene Wort

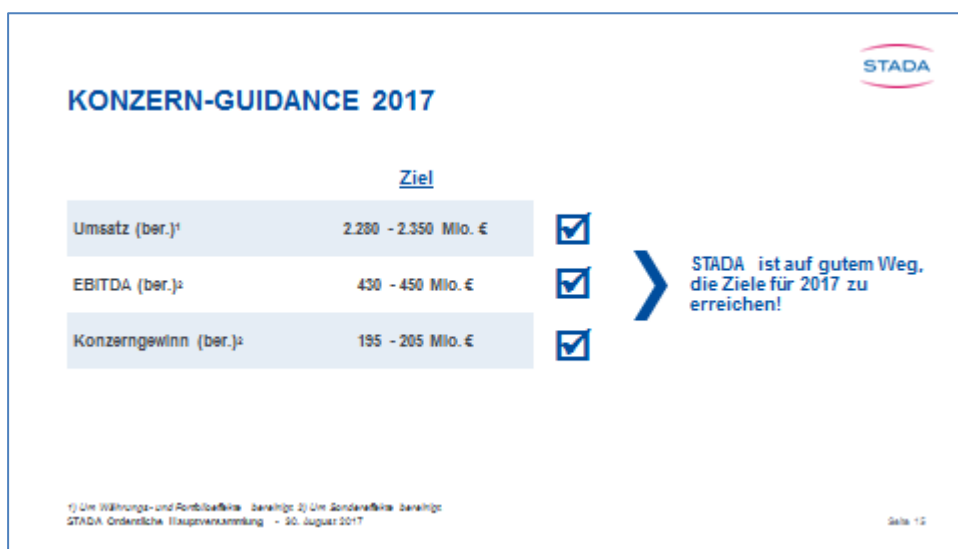
Chart 14: Dividendenvorschlag



Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 und die Entwicklung im ersten Quartal 2017 haben dazu geführt, dass wir eine Erhöhung der Dividende um 2 Cent empfehlen. Die vorgeschlagene Dividende für 2016 beträgt somit 0,72 Euro pro STADA-Aktie. Wir halten die Erhöhung auf Grund der positiven Geschäftsentwicklung und dem starken Cashflow für angemessen. Um Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, adäquat am Unternehmenserfolg zu beteiligen, bitten wir bei diesem Tagesordnungspunkt um Ihre Zustimmung.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 15: Konzern-Guidance 2017



Wir haben Anfang August die Halbjahreszahlen für 2017 präsentiert. Diese lassen den Schluss zu, dass wir im laufenden Geschäftsjahr auf dem besten Weg sind, die in der Guidance 2017 formulierten Ziele zu erreichen. Für das Geschäftsjahr 2017 erwartet der Vorstand bei gleichbleibendem Geschäftsumfeld nach wie vor einen bereinigten Konzernumsatz zwischen 2,28 und 2,35 Milliarden Euro, ein bereinigtes EBITDA zwischen 430 und 450 Millionen Euro und einen bereinigten Konzerngewinn zwischen 195 und 205 Millionen Euro.

Darüber hinaus verfügt die STADA-Gruppe – wie publiziert – über ein großes, noch zu hebendes Potenzial.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 16: Auszug aus eingeleitetem Transformationsprogramm

AUSZUG AUS EINGELEITETEM TRANSFORMATIONSPROGRAMM

- ▶ **Portfoliooptimierung:** > 1.000 nicht-strategische / defizitäre Produktaufmachungen im ersten Projekt bereits identifiziert
- ▶ **Internationalisierung:** 7 Produkte in H1 2017 eingeführt; weitere Einführungen in den nächsten Quartalen geplant (z.B. ViruProtect, Hedrin, Funitium-D3)
- ▶ **Beschaffung:** Maßnahmen zur Reduzierung von Beschaffungskosten eingeleitet; fortlaufende Optimierung von Lieferverträgen
- ▶ **Globale Optimierung der Produktions- und Lieferketten:** Projekte zur Straffung und Zentralisierung der Organisation bereits angelaufen; Programme zur Optimierung der Betriebsabläufe und Identifikation von Kosteneinsparpotenzialen angestoßen
- ▶ **F&E:** Fortsetzung der Erweiterung der Generika-Pipeline auch um teilweise komplexere Produkte; Ausbau der Anzahl an Biosimilar-Projekten

Transformationsprozess wird mit Hochdruck fortgeführt!

STADA Ordentliche Hauptversammlung - 30. August 2017 Seite 16

Sehr geehrte Damen und Herren,

Herr Dr. Düttmann hat das Potenzial von STADA bereits angesprochen. Ich möchte Ihnen dazu nun noch einen kurzen Ausblick geben.

Im Sommer 2016 startete der vorherige Vorstand mit zahlreichen Initiativen zur Verbesserung der Effizienz und Profitabilität. Wir haben seit unserem Amtsantritt darauf aufgesetzt und werden es in ein umfassendes konzernweites Transformationsprogramm ausweiten, um STADA insbesondere auch für die Zukunft deutlich stärker zu machen.

Einige Beispiele möchte ich Ihnen kurz vorstellen.

Es gilt das gesprochene Wort

Bei einer ersten strukturierten Überprüfung des Produktportfolios mit dem Ziel, dieses effizienter zu machen, konnten bereits über 1.000 Produktaufmachungen identifiziert werden, um die wir unser Portfolio verschlanken können. Dieses Projekt werden wir fortführen und das Produktportfolio nochmals deutlich optimieren.

Die Internationalisierung regional erfolgreicher Produkte und Marken wird mit erhöhtem Tempo vorangetrieben. Allein im ersten Halbjahr 2017 konnten bereits sieben Produkte neu auf den Markt gebracht werden. Für die nächsten Quartale sind bereits weitere internationale Produkteinführungen geplant – darunter bekannte Marken wie beispielsweise Hedrin, ViruProtect und Probiotika.

Im Bereich Beschaffung laufen aktuell Verhandlungen mit Zulieferern, um weitere Einsparpotenziale zu realisieren. Projekte zur weltweiten Optimierung von Produktion und Supply Chain wurden ebenfalls bereits angestoßen. Ziel ist eine stärkere Integration der verschiedenen Dienstleistungen und ein zentrales, globales Supply Chain-Management.

Im F&E-Bereich werden wir die erfolgreiche Entwicklung zur Erweiterung der Generika-Pipeline auch mit teilweise komplexeren Produkten fortsetzen und auch die Anzahl der Biosimilar-Projekte ausbauen.

Es gilt das gesprochene Wort

Chart 17: Herzlichen Dank



Meine Damen und Herren,

ich komme zum Schluss. Die STADA Arzneimittel AG ist ein kerngesundes Unternehmen mit großem Potenzial! Davon sind wir im Vorstand überzeugt! Trotz eines durchaus herausfordernden Umfelds hat STADA große Wachstumschancen und verfügt über Effizienzpotenziale, die es nun zu heben gilt. Wir werden daher den gestarteten Transformationsprozess mit Hochdruck fortführen. Damit wird auch ein Kulturwandel einhergehen. Nur wenn wir stärker integriert agieren und uns globale Strukturen geben, können wir im härter werdenden Wettbewerbsumfeld langfristig erfolgreich sein.

Dazu tragen wesentlich auch unsere hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei, die seit Monaten an der

Es gilt das gesprochene Wort

Verwirklichung der ambitionierten Ziele arbeiten. Gemeinsam mit ihnen werden wir STADA leistungsfähiger und zukunftssicherer machen und zu einem „wahren“ globalen Player entwickeln.

Bevor ich meine Ausführungen beende, möchte ich noch kurz auf Tagesordnungspunkt 3 unserer heutigen Hauptversammlung eingehen: die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016.

Der Aufsichtsrat schlägt hierzu ja vor, die im Geschäftsjahr 2016 amtierenden und mittlerweile ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Hartmut Retzlaff, Dr. Matthias Wiedenfels und Helmut Kraft nicht zu entlasten. Herr Oetker erwähnte bereits, dass der Vorstand demgegenüber beantragt, diesen Tagesordnungspunkt zu vertagen. Ich möchte Ihnen die Hintergründe dieser Entscheidung kurz erläutern:

Der Vorstand hat den abschließenden Untersuchungsbericht am Abend des 25. August 2017, also am letzten Freitag, erhalten. Er hat den umfangreichen Bericht dann über das Wochenende durchgesehen und am Montag dieser Woche dazu beraten.

Es gilt das gesprochene Wort

Nach dem Inhalt des Berichts hält der Vorstand den Vorschlag des Aufsichtsrats durchaus für nachvollziehbar. Mit Blick auf die kurze, dem Vorstand für die Auswertung des Berichts zur Verfügung stehende Zeit und mit Blick auf den Umstand, dass der Vorstand in seiner ohnehin nur kurzen Amtszeit nicht näher in die Untersuchungen einbezogen war, erachtet er eine abschließende und in ihrer Tragweite ja durchaus gewichtige Bewertung des Berichtsinhalts im Sinne einer „Nichtentlastung“ als nicht sachgerecht.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns im Kreise der Vorstandsmitglieder dazu entschieden, der Hauptversammlung eine Vertagung von Tagesordnungspunkt 3 vorzuschlagen. Wie Herr Oetker vorhin ausführte, wurde diese Option ja auch im Aufsichtsrat intensiv diskutiert.

Und ich möchte klarstellen, dass „Vertagung“ für den Vorstand nicht bedeutet, die Sache „ad acta“ zu legen, sondern die Untersuchung zum Abschluss zu bringen und die notwendigen Schlussfolgerungen daraus zu ziehen.

Lassen Sie mich mit einer persönlichen Bemerkung schließen:

Es gilt das gesprochene Wort

Ich bin sehr froh, dass wir im Vorstand es geschafft haben, nach dieser unsteten, turbulenten Zeit für STADA eine sehr gute und langfristige Eigentümerstruktur herbeizuführen. Damit haben wir ein wesentliches Ziel unserer Amtszeit erreicht. Bain Capital und Cinven sind erstklassige Investoren, die in STADA investieren und das Unternehmen weiter voran bringen werden, insbesondere international und durch Zukäufe. Was den zukünftigen Vorstand betrifft: Wie Sie wissen, haben Herr Dr. Düttmann und ich ein Mandat bis maximal zum Jahresende angenommen. Sicher werden die neuen Hauptaktionäre Bain Capital und Cinven ihre eigenen Vorstellungen haben, wer das Unternehmen im Vorstand leiten soll und zu welchem Zeitpunkt hier mögliche Wechsel vorgenommen werden. Die Entscheidung hierüber liegt letztlich beim Aufsichtsrat der Gesellschaft. Das alles ist gut und richtig so, und wir sind jederzeit bereit, uns darauf einzustellen. Für das Unternehmen, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kunden ist es wichtig, Klarheit über den Weg nach vorne zu erhalten.

Ich möchte mich an dieser Stelle auch noch einmal ganz persönlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – und insbesondere bei meinem engeren Team – für die große Unterstützung bedanken, die ich in den letzten Wochen erfahren habe. Ich bin fest davon überzeugt, dass STADA mit

Es gilt das gesprochene Wort

diesen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und mit dem Engagement der neuen Großaktionäre voller Selbstbewusstsein und Optimismus in die Zukunft blicken kann.

Herzlichen Dank.