

**SERVIER Deutschland GmbH
München**

**Jahresabschluss und Lagebericht
30. September 2023**

SERVIER Deutschland GmbH, München
Bilanz zum 30. September 2023

Aktiva

	EUR	EUR	30.09.2022 EUR
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		337.299,82	523.755,96
II. Sachanlagen			
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		256.921,12	300.493,31
		594.220,94	824.249,27
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
Waren		4.687.487,96	5.340.062,99
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.450.043,35		4.733.510,42
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.500.649,80		7.836,48
3. Sonstige Vermögensgegenstände	694.146,09		1.249.931,27
		7.644.839,24	5.991.278,17
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		2.722.420,11	5.903.886,11
		15.054.747,31	17.235.227,27
C. Rechnungsabgrenzungsposten		300.931,56	400.537,96
		<u>15.949.899,81</u>	<u>18.460.014,50</u>

Passiva

	EUR	EUR	30.09.2022 EUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	2.299.000,00		2.299.000,00
II. Bilanzgewinn/ Bilanzverlust	150.597,46		-1.446.321,26
		2.449.597,46	852.678,74
B. Rückstellungen			
1. Pensionsrückstellungen	1.679.112,00		1.643.335,00
2. Steuerrückstellungen	112.094,00		15.455,00
3. Sonstige Rückstellungen	6.995.580,26		5.083.972,48
		8.786.786,26	6.742.762,48
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	781.056,35		333.740,14
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.417.613,85		7.096.438,12
3. Sonstige Verbindlichkeiten	2.514.845,89		3.434.395,02
davon aus Steuern EUR 2.071.559,33 (Vj. TEUR 1.305)			
		4.713.516,09	10.864.573,28
		<u>15.949.899,81</u>	<u>18.460.014,50</u>

SERVIER Deutschland GmbH, München
Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2022/2023

	EUR	EUR	2021/2022 EUR
1. Umsatzerlöse	103.521.295,67		99.403.460,43
2. Sonstige betriebliche Erträge	<u>179.377,60</u>		<u>368.774,12</u>
		<u>103.700.673,27</u>	<u>99.772.234,55</u>
3. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Waren	63.418.882,29		58.371.289,76
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	18.685.550,96		19.482.397,13
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung EUR 731.840,55 (Vj. TEUR 657)	3.539.203,97		3.490.029,39
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	427.591,02		339.804,24
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>15.811.588,38</u>		<u>16.900.047,50</u>
		<u>101.882.816,62</u>	<u>98.583.568,02</u>
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.304,77		0,00
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen davon Aufwendungen aus der Aufzinsung EUR 20.441,00 (Vj. TEUR 75)	<u>28.863,76</u>		<u>205.129,43</u>
		<u>-24.558,99</u>	<u>-205.129,43</u>
9. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		<u>21.175,39</u>	<u>679.732,65</u>
10. Ergebnis nach Steuern		<u>1.772.122,27</u>	<u>303.804,45</u>
11. Sonstige Steuern		<u>175.203,55</u>	<u>187.901,18</u>
12. Jahresüberschuss		1.596.918,72	115.903,27
13. Verlustvortrag		<u>-1.446.321,26</u>	<u>-1.562.224,53</u>
14. Bilanzgewinn/ Bilanzverlust		<u>150.597,46</u>	<u>-1.446.321,26</u>

SERVIER DEUTSCHLAND GMBH, MÜNCHEN
Amtsgericht München, HRB 105119

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2022/2023

A. ALLGEMEINE ANGABEN

Der Jahresabschluss zum 30. September 2023 der SERVIER Deutschland GmbH, München, wurde nach den Vorschriften des HGB und des GmbHG aufgestellt. Aufgrund der bestehenden Wahlrechte werden die Zusatzangaben zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung im Anhang gemacht.

Die Gliederung der Bilanz entspricht dem in § 266 Abs. 2 und 3 HGB vorgeschriebenen Gliederungsschema. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist in Übereinstimmung mit dem in § 275 Abs. 2 HGB dargestellten Gesamtkostenverfahren gegliedert. Die Gliederungen in Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Gemessen an den für Kapitalgesellschaften geltenden Größenklassen des § 267 HGB handelt es sich um eine mittelgroße Kapitalgesellschaft.

Der Jahresabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt.

B. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden mit den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Sofern erforderlich, wird eine Wertminderung durch außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert abgebildet.

Die immateriellen und materiellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden linear abgeschrieben.

Als Nutzungsdauer für immaterielle Vermögensgegenstände werden in der Regel drei bis acht Jahre angesetzt, soweit sich nicht aus gesetzlichen oder vertraglichen Laufzeiten abweichende Nutzungsdauern ergeben.

Die der Abschreibung zugrundeliegende Nutzungsdauer für Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung beträgt drei bis dreizehn Jahre.

Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von EUR 800,00 sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt.

Im Berichtsjahr werden unter den Vorräten Handelswaren, welche mit den durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet worden, ausgewiesen. Die Bewertungen erfolgten unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind mit dem Nennwert oder dem am Stichtag beizulegenden niedrigeren Wert angesetzt. Erkennbaren Ausfallrisiken wird im Einzelfall durch entsprechende Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten sind mit ihrem Nennwert bilanziert.

Ausgaben vor dem Bilanzstichtag werden als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten gezeigt, wenn sie Aufwand für einen bestimmten Zeitraum nach dem Stichtag darstellen.

Das Eigenkapital ist zum Nennwert angesetzt.

Die Pensionsrückstellungen werden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelt. Die Berechnung der Rückstellung erfolgt gemäß der Projected Unit Credit Method unter Verwendung der Richttafeln 2018 G (Prof. Klaus Heubeck). Mittlere Fluktuationsraten und eine jährliche Rentenanpassung von 2,2 % und 1,0 % (je nach Plan) sind eingerechnet. Es wird ein jährlicher Einkommenstrend von 3,0 % unterstellt. Die Gesellschaft hat von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, die Pensionen pauschal mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn Geschäftsjahre abzuzinsen, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt, anstatt die Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen nicht pauschal, sondern einzelvertraglich genau mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzins abzuzinsen.

Für ungewisse Verbindlichkeiten werden Steuerrückstellungen und sonstige Rückstellungen gebildet. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit einem Zinssatz von 0,9 % abgezinst.

Die Verbindlichkeiten kommen mit dem Erfüllungsbetrag zum Ansatz.

Latente Steuern aufgrund temporärer oder quasi-permanenter Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet. Der Steuersatz beträgt derzeit 33 %. Darüber hinaus werden aktive latente Steuern auf Verlustvorträge, die sich in den nächsten fünf Geschäftsjahren abbauen werden, angesetzt. Die Beträge der sich ergebenden latenten Steuern werden nicht abgezinst. Die passiven latenten Steuern werden mit den aktiven latenten Steuern saldiert. Vom Wahlrecht nach § 274 (1) S. 2 HGB wird kein Gebrauch gemacht.

C. ANGABEN ZUR BILANZ

1. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr ist im nachfolgenden Anlagespiegel dargestellt.

Entwicklung des Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2022/2023

	01.10.2022	Anschaffungskosten		30.09.2023	01.10.2022	Aufgelaufene Abschreibungen		30.09.2023	Buchwerte	
	EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	EUR	EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	EUR	30.09.2023 EUR	30.09.2022 EUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.720.251,13	54.144,00	3.500.000,00	2.274.395,13	5.196.495,17	240.600,14	3.500.000,00	1.937.095,31	337.299,82	523.755,96
II. Sachanlagen										
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.564.307,87	146.424,97	273.519,88	1.437.212,96	1.263.814,56	186.990,88	270.513,60	1.180.291,84	256.921,12	300.493,31
	7.284.559,00	200.568,97	3.773.519,88	3.711.608,09	6.460.309,73	427.591,02	3.770.513,60	3.117.387,15	594.220,94	824.249,27

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von EUR 1.500.649,80 (Vorjahr: TEUR 0) betreffen Forderungen aus dem Cashpool gegen die Gesellschafterin. Im Vorjahr waren weiterhin Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 7.836,48 enthalten.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten eine Kautions in Höhe von EUR 208.200,00 (Vorjahr: TEUR 510) mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr.

3. Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital beträgt EUR 2.299.000,00. Der Bilanzverlust des Vorjahres in Höhe von EUR 1.446.321,26 wird durch den Jahresüberschuss des laufenden Geschäftsjahres von EUR 1.596.918,72 ausgeglichen und führt zu einem Bilanzgewinn von EUR 150.597,46.

4. Rückstellungen

Bei der Ermittlung der Pensionsrückstellungen liegt ein durchschnittlicher Marktzins der vergangenen 10 Geschäftsjahre (Rechnungszins für Altersversorgungsverpflichtungen) von 1,81 % zugrunde. Unter Anwendung eines durchschnittlichen Marktzinses der vergangenen 7 Jahre von 1,66 % hätte sich eine Pensionsrückstellung von EUR 1.710.870,00 ergeben, was zu einem Unterschiedsbetrag nach § 253 Abs. 6 S.1 HGB von EUR 31.758,00 führt. Dieser Betrag - abzgl. gegenläufiger Effekte auf angesetzte latente Steuern - unterliegt nach § 253 HGB einer Ausschüttungssperre.

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für ausstehende Rechnungen (EUR 1.606.147,47, Vorjahr: TEUR 1.140), für das 13. Monatsgehalt (EUR 985.200,00, Vorjahr: TEUR 940), für Mitarbeiterboni und Abfindungen (EUR 1.583.040,00, Vorjahr: TEUR 1.444), für Direktrabattverträge mit Krankenkassen (EUR 776.767,80, Vorjahr: TEUR 319), für noch nicht genommenen Urlaub (EUR 451.640,00, Vorjahr: TEUR 524) sowie für noch nicht abgerechnete Rabatte (Zwangsrabatte) gemäß Beitragssicherungsgesetz (EUR 1.592.784,99, Vorjahr: TEUR 717) gebildet.

5. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen EUR 1.417.613,85 (Vorjahr: TEUR 7.096) betreffen in voller Höhe Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten betragen wie im Vorjahr unter einem Jahr.

D. ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse gliedern sich in die nachfolgenden Produktbereiche:

Indikation	Umsatz in TEUR 2022/2023	Umsatz in TEUR 2021/2022
Onkologie/ Hämatologie	72.952	69.436
Herz-Kreislauf	26.581	26.423
Depression	3.173	2.760
Andere	815	784
TOTAL	103.521	99.403

Als Umsatzerlöse werden die Nettobeträge nach Abzug von Skonti, Herstellerrabatten sowie sonstigen Rabatten erfasst.

2. Periodenfremde Erträge

Die periodenfremden Erträge in Höhe von EUR 170.774,66 (Vorjahr: TEUR 293) resultieren aus der Auflösung von Rückstellungen im Wesentlichen im Bereich der Personalaufwendungen, der Restrukturierungsmaßnahmen und der Veranstaltungen und werden unter den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

3. Sonstige Aufwendungen

Unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen werden personalbezogene Aufwendungen in Höhe von EUR 220.000,00 (Vorjahr: TEUR 2.014) für durchgeführte Restrukturierungsmaßnahmen gezeigt.

4. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Unter den Steuern vom Einkommen und Ertrag werden Steuererträge für Vorjahre in Höhe von EUR 75.463,61 (Vorjahr: Aufwendungen TEUR 664) und Steueraufwendungen für das laufende Geschäftsjahr in Höhe von EUR 96.639,00 (Vorjahr: TEUR 15) ausgewiesen.

E. SONSTIGE ANGABEN

1. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Nicht aus der Bilanz ersichtliche sonstige finanzielle Verpflichtungen aus langfristigen Miet- und Leasingverträgen sind wie folgt:

	<u>TEUR</u>
Fällig im Geschäftsjahr 2023/2024	1.761
Fällig in darauffolgenden Geschäftsjahren	<u>1.999</u>
	<u>3.760</u>

2. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl setzt sich wie folgt zusammen:

	<u>2022/2023</u>	<u>2021/2022</u>
Innendienst	105	94
Außendienst	<u>92</u>	<u>110</u>
	<u>197</u>	<u>204</u>

3. Geschäftsführer

Herr Oliver Kirst, Managing Director Germany, München

Herr Franck Parisot, Regional Managing Director Oncology Driven Countries, Suresnes, Frankreich

Bezüglich der Gesamtbezüge der Geschäftsführung wurde die Schutzklausel gem. § 286 IV HGB in Anspruch genommen.

4. Konzernverhältnisse

100 % des Stammkapitals der Gesellschaft werden von SERVIER International B.V., Zoetermeer, Niederlande, gehalten. Der Konzernabschluss für den größten und kleinsten Kreis an Unternehmen, in den die Gesellschaft einbezogen ist, wird von der SERVIER S.A.S., Suresnes, Frankreich, erstellt und ist bei der Geschäftsstelle des Handelsgerichts von Nanterre, Frankreich verfügbar.

5. Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag am 30. September 2023 sind keine Ereignisse oder Vorgänge eingetreten, die von besonderer Bedeutung sind und von denen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens erwartet werden.

6. Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns

Der Geschäftsführer wird der Gesellschafterversammlung vorschlagen, den Bilanzgewinn zum 30. September 2023 in voller Höhe auf neue Rechnung vorzutragen.

München, 11. Dezember 2023

SERVIER Deutschland GmbH

Oliver Kirst
Geschäftsführer

Franck Parisot
Geschäftsführer

SERVIER Deutschland GmbH, München

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022/2023

1. Allgemeines

Die SERVIER Deutschland GmbH ist eine deutsche Tochtergesellschaft des weltweit tätigen forschenden privaten französischen Arzneimittelkonzerns SERVIER S.A.S., Suresnes, Frankreich („SERVIER“ oder „Konzern“). SERVIER investiert jährlich rund ein Fünftel seines Pharma-Umsatzes in die Forschung und Entwicklung neuer Medikamente. Mit etwa 21.400 Mitarbeitern in 150 Ländern ist SERVIER das zweitgrößte Pharmaunternehmen Frankreichs.

Der 1954 gegründete Konzern vertreibt weltweit Original-Medikamente und Generika in den therapeutischen Bereichen Herz-Kreislauf, Diabetes, Onkologie und Depression. Die deutsche Tochtergesellschaft wurde 1996 in München gegründet und beschäftigt im Geschäftsjahr 2022/2023 insgesamt durchschnittlich 197 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Außendienst für das Vertriebsgebiet Deutschland sind 92 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Indikationsgebieten Herz-Kreislauf, Zentrales Nervensystem (ZNS) sowie Onkologie bzw. Hämatologie tätig. Insgesamt arbeiten bei SERVIER Deutschland GmbH 64 % Frauen und 36 % Männer. Knapp die Hälfte unserer Führungskräfte sind Frauen.

Wir nehmen unsere gesellschaftliche Verantwortung auch über die Unternehmensgrenzen hinaus sehr ernst und unterstützen eine Vielzahl sozialer Initiativen und Stiftungen.

2. Geschäftsentwicklung und Rahmenbedingungen

Der nun schon mehr als 1,5 Jahre andauernde Krieg Russlands gegen die Ukraine hat gerade zu Beginn des Konfliktes eine erhebliche Verteuerung im Energiesektor hervorgerufen. Dies hat die ohnehin schon überdurchschnittliche Inflationsrate, die durch die Covid-Pandemie und dadurch bedingten gestörten Lieferketten hervorgerufen wurde, noch erheblich verstärkt. Die stark gestiegene Teuerungsrate sowie die durch den Krieg verursachte Verunsicherung haben zu einer deutlichen Abkühlung der wirtschaftlichen Aktivitäten in Deutschland geführt. Die Teuerung hat im Jahr 2022 mit über 8 % einen langjährigen Höchststand erreicht, dem die Europäische Zentralbank mit einer deutlichen Erhöhung ihres Leitzinses begegnet ist, welcher innerhalb von weniger als 14 Monaten von 0 % auf mittlerweile 4,5 % angehoben worden ist, einzig, um der Verbraucherpreisteuerung drastisch zu begegnen. Vor dem Hintergrund dieser schwierigen wirtschaftlichen Situation bleibt abzuwarten, welche Maßnahmen der Gesetzgeber im Gesundheitsbereich, insbesondere im pharmazeutischen Sektor, ergreifen wird. Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren einen Rückgang des realen Bruttoinlandsproduktes im Kalenderjahr 2023 von -0,6 %, sind für 2024 mit einem Wachstum von 1,3 % aber wieder deutlich optimistischer, im Wesentlichen begründet durch die steigende Kaufkraft der Verbraucher aufgrund der erwarteten Abschwächung des Anstiegs der

Verbraucherpreise (Quelle: Gemeinschaftsdiagnose 2/2023 der Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose).

Das Wachstum des gesamten deutschen Arzneimittelmarktes betrug Ende September 2023 auf Basis des MAT (Moving Annual Total) +4,3 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Quelle: IQVIA-Marktbericht). Trotz gestiegener Absätze in Höhe von 5,6 % konnten die Umsatzerlöse des Herz-Kreislauf-Franchise lediglich mit einem geringen Wachstum von 0,6 % leicht über dem Vorjahresumsatz abschließen. Der wesentliche Grund dafür liegt an der Erhöhung des Herstellerabschlags um 5 %-Punkte mit Wirkung vom 01.01.2023, welches auch auf eine Reihe anderer Produkte des Portfolios negative Auswirkungen hatte. Dank eines weiterhin starken Umsatzwachstums in Höhe von 28 % der digitalen Psychotherapie-Gesundheitsanwendung konnte der Umsatz der Produktgruppe zur Behandlung depressiver Erkrankungen insgesamt um 15 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Aufgrund geänderter Leitlinien zur Behandlung von Patienten mit akuter lymphatischer Leukämie sank der Umsatz von Oncaspar® um 14,6 % gegenüber dem Vorjahr. Wegen des intensiven kompetitiven Wettbewerbsumfeldes reduzierte sich der Umsatz des Biosimilars Alymsys® im abgeschlossenen Geschäftsjahr um 17,5 %. Die beiden tragenden Säulen des Onkologie-Geschäftsbereiches Lonsurf® zur Behandlung des metastasierten kolorektalen Karzinoms sowie metastasierten Magenkarzinoms und Onivyde® zur Behandlung des metastasierten Pankreaskarzinoms steigerten ihren Umsatz trotz erhöhtem Herstellerabschlag um insgesamt 0,9 % leicht zum Vorjahr. Im Juli 2023 führte die Gesellschaft ein neues Produkt in der Hämatologie/Onkologie ein, welches zur Behandlung von Patienten mit neu diagnostizierter akuter myeloischer Leukämie sowie zur Behandlung des lokal fortgeschrittenen bzw. metastasierten Cholangiokarzinoms eingesetzt wird. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr konnte so bereits ein bemerkenswerter Umsatzanteil am Gesamtumsatz der Gesellschaft erzielt werden. Die Umsatzerlöse der Gesellschaft stiegen insgesamt um 4,1 % gegenüber dem Vorjahr und konnten damit den Erwartungen entsprechen.

Gesundheitspolitik

Die Rahmenbedingungen im deutschen Gesundheitswesen im Geschäftsjahr 2022/2023 waren geprägt durch folgende wesentliche externe Faktoren: Der anhaltende militärische Konflikt in der Ukraine und die damit verbundenen Sanktionen seitens der Europäischen Union und der NATO-Länder gegenüber Russland haben u.a. zu steigenden Energiepreisen und letztlich zu einem allgemeinen Preisauftrieb geführt. Damit wurden auch die Marktbedingungen und Lieferengpässe in fast allen Branchen einschließlich der pharmazeutischen Industrie erheblich verschärft. Erst im kommenden Kalenderjahr 2024 wird mit einem Rückgang des Preisanstieges gerechnet.

In der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) stiegen die Leistungsausgaben ohne Verwaltungskosten im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,9 % an, und damit etwas niedriger als die allgemeine Preissteigerung (Quelle: Bundesministerium für Gesundheit: Finanzentwicklung der GKV im 1. Halbjahr 2023). Die Finanzreserven bei den gesetzlichen Krankenkassen lagen Ende Juni 2023 bei 9,7 Mrd. Euro. Der Gesundheitsfonds verfügte im Januar 2023 über eine Liquiditätsreserve von 12 Mrd. Euro, dabei verzeichnete er im ersten Halbjahr 2023 ein Defizit von 5,6 Mrd. Euro. Der größere Teil dieses Defizits ist saisonüblich. Insbesondere im 4. Quartal eines Kalenderjahres fallen die Beitragseinnahmen im Gesundheitsfonds aufgrund von Jahressonderzahlungen und Weihnachtsgeld deutlich höher aus. Der Ausgabenzuwachs für Arzneimittel war im ersten Halbjahr 2023 mit +2,4 % im Vergleich zu den Leistungsausgaben insgesamt von +4,9 % weit unterdurchschnittlich.

Ursächlich für den gedämpften Ausgabenanstieg im verschreibungspflichtigen Arzneimittelmarkt in der GKV wirken sich die zusätzlichen Kostendämpfungsmaßnahmen im Zuge des am 11. November 2022 in Kraft getretenen Gesetzes zur finanziellen Stabilisierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Finanzstabilisierungsgesetz) aus. Die Einsparwirkungen durch Veränderungen im AMNOG-Prozess (Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz) stellen sich erst sukzessive ein, u.a. auch weil die konkrete Umsetzung noch untergesetzlicher Vorgaben bedarf. Die wesentlichen Änderungen sind: Absenkung der Umsatzschwelle für Orphan Drugs in § 35a Abs. 1 Satz 12 SGB V, Einführung eines Abschlags für neue Wirkstoffe, die als Kombination verordnet werden nach § 130e SGB V, ein „Verwurfsabschlag“ nach § 130b Abs. 1b SGB V, die Einführung von Leitplanken für Erstattungsbeträge von neuen Wirkstoffen, die keinen beträchtlichen oder erheblichen Zusatznutzen gegenüber einer patentgeschützten zweckmäßigen Vergleichstherapie haben nach § 130b Abs. 3 SGB V sowie Geltung des Erstattungsbetrags ab dem 7. Monat nach Inverkehrbringen statt nach dem 13. Monat nach § 130b Abs. 3a.

Im AMNOG-Report 2023 der DAK sind die möglichen Einspareffekte der genannten Maßnahmen eingehend beschrieben und bewertet. Dagegen wirkte sich die Anhebung des allgemeinen Herstellerabschlags um 5 %-Punkte für das Jahr 2023 (§ 130a Absatz 1b Satz 1 SGB V) unmittelbar kostendämpfend aus. Laut IQVIA Marktbericht 2. Halbjahr 2023 stiegen die Herstellerabschläge und Rabatte im GKV-Markt gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 33 %. Darüber hinaus wurde das Preismoratorium für nicht festbetragsgeregelte Arzneimittel von 31.12.2022 bis 13.12.2026 verlängert (§ 130a Abs. 3a SGB V).

Seit Jahresende 2019 ist das Digitale Versorgung Gesetz (DVG) in Kraft, das die Grundlage geschaffen hat, digitale Gesundheitsanwendungen (sog. DiGAs) auf Rezept in den Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenversicherung aufzunehmen. Es handelt sich um eine neue Klasse von Gesundheitsprodukten mit einem eigenen Zugangsweg in die Regelversorgung über das Bundesamt für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) und einer Verhandlung über den Vergütungsbetrag zwischen Herstellern und dem GKV-Spitzenverband. Die erste DiGA wurde im Oktober 2020 gelistet. Im Februar 2021 wurde auch das Vertriebsprodukt deprexis® von Servier dauerhaft in das DiGA-Verzeichnis des BfArM aufgenommen. Seit dem 21. Februar 2022 ist der Vergütungsbetrag von deprexis® gültig. Zum Stichtag 02.10.2023 waren beim BfArM 49 DiGAs gelistet, davon 25 dauerhaft. 6 DiGAs waren bis dahin aus verschiedenen Gründen wieder gestrichen worden (Quelle: BfArM, DiGA-Verzeichnis).

Für das Jahr 2024 ist damit zu rechnen, dass die Digitalisierung im deutschen Gesundheitswesen entscheidende Schritte nach vorne macht. Dafür sollen zwei Digitalisierungsgesetze sorgen, die (Stand 1. Oktober 2023) als Kabinettsentwurf vorliegen. Für die Pharmaindustrie allgemein und Servier speziell sind folgende Vorhaben (vorbehaltlich der endgültigen Beschlussfassung) von zentraler Bedeutung: Ausweitung der digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGAs) auf die Risikoklasse 2b, der Zugang zu Daten des Gesundheitsdatenzentrums für industrielle Forschung sowie die Einführung eines „Opt-outs“ für die elektronische Patientenakte und die Weitergabe von Gesundheitsdaten an das Gesundheitsdatenzentrum.

3. Ertragslage

Die Gesellschaft sieht die Kenngrößen Umsatzerlöse und Ergebnis vor Steuern als die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren an, anhand derer die Gesellschaft gesteuert wird.

Die um 4,1 % gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Umsatzerlöse führen bei überproportional gestiegenen Materialaufwendungen zu einer höheren Materialaufwandsquote im Berichtsjahr um 8,6 %-Punkte auf 61,3 %. Die Einführung eines neuen onkologischen Produktes war dabei der Hauptgrund des Umsatzanstieges.

Die Personalaufwendungen, die sich im Wesentlichen aus den Gehältern, Sozialversicherungsbeiträgen, Aufwendungen für Altersversorgung sowie den Bonuszahlungen, welche an ein Zielerreichungssystem gekoppelt sind, zusammensetzen, betragen im Berichtsjahr TEUR 22.225 (Vj. TEUR 22.972). Die Verminderung ist Folge des Rückganges der Anzahl der Mitarbeiter. Durchschnittlich wurden 197 Mitarbeiter beschäftigt (Vj. 204 Mitarbeiter).

Die Abschreibungen steigen im Wesentlichen aufgrund der Einführung eines neuen ERP-Systems im Vorjahr auf TEUR 428 (Vorjahr: TEUR 340).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind von TEUR 16.900 auf insgesamt TEUR 15.812 gesunken. Die Verminderung resultiert hauptsächlich aus dem Rückgang für Aufwendungen für Abfindungen, die im Vorjahr in Folge einer Umstrukturierungsmaßnahme besonders erhöht waren (TEUR 220 gegenüber dem Vorjahr: TEUR 2.014).

Das positive Ergebnis vor Steuern in Höhe von TEUR 1.793 (Vorjahr: TEUR 984) konnte im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden und liegt auf den im Vorjahr gesetzten Erwartungen der Geschäftsführung.

Aus Sicht der Geschäftsführung wird das Geschäftsjahr 2022/2023 insgesamt positiv beurteilt.

4. Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme der SERVIER Deutschland GmbH beläuft sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 15.950 und ist damit um TEUR 2.510 gegenüber dem Vorjahr gesunken.

Im Berichtsjahr hat sich der Lagerbestand um TEUR 653 auf TEUR 4.687 (Vj. TEUR 5.340) vermindert, da die Lagerreichweite der Produkte etwas reduziert wurde.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben sich im Berichtsjahr um TEUR 1.654 auf TEUR 7.645 erhöht und beinhalten in Höhe von TEUR 5.450 (Vj. TEUR 4.734) Forderungen aus dem allgemeinen Liefer- und Leistungsverkehr gegen Dritte. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von TEUR 1.501 (Vj. TEUR 8) beinhaltet im Berichtsjahr das Guthaben aus dem konzerninternen Cash-Pooling.

Die liquiden Mittel verringerten sich um TEUR 3.181 auf TEUR 2.722. Die Gesellschaft weist einen negativen Cash-Flow aus Investitionen in das Anlagevermögen in Höhe von TEUR 201, in das konzerninterne Cash-Pooling in Höhe von TEUR 1.501 sowie aus operativer Geschäftstätigkeit aufgrund des stringenteren konzerninternen Cash-Managements in Höhe von TEUR 1.479 aus. Die Gesellschaft benötigte keine Fremdfinanzierung und war in der Lage, ihre fälligen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Das Eigenkapital in Höhe von TEUR 853 im Vorjahr erhöht sich um den Jahresüberschuss dieses Geschäftsjahres in Höhe von TEUR 1.597 und führt zu einer Eigenkapitalquote von 15,4 %.

Die sonstigen Rückstellungen haben sich gegenüber dem Vorjahr deutlich um TEUR 1.912 auf TEUR 6.996 erhöht. Ursächlich hierfür ist der gestiegene Herstellerabschlag um 5 %-Punkte ab dem 01.01.2023 sowie eine Zunahme der geschlossenen Direktverträge mit Krankenkassen.

Die Verbindlichkeiten sind gegenüber dem Vorjahr um TEUR 6.151 auf TEUR 4.714 gesunken. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aufgrund des stringenteren konzerninternen Cash-Managements zurückzuführen.

5. Risikobericht

Risiko- und Chancenmanagement

Wirtschaftliches Handeln zielt in der Regel auf das Ergreifen und Verfolgen von Chancen ab, was unweigerlich mit dem Eingehen von Risiken verbunden ist. Chancen und Risiken sind insbesondere im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses Bestandteil der Mehrjahresplanung. Auf Basis der vierteljährlichen Forecasts werden die Chancen und Risiken des jeweils laufenden Jahres geprüft und neu bewertet. Das Monatsreporting zu Umsatz, Kosten und Ergebnisrechnung rundet den Prozess der Bewertung von Chancen und Risiken ab und wird ergänzt durch die regelmäßigen, monatlichen und bei Bedarf auch außerordentlich stattfindenden Managementsitzungen, in denen Risiken und Chancen diskutiert und bewertet werden, insbesondere bezogen auf das Marktgeschehen.

Branchenrisiko

Der pharmazeutische Markt ist grundsätzlich ein von kurzfristigen konjunkturellen Einflüssen relativ unabhängiger Markt. Durch den medizinischen Fortschritt sowie aufgrund der zunehmend alternden Bevölkerung ist die Nachfrage nach pharmazeutischen Produkten weiterhin stetig steigend. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung ihrerseits hat aber Einfluss auf die Finanzierungssituation der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Im Falle von Einnahmerückgängen verbleibt neben Beitragserhöhungen nur die Möglichkeit der Ausgabenreduzierung. Solche potenziell defizitären Entwicklungen begegnen die politischen Entscheidungsträger in der Regel mit massiven Eingriffen in den Gesundheitsmarkt, insbesondere in den pharmazeutischen Markt. Beispielhaft hierfür seien die Herstellerabschläge, das Preismoratorium, die Festbetragsregelungen, die Nutzenbewertung und die Preisverhandlungen neuer Wirkstoffe (AMNOG) sowie Ausschreibungen und Rabattverträge mit dem Ziel der Eindämmung steigender Arzneimittelausgaben genannt. Solcherlei Eingriffe stellen in der Regel für die Pharmaunternehmen deutliche Risiken dar.

Produktentwicklungsrisiko

Die von der SERVIER Deutschland GmbH vertriebenen Produkte entstammen in der Regel der konzerneigenen Forschung & Entwicklung. Darüber hinaus werden auch Substanzen in unterschiedlichen Phasen der klinischen Entwicklung einlizenziert. Die mittel- bis langfristige Zukunft der Gesellschaft hängt insofern in erheblichem Maße davon ab, inwiefern weiterhin innovative und profitable Produkte zur Marktreife gelangen. Diesem Risiko wird unter anderem auch durch Akquisitionen von marktreifen Produkten sowie ganzen Geschäftseinheiten bzw. Unternehmen durch den Konzern entgegengewirkt.

Beschaffungsrisiko

Die SERVIER Deutschland GmbH beschafft die pharmazeutischen Produkte direkt von einer konzerneigenen Produktionsgesellschaft (auch „Liefergesellschaft“) in Frankreich. Die enge und permanente Koordinierung des Beschaffungsprozesses mit der Konzernzentrale in Paris stellt die Versorgung mit den Produkten sicher. Ein Großteil der von uns bezogenen Produkte wird von konzerneigenen Gesellschaften innerhalb Europas produziert.

Liquiditätsrisiko

Durch ein Forderungsmanagement, die Kontrolle des Zahlungsverhaltens der Kunden, ein Mahnwesen sowie mittels Bonitätsprüfungen begrenzt die SERVIER Deutschland GmbH Zahlungsausfälle. Die Einbindung der Gesellschaft in den Konzern-Cash Pool mit der Muttergesellschaft stellt ein ergänzendes Instrument der Versorgung mit Liquidität zusätzlich zur bestehenden Bankkreditlinie dar.

Ergebnisrisiko

Auf Basis des Liefervertrages mit der französischen Liefergesellschaft wird eine dem Risikoprofil und den Funktionen der Gesellschaft entsprechende Rentabilität bezogen auf das Geschäft mit den konzerneigenen Produkten festgelegt. Lokale, nicht konzerngebundene Geschäftsoportunitäten stellen Chance und Risiko für das Ergebnis der Gesellschaft dar.

Gesamtbetrachtung der Risiken

Alles in allem hat sich die Beurteilung des Gesamtrisikos für die Gesellschaft im Vergleich zum Vorjahr nicht geändert. Zum Zeitpunkt der Erstellung des vorliegenden Lageberichts hat die Geschäftsführung keine Risiken identifiziert, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich beeinträchtigen oder den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können.

6. Prognose- und Chancenbericht

Die aktuelle geopolitische Situation sowie die Konsequenzen aus der COVID-19 Pandemie zeigen einen deutlichen negativen Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Ebenfalls davon betroffen ist die Gesundheitswirtschaft. Um Kostensteigerungen im Gesundheitssystem aufzufangen und zu erwartende Erhöhungen der Beitragssätze der gesetzlichen Krankenkassen möglichst niedrig zu halten, wurde mit dem GKV-Finanzierungsstabilisierungsgesetz ein umfangreiches Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht, um Finanzierungslücken zu schließen. Die Einsparwirkungen durch Veränderungen im AMNOG-Prozess werden sich erst sukzessive einstellen, allerdings wird sich die Anhebung des allgemeinen Herstellerabschlags um 5 %-Punkte für das Jahr 2023 (§ 130a Absatz 1b Satz 1 SGB V) unmittelbar für das Gesundheitssystem kostendämpfend auswirken und zudem damit auch direkt negativ auf die Umsatzerlöse der Gesellschaft.

Bedingt durch die gesamtwirtschaftliche Situation muss davon ausgegangen werden, dass die bereits vorhandenen Regularien zwar zu einem großem Teil bestehen bleiben, jedoch deutet vieles darauf hin, dass ein unter der Leitung des Bundeskanzleramtes entwickeltes Strategiepapier zu einer Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Pharmabereich in Deutschland mit Schwerpunkt auf Forschung und Produktion führen wird, und somit keine weiteren Maßnahmen zur Kostenreduktion ergänzt werden, die einen entsprechenden negativen Einfluss auf die Umsatzerlöse der SERVIER Deutschland GmbH ausüben würden. Auf der Basis der bestehenden rechtlichen Rahmenbedingungen werden insbesondere die folgenden Regularien weiterhin Bestand haben:

- Verlängertes Preismoratorium (bis Ende 2026)
- Festbeträge, inklusive der regelmäßig vorgenommenen Anpassungen
- Rabattverträge
- Fortentwickelte AMNOG-Verfahren (z.B. Orphans) für neu eingeführte Substanzen sowie Indikationserweiterungen
- Rückwirkung des verhandelten oder geschiedsten Erstattungsbetrags bei neuen Wirkstoffen ab dem 7. Monat

Jedoch besteht die Möglichkeit, dass der um 5 %-Punkte für das Kalenderjahr 2023 (§ 130a Absatz 1b Satz 1 SGB V) erhöhte Herstellerabschlag für patentgeschützte, nicht festbetrags-geregelte Arzneimittel wieder auf die ursprünglich bestehenden 7% zurückgesetzt wird.

Generell geht die Gesellschaft davon aus, dass sich der deutsche Pharmamarkt (50,6 Mrd. EUR, +4,3 % MAT September 2023; IQVIA Pharnascope) auch weiter mit einem einstelligen relativen Wachstum im mittleren prozentualen Bereich im nächsten Geschäftsjahr entwickeln wird.

Mit Bezug auf die Festbeträge ist mit weiteren Anpassungen im Zusammenhang mit unseren Produkten, insbesondere für Viacoram® aber auch für BiPreterax®N zu rechnen, wobei sich diese Anpassungen im einstelligen prozentuellen Bereich bewegen sollten.

Die negativen Auswirkungen auf die Umsatzerlöse durch den LOE (Loss of Exclusivity) unserer vormaligen Force Produkte Procoralan® und Valdoxan® haben sich bereits deutlich in den abge-lautenen Geschäftsjahren niedergeschlagen, so dass kein weiterer Einfluss ab dem nächsten Jahr auf das Gesamtergebnis zu verzeichnen sein wird. Durch den LOE unseres Antihyper-tensivum BiPreterax®N seit Frühjahr 2022 muss hier allerdings mit einem Umsatzrückgang gerechnet werden, welcher einen Einfluss auf das Gesamtergebnis haben wird. Da dies jedoch stark abhängig vom generischen Wettbewerb ist und dieser zum jetzigen Zeitpunkt sich noch sehr zurückhaltend verhält, darf davon ausgegangen werden, dass der Einfluss auf das Gesamtergebnis geringfügig sein wird.

Grundsätzlich geht die Gesellschaft davon aus, dass die Produkte im angestammten Kompetenzbereich Herz-Kreislauf mit dem Fokus der Hypertonie ihre Wachstumsdynamik stabilisieren und durch die kürzliche Einführung eines neuen Hypertonieproduktes sowie die im kommenden Geschäftsjahr geplante Neueinführung eines weiteren Hypertonieproduktes noch verstärken wird. Somit wird das bestehende Hypertonie-Franchise weiter etabliert, damit wird dieser Bereich nicht nur gestärkt, sondern auch einen positiven Einfluss auf die Umsatzerlöse einnehmen.

In der Folge des DVG (Digitale Versorgung Gesetz) und der positiven Evaluierung der vertriebenen digitalen Gesundheitsanwendung (DiGA) deprexis® seitens des BfArM und der damit einhergehenden dauerhaften Listung, sowie der positiv abgeschlossenen Preisverhandlungen zu deprexis® mit dem GKV-Spitzenverband, eröffnet auch dieser Bereich der digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) ein Wachstumspotential für die Gesellschaft, was durch die zu erwartenden Digitalgesetze weiter positiv beeinflusst werden könnte.

Die Geschäftseinheit der Hämatologie/Onkologie als der weitaus größere Geschäftsbereich spielt eine ganz wesentliche sowie strategische Rolle für die positive Weiterentwicklung der SERVIER Deutschland GmbH. Die in der Onkologie bereits aufgebauten Kompetenzen mit dem Produkt Lonsurf® in den Indikationen des metastasierenden Kolorektalkarzinoms sowie des metastasierenden Magenkarzinoms wurden durch die Produkte Onivyde® zur Behandlung des metastasierenden Pankreaskarzinoms und Oncaspar® zur Behandlung der akuten lymphatischen Leukämie weiter ausgebaut. Hierdurch wurde ein relevanter Geschäftsbereich der Gesellschaft gefestigt. Positive Studiendaten haben zudem zu einer Indikationserweiterung des Produktes Lonsurf® in der Indikation des metastasierenden Kolorektalkarzinoms geführt, so dass hier mit einer verstärkten Verordnung zu rechnen ist. Zudem ist auf Basis ebenfalls sehr positiver Studiendaten für Onivyde® im nächsten Jahr ebenfalls mit der Zulassung einer Indikationserweiterung zu rechnen, welche Onivyde® als neue 1st-line Therapie positionieren würde. Das damit verbundene Wachstumspotential wird die Umsatzerlöse für die Gesellschaft positiv beeinflussen und den Geschäftsbereich der Onkologie deutlich stärken.

Insbesondere wird der Geschäftsbereich der Onkologie, aber auch der Hämatologie durch die globale Akquisition durch den Konzern der Hämatologie/Onkologie-Sparte der Gesellschaft AGIOS gestärkt. Nach erteilter Zulassung wurde im Sommer 2023 bereits ein erstes Produkt im Bereich der Onkologie mit der Indikation Gallengangskarzinom sowie in der Hämatologie in der Indikation AML (akute myeloische Leukämie) erfolgreich eingeführt. Aufgrund des vorhandenen Potentials ist hier mit einer positiven Wachstumsdynamik im kommenden Geschäftsjahr zu rechnen. Damit wird nicht nur der Geschäftsbereich der Onkologie verstärkt, sondern ebenfalls der Geschäftsbereich der Hämatologie weiter etabliert.

Somit kann von einer weiterhin grundsätzlich sehr positiven Entwicklung der Geschäftseinheit Hämatologie/Onkologie ausgegangen werden. Da diese neuen innovativen hämatologischen/onkologischen Produkte entsprechenden AMNOG-Prozessen unterliegen, welche im Jahre 2024 abgeschlossen werden, kommen entsprechende positive Einflüsse auf die Umsatzerlöse der SERVIER Deutschland GmbH ab 2024 zum Tragen.

Durch die zu erwartende Portfolioerweiterung sowie die weiter positive Entwicklung im Bereich der Hämatologie/Onkologie, aber ebenfalls durch die wieder aufgenommene positive Entwicklung des Hypertonie-Franchise ist nach der zurückgewonnenen positiven Umsatzentwicklung der Gesellschaft auch in den folgenden Jahren mit einer positiven Umsatzentwicklung zu rechnen. Notwendige strukturelle Anpassungen, um dem zukünftigen Portfolio mit einem stärkeren Fokus auf die Hämatologie/Onkologie gerecht zu werden, wurden in den zurückliegenden Jahren bereits vorgenommen.

Die positive Entwicklung der Geschäftseinheit Hämatologie/Onkologie mit einem bereits signifikanten Umsatzvolumen aber auch den gegebenen Perspektiven aufgrund der vorhandenen Pipeline in der Hämatologie/Onkologie sowie die Entwicklung unseres Hypertonie Franchise sowie die sich ergebenden Chancen im Bereich digitaler Gesundheitsanwendungen werden zu einer weiteren positiven Geschäftsentwicklung führen, so dass die Geschäftsführung insgesamt für das kommende Geschäftsjahr von steigenden Umsatzerlösen im mindestens hohen einstelligen Prozentbereich sowie einem höheren positiven Ergebnis vor Steuern im Bereich eines unteren einstelligen Prozentwertes der Umsatzerlöse ausgeht.

München, 11. Dezember 2023

SERVIER Deutschland GmbH

Oliver Kirst
Geschäftsführer

Franck Parisot
Geschäftsführer

Translation from the German language

SERVIER Deutschland GmbH, Munich
Income statement for fiscal year 2022/2023

	EUR	EUR	2021/2022 EUR
1. Revenue	103,521,295.67		99,403,460.43
2. Other operating income	<u>179,377.60</u>		<u>368,774.12</u>
		<u>103,700,673.27</u>	<u>99,772,234.55</u>
3. Cost of materials			
Cost of purchased merchandise	63,418,882.29		58,371,289.76
4. Personnel expenses			
a) Wages and salaries	18,685,550.96		19,482,397.13
b) Social security, pension and other benefit costs thereof for old-age pensions EUR 731,840.55 (prior year: EUR 657k)	3,539,203.97		3,490,029.39
5. Amortization, depreciation and impairment of intangible fixed assets and property, plant and equipment	427,591.02		339,804.24
6. Other operating expenses	<u>15,811,588.38</u>		<u>16,900,047.50</u>
		<u>101,882,816.62</u>	<u>98,583,568.02</u>
7. Other interest and similar income	4,304.77		0.00
8. Interest and similar expenses thereof expenses from discounting EUR 20,441.00 (prior year: EUR 75k)	<u>28,863.76</u>		<u>205,129.43</u>
		<u>-24,558.99</u>	<u>-205,129.43</u>
9. Income taxes		<u>21,175.39</u>	<u>679,732.65</u>
10. Earnings after taxes		<u>1,772,122.27</u>	<u>303,804.45</u>
11. Other taxes		<u>175,203.55</u>	<u>187,901.18</u>
12. Net income for the year		1,596,918.72	115,903.27
13. Loss carryforward		<u>-1,446,321.26</u>	<u>-1,562,224.53</u>
14. Accumulated gain/ Accumulated loss		<u>150,597.46</u>	<u>-1,446,321.26</u>

SERVIER DEUTSCHLAND GMBH, MUNICH
Munich Local Court, HRB no. 105119

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS FOR FISCAL YEAR 2022/2023

A. GENERAL INFORMATION

The financial statements as of 30 September 2023 of SERVIER Deutschland GmbH, Munich, were prepared in accordance with the provisions of the HGB [“Handelsgesetzbuch”: German Commercial Code] and the GmbHG [“Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung”: German Limited Liability Companies Act]. Exercising options, the additional disclosures on the balance sheet and the income statement are made in the notes to the financial statements.

The balance sheet is prepared in the format required under Sec. 266 (2) and (3) HGB. The income statement is classified using the nature of expense method pursuant to Sec. 275 (2) HGB. The structure of the balance sheet and income statement remains unchanged on the prior year.

Based on the applicable size categories for corporations pursuant to Sec. 267 HGB, the Company is a medium-sized corporation.

The annual financial statements were prepared on a going concern basis.

B. ACCOUNTING POLICIES

The following accounting policies, which remained unchanged in comparison to the prior year, were used to prepare the financial statements.

Purchased intangible assets and property, plant and equipment are valued at acquisition cost less amortization and depreciation. If required, items are written down to the lower net realizable value by recognizing impairment losses.

Intangible and tangible fixed assets are amortized or depreciated using the straight-line method.

A useful life of three to eight years is generally assumed for intangible assets unless a different period is justified by statutory or contractual terms.

Other equipment, furniture and fixtures are depreciated over a useful life of three to 13 years.

Low-value assets with an individual net value not exceeding EUR 800.00 are fully expensed in the year of acquisition, their immediate disposal being assumed.

Translation from the German language

In the reporting year, merchandise valued at average acquisition cost is presented under inventories. These are valued in accordance with the strict lower of cost or market principle.

Receivables and other assets are stated at their nominal value or at the lower realizable value on the reporting date. In individual cases, recognizable credit risks are provided for by appropriate bad debt allowances.

Cash on hand and bank balances are recognized at nominal value.

Expenditure incurred before the reporting date is recognized as prepaid expenses if it relates to a specific period after the reporting date.

Equity is stated at nominal value.

Pension provisions are determined using actuarial principles. The provisions are calculated in accordance with the projected unit credit method using the 2018 G mortality tables (Prof. Klaus Heubeck). A moderate level of employee turnover and an annual pension adjustment of 2.2% and 1.0% (depending on the plan) were factored into the calculation. An annual salary increase of 3.0% is assumed. The Company made use of the option to discount pensions on a flat-rate basis using the average market interest rate over the past 10 fiscal years for an assumed remaining term of 15 years rather than discounting pension and similar obligations individually at the exact average market interest rate for their remaining term.

Tax provisions and other provisions are recognized for uncertain liabilities. They are recognized at the settlement value deemed necessary according to prudent business judgment. Provisions with a residual term of more than one year are discounted using an interest rate of 0.9%.

Liabilities are recorded at the settlement value.

To determine deferred taxes arising due to temporary or quasi-permanent differences between the carrying amounts of assets, liabilities, prepaid expenses and deferred income in the statutory accounts and their tax carrying amounts, these differences are valued using company-specific tax rates at the time they reverse. The tax rate currently amounts to 33%. In addition, deferred tax assets have been recognized for unused tax losses that will be reversed over the next five fiscal years. The amounts of any resulting deferred taxes are not discounted. Deferred tax liabilities are netted with deferred tax assets. The option provided for by Sec. 274 (1) Sentence 2 HGB has not been exercised.

C. NOTES TO THE BALANCE SHEET

1. Fixed assets

The development of fixed assets in the fiscal year is shown in the following statement of changes in fixed assets.

Translation from the German language

Statement of changes in fixed assets for fiscal year 2022/2023

	Cost				Accumulated amortization, depreciation and impairment				Book values	
	1-Oct-22 EUR	Additions EUR	Disposals EUR	30-Sep-23 EUR	1-Oct-22 EUR	Additions EUR	Disposals EUR	30-Sep-23 EUR	30-Sep-23 EUR	30-Sep-22 EUR
I. Intangible Assets										
Purchased franchises, industrial rights and similar rights and assets and licenses in such rights and assets	5,720,251.13	54,144.00	3,500,000.00	2,274,395.13	5,196,495.17	240,600.14	3,500,000.00	1,937,095.31	337,299.82	523,755.96
II. Property, plant and equipment										
Other equipment, furniture and fixtures	1,564,307.87	146,424.97	273,519.88	1,437,212.96	1,263,814.56	186,990.88	270,513.60	1,180,291.84	256,921.12	300,493.31
	7,284,559.00	200,568.97	3,773,519.88	3,711,608.09	6,460,309.73	427,591.02	3,770,513.60	3,117,387.15	594,220.94	824,249.27

2. Receivables and other assets

Of receivables from affiliates, EUR 1,500,649.80 (prior year: EUR 0k) relates to cash pool receivables from the shareholder. In the prior year, this item included trade receivables of EUR 7,836.48.

Other assets include a security deposit of EUR 208,200.00 (prior year: EUR 510k) with a remaining term of more than one year.

3. Equity

Subscribed capital amounts to EUR 2,299,000.00. The accumulated loss for the prior year of EUR 1,446,321.26 is offset by the net income for the current fiscal year of EUR 1,596,918.72 and results in net retained profit of EUR 150,597.46.

4. Provisions

An average market interest rate of the past 10 fiscal years (interest rate for pension obligations) of 1.81% is used to calculate pension provisions. Using the average market interest rate over the past seven years of 1.66% would have resulted in pension provisions of EUR 1,710,870.00, leading to a difference pursuant to Sec. 253 (6) Sentence 1 HGB of EUR 31,758.00. This amount – less offsetting effects on deferred taxes recognized – is restricted from distribution in accordance with Sec. 253 HGB.

Other provisions were primarily recognized for outstanding invoices (EUR 1,606,147.47; prior year: EUR 1,140k), for the 13th month's salary (EUR 985,200.00; prior year: EUR 940k), for employee bonuses and severance payments (EUR 1,583,040.00; prior year: EUR 1,444k), for direct discount contracts with health insurers (EUR 776,767.80; prior year: EUR 319k), for vacation accrued (EUR 451,640.00; prior year: EUR 524k) as well as for outstanding discounts (mandatory discounts) pursuant to the BSSichG ["Beitragssicherungsgesetz": German Act on the Stabilizing of Contributions to Statutory Health Insurers] (EUR 1,592,784.99; prior year: EUR 717k).

5. Liabilities

Liabilities to affiliates of EUR 1,417,613.85 (prior year: EUR 7,096k) relate entirely to trade payables.

As in the prior year, the liabilities are due within one year.

D. NOTES TO THE INCOME STATEMENT

1. Revenue

Revenue by product group breaks down as follows:

Indication	Revenue in EUR k 2022/2023	Revenue in EUR k 2021/2022
Oncology/ hematology	72,952	69,436
Cardiovascular	26,581	26,423
Depression	3,173	2,760
Other	815	784
TOTAL	103,521	99,403

Net amounts after deducting cash discounts, manufacturer discounts and other discounts are recognized as revenue.

2. Out-of-period income

Out-of-period income of EUR 170,774.66 (prior year: EUR 293k) results from the reversal of provisions, largely for personnel expenses, restructuring and events, and is recognized under other operating income.

3. Other expenses

Other operating expenses include expenses for personnel-related expenses of EUR 220,000.00 (prior year: EUR 2,014k) in connection with restructuring.

4. Income taxes

Tax income of EUR 75,463.61 (prior year: expenses of EUR 664k) for prior years and tax expenses of EUR 96,639.00 (prior year: EUR 15k) for the current fiscal year were recognized under income taxes.

E. OTHER NOTES

1. Other financial obligations

Other financial obligations from long-term rental and lease agreements, which are not shown on the balance sheet, are as follows:

	<u>EUR k</u>
Due in fiscal year 2023/2024	1,761
Due in subsequent fiscal years	<u>1,999</u>
	<u><u>3,760</u></u>

2. Employees

The average number of employees breaks down into:

	<u>2022/2023</u>	<u>2021/2022</u>
Back office	105	94
Sales force	<u>92</u>	<u>110</u>
	<u><u>197</u></u>	<u><u>204</u></u>

3. Managing directors

Mr. Oliver Kirst, Managing Director Germany, Munich

Mr. Franck Parisot, Regional Managing Director Oncology Driven Countries, Suresnes, France

The protective clause in accordance with Sec. 286 (4) HGB was exercised with regard to the disclosure of total management remuneration.

4. Group relationships

The Company's capital stock is held in full by SERVIER International B.V., Zoetermeer, Netherlands. The consolidated financial statements for the largest and smallest group of companies in which the Company is included are prepared by SERVIER S.A.S., Suresnes, France, and are available at the branch office of Nanterre commercial court, France.

5. Subsequent events

There were no events after the reporting date on 30 September 2023 that are of special importance or that are expected to have a material impact on the Company's assets, liabilities, financial position and financial performance.

6. Proposal on the appropriation of the net retained profit

The managing director will propose to the shareholder meeting to carry forward the entire net retained profit for the year as of 30 September 2023 to new account.

Munich, 11 December 2023

SERVIER Deutschland GmbH

Oliver Kirst
Managing director

Franck Parisot
Managing director

SERVIER Deutschland GmbH, Munich

Management report for fiscal year 2022/2023

1. General

SERVIER Deutschland GmbH is a German subsidiary of the private, research-based French pharmaceutical company SERVIER S.A.S., Suresnes, France (“SERVIER” or the “Group”), which operates globally. SERVIER invests around one fifth of its annual pharmaceutical revenue in research and development of new medicines. With approximately 21,400 employees in 150 countries, SERVIER is the second-largest pharmaceutical company in France.

Founded in 1954, the Group sells both brand-name and generic drugs around the world for the therapeutic areas of cardiovascular diseases, diabetes, oncology and depression. The German subsidiary, which had an overall average of 197 employees in fiscal year 2022/2023, was founded in Munich in 1996. 92 employees work as field staff in the sales territory Germany for indications in the fields of cardiovascular diseases, the central nervous system, oncology and hematology. At SERVIER Deutschland GmbH, women account for 64% and men for 36% of the total workforce. Almost half of our managers are women.

We take our social responsibility very seriously, even beyond corporate boundaries, and support a number of social initiatives and foundations.

2. Business development and economic environment

Russia’s war against Ukraine, which has been going on for more than 1.5 years now, triggered a surge in prices in the energy sector, especially at the beginning of the conflict. This significantly exacerbated the already above-average inflation rate caused by the COVID-19 pandemic and the resulting disruption to supply chains. The sharp rise in inflation and the uncertainty unleashed by the war led to a significant slowdown in economic activity in Germany. Inflation reached a long-term high of over 8% in 2022, which the European Central Bank countered by hiking its key interest rate from 0% to 4.5% in less than 14 months, solely to drastically fight consumer price inflation. Against the backdrop of this difficult economic situation, it remains to be seen what measures legislators will take in the healthcare sector, particularly in the pharmaceutical sector. The leading German economic research institutes are forecasting a decline in real gross domestic product of 0.6% in the calendar year 2023, but are much more optimistic again for 2024 with growth of 1.3%, mainly fueled by increasing consumer purchasing power amid the expected slowdown in consumer price inflation (source: Joint Economic Forecast 2/2023 by the Joint Economic Forecast Project Group).

At the end of September 2023, the German pharmaceutical market as a whole saw growth of 4.3% compared to the prior-year period (source: IQVIA market report), based on the MAT (Moving Annual Total). Despite an increase in sales of 5.6%, the cardiovascular franchise's revenue was only slightly higher than the prior-year figure with growth of 0.6%. This is mainly explained by the five percentage point-increase in the manufacturer discount with effect from 1 January 2023, which also had a negative impact on a number of other products in the portfolio. Thanks to continued strong revenue growth of 28% in the digital psychotherapy health application, revenue from the product group for the treatment of depressive disorders increased by 15% overall on the prior year. Due to changes in guidelines for the treatment of patients with acute lymphoblastic leukemia, revenue from Oncaspar® fell by 14.6% on the prior year. Given the highly competitive environment, revenue from the biosimilar Alymsys® dropped by 17.5% in the past fiscal year. The two main pillars of the oncology business division, Lonsurf® for the treatment of metastatic colorectal cancer and metastatic gastric cancer and Onivyde® for the treatment of metastatic pancreatic cancer, grew their revenue slightly by 0.9% overall year on year, despite a higher manufacturer discount. In July 2023, the Company launched a new hematology/oncology product for the treatment of patients with newly diagnosed acute myeloid leukemia and for the treatment of locally advanced or metastatic cholangiocarcinoma. This already generated a remarkable share of the Company's total revenue in the past fiscal year. The Company's revenue increased by 4.1% overall compared to the prior year and was therefore in line with expectations.

Healthcare policy

The general conditions in the German healthcare system in fiscal year 2022/2023 were shaped by the following key external factors: The ongoing military conflict in Ukraine and the associated sanctions imposed on Russia by the European Union and NATO countries led, among other things, to rising energy prices and ultimately to widespread inflation. This also significantly exacerbated market conditions and supply shortages in almost all sectors, including the pharmaceutical industry. Inflation is not expected to recede until next calendar year 2024.

In the statutory health insurance scheme (GKV), expenditure on benefits excluding administrative costs rose by 4.9% in the first half of 2023 compared to the prior-year period, which is slightly lower than the general level of inflation (source: "Finanzentwicklung der GKV im 1. Halbjahr 2023" [financial performance of the German statutory health insurance scheme in the first half of 2023], Federal Ministry of Health). The statutory health insurance funds had financial reserves of EUR 9.7b at the end of June 2023. In January 2023, the German government's healthcare fund had a liquidity reserve of EUR 12b and recorded a deficit of EUR 5.6b in the first half of 2023. The majority of this deficit is normal for the season. In the fourth quarter of a calendar year in particular, income from premiums in the German government's healthcare fund is significantly higher due to annual and Christmas bonuses. At 2.4%, the increase in expenditure for pharmaceuticals in the first half of 2023 was well below the average increase in expenditure on benefits of 4.9%.

The subdued increase in expenditure in the GKV prescription pharmaceuticals market is due to the additional cost containment measures as part of the GKV-FinStG ["GKV-Finanzstabilisierungsgesetz": German Act for the Financial Stabilization of Statutory Health Insurance Funds], which came into force on 11 November 2022. The savings achieved by the changes under the AMNOG ["Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz": German Pharmaceuticals Reform Act] procedure will only materialize gradually, partly because secondary legislation is still required before it can be implemented. The main changes are a lowering of the revenue threshold for orphan drugs in Sec. 35a (1) Sentence 12 SGB V ["Sozialgesetzbuch V": Fifth Book of the German Social Security Code], introduction of a discount for new combination products in accordance with Sec. 130e SGB V, a "discard discount" in accordance with Sec. 130b (1b) SGB V, the introduction of guidelines for reimbursement amounts for new drugs with no significant or substantial added benefit compared to a patent-protected appropriate comparative therapy in accordance with Sec. 130b (3) SGB V and the validity of the reimbursement amount from the seventh month after being placed on the market instead of after the 13th month in accordance with Sec. 130b (3a) SGB V.

The AMNOG Report 2023 issued by the health insurance fund DAK describes and assesses the potential savings effects of these measures in detail. By contrast, the increase in the general manufacturer discount by five percentage points for 2023 (Sec. 130a (1b) Sentence 1 SGB V) reduced costs directly. According to the IQVIA market report for the second half of 2023, manufacturer discounts and rebates in the GKV market increased by 33% compared to the prior-year period. In addition, the price moratorium for pharmaceuticals not covered by the reference price system was extended from 31 December 2022 to 13 December 2026 (Sec. 130a (3a) SGB V).

The DVG ["Digitale-Versorgung Gesetz": German Digital Supply Act], in force since the end of 2019, has created the basis for including digital health applications (DiGAs) on prescription in the benefits catalog of the statutory health insurance scheme. This represents a new class of healthcare products with its own channel of access to regular care via the BfArM ["Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte": Federal Institute for Drugs and Medical Devices] and negotiations on the reimbursement amount between manufacturers and the National Association of Statutory Health Insurance Funds ("GKV-Spitzenverband"). The first DiGA was listed in October 2020. In February 2021, Servier's sales product deprexis® was also accepted for permanent listing in the DiGA directory of the BfArM. The reimbursement amount for deprexis® has been applicable since 21 February 2022. As of 2 October 2023, 49 DiGAs were listed with the BfArM, 25 of them permanently. Six DiGAs had been delisted by then for various reasons (source: BfArM, DiGA directory).

Digitalization in the German healthcare sector is expected to take decisive steps forward in 2024, driven by two digitalization laws that are currently available as cabinet drafts (as of 1 October 2023). The following projects (assuming they appear in the final versions of the laws) will be of key importance for the pharmaceutical industry in general and Servier in particular: Expansion of digital health applications (DiGAs) to risk class IIb, access to data from the national health data center "Forschungsdatenzentrum Gesundheit" (FDZ) for industrial research and the introduction of an opt-out for electronic patient records and the transfer of health data to the health data center.

3. Financial performance

The Company views revenue and earnings before taxes as the most important financial performance indicators used to manage the Company.

The 4.1% increase in revenue compared to the prior year and the disproportionately high increase in cost of materials led to an increase of 8.6 percentage points in the ratio of cost of materials to total operating performance, bringing it to 61.3% in the reporting year. The launch of a new oncology product was the main reason for the increase in revenue.

Personnel expenses, which essentially comprise salaries, social security contributions, expenses for pensions and bonus payments linked to a performance incentive system, amounted to EUR 22,225k in the reporting year (prior year: EUR 22,972k). The reduction is due to the decrease in the number of employees. On average, 197 persons were employed (prior year: 204 employees).

Amortization, depreciation and impairment increased to EUR 428k (prior year: EUR 340k), mainly due to the rollout of a new ERP system in the prior year.

Other operating expenses decreased from EUR 16,900k to EUR 15,812k overall, mainly due to the decrease in expenses for severance payments, which were particularly high in the prior year as a result of restructuring (EUR 220k compared to the prior year: EUR 2,014k).

Earnings before taxes were positive at EUR 1,793k (prior year: EUR 984k) and improved on the prior year, meeting the expectations set by management in the prior year.

From management's perspective, fiscal year 2022/2023 is positive overall.

4. Assets, liabilities and financial position

As of the reporting date, the total assets of SERVIER Deutschland GmbH come to EUR 15,950k and have therefore decreased by EUR 2,510k compared to the prior year.

In the reporting year, inventories decreased by EUR 653k to EUR 4,687k (prior year: EUR 5,340k) as the days' inventory on hand of the products was reduced slightly.

Receivables and other assets increased by EUR 1,654k to EUR 7,645k in the reporting year, and contain trade receivables from third parties of EUR 5,450k (prior year: EUR 4,734k). Receivables from affiliates of EUR 1,501k (prior year: EUR 8k) include the credit balance held in the Group's internal cash pool in the reporting year.

Cash and cash equivalents decreased by EUR 3,181k to EUR 2,722k. The Company disclosed negative cash flow from investments in fixed assets of EUR 201k, from the Group's cash pooling scheme of EUR 1,501k and from operating activities as a result of stricter intragroup cash management of EUR 1,479k. The Company did not require any debt financing and was in a position at all times to fulfill payment obligations as they fell due.

Equity of EUR 853k in the prior year increased by the amount of the net income for this fiscal year of EUR 1,597k, leading to an equity ratio of 15.4%.

Other provisions increased significantly by EUR 1,912k year on year to EUR 6,996k. This is due to the five percentage point-increase in the manufacturer discount as of 1 January 2023 and an increase in the number of direct contracts concluded with health insurance funds.

Liabilities fell by EUR 6,151k year on year to EUR 4,714k. This is mainly due to the decrease in liabilities to affiliates as a result of stricter intragroup cash management.

5. Risk report

Risk and opportunity management

Business activity generally aims to seize and pursue opportunities, which necessarily entails taking risks. Opportunities and risks are part of the multi-year planning, particularly within the scope of the annual planning process. Each year, opportunities and risks are reviewed and re-assessed on the basis of quarterly forecasts. Monthly reporting on revenue, costs and the income statement rounds off the process used to assess opportunities and risks and is supplemented by regular, monthly and, if required, extraordinary management meetings, during which risks and opportunities are discussed and assessed, in particular with regard to market developments.

Industry risk

The pharmaceuticals market is generally relatively independent of short-term cyclical influences. Due to medical advances and the aging population, demand for pharmaceutical products continues to increase steadily. However, the macroeconomic development has an impact on the financing situation of statutory health insurers. If revenue declines, the only options are to raise premiums or reduce expenditure. Policymakers generally combat such developments by means of massive intervention in the healthcare market, in particular the pharmaceutical market. Examples include the manufacturer discounts, the price moratorium, the reference price systems, the cost-benefit assessment and the price negotiations for new drugs (AMNOG) as well as tenders and discount agreements aimed at containing rising pharmaceutical costs. Interventions of this kind generally present considerable risks for the pharmaceutical companies.

Product development risk

As a rule, the products marketed by SERVIER Deutschland GmbH stem from the Group's own research and development. Substances in various phases of clinical development are also inlicensed. In this respect, the mid to long-term future of the Company largely depends on the extent to which innovative and profitable products achieve market readiness. The Group addresses this risk by acquiring market-ready products and entire business units or companies, among other things.

Procurement risk

SERVIER Deutschland GmbH procures pharmaceutical products directly from the Group's own production company (also "supply company") in France. Close and constant coordination of the procurement process with the group headquarters in Paris ensures a steady supply of products. Most of the products procured by us are manufactured by intragroup companies within Europe.

Liquidity risk

SERVIER Deutschland GmbH limits bad debts by using receivables management and a dunning process, by monitoring customers' payment behavior and by way of credit ratings. The Company's inclusion in the group cash pool with the parent company is an additional instrument for the supply of liquidity in addition to the bank credit facility in place.

Earnings risk

Based on the supply agreement in place with the French supply company, the profitability of the business with the Group's own products is ensured in line with the risk profile and the functions of the Company. Local business opportunities outside of the Group represent opportunities and risks in relation to the Company's earnings.

Overall analysis of risks

All in all, the assessment of the Company's overall risk situation remains unchanged on the prior year. At the time of preparing this management report, management had not identified any risks which could either individually or in aggregate jeopardize the Company's assets, liabilities, financial position and financial performance or its ability to continue as a going concern.

6. Forecast and opportunities report

The current geopolitical situation and the consequences of the COVID-19 pandemic are having a clear negative impact on the macroeconomic development in Germany. The healthcare sector has also been affected. In order to absorb cost increases in the healthcare system and keep expected increases in statutory health insurance contribution rates as low as possible, the GKV-FinStG introduced a comprehensive package of measures to close funding gaps. The savings achieved by the changes under the AMNOG procedure will only materialize gradually, but the increase in the general manufacturer discount by five percentage points for 2023 (Sec. 130a (1b) Sentence 1 SGB V) will reduce costs in the healthcare system directly and thus also have a direct negative impact on the Company's revenue.

Due to the macroeconomic situation, it must be expected that the existing regulations will remain in place to a large extent, but there are many indications that a strategy paper developed under the direction of the Federal Chancellery will lead to an improvement in the framework conditions for the pharmaceutical sector in Germany with a focus on research and production, and that no further cost-cutting measures will be introduced that would have a corresponding negative impact on SERVIER Deutschland GmbH's revenue. Based on the existing legal framework, the following regulations in particular will remain unchanged:

- Extended price moratorium (until the end of 2026)
- Reference prices including the regular adjustments
- Discount agreements
- Enhanced AMNOG procedure (e.g., orphans) for newly introduced substances as well as indication extensions
- The reimbursement amount negotiated or arbitrated for new drugs applies retroactively from the seventh month.

However, it is possible that the manufacturer discount for patent-protected pharmaceuticals not covered by the reference price system, which was raised by five percentage points for calendar year 2023 (Sec. 130a (1b) Sentence 1 SGB V), will be reset to the original 7%.

The Company generally assumes that the German pharmaceuticals market (EUR 50.6b, MAT up 4.3% as of September 2023; IQVIA Pharmascope) will once again continue to see mid-range single-digit percentage growth in the coming fiscal year.

With regard to the reference prices, further changes are expected in connection with our products, in particular for Viacoram[®] but also for BiPreterax^{®N}, although these changes are expected to be in the single-digit percentage range.

The negative impact on revenue stemming from the LOE (loss of exclusivity) of our previous force products Procoralan[®] and Valdoxan[®] already had a considerable effect in the past fiscal years, as a result of which the overall financial result will no longer be impacted from next year onwards. However, we expect to lose revenue due to the LOE of our antihypertensive BiPreterax^{®N} since spring 2022, which will have an impact on the overall result. However, as this is heavily dependent on generic competition, which is still very cautious at present, it can be assumed that the impact on the overall result will be minimal.

In principle, the Company assumes that the products in the traditional cardiovascular area of expertise with a focus on hypertension will stabilize its growth momentum and that the recent launch of a new hypertension product and the planned launch of a further hypertension product in the coming fiscal year will improve this momentum. This will strengthen the existing hypertension franchise, which will also have a positive impact on revenue.

Translation from the German language

As a result of the DVG and the BfArM's positive evaluation of our product DiGA deprexis® and the accompanying permanent listing, as well as the successful price negotiations on deprexis® with the GKV-Spitzenverband, this area of digital health applications (DiGA) also opens up growth potential for the Company, which could be aided by the expected digitalization legislation.

As the larger business division by far, the Hematology/Oncology business unit plays a significant and strategic role in the positive development of SERVIER Deutschland GmbH. The expertise already built up by the Oncology unit with Lonsurf® for the indications of metastatic colorectal cancer and metastatic stomach cancer was expanded further with the products Onivyde® for the treatment of metastatic pancreatic carcinomas and Oncaspar® for the treatment of acute lymphatic leukemia. This strengthened a relevant business segment for the Company. Positive study data have also led to an extension of the indication of the product Lonsurf® to the indication of metastatic colorectal cancer, which is expected to lead to a rise in prescription volume. In addition, based on very positive study data for Onivyde®, an indication extension is also expected to be approved next year, which would position Onivyde® as a new first-line therapy. The associated growth potential will have a positive impact on the Company's revenue and significantly strengthen the Oncology business division.

The Oncology business division in particular, but also the Hematology business division, will be strengthened by the global acquisition by the Group of the AGIOS Hematology/Oncology division. Following approval, the first product was successfully launched in summer 2023 in the field of oncology with the indication bile duct cancer and in hematology with the indication AML (acute myeloid leukemia). Due to the potential there, positive growth momentum is expected in the coming fiscal year. This will therefore not only strengthen the Oncology business division, but also establishes the Hematology business division further.

As a result, a very bright outlook can be assumed for the development of the Hematology/Oncology business unit. As these new innovative hematology/oncology products are subject to corresponding AMNOG procedures, which will be completed in 2024, this will have a positive impact on SERVIER Deutschland GmbH's revenue from 2024 onwards.

Due to the expected expansion of our product portfolio and further positive development in Hematology/Oncology as well as the positive development of the hypertension franchise, a positive revenue trend can also be expected in the coming years following the Company's return to revenue growth. Necessary structural adjustments to accommodate the future portfolio with a stronger focus on hematology/oncology have already been made in recent years.

Translation from the German language

The positive development of the Hematology/Oncology business unit with an already significant revenue volume, the opportunities arising from the pipeline in Hematology/Oncology, the development of our hypertension franchise as well as the opportunities emerging in the area of digital health applications will result in a further positive business development. Consequently, management forecasts an increase in revenue in at least a high single-digit percentage range as well as higher positive earnings before taxes in a low single-digit percentage range for the coming fiscal year.

Munich, 11 December 2023

SERVIER Deutschland GmbH

Oliver Kirst
Managing director

Franck Parisot
Managing director