

Novartis erzielt im zweiten Quartal 2011 starke Finanzergebnisse und erreicht vier wichtige Zulassungen

- **Novartis erzielte im zweiten Quartal bei konstanten Wechselkursen ein Umsatzwachstum von 19% sowie eine hervorragende operative Leistungsfähigkeit**
 - **Der Nettoumsatz stieg um 27%** (+19% bei konstanten Wechselkursen, kWk) auf USD 14,9 Milliarden; im ersten Halbjahr wuchs der Nettoumsatz um 21% (+16% kWk) auf USD 28,9 Milliarden
 - **Das operative Kernergebnis verbesserte sich um 29%** (+30% kWk) auf USD 4,2 Milliarden; **die Kerngewinnmarge erhöhte sich um 0,4 Prozentpunkte** (+2,6 Prozentpunkte kWk)
 - **Der Kerngewinn pro Aktie stieg um 23%** (+25% kWk) auf USD 1,48
 - **Der Free Cashflow erhöhte sich um 39%** auf USD 3,3 Milliarden
 - Die Aktionärsrendite und eine solide Kapitalausstattung bleiben Priorität; die Beschränkung der Dividendenausschüttung auf 35–60% des Reingewinns wird aufgehoben
- **Die Zusammensetzung des Gesundheitsportfolios und die Portfolioverjüngung verstärken die Basis für zukünftiges Wachstum**
 - Mit kräftigen Beiträgen von Alcon, Sandoz und Consumer Health erzielte das diversifizierte Gesundheitsportfolio ein Umsatz- und Gewinnwachstum über dem Marktdurchschnitt
 - Die jüngst eingeführten Produkte verzeichneten gegenüber dem Vorjahresquartal einen Zuwachs um 46% auf USD 3,8 Milliarden
 - Nach seiner erstklassigen Markteinführung erzielte **Gilenya** im ersten Halbjahr einen Umsatz von USD 138 Millionen
- **Das Engagement im Innovationsbereich führt zu vier wichtigen Zulassungen und zwei bedeutenden Zulassungsanträgen**
 - In den USA wurden **Afinitor** zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittenen neuroendokrinen Tumoren der Bauchspeicheldrüse sowie **Arcapta Neohaler** zur Behandlung chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung zugelassen
 - In der EU wurden **Lucentis** zur Behandlung von Patienten mit Retinalvenenverschluss sowie das Bluthochdruckmedikament **Rasilamlo** zugelassen
 - Für den Janus-Kinase-Hemmer **INC424** wurde in Europa die Zulassung zur Behandlung von Myelofibrose beantragt; der Antrag auf eine Indikationserweiterung von **Menveo** zur Impfung von Säuglingen und Kleinkindern ab zwei Monaten wurde von der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde (FDA) angenommen

Kennzahlen

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	14 915	11 716	27	19	28 942	23 847	21	16
Operatives Ergebnis	3 322	2 961	12	15	6 730	6 472	4	7
Reingewinn	2 726	2 437	12	17	5 547	5 385	3	7
Gewinn pro Aktie (USD)	1,13	1,06	7	12	2,33	2,34	0	3
Free Cashflow	3 297	2 368	39		4 919	5 271	-7	
Kernergebnisse¹								
Operatives Ergebnis	4 235	3 276	29	30	8 247	7 141	15	17
Reingewinn	3 564	2 771	29	31	6 940	6 080	14	16
Gewinn pro Aktie (USD)	1,48	1,20	23	25	2,88	2,65	9	11

kWk – bei konstanten Wechselkursen

¹ Definition der Kernergebnisse sowie weitere Informationen: siehe Seite 49

Basel, 19. Juli 2011 — Die Ergebnisse kommentierte Joseph Jimenez, CEO von Novartis:

„Novartis konnte dank der hervorragenden Umsetzung einer soliden Strategie erneut ein erfolgreiches Quartal abschliessen. Wir erzielten ein kräftiges Umsatzwachstum von 19% bei konstanten Wechselkursen und eine Margenverbesserung um 0,4 Prozentpunkte in US-Dollar. Mit vier wichtigen Zulassungen und zwei Zulassungsanträgen im zweiten Quartal stellten wir den Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsstrategie erneut unter Beweis. Unser diversifiziertes Gesundheitsportfolio, das auf wachstumsstarke Segmente fokussiert ist, verhilft uns zu überlegenen Ergebnissen.“

KONZERNÜBERSICHT

Zweites Quartal

Der Nettoumsatz stieg um 27% (+19% kWk) auf USD 14,9 Milliarden. Währungseffekte kamen dem Umsatz mit 8% zugute, da der US-Dollar gegenüber den meisten anderen Währungen an Wert verlor. Die jüngst eingeführten Produkte erzielten gegenüber dem Vorjahresquartal einen Zuwachs um 46% und steuerten USD 3,8 Milliarden zum Nettoumsatz des Konzerns bei.

Die Division Pharmaceuticals steigerte ihren Nettoumsatz um 10% (+2% kWk) auf USD 8,3 Milliarden. Dabei wurden Volumensteigerungen von acht Prozentpunkten durch einen negativen Preiseffekt von einem Prozentpunkt sowie einen negativen Effekt von fünf Prozentpunkten durch Generikakonkurrenz und die Veräusserung von Produkten geschmälert. Die jüngst eingeführten Produkte steuerten USD 2,3 Milliarden beziehungsweise 28% zum Divisionsumsatz bei und erzielten damit gegenüber dem Vorjahresquartal eine Umsatzsteigerung um 34% bei konstanten Wechselkursen. Alcon trug im zweiten Quartal USD 2,6 Milliarden zum Nettoumsatz bei. Mit robusten Zuwächsen aller Regionen und Produkte verzeichnete Alcon auf Pro-forma-Basis ein Wachstum von 12% (+6% kWk). Sandoz verzeichnete ein hervorragendes Quartal mit einer Steigerung des Nettoumsatzes um 25% (+16% kWk) auf USD 2,5 Milliarden. Dabei wurden Volumensteigerungen von 26 Prozentpunkten durch einen negativen Preiseffekt von 13 Prozentpunkten geschmälert. Vor dem Hintergrund der Verkäufe von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen von rund USD 200 Millionen im zweiten Quartal 2010 ging der Umsatz der Division Vaccines and Diagnostics um 47% (-50% kWk) zurück. Unter Ausschluss dieser Verkäufe von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen war der Umsatz wegen der zeitlichen Verteilung von Produktlieferungen an wichtige Kunden rückläufig. Die beiden Geschäftseinheiten der Division Consumer Health, OTC und Animal Health, verzeichneten zusammen ein Wachstum von 5% bei konstanten Wechselkursen. Dank der Umsatzentwicklung in den USA, in Kanada und Deutschland sowie zweistelligen Nettoumsatzsteigerungen in den wichtigsten Schwellenländern verzeichnete OTC ein kräftiges Wachstum über dem Marktdurchschnitt. Animal Health erzielte in Europa und den Schwellenländern eine starke Performance, die die im Vergleich zum Vorjahr zunehmende Konkurrenz im US-Haustiergeschäft wettmachte.

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 12% (+15% kWk). Wechselkursveränderungen hatten einen negativen Effekt von 3%, wobei der Vorteil des schwächeren US-Dollars gegenüber den meisten anderen Währungen durch den aussergewöhnlich starken Schweizer Franken aufgehoben wurde. Zu den Sonderpositionen, die das operative Ergebnis des zweiten Quartals 2011 beeinflussten, zählte ein Veräusserungsgewinn von USD 324 Millionen aus dem Verkauf

von Elidel[®], der durch Wertminderungen bei Vaccines and Diagnostics (USD 62 Millionen) und Pharmaceuticals (USD 107 Millionen), Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten bei Sandoz (USD 150 Millionen), Restrukturierungskosten und Wertminderungen im Zusammenhang mit der Straffung des Produktionsnetzes (USD 44 Millionen) und durch Kosten für die Integration von Alcon (USD 80 Millionen) kompensiert wurde.

Das operative Kernergebnis (unter Ausschluss von Sonderpositionen und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten) verbesserte sich um 29% (+30% kWk). Wir erzielten im zweiten Quartal eine hervorragende operative Leistungsfähigkeit mit einer Verbesserung der operativen Kerngewinnmarge um 2,6 Prozentpunkte bei konstanten Wechselkursen. Währungseffekte schmälerten die operative Kerngewinnmarge um 2,2 Prozentpunkte, was zu einer Nettoerhöhung der operativen Kerngewinnmarge um 0,4 Prozentpunkte auf 28,4% führte. Die Division Pharmaceuticals steigerte ihr operatives Kernergebnis dank erfolgreichem Kostenmanagement um 6% bei konstanten Wechselkursen. Alcon steuerte USD 947 Millionen zum operativen Kernergebnis bei und erzielte damit auf Pro-forma-Basis einen Zuwachs von 12% (+8% kWk). Die Division Sandoz verbesserte ihr operatives Kernergebnis bei konstanten Wechselkursen um 49%, Consumer Health erzielte bei konstanten Wechselkursen eine Erhöhung um 9%. Aufgrund der 2011 entfallenen Erträge aus den Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen sowie anhaltender Investitionen in Meningokokkenimpfstoffe und Impfstoffe in früher Entwicklungsphase wies die Division Vaccines and Diagnostics einen Verlust gegenüber dem Vorjahresquartal aus.

Der Reingewinn stieg dank der kräftigen Verbesserung des operativen Ergebnisses um 12% (+17% kWk), wobei der positive Effekt eines günstigeren Steuersatzes von 16,0% (17,6% in der Vorjahresperiode) durch einen geringeren Ertrag aus assoziierten Gesellschaften teilweise kompensiert wurde. Der Kernreingewinn wuchs um 29% (+31% kWk). Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich um 7% (+12% kWk), und der Kerngewinn pro Aktie stieg um 23% (+25% kWk). Aufgrund der Erhöhung der Anzahl ausstehender Aktien im Zusammenhang mit Alcon stieg der Gewinn pro Aktie weniger stark als der Reingewinn.

Der Free Cash Flow belief sich auf USD 3,3 Milliarden und lag damit um 39% über dem Vorjahresniveau. Dies war vor allem auf das höhere operative Ergebnis, einen Geldzufluss aus der Veräußerung von Elidel[®] (USD 420 Millionen) und eine Verbesserung beim Umlaufvermögen zurückzuführen.

Erstes Halbjahr

Der Nettoumsatz stieg um 21% (+16% kWk) auf USD 28,9 Milliarden. Wechselkursveränderungen hatten einen positiven Effekt von fünf Prozentpunkten, da der US-Dollar gegenüber den meisten anderen Währungen an Wert verlor. Die jüngst eingeführten Produkte erzielten gegenüber dem Vorjahreszeitraum einen Zuwachs um 47% und steuerten USD 7,1 Milliarden zum Nettoumsatz des Konzerns bei.

Die Division Pharmaceuticals steigerte ihren Nettoumsatz um 8% (+3% kWk) auf USD 16,0 Milliarden. Dabei wurden Volumensteigerungen von acht Prozentpunkten durch einen negativen Preiseffekt von einem Prozentpunkt sowie einen negativen Effekt von vier Prozentpunkten durch Generikakonkurrenz und die Veräußerung von Produkten geschmälert. Die jüngst eingeführten Produkte steigerten ihren Anteil am Divisionsumsatz (USD 4,3 Milliarden) gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 21% auf 27%. Getragen von starken Zuwächsen der augenchirurgischen Produkte und ophthalmologischen Pharmazeutika steuerte Alcon im ersten Halbjahr USD 5,0 Milliarden zum Nettoumsatz bei und wuchs damit auf Pro-forma-Basis um 11% (+7% kWk). Sandoz erzielte gegenüber dem ersten Halbjahr 2010 ein Umsatzwachstum von 22% (+17% kWk). Volumensteigerungen von 25 Prozentpunkten, die vor allem der starken Performance in den USA, in Kanada, Westeuropa und den Schwellenländern zu verdanken waren, konnten den Preisverfall von elf Prozentpunkten mehr als wettmachen. Vor dem Hintergrund der Verkäufe von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen von USD 1,3 Milliarden im Vorjahr ging der Umsatz der Division Vaccines and Diagnostics um 65% (-66% kWk) zurück. Unter Ausschluss dieser Verkäufe stieg der Umsatz dank des Geschäfts mit Meningokokken- und Grippeimpfstoffen bei konstanten Wechselkursen um 6%. Die beiden Geschäftseinheiten von Consumer Health erzielten im ersten Halbjahr 2011 ein solides Umsatzwachstum von 13% (+8% kWk), wobei sowohl die Einheit OTC als auch Animal Health ihre jeweiligen Märkte übertrafen.

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 4% (+7% kWk), wobei ungünstige Wechselkursveränderungen das Ergebnis um drei Prozentpunkte schmälerten. Zu den Sonderpositionen, die das operative Ergebnis des ersten Halbjahres 2011 beeinflussten, zählten Veräusserungsgewinne bei Pharmaceuticals aus dem für die Genehmigung der Fusion mit Alcon erforderlichen Verkauf von ophthalmologischen Pharmazeutika (USD 81 Millionen), ein Gewinn von USD 183 Millionen aus der Beilegung einer Rechtsstreitigkeit in der Division Alcon sowie ein Veräusserungsgewinn von USD 324 Millionen aus dem Verkauf von Elidel®. Diese positiven Positionen wurden kompensiert durch Aufwendungen und Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (Sandoz USD 178 Millionen), Restrukturierungskosten und Wertminderungen im Zusammenhang mit der Straffung des Produktionsnetzes (USD 99 Millionen), Wertminderungen auf Finanzanlagen bei Vaccines and Diagnostics (USD 81 Millionen), Wertminderungen auf immateriellen Vermögenswerten bei Pharmaceuticals (USD 107 Millionen) und Kosten für die Integration von Alcon, abzüglich eines Gewinns aus der Veräusserung eines Linsenpflegeprodukts (USD 71 Millionen).

Das operative Kernergebnis (unter Ausschluss von Sonderpositionen und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten) verbesserte sich um 15% (+17% kWk). Wir erzielten im ersten Halbjahr eine gute operative Leistungsfähigkeit mit einer Verbesserung der operativen Kerngewinnmarge um 0,3 Prozentpunkte bei konstanten Wechselkursen. Währungseffekte schmälerten die operative Kerngewinnmarge um 1,7 Prozentpunkte, was zu einem Nettorückgang um 1,4 Prozentpunkte auf 28,5% führte. Die Division Pharmaceuticals steigerte ihr operatives Kernergebnis dank erfolgreichem Kostenmanagement um 7% (+8% kWk). Alcon steuerte USD 1,8 Milliarden zum operativen Kernergebnis bei und erzielte damit auf Pro-forma-Basis einen Zuwachs von 10% (+8% kWk). Die Division Vaccines and Diagnostics verzeichnete vor allem aufgrund des Wegfalls der Erträge aus den Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen (USD 1,3 Milliarden im Jahr 2010) einen operativen Verlust. Die Division Sandoz verbesserte ihr operatives Kernergebnis um 31% (+33% kWk), und Consumer Health erzielte eine Steigerung um 17% (+26% kWk).

Der Reingewinn stieg dank der kräftigen Verbesserung des operativen Ergebnisses um 3% (+7% kWk), wobei der positive Effekt eines günstigeren Steuersatzes von 16,0% (gegenüber 17,0% im Vorjahreszeitraum) durch einen geringeren Ertrag aus assoziierten Gesellschaften teilweise kompensiert wurde. Der Kernreingewinn wuchs um 14% (+16% kWk). Der Gewinn pro Aktie lag mit USD 2,33 etwa auf Vorjahresniveau, was auf die höhere Anzahl ausstehender Aktien nach der Fusion mit Alcon zurückzuführen war. Der Kerngewinn pro Aktie stieg um 9% (+11% kWk) auf USD 2,88.

Der Free Cash Flow belief sich auf USD 4,9 Milliarden und lag damit um 7% unter dem Vorjahresniveau, was vor allem auf eine saisonal bedingte Zunahme des Umlaufvermögens zurückzuführen war.

Aktivitäten in den Bereichen Innovation, Wachstum und Produktivität

Die Wachstumsstrategie von Novartis ist darauf ausgerichtet, ein umfassendes Angebot an Gesundheitslösungen bereitzustellen. Wir sind das einzige Gesundheitsunternehmen mit Führungspositionen in den Bereichen Arzneimittel, Augenheilkunde, Generika, Impfstoffe und Diagnostik sowie im Bereich der rezeptfreien Medikamente und Tiergesundheit.

Wir gehen davon aus, dass wir dank unseres breiten Portfolios unsere Wachstumsdynamik auch in Zukunft aufrechterhalten und uns frühzeitig auf Veränderungen im Gesundheitsmarkt einstellen können. Im Zentrum unserer Strategie steht unser anhaltendes Engagement für Innovation, Wachstum und Produktivität: Innovationen, um unser Portfolio zu erweitern und zu verjüngen und um den Patienten neue medizinische Lösungen zur Verfügung stellen zu können; Wachstum, um neue Märkte zu erschliessen und die sich wandelnden Bedürfnisse von Patienten auf der ganzen Welt zu erfüllen; Produktivität, um möglichst effizient zu operieren und Ressourcen für zukünftige Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen freizusetzen.

Wachstumsbeschleunigung für ein weltweites Angebot von Gesundheitslösungen

Unser diversifiziertes Gesundheitsportfolio verzeichnete im zweiten Quartal erneut ein Wachstum über dem Marktdurchschnitt, wobei die Divisionen Alcon, Sandoz und Consumer Health eine besonders starke Performance erzielten. Die jüngst eingeführten Produkte profitierten von unseren anhaltenden Investitionen in die innovative Erweiterung und Verjüngung unseres Portfolios und erzielten im zweiten Quartal kräftige Volumensteigerungen. Dadurch konnten wir die Auswirkungen der Preisentwicklung, von Generikakonkurrenz und Desinvestitionen kompensieren. Insgesamt erzielten wir einen zugrunde liegenden Volumenzuwachs von 7%.

Entsprechend unserer allgemeinen Wachstumsstrategie tragen die Schwellenländer immer mehr zu unserer Geschäftsexpansion bei. Der Nettoumsatz in den für uns wichtigsten sechs Schwellenländern stieg im zweiten Quartal 2011 um 27% (+19% kWk) auf USD 1,5 Milliarden. Diese sechs Märkte – Brasilien, China, Indien, Russland, Südkorea und die Türkei – erwirtschafteten in diesem Quartal 10% des Nettoumsatzes des Konzerns. Mit dem Baubeginn einer neuen, hochmodernen Herstellungsanlage in russischen St. Petersburg bringen wir unser Engagement für die Wachstumsbeschleunigung in dynamischen neuen Märkten weltweit zum Ausdruck. Diese über einen Zeitraum von fünf Jahren geplante Investition in Russland ist Bestandteil eines Gesamtengagements für lokale Infrastruktur- und kooperative Gesundheitsversorgungsinitiativen.

Dank erheblicher Beiträge der jüngsten Produkte, die die Einbussen durch Generikakonkurrenz mehr als wettmachen konnten, erzielte die Division Pharmaceuticals im zweiten Quartal ein Volumenwachstum von 8%. Vor allem *Gilenya*, das im Oktober 2010 in den USA und nach der Zulassung im März 2011 in Teilen der EU eingeführt wurde, setzt seinen dynamischen Wachstumskurs fort und übertrifft alle früheren Neueinführungen für die Behandlung multipler Sklerose mit einem Umsatz von USD 79 Millionen im zweiten Quartal. Auch *Tasigna* (USD 170 Millionen, +79% kWk) erzielte als zielgerichtete Therapie der nächsten Generation zur Behandlung chronisch-myeloischer Leukämie (CML) starke Zuwächse. Studien belegen weiterhin die Überlegenheit von *Tasigna* in der Behandlung von Patienten mit dieser lebensbedrohenden Form von Blutkrebs – selbst gegenüber *Glivec*. In den USA, wo *Tasigna* im dritten Quartal 2010 eingeführt wurde, macht es heute 17% unseres gesamten Produktbereichs zur CML-Behandlung aus. Daneben leistete auch *Lucentis* (USD 541 Millionen, +27% kWk) einen wichtigen Beitrag zum Wachstum der Division Pharmaceuticals. Es ist nach wie vor das einzige zugelassene Medikament, das das Sehvermögen von Patienten mit der feuchten Form altersbedingter Makuladegeneration (AMD) massgeblich verbessert. Ausserdem wurde *Lucentis* im ersten Halbjahr 2011 in der EU für zwei neue Indikationen – für diabetisches Makulaödem und Retinalvenenverschluss – zugelassen.

Die neue Division Alcon, die nun auch das Kontaktlinsen- und Linsenpflegegeschäft von CIBA Vision sowie ausgewählte ophthalmologische Pharmazeutika von Novartis umfasst, erzielte im zweiten Quartal ein robustes Wachstum. Nach der Umsetzung der neuen Organisationsstruktur im zweiten Quartal bildet Alcon eine vollständig integrierte Division von Novartis. Getragen von der erfolgreichen Einführung neuer Produkte stieg der Nettoumsatz auf Pro-forma-Basis um 12% (+6% kWk) auf USD 2,6 Milliarden bei ausgewogenen Beiträgen aller Regionen und Produkte. Die Umsätze in den Märkten ausserhalb der USA stiegen um 18% (+7% kWk) und trugen erheblich zum Gesamtwachstum bei, was insbesondere den Bereichen der ophthalmologischen Pharmazeutika und der augenchirurgischen Produkte zu verdanken war. In den für Novartis sechs wichtigsten Schwellenländern stieg der Umsatz um 29% (+21% kWk), wozu vor allem die Geschäfte in Russland, Indien und China beitrugen. Mit dem Gewinn eines US-Patentverletzungsprozesses im südlichen Bezirk von Indiana erreichte Alcon im zweiten Quartal ausserdem einen wichtigen Meilenstein in Bezug auf *Patanol*, die weltweit führenden rezeptpflichtigen Augentropfen zur Behandlung von allergischer Bindehautentzündung. Das Urteil des Bezirksgerichts wird es Alcon erleichtern, die geistigen Eigentumsrechte vor dem Ablauf des Patents von *Patanol* im Jahr 2015 zu verteidigen.

Die Division Sandoz setzte ihre starke Performance im zweiten Quartal mit einem zweistelligen Wachstum von 25% (16% kWk) fort. Dazu trugen die soliden Ergebnisse in den USA (+48% kWk), in Westeuropa (+19% kWk) und in Lateinamerika (+18% kWk) bei. Als weiterer Wachstumstreiber von Sandoz erwies sich die nach wie vor starke Position im Bereich der Biosimilars, deren Umsatz im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum bei konstanten Wechselkursen um 31% zulegen. Auch die jüngst eingeführten Produkte, wie Enoxaparin, Gemcitabin und die Schmelztabletten von Lansoprazol, leisteten bedeutende Beiträge zum Gesamtwachstum.

Vor dem Hintergrund der Verkäufe von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen im Jahr 2010 (rund USD 200 Millionen) ging der Umsatz der Division Vaccines and Diagnostics im zweiten Quartal um 47% (-50% kWk) zurück. Auch unter Ausschluss dieser Verkäufe war der Umsatz wegen verzögerter Produktlieferungen eines Herstellungswerks rückläufig. Die Zuwächse der Meningokokken- und Grippeimpfstoffe im zweiten Quartal konnten diese Entwicklung teilweise wettmachen.

Mit einem Wachstum von 13% (+5% kWk) im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr entwickelten sich die Geschäftseinheiten der Division Consumer Health ebenfalls gut. Die anhaltende Ausrichtung der Geschäftseinheit OTC auf vorrangige Marken erbrachte solide Ergebnisse, wobei mehrere dieser Marken eine zweistellige Wachstumsrate gegenüber dem Vorjahreszeitraum erzielten. Damit konnten Umsatzeinbussen aufgrund ausgelaufener Vertriebsverträge und veräusserter Marken kompensiert werden. Die Geschäftseinheit Animal Health übertraf im zweiten Quartal das Marktwachstum ausserhalb der USA und verzeichnete solide Umsätze des Entwurmungsmittels *Milbemax* für Hunde und Katzen in Europa und des Antiinfektivums *Denagard* in den USA, China und Brasilien. Starke Zuwächse beider Geschäftsbereiche in den sechs führenden Schwellenländern trugen massgeblich zur Gesamtperformance bei.

Investitionen in Innovation

Unsere Fähigkeit, innovative neue Medikamente zu entwickeln, ist die Voraussetzung für unseren Erfolg. Dank unseres branchenweit führenden Forschungs- und Entwicklungsengagements bauen wir unsere Pipeline laufend aus und erzielen ein nachhaltiges Wachstum. Vor allem erwarten wir von unseren Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen entscheidende Durchbrüche in Bereichen, in denen bei den betroffenen Patienten ein dringender Bedarf besteht. Im zweiten Quartal 2011 erzielten wir bedeutende Fortschritte im Innovationsbereich mit vier wichtigen Zulassungen, zwei bedeutenden Zulassungsanträgen sowie mit signifikanten Ergebnissen bei neuen Produkten und Indikationen.

Vier wichtige Zulassungen

Rasilamlo, unser Kombinationspräparat zur Behandlung von Bluthochdruckpatienten, deren Blutdruck sich nicht adäquat kontrollieren lässt, wurde in der EU zugelassen. Weiter erhielten wir die EU-Zulassung für eine neue Indikation von *Lucentis* zur Behandlung von Patienten mit Sehbehinderungen durch Makulaödeme infolge eines Retinalvenenverschlusses (RVO). Diese plötzlich auftretende Erkrankung ist mit einem stark beeinträchtigenden Sehverlust verbunden.

In den USA wurde der neuartige, einmal täglich anzuwendende Bronchodilatator *Arcapta Neohaler* (Indacaterol) zur Behandlung chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung (COPD) zugelassen. Ausserdem wurde in den USA *Afinitor* (Everolimus) zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittenen neuroendokrinen Tumoren der Bauchspeicheldrüse zugelassen. Das Medikament ist seit fast 30 Jahren die erste neue Therapie gegen diese äusserst aggressive Krebserkrankung, für die bisher nur begrenzte Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung standen.

Darüber hinaus wurde Indacaterol in Japan unter dem Namen *Onbrez Inhalation Capsules* zugelassen. Und in der Schweiz wurde Everolimus unter dem Namen *Votubia* zur Behandlung von Patienten mit subependymalen Riesenzellastrozytomen (SEGA) zugelassen. Bei SEGA handelt es sich um gutartige Gehirntumoren, die im Zusammenhang mit tuberöser Sklerose auftreten. Der Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) gab für diese Indikation von Everolimus ein positives Gutachten hinsichtlich einer Zulassung in Europa heraus.

Zwei bedeutende Zulassungsanträge

In der EU wurde für den in Lizenz genommenen Janus-Kinase-Hemmer INC424 die Zulassung zur Behandlung von Myelofibrose beantragt, einer lebensbedrohenden Form von Blutkrebs, die sich durch Knochenmarkdysfunktion und behindernde Symptome auszeichnet. Ausserdem wurde der Zulassungsantrag für eine Indikationserweiterung des Meningokokkenimpfstoffs *Menveo* zur Impfung von Säuglingen und Kleinkindern ab zwei Monaten von der FDA angenommen. Der Antrag basiert auf Daten von weltweit mehr als 6 000 Säuglingen und Kleinkindern dieser Altersgruppe.

Wichtige Neuigkeiten aus der Pipeline

Der Onkologiebereich präsentierte auf der Jahreskonferenz der American Society of Clinical Oncology (ASCO) 140 Abstracts. Zu den Höhepunkten zählte eine Phase-III-Studie, die belegt, dass eine Verlängerung der postoperativen Behandlung mit *Glivec* von einem auf drei Jahre die Überlebensrate von Patienten mit gastrointestinalen Stromatumoren signifikant verbessern kann. Weiter wurden Daten aus zwei Phase-III-Studien über den Janus-Kinase-Hemmer INC424 vorgelegt, die für die Behandlung von Patienten mit Myelofibrose vielversprechend sind. Diese lebensbedrohende Form von Blutkrebs ist durch Knochenmarkdysfunktion und behindernde Symptome gekennzeichnet. Ausserdem wurde eine Studie zur Behandlung chronisch-myeloischer Leukämie präsentiert, wonach Patienten unter der Behandlung mit *Tasigna* eine geringere Tendenz zur Entwicklung von Mutationen aufweisen als mit *Glivec* behandelte Patienten.

Ebenfalls im zweiten Quartal belegten zwei Phase-III-Studien mit Patienten, die an schwerer Gichtarthritis leiden, dass ACZ885 eine überlegene Schmerzlinderung ermöglicht und das Risiko neuer Anfälle im Vergleich zur entzündungshemmenden Standardbehandlung um bis zu 68% senkt. ACZ885 wird derzeit unter dem Namen *Ilaris* vermarktet und zur Behandlung der seltenen Cryopyrin-assoziierten periodischen Syndrome (CAPS) eingesetzt. Am 21. Juni 2011 äusserte sich ein FDA-Beratungsgremium positiv zur allgemeinen Wirksamkeit, nicht aber zur allgemeinen Sicherheit von ACZ885 in der Behandlung von Gichtarthritisfällen bei Patienten, die mit nichtsteroidalen entzündungshemmenden Medikamenten oder Colchicin keine angemessene Schmerzlinderung erfahren. Die Ausschussmitglieder brachten einen möglichen Einsatz von ACZ885 bei einer kleineren Population von Gichtarthritis-Patienten zur Sprache. Novartis arbeitet derzeit mit der FDA zusammen, um geeignete Patienten zu ermitteln, die von dieser Behandlung profitieren könnten.

Zwei Phase-III-Studien ergänzten ausserdem das zunehmende Datenmaterial für den Nachweis von Indacaterol als wirksame Behandlung für Patienten mit chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung (COPD). Indacaterol ist in der EU unter dem Namen *Onbrez Breezhaler* zugelassen. Die Studien zeigten, dass Indacaterol in Kombination mit Tiotropium eine signifikant stärkere Verbesserung der Lungenfunktion bewirkt als Tiotropium allein. Unabhängig davon zeigte eine Phase-III-Studie, dass die einmal tägliche Verabreichung von NVA237 in der Verbesserung der Lungenfunktion von Patienten mit mittelschwerer bis schwerer COPD gegenüber Placebo überlegen und mit Tiotropium vergleichbar ist. Diese Daten werden unseren ersten Zulassungsantrag für NVA237 unterstützen, der bis Ende 2011 eingereicht werden soll.

Im Juli zeigte eine Zwischenanalyse einer zulassungsrelevanten Phase-III-Studie mit postmenopausalen Frauen mit metastasierendem Brustkrebs, deren Erkrankung trotz erster endokriner Therapie fortgeschritten war, dass *Afinitor* in Kombination mit Exemestan das progressionsfreie Überleben beziehungsweise die Zeit ohne Tumorwachstum im Vergleich zu Placebo in Kombination mit Exemestan signifikant verlängerte. Im zweiten Halbjahr 2011 sollen weltweit Zulassungsanträge eingereicht werden. Ausserdem wurde in einer Phase-III-Studie, in der Patienten mit tuberöser Sklerose mit *Afinitor* behandelt wurden, der primäre Endpunkt der Reduktion der Tumorgrosse bei subependymalen Riesenzellastrozytomen (SEGA) erreicht.

Bei Vaccines and Diagnostics erwies sich der Impfstoffkandidat *Bexsero* in zwei zulassungsrelevanten Studien als vielversprechend im Hinblick auf den Schutz von Kleinkindern gegen Meningokokkenstämme der Serogruppe B. Diese lebensbedrohende Form der Meningokokkenenerkrankung ist für Säuglinge und Kleinkinder besonders gefährlich.

Steigerung der Produktivität zugunsten von Reinvestitionen in zukünftiges Wachstum

Um Ressourcen freizusetzen und laufende Investitionen in die Forschung und Entwicklung sicherzustellen, konzentrieren wir uns im gesamten Unternehmen auf Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen. So erzielten wir im zweiten Quartal eine gute operative Leistungsfähigkeit mit einem Umsatzwachstum von 19% (kWk), einer Steigerung des operativen Kernergebnisses um 30% (kWk) sowie einer Verbesserung der operativen Kerngewinnmarge um 2,6 Prozentpunkte (kWk). Auf Vergleichsbasis – ohne den Einfluss der Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffe im Vorjahr und ohne die Fusion mit Alcon – verbesserte sich die operative Kerngewinnmarge um 2,3 Prozentpunkte (kWk). Darin kommen die Fortschritte zum Ausdruck, die das Unternehmen nach wie vor bei der Steigerung der Produktivität und der operativen Leistungsfähigkeit erzielt. Im ersten Halbjahr erhöhte sich die zugrunde liegende operative Kerngewinnmarge um 2,2 Prozentpunkte (kWk).

Zum Teil erfolgt die Maximierung der Produktivität durch aktive Steuerung und Priorisierung des Portfolios. So verkauften wir im zweiten Quartal die weltweiten Produktions-, Vermarktungs- und Kommerzialisierungsrechte für Elidel® an Meda für insgesamt USD 420 Millionen in bar. Diese Vereinbarung wie auch die Einstellung des Entwicklungsprogramms für PTK796 entsprechen unserer Strategie, bei Investitionen angemessene Prioritäten zu setzen und unsere Vermarktungsaktivitäten auf die Einführung neuer Produkte und zum Kerngeschäft gehörende Marken zu konzentrieren.

Weitere Fortschritte erzielten wir auch mit unseren Bestrebungen zur Optimierung unserer Produktionskapazitäten. So schlossen wir die Veräusserung eines Standorts von Sandoz im deutschen Jena ab und kündigten unseren Ausstieg aus einem Produktionsstandort von CIBA Vision in Cidra, Puerto Rico, an. Im Zusammenhang mit dem Produktionsausstieg und Abschreibungen auf Vorräten erfassten wir im zweiten Quartal 2011 Aufwendungen von USD 44 Millionen – beziehungsweise kumulativ USD 162 Millionen seit Beginn des Programms im vierten Quartal 2010. Mit diesen Massnahmen bauen wir Überschusskapazitäten ab und ermöglichen eine Umstellung der strategischen Produktion auf technologische Kompetenzzentren.

Geldfluss

Die Nachhaltigkeit unserer Strategie beruht auf der Generierung eines Geldflusses, der die Mittel für Reinvestitionen bereitstellt und den Aktionären ihre Rendite sichert. Der Geldfluss wird durch eine weitere Fokussierung auf die Geldumschlagsdauer und durch Verbesserungen des Geldflusses aus operativer Tätigkeit bestimmt. Der Free Cash Flow belief sich im zweiten Quartal auf USD 3,3 Milliarden und lag damit um 39% über dem Niveau des Vorjahres. Im ersten Halbjahr belief sich der Free Cash Flow auf USD 4,9 Milliarden und lag damit um 7% unter dem Niveau des Vorjahres.

Kapitalausstattung und Nettoverschuldung

Dank starker Geldflüsse und einer soliden Kapitalausstattung war Novartis in der Lage, durch Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen sowie Akquisitionen selbst in turbulenten Zeiten in die Zukunft des Unternehmens zu investieren und zugleich ein AA-Rating als Zeichen finanzieller Stärke zu halten. Eine gute Ausgewogenheit zwischen attraktiven Aktionärsrenditen, Investitionen in die Geschäftsentwicklung und einer soliden Kapitalausstattung wird auch in Zukunft vorrangig bleiben. Deshalb hat der Verwaltungsrat beschlossen, die bisherige Beschränkung der Dividendenausschüttungen auf 35–60% des Reingewinns aufzuheben.

Im zweiten Quartal schloss Novartis das Aktienrückkaufprogramm ab, das zum Zeitpunkt der Bekanntgabe der Fusion mit Alcon festgelegt wurde. Dieses Programm umfasste insgesamt USD 5,0 Milliarden. Im zweiten Quartal wurden davon Aktienrückkäufe im Umfang von USD 1,8 Milliarden (30 Millionen Aktien) getätigt.

Die Nettoverschuldung belief sich per 30. Juni 2011 auf USD 21,9 Milliarden, wobei im Rahmen der Commercial-Paper-Programme USD 6,0 Milliarden ausstehend waren. Das entspricht einer Nettozunahme um USD 7,0 Milliarden seit dem 31. Dezember 2010, die vor allem auf die Dividendenausschüttung (USD 5,4 Milliarden) sowie Aktienrückkäufe und eine bedingte Barzahlung im Zusammenhang mit Alcon (USD 5,3 Milliarden) zurückzuführen ist. Die langfristige Bonität des Unternehmens von AA (Moody's Aa2; Standard & Poor's AA-; Fitch AA) bleibt dadurch unverändert.

Konzernausblick 2011

(Vorbehaltlich unvorhersehbarer Ereignisse)

Nach der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung an Alcon im August 2010 und dem erfolgreichen Abschluss der Fusion mit Alcon am 8. April 2011 wurde die Divisionsstruktur von Novartis im zweiten Quartal angepasst. Alle Angaben in dieser Mitteilung, einschliesslich des Ausblicks, beziehen sich auf die neue Divisionsstruktur, die am 18. Mai 2011 veröffentlicht wurde.

Basierend auf der Konsolidierung von Alcon im Viermonatszeitraum 2010 rechnet das Unternehmen auf Konzernebene mit einem Umsatzwachstum um den zweistelligen Prozentbereich bei konstanten Wechselkursen.

In der Division Pharmaceuticals wird ein Umsatzwachstum im unteren bis mittleren einstelligen Bereich erwartet, wobei Volumensteigerungen den Einfluss von Generikakonkurrenz mehr als wettmachen. Alcon dürfte auf Pro-forma-Basis voraussichtlich ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich erzielen. Bei Sandoz wird mit einem Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich gerechnet.

Durch weitere Produktivitätssteigerungen im gesamten Unternehmen erwarten wir eine Verbesserung der operativen Kerngewinnmarge bei konstanten Wechselkursen, wobei die Auswirkungen von Preissenkungen und Generikakonkurrenz sowie der Wegfall der Umsätze mit Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen wettgemacht und Investitionen in die Zukunft getätigt werden sollen.

Der US-Dollar verlor im zweiten Quartal gegenüber den meisten anderen Währungen an Wert. Sollten sich die Wechselkurse im restlichen Jahresverlauf auf dem Durchschnittsniveau vom Juni halten, ist mit einem positiven Effekt (+5%) auf den Umsatz beziehungsweise einem negativen Einfluss (-3%) auf das operative Ergebnis des Gesamtjahres zu rechnen.

ÜBERSICHT ÜBER DAS GESUNDHEITSGESCHÄFT

Pharmaceuticals

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	8 338	7 609	10	2	16 036	14 836	8	3
Operatives Ergebnis	2 791	2 260	23	25	5 252	4 505	17	19
In % des Nettoumsatzes	33,5	29,7			32,8	30,4		
Operatives Kernergebnis	2 699	2 560	5	6	5 241	4 910	7	8
In % des Nettoumsatzes	32,4	33,6			32,7	33,1		

Zweites Quartal

Nettoumsatz

Dank Volumensteigerungen von acht Prozentpunkten, die durch einen negativen Preiseffekt von einem Prozentpunkt (vor allem aufgrund von Kostensenkungsmassnahmen im Gesundheitswesen) und durch die kombinierten Auswirkungen der Einführung von Generika und der Veräusserung von Produkten von weiteren fünf Prozentpunkten geschmälert wurden, stieg der Nettoumsatz um 10% (+2% kWk) auf USD 8,3 Milliarden. Die seit 2007 eingeführten Produkte generierten einen Nettoumsatz von USD 2,3 Milliarden und verzeichneten damit bei konstanten Wechselkursen einen Zuwachs um 34% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Diese jüngsten Produkte – zu denen *Lucentis*, *Exforge*, das *Exelon* Pflaster, *Exjade*, *Aclasta/Reclast*, *Rasilez/Tekturma*, *Tasigna*, *Afinitor*, *Onbrez Breezhaler*, *Ilaris*, *Fanapt* und *Gilenya* zählen – steigerten damit ihren Anteil am Divisionsumsatz gegenüber dem Vorjahresquartal von 21% auf 28%.

Das Geschäft in Europa (USD 3,1 Milliarden, +3% kWk) profitierte vor allem von den jüngsten Produkten, die 34% des Nettoumsatzes der Region erwirtschafteten. Mit zehn Prozentpunkten wurden in Europa die Volumen weiterhin stark gesteigert und der negative Preiseffekt von fünf Prozentpunkten sowie die Auswirkungen der Einführung von Generika von zwei Prozentpunkten mehr als wettgemacht. In den USA (USD 2,5 Milliarden, –2% kWk) gingen die Umsätze trotz der erfolgreichen Einführung von *Tasigna* und *Gilenya* gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück. Ursachen dafür waren die Generikakonkurrenz für *Femara* und *Lotrel* in hoher Dosierung sowie die Desinvestition von *Enablex*[®]. Die Geschäfte in Lateinamerika und Kanada (USD 0,8 Milliarden, +8% kWk) konnten ihren soliden Wachstumskurs fortsetzen. In Japan (USD 0,9 Milliarden, –2% kWk) sank der Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode aufgrund von Warenbestandseffekten, nachdem die Grosshändler als Vorsichtsmassnahme angesichts der Naturkatastrophen im ersten Quartal 2011 ihre Lager aufgestockt hatten. Das Geschäft in den für Novartis sechs wichtigsten Schwellenländern (USD 0,9 Milliarden, +5% kWk) profitierte von besonders starken Zuwächsen in China und Indien.

Alle strategischen Bereiche trugen zur Geschäftsexpansion bei. Die Onkologie (USD 2,7 Milliarden, +2% kWk), der grösste Bereich der Division Pharmaceuticals, profitierte vom anhaltenden Wachstum von *Glivec/Gleevec* und *Tasigna* (USD 1,4 Milliarden, +10% kWk) sowie von *Sandostatin* (USD 365 Millionen, +10% kWk) und dem kürzlich eingeführten Produkt *Afinitor*, das einen Umsatz von USD 102 Millionen (+72% kWk) erzielte. Die Umsatzentwicklung von *Femara* (USD 241 Millionen, –36% kWk) wurde durch die Einführung eines Generikums in den USA beeinträchtigt. Der Bereich der Herz-Kreislauf- und Stoffwechselmedikamente (USD 2,1 Milliarden, +2% kWk) wies gestützt auf die anhaltend gute Aufnahme von *Galvus* (USD 165 Millionen, +65% kWk) weiterhin eine solide Wachstumsdynamik auf. Der Bereich für Neurologie und Augenheilkunde (USD 1,1 Milliarden, +18% kWk) profitierte vom robusten Wachstum von *Lucentis* (USD 541 Millionen, +27% kWk) und dem kürzlich eingeführten *Gilenya* (USD 79 Millionen), das seit seiner Einführung in den USA und Europa hohe Umsätze verzeichnet.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 23% (+25% kWk) auf USD 2,8 Milliarden. Das Ergebnis beinhaltet einen Gewinn aus der Veräusserung von *Elidel*[®] (USD 324 Millionen), der die Wertminderungen auf immateriellen Vermögenswerten (USD 107 Millionen) vor allem infolge der Einstellung des Entwicklungsprogramms für *PTK796* mehr als wettmachte.

Das operative Kernergebnis verbesserte sich um 5% (+6% kWk) auf USD 2,7 Milliarden. Dank anhaltender Anstrengungen zur Steigerung der Produktivität erhöhte sich die operative Kerngewinnmarge bei konstanten Wechselkursen um 1,3 Prozentpunkte. Infolge ungünstiger Wechselkursveränderungen, die sich mit 2,5 Prozentpunkten negativ auswirkten, lag die operative Kerngewinnmarge bei 32,4% des Nettoumsatzes. Bereinigt um einen negativen Währungseffekt von 1,2 Prozentpunkten verbesserte sich die Bruttogewinnmarge um 0,2 Prozentpunkte. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung verbesserte sich in Relation zum Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen um 1,0 Prozentpunkte. Die Aufwendungen für Marketing und Verkauf sowie Administration und allgemeine Kosten sorgten für eine Margenverbesserung um 0,9 Prozentpunkte (kWk) und profitierten dabei von den anhaltenden Anstrengungen zur Steigerung der Produktivität, die die bedeutenden Investitionen in die Einführung neuer Produkte mehr als wettmachten. Die Übrigen Erträge und Aufwendungen (netto) schmälerten die Marge um 0,8 Prozentpunkte (kWk), was vor allem durch eine Abgabe im Zusammenhang mit der Gesundheitsreform in den USA bedingt war.

Erstes Halbjahr

Nettoumsatz

Die Division Pharmaceuticals steigerte ihren Nettoumsatz um 8% (+3% kWk) auf USD 16,0 Milliarden. Dabei wurden Volumensteigerungen von acht Prozentpunkten durch einen negativen Preiseffekt von einem Prozentpunkt sowie einen zusätzlichen negativen Effekt von vier Prozentpunkten durch Generikakonzurrenz und die Veräusserung von Produkten geschmälert. Die jüngst eingeführten Produkte steuerten USD 4,3 Milliarden zum Nettoumsatz bei und steigerten damit ihren Anteil am Nettoumsatz der Division gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 21% auf 27%.

Europa war für die Division Pharmaceuticals nach wie vor die umsatzstärkste Region (USD 5,9 Milliarden, +3% kWk). Das Europageschäft profitierte vor allem von den jüngsten Produkten, die 33% des Nettoumsatzes erwirtschafteten. Das Geschäft in den USA (USD 4,9 Milliarden, unverändert bei kWk) steuerte 31% zum Gesamtumsatz der Division bei. Die Performance in Japan (USD 1,8 Milliarden, 4% kWk) verbesserte sich dank Neueinführungen gegenüber dem Vorjahr. Die Geschäfte in Lateinamerika und Kanada (USD 1,5 Milliarden, +10% kWk) verzeichneten weiterhin solide Wachstumsraten. Die für Novartis sechs wichtigsten Schwellenländer (USD 1,6 Milliarden, +5% kWk) profitierten von zweistelligen Zuwächsen in China und Indien.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 17% (+19% kWk) auf USD 5,3 Milliarden. Das Ergebnis beinhaltet Gewinne aus der Veräusserung von Elidel® (USD 324 Millionen) und von Augenheilmitteln im Zusammenhang mit der Übernahme von Alcon (USD 81 Millionen), die Wertminderungen von USD 107 Millionen mehr als wettmachten.

Das operative Kernergebnis stieg um 7% (+8% kWk) auf USD 5,2 Milliarden. Dank anhaltender Anstrengungen zur Steigerung der Produktivität verbesserte sich die operative Kerngewinnmarge bei konstanten Wechselkursen um 1,6 Prozentpunkte. Infolge ungünstiger Wechselkursveränderungen, die sich mit 2,0 Prozentpunkten negativ auswirkten, lag die operative Kerngewinnmarge bei 32,7% des Nettoumsatzes. Die zugrunde liegende Bruttomarge verbesserte sich um 0,5 Prozentpunkte (kWk). Trotz bedeutender Investitionen in die Einführung neuer Produkte sanken die Funktionskosten dank anhaltender Anstrengungen zur Steigerung der Produktivität um 1,9 Prozentpunkte. Die Übrigen Erträge und Aufwendungen (netto) erhöhten sich vor allem vor dem Hintergrund der Abgabe im Zusammenhang mit der Gesundheitsreform in den USA um 0,8 Prozentpunkte (kWk).

Division Pharmaceuticals – Produktübersicht

Alle folgenden Erläuterungen beziehen sich auf Veränderungen im zweiten Quartal.

Herz-Kreislauf- und Stoffwechselerkrankungen

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Medikamente gegen Bluthochdruck								
<i>Diovan</i>	1 513	1 552	-3	-8	2 918	2 994	-3	-6
<i>Exforge</i>	308	227	36	26	569	431	32	26
<i>Rasilez/Tektorna</i>	159	103	54	45	290	192	51	46
Zwischentotal	1 980	1 882	5	-1	3 777	3 617	4	0
<i>Galvus</i>	165	90	83	65	297	166	79	68
Total strategische Produkte	2 145	1 972	9	2	4 074	3 783	8	3
Etablierte Medikamente	260	348	-25	-32	522	716	-27	-31
Total	2 405	2 320	4	-3	4 596	4 499	2	-2

Unser Portfolio der Bluthochdruckmedikamente, das die Produkte *Diovan*, *Exforge* und *Rasilez/Tektorna* umfasst, konnte im zweiten Quartal seine starke Position behaupten, da sich der Schwerpunkt weiter von *Diovan* zu *Exforge* und *Rasilez/Tektorna* verlagert.

Der Umsatz der **Diovan Gruppe** (USD 1,5 Milliarden, -8% kWk) begann weltweit zurückzugehen, was auf die erwartete Einführung eines Generikums von Valsartan in bestimmten Märkten wie Spanien, Kanada und Brasilien zurückzuführen war. In wichtigen Märkten wie China und Lateinamerika sowie in Japan wird – trotz des Verlusts der Marktexklusivität in der EU und den USA – mit einer anhaltenden Performance von *Diovan* gerechnet. Die Produkte der *Diovan* Gruppe behaupteten ihre Position als weltweit meistverkaufte Markenmedikamente zur Blutdrucksenkung mit einem Anteil von 13,7% am Weltmarkt der Blutdrucksenker (Januar bis Mai 2011) und einer Steigerung von 0,3 Prozentpunkten gegenüber dem Marktanteil von 13,4% im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Die **Exforge Gruppe** (USD 308 Millionen, +26% kWk) erzielte weltweit solide Zuwächse. Die Umsatzentwicklung profitierte vom anhaltenden Umfang der Verschreibungen in der EU, den USA und weiteren wichtigen Regionen sowie von der laufenden Einführung von *Exforge HCT* in Europa, Asien und Lateinamerika. *Exforge* ist ein Kombinationspräparat aus *Diovan* (Valsartan) und dem Kalziumkanalblocker Amlodipin und verzeichnet seit seiner Markteinführung 2007 weltweit anhaltende Umsatzsteigerungen. *Exforge* wird derzeit in China und Japan eingeführt, zwei wichtigen Märkten mit besonders umfangreicher Verwendung von Kalziumkanalblockern. *Exforge HCT* ist die erste moderne Dreifachkombination gegen Bluthochdruck, die in einer Einzeltablette auch ein Diuretikum enthält. *Exforge HCT* steht heute Patienten in mehr als 35 Ländern zur Verfügung, wobei für 2011 und 2012 mit weiteren Markteinführungen gerechnet wird.

Die weiterhin hohe Zuwachsrate von **Rasilez/Tektorna** (USD 159 Millionen, +45% kWk) beruht auf soliden Umsätzen weltweit, unter anderem in der EU, den USA, Lateinamerika und Japan. Der Marktanteil von *Rasilez/Tektorna* am Gesamtmarkt für Blutdrucksenker stieg um 0,35 Prozentpunkte auf 1,1% (Januar bis Mai 2011).

Die **Galvus Gruppe** (USD 165 Millionen, +65% kWk), die Medikamente mit dem Wirkstoff Vildagliptin zur oralen Behandlung von Typ-2-Diabetes umfasst, erzielte weiterhin starke Zuwächse. Dafür sorgte vor allem das starke Wachstum in Japan nach Aufhebung der zweiwöchigen Verschreibungsbeschränkung. Das Kombinationspräparat *Eucreas/Galvusmet* (Vildagliptin und Metformin) verzeichnete im zweiten Quartal eine Umsatzsteigerung von 63% und erwirtschaftete 68% des Umsatzes der Produktgruppe. Die *Galvus* Gruppe übertrifft bereits das Produkt Januvia® in Europa und Asien.

Onkologie

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Bcr-Abl-Franchise								
<i>Glivec/Gleevec</i>	1 203	1 075	12	4	2 279	2 107	8	3
<i>Tasigna</i>	170	89	91	79	323	164	97	88
Zwischentotal	1 373	1 164	18	10	2 602	2 271	15	9
<i>Zometa</i>	376	378	-1	-7	749	753	-1	-5
<i>Femara</i>	241	338	-29	-36	595	682	-13	-17
<i>Sandostatin</i>	365	312	17	10	702	622	13	9
<i>Exjade</i>	232	192	21	12	411	371	11	5
<i>Afinitor</i>	102	55	85	72	192	96	100	90
Übrige	39	41	-5	-24	75	90	-17	-25
Total	2 728	2 480	10	2	5 326	4 885	9	4

Unser Bcr-Abl-Franchise, das *Glivec/Gleevec* und *Tasigna* umfasst, verzeichnete weiterhin starke Zuwächse mit einem Umsatz von USD 1,4 Milliarden (+10% kWk) im zweiten Quartal.

Das anhaltende Wachstum von ***Glivec/Gleevec*** (USD 1,2 Milliarden, +4% kWk) beruht auf seinen Eigenschaften als zielgerichtetes Medikament im Therapiebereich der Philadelphia-Chromosom-positiven chronisch-myeloischen Leukämie (Ph+ CML) und zur adjuvanten (postoperativen) Behandlung von metastasierenden, inoperablen gastrointestinalen Stromatumoren (GIST).

Tasigna (USD 170 Millionen, +79% kWk) verzeichnet ein rapides Wachstum als gezielte Therapie der nächsten Generation für erwachsene Patienten mit neu diagnostizierter Ph+ CML in der chronischen Phase. Inzwischen ist *Tasigna* in 50 Märkten weltweit zur Primärbehandlung zugelassen, unter anderem in den USA, der EU, Japan und der Schweiz. Zusätzliche Zulassungsanträge werden auch in weiteren Ländern weltweit geprüft. *Tasigna* verzeichnet nach wie vor Marktanteilsgewinne im Segment der Ph+ CML in der chronischen und der beschleunigten Phase bei Patienten mit Resistenzen oder Unverträglichkeiten gegenüber Imatinib. In dieser Indikation ist das Medikament in über 90 Ländern zugelassen.

Zometa (USD 376 Millionen, -7% kWk) ist ein führendes Medikament zur Verringerung oder Verzögerung von Skelettkomplikationen bei Patienten mit Knochenmetastasen (Tochtergeschwülsten) von soliden Tumoren und multiplem Myelom. Der Umsatz ging jedoch im zweiten Quartal aufgrund neuer Konkurrenz zurück.

Femara (USD 241 Millionen, -36% kWk), ein Medikament zur Behandlung postmenopausaler Frauen mit Brustkrebs im frühen oder fortgeschrittenen Stadium, verzeichnete Umsatzeinbußen aufgrund der Einführung mehrerer Generika in den USA und anderen wichtigen Märkten.

Sandostatin (USD 365 Millionen, +10% kWk) profitiert in wichtigen Märkten weiterhin vom zunehmenden Einsatz von *Sandostatin LAR* in der symptomatischen Behandlung von Patienten mit neuroendokrinen Tumoren. Es ist auch zur Behandlung von Akromegalie zugelassen.

Exjade (USD 232 Millionen, +12% kWk) expandiert weiterhin mit zweistelliger Wachstumsrate. Es ist derzeit in mehr als 100 Ländern zugelassen und ist das einzige Medikament gegen transfusionsbedingte Eisenüberladung, das einmal täglich oral eingenommen wird.

Afinitor (USD 102 Millionen, +72% kWk), ein oral verabreichtes Hemmer des mTOR-Signalwegs, verzeichnete in wichtigen Märkten weiterhin ein starkes Wachstum. Es ist das einzige Medikament, das zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittenen Nierenzellkarzinomen (Nierenkrebs) nach VEGF-gerichteter Therapie zugelassen ist. Der Wirkstoff Everolimus ist in den USA unter dem Namen *Afinitor* für die Behandlung von Patienten mit neuroendokrinen Tumoren der Bauchspeicheldrüse und SEGA im Zusammenhang mit tuberöser Sklerose zugelassen. Auch in der Schweiz ist Everolimus unter dem Namen *Votubia* für die Behandlung von Patienten mit SEGA im Zusammenhang mit tuberöser Sklerose zugelassen. Für die Verwendung in medikamentenbeschichteten Stents wurde Everolimus exklusiv an Abbott lizenziert sowie an Boston Scientific unterlizenziert.

Neurologie und Augenheilmittel

	2. Quartal		Veränderung		1. Halbjahr		Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
<i>Lucentis</i>	541	377	44	27	985	741	33	23
<i>Exelon/Exelon Pflaster</i>	264	252	5	-3	515	503	2	-2
<i>Comtan/Stalevo</i>	160	150	7	-1	306	291	5	0
<i>Gilenya</i>	79	0	n.a.	n.a.	138	0	n.a.	n.a.
<i>Extavia</i>	44	38	16	4	78	58	34	26
<i>Fanapt</i>	7	0	n.a.	n.a.	16	21	-24	-23
Übrige	25	46	-46	-60	62	86	-28	-39
Total strategische Produkte	1 120	863	30	18	2 100	1 700	24	16
Etablierte Medikamente	142	149	-5	-13	278	282	-1	-8
Total	1 262	1 012	25	13	2 378	1 982	20	13

n.a. – nicht anwendbar

Lucentis (USD 541 Millionen, +27% kWk) erzielte weiterhin kräftige Zuwächse. Dieses Medikament ist die einzige zugelassene Therapie, die das Sehvermögen von Patienten mit der feuchten Form altersbedingter Makuladegeneration (AMD) sowie von Patienten mit Sehbehinderungen infolge diabetischer Makulaödeme (DME) massgeblich verbessert. In der AMD-Behandlung ist *Lucentis* als Standardtherapie etabliert. Im zweiten Quartal erhielt *Lucentis* in der EU und der Schweiz die Zulassung zur Behandlung von Patienten mit Sehbehinderungen durch Makulaödeme infolge von Retinalvenenverschluss (RVO) sowie in der Schweiz zusätzlich für die Behandlung von Patienten mit Sehbehinderungen durch diabetische Makulaödeme. Für die Behandlung von feuchter AMD ist *Lucentis* in mehr als 90 Ländern und für die Behandlung von Sehbehinderungen durch DME oder Makulaödeme infolge von Retinalvenenverschluss in über 30 Ländern zugelassen. Genentech besitzt die Rechte an *Lucentis* in den USA.

Der kombinierte Umsatz von **Exelon/Exelon Pflaster** (USD 264 Millionen, -3% kWk) wurde aufgrund neuer Konkurrenz durch oral einzunehmende Generika in den USA beeinträchtigt, obwohl nach wie vor Patienten von der oralen zur transdermalen Behandlung wechseln. Das *Exelon* Pflaster, die transdermale Verabreichungsform des Medikaments, erzielte ein Umsatzwachstum von 13% und steigerte seinen Anteil am Gesamtumsatz von *Exelon* im zweiten Quartal gegenüber der Vorjahresperiode von unter 65% auf über 75%. Im zweiten Quartal erhielt Novartis in Japan die Zulassung für das *Exelon* Pflaster zur Behandlung von leichten bis mittelschweren Formen der Alzheimer-Demenz und reichte in der EU einen Zulassungsantrag für das *Exelon* Pflaster zur Behandlung von Demenz im Zusammenhang mit der Parkinsonkrankheit ein. Das *Exelon* Pflaster ist in mehr als 80 Ländern für die Behandlung von leichten bis mittelschweren Formen der Alzheimer-Demenz zugelassen. In über 20 dieser Länder ist es auch für die Parkinson-Behandlung zugelassen.

Gilenya (USD 79 Millionen) erzielte als oral zu verabreichende krankheitsmodifizierende Behandlung für erwachsene Patienten mit schubförmig remittierenden und/oder schubförmig verlaufenden Formen von multipler Sklerose weiterhin dynamische Umsatzsteigerungen. *Gilenya* ist jetzt in mehr als 40 Ländern zugelassen, wobei die US-Umsätze das Wachstum insgesamt vorantreiben. Ausserdem laufen Zulassungsverfahren in weiteren Ländern weltweit, unter anderem in Japan, Taiwan und Brasilien. In den USA und der EU werden inzwischen mehr als 13 000 Patienten mit dem Medikament behandelt, 85% davon im Rahmen der kommerziellen Vermarktung.

Extavia (USD 44 Millionen, +4% kWk), die unternehmenseigene Marke von Betaferon®/Betaseron® (Interferon Beta-1b) zur Behandlung schubförmig verlaufender multipler Sklerose, verzeichnete in wichtigen Märkten weitere Zuwächse. *Extavia* wurde seit seiner Zulassung 2009 in mehr als 30 Ländern zugelassen. Betaferon® und Betaseron® sind eingetragene Marken von Bayer.

Atemwegserkrankungen

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
<i>Xolair</i>	125	90	39	30	232	170	36	34
<i>TOBI</i>	70	72	-3	-7	141	137	3	0
<i>Onbrez Breezhaler</i>	26	6	n.a.	n.a.	46	8	n.a.	n.a.
Total strategische Produkte	221	168	32	24	419	315	33	30
Etablierte Medikamente	38	40	-5	-13	88	89	-1	-6
Total	259	208	25	16	507	404	25	22

n.a. – nicht anwendbar

Onbrez Breezhaler (USD 26 Millionen) erzielte in Europa und Lateinamerika eine solide Performance. Das Medikament wurde erstmals im November 2009 in der EU zugelassen und wird als einmal täglich zu verabreichender Beta-2-Agonist mit lang anhaltender Wirkung bei Patienten mit chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung (COPD) zur bronchialerweiternden Erhaltungstherapie der Atemwegsobstruktion eingesetzt. *Onbrez Breezhaler* ist nun in mehr als 60 Ländern zugelassen, seit dem zweiten Quartal 2011 auch in der Türkei. Am 1. Juli 2011 wurde die einmal täglich zu verabreichende 75-Mikrogramm-Dosierung des Medikaments unter dem US-Handelsnamen *Arcapta Neohaler* in den USA zugelassen. Noch am selben Tag genehmigten die japanischen Zulassungsbehörden den Einsatz der *Onbrez* Inhalation Capsules in einer einmal täglich zu verabreichenden 150-Mikrogramm-Dosierung.

Xolair (USD 125 Millionen, +30% kWk) ist ein biotechnologisch hergestelltes Medikament, das in Europa zur Behandlung von schwerem persistierendem allergischem Asthma und in den USA zur Behandlung von mittelschwerem bis schwerem persistierendem allergischem Asthma eingesetzt wird. Es verzeichnete starke Zuwächse in Europa, in wichtigen lateinamerikanischen Märkten und in Japan. *Xolair* ist in mehr als 85 Ländern zugelassen. In China läuft eine Phase-III-Studie zur Unterstützung der dortigen Zulassung. *Xolair* Liquid, eine neue Darreichungsform in Fertigspritzen, die die Verabreichung gegenüber der ursprünglichen lyophilisierten Formulierung vereinfacht, wird in weiteren europäischen Ländern eingeführt. In den USA wird *Xolair* von Novartis und Genentech/Roche gemeinsam vermarktet, wobei Novartis am operativen Gewinn beteiligt ist.

Integrierte Krankenhausversorgung

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
<i>Neoral/Sandimmun</i>	227	217	5	-5	441	429	3	-4
<i>Myfortic</i>	135	108	25	19	255	208	23	19
<i>Certican/Zortress</i>	50	36	39	27	92	70	31	24
<i>Ilaris</i>	12	6	100	95	23	10	130	127
Übrige	93	73	27	18	179	140	28	22
Total strategische Produkte	517	440	18	8	990	857	16	9
Etablierte Medikamente	381	359	6	1	727	689	6	2
Total	898	799	12	5	1 717	1 546	11	6

Zortress/Certican (USD 50 Millionen, +27% kWk) ist ein Immunsuppressivum zur Verhinderung der Organabstossung bei erwachsenen Herz- und Nierentransplantierten. Es ist heute in mehr als 85 Ländern verfügbar. Das Medikament verzeichnet nach wie vor ein solides Wachstum, insbesondere in den USA, wo es seit April 2010 unter dem Handelsnamen *Zortress* zur Behandlung erwachsener Nierentransplantierten erhältlich ist. Für die Verwendung in medikamentenbeschichteten Stents wurde der Wirkstoff exklusiv an Abbott lizenziert sowie an Boston Scientific unterlizenziiert.

Ilaris (USD 12 Millionen, +95% kWk) ist in über 45 Ländern für die Behandlung von Erwachsenen und Kindern ab vier Jahren mit Cryopyrin-assoziierten periodischen Syndromen (CAPS) zugelassen. Dabei handelt es sich um eine Gruppe seltener autoinflammatorischer Erkrankungen. Vor kurzem wurde für *Ilaris* in Japan die Zulassung zur Behandlung von CAPS beantragt.

Alcon

Angepasst	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	2 625	516	n.a.	n.a.	5 041	1 023	n.a.	n.a.
Operatives Ergebnis	371	108	n.a.	n.a.	895	255	n.a.	n.a.
In % des Nettoumsatzes	14,1	20,9			17,8	24,9		
Operatives Kernergebnis	947	115	n.a.	n.a.	1 787	270	n.a.	n.a.
In % des Nettoumsatzes	36,1	22,3			35,4	26,4		

n.a. – nicht anwendbar

Pro forma	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	2 625	2 346	12	6	5 032	4 520	11	7
Operatives Ergebnis	371	367	1	-8	884	673	31	26
In % des Nettoumsatzes	14,1	15,6			17,6	14,9		
Operatives Kernergebnis	947	849	12	8	1 785	1 618	10	8
In % des Nettoumsatzes	36,1	36,2			35,5	35,8		

Die angepassten Finanzdaten des zweiten Quartals und ersten Halbjahres 2010 umfassen nur CIBA Vision und ausgewählte Augenheilmittel von Novartis, ohne Alcon. Die Pro-forma-Finanzdaten der Berichtsperioden von 2010 umfassen Alcon, CIBA Vision und ausgewählte Augenheilmittel von Novartis. Alle nachfolgenden Kommentare basieren auf den Pro-forma-Angaben.

Zweites Quartal

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz stieg auf Pro-forma-Basis um 12% (+6% kWk) auf USD 2,6 Milliarden. Das breit abgestützte, robuste Umsatzwachstum von Alcon beruht auf ausgewogenen Beiträgen aller Regionen und Produkte und wurde von erfolgreichen Einführungen neuer Produkte zusätzlich vorangetrieben.

In Märkten ausserhalb der USA stieg der Umsatz um 18% (+7% kWk) auf USD 1,6 Milliarden, wobei die Bereiche der ophthalmologischen Pharmazeutika und der augenchirurgischen Produkte die wichtigsten Beiträge leisteten. In den sechs führenden Schwellenländern stieg der Umsatz um 29% (+21% kWk), was vor allem den Geschäften in Russland, Indien und China zu verdanken war. In den USA wurde ein Umsatzwachstum von 4% auf USD 1,0 Milliarden verzeichnet. Dafür sorgten in erster Linie die ophthalmologischen Pharmazeutika mit einem Zuwachs von 5%, trotz einer im Vergleich zur Vorjahresperiode schwachen Allergiesaison. Das Umsatzwachstum in den USA war durch ein unerwartet niedriges Operationsvolumen im Bereich der Kataraktchirurgie (Operationen bei grauem Star) und durch ein schwaches Kontaktlinsenpflegegeschäft gedämpft.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg auf Pro-forma-Basis um 1% (-8% kWk) auf USD 371 Millionen beziehungsweise 14,1% des Nettoumsatzes. Im zweiten Quartal wurde das operative Ergebnis durch Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (USD 474 Millionen), Integrationskosten (USD 80 Millionen) und andere Kosten hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung der Produktionskapazitäten (USD 22 Millionen) beeinträchtigt.

Das operative Kernergebnis verbesserte sich auf Pro-forma-Basis um 12% (+8% kWk) auf USD 947 Millionen beziehungsweise 36,1% des Nettoumsatzes. In dieser Verbesserung kommt der Erfolg des Geschäftsmodells von Alcon zum Ausdruck, das mit einem diversifizierten Portfolio margenstarker Produkte auf alle entscheidenden Bereiche der Augenheilkunde fokussiert ist. Die Bruttokernmarge ging vor allem aufgrund ungünstiger Währungseffekte von 75,2% auf 74,3% des Nettoumsatzes zurück. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung verbesserte sich um 0,6 Prozentpunkte des Nettoumsatzes, was vor allem der zeitlichen Verteilung der Lizenzierungsaktivitäten zu verdanken war. Die Aufwendungen für Administration und allgemeine Kosten blieben in Prozent des Nettoumsatzes unverändert. Trotz bedeutender Investitionen in Marketing und Verkauf in den Schwellenländern, die der Entwicklung des Aussendienstes sowie Verkaufsförderungsaktivitäten dienten, erzielte Alcon eine gute operative Leistungsfähigkeit.

Erstes Halbjahr

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz stieg auf Pro-forma-Basis um 11% (+7% kWk) auf USD 5,0 Milliarden. Die starke Performance von Alcon wurde vor allem von den für Novartis sechs wichtigsten Schwellenländern getragen, die zusammen ein Wachstum von 28% (+21% kWk) erzielten. Auch die zweistelligen Zuwächse der ophthalmologischen Pharmazeutika, die weltweit 14% (+11% kWk) zulegten, unterstützten die Performance.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg auf Pro-forma-Basis um 31% (+26% kWk) auf USD 884 Millionen beziehungsweise 17,6% des Nettoumsatzes. Die operative Gewinnmarge war im ersten Halbjahr durch einen ausserordentlichen Ertrag aus der Beilegung eines Rechtsstreits (USD 183 Millionen), durch Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten (USD 967 Millionen), Integrationskosten (USD 80 Millionen) und andere Kosten im Zusammenhang mit der Optimierung der Produktionskapazitäten (USD 37 Millionen) beeinflusst.

Das operative Kernergebnis verbesserte sich auf Pro-forma-Basis um 10% (+8% kWk) auf USD 1,8 Milliarden beziehungsweise 35,5% des Nettoumsatzes.

Alcon – Produktübersicht (pro forma)

Alle folgenden Erläuterungen beziehen sich auf Veränderungen im zweiten Quartal.

Surgical (Ophthalmochirurgie)

Pro forma	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Kataraktchirurgie	746	683	9	3	1 427	1 325	8	3
<i>Intraokularlinsen (IOL)</i>								
<i>für Kataraktchirurgie</i>	336	311	8	1	645	603	7	3
Produkte für Vitreoretinal-								
chirurgie	131	109	20	13	252	208	21	17
Produkte für refraktive								
Chirurgie/Übrige	50	31	61	51	93	62	50	44
Total	927	823	13	6	1 772	1 595	11	7

Mit einem Umsatz von USD 927 Millionen weltweit erzielte der Augenchirurgiebereich im zweiten Quartal eine Steigerung um 13% (+6% kWk) gegenüber der Vorjahresperiode. Starke Zuwächse in den Schwellenländern beschleunigten das Umsatzwachstum ausserhalb der USA. Das Wachstum in den USA war dagegen durch ein unerwartet niedriges Operationsvolumen und das Auslaufen des staatlichen Rückerstattungsprogramms für neue Technologien im Intraokularlinsenbereich beeinträchtigt. Der weltweite Umsatz der technologisch fortschrittlichen Intraokularlinsen profitierte vor allem vom verstärkten Einsatz der Intraokularlinsen *AcrySof IQ Toric* und *AcrySof IQ ReSTOR+3.0* in der Kataraktchirurgie und stieg um 17% (+13% kWk). Der Verkauf der *AcrySof IQ ReSTOR Toric* Intraokularlinsen, die derzeit nur ausserhalb der USA erhältlich sind, trug zur Wachstumsbeschleunigung der technologisch innovativen Linsen in den Märkten ausserhalb der USA bei. Dieser positive Trend eines zunehmenden Einsatzes von Intraokularlinsen modernster Technologie ist von besonderer Bedeutung, um den Preisdruck im Segment monofokaler Linsen vor allem infolge geänderter staatlicher Rückerstattungsrichtlinien zu kompensieren. Das Vitreoretinalchirurgie-System *Constellation* trug mit einem 54%igen (+44% kWk) Zuwachs zur Umsatzsteigerung dieses Bereichs bei. Das solide Wachstum im Segment der refraktiven Chirurgie beruhte auf dem Verkauf des Produkts FS200 und der EX500-Ausrüstung wie auch auf der Marktanteilerweiterung in den USA.

Ophthalmologische Pharmazeutika

Pro forma	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Produkte zur Glaukombehandlung	334	287	16	9	646	559	16	11
Antiallergika/Otologika/Rhinologika	266	266	0	-2	519	468	11	8
Produkte gegen Infektionen/Entzündungen	261	213	23	18	488	412	18	16
Produkte gegen trockene Augen/Übrige	207	184	12	7	400	358	12	9
Total	1 068	950	12	8	2 053	1 797	14	11

Der Umsatz der ophthalmologischen Pharmazeutika stieg weltweit um 12% (+8% kWk) auf USD 1,1 Milliarden. Die Umsatzentwicklung wurde jedoch durch die im Vergleich zur Vorjahresperiode schwache Allergiesaison gedämpft. Dank der starken Performance der Kombinationspräparate *DuoTrav* und *Azarga* mit einem gemeinsamen Wachstum von 56% (+40% kWk) und dank der nach wie vor soliden Performance der Augentropfen *Travatan* und *Travatan Z* stieg der Umsatz der Produkte gegen grünen Star (Antiglaukomatosa) um 16% (+9% kWk). Der Umsatz der Produkte gegen Infektionen und Entzündungen wuchs um 23% (+18% kWk). Dazu trugen in erster Linie Marktanteilsgewinne der Augentropfensuspension *Nevanac* sowie die solide Performance der Augentropfensuspension *Durezol* bei. Die soliden Ergebnisse dieses Bereichs waren auch der erfolgreichen Markteinführung mehrerer bedeutender neuer Produkte im zweiten Quartal zu verdanken. Zu den Neueinführungen zählten beispielsweise die antiinfektiven Augentropfen *Moxeza* in den USA und die Formulierungen der *Travatan* und *DuoTrav* Augentropfen ohne Benzalkoniumchlorid in der EU. *Systane* und das neue *Systane Balance* leisteten mit soliden Umsätzen die wichtigsten Beiträge zum Wachstum der Produkte gegen trockene Augen.

Vision Care

Pro forma	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Kontaktlinsen	440	390	13	4	852	772	10	5
Pflegelösungen/Übrige	190	183	4	-2	355	356	0	-5
Total	630	573	10	2	1 207	1 128	7	2

Der Umsatz des Bereichs Vision Care stieg weltweit um 10% (+2% kWk) auf USD 630 Millionen. Das Umsatzwachstum der Kontaktlinsen beruhte auf der anhaltend starken Performance der Produktfamilie *AirOptix*, die im zweiten Quartal ein zweistelliges Wachstum erzielte und nach wie vor im Multifokal-Segment marktführend ist. Gleichzeitig war die Umsatzentwicklung der Kontaktlinsen durch die Einstellung des Geschäfts mit Spezialkontaktlinsen beeinträchtigt. Die Kontaktlinsenpflegeprodukte steigerten ihren Umsatz um 4% (-2% kWk), wobei der vermehrte Einsatz von Wasserstoffperoxidprodukten durch die schwache Entwicklung der Mehrzwecklösungen mehr als aufgehoben wurde.

Sandoz

	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	Veränderung in %		1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	Veränderung in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	2 466	1 973	25	16	4 839	3 974	22	17
Operatives Ergebnis	283	289	-2	4	695	599	16	20
In % des Nettoumsatzes	11,5	14,6			14,4	15,1		
Operatives Kernergebnis	533	364	46	49	1 067	814	31	33
In % des Nettoumsatzes	21,6	18,4			22,1	20,5		

Zweites Quartal

Nettoumsatz

Mit einer Volumensteigerung von 26 Prozentpunkten, die den Preisverfall von 13 Prozentpunkten mehr als wettmachte, erzielte Sandoz gegenüber dem Vorjahresquartal eine starke Nettoumsatzsteigerung auf USD 2,5 Milliarden (+16% kWk). Das von Alcon übertragene Generikageschäft mit dem Namen Falcon steuerte drei zusätzliche Prozentpunkte zum Umsatzwachstum bei. Wachstumstreiber waren die kräftigen Umsätze der jüngst eingeführten Produkte, wie Enoxaparin (Generikum von Lovenox[®]) und Gemcitabin (Generikum von Gemzar[®]), eine starke Performance in den USA, Kanada, Frankreich, Spanien, Italien und Japan sowie die anhaltend starken Zuwächse der Biosimilars und Injektionspräparate.

Das Geschäft mit Retail-Generika und Biosimilars in den USA (USD 849 Millionen, +48% kWk) erzielte weiterhin hervorragende Zuwächse, die zum Teil den jüngsten erfolgreichen Ersteinführungen von Enoxaparin (USD 284 Millionen), Gemcitabin und der Schmelztabletten von Lansoprazol (oral disintegrating tablets, ODT) zu verdanken waren. Der Status der Enoxaparin-Version von Sandoz als einziges Generikum sowie die Ko-Marktexklusivität von Lansoprazol ODT in den USA könnten im zweiten Halbjahr verloren gehen. Falcon steuerte USD 64 Millionen zum Nettoumsatz bei.

In Deutschland wurde bei Retail-Generika und Biosimilars (USD 339 Millionen, -15% kWk) ein Umsatzrückgang gegenüber dem starken Vorjahresquartal verzeichnet, wobei die Umsatzentwicklung durch Preiseffekte der Rabattausschreibungen der gesetzlichen Krankenversicherungen und durch die 2010 eingeführten niedrigeren Festpreise beeinträchtigt war, sich aber gegenüber dem ersten Quartal 2011 verbesserte. Das Geschäft mit Retail-Generika und Biosimilars in Westeuropa (+19% kWk) erzielte gute Zuwächse und wurde durch eine starke Performance in Spanien, Frankreich, Italien und Grossbritannien unterstützt. Die Geschäfte in den Schwellenländern verzeichneten kräftige Umsatzsteigerungen in Lateinamerika (+18% kWk). Die Division behauptete ihre globale Führungsposition im Bereich der Biosimilars (+31% kWk), wobei jüngste Neueinführungen für onkologische Indikationen von *Binocrit* (Epoetin alfa) und *Zarzio* (Filgrastim) sowie das anhaltende Wachstum von *Omnitrope* (humanes Wachstumshormon) für eine starke Dynamik sorgten.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis erhöhte sich bei konstanten Wechselkursen um 4% auf USD 283 Millionen. Die operative Gewinnmarge sank infolge einer Rückstellung von USD 150 Millionen für die Beilegung von Rechtsstreitigkeiten in den USA um 3,1 Prozentpunkte auf 11,5% des Nettoumsatzes. Das neu hinzugekommene Geschäft von Falcon steuerte 0,7 Prozentpunkte zur operativen Gewinnmarge bei.

Das operative Kernergebnis verbesserte sich bei konstanten Wechselkursen um 49% auf USD 533 Millionen, wodurch sich die operative Kerngewinnmarge um 5,1 Prozentpunkte (kWk) erhöhte. Währungseffekte hatten einen negativen Einfluss von 1,9 Prozentpunkten auf die operative Kerngewinnmarge, was zu einer Nettoerhöhung um 3,2 Prozentpunkte auf 21,6% führte. Die Bruttogewinnmarge stieg um 1,7 Prozentpunkte (kWk). Hauptursachen dafür waren das kräftige Umsatzwachstum, die Initiativen zur Steigerung der Produktivität auf Ebene der Herstellungskosten der verkauften Produkte sowie die Eingliederung des Geschäfts von Falcon, wodurch der Preisverfall mehr als wettgemacht wurde. Dank Produktivitätssteigerungen verbesserte sich der Aufwand für Marketing und Verkauf (+1,1 Prozentpunkte kWk) trotz stetiger Investitionen in wachsende Geschäftsbereiche. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung verbesserte sich aufgrund von Grössenvorteilen und der zeitlichen Verteilung der Ausgaben für Entwicklungsprojekte um 0,7 Prozentpunkte (kWk). Dank laufender Kostensenkungsmassnahmen verbesserte sich der Aufwand für Administration und allgemeine Kosten um 0,6 Prozentpunkte (kWk).

Vor allem durch niedrigere Aufwendungen und Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten verbesserten sich die Übrigen Erträge und Aufwendungen (netto), trotz geringerer Gewinne aus Verkäufen von Vermögenswerten im Vergleich zum Vorjahresquartal. Das neu hinzugekommene Geschäft von Falcon steuerte 1,5 Prozentpunkte zur Verbesserung des operativen Kernergebnisses bei.

Erstes Halbjahr

Nettoumsatz

Sandoz steigerte den Nettoumsatz im ersten Halbjahr 2011 (USD 4,8 Milliarden, +17% kWk) um 22% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ursachen dafür waren starke Zuwächse des Geschäfts mit Retail-Generika und Biosimilars in den USA (+57% kWk), kräftiges Wachstum in Westeuropa (+19% kWk) und den Schwellenländern, unter anderem in Lateinamerika (+12% kWk) sowie in Mittel- und Osteuropa (+11% kWk), wie auch die anhaltend starken Verkäufe der Biosimilars (+32% kWk). Dank der Einführung neuer Produkte stieg das Umsatzvolumen um 25 Prozentpunkte. Falcon steuerte zusätzlich drei Prozentpunkte zum Umsatzwachstum bei, so dass der Preisverfall von elf Prozentpunkten mehr als wettgemacht wurde.

Operatives Ergebnis

Im ersten Halbjahr 2011 stieg das operative Ergebnis gegenüber dem Vorjahreszeitraum bei konstanten Wechselkursen um 20% auf USD 695 Millionen. Die operative Gewinnmarge verringerte sich um 0,7 Prozentpunkte auf 14,4% des Nettoumsatzes. Dies war auf den Preisverfall sowie Aufwendungen und Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in den USA (USD 178 Millionen) zurückzuführen, die durch Produktivitätssteigerungen und die Eingliederung des Geschäfts von Falcon teilweise kompensiert wurden.

Das operative Kernergebnis verbesserte sich bei konstanten Wechselkursen um 33% auf USD 1,1 Milliarden. Die operative Kerngewinnmarge stieg um 2,8 Prozentpunkte (kWk), wobei das zusätzliche Umsatzvolumen, die Einführung neuer Produkte und die Produktivitätssteigerungen in allen Bereichen den Preisverfall mehr als wettmachten. Infolge ungünstiger Wechselkursveränderungen, die sich mit 1,2 Prozentpunkten negativ auswirkten, lag die operative Kerngewinnmarge bei 22,1%.

Vaccines and Diagnostics

	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	Veränderung in %		1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	Veränderung in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	299	564	-47	-50	670	1 925	-65	-66
Operatives Ergebnis	-214	-42	n.a.	n.a.	-315	797	n.a.	n.a.
In % des Nettoumsatzes	-71,6	-7,4			-47,0	41,4		
Operatives Kernergebnis	-89	138	n.a.	n.a.	-113	1 061	n.a.	n.a.
In % des Nettoumsatzes	-29,8	24,5			-16,9	55,1		

n.a. – nicht anwendbar

Zweites Quartal

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz belief sich im zweiten Quartal 2011 auf USD 299 Millionen (–50% kWk), gegenüber USD 564 Millionen im Vorjahreszeitraum. Im zweiten Quartal des Vorjahres war aus dem Verkauf von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen ein Umsatz von rund USD 200 Millionen erzielt worden, der sich 2011 nicht wiederholte.

Das zweite Quartal ist für die Division traditionell das schwächste Quartal. Unter Ausschluss des Effekts der Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffe in beiden Jahren ging der Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode vor allem wegen der zeitlichen Verteilung von Produktlieferungen an wichtige Kunden zurück.

Operatives Ergebnis

Im zweiten Quartal wurde ein operativer Verlust von USD 214 Millionen ausgewiesen, gegenüber einem Verlust von USD 42 Millionen im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Hauptursache dafür war der Beitrag zum operativen Ergebnis aus dem Verkauf von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen im Vorjahr, der 2011 entfiel. Die Division investierte weiter in ihre Pipeline und den Ausbau des Bereichs der Meningokokken-Impfstoffe. Im zweiten Quartal 2011 wurde eine Wertminderung einer Finanzanlage von USD 62 Millionen vorgenommen, gegenüber USD 71 Millionen im Vorjahreszeitraum. Im Vorjahreszeitraum war ausserdem ein Aufwand von USD 45 Millionen für die Beilegung einer Rechtsstreitigkeit angefallen.

Im Berichtszeitraum wurde ein operativer Kernverlust von USD 89 Millionen verzeichnet, während im Vorjahreszeitraum ein operativer Kerngewinn von USD 138 Millionen ausgewiesen worden war.

Erstes Halbjahr

Nettoumsatz

Im ersten Halbjahr 2011 belief sich der Nettoumsatz auf USD 670 Millionen (–66% kWk), während in der Vorjahresperiode USD 1,9 Milliarden erzielt worden waren. Der Hauptgrund für diesen Unterschied gegenüber dem Vorjahreszeitraum war der Verkauf von Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffen im Umfang von USD 1,3 Milliarden im ersten Halbjahr 2010, der sich im Berichtszeitraum 2011 nicht wiederholte.

Unter Ausschluss des Effekts der Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffe in beiden Jahren beruhte das Wachstum der Division im ersten Halbjahr 2011 (+6% kWk) insbesondere auf den Verkäufen von Meningokokken- und Grippeimpfstoffen.

Operatives Ergebnis

Im ersten Halbjahr 2011 wurde ein operativer Verlust von USD 315 Millionen ausgewiesen, gegenüber einem Gewinn von USD 797 Millionen im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies war vor allem auf das operative Ergebnis im Zusammenhang mit dem Verkauf der Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffe im Vorjahr zurückzuführen. Im Vergleich zur Vorjahresperiode wurde 2011 eine Wertminderung einer Finanzanlage von USD 81 Millionen vorgenommen, gegenüber USD 75 Millionen im Jahr 2010. Im Vorjahreszeitraum war ausserdem ein Aufwand von USD 45 Millionen für die Beilegung einer Rechtsstreitigkeit angefallen.

Im Berichtszeitraum wurde ein operativer Kernverlust von USD 113 Millionen verzeichnet, während im Vorjahreszeitraum ein operativer Kerngewinn von USD 1,1 Milliarden ausgewiesen worden war.

Consumer Health

	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	Veränderung in %		1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	Veränderung in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	1 187	1 054	13	5	2 356	2 089	13	8
Operatives Ergebnis	225	221	2	11	490	378	30	40
In % des Nettoumsatzes	19,0	21,0			20,8	18,1		
Operatives Kernergebnis	239	238	0	9	479	411	17	26
In % des Nettoumsatzes	20,1	22,6			20,3	19,7		

Zweites Quartal

Nettoumsatz

Die beiden Geschäftseinheiten der Division Consumer Health – OTC und Animal Health – erzielten im zweiten Quartal zusammen ein Wachstum von 13% (+5% kWk).

Die Geschäftseinheit OTC wuchs im zweiten Quartal nach wie vor schneller als ihr Markt und profitierte von zweistelligen Zuwächsen seiner vorrangigen Marken und Märkte. Diese Zuwächse wurden durch Umsatzeinbussen aufgrund auslaufender Vertriebsverträge und durch die Veräusserung mehrerer nicht zum Kerngeschäft gehörender Marken teilweise aufgehoben. *Prevacid24HR* behauptete seinen soliden Marktanteil in den USA und profitierte nach der Lancierungsphase des Vorjahresquartals von einer normalisierten Lagerentwicklung. In Deutschland, dem zweitgrössten Markt von Novartis OTC, wurde eine zweistellige Umsatzsteigerung erzielt. Dazu trugen Investitionen in *Voltaren* bei, die Nummer eins unter den dort verkauften rezeptfreien Selbstmedikationsprodukten. Auch in Kanada, einem weiteren vorrangigen Markt, erzielte OTC gestützt auf die Verkäufe von Husten- und Erkältungsprodukten sowie *Voltaren* einen zweistelligen Zuwachs. In den wichtigsten Schwellenländern wurde bei konstanten Wechselkursen ein Umsatzwachstum von 20% erzielt. Dies war vor allem den Geschäften in Russland und Brasilien zu verdanken, wo sich die Ausrichtung auf führende Marken und Investitionen in den Aussendienst positiv auf das Wachstum auswirkten.

Mit Umsätzen auf dem Niveau des Vorjahres erzielte die Geschäftseinheit Animal Health im zweiten Quartal ausserhalb der USA ein Wachstum über dem Marktdurchschnitt. In den USA wurde die Umsatzentwicklung des Haustiergeschäfts durch neue Konkurrenzprodukte zu *Interceptor* und *Sentinel* im Bereich der Herzwurm- und Flohbekämpfung beeinträchtigt. Die solide zweistellige Wachstumsrate von *Denagard*, einem Therapeutikum für Schweine, wirkte sich positiv auf das Nutztiergeschäft in den USA wie auch in China und Brasilien aus. In Europa erwies sich *Milbemax* nach wie vor als Nummer eins unter den Entwurmungsmitteln für Katzen und Hunde, wobei die neue Kautablettenformulierung das Umsatzwachstum beschleunigte. In allen wichtigen Schwellenländern wurden kräftige zweistellige Zuwächse erzielt.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis erhöhte sich um 2% (+11% kWk) auf USD 225 Millionen. Die operative Gewinnmarge ging um zwei Prozentpunkte auf 19,0% des Nettoumsatzes zurück, wobei sich Währungseffekte mit 3,2 Prozentpunkten negativ auswirkten. Beide Geschäftseinheiten von Consumer Health haben einen relativ grossen Anteil ihrer Kostenbasis in der Schweiz.

Das operative Kernergebnis blieb stabil (+9% kWk) bei USD 239 Millionen, während sich die operative Kerngewinnmarge um 0,9 Prozentpunkte (kWk) erhöhte. Währungseffekte schmälerten die operative Kerngewinnmarge um 3,4 Prozentpunkte, was zu einem Rückgang der Nettomarge um 2,5 Prozentpunkte auf 20,1% führte. Die Bruttomarge verbesserte sich aufgrund der Zusammensetzung des Sortiments und dank Produktivitätssteigerungen um 1,1 Prozentpunkte (kWk). Der Marketing- und Verkaufsaufwand erhöhte sich im zweiten Quartal infolge von Investitionen in Werbung und Verkaufsförderung. Dazu zählten eine verstärkte Unterstützung des US-Geschäfts mit Parasitiziden sowie der Ausbau des Aussendienstes von OTC. Im Vorjahresquartal waren in diesem Bereich niedrigere Ausgaben angefallen. Sowohl die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen als auch der Aufwand für Administration und allgemeine Kosten erhöhten sich, während die Übrigen Erträge und Aufwendungen (netto) von einem einmaligen Ertrag aus der Veräusserung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Marken bei OTC profitierten.

Erstes Halbjahr

Nettoumsatz

Im ersten Halbjahr erzielten OTC und Animal Health zusammen ein solides Umsatzwachstum von 13% (+8% kWk), wobei beide Geschäftseinheiten ihre jeweiligen Märkte übertrafen.

Die Geschäftseinheit OTC erzielte eine zweistellige Umsatzsteigerung, die vor allem auf der Geschäftsentwicklung in den USA, in Deutschland, Kanada und den wichtigsten Schwellenländern beruhte. Gezielte Investitionen in führende Marken sorgten für kräftige Zuwächse bei *Voltaren* und *Fenistil*. Die führenden Husten- und Erkältungsmedikamente *Theraflu*, *Triaminic* und *Otrivin* erzielten kräftige Umsatzsteigerungen, in denen gezielte Investitionen, gut umgesetzte Markteinführungen und eine relativ starke Grippe-, Husten- und Erkältungssaison in mehreren Märkten im Vergleich zur schwachen Vorjahressaison zum Tragen kamen. Die Umsatzentwicklung von *Prevacid24HR* profitierte von einer im Vergleich zum ersten Halbjahr 2010 normalisierten vierteljährlichen Lagerentwicklung und trug dazu bei, die Umsatzeinbußen durch ausgelaufene Vertriebsverträge und veräusserte Marken auszugleichen.

Die Geschäftseinheit Animal Health erzielte im ersten Halbjahr ein solides Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich, das von den Geschäften in Australien, Deutschland, Japan und den Schwellenländern getragen wurde. Als führendes Entwurmungsmittel für Katzen und Hunde in Europa verzeichnete *Milbemax* eine zweistellige Wachstumsrate. Im Bereich der Therapeutika für Schweine erzielte *Denagard* weiterhin solide zweistellige Zuwächse, insbesondere in den USA. Mit *CliK* und *Vetrazin* behauptete das Geschäft in Australien seine Führungsposition bei den Produkten für Schafe.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 30% (+40% kWk) auf USD 490 Millionen, wobei die operative Gewinnmarge im ersten Halbjahr 2011 um 2,7 Prozentpunkte auf 20,8% des Nettoumsatzes stieg. Das operative Ergebnis profitierte im ersten Halbjahr von ausserordentlichen Erträgen aus der Veräusserung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden OTC-Marken.

Das operative Kernergebnis verbesserte sich um 17% (+26% kWk) auf USD 479 Millionen. Aufgrund der starken operativen Leistungsfähigkeit der Geschäftseinheiten von Consumer Health erhöhte sich die operative Kerngewinnmarge um 0,6 Prozentpunkte auf 20,3% des Nettoumsatzes. Unter Ausschluss negativer Währungseffekte verbesserte sich das operative Kernergebnis im ersten Halbjahr um 26%. Die weitergeführten Initiativen zur Steigerung der Produktivität trugen dazu bei, den negativen Effekt aus der Zusammensetzung des Sortiments wettzumachen und unterstützten die Verbesserung des operativen Kernergebnisses.

Die operative Kerngewinnmarge erhöhte sich um 3,4 Prozentpunkte (kWk). Ungünstige Wechselkursveränderungen wirkten sich mit 2,8 Prozentpunkten negativ auf die operative Kerngewinnmarge, was zu einer Nettoerhöhung um 0,6 Prozentpunkte auf 20,3% führte. Aufgrund der Zusammensetzung des Produktsortiments und von Produktivitätsgewinnen verbesserte sich die Bruttomarge um 0,6 Prozentpunkte (kWk). Der Marketing- und Verkaufsaufwand verbesserte sich dank der Umsatzentwicklung und vor dem Hintergrund hoher Investitionen im Vorjahresquartal, die der Markteinführung von *Prevacid24HR* in den USA gedient hatten, um 1,1 Prozentpunkte (kWk). Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Administration und allgemeine Kosten verbesserten sich um 0,3 Prozentpunkte (kWk), während die Übrigen Erträge und Aufwendungen (netto) mit 1,4 Prozentpunkten (kWk) von einem einmaligen Ertrag aus der Veräusserung mehrerer nicht zum Kerngeschäft gehörender OTC-Marken profitierten.

FINANZÜBERSICHT

Zweites Quartal und erstes Halbjahr

	2. Quartal	2. Quartal	Veränderung		1. Halbjahr	1. Halbjahr	Veränderung	
	2011	2010	in %		2011	2010	in %	
	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk	Mio. USD	Mio. USD	USD	kWk
Nettoumsatz	14 915	11 716	27	19	28 942	23 847	21	16
Operatives Ergebnis der Divisionen	3 456	2 836	22	24	7 017	6 534	7	10
Nettoergebnis Corporate	-134	125	n.a.	n.a.	-287	-62	363	282
Operatives Ergebnis Konzern	3 322	2 961	12	15	6 730	6 472	4	7
<i>In % des Nettoumsatzes</i>	<i>22,3</i>	<i>25,3</i>			<i>23,3</i>	<i>27,1</i>		
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	130	158	-18	-33	247	261	-5	-20
Finanzertrag	-16	14	n.a.	n.a.	6	63	n.a.	n.a.
Zinsaufwand	-190	-175	9	6	-379	-308	23	22
Steuern	-520	-521	0	4	-1 057	-1 103	-4	0
Reingewinn	2 726	2 437	12	17	5 547	5 385	3	7
Gewinn pro Aktie (USD)	1,13	1,06	7	12	2,33	2,34	0	3
Operatives Kernergebnis	4 235	3 276	29	30	8 247	7 141	15	17
<i>In % des Nettoumsatzes</i>	<i>28,4</i>	<i>28,0</i>			<i>28,5</i>	<i>29,9</i>		
Kernreingewinn	3 564	2 771	29	31	6 940	6 080	14	16
Kerngewinn pro Aktie (USD)	1,48	1,20	23	25	2,88	2,65	9	11

n.a. – nicht anwendbar

Zweites Quartal

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz stieg um 27% (+19% kWk) auf USD 14,9 Milliarden. Währungseffekte kamen dem Umsatz mit 8% zugute, da der US-Dollar gegenüber den meisten anderen Währungen an Wert verlor. Die jüngst eingeführten Produkte erzielten gegenüber dem Vorjahresquartal einen Zuwachs um 46% und steuerten USD 3,8 Milliarden zum Nettoumsatz des Konzerns bei.

Nettoergebnis Corporate

Das Nettoergebnis von Corporate, das die Kosten des Konzernhauptsitzes beinhaltet, belief sich auf insgesamt USD 134 Millionen. In der Vorjahresperiode beliefen sich die Kosten, nach Ausschluss eines ausserordentlichen Gewinns von USD 265 Millionen aus Vorsorgeplankürzungen, auf insgesamt USD 140 Millionen.

Operatives Ergebnis Konzern

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 12% (+15% kWk). Wechselkursveränderungen hatten einen negativen Effekt von 3%, wobei der Vorteil des schwächeren US-Dollars gegenüber den meisten anderen Währungen durch den aussergewöhnlich starken Schweizer Franken aufgehoben wurde. Zu den Sonderpositionen, die das operative Ergebnis des zweiten Quartals 2011 beeinflussten, zählte ein Veräusserungsgewinn von USD 324 Millionen aus dem Verkauf von Elidel®, der durch Wertminderungen bei Vaccines and Diagnostics (USD 62 Millionen) und Pharmaceuticals (USD 107 Millionen), Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten bei Sandoz (USD 150 Millionen) und durch Restrukturierungskosten und Wertminderungen im Zusammenhang mit der Straffung des Produktionsnetzes (USD 44 Millionen) kompensiert wurde.

Ertrag aus assoziierten Gesellschaften

Der Ertrag aus assoziierten Gesellschaften ging um 18% auf USD 130 Millionen zurück. Dies war vor allem darauf zurückzuführen, dass Alcon, Inc. im Vorjahresquartal USD 35 Millionen beigesteuert hatte. Seit der vollständigen Konsolidierung wird Alcon nicht mehr als assoziierte Gesellschaft erfasst.

Es folgt eine Übersicht über die einzelnen Komponenten des Ertrags aus assoziierten Gesellschaften:

	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010
	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD
Anteil am geschätzten Reingewinn von Roche	163	149	360	307
Auswirkung von Restrukturierungen			-41	-43
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	-41	-32	-79	-66
Einfluss von Roche auf den Reingewinn	122	117	240	198
Anteil am berichteten Reingewinn von Alcon, Inc.		144		282
Anpassung an den tatsächlichen Reingewinn des Vorjahres von Alcon				2
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten		-109		-217
Einfluss von Alcon auf den Reingewinn		35		67
Reingewinn von übrigen assoziierten Gesellschaften	8	6	7	-4
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	130	158	247	261

Auf Vergleichsbasis, den Einfluss von Alcon ausgenommen, stieg das Kernergebnis aus assoziierten Gesellschaften (unter Ausschluss der ausserordentlichen Aufwendungen aufgrund von Restrukturierungen sowie der Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten) gegenüber der Vorjahresperiode um USD 16 Millionen.

Finanzertrag und Zinsaufwand

Das Finanzergebnis belief sich im zweiten Quartal 2011 auf einen Nettoaufwand von USD 16 Millionen (aufgrund des Einbezugs von Nettowährungsverlusten, die in dieser Kategorie erfasst werden). Im Vorjahresquartal war ein Finanzertrag von USD 14 Millionen ausgewiesen worden. Der Rückgang war auf die deutlich geringere durchschnittliche Liquidität und ein niedrigeres Währungsergebnis zurückzuführen. Der Zinsaufwand blieb mit USD 190 Millionen gegenüber dem Betrag von USD 175 Millionen im Vorjahreszeitraum stabil.

Steuern

Der Steuersatz (Prozentsatz der Steuern auf dem Vorsteuergewinn) sank im zweiten Quartal 2011 gegenüber der Vorjahresperiode von 17,6% auf 16,0%, was vor allem auf den vorteilhaften Einfluss der vollständigen Konsolidierung von Alcon, Inc. zurückzuführen war.

Reingewinn

Der Reingewinn stieg im zweiten Quartal um 12% (17% kWk), der Kernreingewinn wuchs um 29% (31% kWk).

Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie stieg im zweiten Quartal um 7% (12% kWk), der Kerngewinn pro Aktie erhöhte sich um 23% (25% kWk). Aufgrund der höheren Anzahl ausstehender Aktien nach der Aktienemission für den Erwerb der verbleibenden nicht beherrschenden Anteile von Alcon stieg der Gewinn pro Aktie weniger stark als der Reingewinn. Die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien stieg im zweiten Quartal 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 2 287,7 Millionen um 4,9% auf 2 399,0 Millionen. Per 30. Juni 2011 hatte Novartis insgesamt 2 426,5 Millionen Aktien ausstehend.

Erstes Halbjahr

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz stieg um 21% (+16% kWk) auf USD 28,9 Milliarden. Wechselkursveränderungen hatten einen positiven Effekt von fünf Prozentpunkten, da der US-Dollar gegenüber den meisten anderen Währungen an Wert verlor. Die jüngst eingeführten Produkte erzielten gegenüber dem Vorjahreszeitraum einen Zuwachs um 47% und steuerten USD 7,1 Milliarden zum Nettoumsatz des Konzerns bei.

Nettoergebnis Corporate

Unter Berücksichtigung eines ausserordentlichen Gewinns von USD 265 Millionen aus Vorsorgeplankürzungen im ersten Halbjahr 2010 sowie niedrigerer Aufwendungen für Unternehmensführung und Versicherungen lag das Nettoergebnis von Corporate, das die Kosten des Konzernhauptquartiers beinhaltet, unter dem Vorjahresniveau.

Operatives Ergebnis Konzern

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 4% (+7% kWk), wobei ungünstige Wechselkursveränderungen das Ergebnis um drei Prozentpunkte schmälerten. Zu den Sonderpositionen, die das operative Ergebnis des ersten Halbjahres 2011 beeinflussten, zählten Veräusserungsgewinne bei Pharmaceuticals aus dem für die Genehmigung der Fusion mit Alcon erforderlichen Verkauf von ophthalmologischen Pharmazeutika (USD 81 Millionen), ein Gewinn von USD 183 Millionen aus der Beilegung einer Rechtsstreitigkeit in der Division Alcon sowie ein Veräusserungsgewinn von USD 324 Millionen aus dem Verkauf von Elidel®. Diese positiven Positionen wurden kompensiert durch Aufwendungen und Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (Sandoz USD 178 Millionen), Restrukturierungskosten und Wertminderungen im Zusammenhang mit der Straffung des Produktionsnetzes (USD 99 Millionen), Wertminderungen auf Finanzanlagen bei Vaccines and Diagnostics (USD 81 Millionen), Wertminderungen auf immateriellen Vermögenswerten bei Pharmaceuticals (USD 107 Millionen) und Kosten für die Integration von Alcon, abzüglich eines Gewinns aus der Veräusserung eines Linsenpflegeprodukts (USD 71 Millionen).

Ertrag aus assoziierten Gesellschaften

Der Ertrag aus assoziierten Gesellschaften ging um 5% auf USD 247 Millionen zurück. Aufgrund eines höher geschätzten Gewinnbeitrags erhöhte sich der Beitrag von Roche von USD 198 Millionen auf USD 240 Millionen. Diese Erhöhung wurde aufgehoben durch den Wegfall des Beitrags von Alcon, Inc., die nicht mehr als assoziierte Gesellschaft erfasst wird.

Finanzertrag und Zinsaufwand

Der Finanzertrag ging im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahreszeitraum von USD 63 Millionen auf USD 6 Millionen zurück. Ursachen dafür waren vor allem niedrigere Erträge aus Investitionen infolge der geringeren durchschnittlichen Liquidität sowie ein geringeres Währungsergebnis. Infolge der Emission von US-Dollar-Anleihen im März 2010 stieg der Zinsaufwand von USD 308 Millionen um 23% auf USD 379 Millionen.

Steuern

Der Steuersatz (Prozentsatz der Steuern auf dem Vorsteuergewinn) sank im ersten Halbjahr gegenüber der Vorjahresperiode von 17,0% auf 16,0%, was vor allem auf den vorteilhaften Einfluss der vollständigen Konsolidierung von Alcon, Inc. zurückzuführen war.

Reingewinn

Der Reingewinn stieg dank der kräftigen Steigerung des operativen Ergebnisses um 3% (+7% kWk), wobei der positive Effekt eines günstigeren Steuersatzes von 16,0% (gegenüber 17,0% im Vorjahreszeitraum) durch einen geringeren Ertrag aus assoziierten Gesellschaften teilweise kompensiert wurde. Der Kernreingewinn wuchs um 14% (+16% kWk).

Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie lag mit USD 2,33 etwa auf Vorjahresniveau, was auf die höhere Anzahl ausstehender Aktien nach der Fusion mit Alcon zurückzuführen ist. Der Kerngewinn pro Aktie stieg um 9% (+11% kWk) auf USD 2,88. Die durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien stieg im ersten Halbjahr 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 2 282,8 Millionen um 3,1% auf 2 353,0 Millionen. Per 30. Juni 2011 hatte Novartis insgesamt 2 426,5 Millionen Aktien ausstehend.

Bilanz

Die Bilanzsumme belief sich per 30. Juni 2011 auf USD 125,9 Milliarden. Davon beziehen sich USD 65,1 Milliarden auf Goodwill und immaterielle Vermögenswerte aus den bedeutenden Akquisitionen der letzten Jahre. Das Anlagevermögen erhöhte sich in der Berichtsperiode nur geringfügig auf USD 99,3 Milliarden, vor allem durch Währungsumrechnungseffekte. Auch das Umlaufvermögen blieb während des ersten Halbjahres mit USD 26,6 Milliarden praktisch konstant. Allerdings gab es kompensierende Bewegungen innerhalb der Kategorie, da die flüssigen Mittel und Wertschriften infolge der Aktienkäufe im Zusammenhang mit Alcon um USD 2,5 Milliarden zurückgingen, während die Vorräte sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechend der Geschäftsexpansion jeweils um USD 1,0 Milliarden zunahmen.

Vor allem aufgrund der benötigten Barmittel für die Dividendenausschüttung, des Erwerbs der zusätzlichen nicht beherrschenden Anteile von Alcon sowie der Geldabflüsse für Aktienrückkäufe von Novartis erhöhten sich die Finanzverbindlichkeiten per 30. Juni 2011 gegenüber dem 31. Dezember 2010 von USD 23,0 Milliarden auf USD 27,5 Milliarden. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten bestehen aus Anleihen und Euro Medium Term Notes von insgesamt USD 13,1 Milliarden sowie anderen langfristigen Finanzdarlehen von USD 0,8 Milliarden. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten umfassen Commercial Papers von USD 6,0 Milliarden und anderes kurzfristiges Fremdkapital von insgesamt USD 7,6 Milliarden. Die nicht-finanziellen Verbindlichkeiten stiegen gegenüber dem Jahresende 2010 von USD 30,5 Milliarden um USD 0,8 Milliarden auf USD 31,3 Milliarden.

Das Eigenkapital des Konzerns sank gegenüber dem Jahresende 2010 um USD 2,7 Milliarden auf USD 67,1 Milliarden per 30. Juni 2011. Das höhere Gesamtergebnis des ersten Halbjahres von USD 7,6 Milliarden, vor allem aufgrund des Reingewinns von USD 5,5 Milliarden, positiven Währungsumrechnungsdifferenzen von USD 2,3 Milliarden und aktienbasierten Vergütungen von USD 0,4 Milliarden wurde mehr als kompensiert durch die Ausschüttung der Dividende in Höhe von USD 5,4 Milliarden, den Nettorückkauf eigener Aktien für USD 2,3 Milliarden und den Effekt des Erwerbs der verbleibenden nicht beherrschenden Anteile an Alcon, Inc. von insgesamt USD 2,9 Milliarden. Die Übernahme der verbleibenden Anteile an Alcon, Inc. erfolgte durch den Kauf von 4,8% nicht beherrschender Anteile für USD 2,4 Milliarden vor der Fusion sowie durch den Erwerb der restlichen nicht beherrschenden Anteile im Rahmen der Fusion am 8. April 2011 durch die Ausgabe von Novartis Aktien mit einem fairen Wert von USD 9,2 Milliarden und einer bedingten Barzahlung von USD 0,5 Milliarden. Dies führte zu einem Abgang nicht beherrschender Anteile von USD 6,5 Milliarden und zu einer Verringerung des Eigenkapitals in Höhe der Differenz zwischen der ausgetauschten Gegenleistung und dem erfassten Wert der nicht beherrschenden Anteile von USD 5,6 Milliarden.

Aufgrund der höheren Finanzverbindlichkeiten zur Finanzierung der Übernahme von Alcon stieg der Verschuldungsgrad (Debt/Equity Ratio) des Konzerns per 30. Juni 2011 gegenüber dem Jahresende 2010 von 0,33:1 auf 0,41:1. Die Liquidität des Konzerns verringerte sich gegenüber dem Jahresende 2010 von USD 8,1 Milliarden auf USD 5,6 Milliarden per 30. Juni 2011. Die Nettoverschuldung erhöhte sich gegenüber dem Jahresende 2010 von USD 14,9 Milliarden auf USD 21,9 Milliarden per 30. Juni 2011.

Geldfluss

Beeinflusst durch den höheren Finanzierungsaufwand sowie den grösseren Bedarf an Umlaufvermögen im Vergleich zum Vorjahr belief sich der Geldfluss aus operativer Tätigkeit im ersten Halbjahr 2011 auf USD 5,4 Milliarden. Die Zinsen und anderen Finanzeinnahmen und -ausgaben resultierten in einem Nettogeldabfluss von USD 0,2 Milliarden gegenüber einem Nettogeldzufluss von USD 0,7 Milliarden in der Vorjahresperiode. Die im Umlaufvermögen gebundenen Mittel erhöhten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um USD 0,7 Milliarden. Dies war auf die Übernahme von Alcon und auf die zur Unterstützung von Wachstumsinitiativen erforderlichen Mittel zurückzuführen, aber auch auf das niedrige Niveau des Vorjahres, das vom Zahlungseingang für Influenza-A/H1N1-Pandemieimpfstoffe profitierte. Dadurch lag der Geldfluss aus operativer Tätigkeit um USD 0,9 Milliarden unter dem Vorjahresbetrag von USD 6,3 Milliarden.

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf USD 0,6 Milliarden. Dabei überstieg der Erlös aus dem Verkauf von Wertschriften (USD 1,6 Milliarden) und aus dem Verkauf materieller und immaterieller Vermögenswerte (USD 0,7 Milliarden, vor allem aus den Vermarktungsrechten für Elidel[®]) die Investitionen von USD 1,1 Milliarden in materielle, immaterielle und finanzielle Vermögenswerte sowie den Geldabfluss von USD 0,6 Milliarden für Akquisitionen (insbesondere für Genoptix, Inc.). In der Vorjahresperiode hatte die Investitionstätigkeit aufgrund von Investitionen in Wertschriften zu einem Geldabfluss von USD 4,5 Milliarden geführt.

Der Geldabfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr auf USD 7,0 Milliarden. Dieser Betrag setzt sich aus der Dividendenausschüttung von USD 5,4 Milliarden für 2010, einem Nettobetrag von USD 2,1 Milliarden für den Erwerb eigener Aktien sowie USD 3,2 Milliarden für die Übernahme von Alcon zusammen. Diese Geldabflüsse wurden teilweise durch eine Erhöhung der kurzfristigen Verbindlichkeiten von USD 3,7 Milliarden finanziert. In der Vorjahresperiode führten die Finanzierungstätigkeiten zu einem Geldzufluss von USD 1,0 Milliarden, wobei der Geldzufluss aus der Emission von Anleihen und aus Transaktionen mit eigenen Aktien in Höhe von USD 5,5 Milliarden durch die Dividendenausschüttung von USD 4,5 Milliarden teilweise kompensiert wurde.

Der Free Cash Flow stellt einen Geldabfluss von USD 0,4 Milliarden dar, da die im Februar 2011 ausgeschüttete Dividende für 2010 von USD 5,4 Milliarden den Geldfluss aus operativer Tätigkeit von USD 5,4 Milliarden und die Nettoinvestitionen in materielle und immaterielle Vermögenswerte von USD 0,4 Milliarden überstieg.

AKTUELLER STAND DER INNOVATIONEN

Zu den wichtigsten Entwicklungen im zweiten Quartal 2011 zählen:

- In den USA wurde *Afinitor* (Everolimus) zur Behandlung von fortgeschrittenen neuroendokrinen Tumoren (NET) der Bauchspeicheldrüse bei Patienten mit inoperabler, lokal fortgeschrittener oder metastasierender Erkrankung zugelassen. Weiter erhielt Everolimus in der Schweiz die Zulassung unter dem Namen *Votubia* zur Behandlung von Patienten ab dem Alter von drei Jahren, die an subependymalen Riesenzellastrozytomen (SEGA) im Zusammenhang mit tuberöser Sklerose leiden und für die eine Operation keine geeignete Behandlungsmöglichkeit darstellt. Der Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) gab ausserdem ein positives Gutachten für *Votubia* zur Behandlung dieser Patientengruppe in der EU heraus.
- Die Europäische Kommission bewilligte die Zulassung für *Lucentis* (Ranibizumab) zur Behandlung von Patienten mit Sehbehinderungen durch Makulaödeme sowohl infolge eines Verschlusses eines Seitenastes der Netzhautvene (retinaler Venenastverschluss) als auch infolge eines Zentralvenenverschlusses (RVO). Die Zulassung von *Lucentis* stützte sich auf Daten aus zwei zulassungsrelevanten Phase-III-Studien, die eine schnelle und nachhaltige Verbesserung des Sehvermögens der Patienten nach sechs monatlichen Behandlungen mit *Lucentis* im Vergleich zur Standardbehandlung belegten. In der anschliessenden sechsmonatigen Beobachtungsphase blieb die Verbesserung der Sehschärfe über diesen Zeitraum erhalten, wobei bei Bedarf mit *Lucentis* behandelt werden konnte.
- In Europa wurde auch *Rasilamlo*, ein Kombinationspräparat aus Aliskiren und Amlodipin, zur Behandlung von Patienten mit Bluthochdruck zugelassen, deren Blutdruck sich durch Aliskiren oder Amlodipin allein nicht kontrollieren liess.
- Im Juli bewilligte die US-amerikanische Gesundheitsbehörde (FDA) die Zulassung von *Arcapta Neohaler* (Indacaterol-Inhalationspulver) für die einmal tägliche Verabreichung in der 75-Mikrogramm-Dosis zur langfristigen bronchialerweiternden Erhaltungstherapie der Atemwegsobstruktion bei Patienten mit chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung (COPD), wie chronischer Bronchitis und/oder Emphysemen. Dieser Entscheid macht *Arcapta Neohaler* zum ersten einmal täglich zu verabreichenden Beta-2-Agonisten mit lang anhaltender Wirkung, der in den USA für Patienten mit COPD zugelassen ist. Ebenfalls im Juli wurde Indacaterol (einmal täglich zu verabreichende 150-Mikrogramm-Dosis) in Japan unter dem Namen *Onbrez* Inhalation Capsules zur Behandlung von COPD zugelassen.
- Das japanische Ministerium für Gesundheit, Arbeit und Wohlfahrt liess *Exelon* (Rivastigmin) Pflaster für Patienten mit leichten bis mittelschweren Formen der Alzheimer-Demenz zu. Auch in den USA und der EU ist das Medikament für diese Indikation zugelassen.
- Für den Janus-Kinase-Hemmer INC424 (Ruxolitinib) wurde in Europa die Marktzulassung zur Behandlung von Myelofibrose beantragt. Diese Form von Blutkrebs ist durch Knochenmarkdysfunktion und eine Vergrösserung der Milz gekennzeichnet. Der Antrag basiert auf Ergebnissen aus den beiden Phase-III-Studien COMFORT-I und COMFORT-II. Im Rahmen von COMFORT-I wurde INC424 über 24 Wochen mit Placebo verglichen. Den Ergebnissen zufolge verringerte sich die Grösse der Milz bei 41,9% der behandelten Patienten um mindestens 35%, gegenüber 0,7% der Patienten, die ein Placebo erhielten ($p < 0,0001$). Bei COMFORT-II wurde INC424 mit der besten verfügbaren Therapie über 48 Wochen verglichen. Dabei verringerte sich die Grösse der Milz bei 28,5% der mit INC424 behandelten Patienten um mindestens 35%, während eine derartige Verkleinerung der Milz bei 0% der mit besten verfügbaren Therapie behandelten Patienten ($p < 0,0001$) beobachtet wurde.

- Den Ergebnissen aus der Phase-III-Studie GLOW2 zufolge bewirkte NVA237 bei Patienten mit chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung (COPD) im Vergleich zu Placebo eine signifikante Bronchodilatation, gemessen anhand des 24-stündigen Trough-FEV1-Werts (forciertes expiratorisches Volumen in einer Sekunde). Die Studie beinhaltete einen nicht verblindeten exploratorischen Vergleich mit Tiotropium, wobei die Wirkung von NVA237 mit derjenigen von Tiotropium vergleichbar war. NVA237 wurde von den Patienten im Allgemeinen gut vertragen, das Auftreten unerwünschter Nebenwirkungen war mit Placebo vergleichbar oder geringer. Diese Ergebnisse bilden die Basis für Zulassungsanträge, die im Lauf dieses Jahres geplant sind.
- Einer Phase-III-Studie zufolge wiesen Patienten mit resektierten KIT+ gastrointestinalen Stromatumoren, die nach der Operation über drei Jahre adjuvant mit *Glivec* (Imatinib) behandelt wurden, einen signifikanten Überlebensvorteil gegenüber Patienten auf, die nach der Operation nur ein Jahr lang behandelt wurden. Die Ergebnisse wurden fünf Jahre nach der Operation erfasst. Von den Patienten, die drei Jahre lang die adjuvante Behandlung mit *Glivec* erhalten hatten, blieben 66% rückfallsfrei (primärer Endpunkt), gegenüber 48% der Patienten, die nur ein Jahr lang adjuvant mit *Glivec* behandelt wurden ($p < 0,0001$). Ausserdem waren 92% der Patienten, die über drei Jahre mit *Glivec* behandelt worden waren, nach fünf Jahren noch am Leben (sekundärer Endpunkt), gegenüber 82% der Patienten mit nur einjähriger Behandlung mit *Glivec* ($p = 0,019$). Diese klinischen Daten werden den Zulassungsbehörden im zweiten Halbjahr 2011 vorgelegt werden, um die angestrebte Verlängerung der adjuvanten Behandlung mit *Glivec* auf drei Jahre zu unterstützen.
- Im Rahmen einer Phase-III-Studie wurden Patienten mit tuberöser Sklerose mit *Afinitor* behandelt, wobei der primäre Endpunkt einer Volumenverringerung der subependymalen Riesenzellastrozytome (SEGA) erreicht wurde. Dies war die bisher grösste prospektive klinische Studie der Phase III mit dieser Patientenpopulation. Den Ergebnissen zufolge verringerte sich bei mehr als einem Drittel der mit *Afinitor* behandelten Patienten die Grösse der Tumoren um mindestens 50%, gegenüber 0% bei Placebo.
- Im Juli zeigte eine Zwischenanalyse einer zulassungsrelevanten Phase-III-Studie mit postmenopausalen Frauen mit ER+HER2- metastasierendem Brustkrebs, deren Erkrankung trotz erster endokriner Therapie fortgeschritten war, dass *Afinitor* in Kombination mit Exemestan das progressionsfreie Überleben im Vergleich zu Placebo in Kombination mit Exemestan signifikant verlängerte. Die Studie wurde frühzeitig beendet, nachdem die Zwischenergebnisse belegt hatten, dass der primäre Endpunkt des progressionsfreien Überlebens erreicht war. Die Ergebnisse werden demnächst im Rahmen eines medizinischen Kongresses vorgestellt. In der zweiten Jahreshälfte 2011 sollen weltweit Zulassungsanträge eingereicht werden.
- Die Ergebnisse aus zwei zulassungsrelevanten Phase-III-Studien mit ACZ885 (Canakinumab) wurden auf dem Kongress der European League Against Rheumatism (EULAR) 2011 vorgestellt: Bei Patienten mit Gichtarthritis, für die nichtsteroidale entzündungshemmende Medikamente oder Colchicin kontraindiziert, unverträglich oder unwirksam sind, bewirkte ACZ885 im Vergleich zu injizierbaren Steroiden (Triamcinolonacetonid) eine bessere Schmerzlinderung während akuter Anfälle und senkte das Risiko neuer Anfälle. Zulassungsanträge für die Behandlung dieser Patientengruppe mit ACZ885 wurden in der EU, den USA, Kanada und der Schweiz eingereicht. Ein Beratungsausschuss der FDA äusserte sich positiv zur allgemeinen Wirksamkeit, nicht aber zur allgemeinen Sicherheit von ACZ885 bei dieser Patientengruppe und sprach sich damit gegen eine Zulassung der beantragten Indikation aus. Die Ausschussmitglieder brachten einen möglichen Einsatz von ACZ885 bei einer kleineren Population von Gichtarthritis-Patienten zur Sprache. Novartis arbeitet derzeit mit der FDA zusammen, um geeignete Patienten zu ermitteln, die von dieser Behandlung profitieren könnten.

- Novartis hat den bei der EMA eingereichten Antrag für *Afinitor* zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittenen neuroendokrinen Tumoren des Magen-Darm-Bereichs, der Lungen oder der Bauchspeicheldrüse dahingehend abgeändert, dass er nur noch neuroendokrine Tumoren der Bauchspeicheldrüse im fortgeschrittenen Stadium betrifft. In den USA wurde *Afinitor* für diese Indikation in diesem Jahr bereits zugelassen. Derzeit beträgt die mittlere Überlebenszeit von Patienten mit fortgeschrittenen neuroendokrinen Tumoren der Bauchspeicheldrüse lediglich 24 Monate. In diesem kritischen Bereich verspricht *Afinitor*, die Bedürfnisse der Patienten besser zu erfüllen.
- Gestützt auf Daten von weltweit mehr als 6 000 Kindern zwischen zwei und 23 Monaten bewilligte die FDA den Antrag auf eine Erweiterung der Indikation von *Menveo* zur Impfung von Säuglingen und Kleinkindern ab zwei Monaten. Im Fall einer Zulassung wäre *Menveo* der erste konjugierte Vierfach-Impfstoff gegen Meningokokken-Erkrankungen, der im ersten Lebensjahr Schutz bietet, in dem die meisten dieser Infektionen auftreten.
- Drei Studien zu *Bexsero*, die der European Society for Paediatric Infectious Diseases (ESPID) vorgelegt wurden, belegten ein signifikantes Potenzial für einen breiten Schutz gegen Infektionen mit Meningokokkenstämmen der Serogruppe B (MenB). In der ersten Studie mit mehr als 1 800 Säuglingen löste *Bexsero* bei einer Verabreichung allein oder zusammen mit anderen Routineimpfstoffen eine robuste Immunantwort gegenüber MenB aus. Den Daten aus der zweiten Studie mit mehr als 1 500 Kleinkindern zufolge bewirkte *Bexsero* eine schützende Immunreaktion bei Verwendung als Booster nach einer Erstimpfung oder nach zwei Impfdosen bei zuvor noch nicht mit *Bexsero* geimpften Kleinkindern. Eine dritte vorgestellte Studie belegte, dass *Bexsero* bei Jugendlichen eine starke Immunreaktion gegen MenB auslöst.

Eine vollständige Übersicht über den aktuellen Stand der Pipeline findet sich auf der Novartis Website unter <http://www.novartis.com>.

Disclaimer

Diese Mitteilung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die bekannte und unbekannt Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren beinhalten, die zur Folge haben können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den erwarteten Ergebnissen, Leistungen oder Errungenschaften abweichen, wie sie in den zukunftsbezogenen Aussagen enthalten oder impliziert sind. Einige der mit diesen Aussagen verbundenen Risiken sind in der englischsprachigen Version dieser Mitteilung und dem jüngsten Dokument 'Form 20-F' der Novartis AG, das bei der 'US Securities and Exchange Commission' hinterlegt wurde, zusammengefasst. Dem Leser wird empfohlen, diese Zusammenfassungen sorgfältig zu lesen.

Über Novartis

Novartis bietet medizinische Lösungen an, um damit auf die sich verändernden Bedürfnisse von Patienten und Gesellschaften auf der ganzen Welt einzugehen. Das Unternehmen ist ausschliesslich auf den Gesundheitssektor ausgerichtet und verfügt über ein diversifiziertes Portfolio, um diese Bedürfnisse so gut wie möglich zu erfüllen – mit innovativen Arzneimitteln, ophthalmologischen Produkten, kostengünstigen generischen Medikamenten, Verbraucherprodukten sowie Impfstoffen und Diagnostika zur Vorbeugung von Erkrankungen. Novartis ist das einzige Unternehmen mit führenden Positionen in diesen Bereichen. Im Jahr 2010 erzielten die fortzuführenden Geschäftsbereiche des Konzerns einen Nettoumsatz von USD 50,6 Milliarden. Der Konzern investierte rund USD 9,1 Milliarden (USD 8,1 Milliarden unter Ausschluss von Wertminderungen und Abschreibungen) in Forschung und Entwicklung. Novartis hat ihren Sitz in Basel (Schweiz). Die Novartis Konzerngesellschaften beschäftigen rund 121 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vollzeitstellenäquivalente) in über 140 Ländern. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter <http://www.novartis.com>.

Wichtige Termine

13. September 2011	Novartis Innovation and Strategy Forum II/Alcon Day
25. Oktober 2011	Ergebnisse des dritten Quartals 2011
25. Januar 2012	Ergebnisse des vierten Quartals und des Geschäftsjahres 2011

KURZFASSUNG DES KONSOLIDierten ZWISCHENABSCHLUSSES

Konsolidierte Erfolgsrechnungen (ungeprüft)

Zweites Quartal

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	Verände- rung in % (USD)
Nettoumsatz	14 915	11 716	27
Andere Erlöse	208	205	1
Herstellungskosten der verkauften Produkte	-4 619	-3 206	44
Bruttoergebnis	10 504	8 715	21
Marketing & Verkauf	-3 904	-3 145	24
Forschung & Entwicklung	-2 397	-1 893	27
Administration & allgemeine Kosten	-738	-543	36
Übrige Erträge	502	389	29
Übrige Aufwendungen	-645	-562	15
Operatives Ergebnis	3 322	2 961	12
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	130	158	-18
Finanzertrag	-16	14	n.a.
Zinsaufwand	-190	-175	9
Gewinn vor Steuern	3 246	2 958	10
Steuern	-520	-521	0
Reingewinn	2 726	2 437	12
<i>Zuzurechnen:</i>			
<i>Aktionären der Novartis AG</i>	<i>2 704</i>	<i>2 417</i>	<i>12</i>
<i>Nicht beherrschenden Anteilen</i>	<i>22</i>	<i>20</i>	<i>10</i>
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien – Unverwässert (Millionen)	2 399,0	2 287,7	5
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (USD)¹	1,13	1,06	7
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien – Verwässert (Millionen)	2 426,0	2 297,0	6
Verwässerter Gewinn pro Aktie (USD) ¹	1,11	1,05	6

n.a. – nicht anwendbar

¹ Der Gewinn pro Aktie wird auf Basis des den Aktionären der Novartis AG zuzurechnenden Reingewinns berechnet.

Konsolidierte Erfolgsrechnungen (ungeprüft)

Erstes Halbjahr

	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD	Verände- rung in % (USD)
Nettoumsatz	28 942	23 847	21
Andere Erlöse	403	430	-6
Herstellungskosten der verkauften Produkte	-9 077	-6 302	44
Bruttoergebnis	20 268	17 975	13
Marketing & Verkauf	-7 428	-6 159	21
Forschung & Entwicklung	-4 585	-3 930	17
Administration & allgemeine Kosten	-1 432	-1 113	29
Übrige Erträge	1 051	569	85
Übrige Aufwendungen	-1 144	-870	31
Operatives Ergebnis	6 730	6 472	4
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	247	261	-5
Finanzertrag	6	63	-90
Zinsaufwand	-379	-308	23
Gewinn vor Steuern	6 604	6 488	2
Steuern	-1 057	-1 103	-4
Reingewinn	5 547	5 385	3
<i>Zuzurechnen:</i>			
<i>Aktionären der Novartis AG</i>	<i>5 474</i>	<i>5 350</i>	<i>2</i>
<i>Nicht beherrschenden Anteilen</i>	<i>73</i>	<i>35</i>	<i>109</i>
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien – Unverwässert (Millionen)	2 353,0	2 282,8	3
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (USD)¹	2,33	2,34	0
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien – Verwässert (Millionen)	2 378,7	2 293,4	4
Verwässerter Gewinn pro Aktie (USD) ¹	2,30	2,33	-1

¹ Der Gewinn pro Aktie wird auf Basis des den Aktionären der Novartis AG zuzurechnenden Reingewinns berechnet.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnungen (ungeprüft)

Zweites Quartal

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Reingewinn	2 726	2 437	289
Marktwertanpassung der Finanzinstrumente, nach Steuern	39	-29	68
Versicherungsmathematische Nettoverluste aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen, nach Steuern	-344	-972	628
Novartis Anteil an in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Positionen assoziierter Unternehmen, nach Steuern	3	-10	13
Währungsumrechnungsdifferenzen	1 410	-882	2 292
Gesamtergebnis	3 834	544	3 290
<i>Zuzurechnen:</i>			
<i>Aktionären der Novartis AG</i>	<i>3 848</i>	<i>526</i>	<i>3 322</i>
<i>Nicht beherrschenden Anteilen</i>	<i>-14</i>	<i>18</i>	<i>-32</i>

Erstes Halbjahr

	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Reingewinn	5 547	5 385	162
Marktwertanpassung der Finanzinstrumente, nach Steuern	39	-24	63
Versicherungsmathematische Nettoverluste aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen, nach Steuern	-345	-1 150	805
Novartis Anteil an in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Positionen assoziierter Unternehmen, nach Steuern	11	-58	69
Währungsumrechnungsdifferenzen	2 324	-1 879	4 203
Gesamtergebnis	7 576	2 274	5 302
<i>Zuzurechnen:</i>			
<i>Aktionären der Novartis AG</i>	<i>7 522</i>	<i>2 240</i>	<i>5 282</i>
<i>Nicht beherrschenden Anteilen</i>	<i>54</i>	<i>34</i>	<i>20</i>

Kurzfassung der konsolidierten Bilanzen

	30. Juni 2011 (ungeprüft) Mio. USD	31. Dez. 2010 (geprüft) Mio. USD	Verände- rung Mio. USD	30. Juni 2010 (ungeprüft) Mio. USD
Vermögenswerte				
Anlagevermögen				
Sachanlagen	16 925	15 840	1 085	13 165
Goodwill	30 518	29 692	826	11 294
Immaterielle Vermögenswerte ausser Goodwill	34 592	35 231	-639	10 245
Finanzanlagen und übrige langfristige Vermögenswerte	17 251	15 870	1 381	23 553
Total Anlagevermögen	99 286	96 633	2 653	58 257
Umlaufvermögen				
Vorräte	7 095	6 093	1 002	5 540
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10 915	9 873	1 042	7 798
Übriges Umlaufvermögen	3 015	2 585	430	2 331
Flüssige Mittel und Wertschriften	5 604	8 134	-2 530	22 998
Total Umlaufvermögen	26 629	26 685	-56	38 667
Total Vermögenswerte	125 915	123 318	2 597	96 924
Eigenkapital und Verbindlichkeiten				
Total Eigenkapital	67 093	69 769	-2 676	55 816
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzverbindlichkeiten	13 924	14 360	-436	13 235
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	15 362	14 531	831	10 044
Total langfristige Verbindlichkeiten	29 286	28 891	395	23 279
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4 644	4 788	-144	3 509
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und Derivate	13 581	8 627	4 954	5 408
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	11 311	11 243	68	8 912
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	29 536	24 658	4 878	17 829
Total Verbindlichkeiten	58 822	53 549	5 273	41 108
Total Eigenkapital und Verbindlichkeiten	125 915	123 318	2 597	96 924

Veränderungen des konsolidierten Eigenkapitals (ungeprüft)

Zweites Quartal

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Konsolidiertes Eigenkapital per 1. April	65 340	55 216	10 124
Gesamtergebnis	3 834	544	3 290
Erwerb eigener Aktien, netto	-1 709	-60	-1 649
Fairer Wert von Novartis Aktien, die für den Erwerb ausstehender nicht beherrschender Anteile an Alcon, Inc. eingesetzt wurden	9 163		9 163
Betrag, um den die ausgetauschte Gegenleistung für den Erwerb nicht beherrschender Alcon Anteile deren erfassten Wert übersteigt	-4 539		-4 539
Aktienbasierte Vergütung	244	143	101
Dividenden	-16	-18	2
Reduktion nicht beherrschender Anteile	-5 224	-9	-5 215
Konsolidiertes Eigenkapital per 30. Juni	67 093	55 816	11 277

Erstes Halbjahr

	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Konsolidiertes Eigenkapital per 1. Januar	69 769	57 462	12 307
Gesamtergebnis	7 576	2 274	5 302
Erwerb/Verkauf eigener Aktien, netto	-2 291	306	-2 597
Fairer Wert von Novartis Aktien, die für den Erwerb ausstehender nicht beherrschender Anteile an Alcon, Inc. eingesetzt wurden	9 163		9 163
Betrag, um den die ausgetauschte Gegenleistung für den Erwerb nicht beherrschender Alcon Anteile deren erfassten Wert übersteigt	-5 634		-5 634
Aktienbasierte Vergütung	415	284	131
Dividenden	-5 368	-4 486	-882
Reduktion nicht beherrschender Anteile	-6 537	-24	-6 513
Konsolidiertes Eigenkapital per 30. Juni	67 093	55 816	11 277

Kurzfassung der konsolidierten Geldflussrechnungen (ungeprüft)

Zweites Quartal

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Reingewinn	2 726	2 437	289
Anpassungen für zahlungsunwirksame Positionen			
Steuern	520	521	-1
Abschreibungen und Wertminderungen	1 383	665	718
Veränderung der Rückstellungen und übrigen langfristigen Verbindlichkeiten	505	283	222
Nettofinanzergebnis	207	161	46
Übrige	-329	-42	-287
Reingewinn nach Anpassungen für zahlungsunwirksame Positionen	5 012	4 025	987
Erhaltene Zinsen und andere Finanzeinnahmen	21	609	-588
Bezahlte Zinsen und andere Finanzausgaben	-426	-128	-298
Bezahlte Steuern	-674	-979	305
Geldfluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	3 933	3 527	406
Zahlungen aus Rückstellungen und andere Nettogeldflüsse langfristiger Verbindlichkeiten	-212	-273	61
Veränderung des Nettoumlaufvermögens und anderer Geldflüsse aus operativer Tätigkeit	-275	-298	23
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	3 446	2 956	490
Erwerb von Sachanlagen	-453	-355	-98
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten, Finanzanlagen und anderen langfristigen Vermögenswerten	-171	-293	122
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen und anderen langfristigen Vermögenswerten sowie Finanzanlagen	475	60	415
Erwerb und Verkauf von Konzerngesellschaften	20	-86	106
Veränderung der Wertschriften	239	-2 697	2 936
Geldfluss aus/für Investitionstätigkeit	110	-3 371	3 481
Veränderung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-4 046	947	-4 993
Dividendenausschüttung an Aktionäre der Novartis AG	-16	-18	2
Transaktionen mit eigenen Aktien	-1 742	-61	-1 681
Erwerb nicht beherrschender Anteile von Alcon	-741		-741
Andere Geldflüsse aus Finanzierungstätigkeit	-12	82	-94
Geldfluss für/aus Finanzierungstätigkeit	-6 557	950	-7 507
Währungsumrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	58	-43	101
Veränderung der flüssigen Mittel	-2 943	492	-3 435
Flüssige Mittel per 1. April	7 174	5 066	2 108
Flüssige Mittel per 30. Juni	4 231	5 558	-1 327

Kurzfassung der konsolidierten Geldflussrechnungen (ungeprüft)

Erstes Halbjahr

	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Reingewinn	5 547	5 385	162
Anpassungen für zahlungsunwirksame Positionen			
Steuern	1 057	1 103	-46
Abschreibungen und Wertminderungen	2 588	1 426	1 162
Veränderung der Rückstellungen und übrigen langfristigen Verbindlichkeiten	627	472	155
Nettofinanzergebnis	374	245	129
Übrige	-406	33	-439
Reingewinn nach Anpassungen für zahlungsunwirksame Positionen	9 787	8 664	1 123
Erhaltene Zinsen und andere Finanzeinnahmen	416	949	-533
Bezahlte Zinsen und andere Finanzausgaben	-628	-265	-363
Bezahlte Steuern	-1 444	-1 448	4
Geldfluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	8 131	7 900	231
Zahlungen aus Rückstellungen und andere Nettogeldflüsse langfristiger Verbindlichkeiten	-810	-400	-410
Veränderung des Nettoumlaufvermögens und anderer Geldflüsse aus operativer Tätigkeit	-1 968	-1 237	-731
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	5 353	6 263	-910
Erwerb von Sachanlagen	-872	-659	-213
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten, Finanzanlagen und anderen langfristigen Vermögenswerten	-258	-437	179
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen und anderen langfristigen Vermögenswerten sowie Finanzanlagen	696	104	592
Erwerb und Verkauf von Konzerngesellschaften	-569	-499	-70
Veränderung der Wertschriften	1 604	-3 016	4 620
Geldfluss aus/für Investitionstätigkeit	601	-4 507	5 108
Veränderung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten	3 672	5 181	-1 509
Dividendenausschüttung an Aktionäre der Novartis AG	-5 368	-4 486	-882
Transaktionen mit eigenen Aktien	-2 134	307	-2 441
Erwerb nicht beherrschender Anteile von Alcon	-3 178		-3 178
Andere Geldflüsse aus Finanzierungstätigkeit	-36	-30	-6
Geldfluss für/aus Finanzierungstätigkeit	-7 044	972	-8 016
Währungsumrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	2	-64	66
Veränderung der flüssigen Mittel	-1 088	2 664	-3 752
Flüssige Mittel per 1. Januar	5 319	2 894	2 425
Flüssige Mittel per 30. Juni	4 231	5 558	-1 327

Anhang zur Kurzfassung des konsolidierten Zwischenabschlusses für das erste Halbjahr und das zweite Quartal per 30. Juni 2011 (ungeprüft)

1. Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden

Diese Kurzfassung des konsolidierten Zwischenabschlusses für das am 30. Juni 2011 endende zweite Quartal und erste Halbjahr wurde in Übereinstimmung mit dem im International Accounting Standard (IAS) 34 *Zwischenberichterstattung* und den im Geschäftsbericht 2010 ausgeführten Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden erstellt, der am 27. Januar 2011 veröffentlicht wurde.

Die Angaben zur konsolidierten Erfolgsrechnung nach Segmenten wurden nach der Eingliederung von Alcon in den Novartis Konzern entsprechend der neuen Aufteilung der Geschäftsdivisionen angepasst.

Im Rahmen der Bildung der neuen Division Alcon innerhalb des Novartis Konzerns werden sämtliche Aktivitäten der Geschäftseinheit CIBA Vision von der Division Consumer Health in die neu gegründete Division Alcon überführt und bestimmte Augenheilmittel aus der Division Pharmaceuticals ebenfalls in die Division Alcon transferiert. Falcon, das US-Generikageschäft von Alcon, Inc., wird in die Division Sandoz übertragen, während bestimmte Kosten der Division Consumer Health auf Corporate übergehen.

Die früher veröffentlichten Angaben zur gesamten konsolidierten Erfolgsrechnung des Konzerns werden durch diese Anpassungen nicht verändert.

2. Ausgewählte wesentliche Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden

Die wesentlichen Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden des Konzerns werden im Geschäftsbericht 2010 in Erläuterung 1 im Anhang der Novartis Konzernrechnung dargelegt und stehen im Einklang mit den vom International Accounting Standards Board herausgegebenen International Financial Reporting Standards (IFRS). Die Präsentation der Konzernrechnung erfordert subjektive und komplexe Beurteilungen von Seiten des Managements, die die berichteten Werte beeinflussen. Aufgrund der inhärenten Ungewissheiten können die tatsächlichen Ergebnisse von den Schätzungen und Annahmen des Managements abweichen. Wie in den Erläuterungen 4 und 11 des Geschäftsberichts 2010 dargelegt, werden Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften und immaterielle Vermögenswerte (einschliesslich Goodwill und erworbene Forschungs- und Entwicklungsgüter) mindestens einmal jährlich – oder sobald bestimmte Ereignisse oder Entscheidungen Bedenken über deren Bilanzwert aufwerfen – im Hinblick auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Vor allem durch die jüngsten Akquisitionen des Konzerns haben in den vergangenen Jahren Beteiligungen, Goodwill und andere immaterielle Vermögenswerte in der Konzernbilanz signifikant zugenommen. Die nach IFRS vorzunehmenden Werthaltigkeitstests könnten in Zukunft zu erheblichen Wertminderungen führen, die die finanziellen Ergebnisse des Konzerns wesentlich beeinträchtigen könnten. Die Ermittlung des Werts der im Rahmen von Akquisitionen vereinbarten bedingten Gegenleistungen erfordert ebenfalls Annahmen von Seiten des Managements über die Wahrscheinlichkeit und die Höhe möglicherweise zu leistender Zahlungen an bisherige Eigentümer. Sollten tatsächliche Zahlungen für die bedingten Gegenleistungen von den dafür gebildeten Rückstellungen abweichen, könnte dies die finanziellen Ergebnisse des Konzerns entweder positiv oder negativ erheblich beeinflussen.

3. Akquisitionen, Desinvestitionen und andere bedeutende Transaktionen

Die folgenden wesentlichen Transaktionen erfolgten in den Jahren 2011 und 2010:

Akquisitionen 2011

Pharmaceuticals – Genoptix, Inc.

Am 7. März schloss Novartis die Übernahme von Genoptix, Inc. (NASDAQ: GXDX) ab. Genoptix, Inc. ist ein spezialisiertes Laborunternehmen, das personalisierte Diagnosedienstleistungen für Hämatologen und Onkologen erbringt. Genoptix beschäftigt rund 500 Mitarbeitende und gehört jetzt zur Einheit für Molekulardiagnostik der Division Pharmaceuticals von Novartis.

Die Barübernahme von 100% der Aktien von Genoptix belief sich auf insgesamt USD 458 Millionen, unter Ausschluss der übernommenen Barmittel in Höhe von USD 24 Millionen. Aus der endgültigen Kaufpreisaufteilung ergaben sich identifizierbare Nettovermögenswerte von USD 237 Millionen und ein Goodwill von USD 221 Millionen. Seit dem Datum der Übernahme hatte die Transaktion keinen wesentlichen Einfluss auf die Erfolgsrechnung.

Vaccines and Diagnostics – Zhejiang Tianyuan

Am 22. März schloss Novartis die Barübernahme einer 85%igen Beteiligung an dem chinesischen Impfstoffunternehmen Zhejiang Tianyuan Bio-Pharmaceutical Co. Ltd. ab. Die Übernahme verhilft Novartis zu einer erweiterten Präsenz im chinesischen Impfstoffmarkt und dürfte die Einführung zusätzlicher Impfstoffe von Novartis in China erleichtern. Der Gesamtkaufpreis für die 85%ige Beteiligung betrug USD 194 Millionen, unter Ausschluss der übernommenen Barmittel in Höhe von USD 39 Millionen. Aus der vorläufigen Kaufpreisaufteilung ergaben sich identifizierbare Nettovermögenswerte von USD 157 Millionen und ein Goodwill von USD 61 Millionen. Aufgrund dieser Transaktion erhöhten sich die nicht beherrschenden Anteile um USD 24 Millionen. Seit dem Datum der Übernahme hatte die Transaktion keinen wesentlichen Einfluss auf die Erfolgsrechnung.

Akquisitionen 2010

Corporate – Alcon, Inc.

Einen 25%igen Anteil an Alcon erwarb Novartis von Nestlé im Juli 2008 für USD 10,4 Milliarden bzw. USD 143 pro Aktie. Am 25. August schloss Novartis die Übernahme eines weiteren 52%igen Anteils an Alcon ab, nachdem das Unternehmen am 4. Januar 2010 die Ausübung der Kaufoption zum Erwerb des verbleibenden 52%igen Nestlé Anteils an Alcon für rund USD 28,3 Milliarden bzw. USD 180 pro Aktie bekannt gegeben hatte. Damit erhöhte sich der Anteil an Alcon auf eine 77%ige Mehrheitsbeteiligung.

Der Gesamtkaufpreis von USD 38,7 Milliarden beinhaltet bestimmte Anpassungen für Dividenden und Zinsen bis zum Abschlussdatum der Transaktion am 25. August 2010. Als Finanzierungsquellen für die 77%ige Mehrheitsbeteiligung, einschliesslich des Mitte 2008 erworbenen anfänglichen 25%igen Anteils, dienten USD 17,0 Milliarden an verfügbaren Liquiditätsreserven und USD 13,5 Milliarden aus der Begebung von Anleihen (2008, 2009 und im März 2010). Weitere Mittel beschaffte sich Novartis im Verlauf des Jahres 2010 über ihr Commercial-Paper-Programm, das sowohl für allgemeine Unternehmenszwecke des Konzerns als auch für konzerninterne Finanzierungszwecke in Verbindung mit der Akquisition des 52%igen Anteils an Alcon eingesetzt wurde.

Eine ausführliche Zusammenfassung der finanziellen Auswirkungen der Konsolidierung von Alcon ab dem 25. August ist im Anhang der Konzernrechnung im Geschäftsbericht 2010 unter Erläuterung 2 zu finden.

Andere bedeutende Transaktionen 2011

Übernahme der verbleibenden Anteile von Alcon, Inc. und damit verbundene Fusion

Der Erwerb der verbleibenden ausstehenden nicht beherrschenden Anteile an Alcon stellte separate Transaktionen dar, die auf die Übernahme der Mehrheitsbeteiligung an Alcon durch Novartis folgten. Diese Transaktionen führten zu einer Veränderung der Beteiligung von Novartis an Alcon, aber nicht zu einer Veränderung des Kontrollverhältnisses. Daher wurden sie gemäss IAS 27 (überarbeitet) als Eigenkapitaltransaktionen erfasst. Das bedeutet, dass die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Erwerbs der ausstehenden nicht beherrschenden Anteile nicht neu bewertet wurden, dass kein Goodwill entstand und dass die Differenz zwischen der ausgetauschten Gegenleistung für die ausstehenden nicht beherrschenden Anteile und deren proportionalem Anteil am Nettovermögen im konsolidierten Eigenkapital erfasst wurde.

Im Jahr 2011, vor der Fusion von Alcon, Inc. in die Novartis AG am 8. April, erwarb Novartis 4,8% der nicht beherrschenden Anteile an Alcon, Inc. für USD 2,4 Milliarden. Die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem erfassten Wert dieser nicht beherrschenden Anteile an Alcon, Inc. führte zu einer Nettoverringering des Eigenkapitals von USD 1,1 Milliarden.

Am 8. April genehmigte die ausserordentliche Generalversammlung der Aktionäre von Novartis die Fusion mit Alcon, Inc. (Alcon; NYSE: ACL) und schuf damit das in der Augenheilkunde führende Unternehmen. Die neue Ophthalmologie-Division Alcon bildete die fünfte Division des strategisch diversifizierten Gesundheitsportfolios von Novartis. Darüber hinaus genehmigte die ausserordentliche Generalversammlung die Ausgabe von 108 Millionen neuen Aktien.

Im Rahmen der Vereinbarung vom 14. Dezember 2010 erhielten die Aktionäre von Alcon für jede Alcon Aktie 2,9228 Novartis Aktien (einschliesslich der Dividendenanpassung) sowie USD 8,20 in bar, was einer Gegenleistung von insgesamt USD 168,00 pro Aktie entsprach.

Der Abschluss der Übernahme der ausstehenden 18,6% am 8. April und die anschliessende Fusion führten zur Ausgabe von Novartis Aktien zu einem fairen Wert von USD 9,2 Milliarden und einer bedingten Barzahlung von USD 0,5 Milliarden. Die Differenz zwischen dem Umtauschwert für diese Transaktion und dem erfassten Wert dieser nicht beherrschenden Anteile hatte zusammen mit fusionsbedingten Transaktionskosten auch eine Verringerung des Eigenkapitals von USD 4,5 Milliarden zur Folge.

Pharmaceuticals – Desinvestition von Elidel®

Am 11. Mai schloss Novartis den Verkauf von Elidel® Creme 1% an Meda Pharma Sarl ab. Novartis erhielt eine Vorauszahlung von USD 420 Millionen und erfasste im zweiten Quartal einen Gewinn von USD 324 Millionen.

4. Wichtigste Kurse für die Währungsumrechnung

Zweites Quartal

	Durchschnittskurse 2. Quartal 2011 USD	Durchschnittskurse 2. Quartal 2010 USD	Stichtags- kurse 30. Juni 2011 USD	Stichtags- kurse 30. Juni 2010 USD
1 CHF	1,149	0,902	1,201	0,923
1 EUR	1,439	1,273	1,450	1,222
1 GBP	1,630	1,492	1,608	1,505
100 JPY	1,225	1,085	1,244	1,129

Erstes Halbjahr

	Durchschnittskurse 1. Halbjahr 2011 USD	Durchschnittskurse 1. Halbjahr 2010 USD	Stichtags- kurse 30. Juni 2011 USD	Stichtags- kurse 30. Juni 2010 USD
1 CHF	1,105	0,924	1,201	0,923
1 EUR	1,403	1,329	1,450	1,222
1 GBP	1,616	1,527	1,608	1,505
100 JPY	1,220	1,094	1,244	1,129

5. Angepasste konsolidierte Erfolgsrechnung – Aufteilung nach Segmenten – Zweites Quartal (ungeprüft)

	Pharmaceuticals		Alcon		Sandoz		Vaccines and Diagnostics		Consumer Health		Corporate (inkl. Eliminierungen)		Total Konzern	
	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010
	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD
Nettoumsatz mit Dritten	8 338	7 609	2 625	516	2 466	1 973	299	564	1 187	1 054			14 915	11 716
Umsatz mit anderen Segmenten	66	36	3	3	85	56	18	12	4	10	-176	-117		
Nettoumsatz der Segmente	8 404	7 645	2 628	519	2 551	2 029	317	576	1 191	1 064	-176	-117	14 915	11 716
Andere Erlöse	111	111	14	10	2	4	80	72	5	8	-4		208	205
Herstellungskosten der verkauften Produkte	-1 529	-1 323	-1 173	-189	-1 407	-1 116	-282	-334	-413	-370	185	126	-4 619	-3 206
Bruttoergebnis	6 986	6 433	1 469	340	1 146	917	115	314	783	702	5	9	10 504	8 715
Marketing & Verkauf	-2 309	-2 180	-661	-178	-416	-345	-96	-84	-426	-358	4		-3 904	-3 145
Forschung & Entwicklung	-1 800	-1 534	-214	-22	-179	-159	-129	-115	-75	-63			-2 397	-1 893
Administration & allgemeine Kosten	-249	-204	-135	-32	-93	-84	-36	-37	-76	-59	-149	-127	-738	-543
Übrige Erträge	376	67	14	1	19	8	7	8	29	8	57	297	502	389
Übrige Aufwendungen	-213	-322	-102	-1	-194	-48	-75	-128	-10	-9	-51	-54	-645	-562
Operatives Ergebnis	2 791	2 260	371	108	283	289	-214	-42	225	221	-134	125	3 322	2 961
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	33,5%	29,7%	14,1%	20,9%	11,5%	14,6%	-71,6%	-7,4%	19,0%	21,0%			22,3%	25,3%
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	-1	-6			3	2	3				125	162	130	158
Finanzertrag													-16	14
Zinsaufwand													-190	-175
Gewinn vor Steuern													3 246	2 958
Steuern													-520	-521
Reingewinn													2 726	2 437

Angepasste konsolidierte Erfolgsrechnung – Aufteilung nach Segmenten – Erstes Halbjahr (ungeprüft)

	Pharmaceuticals		Alcon		Sandoz		Vaccines and Diagnostics		Consumer Health		Corporate (inkl. Eliminierungen)		Total Konzern	
	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010	1. Halbjahr 2011	1. Halbjahr 2010
	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD
Nettoumsatz mit Dritten	16 036	14 836	5 041	1 023	4 839	3 974	670	1 925	2 356	2 089			28 942	23 847
Umsatz mit anderen Segmenten	126	74	6	6	150	130	35	29	9	24	-326	-263		
Nettoumsatz der Segmente	16 162	14 910	5 047	1 029	4 989	4 104	705	1 954	2 365	2 113	-326	-263	28 942	23 847
Andere Erlöse	223	195	21	16	5	8	154	195	6	16	-6		403	430
Herstellungskosten der verkauften Produkte	-2 959	-2 507	-2 321	-354	-2 736	-2 234	-581	-726	-826	-745	346	264	-9 077	-6 302
Bruttoergebnis	13 426	12 598	2 747	691	2 258	1 878	278	1 423	1 545	1 384	14	1	20 268	17 975
Marketing & Verkauf	-4 359	-4 209	-1 271	-330	-799	-705	-173	-162	-832	-753	6		-7 428	-6 159
Forschung & Entwicklung	-3 422	-3 189	-424	-45	-344	-320	-250	-250	-145	-126			-4 585	-3 930
Administration & allgemeine Kosten	-495	-417	-261	-58	-182	-175	-71	-75	-146	-124	-277	-264	-1 432	-1 113
Übrige Erträge	527	187	266	2	41	33	11	26	83	12	123	309	1 051	569
Übrige Aufwendungen	-425	-465	-162	-5	-279	-112	-110	-165	-15	-15	-153	-108	-1 144	-870
Operatives Ergebnis	5 252	4 505	895	255	695	599	-315	797	490	378	-287	-62	6 730	6 472
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	32,8%	30,4%	17,8%	24,9%	14,4%	15,1%	-47,0%	41,4%	20,8%	18,1%			23,3%	27,1%
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	-1	-12			4	2	3				241	271	247	261
Finanzertrag													6	63
Zinsaufwand													-379	-308
Gewinn vor Steuern													6 604	6 488
Steuern													-1 057	-1 103
Reingewinn													5 547	5 385

6. Aktueller Stand der Rechtsfälle

Eine Reihe von Novartis Konzerngesellschaften ist und wird wahrscheinlich auch in Zukunft zeitweise in gerichtliche Verfahren involviert sein. In Folge dieser Verfahren könnten beträchtliche Ansprüche an Novartis gestellt werden, die möglicherweise nicht durch Versicherungen gedeckt sind. Der Ausgang von Rechtsstreitigkeiten ist grundsätzlich nicht vorhersehbar, Urteile können ungünstiger ausfallen, als zu erwarten war. Deshalb ist es möglich, dass das Unternehmen von Urteilen betroffen ist oder Vergleichsvereinbarungen abschliesst, die das operative Ergebnis oder den Geldfluss massgeblich beeinträchtigen könnten. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Rechtsfälle ist im Anhang der Konzernrechnung im Novartis Geschäftsbericht 2010 unter Erläuterung 20 zu finden. Die folgende Aufstellung, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, bezieht sich auf einige im Geschäftsbericht 2010 erläuterte Fälle sowie den Stand der Information per 18. Juli 2011.

Produkthaftungsstreit bezüglich Zometa/Aredia

Die Novartis Pharmaceuticals Corporation (NPC) und andere Konzerngesellschaften von Novartis sind Beklagte in rund 725 Verfahren vor US-Gerichten. Die Kläger geben an, nach Behandlung mit *Zometa* oder *Aredia* eine Osteonekrose des Kiefers erlitten zu haben. Beide Medikamente werden in der Krebsbehandlung bei Knochenmetastasen eingesetzt.

Bisher fanden vier Geschworenenprozesse statt. Das erste Verfahren, das im Oktober 2009 vor dem Einzelstaatsgericht von Montana begann, führte zu einem Urteil zugunsten der Klägerseite. Gegen diese Entscheidung legte die NPC vor dem obersten Gericht in Montana Berufung ein. Am 30. Dezember 2010 bestätigte das oberste Gericht von Montana das Urteil des erstinstanzlichen Gerichts. Am 30. März 2011 reichte die NPC ihren Antrag auf Prüfung der Entscheidung beim obersten Bundesgericht der USA ein. Am 31. Mai 2011 wurde die NPC darüber informiert, dass der oberste Gerichtshof der USA dieses Verfahren nicht übernehmen werde. Das zweite Verfahren fand im September und Oktober 2010 vor einem Einzelstaatsgericht in New Jersey statt und führte zu einem Urteil zugunsten der NPC, gegen das Berufung eingelegt wurde. Das dritte Verfahren fand im November 2010 vor dem US-Bezirksgericht für den mittleren Bezirk von North Carolina statt und mündete in einem Urteil zugunsten der Klägerseite. Die NPC reichte weitere Anträge im Anschluss an das Urteil ein und wird falls nötig gegen dieses Urteil Berufung einlegen. Das vierte Verfahren, das im Mai 2011 vor dem US-Bezirksgericht für den östlichen Bezirk von New York stattfand, mündete in einem Urteil zugunsten der NPC. Auch gegen dieses Urteil wurde Berufung eingelegt.

Einige Verfahren sind derzeit für 2011 und das erste Quartal 2012 angesetzt.

Rechtsstreit über Grosshandelsverkaufspreise

Gegen verschiedene pharmazeutische Unternehmen, darunter auch bestimmte Gesellschaften von Sandoz und die NPC, wurden Klagen erhoben wegen angeblich in betrügerischer Absicht überhöhter durchschnittlicher Grosshandelsverkaufspreise (auf Basis dieser Preise bzw. „bester Preise“ werden bzw. wurden von den nationalen und bundesstaatlichen Behörden die Kostenerstattungen des staatlichen Gesundheitsversorgers Medicare sowie die Medicaid-Rabatte kalkuliert).

In Texas wurde im zweiten Quartal 2011 eine im ersten Quartal 2011 erzielte Grundsatzvereinbarung umgesetzt, um sämtliche Forderungen des Staates und der Bundesregierung gegenüber einigen Einheiten von Sandoz beizulegen. Die Genehmigung der Einigung durch das US-Justizministerium steht noch aus. Im Fall eines Widerspruchs des US-Justizministeriums wären die Einheiten von Sandoz berechtigt, die Vereinbarung zu widerrufen. Infolgedessen wurde die im ersten Quartal 2010 vorgenommene Rückstellung von USD 38 Millionen, die nur sämtliche Forderungen des Staates abdeckte, am Ende des ersten Quartals 2011 um USD 28 Millionen auf USD 66 Millionen erhöht und blieb bis zum Ende des zweiten Quartals 2011 unverändert.

Im Juni 2011 erzielte Sandoz Inc. (Sandoz) eine Grundsatzvereinbarung mit dem Privatkäufer, Ven-A-Care of the Florida Keys, um die anhängigen Klagen über durchschnittliche Grosshandelsverkaufspreise beizulegen, die durch die US-Regierungsbehörden sowie durch die Staaten Kalifornien und Florida eingereicht worden waren. Die Einigung bedarf der endgültigen Genehmigung durch das US-Justizministerium sowie durch die Justizministerien der jeweiligen Staaten (der Staaten Florida und Kalifornien) und unterliegt der Unterzeichnung einer schriftlichen

Vereinbarung im beiderseitigen Einvernehmen. Deshalb wurde am Ende des zweiten Quartals 2011 eine Rückstellung vorgenommen.

Eine Hauptverhandlung gegen Sandoz vor dem Einzelstaatsgericht in Mississippi endete am 15. April 2011. Eine Entscheidung wird zu gegebener Zeit erwartet.

Ergänzende Informationen

Nicht IFRS-pflichtige Angaben

Nettoschulden und Free Cashflow sind keine in den IFRS definierten Angaben und sollen dementsprechend auch nicht als solche interpretiert werden. Beide werden als zusätzliche Informationen angeboten. Die Angaben zu Nettoschulden stellen nach Ansicht des Managements einen nützlichen ergänzenden Indikator für die Fähigkeit des Konzerns dar, finanziellen Verpflichtungen nachzukommen und in neue strategische Gelegenheiten inklusive der Stärkung der Bilanz zu investieren. Der Free Cashflow dient nach Ansicht des Managements als ergänzender Indikator für die Fähigkeit des Konzerns, ohne zusätzliche Fremdfinanzierung oder die Verwendung vorhandener liquider Mittel zu operieren. Er ist ein Mass für die netto erwirtschafteten flüssigen Mittel, die zur Rückzahlung von Verbindlichkeiten und für Investitionen in strategisch günstige Gelegenheiten zur Verfügung stehen. Novartis nutzt den Free Cashflow zur internen vergleichenden Bewertung der Konzerndivisionen. Die Definition des Free Cashflow der Divisionen basiert auf derjenigen für den Konzern, wobei jedoch keine Dividenden, Steuern, Einnahmen und Zahlungen im Rahmen der Finanzierungstätigkeit mit einbezogen werden. Die von Novartis verwendete Definition berücksichtigt weder Beträge im Zusammenhang mit Änderungen von Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften noch im Zusammenhang mit Übernahmen oder Veräusserungen von Konzerngesellschaften. Der Free Cashflow ist nicht als Ersatzgrösse für den Geldfluss aus operativer Tätigkeit zu betrachten, der gemäss IFRS ermittelt wird.

Im Folgenden werden wichtige ergänzende Angaben zur Verfügung gestellt. Weitere Informationen über die Überleitung der nach IFRS ausgewiesenen Ergebnisse zu den Kernergebnissen sowie über die Umsätze nach Produkten und Regionen sind unter www.novartis.com/investors abrufbar.

Kurzfassung der Veränderungen der konsolidierten Nettoschulden/-liquidität (ungeprüft)

Zweites Quartal

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD
Veränderung der flüssigen Mittel	-2 943	492
Veränderung der Wertschriften, Finanzverbindlichkeiten und Finanzderivate	3 391	1 894
Veränderung der Nettoschulden/-liquidität	448	2 386
Nettoschulden/-liquidität per 1. April	-22 349	1 969
Nettoschulden/-liquidität per 30. Juni	-21 901	4 355

Erstes Halbjahr

	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD
Veränderung der flüssigen Mittel	-1 088	2 664
Veränderung der Wertschriften, Finanzverbindlichkeiten und Finanzderivate	-5 960	-1 770
Veränderung der Nettoschulden/-liquidität	-7 048	894
Nettoschulden/-liquidität per 1. Januar	-14 853	3 461
Nettoschulden/-liquidität per 30. Juni	-21 901	4 355

Free Cashflow (ungeprüft)

Zweites Quartal

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	3 446	2 956	490
Erwerb von Sachanlagen	-453	-355	-98
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten, Finanzanlagen und anderen langfristigen Vermögenswerten	-171	-293	122
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen und anderen langfristigen Vermögenswerten sowie Finanzanlagen	475	60	415
Free Cashflow vor Dividendenausschüttung	3 297	2 368	929
Dividenden	-16	-18	2
Free Cashflow	3 281	2 350	931

Erstes Halbjahr

	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD	Verände- rung Mio. USD
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	5 353	6 263	-910
Erwerb von Sachanlagen	-872	-659	-213
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten, Finanzanlagen und anderen langfristigen Vermögenswerten	-258	-437	179
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen und anderen langfristigen Vermögenswerten sowie Finanzanlagen	696	104	592
Free Cashflow vor Dividendenausschüttung	4 919	5 271	-352
Dividenden	-5 368	-4 486	-882
Free Cashflow	-449	785	-1 234

Aktieninformationen (ungeprüft)

	30. Juni 2011	30. Juni 2010
Anzahl ausstehender Aktien (Millionen)	2 426,5	2 287,5
Börsenkurs Namenaktien (CHF)	51,50	52,60
Börsenkurs ADS (USD)	61,11	48,32
Börsenkapitalisierung (Milliarden USD)	150,1	111,1
Börsenkapitalisierung (Milliarden CHF)	125,0	120,3

Kernergebnisse

Die Kernergebnisse des Konzerns – wie das operative Kernergebnis, der Kernreingewinn und der Kerngewinn pro Aktie schliessen Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten, Wertminderungen, integrationsbezogene Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit Akquisitionen und andere Positionen aus, die sich kumuliert auf mehr als USD 25 Millionen belaufen oder den Erwartungen zufolge belaufen werden und deshalb vom Management als ausserordentlich erachtet werden. Novartis vertritt die Auffassung, dass die Veröffentlichung dieser Kennzahlen den Anlegern ein besseres Verständnis der Unternehmensperformance ermöglicht.

Novartis nutzt diese Kernkennzahlen – zusammen mit anderen Kennzahlen – als wichtige Messgrössen für die Beurteilung der Konzernperformance. Die Kernkennzahlen dienen beispielsweise folgenden Zwecken:

- Ergänzend zu den Monatsberichten mit den gemäss International Financial Reporting Standards (IFRS) ausgewiesenen Finanzinformationen erhält das obere Management monatlich eine Analyse der Kernkennzahlen.
- Jahresbudgets beinhalten Ziele in Bezug auf die IFRS-Ergebnisse sowie auf die Kernkennzahlen.

Die Kernkennzahlen werden vom Management genutzt, um auf Konzernebene Ziele zu definieren und die Performance zu messen. Die Kernkennzahlen stellen jedoch keine IFRS-Finanzkennzahlen dar und erfüllen nicht die IFRS-Standardisierungskriterien. Deshalb sind derartige Kernkennzahlen für Anleger nur in begrenztem Masse nützlich. Aufgrund ihrer nicht standardisierten Definition lassen sich die Kernkennzahlen (im Gegensatz zu den IFRS-Kennzahlen) möglicherweise nicht mit ähnlichen Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichen. Diese Kernkennzahlen werden nur präsentiert, um den Anlegern ein vollständigeres Verständnis der Beurteilung der zugrunde liegenden Unternehmensperformance durch das Management zu ermöglichen. Die Kernkennzahlen sind kein Ersatz für die gemäss IFRS ausgewiesenen Kennzahlen und sollten nicht als solcher betrachtet werden.

Die Kernkennzahlen besitzen als interne Kennzahlen zur Messung der Konzernperformance nur begrenzte Aussagekraft. Deshalb beschränkt sich der Performance-Management-Prozess nicht nur auf diese Messgrössen. Ein Beispiel für die begrenzte Aussagekraft der Kernkennzahlen ist die Tatsache, dass diese Kennzahlen nicht alle Ereignisse eines Berichtszeitraums widerspiegeln – wie etwa die Auswirkungen einer Akquisition oder Abschreibungen auf erworbenen immateriellen Vermögenswerten.

KERNERGEBNISSE (angepasst)

Überleitung der nach IFRS ausgewiesenen Ergebnisse zu den Kernergebnissen – Konzern – Zweites Quartal (ungeprüft)

	Pharmaceuticals		Alcon		Sandoz		Vaccines and Diagnostics		Consumer Health		Corporate		Total	
	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010	2. Quartal 2011	2. Quartal 2010
	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD
Operatives Ergebnis	2 791	2 260	371	108	283	289	-214	-42	225	221	-134	125	3 322	2 961
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	97	116	474	7	99	70	59	64	14	17	1		744	274
Wertminderungen														
Immaterielle Vermögenswerte	107	8							2				109	7
Sachanlagen	14		5		1								20	-2
Finanzanlagen	10	5					62	71			3	1	75	77
Total Wertminderungen	131	13	5		1	-3	62	71	2		3	1	204	82
Akquisitionsbed. Desinvestitionsgewinne, Restrukturierungs- u. Integrationskosten (inkl. d. akquisitionsbedingten Einflusses d. Wertanpassung d. Vorratsvermögens), netto			80				3				4		87	
Sonderpositionen														
Ausserordentliche Gewinne aus der Veräusserung von Marken, Konzerngesellschaften und Finanzanlagen	-338	-33	-1										-339	-33
Übrige Restrukturierungsaufwendungen	18	26	22				1		-2				39	26
Rückstellungen für Rechtsfälle und aussergewöhnliche Einigungen		178	-4		150	8		45					146	231
Gewinn aus der Kürzung des Schweizer Pensionsplans												-265		-265
Übrige Sonderpositionen											32		32	
Total wesentliche Sonderpositionen	-320	171	17		150	8	1	45	-2		32	-265	-122	-41
Total Anpassungen	-92	300	576	7	250	75	125	180	14	17	40	-264	913	315
Operatives Kernergebnis	2 699	2 560	947	115	533	364	-89	138	239	238	-94	-139	4 235	3 276
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	<i>32,4%</i>	<i>33,6%</i>	<i>36,1%</i>	<i>22,3%</i>	<i>21,6%</i>	<i>18,4%</i>	<i>-29,8%</i>	<i>24,5%</i>	<i>20,1%</i>	<i>22,6%</i>			<i>28,4%</i>	<i>28,0%</i>
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	-1	-6			3	2	3						125	158
Wiederkehrende Abschreibungen, ausserordentliche Wertminderungen und Restrukturierungsaufwendungen auf Ertrag aus assoziierten Gesellschaften, nach Steuern													40	141
Finanzertrag													-16	14
Zinsaufwand													-190	-175
Steuern (hinsichtlich der obigen Posten angepasst)													-635	-643
Kernreingewinn													3 564	2 771
Auf die Aktionäre entfallender Kernreingewinn													3 542	2 751
Kerngewinn pro Aktie (USD)													1,48	1,20

KERNERGEBNISSE (angepasst)

Überleitung der nach IFRS ausgewiesenen Ergebnisse zu den Kernergebnissen – Konzern – Erstes Halbjahr (ungeprüft)

	Pharmaceuticals		Alcon		Sandoz		Vaccines and Diagnostics		Consumer Health		Corporate		Total	
	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr	1. Halbjahr
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD	Mio. USD
Operatives Ergebnis	5 252	4 505	895	255	695	599	-315	797	490	378	-287	-62	6 730	6 472
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	219	211	967	15	193	150	115	144	29	33	2		1 525	553
Wertminderungen														
Immaterielle Vermögenswerte	107	63				6			2				109	69
Sachanlagen	14	-4	5		1	-1	1						21	-5
Finanzanlagen	14	6					81	75			3	2	98	83
Total Wertminderungen	135	65	5		1	5	82	75	2		3	2	228	147
Akquisitionsbed. Desinvestitionsgewinne, Restrukturierungs- u. Integrationskosten (inkl. d. akquisitionsbedingten Einflusses d. Wertanpassung d. Vorratsvermögens), netto	-81		71			4	3				15		8	4
Sonderpositionen														
Ausserordentliche Gewinne aus der Veräusserung von Marken, Konzerngesellschaften und Finanzanlagen	-338	-33							-44				-382	-33
Übrige Restrukturierungsaufwendungen	54	26	36				2		2				94	26
Rückstellungen für Rechtsfälle und aussergewöhnliche Einigungen		136	-187		178	56		45					-9	237
Gewinn aus der Kürzung des Schweizer Pensionsplans												-265		-265
Übrige Sonderpositionen											53		53	
Total wesentliche Sonderpositionen	-284	129	-151		178	56	2	45	-42		53	-265	-244	-35
Total Anpassungen	-11	405	892	15	372	215	202	264	-11	33	73	-263	1 517	669
Operatives Kernergebnis	5 241	4 910	1 787	270	1 067	814	-113	1 061	479	411	-214	-325	8 247	7 141
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	<i>32,7%</i>	<i>33,1%</i>	<i>35,4%</i>	<i>26,4%</i>	<i>22,1%</i>	<i>20,5%</i>	<i>-16,9%</i>	<i>55,1%</i>	<i>20,3%</i>	<i>19,7%</i>			<i>28,5%</i>	<i>29,9%</i>
Ertrag aus assoziierten Gesellschaften	-1	-12			4	2	3				241	271	247	261
Wiederkehrende Abschreibungen, ausserordentliche Wertminderungen und Restrukturierungsaufwendungen auf Ertrag aus assoziierten Gesellschaften, nach Steuern													119	326
Finanzertrag													6	63
Zinsaufwand													-379	-308
Steuern (hinsichtlich der obigen Posten angepasst)													-1 300	-1 403
Kernreingewinn													6 940	6 080
Auf die Aktionäre entfallender Kernreingewinn													6 782	6 045
Kerngewinn pro Aktie (USD)													2,88	2,65

ALCON – Pro-forma-Angaben

Die Pro-forma-Angaben zur konsolidierten Erfolgsrechnung werden in Bezug auf Alcon als Vergleichsbasis für die konsolidierte Erfolgsrechnung des Novartis Konzerns 2011 zur Verfügung gestellt. Die Pro-forma-Angaben der konsolidierten Erfolgsrechnung für 2010 bis zum operativen Ergebnis dienen als Ergänzung der angepassten Finanzdaten, um die Übernahme von Alcon, Inc. so darzustellen, als wäre sie am 1. Januar 2010 erfolgt. Deshalb beinhalten diese Pro-forma-Angaben die Daten zur konsolidierten Erfolgsrechnung von Alcon im Geschäftsjahr 2010 ab dem 1. Januar 2010. Darüber hinaus beinhalten die Pro-forma-Angaben eine Bereinigung um die Auswirkungen von Desinvestitionen, die von den Behörden für die Genehmigung der Fusion mit Alcon gefordert wurden, sowie um ausserordentliche Kosten im Zusammenhang mit der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung an Alcon.

Pro-forma-IFRS-Ergebnisse (ungeprüft) Zweites Quartal und erstes Halbjahr

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD
Nettoumsatz mit Dritten	2 625	2 346	5 032	4 520
Umsatz mit anderen Segmenten	3	3	6	6
Nettoumsatz der Segmente	2 628	2 349	5 038	4 526
Andere Erlöse	14	9	21	18
Herstellungskosten der verkauften Produkte	-1 173	-1 072	-2 316	-2 090
Bruttoergebnis	1 469	1 286	2 743	2 454
Marketing & Verkauf	-661	-589	-1 270	-1 131
Forschung & Entwicklung	-214	-206	-424	-398
Administration & allgemeine Kosten	-135	-124	-261	-249
Übrige Erträge	14	1	245	2
Übrige Aufwendungen	-102	-1	-149	-5
Operatives Ergebnis	371	367	884	673
<i>in % des Nettoumsatzes</i>	<i>14,1%</i>	<i>15,6%</i>	<i>17,6%</i>	<i>14,9%</i>

Überleitung der nach IFRS ausgewiesenen Pro-forma-Ergebnisse zu den Pro-forma-Kernergebnissen (ungeprüft)

Zweites Quartal und erstes Halbjahr

	2. Quartal 2011 Mio. USD	2. Quartal 2010 Mio. USD	1. Halbjahr 2011 Mio. USD	1. Halbjahr 2010 Mio. USD
Kern-Bruttoergebnis	1 951	1 764	3 730	3 392
Operatives Kernergebnis	947	849	1 785	1 618

Elemente des Kern-Bruttoergebnisses

Herstellungskosten der verkauften Produkte	-691	-594	-1 329	-1 152
---	------	------	--------	--------

Im operativen Kernergebnis enthaltene Kern-Funktionskosten

Forschung & Entwicklung	-213	-205	-422	-396
Administration & allgemeine Kosten	-132	-121	-255	-244
Übrige Erträge			16	2
Übrige Aufwendungen	-11	-1	-14	-5