



Toespraak van de CEO - Algemene vergadering van aandeelhouders

Brussel, 24 april 2014

Goedemorgen,

Ik ben blij dat UCB zich nu in zijn groeifase bevindt, met een omzet die stijgt dankzij onze kerngeneesmiddelen Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] en onze resultaten in de opkomende markten. Bovendien verlopen vóór het einde van dit decennium geen belangrijke octrooien meer.

Volgens financiële analisten is de latefasepijnpijn van UCB de op één na productiefste van alle biofarmabedrijven ter wereld. Wij werken aan tal van nieuwe geneesmiddelen met doorbraakpotentieel voor miljoenen patiënten met een ernstige ziekte.

In 2013 realiseerden wij bij UCB onze financiële doelstellingen, met een omzet van €3,4 miljard (een stijging van 2% bij constante wisselkoersen), een onderliggende rentabiliteit – ondanks O&O-uitgaven die blijven stijgen om onze productieve pijnpijn te blijven voeden – van €689 miljoen (een stijging van 9% bij constante wisselkoersen), en een kernwinst per aandeel van €1,93.

Volledig in lijn met het stabiele dividendbeleid van UCB beveelt de raad van bestuur een brutodividend aan van €1,04 per aandeel – een stijging met 2%.

Onze omzet steeg dankzij de groei van onze kerngeneesmiddelen Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] met 38% ten opzichte van 2012. Voor het eerst sinds eind 2007 onze octrooien begonnen te vervallen, wordt de verkoopdaling die er uit voortvloeide gecompenseerd door de groei van de kerngeneesmiddelen. In 2013 konden Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] de levens beïnvloeden van meer dan 584 000 patiënten die leden aan geselecteerde ernstige auto-immun- of immunologieziekten.

Onze strategie waarin we ons toeleggen op innovatieve oplossingen voor mensen die leven met ernstige immunologie- en neurologiestoornissen werd tien jaar geleden opgesteld. Al meerdere jaren op rij levert ze onze patiënten en onze aandeelhouders een superieure return op.

UCB richt zich op vijf strategische groeiprioriteiten:

1. de groei van Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] tot een gecombineerde piekverkoop van ten minste €3,1 miljard in de tweede helft van het decennium;
2. de versterking in opkomende markten en Japan;
3. de verdere ontwikkeling van UCB's rijke latefasepijnpijn op het gebied van immunologie en neurowetenschappen;
4. de levering van baanbrekende geneesmiddelen aan ziekenhuizen;
5. de verbetering van de competitieve rentabiliteit

Deze prioriteiten worden nagestreefd door permanent de kwaliteit te verzekeren, door de wetten en regels na te leven, en dankzij enthousiaste, geëngageerde collega's en bedrijfspartners, die onontbeerlijk zijn om patiënten een superieure en duurzame meerwaarde te kunnen afleveren.

We treden een belangrijke nieuwe groeitijdperk binnen: UCB's rijke latefasepijnpijn staat klaar om tussen de tweede helft van 2014 en midden 2016 mijlpalen te bereiken die evenveel scharniermomenten kunnen zijn. Managementcontinuïteit is een kritische factor om deze belangrijke



producten voor ernstige aandoeningen op het vlak van osteoporose, lupus en epilepsie met succes te kunnen lanceren.

Om deze continuïteit te garanderen geef ik op 1 januari 2015 mijn functie als CEO door aan Jean-Christophe Tellier, mijn opvolger. Hij is de juiste leider om UCB naar nieuwe hoogten te sturen. Ik draag het leiderschap met plezier over aan Jean-Christophe, zeker nu UCB sterk staat met belangrijke groeimogelijkheden voor de boeg. UCB verdrievoudigde zijn marktkapitalisatie sinds ik op 1 oktober 2003 aan boord kwam, en onze returns aan de aandeelhouders zijn duidelijk beter dan die van onze concurrenten en de hele branche. Mijn 8700 UCB-collega's mogen trots zijn op wat ze hebben gepresteerd.

Sinds 1 maart is Jean-Christophe Tellier Chief Executive Officer-elect en voorzitter van het uitvoerend comité. Wij stellen vandaag voor dat u Jean-Christophe aanstelt als lid van de raad van bestuur.

Sinds hij 3 jaar geleden bij UCB kwam, speelde Jean-Christophe Tellier een belangrijke rol in de successen van het bedrijf en bouwde hij mee aan onze huidige strategie. Zijn succesvolle 25-jarige strategie in de biofarmaceutische sector, zijn patiëntgerichte benadering, zijn medische achtergrond als reumatoloog en zijn passie voor de ontwikkeling van talent maken van hem de beste kandidaat om het bedrijf door de volgende fase van zijn evolutie te loodsen. Wij mogen ons gelukkig prijzen dat wij UCB's toekomstige kapitein intern hebben kunnen rekruteren en ik ben sterk onder de indruk van zijn intelligentie en zijn start als CEO-elect.

Hoe presteerden we in 2013 in het licht van onze prioriteiten?

Ik profiteer van deze gelegenheid om Jean-Christophe te vragen u verslag uit te brengen over onze prioriteit "De groei van Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®]" waarvan hij in 2013 mee aan de basis lag, en over UCB's andere prioriteiten.

In 2013 verstevigden we onze netto-omzetbasis. Onze nieuwe kernproducten vertegenwoordigen nu om en nabij de € 1,2 miljard, een stijging van 31% bij constante wisselkoersen, en 39% van UCB's totale netto-omzet.

In de Verenigde Staten, onze grootste markt, steeg de netto-omzet van Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] met 25% tot € 733 miljoen. Cimzia[®] is goed gepositioneerd voor reumatoïde artritis en de ziekte van Crohn. Mensen in de Verenigde Staten die leven met psoriatische artritis of ankyloserende spondylitis - bijna evenveel als er leven met reumatoïde artritis - hebben nu toegang tot Cimzia[®] na de respectievelijke goedkeuring en lancering in de VS in het vierde kwartaal van 2013. Vimpat[®] zette zijn sterke groeikoers voort en Neupro[®] versterkte zijn mogelijkheden na de lancering in de Verenigde Staten in de zomer van 2012. In oktober 2013 dienden we bij de Amerikaanse autoriteit (FDA) een aanvraag in tot goedkeuring van Vimpat[®] als monotherapie voor epilepsie. Afhankelijk van de goedkeuring in de Verenigde Staten zouden mensen die leven met epilepsie later dit jaar toegang kunnen krijgen tot Vimpat[®] als monotherapie.

Ook in de Europese Unie, een markt met zowel mogelijkheden als uitdagingen zoals hervormingen van de gezondheidszorg en heterogene voorwaarden, realiseerden Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] een groei van 19% tot € 383 miljoen. Sinds het laatste kwartaal van 2013 is Cimzia[®] voor meer mensen beschikbaar, met name patiënten die lijden aan axiale spondyloartritis en artritis psoriatica.

We zijn dan ook goed op koers om een gecombineerde piekverkoop van € 3,1 miljard voor Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] te realiseren, een doel dat we ons hebben gesteld voor de tweede helft van dit decennium.

Keppra[®] blijft een belangrijk geneesmiddel met een netto-omzet in 2013 van € 712 miljoen. De impact van de erosie bij dit postocroogeneesmiddel, eerst in de VS en daarna in Europa, blijft beduidend.



De totale omzet van Keppra daalt in 2013 met 15%. De erosie werd echter gedeeltelijk gecompenseerd door de nettogroei van Keppra in Azië met meer dan twee cijfers vóór de komma.

Versterking in opkomende markten en Japan

Onze prestaties in de opkomende markten zijn een andere belangrijke groeifactor. De netto-omzet in UCB's strategische opkomende markten (BRICMT – Brazilië, Rusland, In

dia, China, Mexico en Turkije), samen naar schatting goed voor 75% van het totale potentieel van de opkomende markten tegen de tweede helft van dit decennium, bereikte € 313 miljoen, een stijging met 13%. Vijf van deze zes belangrijke markten boekten een omzetgroei die beduidend hoger is dan die van de lokale markten. Dat is te danken aan de vraag naar UCB's gevestigde merken gekoppeld aan de recente lanceringen van Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®].

Om deze groei in de opkomende markten een steuntje in de rug te geven, kondigden we in januari 2014 een belangrijk partnerschap aan met Biogen Idec, een biofarmabedrijf uit de Verenigde Staten. Samen zullen we bepaalde neurologie- en hematologieproducten van Biogen Idec ontwikkelen en commercialiseren in Zuidoost-Azië en China. Deze samenwerking leidt tot een significante versterking van de aanwezigheid van UCB op neurologisch vlak in Azië en betekent een sterke bekrachtiging van onze groeiomgevingen in deze belangrijke regio.

In Japan zetten we onze groei verder dankzij de leidende prestaties van E Keppra[®], geïntroduceerd door Otsuka, onze CNS-partner voor Japan. Cimzia[®], gecommmercialiseerd in samenwerking met Astellas, werd eerder dit jaar al met succes gelanceerd. Datzelfde geldt voor Neupro[®] voor de ziekte van Parkinson en het rustelozebenen syndroom door Otsuka. De netto-omzet in Japan, die te leiden had onder de sterke devaluatie van de yen, daalde met 8% in euro (+11% in yen).

Verdere ontwikkeling van UCB's rijke latefasepijn

In 2013 bereikten we verschillende belangrijke mijlpalen met onze klinische ontwikkelingspijn. Wij zijn op weg om nieuwe potentiële geneesmiddelen dichterbij mensen die leven met ernstige ziekten.

Onze rijke latefasepijn bevat drie nieuwe potentiële geneesmiddelen:

- romosozumab (ontwikkeld in samenwerking met onze partner Amgen), is een mogelijke doorbraak voor aandoeningen die leiden tot vermindering van botdichtheid, met osteoporose bij post-menopauzale vrouwen als primaire indicatie;
- epratuzumab, een potentieel nieuwe behandeling voor de auto-immuunziekte lupus (systemische lupus erythematosus of SLE); en
- brivaracetam, een molecule van de volgende generatie tegen epilepsie.

Allemaal blijven ze vooruitgang boeken in verschillende fase 3-studies, de laatste ontwikkelingsfase vóór de controle door de autoriteiten en de toegang voor patiënten. Alles bij elkaar behoort de mogelijke O&O-productiviteit (nieuwe moleculen in fase 3 versus uitgaven voor O&O) tot de top 3 in de biofarmaceutische sector.

Levering van baanbrekende geneesmiddelen aan ziekenhuizen

Als "baanbrekend" beschouwen wij nieuwe geneesmiddelen die zowel het leven van patiënten als de resultaten van UCB ingrijpend kunnen veranderen.



In onze vroegefasepijprijn focussen we op mogelijke doorbraken die echt een verschil kunnen maken en beëindigen we systematisch projecten waarbij dat niet het geval is. De productiviteit, rijkdom en kwaliteit van onze pijprijn - intern en extern - laat ons toe om die keuzes te maken. Op basis van de evaluatie van UCB's vroege- en gevorderde klinische ontwikkelingspijprijn en onze preklinische mogelijkheden hebben we eerder dit jaar bijvoorbeeld beslist om de internationale rechten voor tozadenant (SYN115), een selectieve inhibitor van de adenosine-2a-receptor voor de behandeling van de ziekte van Parkinson, terug te geven aan Biotie Therapies Corp.

In 2013 kwamen twee nieuwe moleculen fase 1 (de eerste test op mensen) van onze klinische ontwikkelingspijprijn binnen, allebei voor de mogelijke behandeling van meerdere immunologische indicaties. Bovendien groeide een CD40-ligand antilichaam voor lupus dat wordt ontwikkeld in partnerschap met Biogen Idec, door tot fase 1b, waarbij de focus ligt op patiëntveiligheid.

Verbetering van de competitieve rentabiliteit

In zijn transformatiefase koos UCB bewust voor de stijging van de O&O-uitgaven om de basis te leggen voor een duurzame langetermijngroei in een omgeving die steeds meer vraagt om een duidelijke differentiatie en toegevoegde waarde voor patiënten in vergelijking met wat al beschikbaar is op de markt.

Onze rentabiliteit begon in 2013 te verbeteren met een nieuwe omzetgroei en een strak kostenmanagement.

De totale operationele lasten klokten af op € 1856 miljoen, een daling van 4% (-1% bij constante wisselkoersen) ten opzichte van vorig jaar. Als gevolg daarvan ligt UCB's onderliggende rentabiliteit, de recurrente EBITDA, 1% hoger dan vorig jaar (zelfs 9% hoger bij constante wisselkoersen) en bedraagt nu € 689 miljoen. Het strakke kostenmanagement wierp zijn vruchten af, waar marketing- en verkoopkosten profiteerden van synergieën en efficiëntieverbeteringen. In de loop van 2013 daalden de marketing- en verkoopkosten met 8% in vergelijking met 2012, terwijl de O&O-kosten van € 856 miljoen met het oog op de financiering van onze zeer innovatieve pijprijn onveranderd bleven op om en nabij een kwart van onze omzet.

De nettowinst bereikt € 200 miljoen na de € 245 miljoen van 2012 – een daling die werd veroorzaakt door een significant hogere vennootschapsbelasting, die steeg van € 35 miljoen tot € 87 miljoen.

Nu de erosie van Keppra[®] stilaan stabiel blijft, zit UCB in een nieuwe groeifase. We verwachten dat onze competitieve rentabiliteit geleidelijk zal verhogen en rond 2017 het niveau van onze sectorgenoten zal bereiken. Dat lukt door de omzetstijging dankzij Cimzia[®] Vimpat[®] en Neupro[®] en in de opkomende markten, en doordat de kosten beperkt blijven door een gedisciplineerde benadering op basis van activiteiten.

Enthousiaste, geëngageerde collega's

Elk jaar opnieuw meten wij de betrokkenheid van onze collega's bij UCB met een enquête in de hele onderneming. Hun input is essentieel om de toekomst van UCB uit te bouwen en van ons bedrijf een volwaardige patiëntgerichte biofarmaleider te maken. Het betrokkenheidspercentage bleef in 2013 op hetzelfde hoge peil als in 2012, duidelijk boven het gemiddelde van de sector. Meer dan 80% van de medewerkers van UCB zegt trots te zijn op zijn werk en bijdrage voor UCB.

Verzekeren van kwaliteit en compliance

Bij UCB houden we ons aan zeer hoge normen qua kwaliteit, veiligheid en compliance. Elke dag opnieuw werken we volgens onze bedrijfswaarden en onze Gedragscode om te garanderen dat we onze patiënten veilige en efficiënte producten afleveren, zonder daarbij onze verantwoordelijkheden

De inhoud van de toespraak op de algemene vergadering van aandeelhouders van 24 april 2014 heeft voorrang op de tekst van dit document



tegenover al onze stakeholders - medewerkers, gemeenschappen, samenleving en aandeelhouders - uit het oog te verliezen. We voerden een meldingssysteem in dat het voor alle medewerkers mogelijk maakt om op elk ogenblik vertrouwelijk of anoniem in zijn/haar moedertaal inbreuken te signaleren op het vlak van compliance: de "UCB Integrity Line".

Ook in 2013 doorstonden we alle inspecties door controleautoriteiten zonder problemen. Wij vragen en waarderen dat elke medewerker van UCB zich strikt houdt aan de reglementaire normen voor onderzoek, ontwikkeling, productie en distributie van onze producten. Zo zorgen we ervoor dat we voldoen aan alle vereisten inzake veiligheid, kwaliteit, reglementering, wetgeving en leefmilieu. Zonder onze gezamenlijke inspanningen zouden we niet in staat zijn om onze patiënten een duurzame meerwaarde te bieden, die ook toegevoegde waarde heeft voor alle andere stakeholders, onder wie de aandeelhouders.

Wij blijven inzetten op de implementatie van onze strategie van maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo). "Maatschappelijk" toont onze sterke verantwoordelijkheid en engagement ten opzichte van de samenleving, zowel op vlak van het milieu als voor de maatschappij. In 2013 waren de patiënt en onze planeet de spil van onze mvo-activiteiten. Zo steunen we projecten in ontwikkelingslanden waar we in samenwerking met betrouwbare lokale partners en belanghebbenden de levens trachten te verbeteren van mensen die leven met epilepsie, een "UCB Societal Responsibility Fund" binnen de Koning Boudewijnstichting met als doel extra geld te verzamelen voor nieuwe initiatieven rond vorming en zorg voor patiënten die leven met epilepsie, en reduceerden we onze koolstofvoetafdruk, vooral dankzij het feit dat nu 50% van ons elektriciteitsverbruik afkomstig is van duurzame bronnen en de voltooiing van energiebesparingsprojecten.

Sinds 2004 spitst onze strategie zich toe op het leveren van uitmuntende en duurzame oplossingen voor mensen die leven met een ernstige ziekte. Daarbij focussen we ons op twee domeinen: neurologische aandoeningen en ziekten van het immuunsysteem. In elk van deze domeinen streven we voortdurend naar een beter inzicht in patiënten en zorgverleners terwijl we de moderne wetenschap tot een hoger peil tillen om unieke oplossingen te creëren en doeltreffende manieren te vinden om ze aan te bieden.

In 2014 blijven we ons concentreren op onze strategische groeiprioriteiten:

1. de groei van Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®];
2. de versterking in opkomende markten en Japan
3. de verdere ontwikkeling van de rijke latefasepijnpijn
4. de levering van baanbrekende geneesmiddelen aan ziekenhuizen;
5. de verbetering van de competitieve rentabiliteit

Deze prioriteiten worden geschraagd door een constante kwaliteitsbeheersing en de naleving van wetten en regelgevingen, en door enthousiaste, geëngageerde medewerkers en zakelijke partners.

2014: een nieuw tijdperk van superieure groei

Door te focussen op deze strategische prioriteiten treedt UCB in 2014 een nieuw tijdperk binnen. Vanaf de tweede helft van het jaar zullen resultaten bekend raken van klinische fase 3-onderzoeken, te beginnen met brivaracetam, gevolgd door epratuzumab in 2015 en romosozumab in de eerste helft van 2016.

Bovendien verwachten we onze pijnpijn opnieuw aan te vullen met aantrekkelijke, gedifferentieerde producten dankzij onze gerichte O&O-inspanningen en de toepassing van topwetenschap. Het groeitraject van UCB staat dus voor vele jaren op de rails met Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] en



opkomende markten, en kan verder worden versterkt afhankelijk van deze belangrijke klinische mijlpalen in de komende jaren.

Het is ons doel om UCB's groei die van het gemiddelde van de biofarmaceutische sector te laten overstijgen. We zullen meer dan onze sectorgenoten blijven investeren in onderzoek en ontwikkeling, en we verwachten dat de komende jaren "topinvesteringsjaren" worden. Op langere termijn willen we tegen 2017 dezelfde rentabiliteit halen als onze sectorgenoten door schaalvoordelen en gestuurd door omzetcroei, een betere brutomarge, en lagere relatieve marketing- en verkoopkosten.

Ik kijk uit naar de toekomstige samenwerking met u, aandeelhouders, met de raad van bestuur en met alle collega's. Het woord is weer aan jou, Roch.

Roch: Bedankt, Jean-Christophe! De eerste drie maanden van 2014 bewijzen dat we op groeikoers zitten en dat we alvast goed gestart zijn om onze financiële doelstelling voor 2014 te realiseren – zoals we vanochtend hebben aangekondigd.

In de eerste drie maanden van 2014 bereikten we een omzet van € 840 miljoen, plus 5% of plus 9% bij constante wisselkoersen. Die stijging is voor een groot deel te danken aan de 29% (+33% bij constante wisselkoersen)-groei van Cimzia[®], Vimpat[®] en Neupro[®] die samen een nettoverkoop haalden van € 318 miljoen, wat meer dan een compensatie vormde voor de 2%-daling van Keppra[®] tot € 167 miljoen, de verwachte daling van de allergieproducten in Japan en de negatieve wisselkoerseffecten. In de opkomende markten en bij constante wisselkoersen steeg de nettoverkoop met meer dan twee cijfers vóór de komma. In Japan steeg de nettoverkoop aangedreven door UCB's kerngeneesmiddelen sterk, de allergiefranchise niet meegerekend.

Onze latefasepijplijn blijft zoals verwacht vooruitgang boeken, met de eerste fase 3-resultaten tussen de rest van dit jaar en de eerste helft van 2016. De voorbije weken beslisten we om de rechten op toezadenant, voor de mogelijke behandeling van de ziekte van Parkinson, terug te geven aan Biotie. Tegelijk gingen we een baanbrekende samenwerking aan met Sanofi voor de ontdekking en ontwikkeling van innovatieve anti-inflammatoire kleine moleculen met het potentieel om een brede waaier immuungemedieerde ziekten te behandelen. Samen willen we alle mogelijkheden benutten om ziekten, die op dit ogenblik nog worden behandeld met biologische agentia, te behandelen met kleine moleculen, wat miljoenen mensen die leven met ernstige ziekten moet kunnen helpen.

Voor het hele boekjaar 2014 bevestigen we onze financiële vooruitzichten: we gaan uit van een omzet van € 3,5 à 3,6 miljard, een recurrente EBITDA tussen € 740 en € 770 miljoen en een kern-WPA in het bereik van € 1,90 tot € 2,05 op basis van 192 miljoen aandelen in omloop.

We willen u graag bedanken.

De inzichten en inspiratie van mensen die leven met een ernstige ziekte, hun zorgverstrekkers en hun artsen en verplegers zijn voor ons doorslaggevend. Zij zijn de basis van UCB's onderzoek en ontwikkeling, samen met de belangrijke terugbetalers en wetgevers.

Essentieel voor ons succes zijn de inzet, deskundigheid, volharding en compliance van onze collega's. Vandaag wil ik graag al onze collega's bij UCB danken. Mijn dank gaat tevens uit naar de dialoog en steun van onze aandeelhouders, en niet in het minst de uitdagende en tegelijk steunende begeleiding van onze raad van bestuur.

Bij UCB worden we geïnspireerd door patiënten, gedreven door wetenschap. En we zijn vastberaden om een superieure en duurzame meerwaarde te genereren voor zowel de patiënten als alle andere belanghebbenden. Ik dank u allen voor uw steun in deze missie.

En nu geef ik het woord terug aan onze voorzitter.