

## Servier Geschäftsabschluss 2021/22 bestätigt erfolgreichen Transformationskurs

- Konsolidierte Umsatzerlöse in Höhe von 4,876 Milliarden Euro; Wachstum von 9,8% vs. Vorjahr (+6,6% CER<sup>1</sup>)
- Umsatzerlöse Originalmedikamente +12,5% (+8,9% CER) auf 3,694 Milliarden Euro, Umsatzerlöse Generika +2,0 % auf 1,182 Milliarden Euro
- Wichtige Entwicklungen in der Hämatologie/Onkologie, um den hohen medizinischen Bedarf zu decken
- Führende Position in den Bereichen Kardiologie und Venenerkrankungen erneut bestätigt
- Vielversprechende Forschungs-Pipeline, insbes. in den Bereichen Onkologie, Neurowissenschaften und Autoimmunerkrankungen

**Suresnes (Frankreich), 2. Februar 2023** - Servier, ein unabhängiger, weltweit tätiger Pharmakonzern, hat heute seine Finanzergebnisse für das Geschäftsjahr 2021/22 veröffentlicht und die wichtigsten Schritte seines Transformationsprozesses dargelegt.

**Auszug aus den konsolidierten und geprüften Ergebnissen** (IFRS-Standards<sup>2</sup>, Stand: 30. September 2022)

(in EUR Millionen)	2021/22	2020/21	Variation	Variation at CER <sup>1</sup>
Umsatzerlöse	4.876	4.441	+9,8%	+6,6%
Umsatz Markenarzneimittel	3.694	3.282	+12,5%	+8,9%
Umsatz Generika	1.182	1.159	+2,0%	+0,0%
EBITDA	859	638	+34,6%	-
EBITDA/Umsatz Verhältnis	17,6%	14,4%	+3.2 pts	-
Wiederkehrendes Betriebsergebnis	442	251	+76%	-
Netto Ergebnis	192	(95)	+€287 m	-

<sup>1</sup> CER: zu konstanten Wechselkursen (Umsatzerlöse angepasst an die Auswirkungen der Wechselkurse für alle Konzerngesellschaften)

<sup>2</sup> In Übereinstimmung mit den internationalen Normen veröffentlicht die Gruppe ihre Jahresabschlüsse nun nach den IFRS-Normen (International Financial Reporting Standards). Dieser Übergang erleichtert die Kommunikation und die Vergleichbarkeit unserer Abschlüsse dank eines standardisierten Referenzsystems.

<sup>1</sup> Veränderung zu konstanten Wechselkursen (CER)

**Olivier Laureau, Präsident von Servier, sagte:** "In einem komplexen und instabilen geopolitischen und wirtschaftlichen Umfeld wurden in allen Geschäftsbereichen Fortschritte erzielt. Wir haben den Kurs unserer Transformation bestätigt. Ich bin stolz auf unsere Teams, die ihr tägliches Engagement zum Wohle der Patient:innen einsetzen. Servier ist heute ein internationales Gesundheitsunternehmen, das sich auf drei ausgewogene Säulen stützt: Kardiometabolismus und Venenerkrankungen, Hämatologie/Onkologie und Generika. Unsere Innovationskapazitäten wurden gestärkt. Wir verfügen über eine ausgewogene und vielversprechende Pipeline, die unseren Ambitionen in den Bereichen Onkologie, Neurowissenschaften und Autoimmunerkrankungen entspricht. Wir sind auf dem richtigen Weg, unsere Ziele für 2025 zu erreichen und gehen mit Entschlossenheit und Zuversicht an die Umsetzung unseres strategischen Plans Servier 2030 heran."

Der konsolidierte Umsatz für das Geschäftsjahr 2021/22 stieg im Vergleich zum Vorjahr um 9,8 % und erreichte 4,876 Milliarden Euro. Diese Leistung wurde durch einen Anstieg des Umsatzvolumens um 7,6 % und einen günstigen Wechselkurs von 3,2 % (+140 Mio. € im Geschäftsjahr 2021/22 gegenüber einem negativen Einfluss von -156 Mio. € im Vorjahr) getragen. Der komplexe Preisdruck wirkte sich mit 45 Mio. € um 1 % negativ auf das Umsatzwachstum aus. Die Umsatzerlöse mit Originalmedikamenten beliefen sich im Geschäftsjahr 2021/22 auf 3,694 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 12,5 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2020-2021 entspricht. Die Umsatzerlöse mit Generika stiegen im Geschäftsjahr 2021/22 im Vergleich zum Vorjahr um 2,0 % auf 1,182 Mrd. EUR.

**Top 3 der wachstumsstärksten Markenarzneimittel der Gruppe in 2021/22**

Name des Produkts	Umsatzerlöse 2021/22 (€m)	Entwicklung vs. 2020-2021 (€m CER)	Indikation
Tibsovo®	256	+180	Akute myeloische Leukämie und Gallengangkarzinom
Daflon®	552	+68	Venenerkrankungen
Triplixam®	211	+37	Arterielle Hypertonie

Das EBITDA für das Geschäftsjahr 2021/22 belief sich auf 859 Mio. €, ein Plus von 34,6 %, und entsprach 17,6 % des Konzernumsatzes, verglichen mit 14,4 % im vorangegangenen Geschäftsjahr. Das laufende Betriebsergebnis für das Geschäftsjahr 2021/22 belief sich auf 442 Mio. € und entsprach 9,1 % des Konzernumsatzes. Diese Leistung wurde durch einen Anstieg der internationalen Einnahmen und einen günstigen Einfluss der Wechselkurse in Verbindung mit einer sehr guten Ausgabenkontrolle und Priorisierung während des Geschäftsjahres erzielt. Der Nettogewinn stieg deutlich auf 192 Millionen Euro oder 3,9 % des Konzernumsatzes, verglichen mit einem Verlust von 95 Millionen Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

**Pascal Lemaire, Servier Executive Vice President Finance, kommentierte:** "Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2021/22 bestätigen den Kurs des Unternehmens und die Fähigkeit, bis 2025 Umsatzerlöse in Höhe von 6 Milliarden Euro und ein EBITDA von 1,3 Milliarden Euro zu erreichen."

*Das starke Umsatzwachstum in der Onkologie und die umfangreichen Investitionen der letzten Jahre unterstützen unsere Strategie, ein fokussierter und innovativer Akteur in der Onkologie zu werden und bis 2030 einen Umsatz von 3 Milliarden Euro in diesem Bereich zu erzielen. Um Servier in die Lage zu versetzen, langfristig zu investieren, insbesondere in den Bereichen Neurowissenschaften und Autoimmunerkrankungen - unseren Wachstumstreibern für 2030 - ist es unser Ziel, die EBITDA-Umsatzquote auf 30 % zu erhöhen."*

### **Starkes Wachstum der internationalen Verkäufe**

Der Anteil der außerhalb der Europäischen Union erzielten Umsatzerlöse macht mehr als die Hälfte der Umsatzerlöse aus, nämlich 56 %, was einem Anstieg von 16 % gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr entspricht. Dieses starke Wachstum ist vor allem auf das Wachstum der amerikanischen Tochtergesellschaft zurückzuführen, die mit einem Umsatz von 437 Mio. EUR gegenüber 255 Mio. EUR im Zeitraum 2020-2021 zur führenden Tochtergesellschaft geworden ist, noch vor China. Dieser Anstieg um 55% ist auf das Wachstum von Tibsovo® zurückzuführen, das seit der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2020-2021 von Servier in den Vereinigten Staaten vermarktet wird. In Japan, dem weltweit zweitgrößten Onkologie-Markt, erzielte die Tochtergesellschaft Nihon Servier im Geschäftsjahr 2021/22 dank der Verkäufe von Onivyde®, das im Juni 2020 zur Behandlung von metastasierendem Bauchspeicheldrüsenkrebs auf den Markt gebracht wurde, Umsatzerlöse in Höhe von 97 Millionen Euro.

Auf Frankreich entfallen 3 % aller Umsatzerlöse mit Originalmedikamenten und 51 % der Investitionen von Servier, vor allem in Industrie und F&E, in diesem Geschäftsjahr, eine Zahl, die das kontinuierliche Engagement von Servier für die Schaffung von Werten in Frankreich für alle seine Stakeholder widerspiegelt.

### **Bestätigte Ziele für 2025 und neues Ziel für 2030**

Die Jahresergebnisse 2021/22 bestätigen die von Servier bis zum Jahr 2025 ausgerufenen Ziele: Umsatzerlöse in Höhe von 6 Mrd. Euro, davon 1 Mrd. Euro in der Hämatologie/Onkologie, und ein EBITDA von 1,3 Mrd. Euro, d. h. etwa 20 % der Umsatzerlöse im Jahr 2025.

Das Erreichen der Ziele für 2025 ist ein wichtiger Schritt für Servier, um die zweite Phase ihres Transformationsplans 2030 in Angriff zu nehmen, der sich auf drei Säulen stützt:

1. Ein fokussiertes und innovatives mittelgroßes Unternehmen in den Bereichen Onkologie, Neurowissenschaften und Autoimmunerkrankungen sein
2. Beibehaltung der Führungsposition in den Bereichen Kardiometabolismus und Venenerkrankungen
3. Weiteres profitables Wachstum des Generikageschäfts

Bis 2030 will Servier einen Umsatz von 8 Milliarden Euro und eine EBITDA-Quote von über 30 % erreichen.

Servier beabsichtigt, seine Transformationsdynamik zu beschleunigen, um seine Unabhängigkeit und Wertschöpfung langfristig zu sichern. Dies ermöglicht es zudem, einen bedeutenden sozialen Beitrag zu leisten und zu einer nachhaltigeren Welt beizutragen.

## Kardiometabolismus und Venenerkrankungen: Stärkung der Führungsrolle

Die Umsatzerlöse mit Originalmedikamenten im Bereich Herz-Kreislauf- und Venenerkrankungen (CMVD) beliefen sich auf 2,693 Mrd. € und machen 55,2 % der konsolidierten Umsatzerlöse aus.

Das Wachstum von 2,9 %<sup>1</sup> gegenüber dem Geschäftsjahr 2020-2021 ist hauptsächlich auf das Wachstum von Daflon® zur Behandlung von Veneninsuffizienz zurückzuführen. Daflon® wird in mehr als 100 Ländern vermarktet und ist mit einem Umsatz von 552 Millionen Euro das führende Medikament von Servier. Seit 2021 hat Servier 100 Millionen Euro in den Standort Oril in der Normandie (Frankreich) investiert, um die Produktion des Wirkstoffs von Daflon® zu steigern und die wachsende Nachfrage zu decken.

Servier beabsichtigt auch, seine Führungsposition im Bereich des Kardiometabolismus - Servier ist weltweit das drittgrößte pharmazeutische Unternehmen in der Kardiologie und das zweitgrößte im Bereich Bluthochdruck<sup>3</sup> - auszubauen, indem das Unternehmen seine Expertise in der inkrementellen Innovation (Single Pill Combinations) und in digitalen Gesundheitsdienstleistungen nutzt, um die Diagnose, das Wissen über chronische Krankheiten und die Therapietreue zu verbessern. Triplixam, die weltweit am häufigsten verschriebene Dreifachtherapie gegen Bluthochdruck<sup>4</sup>, erzielte 2021/22 Umsatzerlöse in Höhe von 211 Millionen Euro.

Servier bezieht Patient:innen und Patient:innenverbände in alle Projekte ein. In diesem Zusammenhang arbeitet Servier mit dem Global Heart Hub und der Senior International Health Association im Bereich Bluthochdruck zusammen. Diese Zusammenarbeit hat zu ersten Ergebnissen geführt, die auf dem [Kongress der European Society of Hypertension \(ESH\) 2022](#) vorgestellt wurden. Ziel von Servier ist es, die Therapietreue von Patient:innen mit dieser chronischen Krankheit zu verbessern und damit ihre Lebenserwartung zu erhöhen, indem Komorbiditäten vermieden oder verhindert werden.

## Onkologie, Verwirklichung einer ehrgeizigen Strategie

Der Anteil der Onkologie an den konsolidierten Umsatzerlösen stieg im Vergleich zum vorangegangenen Geschäftsjahr stark an und erreichte 848 Millionen Euro (plus 35,4 %<sup>1</sup>), was 17,4 % der konsolidierten Umsatzerlöse entspricht, verglichen mit 13,6 % im Zeitraum 2020-2021. Diese Entwicklung wurde durch die Verkäufe von Tibsovo®, das für die Behandlung der akuten myeloischen Leukämie (AML) und des Gallengangskarzinoms in den USA zugelassen ist, auf 256 Millionen Euro in 2021/22 vorangetrieben. Tibsovo® wurde Mitte des Jahres 2020/21 in das Portfolio von Servier aufgenommen, nachdem der Onkologiebereich von Agios Pharmaceuticals übernommen wurde. Dieses Medikament ist die erste zugelassene Therapie, die in Kombination mit Azacitidin auf den Krebsstoffwechsel bei Patient:innen mit neu diagnostizierter AML abzielt, die eine Mutation im IDH1-Gen (Isocitratdehydrogenase) aufweisen. Servier hat 2022 bei der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) einen Antrag auf

<sup>3</sup> Quelle IQVIA, Analytics Link / Welt 74 Länder / Mat Q3-2022

<sup>4</sup> Anzahl der Kartons pro Jahr

Marktzulassung von Tibsovo® bei akuter myeloischer Leukämie (AML) und Gallengangskarzinom bei Erwachsenen mit IDH1-Mutation eingereicht.

Auch die Verkäufe anderer Krebsmedikamente trugen zu dieser Entwicklung bei, darunter Oncaspar® mit Umsatzerlösen in Höhe von 290 Millionen Euro, ein Plus von 2,8 %<sup>i</sup>, und Onivyde®, das 2021/22 Umsatzerlöse in Höhe von 145 Millionen Euro erzielte, ein Plus von 13,7 %<sup>i</sup> gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr.

All diese Indikatoren zeigen, dass die Onkologie-Strategie von Servier Wirkung zeigt. Mit Investitionen von fast 6 Milliarden Euro in den letzten fünf Jahren verfügt Servier heute über ein Portfolio von sieben Medikamenten, die für Patient:innen bei Erkrankungen mit hohem medizinischem Bedarf zur Verfügung stehen.

Servier wendet mehr als 50 % ihrer F&E-Investitionen für die Onkologie auf, mit dem Ziel, als fokussierter und innovativer Akteur in der Entwicklung von Therapien für schwer zu behandelnde Krebsarten anerkannt zu werden. Servier konzentriert seine F&E-Aktivitäten im Bereich der Onkologie auf zwei Ansätze: Immunonkologie und zielgerichtete Therapien. Darüber hinaus haben diese umfangreichen Investitionen zu einer reichhaltigen Pipeline von 38 F&E-Projekten im Bereich Hämatologie/Onkologie geführt (Stand Januar 2023).

### Eine ausgewogene und innovative Forschungs-Pipeline

Mit 43 Projekten in der klinischen Entwicklung und 32 präklinischen Forschungsprojekten<sup>5</sup>, die das Ergebnis beträchtlicher und kontinuierlicher Investitionen in Forschung und Entwicklung sind (mehr als 20% der Umsatzerlöse mit Originalmedikamenten), konzentriert Servier seine Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen auf diejenigen Therapiegebiete, in denen ein großer Bedarf besteht. Bis heute haben 50% der Forschungsprojekte von Servier das Potenzial, "first in class" zu werden (ein Medikament mit einem neuen und einzigartigen Wirkmechanismus), und die Qualität dieser Projekte sollte Servier dazu bringen, 2 bis 3 "first in human"-Studien pro Jahr zu starten.

Servier hat derzeit 21 Projekte in den Bereichen Autoimmunerkrankungen und Neurowissenschaften, was den Aufbau einer qualitativ hochwertigen Pipeline widerspiegelt, die der nächste Wachstumsmotor sein wird. In Übereinstimmung mit Tibsovo® ist die laufende Phase-3-Studie INDIGO (Vorasicenib, ein HDI-Inhibitor) bei niedriggradigem Gliom (Hirntumor) ein neues Beispiel für eine beschleunigte Entwicklung unter der Leitung der F&E-Teams von Servier und bietet Hoffnung für Patient:innen, für die es derzeit nur sehr wenige Behandlungsmöglichkeiten gibt.

**Claude Bertrand, Servier Executive Vice President Research & Development, fügt hinzu:** "Die Qualität unserer Pipeline ist ein konkreter Beweis für unseren Wandel in der Forschung und Entwicklung in unseren drei wichtigsten Therapiegebieten. In diesem Jahr haben wir unsere Fähigkeit unter Beweis gestellt, die Entdeckung und Bereitstellung innovativer Therapien für

---

<sup>5</sup> Pipeline-Daten ab Januar 2023

*Patient:innen durch strategische Partnerschaften und den verstärkten Einsatz digitaler Technologien zu beschleunigen“.*

Infolgedessen ist Servier im Geschäftsjahr 2021/22 neue Partnerschaften eingegangen und hat wichtige Meilensteine in Studien erreicht, die in Zusammenarbeit mit Partnern durchgeführt werden. Servier ist zum Beispiel eine Forschungskoooperation mit Oncodesign Precision Medicine (OPM) eingegangen, um neue Targets bei Bauchspeicheldrüsenkrebs zu identifizieren. Darüber hinaus wurde mit diesem Partner eine weltweite exklusive Lizenzoption für einen Arzneimittelkandidaten zur Behandlung der Parkinson-Krankheit ausgeübt. Im Bereich des Sjögren-Syndroms endete in diesem Jahr die Patient:innenrekrutierung für eine klinische Studie der Phase 2a, die von Servier in Zusammenarbeit mit OSE Immunotherapeutics durchgeführt wird.

Um die Entwicklung und Vermarktung neuer Medikamente zu beschleunigen, ist Servier eine strategische Zusammenarbeit mit Google Cloud eingegangen, die sich auf die Nutzung von Daten und künstlicher Intelligenz (KI) zur Steigerung der therapeutischen Innovationsfähigkeit konzentriert. Servier ist auch eine Partnerschaft mit GNS eingegangen, um die Entdeckung und klinische Entwicklung neuer Behandlungen durch KI und Biosimulation zu beschleunigen.

Die Eröffnung des Forschungs- und Entwicklungsinstituts von Servier in Paris-Saclay in der ersten Jahreshälfte 2023 ist ein wichtiger Schritt bei der Transformation unserer Forschung und Entwicklung. Es ist das Ergebnis einer Investition von fast 400 Millionen Euro und verdeutlicht das Ziel von Servier, eine offene, dynamische, produktive und innovative Forschung zum Wohle der Patient:innen aufzubauen. Es wird das Herzstück der globalen F&E-Organisation von Servier sein und funktionsübergreifend mit den anderen F&E-Zentren in Budapest (Ungarn), Ballerup (Dänemark) und Boston (USA) sowie den drei klinischen Forschungszentren (Europa, Asien, Amerika) zusammenarbeiten. Im Sommer 2022 eröffnete Servier sein erstes F&E-Zentrum in Boston. Im Zentrum des größten Gesundheitsökosystems der Welt arbeiten mehr als 200 Mitarbeitende täglich an der Entwicklung innovativer Krebstherapien.

Servier ist auch eine Partnerschaft mit BioLabs eingegangen, einem führenden amerikanischen Akteur im Bereich der Verwaltung und dem Aufbau von Gründerzentren, um sein Gründerzentrum "Spartners" in Paris-Saclay zu verwalten. Der Inkubator wird Start-ups im Bereich Gesundheit und Biowissenschaften beherbergen.

### **Generika, eine bestätigte lokale Champion-Strategie**

Im Geschäftsjahr 2021/22 blieben die Umsatzerlöse des Generikageschäfts von Servier im Vergleich zum Vorjahr bei konstanten Wechselkursen stabil und erreichten 1,182 Milliarden Euro. Die positiven Auswirkungen des Mengenwachstums auf die Umsatzerlöse wurden durch einen sehr starken Druck auf die Nettopreise, insbesondere für Biogaran, und eine sehr deutliche Erhöhung der Schutzklausel in Frankreich ausgeglichen.

Derzeit verfügt die Gruppe über ein Sortiment von mehr als 1.500 Generika, die die meisten Krankheiten abdecken und weltweit von vier Tochtergesellschaften vertrieben werden: EGIS in Osteuropa, Pharlab in Brasilien, Swipha in Nigeria und Biogaran, der Marktführer für Generika in Frankreich.

Biogaran hat seine Führungsposition bei den erstattungsfähigen Arzneimitteln gefestigt und einen Marktanteil von 32 % bei den Generika erreicht. Außerdem hat das Unternehmen damit begonnen, sein Geschäft zu diversifizieren, mit dem Ziel, die Referenz für die tägliche Gesundheitsversorgung der Franzosen in den Apotheken zu werden. So hat Biogaran beispielsweise ein neues Sortiment an technischen Pflastern für die Wundversorgung auf den Markt gebracht, sein OTC-Portfolio ausgebaut und den Grippeimpfstoff von GSK vermarktet. Biogaran beabsichtigt außerdem, die Öffnung des Rechts zur Substitution von Biosimilars in Apotheken zu nutzen, um seine Präsenz auf diesem schnell wachsenden Markt auszubauen.

### Patient:innen- und CSR-Engagement im Mittelpunkt

Servier setzt sich für den therapeutischen Fortschritt zum Wohle der Patient:innen ein. Dazu arbeitet Servier mit den Patient:innen in jeder Phase des Lebenszyklus eines Medikaments zusammen. Dies wurde im Juni 2022 durch eine deutliche Verbesserung des Rankings in der PatientView-Umfrage 2021 unter Patient:innenverbänden in aller Welt belohnt. Servier wurde auf Platz 7<sup>th</sup> von 30 Onkologie-Unternehmen eingestuft.

Im vergangenen Geschäftsjahr hat Servier auch Maßnahmen ergriffen, um seinen ökologischen Fußabdruck zu verringern und zum Kampf gegen den Klimawandel beizutragen. Die Bemühungen von Servier konzentrierten sich auf alle Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit, einschließlich des Ökodesigns von Medikamenten, der Dekarbonisierung der Lieferkette und der Erhaltung der Biodiversität. Zusätzlich zu der Verpflichtung von Servier, die CO<sub>2</sub> Emissionen bis 2030 um 25% zu reduzieren (im Vergleich zu 2015/16), hat Servier bis 2022 mehr als 30.000 Tonnen CO<sub>2</sub> Äquivalente durch Projekte zur Abscheidung oder Begrenzung von Emissionen ausgeglichen.

Im Rahmen einer wichtigen Initiative für Vielfalt und Integration hat die Gruppe "She is Servier" ins Leben gerufen, ein Programm für weibliche Führungskräfte, das Frauen bei Servier in ihrer Entwicklung unterstützen und begleiten soll. Bis 2024 will Servier einen Anteil von mindestens 40 % Frauen im Topmanagement erreichen.

Im Rahmen der 2030-Ambition plant Servier, sich alle drei Jahre zu einem CSR-Vorzeigeprojekt zu verpflichten, das im Einklang mit dem Leitbild von Servier steht.

\* \* \*

#### Kontakt zur Presse

Arnd Prilipp, Leitung Unternehmenskommunikation  
Tel +49 (0)89 570 95 176 – Fax +49 (0)89 570 95 126  
E-Mail : [arnd.prilipp@servier.com](mailto:arnd.prilipp@servier.com)  
Servier Deutschland GmbH  
Elsenheimerstraße 53 – 80687 München – Deutschland

### Über Servier

Servier ist ein privates, global agierendes und forschendes Pharmaunternehmen, das sich seit der Firmengründung dazu verpflichtet fühlt, der Gesundheit und dem Wohle der Patient:innen zu dienen. Das Unternehmen leistet dazu einen bedeutenden sozialen und gesellschaftlichen Beitrag für Patient:innen und eine nachhaltige Umwelt.

Servier ist als Stiftung organisiert und kann daher seinem Leitbild und der langfristigen Vision voll und ganz gerecht werden: sich für den therapeutischen Fortschritt und die Bedürfnisse von Patient:innen einzusetzen. Die 21.400 Mitarbeitenden engagieren sich für dieses gemeinsame Leitbild, das sie jeden Tag aufs Neue inspiriert.

Servier ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Kardiologie und hat zum Ziel, auch ein anerkannter und innovativer Partner in der Hämatologie/Onkologie zu werden. Dazu investiert Servier über 50 Prozent der Ausgaben für Forschung und Entwicklung in die Entwicklung innovativer Therapien in der Hämatologie/Onkologie.

Zukünftige Wachstumstreiber sind auch die Bereiche Neurowissenschaften und Autoimmunerkrankungen. Daher konzentriert sich Servier dort auf eine begrenzte Anzahl von Krankheiten, um zielgerichtete Therapieansätze für bestimmte Patient:innengruppen zu entwickeln.

Um die finanzierbare Versorgung mit qualitativ hochwertigen Medikamenten für möglichst viele Menschen zu ermöglichen, bietet Servier auch hochwertige Generika-Medikamente an, insbesondere in Frankreich, Osteuropa, Brasilien und Nigeria.

Servier bindet die Bedürfnisse von Patient:innen in jeder Phase des Lebenszyklus eines Arzneimittels ein: von Forschung und Entwicklung bis hin zur Bereitstellung von Medikamenten.

Servier hat seinen Hauptsitz in Frankreich, ist in über 150 Ländern vertreten und erzielte im Geschäftsjahr 2021/2022 Umsatzerlöse in Höhe von 4,9 Milliarden Euro (3,7 Mrd. EUR Originalmedikamente + 1,2 Mrd. Generika). Die deutsche Niederlassung Servier Deutschland GmbH wurde 1996 in München gegründet.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.servier.de](http://www.servier.de) und [servier.com](http://servier.com)

Folgen Sie uns auf unseren deutschen Social Media Portalen: [LinkedIn](#), [YouTube](#)

Folgen Sie uns auf unseren globalen Social Media Kanälen: [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Twitter](#), [Instagram](#)

---

<sup>i</sup> Variation at constant exchange rates (CER)