



Teva und Lonza geben gemeinsame Entscheidung bekannt, das Biologics-Joint Venture zu beenden

- **Teva verfolgt ihre Biologics-Strategie zur Schaffung eines ausgewogenen Portfolio an Biosimilars, Biobetters und innovativen Biologics**
- **Lonza konzentriert sich auf Kernkompetenzen in der Auftragsherstellung und der Zelllinienkonstruktion und stoppt Investitionen in nicht strategische Bereiche**

Jerusalem, Israel und Basel, Schweiz, 25. Juli 2013 – Teva Pharmaceutical Industries (NYSE: TEVA) und Lonza Group (LONN: SIX) gaben heute bekannt, dass die beiden Unternehmen nach einer strategischen Überprüfung des Teva-Lonza Joint Ventures (TL-JV) entschieden haben, ihre Zusammenarbeit für die Entwicklung, die Herstellung und die Vermarktung von Biosimilars zu beenden. Die Einstellung des TL-JV, welches im Jahr 2009 begann, wird es beiden Unternehmen ermöglichen, ihre eigenen Strategien und Absichten in diesem Gesundheitsbereich besser voranzutreiben. Beide Unternehmen werden weiterhin Möglichkeiten evaluieren, den Wert der Investitionen und der Fortschritte, welchen das Joint Venture bis zu diesem Zeitpunkt erbracht hat, zu maximieren und teilen das gemeinsame Verständnis, dass erschwingliche, wirksame und sichere Biosimilar-Behandlungen Vorteile für Patienten und diese Märkte bringen werden.

Dr. Michael Hayden, President Global R&D und CSO von Teva kommentierte, dass “Teva über einen erfolgreichen Leistungsausweis in der Biologics-Arena verfügt und wir auf diesem Erfolg aufbauen wollen. Diese Entscheidung unterstützt unsere Fähigkeit den stark selektiven Ansatz unserer Bestrebungen weiterzuführen, den es braucht um ein ausgewogenes Portfolio an Biosimilars, Biobetters und innovativen Biologics zu schaffen, welches sich an unserem Gesamtportfolio und unseren Krankheitsbereichen ausrichtet. Somit können wir unsere Patienten in diesem Bereich besser unterstützen.”

Dr. Stephan Kutzer, COO des Lonza Pharma&Biotech Marktsegments kommentierte: “Mit der Auflösung des Joint Ventures werden wir Investitionen in Bereichen aufgeben, welche für Lonza strategisch nicht länger im Vordergrund stehen, wie beispielsweise die klinische Entwicklung und die Vermarktung von Endprodukten. Nach unserer Beurteilung werden diese Investitionen in Biosimilars mehr Kapital benötigen, als ursprünglich geplant und es wird mehr Zeit brauchen, bis diese auf dem Markt eingeführt werden. Deshalb werden wir uns zukünftig auf unsere Kernkompetenzen Auftragsherstellung und Zelllinienentwicklung konzentrieren.”

Informationen zu Teva

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NYSE: TEVA), ein führendes globales Pharmaunternehmen, engagiert sich für den vereinfachten Zugang zu einer hochwertigen Gesundheitsversorgung, indem sie erschwingliche generische Arzneimittel, sowie innovative und Spezialpharmazeutika und pharmazeutische Wirkstoffe entwickelt, herstellt und vermarktet. Mit Hauptsitz in Israel, ist Teva weltweiter führender Hersteller von generischen Arzneimitteln, mit einem globalen Produktportfolio von

über 1'000 Molekülen und einer direkten Präsenz in ungefähr 60 Ländern. Die Markengeschäfte von Teva konzentrieren sich auf folgende therapeutische Bereiche und Biologics: CNS, Onkologie, Schmerzen, Atemwege und die Gesundheit der Frauen. Teva beschäftigt derzeit rund 46'000 Mitarbeitende weltweit und erzielte im Jahr 2012 einen Nettoumsatz von \$20.3 Milliarden.

Informationen zu Lonza

Lonza zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Produkten und Dienstleistungen für die Pharma-, Gesundheits- und Life-Sciences-Industrien und ist in der Lage, ihre Kunden vom Forschungsstadium bis hin zur Endproduktion mit ihren Lösungen zu begleiten. Sie ist Weltmarktführer in der Produktion und Prozessbegleitung von pharmazeutischen Wirkstoffen, sowohl im chemischen als auch im biotechnologischen Bereich. Biopharmazeutika gehören zu den wichtigsten Wachstumsmotoren der Pharma- und Biotechnologieindustrie. Lonza verfügt über ein ausgezeichnetes Know-how in der Herstellung von grossen und kleinen Molekülen, Peptiden, Aminosäuren und in der Nischenproduktion von Bioprodukten, die eine wichtige Rolle bei der Entwicklung neuartiger Arzneimittel und Gesundheitsprodukte spielen. Lonza ist auch Weltmarktführer im Microbial-Control-Geschäft und bietet innovative, chemikalienbasierte und verwandte Lösungen zur Bekämpfung bzw. selektiven Hemmung des Wachstums von gefährlichen Mikroorganismen an. Ihre Aktivitäten umfassen die Bereiche Wasserbehandlung, Körperpflege, Gesundheit und Hygiene, industrielle Konservierung, Materialschutz und Holzbehandlung. Ebenfalls eine führende Position belegt Lonza in der zellbasierten Forschung, in Endotoxin-Nachweissystemen sowie in der Herstellung von Produkten für die Zelltherapie. Zudem ist das Unternehmen führende Anbieterin hochwertiger chemischer und biotechnologischer Zwischenprodukte für die Ernährungs- und Agrarmärkte.

Lonza hat ihren Hauptsitz in Basel, Schweiz, und ist an der SIX Swiss Exchange kotiert mit einer Zweitkotierung an der Singapore Exchange Securities Trading Limited ("SGX-ST"). Das Unternehmen erzielte im Jahr 2012 einen Umsatz von CHF 3.925 Milliarden. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.lonza.com.

Teva's Safe Harbor Statement under the U. S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995:

This release contains forward-looking statements, which express the current beliefs and expectations of management. Such statements are based on management's current beliefs and expectations and involve a number of known and unknown risks and uncertainties that could cause our future results, performance or achievements to differ significantly from the results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Important factors that could cause or contribute to such differences include risks relating to: our ability to develop and commercialize additional pharmaceutical products, including our ability to develop, manufacture, market and sell biopharmaceutical products, competition for our innovative products, especially Copaxone® (including competition from innovative orally-administered alternatives, as well as from potential purported generic equivalents), competition for our generic products (including from other pharmaceutical companies and as a result of increased governmental pricing pressures), competition for our specialty pharmaceutical businesses, our ability to achieve expected results through our specialty, including innovative, R&D efforts, the effectiveness of our patents and other protections for innovative products, decreasing opportunities to obtain U.S. market exclusivity for significant new generic products, our ability to identify, consummate and successfully integrate acquisitions, the effects of increased leverage as a result of recent acquisitions, the extent to which any manufacturing or quality control problems damage our reputation for high quality production and require costly remediation, our potential exposure to product liability claims to the extent not covered by insurance, increased government scrutiny in both the U.S. and Europe of our agreements with brand companies, potential liability for sales of generic products prior to a final resolution of outstanding patent litigation, our exposure to currency fluctuations and restrictions as well as credit risks, the effects of reforms in healthcare regulation and pharmaceutical pricing and reimbursement, any failures to comply with complex Medicare and Medicaid reporting and payment obligations, governmental investigations into sales and marketing practices (particularly for our specialty pharmaceutical products), uncertainties surrounding the legislative and regulatory pathways for the registration and approval of biotechnology-based products, adverse effects of political or economical instability, corruption, major hostilities or acts of terrorism on our significant worldwide operations, interruptions in our supply chain or problems with our information technology systems that adversely affect our complex manufacturing processes, any failure to retain key personnel or to attract additional executive and managerial talent, the impact of continuing consolidation of our distributors and customers, variations in patent laws that may adversely affect our ability to manufacture our products in the most efficient manner, potentially significant impairments of intangible assets and goodwill, potential increases in tax liabilities, the termination or expiration of governmental programs or tax benefits, environmental risks and other factors that are discussed in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2012 and in our other filings with the U.S. Securities and Exchange Commission. Forward-looking statements speak only as of the date on which they are made and the Company undertakes no obligation to update or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.

Weitere Informationen:

Teva

IR Contacts:	Kevin C. Mannix	United States	(215) 591-8912
	Ran Meir	United States	(215) 591-3033
	Tomer Amitai	Israel	972 (3) 926-7656
PR Contacts:	Iris Beck Codner	Israel	972 (3) 926-7246
	Denise Bradley	United States	(215) 591-8974

Lonza

Corporate Communications

Dominik Werner
Tel +41 61 316 8798
dominik.werner@lonza.com

Investor Relations

Dirk Oehlers
Tel +41 61 316 8540
dirk.oehlers@lonza.com

Media Relations

Melanie Disa
Tel +1 201 316 9413
melanie.disa@lonza.com