



UCB  
News

## UCB focust op kernactiviteiten in India

- UCB verkoopt gevestigde merkenportfolio in India aan Dr. Reddy's voor € 118 miljoen
- UCB concentreert zich op aanwezigheid in neurologie

**Brussel (België), 1 April 2015 – gereguleerde informatie** – In overeenstemming met de strategische focus kondigt UCB aan dat het een overeenkomst is aangegaan met Dr. Reddy's om zijn gevestigde merken te verkopen in India, inclusief franchises op vlak van allergieën en ademhalingsaandoeningen. Met de transactie is een bedrag gemoeid van INR 8000 million (~ €118 miljoen). Volgens de overeenkomst gaan de ~350 medewerkers aan de slag bij Dr. Reddy's. De omzet van de verworven activiteiten bedraagt ongeveer INR 1500 miljoen voor het kalenderjaar 2014.

De overeenkomst past binnen de strategie van UCB om zoveel mogelijk waarde te bieden aan patiënten en te focussen op het brengen van innovatieve geneesmiddelen, terwijl tegelijkertijd de rijpe merkenportfolio zoveel mogelijk mensen blijft bereiken. Dr. Reddy's is een geavanceerd farmaceutisch bedrijf dat voldoet aan de hoogste kwaliteitseisen en groeiambities.

Mark McDade, Chief Operating Officer UCB zegt: "UCB bevindt zich dankzij onze kernproducten en veelbelovende pijplijn in een sterke positie met een stevig platform voor voortdurende groei. Die positie stelt ons in staat om in India onze focus te verstevigen op onze neurologische portfolio, zodat we innovatieve oplossingen kunnen bieden aan patiënten die leven met ernstige ziekten." Hij legt ook uit: "Het was van het grootste belang dat we het juiste bedrijf vonden om onze gevestigde merken in India over te nemen. De kennis van Dr. Reddy's van de plaatselijke markt, in combinatie met hun ambitieuze plannen en uitstekende reputatie hebben ons ervan overtuigd dat zij de juiste keuze waren om dit bedrijf vooruit te stuwen."

Alok Sonig, Senior Vice President en Business Head in India zegt: "De portfolio van UCB bezorgt Dr. Reddy's een sterke franchise. Dit zal onze groei versnellen in de domeinen dermatologie, ademhaling en gespecialiseerde behandelingen, met merken die marktleider zijn zoals Atarax,

Nootropil, Zyrtec, Xyzal, Xyzal M enz. We verwelkomen de medewerkers van UCB in ons groeiende internationale team.”

Deze overeenkomst heeft geen invloed op de financiële vooruitzichten van UCB voor 2015.

### Voor verdere informatie

#### Corporate Communications

France Nivelles,  
Global Communications, UCB  
T +32.2.559.9178, france.nivelles@ucb.com

Laurent Schots,  
Media Relations, UCB  
T+32.2.559.92.64, laurent.schots@ucb.com

#### Investor Relations

Antje Witte,  
Investor Relations, UCB  
T +32.2.559.94.14, antje.witte@ucb.com

### Over UCB

UCB, Brussel, België ([www.ucb.com](http://www.ucb.com)) is een wereldwijd biofarmaceutisch bedrijf dat zich toelegt op het ontdekken en ontwikkelen van innovatieve geneesmiddelen en oplossingen voor het transformeren van het leven van mensen met ernstige ziekten van het immuunsysteem of het centraal zenuwstelsel. Met meer dan 8500 medewerkers in ongeveer 40 landen haalde UCB in 2013 een omzet van 3,4 miljard euro. UCB is genoteerd op Euronext Brussel (symbool: UCB). Volg ons op Twitter: @UCB\_news

### Toekomstgerichte verklaringen

Dit persbericht bevat toekomstgerichte verklaringen op basis van bestaande plannen, ramingen en overtuigingen van het management. Alle uitspraken, behalve degene die historische feiten inhouden, dienen te worden beschouwd als toekomstgericht, met inbegrip van ramingen van inkomsten, operationele marges, kapitaaluitgaven, contanten, andere financiële informatie, de verwachte juridische, politieke, registratie- of klinische resultaten en andere soortgelijke ramingen en resultaten. Per definitie bieden dergelijke toekomstgerichte verklaringen geen garantie op resultaten in de toekomst en zijn ze onderhevig aan risico's, onzekerheden en veronderstellingen die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten beduidend kunnen afwijken van de toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht. Belangrijke factoren die kunnen leiden tot dergelijke afwijkingen: wijzigingen in de algemene economische, zakelijke en concurrentiesituatie, het onvermogen de vereiste reglementaire goedkeuringen te verkrijgen of deze niet tegen aanvaardbare voorwaarden kunnen verkrijgen, kosten in verband met onderzoek en ontwikkeling, wijzigingen in de vooruitzichten voor producten die in de pijplijn zitten of door UCB ontwikkeld worden, gevolgen van toekomstige wettelijke uitspraken of onderzoeken door de overheid, claims in verband met productaansprakelijkheid, aanvechting van de patentbescherming van producten of kandidaat-producten, wijzigingen in de wet- en regelgeving, wisselkoersschommelingen, wijzigingen of onzekerheden in de belastingwetgeving of de handhaving van deze wetten en het werven en behouden van het personeel. UCB geeft deze informatie vrij vanaf de datum van dit persbericht en wijst uitdrukkelijk de plicht af om de informatie in dit persbericht bij te werken, zij het om de feitelijke resultaten te bevestigen of om een wijziging van de verwachtingen te melden.

Er is geen garantie dat nieuwe kandidaat-producten in de pijplijn goedgekeurd zullen worden als product of dat er nieuwe indicaties voor bestaande producten ontwikkeld en goedgekeurd zullen worden. Producten of potentiële producten die het onderwerp zijn van partnerships, joint ventures of licentiesamenwerkingen kunnen onderhevig zijn aan verschillen tussen de partners. UCB of anderen kunnen ook problemen ontdekken met betrekking tot de veiligheid, de bijwerkingen of met de productie van zijn producten nadat ze op de markt zijn gebracht.

Bovendien kunnen de verkoopcijfers worden beïnvloed door nationale en internationale tendensen op het gebied van kostenbeheersing in de managed care en de gezondheidszorg en het terugbetalingsbeleid dat door derde betalers wordt opgelegd, alsook door wetgeving die de prijsstelling en terugbetaling van biofarmaceutica beïnvloedt.