

cp-pharma[®]

Ein starker Partner

für die **Zukunft**





Wir sind erfolgreich im Wettbewerb.

- **Hervorragende Marktposition**
- **An wirtschaftlicher Bedeutung gewonnen**



Über 100 Zulassungen

CP-Pharma zählt zu den 15 führenden Unternehmen der Veterinär-Branche in Deutschland.

Der Gesamt-Umsatz im Jahre 2010 lag bei > 26 Mio. Euro. Davon wurden 90% in Deutschland und 10% im europäischen Ausland erwirtschaftet.

Auch bei der Anzahl der eigenen Zulassungen für Tierarzneimittel (über 100) nimmt CP-Pharma eine Spitzenposition in Deutschland ein.



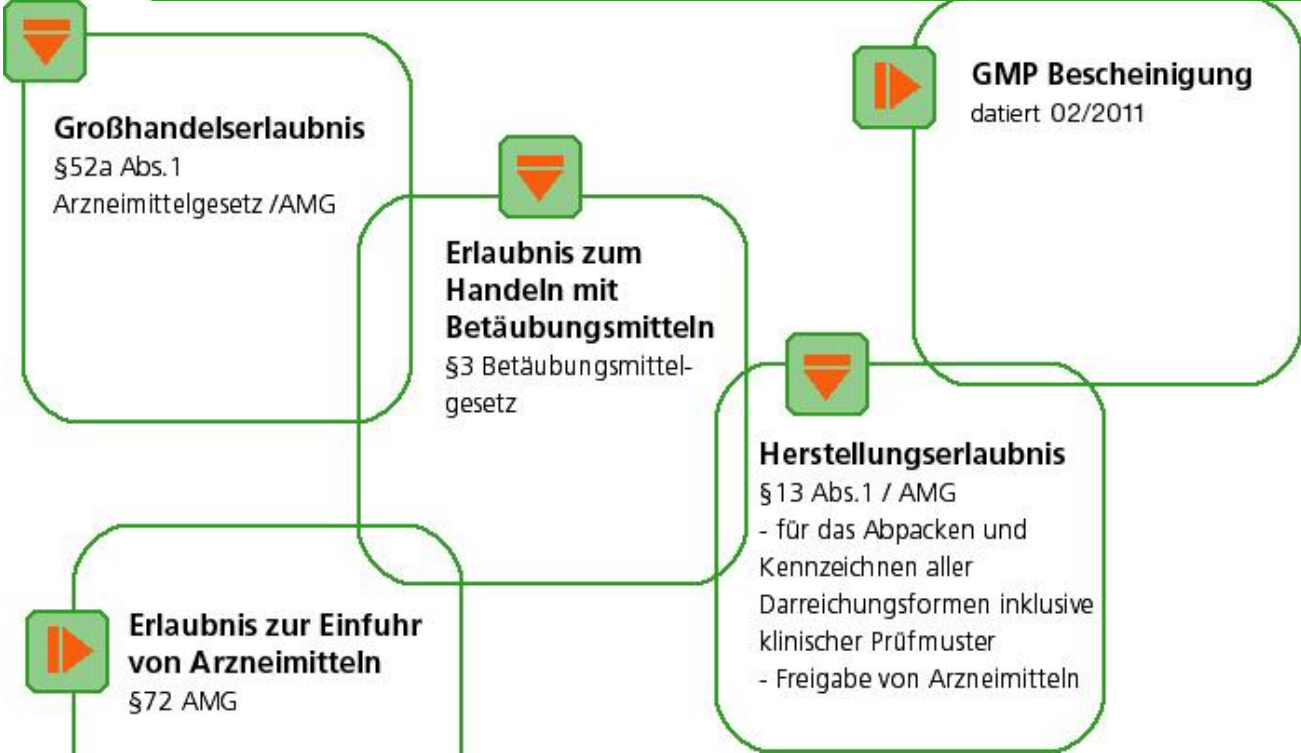


Wir sind erfolgreich im Wettbewerb.

■ **Gesicherte Zukunftsentwicklung**



Basis **Profil** **Struktur**



▼
Großhandelserlaubnis
§52a Abs.1
Arzneimittelgesetz /AMG

▼
Erlaubnis zum Handeln mit Betäubungsmitteln
§3 Betäubungsmittel-
gesetz

▼
Herstellungserlaubnis
§ 13 Abs.1 / AMG
- für das Abpacken und
Kennzeichnen aller
Darreichungsformen inklusive
klinischer Prüfmuster
- Freigabe von Arzneimitteln

▶
Erlaubnis zur Einfuhr von Arzneimitteln
§72 AMG

▶
GMP Bescheinigung
datiert 02/2011



Wir sind erfolgreich im Wettbewerb.

- Gründungsjahr 1977
- Zentraler Standort

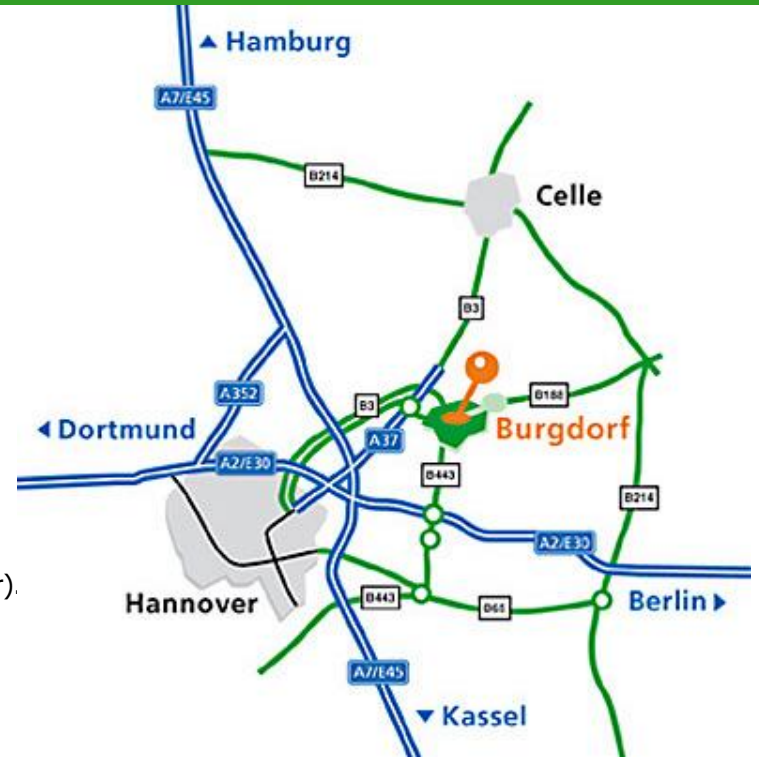


30 Minuten bis zum Flughafen und zur Messestadt Hannover

Die CP-Pharma Handelsgesellschaft mbH wurde am 03.10.1977 durch den Unternehmer Bernd Gessert gegründet.

Sämtliche Gesellschafteranteile sind im Besitz der Familie Gessert. Als Geschäftsführer zeichnen Bernd Gessert, Maren Fischer und Jens-Uwe Martsekis verantwortlich.

Sitz des Unternehmens ist die 725 Jahre alte Stadt Burgdorf (rd. 32.000 Einwohner). Der Ort liegt gut 20 km nordöstlich von der niedersächsischen Landesmetropole und Messestadt Hannover entfernt.





Wir sind erfolgreich im Wettbewerb.

■ **44 kompetente und engagierte Mitarbeiter**



Außendienst-Team informiert

CP-Pharma beschäftigt zur Zeit 44 fest angestellte, kompetente Mitarbeiter. Davon sind 16 im Außendienst engagiert tätig.

Die Entwicklung, klinische Prüfung und Zulassung neuer Produkte wird von der wissenschaftlichen Abteilung im Unternehmen durchgeführt.

Unabhängig von der Geschäftsführung wird die Prüfung und Herstellung der Veterinär-Pharmazeutika im Rahmen öffentlich-rechtlicher Garanten-Funktionen durch promovierte Fachleute (Tierärzte, Apotheker und Biologen) gesichert.





Unser Gewinn: zufriedene Stammkunden.

■ Lagerkapazitäten auf Expansion ausgerichtet



Eigenprodukte Großhandelsprodukte

25.000 Kundenbesuche im Jahr

In Deutschland gibt es ca. 10.000 Tierarztpraxen und Tierkliniken. 94% sind bereits langjährige Stammkunden von CP-Pharma.

Rund 25.000 Besuche absolviert unser qualifiziertes Außendienst-Team im Jahresdurchschnitt im gesamten Bundesgebiet. Wir stärken dadurch erfolgreich die Bindung zu unseren Kunden bzw. gewinnen neues Kundenvertrauen hinzu.





Unser Gewinn: zufriedene Stammkunden.

■ Ständig neue Zulassungen



Eigenprodukte

Großhandelsprodukte

Kernkompetenz weiter ausgebaut

Unsere Vertriebspolitik konzentriert sich auf die zwei Geschäftsfelder Eigenprodukte und Großhandelsprodukte. Zur Zeit sind über 100 eigene veterinär-pharmazeutische Produkte in Deutschland zugelassen. Sie spezifizieren sich in die Hauptproduktgruppen:

- **Antibiotika / Chemotherapeutika**
- **Mastitispräparate**
- **Hormone**
- **Antiparasitika**
- **Analgetika / Anästhetika**
- **Spezialprodukte**





Unser Gewinn: zufriedene Stammkunden.

■ Breite Auswahl an Spezial-Produkten



Exklusiver Vertrieb

Neben unseren eigenen Veterinärpräparaten werden von uns in Deutschland exklusiv human-dermatologische Produkte aus dem Hause Hermal sowie Human-Infusionslösungen von Fresenius Kabi vertrieben.





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ **Direkt-Vertrieb weiterhin von großer Bedeutung**



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Deutschland: Ein lukrativer Markt

Der Markt für Veterinär-Produkte umfasst nach statistischen Erhebungen ein Umsatz-Potential von jährlich ca. 800 Mio. Euro. (Stand 2010)

Nach Branchenschätzungen werden 87% der angebotenen Produkte direkt über Tierarztpraxen vertrieben.

Die restlichen 13% der Präparate werden von Großhändlern (10% / Tendenz leicht steigend) und Apotheken (3%) abgesetzt.





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ **Hobbytiere stark nachgefragt**



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Tendenz steigend: Hunde / Katzen

Wer Chancen und Risiken im deutschen Tierarzneimittel-Geschäft einschätzen und bewerten will, beschäftigt sich u.a. auch mit der Populationsdichte der in Deutschland lebenden Tierarten.

Populationsdichte
Schafe, Hobbytiere, Broiler

Bestand in Mio Expl.	5,5	8,2	1,0	12,9	26,6
Tendenz	→	↗	→	↘	→
				davon Milchkühe 4,2	davon Zuchtsauen 2,2
				→	→

Basis-Zahlen Stand 2010





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

■ **Hobbytiere stark nachgefragt**



Indikatoren Wachstumsimpulse

	Schafe	Heimtiere	Broiler Einstellungen	Ziervögel	Aquarien	Garten- teiche	Terrarien
Bestand in Mio Expl.	2,4	9,0	610,3	3,4	2,0	2,1	0,4
Tendenz	↗	↗	↗	→	→	↗	→
davon Zuchtschafe	1,4		davon Legehennen				
	→		26,8				
			→				

[zurück](#)

Basis-Zahlen Stand 2010





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch Kontinuität



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Zulassungserfolge

Die kontinuierliche Entwicklung und Zulassung neuer Veterinär-Pharmazeutika setzt immer wieder weitere Wachstumsimpulse für CP-Pharma. Dafür drei Beispiele:

[Rein generische Produkte](#)

[Generika mit „added value“](#)

[Nicht generische Produkte \(Eigenentwicklungen\)](#)



Isofluran CP®



Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Rein generische Produkte

...wie die Alpha 2-Agonisten Cepesedan® RP (Wirkstoff: Detomidin) und Cepetor® KH (Wirkstoff: Medetomidin). CP-Pharma hat als weltweit erste Firma die generische Zulassung für Tierarzneimittel mit diesen Wirkstoffen bekommen.

Generika mit „added value“

Nicht generische Produkte (Eigenentwicklungen)





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...



Indikatoren

Wachstumsimpulse

Generika mit „added value“

...mit Vorteilen gegenüber dem Original-Produkt, wie der ACE-Hemmer Enalatab® (Wirkstoff: Enalapril). CP-Pharma hat hier nur zwei Tablettenstärken (5 / 20 mg) zugelassen (mit Snap-Tab-Technologie).

Der Original-Hersteller muss fünf Tablettenstärken zur Therapie von Hunden mit unterschiedlichem Körpergewicht anbieten.

[Rein generische Produkte](#)

[Nicht generische Produkte \(Eigenentwicklungen\)](#)





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...



Eigenentwicklungen

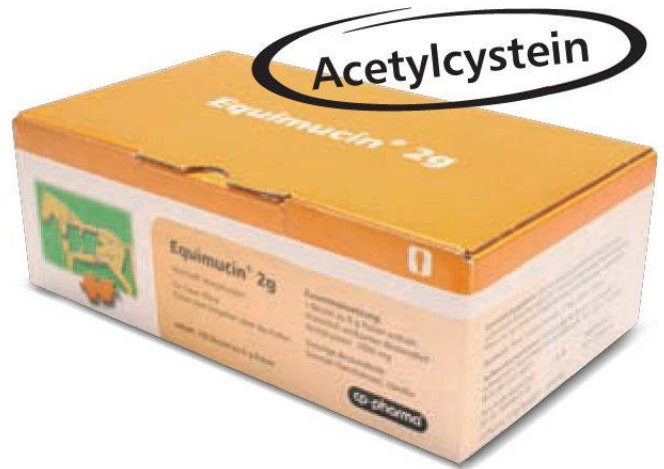
...wie der Hustenlöser Equimucin® 2g (Wirkstoff: Acetylcystein). Von der Rezeptur-Entwicklung über Dosis-Findungsstudien und klinischen Wirksamkeits-Prüfungen hat CP-Pharma alle notwendigen Arbeiten bis zur Zulassung selbst durchgeführt.

Generika mit „added value“

Rein generische Produkte

Vertriebsgebiete Equimucin

Vertriebsgebiete Cepetor, Cepedesan, Revertor





Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...

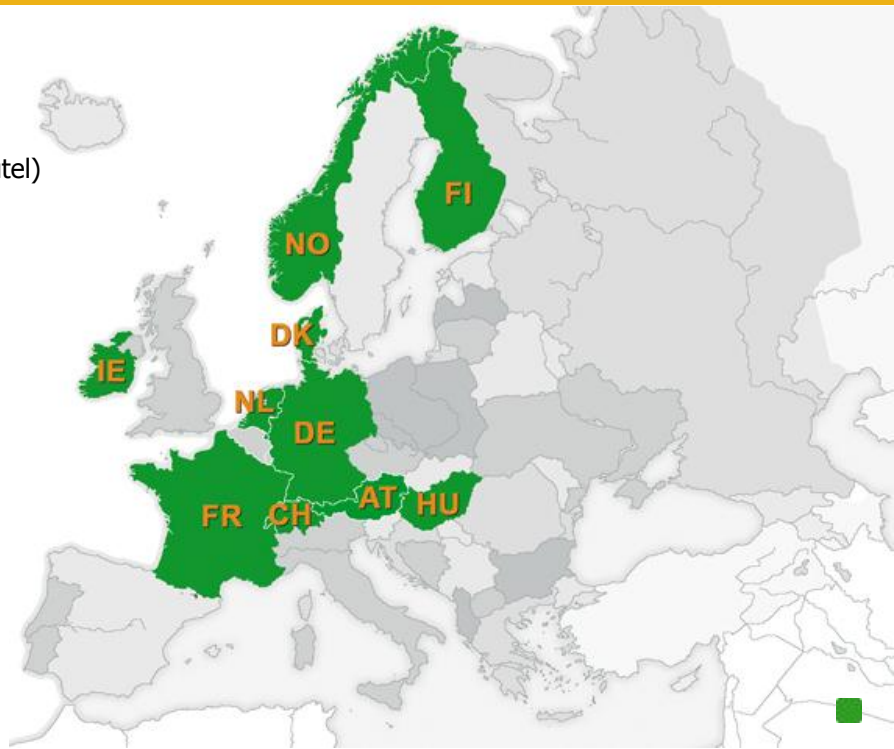


Vertriebsgebiete

Unser Medikament Equiumucin (2g Beutel) in der EU (grün).

Legende

- NO: Norwegen
- FI: Finnland
- IE: Irland
- DK: Dänemark
- DE: Deutschland
- NL: Niederlande
- FR: Frankreich
- CH: Schweiz
- AT: Österreich
- HU: Ungarn



[zurück](#)



Unsere Investitionen haben sich ausgezahlt.

Wettbewerbsvorteile durch...



Indikatoren

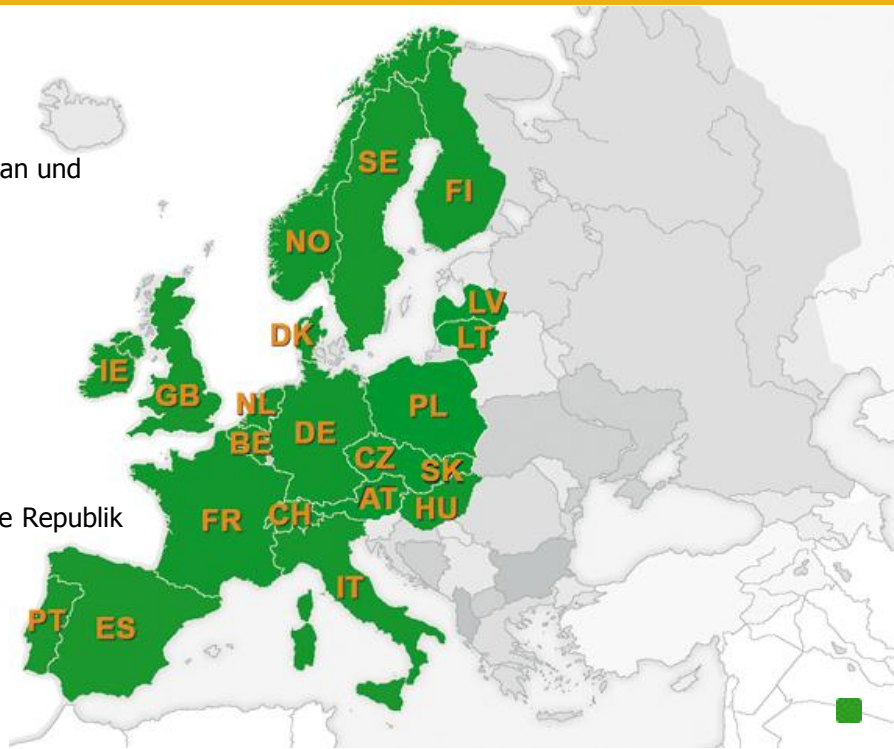
Wachstumsimpulse

Vertriebsgebiete

Unsere Medikamente Cepetor, Cepesedan und Revertor in der EU (grün) und Kanada.

Legende

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| NO: Norwegen | PT: Portugal |
| SE: Schweden | IT: Italien |
| FI: Finnland | CH: Schweiz |
| IE: Irland | LV: Lettland |
| UK: Großbritannien | LT: Litauen |
| DK: Dänemark | PL: Polen |
| DE: Deutschland | CZ: Tschechische Republik |
| NL: Niederlande | SK: Slowakei |
| BE: Belgien | AT: Österreich |
| FR: Frankreich | HU: Ungarn |
| ES: Spanien | CAN: Kanada |



[zurück](#)



Wir wollen mit Europa wachsen.

■ Markterweiterung durch Kooperations-Partner



Perspektiven Intentionen

Auf Expansion gut vorbereitet

Der expansive europäische Wirtschaftsraum verspricht für die Zukunft neue Wachstumschancen. CP-Pharma ist darauf sehr gut vorbereitet und investiert jährlich mehr als 10% des Jahres-Umsatzes in den Ausbau seiner Produkt-Felder (Eigenentwicklungen, Generika und Generika mit „added value“).

Unser erklärtes Ziel

... ist die verstärkte Zulassung CP-Pharma eigener Produkte in anderen EU-Ländern sowie ihr dortiger Vertrieb über neu gewonnene Kooperations-Partnerschaften.





Wir wollen
mit Europa
wachsen.

■ **Teamwork bei
Forschung und
Entwicklung**



Perspektiven

Intentionen

Vertrauen in erfahrene Spezialisten

Tierärzte, Biologen und Apotheker sichern nicht nur die eigene Entwicklung und Zulassung neuer CP-Pharma-Produkte.

Sie initiieren, koordinieren und begleiten gleichzeitig diverse Forschungsaufträge, die regelmäßig u.a. an verschiedene tierärztliche Ausbildungsstätten vergeben werden.

Weiter unterhält CP-Pharma langfristige Verträge über Forschungsk Kooperationen und Zulassungsunterstützungen. Zusätzlich stärken renommierte und erfahrene Spezialisten mit ihrer Expertise die fachlich-wissenschaftliche Basis unserer Produkte.





Wir wollen mit Europa wachsen.

- **Neue Herausforderungen**
- zunehmender Wettbewerb
- schrumpfende Margen
- steigende Entwicklungs- und Zulassungskosten



Perspektiven Intentionen

CP-Pharma: Ein starker Partner

Mit der Erweiterung der EU steht CP-Pharma vor neuen Herausforderungen. Damit wir uns in den immer komplexer werdenden europäischen Vermarktungsprozessen auch weiterhin erfolgreich behaupten können, geht es in Zukunft vordringlich um die Stärkung der Ertragskraft.

Die erfolgreiche Ausdehnung unseres operativen Geschäftes auf die gesamte EU erfordert deshalb die verstärkte wechselseitige Zusammenarbeit mit anderen veterinär-pharmazeutischen Unternehmen.

