

Eli Lilly and Company

Jahresbericht 2007

*Einladung zur
Jahreshauptversammlung 2008*

Stimmrechtsvollmacht





Auf dem Titel

Candy Edwards ist Ehefrau, Mutter, Großmutter und autodidaktische Künstlerin mit einer Leidenschaft, anderen zu helfen. Sie ist auch Cymbalta®-Patientin.

Es ist erst zwei Jahre her, dass Candy an einer Staphylokokken-Infektion erkrankt ist und deswegen mehrere Monate im Krankenhaus bleiben musste und bettlägerig war. Die Infektion war so schwer, dass sie fast daran gestorben ist. Obwohl Candy überlebte, lebte sie in einer Welt von starken Schmerzen, Angst, Wut und Hoffnungslosigkeit. Ihre Familie, Freunde und Gemeinde kannten sie als lebhafte Frau, die sie jedoch jetzt fast nicht mehr wiedererkannten. Candy verlor das Interesse an allem, was für sie wichtig war – sogar an ihrer Familie und an ihrer Kunst.

„Ich weinte ununterbrochen und litt unter schrecklichen Stimmungsschwankungen“, sagte Candy. „Ich fühlte mich wie in einem tiefen Loch, in dem ich gefesselt war. Selbstmord schien der einzige Ausweg.“

Glücklicherweise erkannte Candys Ehemann Freddie, mit dem sie 30 Jahre verheiratet war, das mit der Frau, die er liebte, etwas nicht stimmte und flehte sie an, mit ihrem Arzt zu sprechen. Obwohl sie die Diagnose Depression zuerst nicht akzeptieren wollte und anfänglich die Medikamente, die der Arzt ihr gegeben hatte, verweigerte, wollte Candy es schließlich mit den Medikamenten versuchen.

Candys Arzt verschrieb Cymbalta, und sie bemerkte bereits nach einer Woche einen Unterschied.

„Cymbalta schlägt gut bei mir an“, sagte sie. Der Wendepunkt kam an dem Tag, als sie aufwachte und ihr Makeup auflegte, was sie seit fast 6 Monaten nicht mehr getan hatte. „Ich fühlte mich endlich wieder, als ob ich zurückgekommen sei.“

Heute nutzt Candy ihre Kunstleidenschaft, um das Bewusstsein für die Sicherheit auf Autobahnen in ihrem Heimatstaat Georgia zu fördern. Sie erfand Figuren wie „Boostie“, der die Wichtigkeit von Kindersitzen betont, und „Buckley“, eine Figur, die Autofahrer ermutigt, die Sicherheitsgurte anzulegen.

Candy erzählt ihre Geschichte gerne anderen Menschen und wurde so zu einer Quelle der Hoffnung und Inspiration für andere in ihrem Umfeld, die an Depression leiden.

„Ich sage ihnen immer, dass sie mit ihrem Arzt sprechen müssen“, sagte Candy. „Wenn ich keine Hilfe gesucht hätte, hätte ich möglicherweise alles verloren. Ich habe meine Familie und mein Leben zurück. Es war ein Segen.“

Finanzielle Eckdaten 2007

ELI LILLY AND COMPANY UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

(in Millionen US-Dollar, ausgenommen Angaben pro Aktie) Jahresabschluss zum 31. Dezember

	2007	2006	Veränderung in %
Umsatzerlöse netto	\$18.633,5	\$15.691,0	19
Umsatzerlöse netto – proforma ¹	18.706,2	16.446,2	14
Forschung und Entwicklung	3.486,7	3.129,3	11
Forschung und Entwicklung in Prozent vom Nettoumsatz	18,7 %	19,9 %	
Jahresüberschuss	\$ 2.953,0	\$ 2.662,7	11
Gewinn pro Aktie einschließlich aller Umtauschrechte	2,71	2,45	
Abstimmung der Posten ² :			
Übernommene aktuelle Forschung und Entwicklung	0,63	—	
Wertminderung von Vermögenswerten, Restrukturierungs- und andere Sonderaufwendungen	0,15	0,73	
Senkung der erwarteten Versicherungsrückerstattungen für Produkthaftungen	0,06	—	
Proforma-Bereinigung ausgehend davon, dass die Akquisition von ICOS am 1. Januar 2006 abgeschlossen war ¹	(0,01)	(0,15)	
Bereinigtes Ergebnis pro Aktie (einschl. aller Umtauschrechte) . . .	<u>3,54</u>	<u>3,03</u>	17
Dividenden pro Aktie	1,70	1,60	6
Kapitalaufwendungen	1.082,4	1.077,8	—
Mitarbeiter	40.600	41.500	(2)

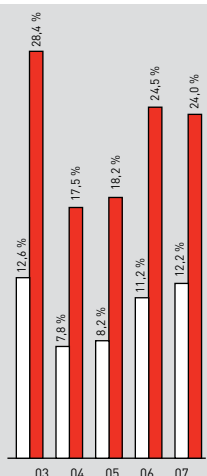
¹Proforma-Umsatzerlöse und -Gewinn pro Aktie gehen davon aus, dass die Akquisition von ICOS am 1. Januar 2006 abgeschlossen war. Die Proforma-Ergebnisse gewähren zusätzliche Einblicke in die vorliegenden Trends des Unternehmens.

²Nähere Informationen zur Abstimmung der Posten finden Sie in der Übersicht für die Geschäftsleitung im Abschnitt „Finanzielle Ergebnisse“ (Seite 10).

Gesamtkapitalrendite und Rendite auf das Reinvermögen der Gesellschafter

(Gesamtkapitalrendite: Nettoerträge dividiert durch vierteljährliches Durchschnittsguthaben; Rendite auf Reinvermögen der Gesellschafter: Nettoerträge dividiert durch durchschnittliches Reinvermögen der Gesellschafter)

Nettoerträge erhöhten sich 2007 um 11 % im Vergleich zu 2006. Nettoerträge, Gesamtkapitalrendite und Rendite auf das Reinvermögen der Gesellschafter wurden durch strategische Entscheidungen, die Rechte an verschiedenen Molekülen und Technologien in verschiedenen klinischen Entwicklungsphasen zu erwerben, wie in Fußnote 3 beschrieben, sowie durch Wertminderung von Vermögenswerten, Restrukturierung und weitere verwandte Posten beeinflusst. Diese strategischen Entscheidungen ergaben Kosten von 1,05 Milliarden US-Dollar, welche das Wachstum der Gesamtkapitalrendite um 1,0 % auf eine Rendite von 12,2 % beschränkten und einen moderaten Rückgang der Rendite auf das Reinvermögen der Gesellschafter von 0,5 % auf eine Rendite von 24,0 % verursachten.

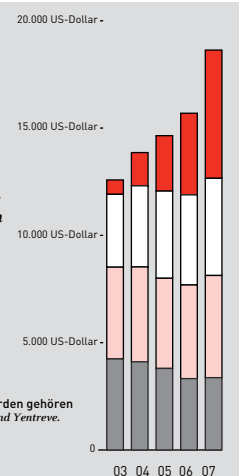


In diesem Jahrzehnt eingeführte Produkte haben unseren Umsatz in die Höhe getrieben

(in Millionen US-Dollar)

Der Gesamtnettoumsatz unserer in diesem Jahrzehnt eingeführten Produkte – Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta und Yentreve – ist gegenüber 2006 um 57 % auf 6,0 Milliarden US-Dollar gestiegen, das entspricht 32 % vom Gesamtnettoumsatz (Vorjahr: 3,8 Milliarden US-Dollar bzw. 24 %). Angenommen die Akquisition von ICOS fand am 1. Januar 2006 statt, erhöhte sich der Gesamtnettoumsatz dieser Produkte in 2006 um 33 %. Der Gesamtnettoumsatz von Gemzar, Humalog, Evista und Actos stieg um 8 % auf 4,5 Milliarden US-Dollar (24 % vom Gesamtumsatz). Der Umsatz mit Zyprexa wuchs 2007 um 9 %.

■ Zu unseren Produkten, die in diesem Jahrzehnt eingeführt wurden gehören Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta und Yentreve.
 □ Andere etablierte Produkte Gemzar, Humalog, Evista und Actos
 ■ Zyprexa
 ■ Andere



Sehr geehrte Aktionäre,

Eli Lilly and Company erzielte 2007 hervorragende Ergebnisse. Hervorzuheben sind ein Proforma-Umsatzwachstum um 14 Prozent, eine Erhöhung des bereinigten Proforma-Nettoertrags um 17 Prozent sowie die klinischen Untersuchungen von nicht weniger als 16 neuen Molekülen. Gemessen am Wachstum der kürzlichen Einführungen unserer Produkte auf verschiedenen Märkten, am Erfolg unserer Geschäftsentwicklung und am Fortschritt der Wirkstoffforschung war 2007 eines der erfolgreichsten Jahre in der Geschichte von Lilly.

Ein weiterer wichtiger Faktor im Jahr 2007 war die neue Unternehmensvision: Verbesserung der Ergebnisse für einzelne Patienten. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir den Transformationsprozess bei Lilly beschleunigt.

Wir freuen uns, Ihnen in diesem Schreiben über alle diese erreichten Ziele detailliert zu berichten.

Änderungen in der Führungsebene

Ende 2007 haben wir einen Wechsel auf Führungsebene bekannt gegeben, der über längere Zeit sorgfältig geplant war. Sidney Taurel scheidet Ende März 2008 als Chief Executive Officer aus und übergibt diese Aufgabe an John Lechleiter. Taurel bleibt Chairman of the Board bis Ende 2008.

Lechleiter ist für die neue Funktion an der Spitze von Eli Lilly and Company ebenso gut vorbereitet wie seine Vorgänger. Lechleiter, promovierter Chemiker, kam 1979 zu Lilly in die Forschung und Entwicklung (F&E) und wird Lillys Engagement verdoppeln, Produkte zu entwickeln, die die ersten oder die besten ihrer Klasse sind. Er verfügt über umfassende Erfahrungen in der Produktentwicklung und -zulassung, und im Bereich der globalen Operationen. Seit über zwei Jahren leitet er bereits das operationale Geschäft bei Lilly. Während dieser Zeit erzielte Lilly ein solides Umsatzwachstum und konstante Leistung in den Bereichen F&E, Fertigung und Marketing.

Unsere Partnerschaft in der Leitung von Lilly während der vergangenen zwei Jahre war eng und fruchtbar, und die Änderungen beweisen, dass innerhalb des Unternehmens ein einheitliches Ziel verfolgt wird. Lillys Vision, optimale Ergebnisse für einzelne Patienten zu erzielen, ist nicht „Sidneys“ oder „Johns“ Vision. Es ist eine gemeinsame Vision, die Hoffnung auf neue Wissenschaften, die Gegebenheiten des externen Umfelds und die Bestrebungen der Mitarbeiter von Lilly weltweit verkörpert.

Wir sind überzeugt, dass die wichtigste Aufgabe des CEOs bei Lilly darin besteht, kontinuierlich die grundlegenden Werte wie Spitzenleistung, Integrität und Respekt vor Menschen zu stärken. In Anbetracht der Erwartungen und der genauen Beobachtung unserer Branche in der heutigen Zeit ist es für jeden Mitarbeiter bei Lilly äußerst wichtig, diese Standards zu erfüllen und Bestleistung und tadelloses Verhalten zu erweisen.

Finanzielle Ergebnisse

2007 stieg Lillys ausgewiesener Umsatz um 19 % auf 18,634 Milliarden US-Dollar. Auf Proforma-Basis, auf der angenommen wird, dass wir ICOS 2006 und 2007 besaßen, erhöhte sich der Umsatz um 14 % auf 18,706 Milliarden US-Dollar. Unser Umsatzwachstum überholte den allgemeinen Pharmaziesektor in jedem der größten Märkte weltweit

– USA, Europa und Japan – und wir erzielten ein Zuwachs des Umsatzvolumens um 7 % auf Proforma-Basis.

Weil wir unser ständiges Engagement für einen schnelleren Anstieg des Umsatzes im Vergleich zu den betrieblichen Aufwendungen beweisen konnten, stieg der bereinigte Proforma-Nettoertrag und -Gewinn pro Aktie 2007 um 17 % auf jeweils 3,863 Milliarden und 3,54 US-Dollar an. Das ausgewiesene Wachstum betrug 11 % auf 2,953 Milliarden und 2,71 US-Dollar. Bei den bereinigten Proforma-Ergebnissen wird davon ausgegangen, dass wir ICOS in beiden Jahren besaßen und Aufwendungen für Produkthaftung, Wertminderung von Vermögenswerten und Umstrukturierungskosten in beiden Jahren sowie die Kosten/Aufwendungen bezüglich der Akquirierung von Präparaten in der Entwicklung für 2007 bereinigt haben (einen Abgleich finden Sie auf Seite 1).

Produktleistung

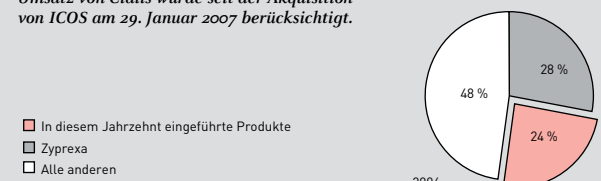
Lillys umsatzstärkstes Produkt, Zyprexa, erhält in einigen Ländern neue Konkurrenz von Generika, insbesondere in Kanada und Deutschland. Allerdings stieg die allgemeine Nachfrage nach dieser Therapie außerhalb der USA im Jahr 2007 an, wodurch sich der weltweite Umsatz um 9 % auf 4,761 Milliarden US-Dollar erhöhte. 2007 verlangsamte sich in den USA der langanhaltende Abwärtstrend bezüglich Zyprexas Anteil an Verschreibungen trotz neuer Konkurrenzprodukte, veränderter Produktinformationen und Negativschlagzeilen durch Gerichtsverfahren.

Weil die Patente für Zyprexa und andere Produkte zu Beginn des nächsten Jahrzehnts auslaufen, gewinnt ein starkes Umsatzwachstum unseren neueren Produkte zunehmend an Bedeutung – eine Herausforderung, die sie. Der Proforma-Umsatzerlös von Lilly Produkten, die in diesem Jahrzehnt eingeführt wurden, wies 2007 einen kollektiven Anstieg um 33 % auf und stellte, im Vergleich zu 28 % im Jahr 2006, 32 % des gesamten Umsatzerlöses dar.

Cymbalta ist auch in den kommenden Jahren ein besonders wichtiges Medikament für die Gesamtleistung von Lilly, und wir freuen uns, dass dieser Erfolg 2007 weiterhin uneingeschränkt blieb. Der weltweite Umsatz von Cymbalta stieg 2007 um 60 % an, wodurch die Grenze des Jahresumsatzes von 2 Milliarden US Dollar erstmals durchbrochen wurde.

Die in diesem Jahrzehnt eingeführten Produkte trugen 2007 6,0 Milliarden US-Dollar zum Umsatz bei

Zu unseren Produkten, die in diesem Jahrzehnt eingeführt wurden, gehören Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta und Yentreve. Diese Produkte trugen 6,0 Milliarden US-Dollar zum Nettoumsatz bei und diversifizieren unser Portfolio. Der weltweite produktbezogene Umsatz von Cialis wurde seit der Akquisition von ICOS am 29. Januar 2007 berücksichtigt.





John C. Lechleiter, Ph.D.

Sidney Taurel

*President und Chief
Operating Officer*

*Chairman of the Board
und Chief Executive Officer*

Wir sind überzeugt, dass die Qualität unserer Vertriebsaktivitäten, unserer Investition in direkte Verbraucherwerbung und die Erstattungsfähigkeit eines Medikaments wichtige Faktoren für den Erfolg sind. Jedoch ist der wichtigste Faktor Cymbalta's Fähigkeit, die wichtigen medizinischen Bedürfnisse zu erfüllen. Die Patientin auf der Titelseite dieses Jahresberichts gehört zu den vielen Menschen, deren Gesundheit mithilfe von Cymbalta verbessert wurde.

2007 profitierte Cymbalta von der Zulassung neuer Indikationen. Die US-Arzneimittelzulassungsbehörde (FDA) erteilte Cymbalta die Zulassung für generalisierte Angststörungen und für die Erhaltungsbehandlung bei schweren Depressionen bei Erwachsenen. 2007 haben wir für Cymbalta auch die Zulassung für die Behandlung von Fibromyalgie beantragt.

Lillys Krebstherapeutikum Alimta war 2007 ebenfalls ein erfolgreiches Produkt, das weltweit um 40 % auf 854 Millionen US-Dollar angestiegen ist. Alimta ist mittlerweile in 86 Ländern zugelassen. Es ist der weltweite Marktführer in der Rezidivtherapie bei nicht kleinzelligem Lungenkrebs, und wir planen die Zulassung für zusätzliche Indikationen für andere Tumorarten.

Forteo zur Osteoporosebehandlung, in einigen Ländern als Forsteo vertrieben, verzeichnete ebenfalls ein gutes Jahr und stieg im fünften Jahr nach der Markteinführung um

19 %. Entsprechend unseres Engagements für individuelle Patientenergebnisse entwickelten wir Programme, um die Einhaltung der Behandlung mit Forteo zu verbessern – ein wichtiger Erfolgsfaktor – und konnten eine erhebliche Steigerung der Anzahl der Patienten feststellen, die das Produkt über die optimalen 18 bis 24 Monate hinweg einnahmen.

Byetta, das Diabetesprodukt, das Lilly zusammen mit Amylin entwickelte, erzielte 2007 ein Umsatzwachstum von 51 %, hauptsächlich in den USA. Die Umsatzerlöse außerhalb der USA werden in größerem Umfang zum Erfolg beitragen, da wir Byetta im Jahr 2007 in 22 Ländern auf dem Markt eingeführt haben und 2008 eine weitere Markteinführung in 45 Ländern planen. Wir freuen uns über Byettas Erfolgsgeschichte hinsichtlich Marktzugang und Erstattung, die auf der positiven Bewertung als echter Durchbruch in der Behandlung von Diabetes Typ 2 basiert. Die klinische Forschung zeigt, dass Byetta vielen Patienten hilft, eine bessere Blutzuckerkontrolle während der Gewichtsabnahme zu erzielen.

In unserem Schreiben letztes Jahr informierten wir Sie darüber, dass wir es uns zum Ziel gesetzt haben, den Diabetes-Umsatz – basierend auf der Humalog-Insulinfamilie – von Lilly wieder anzukurbeln. Obwohl Lilly 2007 beim Erreichen dieses Ziels Fortschritte gemacht hat, sind wir noch nicht

zufrieden. Humalog vergrößerte seinen Anteil in einigen Märkten, und wir konnten 2007 ein Wachstum außerhalb der USA um 20 % und um 32 % im vierten Quartal verzeichnen. In den USA stieg 2007 die Anzahl der Verschreibungen für Humalog erstmals seit vier Jahren wieder an, und wir möchten diesen Trend fortsetzen sowie den Marktanteil der Neuverschreibungen erhöhen.

Die Zusammenfassung der Fortschritte bei Lilly für das Jahr 2007 umfasst auch den Geschäftsbereich Elanco Animal Health. Elancos Umsatzerlöse weltweit erreichten 2007 fast 1 Milliarde US-Dollar, ein Anstieg von 14 %. Die Akquisition von Ivy Animal Health im Jahr 2007 sowie die ständigen Markteinführungen von Produkten für Haustiere – innerhalb der nächsten vier Jahre sind sechs Markteinführungen geplant – ermöglichen Elanco einen wesentlichen Umsatzanstieg in den kommenden Jahren.

Pipeline-Fortschritt

Der langfristige Erfolg eines jeden Pharmazieunternehmens wird durch die F&E-Pipeline bestimmt – die Erwartung zukünftiger Durchbrüche. Daher sind wir überzeugt, dass die Aussichten für Lilly stabil sind. 2007 führte Lilly mit 16 neuen molekularen Einheiten (NMEs) Testversuche bei Menschen durch – ein einmaliger Rekord in unserer Geschichte. Wir erhöhten unser Portfolio von neuen Molekülen, die an Patienten getestet werden, um fast 50 % auf 44, und im Jahr 2008 werden wir weitere 15 klinische Kandidaten hinzufügen.

Ein Highlight während der fortgeschrittenen Entwicklungsphase 2007 war das Einreichen von Prasugrel bei der FDA für die Zulassung am Jahresende, nachdem die Teams von der medizinischen Abteilung und der Zulassung Medizin und Zulassung bei Lilly sehr viel Einsatz gezeigt haben. Prasugrel (der vorgeschlagene Marke Zulassung Effient™) ist eine potenzielle neue Behandlung für Patienten mit akutem Koronarsyndrom (ACS), die sich einer Angioplastie unterziehen.

Außer Prasugrel befinden sich sieben weitere NMEs oder NME-ähnliche Therapien von Lilly in Phase-III-Studien oder warten auf die Zulassung, einschließlich potenzieller neuer Behandlungen für Osteoporose, Diabetes, Multiple Sklerose und Non-Hodgkin-Lymphom, ein inhalierbares Insulin, eine wöchentlich zu verabreichende Formulierung von Byetta und eine lang wirkende, injizierbare Form von Zyprexa. Bei Lilly befinden sich auch mehr als ein Dutzend neue Indikationen, Produktlinienerweiterungen und Verabreichungssysteme in Phase-III-Studien oder befinden sich im Zulassungsprozess.

Im Falle eines Erfolgs werden die meisten dieser Therapien zwischen 2008 und 2011 zugelassen, was das Produktportfolio von Lilly weiterhin stärken wird, auch wenn ältere Patente ablaufen. Gleichzeitig verfügt Lilly über die stärkste mittelfristige Pipeline für Moleküle in seiner Geschichte, und wir beschleunigen die Entwicklung einiger dieser Moleküle mithilfe einer ausgewogenen Strategie. Aus diesem Grund sollten sich bis 2011 mindestens 10 NMEs in Phase-III-Studien befinden, und das Ziel ist, ab dem Jahr 2011 zwei neue Medikamente pro Jahr und ab Jahr 2014 drei Medikamente pro Jahr auf dem Markt einzuführen.

Geschäftsentwicklung

Basierend auf der Erhöhung des Kapitalflusses investierte Lilly im Jahr 2007 fast 3 Milliarden US-Dollar in Akquisitionen und Lizenzierung, um unsere Umsatzleistung

und F&E-Pipeline zu stärken. Aufgrund der erfolgreichen Integration der betrieblichen Prozesse von ICOS konnten wir beim Vertrieb und Marketing von Cialis eine beträchtliche Produktivität erzielen: Anstieg des weltweiten Umsatzes im Jahr 2007 um 25 % auf 1,216 Milliarden US-Dollar.

Lillys Akquisition von Hypnion im Jahr 2007 ermöglichte uns den Zugang zu einem vielversprechenden neuen Präparat gegen Schlafstörungen sowie eine größere Präsenz in diesem Forschungsbereich. Außerdem haben wir Lizenzvereinbarungen mit OSI Pharmaceuticals und MacroGenics unterzeichnet, um Zugang zu interessanten Präparaten und Forschungsplattformen zu erhalten, die sich auf Diabetes und verschiedene Autoimmunkrankheiten konzentrieren, sowie mit Glenmark Pharmaceuticals, um die Rechte an einem Portfolio von potenziellen schmerzlindernden Präparaten zu erhalten, und mit BioMS Medical wegen einer potenziellen Therapie für Multiple Sklerose.

Der wachsende Kapitalfluss ermöglichte es uns auch, die vierteljährliche Dividende im vierten Quartal 2007 um fast 11 % zu erhöhen. Außerdem können wir so Wachstumsmöglichkeiten und einem verbesserten Pipeline-Wert durch Akquisitionen und Lizenzierung in den kommenden Jahren anstreben.

Transformationsprozess

Wir haben bereits Lillys Vision erwähnt, ein echtes patientenorientiertes Unternehmen zu werden, das sich auf die Optimierung individueller Patientenergebnisse konzentriert. Das Umsetzen dieser Vision wird einige Jahre dauern, aber in der Zwischenzeit freuen wir uns, dass das Jahr 2007 einen frühen, greifbaren Erfolg der Umgestaltung bei Lilly in ein Unternehmen gezeigt hat, das einen unverkennbaren Nutzen für die Menschen bietet, die auf unsere Produkte angewiesen sind.

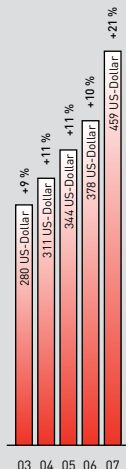
Beispielsweise tragen die Bemühungen, unsere Medikamente individuell an die jeweiligen Bedürfnisse der Patienten anzupassen – Bereitstellen des richtigen Medikaments mit der richtigen Dosis zur richtigen Zeit – bereits Früchte. Dies führt zu einem besseren Nutzen/Risiko-Verständnis bei Patienten, Ärzten und Kostenträgern – basierend auf einer größeren Zuversicht in Bezug auf Wirksamkeit und kontrollierbare Nebenwirkungen eines Medikaments.

Die umfassenden klinischen Studien von Prasugrel, die Lilly durchgeführt hat, sind ein gutes Beispiel. Die 2007 abgeschlossene TRITON-Studie lieferte zuverlässige Daten über Patienten, für die die Vorteile von Prasugrel die Risiken deutlich überwiegen – Patienten, die von dem Medikament profitierten, die jedoch auch einem höheren Blutungsrisiko ausgesetzt waren (und daher am besten eine niedrigere Dosis erhalten) sowie der kleine Anteil an Patienten, bei denen scheinbar kein größerer Vorteil durch Prasugrel erkennbar war im Vergleich zu den potenziellen Risiken.

Lilly machte auch wesentliche Fortschritte bei der Umgestaltung von einem vollständig integrierten Pharmazieunternehmen – das alte „FIPCO“-Modell – in ein vollständig integriertes pharmazeutisches Netzwerk – oder „FIPNET“. Im neuen Modell greifen wir auf viele verschiedene Ressourcen außerhalb unseres Unternehmens zurück, um die effektive Kapazität und den Zugang zu externen Möglichkeiten zu erhöhen, das Risiko zu verringern und die Entwicklung zu beschleunigen sowie die durchschnittlichen F&E-Kosten pro Molekül zu senken.

Nettoumsatz pro Mitarbeiter steigt weiter an (Tausend US-Dollar)

2007 konzentrierten wir uns weiterhin auf die Produktivität, die durch unser Six Sigma „Black Belts“-Team angeführt wurde. Der Nettoumsatz pro Mitarbeiter stieg um 21 % auf 459.000 US-Dollar an. Der Anstieg erfolgte aufgrund der Berücksichtigung des Cialis-Umsatzes seit der Akquisition von ICOS und einer kontinuierlichen Senkung der Mitarbeiterzahl.



Diese Umgestaltung beinhaltet auch das traditionelle Outsourcing, wie z. B. die Frühentwicklungsphase unserer ChemExplorer- und PharmExplorer-Partnerschaften in China und die Forschungsarbeiten mit Jubilant in Indien. Gleichzeitig wandern wir auf neuen Wegen, um Risiken und Gewinnpotenziale zu teilen, wie z. B. unsere Partnerschaft mit Nicholas Piramal. Im Austausch gegen Milestone-Zahlungen und Lizenzgebühren im Falle einer Markteinführung eines Produkts entwickelt dieses in Indien ansässige Unternehmen ausgewählte Moleküle aus unserer Pipeline bis zum Ende von Phase II, während wir uns in dieser Zeit entscheiden können, ob wir diese wieder in unser Lilly-Portfolio integrieren. Lilly unterhält eine ähnliche Kooperation mit Risikobeteiligung mit Suven Pharmaceuticals in Hyderabad, die 2008 erweitert wird. Wir sind auch eine Partnerschaft im vorklinischen Bereich mit Hutchison MediPharma in China eingegangen und konzentrieren uns hier auf Ziele in den Bereichen Onkologie und Entzündungskrankheiten.

Die neue Funktion von Lilly als Zentrum eines „FIPNET“ soll ebenfalls zu Produktivitätssteigerungen in allen Bereichen beitragen. Seit 2003 hat Lilly die Mitarbeiterzahl weltweit um ca. 11 % gesenkt, den Nettoumsatz pro Mitarbeiter um 64 % erhöht, den Bruttogewinn als Prozentsatz des Umsatzes verbessert und Herstellungs-, F&E- und die administrative Infrastruktur verringert und gleichzeitig das allgemeine Ergebnis erhöht.

Mehr als jemals zuvor ist Six Sigma bei Lilly unverzichtbar und ein wichtiger Antrieb für Produktivität und eine weitere Umgestaltung. Seitdem wir Six Sigma 2005 eingesetzt haben, hat Lilly ca. 2000 Projekte abgeschlossen, die sich nicht nur auf die Kosten, sondern auch auf das Steigern des Umsatzes, das Verkürzen der F&E-Zykluszeiten und das Verbessern aller Aspekte des Geschäftes auswirken.

Jamming

Das Jahr 2007 hält für Lilly auf jeden Fall sehr positive Erinnerungen bereit. Es war ein Jahr mit einer überdurchschnittlichen Leistung und einem gestärkten Vertrauen in unsere Umgestaltung. Das Jahr endete sehr hoffnungsvoll mit einer globalen „Visions-Jam-Session“, an der mehr als 22.000 Lilly-Mitarbeiter teilnahmen. Dank IBM konnten wir Lilly-Mitarbeiter vier Tage lang rund um die Uhr online zusammenbringen, um neue Ideen hervorzubringen und diese uneingeschränkt zu verfolgen. Dank der Jam-Session erhielt Lilly Tausende neue Ideen, Diskussionsthemen sowie gut argu-

mentierte Debatten, die sich auf unseren Transformationsprozess bezogen. Viele dieser Ideen werden schon vor dem Druck dieses Berichts umgesetzt worden sein und viele weitere Ideen werden schnell folgen.

Die Jam-Session überzeugte uns auch mehr denn je, dass Lilly-Mitarbeiter über die erforderliche Kreativität und das notwendige Engagement verfügen, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen.

Das schwierige externe Umfeld von Lilly hat sich im letzten Jahr nicht geändert. Die Bevölkerung ist fast überall auf der Welt gesünder und wird älter, was den Bedarf an Gesundheitsversorgung und somit auch die allgemeinen Kosten steigen lässt. Verschreibungspflichtige Medikamente machen generell einen kleinen Anteil der gesamten Gesundheitsausgaben der Regierungen und privaten Versicherungsgesellschaften aus. Die Verwendung unserer Produkte verringert oft die Ausgaben für teurere Behandlungsformen. Trotzdem ist die Pharmabranche in regelmäßigen Abständen fast überall einem akuten Druck hinsichtlich unserer Erstattungsebenen und unseres Marktzugangs ausgesetzt. Leider werden wir oft als leichtes Ziel betrachtet, wenn versucht wird, die Ausgaben kurzfristig einzuschränken oder einen Schuldigen für die unausweichlichen Defizite der Gesundheitssysteme im Allgemeinen zu suchen. Gleichzeitig erhöhen die ansteigenden Erwartungen der Zulassungsbehörden die Kosten und die Komplexität der pharmazeutischen F&E.

Bei Lilly betrachten wir solche umfeldbedingten Faktoren nicht als Ausrede für Verschlechterungen, sondern als Motivation für unsere eigene Leistung und laufende Umgestaltung. Wir können die zugrunde liegenden Bedingungen, aufgrund derer die Pharmaziebranche einem erheblichen Druck und Kontrolle ausgesetzt ist, nicht ausschalten. Wir können jedoch unsere eigenen Ausgaben steuern und unsere Arbeitsweise verbessern. Wir können das nutzen, was wir über die Humanbiologie lernen, um die Wirksamkeit und die Nutzen-Risiko-Profile der Produkte aus unserer Pipeline zu verbessern. Wir können viele Dinge tun, um die Diagnose von Patienten und die angewandten Therapien zu verbessern. Wir können helfen, den Zugang der Patienten zu unseren Produkten zu verbessern und ein Verständnis für unsere Geschäftspraktiken mithilfe von Transparenz aufzubauen. Wir können auch für die Herausforderungen im Gesundheitswesen, denen sich die Gesellschaft stellen muss, mehr Verantwortung übernehmen, wie unser Unternehmensbericht über soziale Verantwortung (siehe Seite 9) zeigt.

Wenn wir diese Dinge tun – und unsere Arbeit gut machen – realisiert Lilly die Vision, den Nutzen für den einzelnen Patienten zu verbessern, selbst beim Sichern unserer eigenen viel versprechenden Zukunft.

Im Namen des Vorstands,

Sidney Taurel
Chairman of the Board und Chief Executive Officer

John C. Lechleiter
President und Chief Operating Officer

Innovation bei Lilly: Portfolio und Pipeline

Wichtigste Produkte am Markt

(Jahresangaben der ersten globalen Einführung)

2005	Byetta®	Typ-2-Diabetes in Verbindung mit Thiazolidinedion (2007) <i>(in Zusammenarbeit mit Amylin Pharmaceuticals, Inc.)</i>
2004	Cymbalta®	Schwere Depression Periphere neuropathische Schmerzen bei Diabetes (2004) Generalisierte Angststörung (2007) Erhaltungsbehandlung bei schweren Depressionen (2007) <i>(in Zusammenarbeit mit Quintiles Transnational Corp. in den USA, Shionogi & Co. Ltd. in Japan und mit Boehringer Ingelheim in anderen Ländern)</i>
2004	Alimta®	Malignes Pleura-Mesotheliom Rezidivtherapie bei nicht kleinzelligem Lungenkrebs (2004)
2004	Symbyax®	Bipolare Depression
2004	Yentreve®	Belastungsinkontinenz (in den USA nicht zugelassen)
2003	Cialis®	Erektile Dysfunktion Einmaltagesgabe (2007)
2003	Strattera®	Aufmerksamkeitsdefizit-/Hyperaktivitätsstörung (ADS/ADHS) bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen
2002	Forteo®	Osteoporose bei Männern und Frauen nach der Menopause mit hohem Frakturrisiko
2001	Xigris®	Schwere Sepsis bei erwachsenen Patienten mit hohem Todesrisiko
1999	Actos®	Typ-2-Diabetes <i>(in Zusammenarbeit mit Takeda außerhalb der USA)</i>
1998	Evista®	Osteoporoseprävention bei Frauen nach der Menopause Osteoporosebehandlung bei Frauen nach der Menopause (1999) Senkung des Risikos von invasivem Brustkrebs bei Frauen mit Osteoporose nach der Menopause (2007) Senkung des Risikos von invasivem Brustkrebs bei Frauen nach der Menopause mit hohem Risiko für invasiven Brustkrebs (2007)
1996	Zyprexa®	Schizophrenie Akute Manie bei bipolarer Erkrankung (2000) Zyprexa® Zydis®-Tablette (2000) Rezidivprophylaxe bei Schizophrenie (2001) Kombinationstherapie mit Lithium oder Valproate bei akuter bipolarer Manie (2002) Rezidivprophylaxe bei bipolarer Erkrankung (2003) Schnell wirksame intramuskuläre Formulierung (2004) Zyprexa®-Granulat (2004, nur in Japan eingeführt)
1996	Humalog®	Lyspro rasch wirksames Insulin für die Behandlung von Typ-1- und Typ-2-Diabetes Humalog®-Mix 75/25 (1999) Humalog®-Mix 50/50 (1999)
1995	Gemzar®	Nicht kleinzelliger Lungenkrebs Bauchspeicheldrüsenkrebs (1996) Harnblasenkrebs (1999, in den USA nicht zugelassen) Metastasierender Brustkrebs (2003) Rezidivierender Eierstockkrebs (2004) Gallengangskrebs (2006; Japan)

1995	ReoPro®	Prävention von ischämischen kardialen Komplikationen bei Gefäßoperationen am Herzen (z. B. Angioplastie) Instabile Angina in Verbindung mit einem Stent-Eingriff (1997) <i>(in Zusammenarbeit mit Centocor, außer in Japan)</i>
1987	Humatrope®	Wachstumsstörungen infolge Wachstumshormonmangels in der Kindheit Ersatztherapie für Wachstumshormondefizit bei Erwachsenen (1995) Kleinwuchs infolge des Ullrich-Turner-Syndroms (1997) ISS (Idiopathic Short Stature) (2003)
1983	Humulin®	Typ-1- und Typ-2-Diabetes

Neue Arzneimittelanträge, die von der US-Arzneimittelzulassungsbehörde (FDA) geprüft werden

Duloxetine	Fibromyalgie
Olanzapine	Schizophrenie bei Jugendlichen und bipolare Störung
Olanzapine LAI	Langsam wirkende Injektion zur Behandlung bei Schizophrenie
Olanzapine-Fluoxetine	Behandlungsresistente Depression
Pemetrexed disodium	Erstbehandlung bei nicht kleinzelligem Lungenkrebs
Prasugrel	Prävention/Senkung von atherothrombotischen Ereignissen bei Patienten mit akutem Koronarsyndrom, die sich einem perkutanen Koronareingriff (PCI) unterziehen. <i>(in Zusammenarbeit mit Daiichi Sankyo Company, Ltd.)</i>
Ruboxistaurin mesylate	Diabetische Retinopathie
Teriparatide (rDNA Ursprung) Injektion	Steroidinduzierte Osteoporose (GIOP)

Arzneimittelkandidaten in der späten Entwicklungsphase

Arzoxifene	Prävention und Behandlung von Osteoporose sowie Senkung des Brustkrebsrisikos
AIR®-Insulininhalat	Typ-1- und Typ-2-Diabetes <i>(in Zusammenarbeit mit Alkermes, Inc.)</i>
Duloxetine	Chronische Schmerzen
Enzastaurin	Patienten mit schlechter Prognose für diffuses großzelliges B-Zell-Lymphom
Exenatide	Dosis einmal wöchentlich
MBP8208	sekundär progrediente Multiple Sklerose (SPMS) und rezidivierend-remittierende Multiple Sklerose (RRMS) <i>(in Zusammenarbeit mit BioMS Medical Corp.)</i>
Teplizumab	Typ-1-Diabetes <i>(in Zusammenarbeit mit MacroGenics)</i>

(Fortsetzung nächste Seite)

Arzneimittelkandidaten in der mittleren Entwicklungsphase

Abeta-Antikörper	Alzheimer
Abeta-Senkung (Gamma-Sekretase-Inhibitor)	Alzheimer
Anti-CD20 (AME133v)	Non-Hodgkin-Lymphom (NHL)
ASAP	Solide Tumore
Faktor-Xa-Inhibitor	Venöse Thromboembolie (VTE) Prophylaxe, VTE-Behandlung und atriale Fibrillation-Apoplexie-Prophylaxe
Gemcitabine-Prodrug	Solide Tumore
GLP-Fc analog	Typ-2-Diabetes
Glukokinase-Aktivator	Typ-2-Diabetes <i>(in Zusammenarbeit mit OSI Pharmaceuticals, Inc.)</i>
HY10275	Schlaflosigkeit
IL-1-Beta-Antikörper	Rheumatoide Arthritis
LP10152 (FGF-21)	Diabetes
mGlu2/3-Prodrug	Schizophrenie
NERI IV	Depression (Phase II), ADHS (Phase I)
OpRA II	Alkoholismus
Survivin ASO	Solide Tumore
TRPV1-Antagonist	Behandlung verschiedener Schmerzzustände, einschließlich osteoarthritischer Schmerzen <i>(in Zusammenarbeit mit Glenmark Pharmaceuticals)</i>

Stand der Informationen: 31. Januar 2008. Die Suche nach neuen Medikamenten ist riskant und ungewiss und es gibt keine Garantien. Letzte wissenschaftliche oder aufsichtsbehördliche Hürden könnten zur Folge haben, dass Substanzen in der Pipeline erst verspätet in den Markt eingeführt werden oder diesen gar nicht erreichen.

Über die Medizin hinaus: Antworten, auf die es ankommt

Seit Gründung des Unternehmens ist Lilly ein führendes gesellschaftlich engagiertes Unternehmen. Während unsere größten Beiträge zur Gesellschaft innovative Medikamente für Patienten in der ganzen Welt sind, haben wir erkannt, dass positive Patientenergebnisse mehr sind als nur Medikamente.

Bei Lilly konzentriert sich unsere unternehmerische Verantwortung darauf, einen messbaren Unterschied sowohl im Geschäft als auch in der Gesellschaft herzustellen. Geschäft und Gesellschaft. Wir haben uns verpflichtet, unsere Geschäfte gemäß den höchsten Standards zu führen und hinsichtlich Transparenz als Branchenführer voranzugehen. Wir verwenden unsere Ressourcen, um die Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten, zu stärken, und schauen über den Rand unserer betrieblichen Unternehmungen hinaus, um uns den Herausforderungen im Gesundheitswesen zu stellen.

Während wir dies als Reise betrachten, sind wir stolz auf unseren Ruf als globaler Corporate Citizen. Nachfolgend einige Beispiele:

Verpflichtung zur Transparenz

Wir sind weiterhin ein Branchenführer in Bezug auf Transparenz. 2004 waren wir das erste Pharmazieunternehmen, das die Ergebnisse der klinischen Studien online veröffentlichte. Wir haben uns fest verpflichtet, die medizinischen Forschungsergebnisse – zu Lillys Vor- oder Nachteil – akkurat, objektiv und ausgewogen zu veröffentlichen, um sicherzustellen, dass unsere Kunden Zugriff auf die Informationen haben, die sie über unsere Produkte benötigen.

Desweiteren veröffentlichte Lilly 2007 als erstes Pharmaunternehmen alle Zuschüsse für nicht staatliche Organisationen, Institutionen u. a. in den USA. Diese Informationen stehen online unter www.lillygrantoffice.com zur Verfügung.

Soziales Engagement und Unterstützung der Gesellschaft

Lilly baut sein soziales Engagement und die Unterstützung der Gesellschaft weiter aus. Gemäß des Chronicle of Philanthropy erreichte das Unternehmen aufgrund seiner im Jahr 2006 gezahlten Spenden den sechsten Platz von insgesamt 91 großen US-amerikanischen Unternehmen, die an der Umfrage teilgenommen haben. 2007 beliefen sich die Spenden auf ca. 315 Millionen US-Dollar, einschließlich ca. 240 Millionen US-Dollar für Produkte im Rahmen der Patientenhilfsprogramme und der internationalen humanitären Projekte. Die Gesamtsumme der Spenden im Jahr 2007 stellt ca. 6 % unserer bereinigten Einnahmen vor Steuern dar, wodurch Lilly erneut zu den wohlthätigsten Unternehmen in der Welt gehört.

Wir haben auch eine neue Freiwilligeninitiative für Mitarbeiter ins Leben gerufen, die „Hands and Hearts“, die es sich zum Ziel gesetzt hat, die Mitarbeiterbeteiligung in gemeinnützigen Organisationen zu verbessern, während wir die Ergebnisse verfolgen und messen können. Durch das Unterstützen von Freiwilligen stärken wir unsere Gesellschaft und erhöhen unsere Verpflichtung und das Engagement unserer Mitarbeiter.

Verbesserung des Zugangs zu Medikamenten

Der Zugang zur Gesundheitsfürsorge – und zu bezahlbaren Medikamenten – ist in vielen Ländern ein großes Problem. Lilly hat Maßnahmen ergriffen, bei der Lösung dieses Problems zu helfen. Wir haben beispielsweise 2007 über 145.000 Patienten in den USA geholfen, Medikamente durch sechs verschiedene Hilfsprogrammen zu erhalten. Diese Programme sind Bestandteil von umfangreichen Bemühungen der Industrie. Durch das Partnership for Prescription Assistance-Programm (PPARx) konnte die Pharmaindustrie mehr als 4 Millionen Menschen einen bezahlbaren Zugang zu benötigten Medikamenten ermöglichen. Zusätzliche Informationen zu PPARx finden Sie auf www.pparx.org.


Kampf gegen Multiresistente Tuberkulose (MDR-TB)

MDR-TB ist eine ansteigende globale Bedrohung der Gesundheit. Die in 2003 gegründete wegweisende MDR-TB-Partnerschaft von Lilly hat es sich zum Ziel gesetzt, die Versorgung und Verfügbarkeit von zwei wichtigen Medikamenten für die Behandlung der tödlichen Krankheit in den am meisten betroffenen Ländern zu erhöhen. Im März 2007 haben wir unsere finanzielle Verpflichtung um zusätzliche 50 Millionen US-Dollar erhöht. Im Juni haben wir die Gründung eines ehrgeizigen öffentlich-privaten Konsortiums in Seattle bekannt gegeben, um Entwicklung und Forschung von neuen Medikamenten durchzuführen, die dringend für die Behandlung von Tuberkulose benötigt werden, einschließlich auftretender resistenter Stämme. Die Investition hierfür beläuft sich auf 15 Millionen US-Dollar, wodurch sich unsere Gesamtspenden auf 135 Millionen US-Dollar erhöhen. 2007 wurden unsere Bemühungen von der Global Business Coalition anerkannt, die unser MDR-TB-Programm als ein „Modell der Superlative“ und Vorbild für andere Unternehmen beschrieben hat.

Unterstützung neuer Ansätze im Kampf gegen Diabetes

Aufgrund der starken historischen Verpflichtung von Lilly hinsichtlich Diabetes spendet die Lilly Foundation bis zu 15 Millionen US-Dollar an die American Academy of Family Physicians Foundation, um „Peers for Progress“ ins Leben zu rufen, ein Programm zur Identifizierung und Schulung von Freiwilligen mit Diabetes, um sie als „Diabetes-Mentoren“ auszubilden. Diese Mentoren helfen anderen Menschen mit Diabetes, die emotionalen, sozialen und täglichen Forderungen der Krankheit besser zu bewältigen. Das Ziel dieser ehrgeizigen Initiative ist es, 200.000 Freiwillige oder 1 % der Amerikaner mit Diabetes zu Diabetes-Mentoren auszubilden und dieses Programm global zu erweitern. Außerdem spendet Lilly 10 Millionen US-Dollar an die International Diabetes Federation, um das Projekt „BRIDGES“ zu finanzieren. Hierbei geht es darum, erfolgreiche Strategien für den Umgang mit Diabetes aufzuzeigen.

Einen vollständigen Bericht über die Initiativen von Lilly hinsichtlich der Corporate Citizenship finden Sie unter www.lilly.com/about/citizenship



*Eli Lilly and Company
Lilly Corporate Center
Indianapolis, Indiana 46285 USA
www.lilly.com*

Lilly
Answers That Matter.