



Testatsexemplar

TEVA Health GmbH
Ulm

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2025
und Lagebericht für das Geschäftsjahr vom
1. Januar bis zum 31. Dezember 2025

**BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN
ABSCHLUSSPRÜFERS**

Inhaltsverzeichnis

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025

1. Bilanz zum 31. Dezember 2025
2. Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025
3. Anhang für das Geschäftsjahr 2025
 1. Anlagenspiegel

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

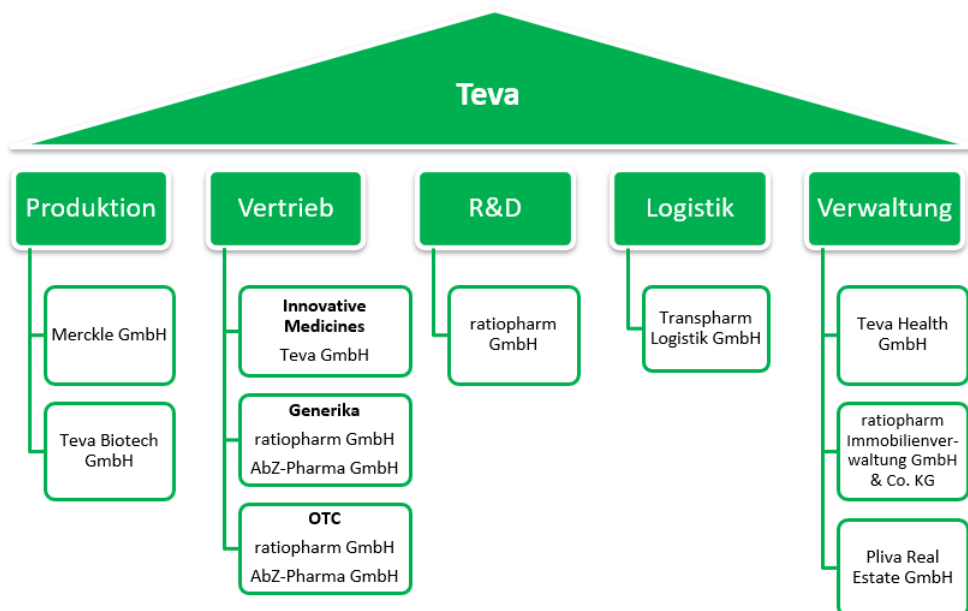
1. Grundlagen

1.1. Geschäftsmodell und Organisation

Die Teva Health GmbH gehört seit 2010 zu dem weltweit agierenden pharmazeutischen Konzern Teva Pharmaceutical Industries Ltd. Petach Tikva, Israel, (nachfolgend Teva), dem Weltmarktführer unter den Generikaunternehmen¹ und wird in dessen Konzernabschluss einbezogen.

Neben der Teva Health GmbH gibt es noch weitere acht Gesellschaften am Standort Deutschland (nachfolgend: TEVA Deutschland). Sie befinden sich unter dem Dach der Unternehmensmarke Teva und vervollständigen das Pharmageschäft am Standort Deutschland.

Funktional ist TEVA Deutschland unter der Teva Dachmarke wie folgt strukturiert:



¹ <https://pharmabarometer.de/pu/teva/>

Die Merckle GmbH und die Teva Biotech GmbH stellen bedeutende Produktionsstandorte der Teva im globalen Umfeld dar. Deutschland ist ein komplexer Produktionsstandort innerhalb des Teva Konzerns mit einer Produktion von 239 Mio. Packungen Arzneimittel im Jahr 2025. Während in Blaubeuren/Weiler die größte Produktionsanlage zur Herstellung konservierungsmittelfreier Nasensprays in der weltweiten TEVA-Organisation steht, ist der Standort Ulm auf die Herstellung hochkomplexer biotechnologischer Arzneimittel für die Behandlung schwerwiegender Krankheiten spezialisiert.

TEVA Deutschland sieht die Zukunft in der weitergehenden Spezialisierung und Qualifizierung in Bezug auf die Biotechnologie. Im Zuge dessen setzen wir auch auf die biotechnologische Produktion am Standort in Ulm.

TEVA Deutschland vereint Innovative Produkte, Generika und freiverkäufliche Arzneimittel (OTC). Der Vertrieb der Produkte findet über die drei Gesellschaften ratiopharm GmbH, TEVA GmbH und AbZ-Pharma GmbH statt. Dabei erfolgt der Vertrieb von Innovativen Produkten (Innovative Medicines) über die TEVA GmbH und der Vertrieb von freiverkäuflichen und verschreibungspflichtigen Generikaprodukten über die ratiopharm GmbH und die AbZ-Pharma GmbH.

Die täglichen Warenlieferungen an unsere Kunden werden durch das konzerninterne Logistikunternehmen Transpharm Logistik GmbH sichergestellt. Für eine schnelle und sichere Auslieferung wird auf High-Tech-Systeme, vor allem aber auch auf die langjährige Erfahrung der Mitarbeitenden gesetzt.

1.2. Unternehmensprofil

Die TEVA Health GmbH ist zu 100 % im Anteilsbesitz der Teva Pharmaceuticals Europe B.V., Amsterdam, Niederlande. Die TEVA Health GmbH hält unmittelbare und mittelbare Beteiligungen an insgesamt zehn Unternehmen.

Die bedeutendste unmittelbare Beteiligung betrifft die Merckle GmbH, mit dieser besteht ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag. Daneben hält die TEVA Health GmbH 100% an der Teva GmbH und der Pliva Real Estate GmbH, hier bestehen ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Hinsichtlich einer detaillierten Aufstellung zum Anteilsbesitz der Teva Health GmbH verweisen wir auf den Anhang.

Zweck der TEVA Health GmbH ist das Eingehen, Halten und Verwalten von Beteiligungen an den Gesellschaften verschiedener Rechtsformen. Des Weiteren erbringt die TEVA Health GmbH Dienstleistungen im administrativen Bereich für TEVA Deutschland.

Die mittelbaren und unmittelbaren Risiken und Chancen der beteiligten Firmen und der sich daraus ergebenden Einzelrisiken betreffen mittelbar über die bestehenden Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge auch die Teva Health.

Die TEVA Health GmbH beschäftigt im Laufe des Geschäftsjahres durchschnittlich acht Mitarbeiter (Vorjahr: zehn).

1.3. Ziele und Strategien

TEVA Deutschland vereint sämtliche unternehmerischen Aktivitäten unter dem Dach der „Teva“ als Unternehmensmarke.

Die Holdingstruktur mit der TEVA Health GmbH als Muttergesellschaft dient der steuerlichen und organisatorischen Optimierung sowie der konzerneinheitlichen Leitung der TEVA Deutschland. Dies wird u. a. durch den Abschluss von Unternehmensverträgen i. S. d. §§ 291 ff. AktG innerhalb des Konzernverbunds erreicht. Es werden damit seitens der TEVA Health GmbH folgende Ziele für die deutsche Unternehmensgruppe verfolgt:

1. Steigerung von Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Disruptive Umweltveränderungen stellen zunehmend höhere Anforderungen an die Flexibilität von Unternehmen, Strukturen und Prozesse, weswegen Informations- und Innovationsprozesse beschleunigt werden müssen. Durch die Delegation einzelner Geschäftsfelder soll eine Konzentration auf entsprechende Kernkompetenzen erreicht werden, so dass individuelle Markt- und Wettbewerbsstrategien leichter definiert und umgesetzt werden können. Gleichzeitig sollen durch die Holdingstruktur die Komplexität betrieblicher Strukturen reduziert und Spezialisierungseffekte besser genutzt werden.

2. Erhöhung von Transparenz

Durch die geschaffene Holdingstruktur sollen tief gestaffelte Hierarchien vermieden werden, die unter Umständen den Informationsfluss zum Top-Management behindern könnten. Der Leistungsaustausch zwischen den Konzerngesellschaften und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage jeder Konzerneinheit wird separat aufgrund der gesetzlichen Buchführungs- und Abschlusspflicht nach §§ 238, 242 HGB ermittelt, wodurch Markterfolge und Leistungen einer jeden Gesellschaft unmittelbar erkennbar werden.

3. Steuerliche Optimierung

Durch Abschluss von Ergebnisabführungsverträgen zwischen den deutschen Konzerngesellschaften wird weitgehend eine Gewinn- und Verlustverrechnung innerhalb der TEVA Deutschland erreicht. Aufgrund der umsatzsteuerlichen Organschaft unterliegen Transaktionen zwischen den Organgesellschaften nicht der Umsatzsteuer.

Daraus abgeleitet ergeben sich konkret folgende Handlungsziele und Strategien der TEVA Health GmbH:

- Die TEVA Health GmbH besetzt auch künftig die Führungspositionen ihrer Tochtergesellschaften und nimmt damit maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsführung. Es soll eine „Führungs- und Kapitalkontinuität“ erreicht werden.
- Die TEVA Health GmbH steuert weiterhin den Kapitalfluss innerhalb der TEVA Deutschland unter den Aspekten „Liquidität“ und „Rentabilität“.
- Die TEVA Health GmbH übernimmt - wie in der Vergangenheit bereits geschehen - einen Teil der strategischen Steuerung von Geschäftsfeldern mit dem Ziel der Ertrags- und Wertoptimierung innerhalb der TEVA Deutschland.
- Durch die installierte Holdingstruktur kann auch in Zukunft eine schnellere Integration von akquirierten Unternehmen in den deutschen Unternehmensverbund erfolgen.

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2.1.1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Jahr 2025 war das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) um 0,2 % höher als im Vorjahr. Der Anstieg der Wirtschaftsleistung betrug kalenderbereinigt 0,3 %. Der wesentliche Grund für das Wirtschaftswachstum sind die gestiegenen Konsumausgaben der privaten Haushalte und des Staats. Die Entwicklung der Exportwirtschaft war jedoch aufgrund von höheren US-Zöllen, der Euro-Aufwertung und der stärkeren Konkurrenz aus China trotzdem rückläufig. Insgesamt konnte die deutsche Wirtschaft trotzdem ein geringes Wachstum verzeichnen.²

2.1.2. Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die Pharmabranche unterliegt den rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen im öffentlichen Gesundheitswesen wie z. B. der Festsetzung von Festbeträgen, den Bestimmungen zur Rabattgewährung sowie den Rabattverträgen mit gesetzlichen Krankenkassen (GKV). In diesem Unternehmens- und Wettbewerbsumfeld bewegt sich die gesamte Unternehmensgruppe und im Speziellen die ratiopharm GmbH.

Wie schon in den vergangenen Jahren ist die Marktsituation in der Pharmabranche weiterhin durch einen starken Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Aufgrund von Gesetzesänderungen und einer restriktiven Politik der Krankenkassen besteht auf dem deutschen Pharmamarkt weiterhin eine hohe Wettbewerbsintensität.

EU-weit gilt seit 2019 die Serialisierungspflicht für alle Packungen verschreibungspflichtiger Medikamente, welche jede Packung durch zusätzliche Sicherheitsmerkmale zu einem Unikat macht und somit Produktfälschungen vermieden werden.³

²https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/01/PD26_017_811.html

³ https://www.bfarm.de/DE/Arzneimittel/Arzneimittelinformationen/Rapid-Alert-System/Arzneimittelfaelschungen/Faelschungsrichtlinie/_node.html

Der EU-GMP-Leitfaden, Annex 1 „Herstellung von sterilen Arzneimitteln“ ist am 25.08.2023 in Kraft getreten. Die überarbeitete Version des Annex 1 der EU-GMP stellt strenge Anforderungen an Kontrolle und Überwachung bei der Kontamination.⁴

Maßgebend für die Branche ist weiterhin der Apotheken Rahmenvertrag vom 01.10.2021. Dadurch ist der Preiskampf - gerade bei Neueinführungen - weiterhin verschärft.⁵ Die Apotheken sind verpflichtet, außerhalb vom Rabattvertrag, eines der vier preisgünstigsten Medikamente abzugeben.

Eine Entwicklung, die weiterhin im Markt zu sehen ist, sind die intensiven Generika-Abwehrstrategien, die viele Originalanbieter nach Ablauf des Wirkstoffpatentes entwickeln. So erschweren häufig Second-Medical-Use-Patente und der Abschluss von Rabattverträgen durch den Originalanbieter die generische Konversion.

Ende 2019 wurden vom Bundesministerium für Gesundheit mit dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG), einem Gesetz mit dem Ziel für eine bessere Versorgung durch Digitalisierung und Innovation, die Weichen für die weitere Digitalisierung im deutschen Gesundheitswesen gestellt.⁶ Seit dem 01. Januar 2024 erhalten Versicherte für verschreibungspflichtige Arzneimittel das E-Rezept.⁷

Eine verbesserte Arzneimittelversorgung in Deutschland ist ein Faktor, der im Generika-Markt vermehrt thematisiert wird. In der Regel können fehlende Arzneimittel problemlos durch ein anderes ersetzt werden. Dennoch kann es Versorgungsengpässe geben, also Knappheit eines Arzneimittels ohne Alternative. Eine Ursache hierfür wird auf die geänderten Produktionsketten zurückgeführt. Wirkstoffe werden kaum noch in Deutschland oder Europa produziert, sondern zum größten Teil bei indischen und chinesischen Produzenten eingekauft. Die Lieferketten in dieser hochkomplexen Industrie sind sensibel und anfällig für Störungen, was Folgen für die Medikamentenversorgung haben kann. Aus Sicht der Generika-Branche sind insbesondere Rabattverträge im Exklusivmodell kritisch. Bei diesem Modell schließt eine Krankenkasse einen Rabattvertrag mit nur einem Arzneimittelhersteller ab. Dieser übernimmt die exklusive Belieferung der Versicherten dieser Krankenkasse bezüglich der vertraglich

⁴ <https://www.gmp-navigator.com/gmp-news/geschafft-der-revidierte-eu-annex-1-ist-veroeffentlicht>

⁵ https://www.gkv-spitzenverband.de/media/dokumente/krankenversicherung_1/arzneimittel/rahmenvertraege/apotheken/2021-10-01_AM_RV_129_Abs.2_SGBV_redaktionelle_Gesamtfassung_Stand_01102021.pdf

⁶ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/digitale-versorgung-gesetz.html>

⁷ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/e-rezept.html>

vereinbarten Arzneimittel. Kann der verpflichtete Hersteller nicht liefern, muss der Patient auf ein anderes Medikament eingestellt werden, vorausgesetzt, dass entsprechende Konkurrenzprodukte lieferfähig sind.⁸ Wie im Vorjahr hatte die Pharmabranche auch im Jahr 2025 flächendeckend mit Lieferengpässen zu kämpfen.⁹ Um die Versorgungssicherheit von Arzneimittel zu stärken und Lieferengpässe zu bekämpfen, ist am 27. Juli 2023 das Arzneimittel-Lieferengpassbekämpfungsgesetz (ALBVVG) in Kraft getreten.¹⁰ Dieses konzentriert sich vor allem auf die Bereiche der Kinderarzneimittel und Antibiotika. Durch das ALBVVG wird unter anderem eine Lagerhaltung von 6 Monaten bei Arzneimitteln im Rabattvertrag festgeschrieben und zudem werden für Kinderarzneimittel die Festbeträge und Rabattverträge abgeschafft.¹¹

Zum 01. April 2025 trat zudem der Beschluss des gemeinsamen Bundesausschuss zum Austausch von biotechnologisch hergestellten biologischen Fertigarzneimitteln durch Apotheken in Kraft.¹² Damit können Krankenkassen künftig auch im Biosimilar Bereich exklusive Rabattverträge ausschreiben.

2.2. Geschäftsverlauf

Die TEVA Health GmbH hat im Geschäftsjahr 2025 ein Jahresergebnis in Höhe von - € 246,2 Mio. zu verzeichnen (Vorjahr: + € 164,5 Mio.). Die TEVA Health GmbH hat einen Ergebnisabführungsvertrag mit der Merckle GmbH, der Teva GmbH und der Pliva Real Estate GmbH. Insgesamt ist der Geschäftsverlauf trotz des negativen Ergebnisses als planmäßig zu beurteilen.

⁸ [dap_dialog_43_schwerpunktthema.pdf](#)

⁹ <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/verbraucher/medikamente-pharma-100.html#:~:text=Im%20Herbst%202025%20waren%20in,denen%20der%20Patentschutz%20abgelaufen%20ist.>

¹⁰ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/service/gesetze-und-verordnungen/detail/albvvg.html>

¹¹ <https://www.progenerika.de/news/lieferengpassgesetz-albvvg-generika/>

¹² <https://www.g-ba.de/beschluesse/7564/>

2.3. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Liquiditätsanalyse

2.3.1. Ertragslage

Die Ertragslage der TEVA Health GmbH war im Geschäftsjahr maßgeblich durch die von ihren mittelbaren und unmittelbaren Tochtergesellschaften abgeführten Ergebnissen beeinflusst. Die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen belaufen sich auf € 55,9 Mio. (Vorjahr: € 298,4 Mio.). Die Aufwendungen aus Verlustübernahme belaufen sich zum Geschäftsjahresende auf € 202,3 Mio. (Vorjahr: € 0,00 Mio.). Die negative Entwicklung ist darauf zurückzuführen, dass im Berichtsjahr der übernommene Jahresfehlbetrag einer Tochtergesellschaft aus bestehenden Ergebnisabführungs- und Verlustübernahmeverträgen aufgrund einer außerplanmäßigen Abschreibung bei der Teva Biotech GmbH höher war als die abgeführten Jahresüberschüsse der anderen Tochtergesellschaften.

Die im Vorjahr getroffene Prognose eines steigenden Beteiligungsergebnisses blieb deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Der Umsatz der TEVA Health GmbH ist im Geschäftsjahr 2025 um € 6,0 Mio. auf € 70,9 Mio. im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Dies entspricht einer prozentualen Änderung in Höhe von 9,3%. Die für das Geschäftsjahr prognostizierte gleichbleibende Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr wurde damit übertroffen.

Die Umsatzerlöse resultieren aus den Weiterverrechnungen innerhalb des Konzerns. Maßgeblich sind hierbei Dienstleistungsverträge bzgl. der Verwaltungs-, Personalgestellungs- und Servicekosten. Die Umsätze aus der internen Weiterverrechnung von Versicherungen sind im Vergleich zum Vorjahr um € 1,0 Mio. gestiegen. Im Berichtsjahr erhöhten sich die Weiterverrechnungen der Leistungen aus den Dienstleistungsverträgen um € 9,7 Mio. auf insgesamt € 66,8 Mio.

Die Aufwendungen für bezogene Dienstleistungen stiegen im Geschäftsjahr um € 7,2 Mio. auf € 65,0 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Der Ausweis erfolgt unter den Materialaufwendungen.

Der Personalaufwand ist zum Stichtag von € 2,9 Mio. in 2024 auf € 2,8 Mio. in 2025 gesunken.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen mit € 4,7 Mio. leicht unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: € 4,8 Mio.).

Die Zinserträge der TEVA Health GmbH reduzierten sich im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr um € 25,3 Mio. auf € 63,8 Mio. Hauptursache für diesen Rückgang war das gesunkene

Zinsniveau. Im Laufe des Geschäftsjahres 2025 zeigte der zugrunde liegende Zinssatz eine rückläufige Entwicklung. Zum Bilanzstichtag belaufen sich die Zinserträge auf € 63,8 Mio. und resultieren vollständig aus Zinserträgen mit verbundenen Unternehmen innerhalb der TEVA Deutschland.

Die Zinsaufwendungen betragen € 147,7 Mio. (Vorjahr: € 162,2 Mio.). Davon belaufen sich € 147,7 Mio. auf Zinsaufwendungen gegenüber verbundenen Unternehmen. Der größte Rückgang ist bei den Zinsaufwendungen gegenüber der Teva GmbH in Höhe von € 7,6 Mio. und gegenüber der ratiopharm GmbH in Höhe von € 5,9 Mio. zu verzeichnen. Der Rückgang resultiert aus den schlechteren Ergebnissen der beiden Vertriebsfirmen und den damit zusammenhängenden niedrigeren Verbindlichkeiten aus den Cash-Pool-Darlehen.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag belaufen sich im Geschäftsjahr entsprechend dem zu versteuernden Einkommen auf € 15,2 Mio. und liegen damit um € 45,6 Mio. unter dem Vorjahreswert.

2.3.2. Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 96,0 Mio. vermindert. Das Vermögen verteilt sich zu 58,1 % auf langfristig und zu 41,9 % auf kurzfristig gebundenes Vermögen.

Die langfristigen Vermögensgegenstände, die sich fast ausschließlich aus Finanzanlagen zusammensetzen, haben sich bei der TEVA Health GmbH gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Der Buchwert der Finanzanlagen beträgt analog zum Vorjahr € 2.911,3 Mio., wovon der wesentliche Teil auf die Beteiligung an der Merckle GmbH entfällt (€ 2.667,2 Mio.).

Aufgrund der überwiegend positiven Ergebnissituation der Tochtergesellschaften und der Planzahlen der Gesellschaften ist die Werthaltigkeit der Finanzanlagen gegeben.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen belaufen sich zum Stichtag auf € 2.083,2 Mio. (Vorjahr: € 2.196,2 Mio.).

Die Forderungen aus Gewinnabführungen betragen im Geschäftsjahr € 55,9 Mio. (Vorjahr: € 298,4 Mio.) und setzen sich wie in der folgenden Tabelle dargestellt zusammen:

Forderungen und Verbindlichkeiten aus Gewinnabführung		31.12.2025	31.12.2024
Merckle GmbH	-	202.295.172,93 €	216.539.780,29 €
Teva GmbH		38.668.645,54 €	64.366.104,20 €
Pliva Real Estate GmbH		17.251.002,13 €	17.456.058,24 €
	-	146.375.525,26 €	298.361.942,73 €

Die Forderungen gegen die Gesellschafterin betragen € 0,4 Mio. (Vorjahr: € 0,7 Mio.).

Das Eigenkapital beträgt zum 31. Dezember 2025 € 959.199 Mio. (Vorjahr: € 1.205,4 Mio.). Die Eigenkapitalquote hat sich auf 19,1% (Vorjahr: 23,6%) vermindert.

Die Steuerrückstellungen haben sich im Berichtsjahr um € 19,2 Mio. vermindert. Diese belaufen sich auf € 21,7 Mio. (Vorjahr: € 40,9 Mio.) und setzen sich wie folgt zusammen: Rückstellungen für Gewerbesteuer: € 10,0 Mio.; Rückstellungen für Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag: € 11,7 Mio. Die sonstigen Rückstellungen sind um knapp € 0,3 Mio. gegenüber dem Vorjahr gesunken. Diese betragen € 1,0 Mio. (Vorjahr: € 1,2 Mio.) und setzen sich im Wesentlichen aus personalbezogenen Rückstellungen in Höhe von € 0,7 Mio. (Vorjahr: € 0,7 Mio.) zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind gegenüber dem 31. Dezember 2024 auf insgesamt € 4.032,4 Mio. gestiegen (Vorjahr: € 3.860,9 Mio.). Sie umfassen im Wesentlichen langfristige Darlehen zur Konzernfinanzierung in Höhe von € 2.405,0 Mio. (Vorjahr: € 2.105,0). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf € 33,7 Mio. (€ 31,4 Mio.) und resultieren aus konzerninternen Dienstleistungsverträgen. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten betragen € 1.391,2 Mio. (Vorjahr:

€ 1.724,5 Mio.) und betreffen überwiegend den Cash Pool sowie kurzfristige Finanzierungen. Darüber hinaus bestehen Verbindlichkeiten aus der Ergebnisabführung in Höhe von € 202,3 Mio. (Vorjahr: € 0,00).

Verbindlichkeiten gegenüber der Gesellschafterin Teva Pharmaceuticals Europe B.V. bestehen in Höhe von € 7,3 Mio. (Vorjahr: € 6,0 Mio.) zum 31.12.2025.

2.3.3. Finanzlage

Die TEVA Deutschland nimmt an einem Refinanzierungsprogramm des Teva Konzerns teil. Das Refinanzierungsprogramm sieht unter anderem die Vergabe von kurzfristigen Darlehen mit der Teva Finance Services II (TFS II) für die Teva Health GmbH vor, welche mittels Cash-Pooling für die Vertriebsgesellschaften der TEVA Deutschland genutzt werden. Die Höhe des Darlehens bemisst sich am jeweiligen Forderungsbestand der Gesellschaft.

Das Net Working Capital (Umlaufvermögen abzüglich kurzfristigem Finanzkapital und Verbindlichkeiten aufgrund Ergebnisabführung) beläuft sich zum Bilanzstichtag analog zum Vorjahr auf einen positiven Betrag. Durch die Einbindung der Gesellschaft in das Finanzmanagement der TEVA Deutschland wird die Finanzlage weiterhin als stabil angesehen. Auf Basis der Liquiditätsplanung wurde der Liquiditätsbedarf ermittelt.

Darüber hinaus kann sich TEVA Deutschland über den Teva Konzern bis zu einem festgelegten Betrag refinanzieren, der zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit ausreicht. Des Weiteren ist der Zugang zum externen Kapitalmarkt durch die TEVA Deutschland aufgrund der positiven operativen Ertragslage gegeben.

2.3.4. Liquiditätsanalyse

Laut Cashflowplanung generiert die TEVA Deutschland für das Geschäftsjahr 2026 sowie bis einschließlich 2027 einen positiven operativen Cashflow.

Es besteht zwischen der TEVA Health GmbH und den Gesellschaften der TEVA Deutschland eine unbefristete Cash-Pool-Vereinbarung, aus der bei Bedarf liquide Mittel abgerufen werden können. Die Höhe ist unbegrenzt. Die liquiden Mittel beziehen sich auf den generierten Cashflow und die Höhe der Refinanzierungskreditlinien. Die TEVA Health GmbH finanziert

sich über die Teva Finance Services II B.V. Die Liquidität der Teva Finance Services II B.V ist insoweit gesichert, dass eine Unterstützung der Teva Health GmbH jederzeit möglich ist.

Die aktuelle Überprüfung der Risiko- und Liquiditätssituation ergab, dass die künftige Zahlungsfähigkeit gesichert ist und aufgrund der breiten Basis an Produkten, Kunden und Lieferanten keine Risikokonzentrationen bestehen, die den Fortbestand unserer Gesellschaft gefährden.

2.4. Leistungsindikatoren und Nachhaltigkeit

Zur Steuerung bedient sich TEVA Deutschland sowohl finanzieller als auch nicht finanzieller Leistungsindikatoren:

2.4.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die interne Geschäftssteuerung der TEVA Deutschland basiert nicht ausschließlich auf den Kennzahlen der einzelnen Konzernunternehmen. Vielmehr hat TEVA Deutschland ihr Pharmageschäft in verschiedene Geschäftsfelder segmentiert und steuert diese firmenübergreifend mit organisatorisch unabhängigen Business Units (Innovative Medicines, Generika, OTC). Die Business Units besitzen eigenständige Management- sowie Marketing- und Vertriebsstrukturen, die auf das jeweilige Geschäftsfeld spezialisiert sind. Als wesentliche finanzielle Kennzahlen werden der Umsatz und das EBIT in den einzelnen Geschäftseinheiten zur Steuerung des Unternehmenserfolgs verwendet. Eine Analyse finanzieller Leistungsindikatoren bei der TEVA Health GmbH findet seitens des Managements nicht statt. Vielmehr ergibt sich die allgemeine Vermögens-, Finanz- und Ertragssituation der Gesellschaft aus den vereinnahmten Beteiligungsergebnissen.

2.4.2. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Umwelt*

Der Teva-Konzern hat im Rahmen der strategischen ESG-Neuorientierung (Environment, Social and Governance) langfristige ökologische Nachhaltigkeitsverpflichtungen bekannt gegeben.

Diese beziehen sich auf folgende Themenfelder:

- Klimaschutz und -resilienz
- Verantwortungsbewusster Umgang mit natürlichen Ressourcen
- Emissionen, Abwässer und Abfall

Als erster Pharmahersteller in Deutschland überhaupt, wurde Teva bereits 1996 mit der EMAS-Zertifizierung ausgezeichnet, hat diese ununterbrochen aufrechterhalten und ist auch im Jahr 2025 wieder erfolgreich rezertifiziert worden. Details zu unseren Stoff- und Energieflüssen sowie unseren Erfolgen und detaillierten Umweltzielen können der Umwelterklärung auf unserer Homepage entnommen werden. Für die deutschen Standorte wird ausschließlich regenerativer Strom bezogen.

Auch bei der regenerativen Eigenerzeugung von Strom setzen wir ein starkes Zeichen: Durch den Bau einer der zehn größten Photovoltaik-Anlagen in Ulm entlasten wir mit einer Produktion von mehr als 1.000.000 kWh im Jahr 2025 die Umwelt sowie das öffentliche Stromnetz.

Im Rahmen unseres 25-jährigen EMAS-zertifizierten Umweltmanagements haben wir bereits sehr gute Fortschritte in der Reduktion und Vermeidung von Emissionen erzielen können.

Umgesetzt wurden auch neue Mobilitätslösungen. Beispiele hierfür sind firmeneigene Elektroautos für die Fahrten zwischen den Werken in Ulm und Blaubeuren/Weiler und auch zwei E-Truck gehören zum Fuhrpark. Die Elektroautos werden das ganze Jahr über vollständig mit regenerativ erzeugtem Strom betrieben.

Im Bereich der Schonung unserer natürlichen Wasserressourcen haben wir uns im Jahr 2019 der „Industry Alliance against antimicrobial resistance“, kurz AMR, angeschlossen. Als Maßnahmen erfolgten eine stoffspezifische Abtrennung und Sammlung antibiotikahaltiger Abwässer, die im Anschluss thermisch zerstört werden. Damit können die „Predicted No Effect Concentrations“ (PNEC) in den Flüssen Blau und Donau sicher eingehalten werden. Unser Standort war 2023 der erste in der gesamten Pharmaindustrie, der von der British Standards Institution (BSI) für die umweltfreundliche Antibiotikaproduktion zertifiziert wurde, die erfolgreiche Rezertifizierung erfolgte im Jahr 2025. Um die Spurenstoffe weiter zu reduzieren, wird am Standort Weiler eine hochmoderne Abwasserbehandlungsanlage die bestehende Anlage ersetzen. Nach fünfjährigen intensiven Analysen, u.a. zusammen mit der Universität Stuttgart und diversen Herstellern von Abwasserbehandlungsanlagen, erfolgte im Dezember 2025 der Spatenstich für die neue Anlage, deren Fertigstellung für das Jahr 2026 geplant ist. Seit dem Geschäftsjahr 2021 wird der Indikator der nicht vermeidbaren CO₂-Emissionen zur

Steuerung der Geschäftstätigkeit der TEVA Deutschland herangezogen. Die CO₂-Emission im Geschäftsjahr 2025 betrug 18.577 Tonnen und ist im Vergleich zum Vorjahr (22.480 Tonnen) leicht gesunken. Die Prognose eines gleichbleibenden Ausstoßes wurde somit untertroffen. Für 2026 rechnen wir mit einem leicht steigenden Ausstoß an CO₂-Emission.

** keine Prüfung durch den Abschlussprüfer*

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Einen wichtigen nicht-finanziellen Leistungsindikator sieht TEVA Deutschland im Bereich Human Resources Management. Die Mitarbeiter stehen im Fokus des Teva Managements, da diese als ein wichtiger strategischer Wettbewerbsvorteil für die betriebliche Wertschöpfung gesehen werden, um künftige Herausforderungen, wie z. B. den demographischen Wandel, die Internationalisierung oder den technologischen Fortschritt zu meistern. Diese bedürfen ein Anwerben und Halten qualifizierter Arbeitskräfte, um die eigenen Geschäftsstrategien gezielt und effizient umsetzen zu können. Die Mitarbeiterumfrage wird zur Steuerung der Geschäftstätigkeit herangezogen und bemisst sich an der Teilnahmequote der jährlichen Umfrage bei der TEVA Deutschland. Die Teilnahme beträgt im Geschäftsjahr 69 % und ist im Vergleich zum Vorjahr (80 %) deutlich geringer. Somit wurde die Erwartung einer Teilnahmequote von 81 % für das Geschäftsjahr nicht erreicht. Es wurden für die einzelnen Geschäftsbereiche Maßnahmen definiert, um spätestens bei der nächsten Mitarbeiterumfrage Verbesserungen erzielen zu können.

3. Chancen- und Risikobericht

3.1. Risikomanagement

Das Risiko-Management der TEVA Deutschland basiert auf drei Bereichen:

- Compliance und Datenschutz,
- Rechnungslegungsbezogenes, internes Kontrollsystem (SOX) und dem
- Risikomanagementsystem,

bestehend aus dem globalen Risikomanagementsystem, der Delegation innerhalb der Geschäftsleitung und dem internen Risikomanagementsystem.

Die Bereiche Produktion, Logistik und Vertrieb unterliegen dem BSI-Gesetz (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) für kritische Infrastrukturen. Entsprechende Schutzkonzepte sind somit etabliert.

3.1.1. Compliance und Datenschutz

Die Unternehmenspolitik der Teva ist darauf ausgerichtet, transparent zu handeln und alle Gesetze und rechtlichen Bestimmungen einzuhalten. Die Umsetzung der ethischen Grundsätze sowie der Compliance-Grundlagen ist für alle Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit von allergrößter Bedeutung.

Daher gibt es in der Teva eine globale Antikorruptionsrichtlinie, die weltweit anzuwenden ist. Sie steht im Einklang mit dem „Foreign Corrupt Practices Act“ (FCPA) und anderen Anti-Korruptions- und Anti-Bestechungsgesetzen. TEVA Deutschland bekennt sich als Mitglied des globalen Verbandes IFPMA¹³ (International Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations) und ist auch Mitglied des europäischen Dachverbandes der nationalen Verbände forschender sowie einzelner Pharmaunternehmen EFPIA¹⁴ (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations). Zusätzlich hat sich die TEVA Deutschland das Ziel gesetzt, interne Infrastrukturen zu entwickeln, um den Anforderungen des Transparenzkodex der Pharmaindustrie der VfA (Verband forschender Arzneimittelhersteller) sowie der Antikorruptionsgesetzgebung des Bundesministeriums für Justiz zu entsprechen.

Durch regelmäßige verpflichtende Schulungen wird gewährleistet, dass sämtliche Mitarbeiter von den Unternehmensvorgaben in Kenntnis gesetzt werden, stets über aktuelle Änderungen informiert sind und entsprechend handeln. Die Einhaltung der Anforderungen wird von unabhängigen internen und externen Stellen im Auftrag des Managements überprüft.

Die in Deutschland maßgeblichen und rechtlich bindenden Grundlagen des Datenschutzes ergeben sich aus der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) und dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG). Diese Regelwerke haben den Zweck, den Einzelnen davor zu schützen, dass er durch den Umgang mit seinen personenbezogenen Daten in seinem Persönlichkeitsrecht beeinträchtigt wird. Um die hieraus entstehenden Aufgaben zu erfüllen, beauftragt TEVA Deutschland einen externen Datenschutzbeauftragten, der die

¹³ <https://www.ifpma.org/who-we-are/our-membership/full-members/companies/#!/>

¹⁴ <https://www.efpia.eu/about-us/membership/>

Gesellschaft berät und überwacht. Unterstützt wird er von drei internen Ansprechpartnern. Zudem gibt es für jeden Bereich bzw. jede Business Unit einen DSGVO-Koordinator. Diese werden regelmäßig geschult und halten den Kontakt zum internen Datenschutzteam. TEVA Deutschland hat zudem ein E-Mail-Postfach für Anfragen eingerichtet. Darüber hinaus gibt es ein „Security Center“, das sieben Tage die Woche, 24 Stunden pro Tag telefonisch oder per E-Mail erreichbar ist.

3.1.2. Rechnungslegungsbezogenes, internes Kontrollsystem (SOX)

Das Management hat ein internes Kontrollsystem im Unternehmen eingeführt, welches die Richtigkeit der Finanzberichterstattung sicherstellt. Wesentliche Merkmale des internen Kontrollsystems sind Vorgaben zur Einhaltung eines Vier-Augen-Prinzips, die strikte Funktionstrennung von unvereinbaren Tätigkeiten inklusive der Vergabe von IT-Berechtigungen sowie interne Richtlinien zum Ablauf kritischer Arbeitsprozesse. Zur Sicherstellung des internen Kontrollsystems werden vorbeugende sowie aufdeckende Maßnahmen durchgeführt.

Aufgrund des TEVA-Konzernverbundes erfüllt das interne Kontrollsystem die Anforderungen des Sarbanes-Oxley Act von 2002 (SOX). Basis hierfür ist das international anerkannte Kontrollrahmenwerk „Internal Control - Integrated Framework“ des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (=COSO). Wesentliche Inhalte sind die Dokumentation der Geschäftsabläufe sowie die entsprechenden Kontrollen der in den Finanzberichterstattungsprozess eingebundenen operativen Einheiten. Des Weiteren sind auch unterstützende IT-Prozesse im Kontrollrahmenwerk mit eingebunden. Die Einhaltung der Anforderungen sowie die Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems werden von einer prozessunabhängigen internen Stelle regelmäßig im Auftrag des Managements überprüft, an diese berichtet und ggf. angepasst.

3.1.3. Risikomanagementsystem

Die Risiken der TEVA Deutschland werden identifiziert, bewertet und gesteuert mittels

- eines globalen Risikomanagementsystems,
- der Delegation innerhalb der Geschäftsführung und
- eines internen Risikosystems.

3.1.3.1 Globales Risikomanagementsystem

Die TEVA Deutschland ist in das Risikomanagementsystem des Teva Konzerns eingebunden.

3.1.3.2 Delegation innerhalb der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung der TEVA Deutschland identifiziert und kategorisiert nach wie vor die potenziellen rechtlichen Risiken und teilt diese bestimmten Funktionsbereichen zu. Anschließend werden diese den einzelnen Geschäftsführern im Rahmen eines Geschäftsverteilungsplans zugeordnet. Jeder Geschäftsführer der TEVA Deutschland verantwortet hierbei Bereiche, für die er Risiken zu monitoren, zu besprechen und zu minimieren hat. Hier sind diese auf die Mithilfe und Risikomeldung der Mitarbeiter angewiesen.

Es existiert eine Dokumentation zur gesamten Delegation:

- Finance, IT, SOX, Tax, Accounting/ Reporting, Enterprise
- Compliance, GA (Governmental Affairs) & Market Access, HR (Human Resources) Commercial, Legal, Regulatory Affairs Germany/Austria, Corporate Affairs, Medical, Business Unit IX (Innovative), Commercial Quality, Business Unit GX (Generics), Business Unit OTC (Over The Counter), Commercial Data Services, EU Warehouse, Operations & Warehouse, Fleet, Supply Chain, EMSO (External Manufacturing & Supply Operations)
- Procurement, Quality, Security, EHS (Environment, Health and Safety), OSD (Oral Solid Dosage) Manufacturing, Steriles, OSD (Oral Solid Dosage) Packaging, Supply Chain, LCO (Liquids, Cremes and Ointments), OPEX, MS&T (Manufacturing, Science & Technic) Management, IT TGO (Teva Global Operations) & Biotech, Site Engineering, Finance TGO (Teva Global Operations), Biotech Production, EHS (Environment, Health and Safety) Biotech, Biotech Supply Chain, OPEX Biotech, MS&T (Manufacturing, Science & Technic) Biotech, Site Engineering Biotech, PMO (Project Management Office) Biotech

Allen Bereichen übergeordnet ist die Einhaltung von Compliance, Datenschutz und SOX. Alle Geschäftsführer sind gleich stimmberechtigt und müssen sich untereinander informieren. In diesem Zusammenhang findet innerhalb der Geschäftsführung ein regelmäßiger Austausch statt.

3.1.3.3. Internes Risikomanagementsystem

Die Geschäftsentwicklung der TEVA Deutschland wird in einem hohen Ausmaß vom Wettbewerbsumfeld beeinflusst. Hier sind insbesondere die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie die Veränderung der Marktpreise zu nennen. Diese Risiken werden im Rahmen der jährlichen Planung identifiziert, bewertet und gesteuert. Im Rahmen der Quartalsberichtserstattung werden diese Risiken laufend überwacht und gegebenenfalls neu bewertet.

Die identifizierten Risiken werden aufgrund ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und potenziellen Auswirkung im Planungsprozess berücksichtigt. Anhand der Quantifizierung des Risikos und der Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit erfolgt eine Einstufung in die Kategorien „niedrig“, „mittel“ und „hoch“ anhand folgender quantitativer Kriterien:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
1 % bis 30 %	Niedrig
31 % bis 70%	Mittel
71 % bis 99 %	Hoch

Der Grad der Auswirkung wird je nach Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie nachfolgend definiert.

Grad der Auswirkung	Definition der Auswirkung
Niedrig	bis 5 % vom EBIT
Mittel	bis 15 % vom EBIT
Hoch	mehr als 15 % vom EBIT

Gemäß der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie der Auswirkung des Risikos auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wird eine Kategorisierung in ein niedriges (N), mittleres (M) oder hohes (H) Risiko vorgenommen.

Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung		
	Niedrig	Mittel	Hoch
71 % bis 99 %	N	H	H
31 % bis 70 %	N	M	H
1 % bis 30 %	N	M	M

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist das Unternehmen zusätzlichen Risiken ausgesetzt, die im Risikobericht beschrieben und jährlich bewertet werden.

3.2. Risikobericht

3.2.1. Finanzwirtschaftliche Risiken

Risiken aus Schwankungen der Zahlungsströme werden frühzeitig im Rahmen der Liquiditätsplanung erkannt. Für TEVA Deutschland spielen Währungsrisiken aufgrund der Konzentration auf den Euro-Raum nur eine untergeordnete Rolle.

Durch die Einbindung in das Cash-Pool-Management werden Investitionen und kostenintensive Projekte innerhalb des Konzerns finanziert. Die lokale Liquiditätssituation wird von der Geschäftsleitung überwacht und gesteuert. TEVA Deutschland hat im Jahr 2025 einen positiven operativen Cashflow erwirtschaftet und auch für das Geschäftsjahr 2026 sowie darüber hinaus ist ein positiver operativer Cashflow geplant. Daher ergeben sich für TEVA Deutschland nur geringe Risiken aus Finanzierungstätigkeiten.

Für die Revolving Credit Facility (RCF) zwischen der Teva Health GmbH und der Teva Finance Services II B.V. wurde zum 01. April 2025 der Vertrag verlängert. Auf Basis der neuen Vereinbarungen schätzen wir das Risiko durch steigende Zinsen als gering ein.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Vertriebsgesellschaften werden durch das konzerninterne Securitization Programm abgetreten.

Risikoeinschätzung des Managements in Bezug auf die Eintrittswahrscheinlichkeit: „niedrig“. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage ist laut Einschätzung des Managements „niedrig bis mittel“.

3.2.2. Liquiditätsrisiko

TEVA Deutschland ist in das Cash-Pooling der weltweiten Teva Gruppe eingebunden und refinanziert sich hierüber bis zu einem festgelegten Betrag, der zum Stichtag zu 37,3 %

ausgeschöpft war. Der Konzern stellt die Mittel je nach Bedarf zur Verfügung. Hieraus entsteht das theoretische Risiko, dass der Konzern zum gegebenen Zeitpunkt die notwendigen Mittel nicht zur Verfügung stellt. Der Liquiditätsbedarf resultiert insbesondere aus den geplanten Investitionen, die gegebenenfalls auf Grund der positiven Ertragslage über Fremdkapital finanziert werden können. Zusätzlich stellt die Geschäftsführung regelmäßig einen Liquiditätsplan auf, um den Finanzmittelbedarf für TEVA Deutschland zu identifizieren.

Risikoeinschätzung des Managements in Bezug auf die Eintrittswahrscheinlichkeit: „niedrig“. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage ist laut Einschätzung des Managements „niedrig bis mittel“.

3.2.3. Risiko aus Global Business Services

TEVA Deutschland hat für den Finanzbereich verschiedene Global Business Services eingeführt, welche Reporting und Accounting Aufgaben durchführen. Ebenso findet im Commercial Bereich eine Zentralisierung von verschiedenen Aufgaben in Global Commercial Business Services statt.

Ziel dieser ist es, Kernkompetenzen zu konzentrieren und effizient umzusetzen. Prozessoptimierungen sollen erzielt und an verschiedenen Standorten vereinheitlicht werden. Kostenoptimierung durch Personalkosteneinsparungen unterstützt diese Entscheidung.

Risiken können sich durch die erhöhten Anforderungen an die Kommunikation, den Verlust von Wissen beim Aufgabentransfer sowie mangelnde Flexibilität durch einheitliche Prozesse, den Verlust der persönlichen Betreuung vor Ort oder das Fehlen eines Teams vor Ort aufgrund der Matrixstrukturen ergeben.

Die Risikoeinschätzung des Managements in Bezug auf die Eintrittswahrscheinlichkeit ist „mittel“. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage ist laut Einschätzung des Managements „niedrig“.

3.2.4. Konjunkturelle Risiken

Die TEVA Deutschland ist aufgrund Ihrer Zugehörigkeit zum Gesundheitssegment weitestgehend konjunkturunabhängig. Das Produktportfolio der TEVA Deutschland besteht zu einem großen Anteil aus verschreibungspflichtigen Medikamenten. Konjunkturelle Risiken

können die regulatorischen Handlungen des Landes beeinflussen, beispielsweise durch Anpassung des Herstellerrabattes, mehr Tendarausschreibungen und Fixpreisregulation. Des Weiteren sehen wir einen höheren Druck auf das öffentliche Gesundheitsbudget, welches zu Anpassungen bei den regulatorischen Rahmenbedingungen führen könnte. Der weiterhin bestehende Fach- und Arbeitskräftemangel in Deutschland ist eine Herausforderung. Die Arbeitslosenquote in Ulm ist weiterhin niedrig bei ca. vier Prozent¹⁵. Die Unternehmensgruppe TEVA Deutschland und die Marke ratiopharm haben eine sehr gute Reputation, was sich bei der Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden positiv auswirkt.

Ein Risiko resultierend aus der aktuellen US-Zollpolitik schätzen wir als unwahrscheinlich ein, da generische Arzneimittel bisher kein Teil von Zollsanktionen waren. Die weitere Entwicklung ist derzeit nicht einschätzbar.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit von konjunkturellen Risiken sowie die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden vom Management für TEVA Deutschland jeweils als „mittel“ eingestuft.

3.2.5. Regulatorische Risiken

Staatlich-regulatorische Ausgestaltungen des öffentlichen Gesundheitswesens in den einzelnen nationalen Märkten können die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft beeinflussen. Die Änderung von bestehenden oder auch die Einführung neuer Vorschriften in Bezug auf pharmazeutische Produkte können sich auf den Unternehmenserfolg auswirken.

Auswirkungen auf TEVA Deutschland können zudem regulatorische Eingriffe haben, die einzelne Kunden oder Kundengruppen (wie z.B. Ärzte/Kliniken, Apotheken, Patienten, Krankenkassen, Großhändler) direkt oder indirekt mit stärkerer Nachfragemacht ausstatten oder zu einem veränderten Nachfrageverhalten führen. Beispielhaft hierfür sind Rabattverträge, Substitutionsregelungen.

Daneben führen Ausschreibungen von Krankenkassen zu erheblichen Preisnachlässen bei den pharmazeutischen Herstellern. Ausmaß und Auswirkungen von etwaigen Änderungen sind schwer kalkulierbar, weil sie vom politischen Prozess abhängig sind und von den Reaktionen der betroffenen Marktteilnehmer wesentlich beeinflusst werden.

¹⁵<https://statistik.arbeitsagentur.de/Auswahl/raeumlicher-Geltungsbereich/BA-Gebietsstruktur/AA/684-AA-Ulm.html>

Im Rahmen der europäischen Gesetzgebung können sich zudem weitere Auflagen ergeben, welche sich auf die Teva Deutschland auswirken.

Wir unterliegen keinen Sanktionsverordnungen der Europäischen Union und verweisen auf die Einstufung als kritische Infrastruktur.

Die im November 2024 verabschiedete EU-Kommunalabwasserrichtlinie (KARL) verlangt die Einführung einer vierten Reinigungsstufe in den öffentlichen Kläranlagen und verpflichtet Kosmetik- & Pharmaunternehmen mindestens 80 % der Investitionskosten zu tragen. Der Kostenverteilungsschlüssel auf die Pharmaunternehmen wird auf Grundlage verschiedener Faktoren ermittelt. Diese Richtlinie muss bis zum 31.07.2027 in Deutschland in das nationale Recht umgesetzt werden.

Durch den Beschluss des gemeinsamen Bundesausschuss zum Austausch von biotechnologisch hergestellten biologischen Fertigarzneimitteln durch die Apotheke, welcher zum 01. April 2025 in Kraft getreten ist,¹⁶ können Krankenkassen künftig auch im Biosimilar Bereich exklusive Rabattverträge ausschreiben.

Die Risikoeinschätzung des Managements in Bezug auf die Eintrittswahrscheinlichkeit ist „mittel“. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage ist laut Einschätzung des Managements „mittel“.

3.2.6. Risiken im Produktportfolio

Potenzielle Risiken bestehen auch beim weiteren Ausbau des Produktportfolios. Lange andauernde Zulassungsverfahren können den Markteintritt von Produkten erheblich verzögern bzw. verhindern. Zusätzlich sind die Zulassungsverfahren sehr aufwendig, da wir im Bereich der Studien nur bedingt vom Konzern profitieren können. Darüber hinaus können zusätzliche Anforderungen der Zulassungsbehörden die planmäßige Vermarktung negativ beeinflussen. Insbesondere bei Generika besteht regelmäßig das Risiko einer Patentverletzung oder zusätzlicher generischer Mitwettbewerber. Als Folge davon können erhebliche Kosten aus Schadensersatzverpflichtungen oder der vollständigen oder zeitweiligen Untersagung der Vermarktung von Produkten entstehen. Bei speziellen Wirkstoffen, die nur von vereinzelt Produzenten erworben werden können, besteht ein erhöhtes Risiko bezüglich der Verfügbarkeit und damit für das Angebot im Produktportfolio. Es besteht zudem das Risiko

¹⁶ <https://www.g-ba.de/beschluesse/7564/>

ausbleibender Nachfragen für einzelne Produkte oder Produktsegmente im Portfolio, beispielsweise durch einen Ausfall der sogenannten Grippe- und Erkältungssaison.

Der Markt für Multiple Sklerose zeichnet sich durch den zunehmenden Wettbewerb aus, zum einen durch das Wachstum von neuen, innovativen Arzneimitteln und zum anderen durch die vermehrten Generika-Markteintritte. Dies stellt ein Risiko für COPAXONE® dar, welches sich in einem fortgeschrittenen Status des Produktlebenszyklus befindet. Im Markt für die prophylaktische Behandlung von Migräne steigert sich der Wettbewerb durch die Einführung von zwei neuen Arzneimitteln von aCGRP-Antikörpern. Das TEVA Produkt AJOVY® ist nach wie vor auf der Marktposition zwei gefestigt.

Die Risikoeinschätzung des Managements in Bezug auf die Eintrittswahrscheinlichkeit ist „niedrig“. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage ist laut Einschätzung des Managements „mittel“.

3.2.7. Risiken der Lieferfähigkeit

Hinsichtlich der quantitativen und qualitativen Lieferfähigkeit der TEVA Deutschland bestehen Risiken. Lieferketten werden durch unser globales Risikomanagement bewertet und entsprechende Maßnahmen für die jeweiligen Länder abgeleitet. Hervorzuheben sind die enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit unseren Lieferanten. Des Weiteren erfolgt eine regelmäßige Abstimmung zwischen Bedarfs- und Absatzplanung, um bei Diskrepanzen entsprechende Schritte einleiten zu können. Durch Erhöhung der Planlieferzeit bei Bestellungen rechnen wir mit einer höheren Liefersicherheit. Durch unser globales internes Netzwerk prüfen wir die Möglichkeit bei Engpässen von Materialien, diese von anderen Teva Standorten weltweit zu erhalten. Qualitätsprobleme bei Lieferanten, eine fehlerhafte Koordinierung der Produktion oder eine unzureichende Rohstoffversorgung könnten z. B. Produktions- und Lieferverzögerungen verursachen, die zu Marktanteilsverlusten und ggf. Konventionalstrafzahlungen führen. Durch den enormen Preisdruck im Gesundheitswesen besteht die Notwendigkeit global zu beschaffen, wodurch sich das qualitative und quantitative Risiko erhöht.

Seit dem 01.01.2023 gilt das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). In diesem Zusammenhang hat Teva bereits im Vorfeld mehrere Projektgruppen auf nationaler und internationaler Ebene eingerichtet. Dabei wurden alle relevanten Unternehmensbereiche und

Analysen zu den einzelnen Sorgfaltspflichten einbezogen. Wir überprüfen die Einhaltung der Bestimmungen kontinuierlich.

Im Rahmen der Globalisierung gibt es im Wirtschaftskreislauf viele globale Lieferketten, die auf Grund von Disruptionen sowohl Lieferverzögerungen als auch Lieferausfälle verursachen können. Ebenso können durch Single Source Lieferausfälle drohen, welche TEVA Deutschland mittels Bestellbestätigungen, langfristigen Lieferverträgen und Sicherheitsbeständen entgegengewirkt wird. Durch den sehr aggressiven Preiswettbewerb bei den Ausschreibungen der Krankenkassen würde Dual Source zu höheren Kosten führen.

Sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie auch die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden von der Geschäftsführung jeweils als „mittel“ eingeschätzt.

3.2.8. Risiken im IT-Bereich

Aus Sicht des Managements wird die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos als „niedrig“ kategorisiert. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage wird als „hoch“ eingestuft. Der Risikokatalog führt auch Risiken im Bereich der Informationstechnologie (IT) auf. Als kritische Infrastruktur wird insbesondere der Bereich der Datensicherheit und der Stabilität der IT-Infrastruktur in der Produktion sowie im Office-Bereich definiert. Eine instabile IT-Infrastruktur führt zu Einschränkungen u. a. bei Auftragsabwicklung und Produktionsabläufen mit entsprechenden Auswirkungen auf die finanziellen Kennzahlen des Unternehmens. Das Unternehmen hat dem durch entsprechende Datensicherungen, Wartungsverträge und Hotlines gegengesteuert. Die NIS-2-Richtlinie wurde zum 06. Dezember 2025 in deutsches Recht überführt. Die Registrierung beim Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erfolgte fristgerecht. Die Anforderungen der NIS-2-Richtlinie sind durch die bereits etablierten KRITIS-Anforderungen weitgehend abgedeckt. Regelmäßig werden die Anforderungen überprüft. Durch die Auslagerung der IT-Dienstleistungen an externe Dienstleister haben sich längere Bearbeitungszeiten ergeben. Die Umstellung von SAP N20 auf SAP-Enterprise erfolgte zum 1. August 2025. Aufgrund der konzernweiten IT-Struktur wird der Bereich Cyber Security intensiv betreut. Zusätzlich stellen Globale „Corporate Cyber Crisis Management Plans“ die Abwicklung einer solchen Situation auf globaler Ebene sicher. Innerhalb der IT-Abteilung wird dieses Risiko separat überwacht und berichtet. Mitarbeiter werden zum Thema Cyber-Attacken regelmäßig durch globale Schulungen und Phishing-Simulationen sensibilisiert. Sie haben die Möglichkeit jederzeit

auffällige E-Mails über einen Phishing-Report vorab über das E-Mail-Programm an die IT-Abteilung zu melden und prüfen zu lassen.

3.2.9. Risiken aus Steuern

Die TEVA Health GmbH ist ertrags- und umsatzsteuerlicher Organträger aller nationalen Gesellschaften mit Ausnahme der ratiopharm Immobilienverwaltung GmbH & Co. KG.

Durch Änderung von Steuergesetzen und deren Rechtsprechung sowie unterschiedlichen Auslegungen im Rahmen von Betriebsprüfungen können sich Risiken aus Steuer- und Zinsnachzahlungen sowie festgestellten Verstößen ergeben. Die Steuerabteilung identifiziert, bewertet und überwacht steuerliche Risiken frühestmöglich und systematisch und initiiert gegebenenfalls risikomindernde Maßnahmen. Im Geschäftsjahr 2025 hat die Betriebsprüfung für die Jahre 2021 - 2023 begonnen, welche im Jahr 2026 abgeschlossen werden soll.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit für Steuerrisiken schätzt das Management als „niedrig“ ein. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist dabei ebenfalls als „mittel“ anzusehen.

3.2.10. Audit von externen Behörden

Es finden regelmäßig Audits von inländischen und ausländischen Behörden statt. Wer in Europa Fertigarzneimittel herstellt und auf den Markt bringt, muss die Qualität dieser über die gesamte Produktionskette hinweg gewährleisten.

Das Befolgen der Guten Herstellungspraxis (EU-GMP-Leitfaden Teil I) soll gewährleisten, dass die Arzneimittel nach gleichbleibend hohen Qualitätsstandards produziert und geprüft werden. Das schließt auch die GMP-konforme Herstellung der verwendeten Ausgangsstoffe ein. So fordert es der Artikel 46 der europäischen Richtlinie 2001/83/EG, der beispielsweise in Deutschland durch §13 Absatz 3 der Arzneimittel- und Wirkstoffherstellungsverordnung (AMWHV) in nationales Recht umgesetzt ist. Arzneimittelhersteller müssen ihre Lieferanten überall auf der Welt folglich nach den Maßgaben der Guten Wirkstoff-Herstellungspraxis (EU-GMP-Leitfaden Teil II) qualifizieren und sich durch turnusmäßige Prüfungen – etwa im Abstand von zwei bis drei Jahren – davon überzeugen, dass die Herstellung der von ihnen verwendeten Wirkstoffe auch wirklich GMP-konform ist. Eine zeitliche Staffelung der Überprüfungen anhand von Risikobewertungen ist möglich. Häufig wird die Verpflichtung mit einem Verantwortungsabgrenzungsvertrag auf den Lohnhersteller übertragen.

Ob die Arzneimittel- bzw. Lohnhersteller ihrer Pflicht nachkommen, wird durch die Überwachungsbehörden im Rahmen ihrer turnusmäßigen GMP-Inspektionen geprüft (EMA/INS/GMP/313538/2006): Neben der Überwachung der Guten Herstellungspraxis beim Hersteller lassen sie sich auch die schriftlichen Nachweise vorlegen, mit denen die pharmazeutische Qualität zugelieferter Wirkstoffe belegt wird. Die „Qualified Person“ des Herstellers muss das Befolgen dieser Regeln schriftlich bestätigen – sowie die persönliche Verantwortung dafür übernehmen.

Als kritische Infrastruktur unterliegen wir zusätzlich der Inspektion durch das BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik).

Aufgrund unseres hohen Qualitätsstandards sehen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos als „niedrig“ an. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wird aus Sicht des Managements als „niedrig“ eingestuft.

3.2.11. Risiken durch die Hypercare Phase der Biotechnologieranlage

Die Biotechnologieranlage wurde zum vierten Quartal 2024 nach handelsrechtlichen Grundsätzen fertiggestellt. Dadurch entfällt das Projektrisiko und es ergeben sich neue Risiken durch die Hypercare Phase.

Die PPQ (Process Performance Qualification) Batches des ersten Produkts der Anlage müssen sowohl die Parameter der SOP (Standard Operating Procedure) erfüllen als auch die Stabilität, welche über einen Zeitraum von 9 – 12 Monate geprüft wird.

Da die PPQ Batches eins bis drei nicht das gewünschte Ergebnis erzielt haben, werden bis Mitte 2026 drei weitere PPQ Batches produziert. Die technischen Anpassungen hierfür wurden bereits in 2025 vorgenommen.

Im Bereich der regulatorischen Umgebung liegt für den deutschen Markt eine Herstellerlaubnis vor. Die Zeitschiene für die Zulassungen im europäischen und amerikanischen Markt hat sich durch die Ergebnisse der ersten drei PPQ Batches verschoben. Die EMA Zulassung und die FDA Zulassung werden im Jahr 2027 erwartet.

Die zweckbestimmende Zuführung der Genesis-Anlage läuft mit der Erweiterung der PPQ Batches vier bis sechs planmäßig. Dennoch wurde im Rahmen der jährlichen Bewertung des Anlagevermögens durch die Kombination aus strukturbedingter Änderung der Nutzung, regulatorischer Verzögerung und Überschreitung der ursprünglich geplanten

Investitionskosten, eine voraussichtlich dauernde Wertminderung nach § 253 Abs. 3 HGB zum Stichtag 31. Dezember 2025 identifiziert. Dies stellt eine nachteilige Änderung der Art und des Zeitpunkts der Nutzung dar. Die nachhaltig reduzierte Auslastung- und Ergebnisfähigkeit führt zu niedrigeren Ertragswerten. Aus diesen Gründen wurde eine außerplanmäßige Abschreibung bei der Genesis Anlage in Höhe von 283 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2025 durchgeführt.

In der Gesamtbetrachtung der Risiken durch die Hypercare Phase der Biotechnologieanlage wird die Eintrittswahrscheinlichkeit vom Management als „mittel“ eingestuft, die Einschätzung der Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als „mittel“.

3.2.12. Rechtliche Risiken

Die im Pharmabereich immanenten Risiken aufgrund komplexer Patentsituationen werden ständig überwacht und bewertet.

Als pharmazeutischer Unternehmer sind wir nach § 94 Arzneimittelgesetz (AMG) verpflichtet, für Personenschäden aus der Herstellung und dem Vertrieb von Arzneimitteln für deren Gefahren eine Deckungsvorsorge zu treffen.

Vertragsstrafen oder Schadensersatz wegen Lieferausfällen im Rahmen der Arzneimittelrabattverträge werden ebenso ständig überwacht und gegebenenfalls bilanziell passiviert.

Arbeitsrechtliche Risiken werden evaluiert und bei Bedarf entsprechende Rückstellungen gebildet.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit für rechtliche Risiken schätzt das Management als „niedrig“ ein, die Einschätzung der Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als „niedrig“.

3.2.13. Risiken aus Unfällen und sicherheitstechnischen Vorfällen

TEVA Deutschland hat ein EHS-Management (Environment, Health & Safety) basierend auf den globalen Vorgaben von Teva. Dieses zielt durch verschiedenste Maßnahmen und Verfahrensweisen auf hohe EHS-Standards und robuste Verfahrensweisen ab. Die Einhaltung der rechtlichen Vorgaben und verschiedene Maßnahmen zur Sicherstellung sicherer technischer Anlagen und Verfahren ist hier ein grundlegendes Kriterium.

Risiken werden systematisch erfasst und vorausschauend bewertet und geeignete vorbeugende Schutzmaßnahmen abgeleitet. Die Beteiligung aller Mitarbeiter hierbei und die feste Verankerung von EHS-Kriterien bei den wesentlichen Entscheidungsprozessen des Unternehmens sind zentrale Säulen des Arbeitsschutzmanagements.

Der Standort wird sowohl zu internen als auch rechtlichen Vorgaben in regelmäßigen Abständen internen Konzernaudits unterzogen.

Das Risiko für das Unternehmen aus arbeitsschutzrelevanten und anlagentechnischen Unfällen wird daher im Industrievergleich als gering eingeschätzt.

Sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit hierfür als auch die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden von der Geschäftsführung jeweils als „niedrig“ eingeschätzt.

3.2.14. Umweltrisiken

Umweltrisiken werden bei TEVA Deutschland mit folgenden Instrumenten dokumentiert, bewertet und priorisiert:

- EMAS-Chancen -und Risiko-Matrix
- Site-Risk-Register (einheitlich für alle Teva-Organisationen weltweit)

Die Mitigation erfolgt im Rahmen unseres lokalen EMAS/ISO 14001 Managementsystems sowie im Rahmen unseres globalen EHS-Managementsystems, das mit ca. 50 EHS-Standards alle Aspekte einer sicheren und nachhaltigen Entwicklung umfasst. Weitere Informationen hierzu können unserer Umwelterklärung und unserem ~~ESG-Report~~ „Healthy Future Report“ entnommen werden, der auf unserer lokalen und globalen Homepage eingesehen werden kann.

Aus Sicht des Managements wird die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos als „niedrig“ kategorisiert. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage wird als „mittel“ eingestuft.

3.2.15. Risiken durch instabile geopolitische Lage

Die durch geopolitische Konflikte gestiegene Energiepreise führen zu keinen Risiken für die TEVA Deutschland, da die Einkaufspreise für Elektrizität und Gas bereits vor Auftreten der Konflikte abgesichert wurden.

Vor dem Hintergrund anhaltender geopolitischer Unsicherheitsfaktoren und Konflikte im Nahen Osten, die Israel als Sitz der Konzernzentrale der Teva betreffen, wurden entsprechende Sicherheitsmaßnahmen ergriffen und Back-up Lösungen geschaffen. Des Weiteren unterliegt TEVA Deutschland den Maßnahmen der Einstufung als kritische Infrastruktur. Als Teil eines global agierenden Unternehmens werden die Risiken aus Beschaffungs- & Liefermärkten im Risikomanagement gemonitort (vgl. 3.2.7 Risiken der Lieferfähigkeit).

Auf die Intercompany Dienstleistungen von und nach Israel haben sich bisher keine durch die Konflikte verursachten Auswirkungen ergeben. Die Fakturierung der Rechnungen erfolgt ausschließlich in der Währung Euro. Für Schlüsselprodukte halten wir auch weiterhin Notfallpläne mit Backup-Produktionsstandorten bereit und erwarten zum jetzigen Zeitpunkt keine nennenswerten Auswirkungen auf unsere operative Performance.

Durch ein am Teva Standort in Israel eingerichtetes Krisenmanagement, welches die Lieferketten von Warenlieferungen von und nach Israel sicherstellt, wird ein normaler Warenfluss ermöglicht und hat keinen Einfluss auf das operative Geschäft. Es gibt keine Geschäftsbeziehungen zwischen TEVA Deutschland und dem Nahen Osten. Derzeit gibt es für die TEVA Deutschland keine Auswirkung auf die globalen Lieferketten auf Grund der geopolitischen Lage.

Am Standort Deutschland wurden die Besucher Richtlinien verschärft und bei Fahrzeugen, die das Werksgelände befahren, wird eine Fahrzeugkontrolle durchgeführt.

Das Datenmanagement ist über viele TEVA Standorte mit einer Backup-Lösung verteilt.

Der operative Cashflow der TEVA Deutschland gewährleistet die Unabhängigkeit des Standorts.

Aus Sicht des Managements wird die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos als „niedrig bis mittel“ kategorisiert. Die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage wird als „mittel“ eingestuft.

3.3. Chancenbericht

3.3.1. Regulatorische Chancen

Bestärkt durch das E-Health-Gesetz werden digitale Geschäftsprozesse kontinuierlich ausgebaut. Das E-Health-Gesetz regelt die Einführung digitaler Anwendungen im deutschen

Gesundheitswesen durch die schrittweise Ablösung bislang papierbasierter Prozesse durch IT-unterstützte Verfahren mit dem Ziel, die Patientenversorgung zu verbessern.¹⁷ TEVA Deutschland hat sowohl im Finanzbereich als auch im Bereich Marketing/Vertrieb einige digitale Lösungen etabliert.

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit der Mehrfachvergabe bei Ausschreibungen der Krankenkassen. Dieses Modell sichert sowohl die Versorgung der Patienten mit notwendigen Arzneimitteln als auch den Produktionsstandort Deutschland, da mehr als nur ein Anbieter den Markt bedienen kann. Dieses Mehrpartnermodell wurde auch in diesem Geschäftsjahr angewendet. Durch unsere diversifizierte Markenstrategie können wir das Segment der günstigen Medikamente bedienen. Die Aufhebung der Festbeträge und Abschaffung von Rabattverträgen bei Kinderarzneimitteln durch das Lieferengpassbekämpfungs- und Versorgungsverbesserungsgesetz (ALBVVG) ist ein wichtiger Schritt für eine verbesserte Arzneimittelversorgung in Deutschland.

3.3.2. Chancen im Produktportfolio

TEVA Deutschland ist im Bereich Produktportfolio sehr vielseitig aufgestellt. Aufgrund der Ausgewogenheit von Innovativen Produkten und generischen Produkten profitieren die deutschen Gesellschaften zunächst vom Produktlebenszyklus der Originale. Nach Patentablauf, mit dem Übergang in den generischen Bereich, wird das Produkt in dem generischen Produktbereich betreut.

Grundsätzlich ergeben sich Chancen aus Produkteinführungen und unserer etablierten Positionierung in diesem Bereich. Trotz des Patentablaufs von Copaxone sind wir weiterhin im Markt gut positioniert. Weitere Chancen sehen wir in unserer innovativen Pipeline.

Die Geschäftsleitung bewertet das Produktportfolio unserer deutschen Standorte als ausgewogen und somit grundsätzlich als Chance einer guten Positionierung im generischen Umfeld.

¹⁷ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/service/gesetze-und-verordnungen/detail/e-health-gesetz.html>

3.3.3. Chancen aus der Marktstrategie

Die in den letzten Jahren für die Pharmaunternehmen stark gewachsene Bedeutung der Krankenkassen und deren gesetzlicher Auftrag Rabattverträge zu schließen, bedürfen der laufenden Neujustierung der Vertriebsstrategie. TEVA Deutschland sieht die bisherige Strategie, der Abwägung zwischen Marktpositionierung in verschiedenen Segmenten und Profitabilität, als optimale Ausrichtung. Nach Abwägung der Gesamtsituation können Tenderverträge geschlossen werden, die bewusst eine Steigerung der Marktanteile bewirken. Hinzu kommt die Fokussierung auf Neueinführungen und eine stärkere Kundenzentrierung. Mit der Zentralisierung von Aufgaben in Global Business Services, wird eine Spezialisierung vorangetrieben und innovative Technologien können genutzt werden. Mit dieser Strategie sieht die TEVA Deutschland mittelfristig ihre Chance im Markt.

3.3.4. Chancen durch Nutzung der Biotechnologieanlage

Eine große Chance besteht durch den wachsenden Markt an biotechnologischen Medikamenten. Durch die Gewinnabführungsverträge innerhalb der TEVA Deutschland, ergibt sich die Chance für die gesamte Gruppe. Die hohe Kompetenz zur Herstellung von biotechnologischen Wirkstoffen der Teva in Ulm ist einer der Gründe, weshalb sich der Teva Konzern für den erheblichen Ausbau der Biotechnanlage am Standort Ulm entschieden hat. Durch den Ausbau der Biotechnanlage entwickelt sich TEVA Deutschland zunehmend zu einem High-Tech-Standort und zur Drehscheibe für Biotechaktivitäten des Teva Konzerns. Synergie- und Fixkostendegressionseffekte erwarten wir im Bereich Personal durch die Erweiterung der Bestandsanlage mit der Produktionsanlage Genesis. Zudem besteht die Möglichkeit als Pharmaauftragshersteller zu fungieren.

Auf Europäischer Ebene gibt es einen Rechtsrahmen, dass wie bereits bei Generika Anwendungen, Biosimilars ausgetauscht werden können, wodurch sich weitere Wachstumsmöglichkeiten im Markt ergeben können.

3.3.5. Chancen durch Digitalisierung

Chancen sieht TEVA Deutschland im Bereich Digitalisierung. Neben der gesetzlichen Notwendigkeit zu digitalen Schnittpunkten zu Apotheken, Ärzten, Krankenkassen oder Großhändlern durch das E-Health-Gesetz setzt die TEVA Deutschland im Rahmen ihrer

Ressourcen-Verfügbarkeit auf digitale Prozesse oder Automatisierungen. Diese Möglichkeiten werden in den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen angewandt. So können durch Verlagerungen von Aufgaben an externe Partner Fortschritte in der Digitalisierung und durch neue Technologien genutzt werden. In Bezug auf das E-Rezept sehen wir auch Chancen unser Geschäft im Versandhandel auszubauen. Die digitalen Kanäle zu unseren Kunden werden ständig ausgebaut, um die Bedürfnisse unserer Kunden besser zu verstehen. Durch Data Science und künstliche Intelligenz sollen in Zukunft effizientere Analysen durchgeführt werden, um datengestützte Entscheidungen zu treffen und damit einhergehend Prozesse zu verbessern und zu automatisieren.

3.3.6. Chancen aus Global Business Services

Wir sehen die Chance von Skaleneffekte, welche durch die Bündelung von Aufgaben in unseren Global Business Services entstehen. Weiter generieren wir Kosteneinsparungen und eine Kompensation des Fachkräftemangels durch die Zentralisierung in ausländische Global Business Service. Zudem werden technologische Weiterentwicklungen effektiv genutzt insbesondere durch externe Shared Service Center.

3.4. Gesamtbild der Risiko- und Chancenlage

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass TEVA Deutschland die Risikosituation kontinuierlich überwacht und bewertet, um etwaigen Handlungsbedarf zu identifizieren. Nach Einschätzung der Geschäftsleitung weisen die im Kapitel „Chancen- und Risikobericht“ dargestellten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Die dargestellten Risiken werden als beherrschbar angesehen. Es sind keine einzelnen oder aggregierten Risiken festzustellen, welche die Unternehmensfortführung in absehbarer Zeit gefährden können.

4. Prognosebericht inklusive Ausblick

Für die TEVA Health GmbH wird für das kommende Geschäftsjahr eine gleichbleibende Umsatzentwicklung erwartet. Die Gesellschaft wird weiterhin als Holding der TEVA Deutschland tätig sein und Verwaltungs- und Managementtätigkeiten ausüben.

Auf Basis der Prognosen der Unternehmen, an denen die Teva Health GmbH unmittelbar und mittelbar beteiligt ist, wird für das Geschäftsjahr 2026 ein leichter Anstieg der Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen erwartet. Gleichzeitig wird davon ausgegangen, dass die von der Teva Health GmbH übernommenen Verluste in Vergleich zum Berichtsjahr 2025 auf einem deutlich niedrigeren Niveau liegen werden.

Durch die instabile geopolitische Lage erwarten wir keine Auswirkungen.

Im Vergleich zum Vorjahr sehen wir für das Jahr 2026 keine wesentlichen Preissteigerungen im Bereich Energiepreise.

Der weltweite Teva Konzern hat sich verpflichtet, bis 2045 in allen Betrieben und in den Wertschöpfungsketten Net Zero (Netto-Null) zu erreichen – was bedeutet, dass der Umwelt nicht mehr Emissionen hinzugefügt werden, als reduziert oder entfernt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, ist geplant, bis 2035 100 % erneuerbaren Strom in allen Betrieben weltweit zu verwenden.

Für 2026 rechnen wir im Vergleich zum Vorjahr mit einem leicht steigenden CO₂-Verbrauch.

Für das kommende Geschäftsjahr erwarten wir eine Teilnahmequote an der Mitarbeiterbefragung von 78 %.

Eine Prognose, wie sich die US-Zollpolitik entwickelt ist derzeit nicht einschätzbar, jedoch erwarten wir keine gravierenden Auswirkungen für die TEVA Deutschland.

TEVA Deutschland sieht sich für die Zukunft sehr gut positioniert. Durch die Produktvielfalt von innovativen Produkten, Generika, freiverkäuflichen Arzneimitteln und biotechnologischen Produkten schaffen wir ein breitgefächertes und solides Standbein.

Sehr gut aufgestellt ist der Bereich der freiverkäuflichen Produkte, was uns die Marktführerschaft nach Packungen im Bereich der OTC-Produkte bestätigt. Hier sind wir nicht nur bei den Offizin-Apotheken, sondern auch im Bereich der Online-Apotheken sehr gut aufgestellt. Der Versandhandel machte im Geschäftsjahr ca. 27 % des gesamten OTC-Umsatzes aus.

Im Bereich der verschreibungspflichtigen Generika sehen wir unsere Stärken in der Ausgewogenheit von Profitabilität und Marktpositionierung durch Tenderverträge. Außerdem wird nach wie vor die Konzentration auf Produktneueinführungen Priorität haben. Auf diese Themen ist unsere Vertriebsstrategie ausgerichtet, die wir fortführen werden. Mit ihr sehen wir uns gut positioniert, um Veränderungen am Markt mitzugehen.

Im Geschäftsjahr 2025 verzeichneten wir in den Bereichen OTC und verschreibungspflichtige Generika für die gesamte TEVA Deutschland einen Umsatzrückgang von 4,0 % gegenüber dem Vorjahr. Für 2026 rechnen wir in den Bereichen OTC und verschreibungspflichtige Generika inklusive Biosimilars mit einem Wachstum von ca. 7,0 % im Vergleich zu 2025.

Im Spezialitätengeschäft rechnen wir für 2026 mit einem Umsatzrückgang von ca. 3,9 % im Vergleich zu 2025.

In der neuen Biotechnologie-Anlage soll künftig das Teva-Eigenprodukt für chronische Migräne AJOVY® und weitere biotechnologische Produkte hergestellt werden. Wir positionieren uns als Hersteller von biotechnologischen Wirkstoffen und als attraktiver Arbeitgeber in der Region. Die Kosten werden regelmäßig überwacht und sind in der Cash-Flow-Planung berücksichtigt. Somit sind die Risiken unter Kontrolle.

Eine der größten Herausforderungen des digitalen Zeitalters in der heutigen Geschäftswelt ist die Dynamik des Wandels des Marktes und dessen Geschwindigkeit. Ob technologisch, sozial oder wirtschaftlich – die Innovationszyklen werden immer kürzer. Digitalisierung ist für uns ein Instrument diesen Wandel anzugehen. Neben neuen Technologien, die die Digitalisierung mit sich bringt, spielt auch die Unternehmenskultur eine fundamentale Rolle, um auf diese neuen Gegebenheiten sehr agil und zielgerichtet reagieren zu können. Die Kombination von Technologie, Daten und einer innovativen Unternehmenskultur werden wir im Jahr 2026 weiter ausbauen, um datenbasierte Entscheidungen zu treffen. Wir erwarten positive Effekte, nicht zuletzt durch die neue Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden kommunizieren. Zudem können innovative Technologien durch externe Global Business Services genutzt werden.

Die TEVA Deutschland ist sich ihrer sozialen und ethischen Verantwortung gegenüber der Gesellschaft in der Arzneimittelversorgung, als Arbeitgeber und als Geschäftspartner stets bewusst. Transparenz und Compliance bestimmen dabei unser tägliches Handeln. Besonders in außergewöhnlichen Zeiten stellen wir uns dieser Verantwortung.

Teva Health GmbH

Ulm

Ulm, den 22. Mai 2026

Andreas Burkhardt

Geschäftsführer

Thomas Schlenker

Geschäftsführer

**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025**

TEVA Health GmbH, Ulm
Bilanz zum 31. Dezember 2025

Aktiva

	31.12.2025	31.12.2024
	EUR	EUR
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	0,00	48.125,00
II. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.911.309.299,66	2.911.309.299,66
	<u>2.911.309.299,66</u>	<u>2.911.357.424,66</u>
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.083.156.297,04	2.196.166.529,98
2. Sonstige Vermögensgegenstände	18.216.001,19	11.369,00
davon aus Steuern 18.225 (Vj. 0 TEUR)	<u>2.101.372.298,23</u>	<u>2.196.177.898,98</u>
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		
	1.768.989,07	2.902.499,10
	<u>1.768.989,07</u>	<u>2.902.499,10</u>
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	0,00	28.725,30
	<u>5.014.450.586,96</u>	<u>5.110.466.548,04</u>

Passiva

	31.12.2025	31.12.2024
	EUR	EUR
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	25.000,00	25.000,00
II. Kapitalrücklage	644.645.237,11	644.645.237,11
III. Gewinnvortrag	560.681.412,64	396.161.339,07
IV. Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss	-246.152.647,13	164.520.073,57
	<u>959.199.002,62</u>	<u>1.205.351.649,75</u>
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Steuerrückstellungen	21.729.864,74	40.902.256,22
2. Sonstige Rückstellungen	957.433,00	1.242.314,34
	<u>22.687.297,74</u>	<u>42.144.570,56</u>
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.811,86	1.976,93
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	4.032.424.373,04	3.860.851.664,39
3. Sonstige Verbindlichkeiten	126.101,70	2.116.686,41
davon aus Steuern 63 TEUR (Vj. 2.087 TEUR)	<u>4.032.564.286,60</u>	<u>3.862.970.327,73</u>
	<u>5.014.450.586,96</u>	<u>5.110.466.548,04</u>

TEVA Health GmbH, Ulm
Gewinn- und Verlustrechnung
für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025

	<u>2025</u> EUR	<u>2024</u> EUR
1. Umsatzerlöse	70.945.200,85	64.923.228,48
2. Sonstige betriebliche Erträge <i>(davon Erträge aus Währungsumrechnung 975.235,12 EUR; Vorjahr: 469.772,87 EUR)</i>	978.191,15	571.018,11
	71.923.392,00	65.494.246,59
3. Materialaufwand	-65.045.960,45	-57.827.089,56
4. Personalaufwand	-2.815.171,58	-2.934.754,09
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-48.125,00	-82.500,00
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen <i>(davon Aufwendungen aus Währungsumrechnung 9.923,39 EUR; Vorjahr: 671.946,60 EUR)</i>	-4.678.919,15	-4.766.339,53
7. Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	55.919.647,67	298.361.942,73
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge <i>(davon Erträge aus Abzinsung 96,52 EUR; Vorjahr: 77,02 EUR)</i>	63.829.063,54	89.178.814,51
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-147.676.434,72	-162.178.804,94
10. Aufwendungen aus Verlustübernahme	-202.295.172,93	0,00
11. Steuern vom Einkommen und Ertrag	-15.170.886,82	-60.708.327,19
12. Ergebnis nach Steuern	-246.058.567,44	164.537.188,52
13. Sonstige Steuern	-94.079,69	-17.114,95
14. Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss	-246.152.647,13	164.520.073,57

Anhang für das Geschäftsjahr vom 01. Januar - 31. Dezember 2025

1. Allgemeine Angaben

Die alleinige Gesellschafterin der TEVA Health GmbH ist die Teva Pharmaceuticals Europe B.V. mit Sitz in Amsterdam, Niederlande. Oberstes Mutterunternehmen ist die Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Petach Tikva, Israel. Sitz der TEVA Health GmbH ist Ulm. Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRB 725926 im Register des Amtsgerichts Ulm eingetragen.

Das Geschäftsjahr der TEVA Health GmbH entspricht dem Kalenderjahr.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden im Berichtsjahr fortgeführt.

Gem. § 267 Abs. 2 HGB ist die TEVA Health GmbH eine große Kapitalgesellschaft und unterliegt damit der gesetzlichen Prüfungspflicht. Der Jahresabschluss der Teva Health GmbH, Ulm, für das Geschäftsjahr 2025 wurde nach den für große Kapitalgesellschaften geltenden Vorschriften des HGB aufgestellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 2 HGB gegliedert. Angaben, die in der Bilanz beziehungsweise Gewinn- und Verlustrechnung oder wahlweise im Anhang zu machen sind, werden insgesamt im Anhang aufgeführt.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Im Jahresabschluss sind sämtliche Vermögensgegenstände, Schulden, Rechnungsabgrenzungsposten, Aufwendungen und Erträge enthalten, soweit gesetzlich nichts anderes bestimmt ist. Die Posten der Aktivseite sind im aktuellen Geschäftsjahr nicht mit Posten der Passivseite, Aufwendungen nicht mit Erträgen, Grundstücksrechte nicht mit Grundstückslasten verrechnet worden.

Das Anlage- und Umlaufvermögen, das Eigenkapital, die Schulden sowie die Rechnungsabgrenzungsposten wurden in der Bilanz gesondert ausgewiesen und hinreichend aufgegliedert. Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, wurden einzelne Posten der

Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst und im Anhang gesondert aufgegliedert und erläutert.

Das Anlagevermögen weist nur Gegenstände aus, die bestimmt sind, dem Geschäftsbetrieb dauernd zu dienen. Aufwendungen für immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht entgeltlich erworben wurden, werden nicht bilanziert. Bei den Finanzanlagen sind die Anteile an verbundenen Unternehmen zu Anschaffungskosten bewertet. Eine jährliche Überprüfung der Werthaltigkeit der Finanzanlagen erfolgt und bei einer dauerhaften Wertminderung wird außerplanmäßig abgeschrieben.

Rückstellungen werden nur im Rahmen des § 249 HGB und Rechnungsabgrenzungsposten wurden nach den Vorschriften des § 250 HGB gebildet.

In Fremdwährung valutierende Forderungen werden mit dem maßgeblichen Umrechnungskurs zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles erfasst. Am Bilanzstichtag erfolgt die Bewertung zum Devisenkassamittelkurs des betreffenden Stichtags. Unrealisierte Gewinne werden nur berücksichtigt, soweit sie Forderungen mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr betreffen. Unrealisierte Verluste werden angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Eine Abzinsung erfolgte nicht, da sämtliche Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände eine erwartete Restlaufzeit von weniger als einem Jahr aufweisen.

Die flüssigen Mittel werden mit dem Nennwert bewertet.

Das Eigenkapital wurde mit dem Nominalwert angesetzt.

Die Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages (d.h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.

Die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Bei der Bewertung wird von der Fortführung des Unternehmens ausgegangen. Die Vermögensgegenstände und Schulden werden einzeln bewertet.

Der Teva-Konzern fällt in den Anwendungsbereich der Regelungen zur globalen Mindestbesteuerung („Pillar 2“). Die Regelungen zur globalen Mindestbesteuerung sind mit Wirkung zum 28. Dezember 2023 in Deutschland in Form des Mindeststeuergesetzes („MinStG“) in Kraft getreten. Das MinStG gilt erstmals für Geschäftsjahre, die nach dem 30. Dezember 2023 beginnen. Gemäß dem MinStG ist eine Ergänzungssteuer für jede Jurisdiktion zu zahlen, die einen effektiven Steuersatz unter 15% aufweist. Die Bestimmung des effektiven Steuersatzes nach dem MinStG ist sehr komplex und beinhaltet eine Vielzahl von spezifischen Anpassungen.

Die oberste Muttergesellschaft des Konzerns ist nicht in Deutschland ansässig, sodass für die Teva Health GmbH zukünftig nur das Risiko einer Steuermehrbelastung aus einer nationalen Ergänzungssteuer besteht. Sie trägt als Gruppenträgerin der Mindeststeuergruppe im Sinne des § 3 MinStG künftig etwaige entstehende Steuermehrbelastungen für in Deutschland belegene Geschäftseinheiten.

Die TEVA Health GmbH kann betreffend dem Geschäftsjahr 2025 die zeitlich befristete CbCR Safe Harbour-Regel in Anspruch nehmen, sodass in Deutschland keine Ergänzungssteuer im Rahmen der nationalen Ergänzungssteuer anfällt.

Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen oder aufgrund steuerlicher Verlustvorträge werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. In Bezug auf den Aktivüberhang bei den latenten Steuern wurde vom Ansatzwahlrecht aktiver latenter Steuern (§ 274 Abs. 1 S. 2 HGB) zum Bilanzstichtag dahingehend Gebrauch gemacht, dass keine Aktivierung erfolgt ist.

Es wird vorsichtig bewertet, namentlich sind alle vorhersehbaren Risiken und Verluste, die bis zum Abschlussstichtag entstanden, berücksichtigt, selbst wenn diese erst zwischen dem Abschlussstichtag und der Aufstellung des Jahresabschlusses bekannt geworden sind. Gewinne sind nur berücksichtigt, wenn sie bis zum Abschlussstichtag realisiert wurden. Aufwendungen und Erträge des Geschäftsjahres sind unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung berücksichtigt.

3. Bilanzerläuterungen

3.1. Aktiva

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen sind zu Anschaffungskosten angesetzt. Wir verweisen auf die Anteilsbesitzliste.

Es erfolgt eine jährliche Überprüfung der Werthaltigkeit der Finanzanlagen; bei dauerhafter Wertminderung wird außerplanmäßig ab- und nach Wegfall der Gründe entsprechend wieder zugeschrieben.

Die Werthaltigkeit der wesentlichen Finanzanlagen wird durch eine Unternehmensbewertung überprüft. Diese setzt auf eine Detailplanung für die Jahre 2026 bis 2028 auf. Der Unternehmenswert wird auf Basis des gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatzes des Unternehmens unter Berücksichtigung einer ewigen Rente berechnet. Auf Basis der durchgeführten Bewertung ergibt sich kein Abwertungsbedarf.

Umlaufvermögen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen belaufen sich auf T€ 2.083.156 (Vorjahr: T€ 2.196.167) und betreffen mit T€ 32.605 (Vorjahr: T€ 54.341) weiterverrechnete Dienstleistungen auf Basis von Dienstleistungsverträgen. Des Weiteren bestehen Forderungen durch Cash-Pool-Darlehen (T€ 1.515.793; Vorjahr: T€ 1.401.992), Intercompany Darlehen für die Abwicklung des Inhouse Bank Netting mit ausländischen Teva Standorten (T€ 472.222; Vorjahr: T€ 420.025), Gewinnabführungsvereinbarungen (T€ 55.920; Vorjahr: T€ 302.935) und Forderungen aufgrund der umsatzsteuerlichen Organschaft (T€ 6.616; Vorjahr: T€ 7.873). Im Zusammenhang mit Intercompany Darlehen besteht eine langfristige Forderung mit einer Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren in Höhe von T€ 27.000 (Vorjahr: T€ 27.000). Sämtliche weiteren Darlehensverbindlichkeiten weisen eine kurzfristige Restlaufzeit auf.

Die Forderungen gegen die Gesellschafterin Teva Pharmaceuticals Europe B.V. betragen T€ 352 (Vorjahr: T€ 683).

Die sonstigen Vermögensgegenstände betragen T€ 18.216 (Vorjahr: T€ 11). Im Wesentlichen werden Forderungen aus Steuererstattungsansprüchen ausgewiesen.

3.2. Passiva

Eigenkapital

Das Stammkapital beträgt analog zum Vorjahr € 25.000. Die bilanzierte Kapitalrücklage wurde nach den Regelungen des § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB in den Vorjahren gebildet und ist mit T€ 644.645 unverändert. Im Gewinnvortrag werden T€ 560.681 ausgewiesen (Vorjahr: T€ 396.161).

Rückstellungen

Unter den Steuerrückstellungen sind die Rückstellungen für Ertragsteuern für das Jahr 2025 in Höhe von T€ 21.730 (Vorjahr: T€ 40.902) passiviert.

Sonstige Rückstellungen wurden mit T€ 957 passiviert und betreffen insbesondere Rückstellungen für personenbezogene Rückstellungen mit T€ 746 (Vorjahr: T€ 818).

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten werden mit T€ 14 (Vorjahr: T€ 2) ausgewiesen. Es handelt sich um kurzfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von weniger als einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betragen T€ 4.032.424 (Vorjahr: T€ 3.860.852). Sie beinhalten einerseits Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 33.672 (Vorjahr: T€ 31.399). Diese resultieren aus Dienstleistungsverträgen innerhalb des TEVA-Konzerns. Des Weiteren beinhalten die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sonstige Verbindlichkeiten in Höhe von T€ 3.998.752 (Vorjahr: T€ 3.829.453). Maßgeblich sind hier langfristige Darlehen in Höhe von insgesamt T€ 2.405.000 (Vorjahr: T€ 2.105.000). Zum 30. April 2025 wurden ein Darlehen in Höhe von T€ 300.000 mit einer Restlaufzeit bis 15. September 2031 neu terminiert. Seit dem 31. Oktober 2024 bestehen zwei langfristige Darlehen in Höhe von T€ 850.000 mit einer Restlaufzeit bis 15. September 2029 und in Höhe von T€ 700.000 mit einer Restlaufzeit bis 15. September 2031 gegenüber der Teva Finance Services II B.V. (Niederlande). Seit 01. April 2021 besteht ein weiteres langfristiges Darlehen gegenüber der Teva Finance Services II B.V. (Niederlande) in Höhe von T€ 520.000 mit einer Restlaufzeit bis 31. März 2027 sowie ein langfristiges

Darlehen gegenüber der ratiopharm Arzneimittel GmbH (Österreich) in Höhe von T€ 35.000 mit einer Restlaufzeit ebenfalls bis 31. März 2027. Die Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr betragen T€ 1.391.175 (Vorjahr: T€ 1.755.852). Diese setzen sich aus den Verbindlichkeiten aus Cash Pool (T€ 1.005.039), aus einem kurzfristigen Darlehen in Höhe von T€ 372.990 sowie Verbindlichkeiten aus Organumsatzsteuer (T€ 13.146) zusammen. Verbindlichkeiten gegenüber der Gesellschafterin bestehen in Höhe von T€ 7.312 (Vorjahr: T€ 5.969).

Unter der Position sonstige Verbindlichkeiten werden im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Aktienoptionen und Umsatzsteuer ausgewiesen.

Die Gesamthöhe der Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr beträgt T€ 1.627.143 Mio. (Vorjahr: T€ 1.755.852). Weiterhin bestehen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von T€ 2.405.000 (Vorjahr: T€ 2.107.000).

4. Erläuterungen der Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse enthalten Weiterberechnungen aufgrund von Serviceverträgen mit verbundenen Unternehmen in Höhe von T€ 70.945 (Vorjahr: T€ 64.923). Die Umsätze wurden durch konzerninterne Weiterbelastungen von Verwaltungs-, Personalgestellungs- und Servicekosten erzielt.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von T€ 978 (Vorjahr: T€ 571) enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Bewertung der Fremdwährung (T€ 975).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen belaufen sich auf T€ 65.046 (Vorjahr: T€ 57.827) und resultieren aus konzernweiten Dienstleistungen auf Basis bestehender Serviceverträge. Der Ausweis erfolgt unter den Materialaufwendungen.

Im Berichtsjahr werden T€ 2.815 (Vorjahr: T€ 2.935) als Personalaufwendungen ausgewiesen. Davon entfallen T€ 2.627 auf Löhne und Gehälter (Vorjahr: T€ 2.741) sowie T€ 188 auf soziale Abgaben, Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (Vorjahr: T€ 194).

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände betragen T€ 48 (Vorjahr: T€ 83).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen T€ 4.679 (Vorjahr: T€ 4.766).

Die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen belaufen sich auf T€ 55.920 (Vorjahr: T€ 298.362). Die Aufwendungen aus Verlustübernahme belaufen sich im Geschäftsjahr auf T€ 202.295 (Vorjahr: T€ 0).

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge lagen im Geschäftsjahr mit € 63,8 Mio. um € 25,4 Mio. unter dem Vorjahreswert. Davon entfallen € 63,8 Mio. auf Zinserträge aus kurzfristigen Darlehen innerhalb des Konzernverbunds.

Die Zinsaufwendungen der TEVA Health GmbH betragen € 147,7 Mio. (Vorjahr: € 162,2 Mio.). Diese betreffen in voller Höhe Zinsaufwendungen gegenüber verbundenen Unternehmen.

5. Sonstige Angaben

Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern entfallen auf folgende Bilanzpositionen: immaterielle Vermögensgegenstände, Pensionsrückstellungen, sonstige Rückstellungen sowie sonstige Verbindlichkeiten. Die Bewertung erfolgt mit dem Steuersatz von 28,50 %. Zum 31. Dezember 2025 erfolgte keine Aktivierung.

Haftungsverhältnisse (§§ 268 Abs. 7, § 285 Nr. 27 HGB) und sonstige finanzielle Verpflichtungen (§§ 251, 285 Nr. 3a HGB)

Zum Bilanzstichtag bestehen folgende Haftungsverhältnisse oder sonstige finanzielle Verpflichtungen:

Finanzielle Verpflichtungen in T€	Gesamt	Restlaufzeiten		
		bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen	140	67	73	0
<i>davon gegenüber verbundenen Unternehmen</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
aus Lizenzen	0	0	0	0
<i>davon gegenüber verbundenen Unternehmen</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	140	67	73	0

Des Weiteren bestehen zum Bilanzstichtag keine Haftungsverhältnisse oder sonstige finanzielle Verpflichtungen aus:

- Begebung und Übertragung von Wechseln,
- Bürgschaften,
- Gewährleistungsverträge oder einem
- Bestellobligo für das Folgejahr.

Außerbilanzielle Geschäfte (§ 285 Nr. 3 HGB)

Es bestehen keine wesentlichen außerbilanziellen Geschäfte, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Bedeutung sind.

Personalbestand (§ 285 Nr. 7 HGB)

Die Gesellschaft beschäftigt acht Mitarbeiter (Vorjahr: zehn). Die Mitarbeiter sind alle im Angestelltensektor tätig. Es werden keine Mitarbeiter im gewerblichen Bereich und im Außendienst beschäftigt.

Es bestehen keine Altersvorsorgeverpflichtungen bei der TEVA Health GmbH.

Angaben für Organmitglieder (§ 285 Nr. 9a - 9c HGB)

Die Gesellschaft beschäftigt zum Bilanzstichtag zwei Geschäftsführer.

Die Geschäftsführerbezüge belaufen sich im Geschäftsjahr auf T€ 1.450.

Organe der Gesellschaft (Geschäftsführung) (§ 285 Nr. 10 HGB)

Als Geschäftsführer sind im Geschäftsjahr bestellt:

- Herr Andreas Burkhardt, SVP & General Manager Germany, Ulm
- Herr Thomas Schlenker, VP, Regional Finance Director Germany, FIN Lead AT & CH, Ulm
- Frau Cara Crowley, Site General Manager, Ulm (Geschäftsführerin vom 01.12.2025 bis zum 31.03.2026)

Anteilsbesitz (§ 285 Nr. 11 HGB)

Nr.: Gesellschaft	Sitz	Land	Anteil (%)	Beteiligung	Währung	Eigen- kapital	Jahres- ergebnis / -verlust)
1 Merckle GmbH	Blaubeuren	Deutschland	100	unmittelbar	TEUR	1.980.912	- 2)
2 Teva GmbH	Ulm	Deutschland	100	unmittelbar	TEUR	282.687	- 2)
3 Pliva Real Estate GmbH	Ulm	Deutschland	100	unmittelbar	TEUR	149.700	- 2)
4 ratiopharm Immobilienverwaltung GmbH u. Co. KG	Ulm	Deutschland	100	mittelbar	TEUR	61.066	- 1) 4)
5 ratiopharm GmbH	Ulm	Deutschland	100	mittelbar	TEUR	2.209	- 2)
6 AbZ-Pharma GmbH	Ulm	Deutschland	100	mittelbar	TEUR	36.315	- 2)
7 Teva Biotech GmbH	Ulm	Deutschland	100	mittelbar	TEUR	26	- 2)
8 Transpharm Logistik GmbH	Ulm	Deutschland	100	mittelbar	TEUR	6.177	- 2)
9 Tevapharm India Private Limited	Mumbai	Indien	45	mittelbar	TEUR	57.884	7.090 3)
10 ratiopharm Ukraine LLC	Kiew	Ukraine	100	mittelbar	TEUR	145	134 1)

1) Angaben bzgl. Haftungskapital, Eigenkapital und Jahresergebnis bzw. -verlust beziehen sich jeweils auf das Ende des letzten Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2025

2) Ergebnisabführungsverträge direkt oder indirekt mit der Teva Health GmbH

3) Angaben bzgl. Eigenkapital und Jahresergebnis bzw. -verlust beziehen sich jeweils auf das Ende des Geschäftsjahres zum 31. März 2025

4) Persönlich haftender Gesellschafter der ratiopharm Immobilienverwaltung GmbH & Co. KG ist die TEVA B.V., Kommanditistin die Pliva Real Estate GmbH

Konzernzugehörigkeit (§ 285 Nr. 14 und 14a HGB)

Oberstes Mutterunternehmen ist die Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Petach Tikva, Israel, die den Konzernabschluss für den größten und kleinsten Kreis von Unternehmen aufstellt. Die TEVA Health GmbH sowie ihre in- und ausländischen Tochterunternehmen werden in den Konzernabschluss der Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Petach Tikva, Israel, einbezogen. Der Konzernabschluss wird am Sitz des Unternehmens in Israel veröffentlicht. Eine in deutscher Sprache übersetzte Fassung wird beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch eingereicht und anschließend im Bundesanzeiger bekannt gemacht. Unmittelbare Muttergesellschaft ist die Teva Pharmaceuticals Europe B.V., Amsterdam.

Eine gesetzliche Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses und eines Konzernlageberichtes für den Teilkonzern der Teva Health GmbH besteht nach § 292 Abs. 1 Nr. 1d HGB nicht, da die TEVA Health GmbH und ihre Tochterunternehmen in den US-GAAP Konzernabschluss der Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Petach Tikva, Israel, einbezogen werden. Die Voraussetzungen zur Inanspruchnahme der Befreiungsvorschriften nach § 292 HGB liegen vor.

Honorar des Abschlussprüfers (§ 285 Nr. 17 HGB)

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer gemäß § 285 Nr. 17 HGB betrifft den Aufwand für die Abschlussprüfung in Höhe von T€ 30.

Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen (§ 285 Nr. 21 HGB)

Sämtliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen im Berichtsjahr wurden zu marktüblichen Konditionen abgehandelt.

Periodenfremde Aufwendungen und Erträge (§ 285 Nr. 32 HGB)

Es bestehen keine wesentlichen periodenfremden Aufwendungen und Erträge.

Nachtragsbericht (§ 285 Nr. 33 HGB)

Nach dem Abschlussstichtag ist es am 28. Februar 2026 zu militärischen Eskalationen rund um den Iran gekommen. Hinsichtlich der sich daraus resultierenden Risiken für TEVA Deutschland, verweisen wir auf die entsprechenden Ausführungen im Lagebericht, insbesondere im Risiko- und Prognosebericht. Die Geschäftsführung beobachtet die weitere Entwicklung fortlaufend und bewertet die daraus resultierenden Risiken kontinuierlich.

Ergebnisverwendung (§ 285 Nr. 4 HGB)

Das Geschäftsjahr 2025 schließt mit einem Jahresfehlbetrag in Höhe von -T€ 246.153. Die Geschäftsführung schlägt vor, den Jahresfehlbetrag in voller Höhe auf neue Rechnung vorzutragen.

TEVA Health GmbH
Ulm

Ulm, den 22. Mai 2026

Andreas Burkhardt
Geschäftsführer

Thomas Schlenker
Geschäftsführer

Entwicklung des Anlagevermögens für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025

Bezeichnung	historische Anschaffungs- und Herstellungskosten				kumulierte Abschreibungen				Buchwerte			
	Stand 01. 01.25 EUR	Zugänge EUR	Umbuchung EUR	Abgänge EUR	Stand 31. 12.25 EUR	Stand 01. 01.25 EUR	Zugang EUR	Umbuchung EUR	Abgang EUR	Stand 31. 12.25 EUR	Stand 31. 12.24 EUR	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände												
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.065.976,80	0,00	0,00	0,00	1.065.976,80	1.017.851,80	48.125,00	0,00	0,00	1.065.976,80	0,00	48.125,00
	<u>1.065.976,80</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>1.065.976,80</u>	<u>1.017.851,80</u>	<u>48.125,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>1.065.976,80</u>	<u>0,00</u>	<u>48.125,00</u>
II. Finanzanlagen												
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.911.309.299,66	0,00	0,00	0,00	2.911.309.299,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.911.309.299,66	2.911.309.299,66
	<u>2.911.309.299,66</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>2.911.309.299,66</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>2.911.309.299,66</u>	<u>2.911.309.299,66</u>
	<u>2.912.375.276,46</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>2.912.375.276,46</u>	<u>1.017.851,80</u>	<u>48.125,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>1.065.976,80</u>	<u>2.911.309.299,66</u>	<u>2.911.357.424,66</u>

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die TEVA Health GmbH, Ulm

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der TEVA Health GmbH, Ulm, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2025 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der TEVA Health GmbH für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen den Unterabschnitt „Umwelt“ im Abschnitt „2.4.2. Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren“ des Lageberichts als nicht inhaltlich geprüfte Bestandteile des Lageberichts.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zu den inhaltlich geprüften Lageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen. Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Sys-

teme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Ge-

sellschaft bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen abzugeben.

- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass

künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

München, den 22. Mai 2026

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dietmar Eglauer
Wirtschaftsprüfer

ppa. Nathanael Beck
Wirtschaftsprüfer

