Boston Scientific schliesst Übernahme des Urologie-Portfolios von American Medical Systems AB

Boston Scientific Corporation (NYSE: BSX) hat die angekündigte Vereinbarung mit Endo International plc (NASDAQ: ENDP) (TSX: ENL) zur Übernahme der Bereiche Men's Health und Prostate Health von American Medical Systems (AMS) gegen eine Vorabzahlung von $1,5Mrd sowie einer leistungsbezogenen Zuzahlung von $50 Mio. im Jahre 2016 zum Abschluss gebracht.

Durch die Übernahme wird Boston Scientific zum führenden Anbieter in der Urologie, und kann somit Ärzten und den Gesundheitssystemen ein umfassendes Portfolio von etablierten Technologien anbieten.

Die Übernahme schließt die wichtigsten AMS-Produkte wie die minimal-invasiven Laser-Systeme GreenLight XPS™ und HPS™ zur Behandlung des Benignen Prostata Syndrom (BPS), sowie dem AMS 800™ ein System zur Kontrolle männlicher Harninkontinenz und dem AMS 700™ - ein Schwellkörperimplantat zur Behebung erektiler Dysfunktion ein.

Diese Technologien ergänzen das existierende Portfolio von Boston Scientific, das Behandlungen von Nierensteinen und Beckenbodenproblemen umfasst, wodurch weitere Innovationen in den fünf häufigsten urologischen Krankheitsbereichen, die für 50% des Aufkommens chirurgischer Verfahren verantwortlich sind, möglich werden.[1] Der Bereich Women's Health von AMS ist nicht Gegenstand der Transaktion.

Die AMS-Geschäftsbereiche Mens's Health und Prostate Health werden mit der Abteilung Urologie und Gynakologie von Boston Scientific zusammengeführt. Daraus entsteht der neue Geschäftsbereich Urologie und Pelvic Health von Boston Scientific. Diese Abteilung wird auch weiterhin in die Weiterentwicklung von gynäkologischen Verfahren zur Behandlung von anomalen uterinen Blutungen und Gebärmutter-Myomen investieren.

"Wir freuen uns sehr, die Mitarbeiter der Urologie-Teams von AMS bei Boston Scientific willkommen zu heißen," so Karen Prange, Senior Vice President und Leiterin von Urology and Pelvic Health der Boston Scientific Corporation. "Zusammen können wir einen Geschäftsbereich schaffen, der einen jährlichen Umsatz von fast $1Mrd. generieren wird, der auf weiteres Wachstum durch Innovation und Expansion setzt und der signifikante Möglichkeiten zur Deckung von bisher nicht- oder schlecht behandelbarer medizinischer Bedürfnisse eröffnet. Als Branchenführer kann die zusammengelegte Organisation nutzenorientierte Innovationen antreiben, die für Gesundheitsdienstleister bessere Behandlungsresultate, verringerte Behandlungskosten und erhöhte Qualität bedeuten und die die Behandlung von urologischen und pelvinen Leiden in einem Maße weiterentwickeln werden, das von einem Unternehmen alleine nicht erreicht werden könnte."

Wie im Vorfeld bekannt gegeben wurde, wird die Übernahme bis zum Jahre 2018 zu Vorsteuer-kostensynergien von mehr als $50 Mio. führen wird. Auf bereinigter Basis sollte der Break-even-Point nach Maßgabe der angepassten Erträge pro Aktie 2015 erreicht werden, wobei für 2016 eine Erhöhung um mindestens 3 Cent und für 2017 eine Erhöhung um etwa 7 Cent mit weiterem Wachstum in den folgenden Jahren erwartet wird. Auf GAAP-Basis wird für die Jahre 2015 bis 2017 aufgrund der Abschreibungsaufwendungen und der Kosten von Transaktion und Integration ein geringeres Wachstum (oder eine Verwässerung) erwartet.

Über Boston Scientific

Mit der Entwicklung innovativer medizinischer Lösungen verbessert Boston Scientific weltweit die Gesundheit von Patienten. Als global seit mehr als 35 Jahren führender Anbieter von medizinischen Technologien treiben wir die Weiterentwicklung von leistungsstarken Lösungen an, die unerfüllte Bedürfnisse der Patienten ansprechen und Kosten für das Gesundheitswesen verringern. Weitere Informationen finden Sie unter www.bostonscientific.eu.

Warnhinweis bezüglich vorausblickender Aussagen

Diese Pressemitteilung enthält vorausblickende Aussagen nach Maßgabe des Abschnitts 27A des US-amerikanischen „Securities Exchange Act" aus dem Jahre 1933 und des Abschnitts 21E „Securities Exchange Act aus dem Jahre 1934. Vorausblickende Aussagen können durch Wörter wie "annehmen", "erwarten", "projizieren", "glauben", "planen", "schätzen", "beabsichtigen" und ähnliches ausgedrückt werden. Diese vorausblickenden Aussagen basieren auf unseren Erwartungen, Annahmen und Einschätzungen, zu denen wir anhand der derzeit verfügbaren Informationen gelangt sind. Sie sind nicht dazu gedacht, Garantien für zukünftige Ereignisse oder Leistungen zu geben. Die vorausblickenden Aussagen enthalten u. a. Aussagen über Produkteinführungen und Einführungsintervalle, behördliche Zulassungen, klinische Studien, Produktleistungen, konkurrierende Angebote und Marktpositionierungen. Wenn die zugrunde liegenden Annahmen sich als falsch erweisen sollten oder wenn bestimmte Risiken oder Unsicherheiten eintreten, können die tatsächlichen Ergebnisse beträchtlich von den Erwartungen und den ausdrücklichen oder impliziten Projektionen unserer vorausblickenden Aussagen abweichen. Diese Faktoren konnten und können zusammen mit anderen Faktoren in der Vergangenheit und der Zukunft in einigen Fällen unsere Fähigkeit beeinflussen, unsere Geschäftsstrategie umzusetzen und tatsächliche Ergebnisse beträchtlich von denen abweichen lassen, die durch die Aussagen in dieser Pressemitteilung zu erwarten waren. Deswegen werden die Leserinnen und Leser dieser Pressemitteilung gebeten, unseren vorausblickenden Aussagen kein unangemessenes Vertrauen entgegenzubringen.

Faktoren, die solche Abweichungen auslösen können, sind u. a.: zukünftige wirtschaftliche, behördliche, Wettbewerbs- oder Erstattungsbedingungen; Einführung neuer Produkte; demografische Trends; geistiges Eigentum; Rechtsstreite; Bedingungen auf dem Finanzmarkt; zukünftige Geschäftsentscheidungen unsererseits oder solche unserer Mitbewerber. Alle diese Faktoren sind schwer oder unmöglich präzise vorhersehbar und viele davon liegen außerhalb unseres Einflussbereichs. Für eine umfassende Liste und Beschreibung dieser und anderer wichtiger Risiken und Unsicherheiten, die unsere zukünftigen Geschäfte betreffen, siehe Teil I, Punkt 1A - Risikofaktoren im Formular 10-K unseres aktuellen Jahresberichts, den wir der „Securities and Exchange Commission“ (SEC) vorgelegt haben. Dieser wiederum kann in Teil II, Punkt 1A - Risikofaktoren in Formular 10-Q in Quartalsberichten, die wir eingereicht haben oder noch einreichen werden, aktualisiert werden. Wir sind nicht verpflichtet, vorausblickende Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, um Änderungen unserer Erwartungen oder der Ereignisse, Bedingungen oder Umstände zu reflektieren, auf denen diese Erwartungen basierten, oder die die Wahrscheinlichkeit beeinflussen, dass die tatsächlichen Ergebnisse von denen der vorausblickenden Aussagen abweichen. Dieser Warnhinweis gilt für alle vorausblickenden Aussagen in diesem Dokument.

Einsatz von Non-GAAP-Finanzkennzahlen

Zur Stützung der ungeprüften Finanz- und Ertragsdaten des Konzerns auf GAAP-Basis haben wir verschiedene nicht nach GAAP ermittelte Kennzahlen, z.B. bereinigte Erträge pro Aktie, offengelegt. Diese Resultate berücksichtigen Goodwill und andere immateriellen Werte und Abschreibungen auf Vermögenswerte, Akquisitions- und Devestitions-Kosten sowie Kosten für Restrukturierung und Rechtsangelegenheiten, steuerliche Effekte und Abschreibungen. Nicht nach GAAP ermittelte Kennzahlen entsprechen nicht den allgemein akzeptierten US-amerikanischen Bilanzierungsmethoden Die GAAP-Kennzahl, die am ehesten vergleichbar ist mit dem bereinigten Konzerngewinn, ist der GAAP-Nettogewinn pro Aktie. Der Unterschied zwischen unserer Schätzung der Auswirkungen dieser Übernahme auf GAAP und die angepassten Erträge pro Aktie beziehen sich auf die Abschreibungsaufwendungen bezüglich immaterieller Vermögenswerte und übernahmebezogener Nettoaufwendungen, die vorwiegend Ausstiegskosten und andere Vergütungen umfassen. Diese Beträge wurden vom Unternehmen zur Darstellung der bereinigten Erträge pro Aktie aus der Berechnung herausgenommen.

Das Management verwendet diese angepassten Erträge pro Aktie zusammen mit anderen, ergänzenden und nicht nach GAAP ermittelten Kennzahlen zur Bewertung der Unternehmensleistung je Zeitraum, zur Analyse grundlegender Trends in unserem Sektor, zur Beurteilung unserer Leistung im Vergleich zu den Konkurrenzunternehmen und zur Etablierung operationeller Zielsetzungen und Prognosen, die für die Ressourcenzuteilung wichtig sind. Non-GAAP-Finanzkennzahlen einschließlich angepasster Erträge pro Aktie sollten nicht isoliert von den direkt vergleichbaren GAAP-Kennzahlen oder als deren Ersatz betrachtet werden. Wir sind davon überzeugt, dass die Präsentation von nicht nach GAAP ermittelten Kennzahlen zusammen mit den entsprechenden GAAP-Kennzahlen den Investoren einen besseren Einblick in die Denkweise des Managements ermöglichen und eine größere Transparenz der Informationen gewährt, auf deren Basis das Management finanzielle und betriebliche Entscheidungen trifft. Wir sind darüber hinaus davon überzeugt, dass diese Informationen den Investoren dabei hilft, die betrieblichen Leistungen und die vom Management verwendete Methodologie zur Untersuchung und Bewertung dieser Leistungen nachzuvollziehen.

[1] BSC 2012 Market Research

---

https://news.bostonscientific.eu/2015-04-08-1-BSC-2012-Market-Research