

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN ODER ANDEREN JURISDIKTIONEN, IN DENEN DIE VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE RECHTSWIDRIG WÄRE. ANDERE EINSCHRÄNKUNGEN GELTEN. BITTE BEACHTEN SIE DEN HAFTUNGSAUSSCHLUSS AM ENDE DIESER VERÖFFENTLICHUNG.

PharmaSGP Holding SE plant Börsengang

- **PharmaSGP plant IPO und Notierung ihrer Aktien am regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse.**
- **Als ein führendes Pharmaunternehmen mit dem Fokus auf chemie- und rezeptfreien OTC-Arzneimitteln ist PharmaSGP im Sweet Spot eines strukturell wachsenden Marktsegments tätig.**
- **Die Gesellschaft weist eine finanzielle Erfolgsbilanz auf, mit einer seltenen Kombination aus starkem Umsatzwachstum und einer EBIT-Marge von über 30% in 2019.**
- **Dank ihres nachhaltigen und robusten Geschäftsmodells hat PharmaSGP trotz der COVID-19-Pandemie im ersten Quartal 2020 starke Ergebnisse erzielt (11,3% Umsatzwachstum gegenüber dem ersten Quartal 2019).**
- **PharmaSGP wird ihre erfolgreiche Wachstumsstrategie auf Basis eines kontinuierlichen Ausbaus führender Markenfamilien in Deutschland sowie einer weiteren regionalen Expansion in Europa auch zukünftig vorantreiben.**

Gräfelfing, 27. Mai 2020 – Die PharmaSGP Holding SE (die „**Gesellschaft**“ und zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften „**PharmaSGP**“), ein im Bereich Gesundheit für Endverbraucher tätiges Unternehmen, bereitet für dieses Jahr einen Börsengang und die Notierung ihrer Aktien im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse vor. PharmaSGP führt ein breites Portfolio führender, chemiefreier, nicht verschreibungspflichtiger Arzneimittel (over the counter („**OTC**“)) und anderer Gesundheitsprodukte. PharmaSGP bietet natürliche, wirksame und sichere Produkte für hochrelevante und chronische Indikationen an, die durch ihre vertrauenswürdigen Marken marktführende Positionen etabliert haben. In Deutschland ist PharmaSGP mit den Markenfamilien RUBAXX® bei rheumatischen Schmerzen und RESTAXIL® bei neuralgischen Schmerzen (auch: Nervenschmerzen) Marktführer für systemische, chemiefreie Schmerzmittel.¹

Die OTC-Produkte der Gesellschaft basieren auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen mit dokumentierter Wirksamkeit und nahezu keinen bekannten Nebenwirkungen. Die chemiefreien OTC-Arzneimittel und anderen Gesundheitsprodukte werden unter bekannten Marken direkt an Konsumenten vermarktet und ausschließlich über Apotheken verkauft. Ihre Kernmarken decken chronische Indikationen ab, darunter rheumatische Schmerzen und Nervenschmerzen sowie andere altersbedingte Leiden. Darüber hinaus bietet PharmaSGP führende Produkte gegen sexuelle Schwäche und Schwindelbeschwerden an. Seit der Einführung des ersten Produkts aus dem aktuellen Produktportfolio in Deutschland im Jahr 2012 hat PharmaSGP ihr Geschäftsmodell erfolgreich in andere europäische Länder exportiert – darunter Österreich, Italien,

¹ Basierend auf den Umsatzerlösen mit chemiefreien OTC-Heilmitteln für Nervenschmerzen und rheumatische Schmerzen, die oral verabreicht werden, im zum 30. Juni 2019 endenden Sechsmonatszeitraum (Quelle: INSIGHT Health; Unternehmensangaben)

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

Frankreich, Belgien und Spanien. Vor Kurzem hat sie für drei der meistverkauften OTC-Produkte die Marktzulassung für Frankreich erhalten. Die Einführung dieser Produkte wird im Laufe des Jahres 2020 erwartet.

Natalie Weigand, CEO der Gesellschaft: "Als reines Consumer-Health-Unternehmen und führender Anbieter von chemiefreien Schmerzmitteln haben wir uns bei natürlichen OTC-Arzneimitteln und anderen Gesundheitsprodukten eine starke Marktposition in Deutschland erarbeitet. Wir glauben, dass wir auf dieser Basis auch die Marktführerschaft in weiteren Indikationen in Deutschland übernehmen und unser Geschäft im In- und Ausland weiter ausbauen können. Als vertrauenswürdiger Partner für Konsumenten mit chronischen Erkrankungen ist es unser Ziel, in Europa das führende Unternehmen mit dem breitesten Portfolio chemiefreier OTC-Produkte mit führenden Marken in ihrer Kategorie zu werden."

Zur positiven Entwicklung des Marktes für chemiefreie OTC-Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte in Deutschland und Kontinentaleuropa tragen der demografische Wandel, ein wachsendes Gesundheitsbewusstsein sowie die Zunahme der Selbstmedikation bei. Deutschland ist der größte Verbrauchermarkt für OTC-Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte in Kontinentaleuropa. Für die Jahre 2018 bis 2024 wird erwartet, dass der deutsche Markt für nicht verschreibungspflichtige Produkte mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von ca. 4% auf mehr als 13 Milliarden Euro anwächst.² Insbesondere chemiefreie OTC-Produkte profitieren vom weltweiten Verbrauchertrend hin zu natürlichen, chemiefreien Produkten, da sie bei dokumentierter Wirksamkeit im Vergleich zu den meisten chemischen Produkten weniger bekannte Nebenwirkungen und Arzneimittelwechselwirkungen zeigen. Infolgedessen übertreffen die Zuwachsraten der umsatzstärksten Marken auf dem Markt für chemiefreie OTC-Produkte in Deutschland die Zuwachsraten der umsatzstärksten chemischen OTC-Marken.²

Da PharmaSGP im Sweet Spot des OTC-Marktes tätig ist, hat sie eine beeindruckende finanzielle Erfolgsbilanz erzielt, indem sie ein starkes Umsatzwachstum mit kontinuierlich hohen EBIT-Margen (EBIT = Ergebnis vor Zinsen und Steuern) sowie einer attraktiven Cash Conversion³ vereint. Im zum 31. Dezember 2019 endenden Geschäftsjahr, erwirtschaftete PharmaSGP einen Umsatz von 62,6 Millionen Euro und eine EBIT-Marge von 35,8%. Die Cash Conversion Rate betrug mehr als 85%. Dank ihres nachhaltigen und robusten Geschäftsmodells konnte sie auch im zum 31. März 2020 endenden Dreimonatszeitraum trotz der COVID-19-Pandemie starke Ergebnisse erzielen. Im Vergleich zum am 31. März 2019 endenden Dreimonatszeitraum stieg der Umsatz um 11,3% auf 16,7 Millionen Euro (Vorjahr: 15,0 Millionen Euro). Das EBIT stieg um 13,2% auf 4,3 Millionen Euro (Vorjahr: 3,8 Millionen Euro).

² Quelle: Sempora Consulting GmbH, „SEMPORA Market Report: EU Self-Medication“

³ Definiert als das Verhältnis (i) des freien Cash Flows aus dem Eigenkapital von PharmaSGP (d.h. der Summe aus ihrem Periodenüberschuss, Abschreibungen und Verringerungen des Working Capital, abzüglich der Erhöhungen des Working Capital und der Zahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte) geteilt durch (ii) den Periodenüberschuss von PharmaSGP.

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

CFO Michael Rudolf: *„Im ersten Quartal 2020 verzeichnete PharmaSGP ein starkes Umsatzwachstum. In den vergangenen Jahren haben wir ein belastbares Geschäftsmodell aufgebaut, das auch in herausfordernden Zeiten eine hohe Skalierbarkeit und Rentabilität ermöglicht. Wir sind zuversichtlich, unseren starken Wachstumskurs auch 2020 fortsetzen zu können. In diesem Jahr haben wir bereits fünf neue Produkteinführungen und Länderexpansionen realisiert. Für die verbleibenden Monate dieses Jahres planen wir sechs weitere Markteinführungen, darunter drei Einführungen von unseren umsatzstärksten OTC-Marken in Frankreich.“*

EINZELHEITEN ZUM ANGEBOT

Da die organische Wachstumsstrategie von PharmaSGP vollständig aus der eigenen starken Barmittelgenerierung finanziert werden kann, plant die Gesellschaft derzeit im Zusammenhang mit dem Börsengang nur den Verkauf von Aktien durch bestehende Aktionäre sowie eine marktübliche Mehrzuteilungsoption aus bestehenden Aktien.

Es wird erwartet, dass der Streubesitz nach Abschluss des Angebots mindestens 50% betragen wird. Die Lock-up-Fristen für die Gesellschaft und die bestehenden Aktionäre werden sechs Monate betragen.

Die Aktien der Gesellschaft werden derzeit von den Gesellschaftsgründern Dr. Clemens Fischer über die FUTRUE GmbH (90%) und Madlena Hohlefelder über die MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH (10%) gehalten.

Die verkaufenden Aktionäre, die Serienunternehmer sind, werden voraussichtlich anteilig verkaufen und den Erlös aus dem Angebot zur Finanzierung kapitalintensiver Projekte außerhalb der PharmaSGP verwenden.

Das Angebot wird voraussichtlich aus einem öffentlichen Angebot in Deutschland sowie internationalen Privatplatzierungen bestehen. Die Gesellschaft strebt die Börsennotierung der Aktien am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse mit gleichzeitiger Zulassung zum Teilbereich des regulierten Marktes mit weiteren Zulassungsfolgebpflichten (Prime Standard) an.

Im Zusammenhang mit dem Angebot wurde Berenberg als Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner beauftragt.

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

ANHANG: HIGHLIGHTS DES GESCHÄFTSMODELLS

FÜHRENDER MARKENENTWICKLER AUF DEM CHEMIEFREIEN OTC-MARKT IN DEUTSCHLAND

Die chemiefreien OTC-Produkte von PharmaSGP decken mehrere chronische Indikationen ab und werden unter bekannten Markenfamilien vermarktet. Die unter der Marke RUBAXX® vertriebenen OTC-Produkte von PharmaSGP sind die Nummer Eins unter den natürlichen, systemischen Schmerzmitteln bei rheumatischen Schmerzen in Deutschland.⁴ Daneben vereinen die Schmerzmittel, die unter der Marke RESTAXIL® vermarktet werden, den höchsten Marktanteil auf dem deutschen Markt für chemiefreie OTC-Produkte gegen neuralgische Schmerzen (auch: Nervenschmerzen)⁴ auf sich. Über diese Schmerzmittel hinaus, sind auch die natürlichen Produkte gegen sexuelle Schwäche von PharmaSGP, die unter den Marken DESEO® und Neradin® vertrieben werden, in ihrer Kategorie die führenden chemiefreien Produkte auf dem deutschen Markt.⁴ Zusammen mit den führenden Produkten gegen Schwindelbeschwerden und Hautalterung umfasst das Portfolio somit sechs dominante Markenfamilien für verschiedene Indikationen in Deutschland.

Da PharmaSGP Arzneimittel mit dokumentierter Wirksamkeit und weniger bekannten Nebenwirkungen als bei den meisten chemischen Arzneimitteln anbietet, konnte sie sich einen treuen Kundenstamm für ihre führenden chemiefreien OTC-Marken aufbauen.

KOSTENEFFIZIENTE UND NACHWEISLICH ERFOLGREICHE PRODUKTENTWICKLUNG

Während PharmaSGP ihr Wachstum kontinuierlich vorantreibt, nutzt sie ihre bewährte Marktanalysekompetenz, um die Gesamtsituation in ihren Zielmärkten zu untersuchen. Ziel von PharmaSGP ist es, chronische Indikationen zu finden, für die es kein chemiefreies OTC-Produkt mit starker Marktposition gibt. Hat PharmaSGP eine attraktive Marktchance identifiziert, kann sie ihren Bestand an derzeit nicht aktiv vermarkteten Zulassungen nutzen, um die Nachfrage im Markt zu bedienen. Alternativ können bestehende Zulassungen erworben oder neue Marktzulassungen beantragt werden. Bei der Beantragung neuer Zulassungen kann PharmaSGP auf ihre langjährige Expertise bei der Entwicklung neuer pharmazeutischer Rezepturen und der Abwicklung des erforderlichen Zulassungsverfahrens zurückgreifen.

Durch die Möglichkeit, neue Produkte vor der Konkurrenz auf den Markt zu bringen, hat PharmaSGP erfolgreich chemiefreie OTC-Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte in attraktiven Märkten eingeführt und konnte in bestimmten Produktkategorien führende Marken vor der Konkurrenz etablieren. Dies hat zu eigenen Schwerpunktmärkten mit hohen Eintrittsbarrieren geführt.

⁴ Basierend auf den Umsatzerlösen mit chemiefreien OTC-Heilmitteln für Nervenschmerzen und rheumatische Schmerzen, die oral verabreicht werden, im zum 30. Juni 2019 endenden Sechsmonatszeitraum (Quelle: INSIGHT Health; Unternehmensangaben)

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

ERFOLGREICHE EINFÜHRUNG NEUER PRODUKTE DANK LEISTUNGSFÄHIGER „LAUNCH MACHINE“

Bringt PharmaSGP ein neues Produkt auf den Markt, wird dieses direkt an die Endverbraucherzielgruppen vermarktet. Dabei greift sie auf ihre bewährte Marketingexpertise zurück. Aufgrund der Kombination von eigener Marketingexpertise und der Finanzierung reichweitenstarker Kampagnen erlangt PharmaSGP eine einzigartige Vermarktungsstärke. PharmaSGP verfügt über langjährige Erfahrung in der Gestaltung von Direktmarketingkampagnen an Verbraucher, um chemiefreie OTC-Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte als führende Marken zu etablieren und zu stärken. Bei der Gestaltung und der Nachverfolgung ihrer Marketingkampagnen stützt sich PharmaSGP auf einen bewährten Datenanalyseprozess. Dieser berücksichtigt sowohl die jüngsten Verkäufe in Apotheken als auch den Erfolg vergangener und aktueller Markteinführungen.

Für ausgewählte Produkte verfügt PharmaSGP zudem über einen direkten Vertriebsweg zu den Apotheken. Um diese Produkte zu präsentieren, nutzt PharmaSGP innovative Marketing-Instrumente von Drittanbietern in Form von e-Detailing Geräten (d.h. Tabletcomputer). Solche Geräte werden an mehr als 20.000 deutsche Apotheker verteilt. Darüber hinaus hat PharmaSGP einen Außendienst beauftragt, für ausgewählte Marken Apotheker und Ärzte zu besuchen.

ASSET-LIGHT-GESCHÄFTSMODELL MIT HOHER SKALIERBARKEIT UND BEWÄHRTER ÜBERTRAGBARKEIT

Getreu dem Unternehmensmotto „Rethink Health“ hat PharmaSGP ein Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen etabliert. Dieses umfasst die Auslagerung aller Herstellungsaktivitäten an eine breite Palette von Drittherstellern und -lieferanten. Dieses Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen reduziert den Finanzierungsbedarf von PharmaSGP, bietet zusätzliche Skalierbarkeit und ermöglicht es ihr, sich auf ihre Kernkompetenz zu konzentrieren: die Entwicklung und Einführung neuer chemiefreier OTC-Arzneimittel und anderer Gesundheitsprodukte.

Seit der Einführung ihres ersten Produkts im Jahr 2012 in Deutschland hat PharmaSGP bewiesen, dass sie dieses innovative Geschäftsmodell leicht auf andere Zielmärkte übertragen kann. So wurden die chemiefreien OTC-Arzneimittel und anderen Gesundheitsprodukte beispielsweise auch in Österreich eingeführt; letztere werden zudem auch in Italien, Frankreich, Belgien und Spanien verkauft. Das Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen ermöglicht die Einführung von Produkten in neuen Zielmärkten, ohne dass lokale Betriebe aufgebaut werden müssen. Alle Endprodukte können weiterhin in Deutschland hergestellt und dann über lokale Logistikdienstleister vertrieben werden. Entsprechend wurde die europäische Expansion von PharmaSGP mit nur geringen Investitionen umgesetzt.

STARKES UMSATZWACHSTUM IN KOMBINATION MIT HERVORRAGENDER RENTABILITÄT FÜHRT ZU HOHER BARMITTELGENERIERUNG

PharmaSGP verzeichnete in den Jahren 2017 bis 2019 ein signifikantes Wachstum mit einem durchschnittlichen jährlichen Umsatzzuwachs von 8,6% und einem durchschnittlichen jährlichen EBIT-Anstieg von über 20%. Der Umsatz im zum 31. Dezember 2019 endenden Geschäftsjahr belief sich auf 62,6 Millionen Euro, die EBIT-

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

Marge betrug 35,8%. Die ausgezeichnete Liquidität der Gesellschaft spiegelt sich auch in ihrer Cash Conversion Rate⁵ von 87,4% in dem zum 31. Dezember 2019 endenden Geschäftsjahr wider.

Im Jahr 2020 erzielte die Gesellschaft trotz der COVID-19-Pandemie weiteres Wachstum. CFO Michael Rudolf: „*PharmaSGP hat ein starkes Ergebnis im ersten Quartal 2020 erzielt.*“ Im erfolgreichen ersten Quartal 2020 verzeichnete PharmaSGP sowohl beim Umsatz als auch beim EBIT zweistellige Wachstumsraten. Der Umsatz belief sich auf 16,7 Millionen Euro und das EBIT stieg um 13,2% auf 4,3 Millionen Euro.

ERFAHRENES UND UNTERNEHMERISCHES MANAGEMENT-TEAM MIT KLARER WACHSTUMSSTRATEGIE

PharmaSGP wird von einem Management-Team mit unternehmerischer Erfolgsbilanz geleitet. CEO Natalie Weigand (38) sammelte umfangreiche Berufserfahrung während ihrer Tätigkeit bei Johnson & Johnson und ist seit 2013 bei PharmaSGP. Hier leitete sie die Erweiterung des erfolgreichen Produktportfolios und etablierte alle führenden Markenfamilien der PharmaSGP. CFO Michael Rudolf (46) verfügt über langjährige Erfahrung aus seiner Tätigkeit für McKinsey & Company. Er bekleidete rund zehn Jahre leitende Funktionen, insbesondere im Bereich Mergers & Acquisitions sowie im Transaktionsmanagement.

Um weiteres Wachstum zu erzielen, hat dieses erfahrene und unternehmerisch denkende Management-Team die folgenden wesentlichen Elemente ihrer Strategie identifiziert:

- (i) Erweiterung der Anzahl an Indikationen, die durch das Produktangebot von PharmaSGP abgedeckt werden
- (ii) Nutzung etablierter Markenfamilien zur Einführung neuer chemiefreier OTC-Arzneimittel und anderer Gesundheitsprodukte
- (iii) Ausbau der europäischen Präsenz von PharmaSGP
- (iv) Beschleunigung der Wachstumsstrategie durch Nutzung ausgewählter M&A-Chancen

Im Jahr 2020 hat PharmaSGP bis Ende April bereits fünf neue Produkteinführungen und Länderexpansionen realisiert. Für das verbleibende Jahr plant sie sechs weitere Markteinführungen, darunter Einführungen der drei umsatzstärksten OTC-Marken in Frankreich. Die Gesellschaft plant ihre erfolgreiche Wachstumsstrategie fortzusetzen, die durch eine kontinuierliche Entwicklung ihrer führenden Markenfamilien sowie eine weitere regionale Expansion in Europa vorangetrieben wird. Mittelfristig strebt PharmaSGP ein zweistelliges Umsatzwachstum an.

⁵ Definiert als das Verhältnis (i) des freien Cash Flows aus dem Eigenkapital von PharmaSGP (d.h. der Summe aus ihrem Periodenüberschuss, Abschreibungen und Verringerungen des Working Capital, abzüglich der Erhöhungen des Working Capital und der Zahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte) geteilt durch (ii) den Periodenüberschuss von PharmaSGP.

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

KONTAKT

cometis AG
Claudius Krause
Telefon: 0611-20585528
E-Mail: ir@sqp-pharma.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Veröffentlichung ist nicht zur direkten oder indirekten Weitergabe in bzw. innerhalb der Vereinigten Staaten (einschließlich ihrer Territorien und Besitzungen, den einzelnen Bundesstaaten und dem Distrikt Columbia), Australien, Kanada oder Japan bestimmt. Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf, noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung, von Aktien in den Vereinigten Staaten, Australien, Kanada oder Japan dar, noch ist sie Teil eines solchen Angebots oder einer solchen Aufforderung. Die hier genannten Aktien sind nicht nach dem US Securities Act von 1933 in seiner jeweils gültigen Fassung (des „Securities Act“) registriert worden und eine solche Registrierung ist auch nicht vorgesehen. Die Aktien dürfen in den Vereinigten Staaten nur aufgrund einer Ausnahmeregelung von den Registrierungspflichten des Securities Act verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Ein öffentliches Angebot von Aktien der Gesellschaft in den Vereinigten Staaten findet nicht statt.

Diese Veröffentlichung darf nur weitergegeben werden und richten sich nur an (i) Personen, die sich außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums befinden, oder (ii) professionelle Anleger im Sinne des Artikel 19(5) des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (der „Order“), oder (iii) vermögende Gesellschaften (High Net Worth Companies) und andere Personen, denen die Informationen rechtmäßig zugänglich gemacht werden, die unter Artikel 49(2)(a) bis (d) des Order fallen (alle diese Personen werden gemeinsam als „Relevante Personen“ bezeichnet) sind. Die Aktien der Gesellschaft sind ausschließlich für Relevante Personen erhältlich und jede Einladung zur Zeichnung, zum Kauf oder anderweitigen Erwerb solcher Aktien bzw. jedes Angebot hierfür oder jede Vereinbarung hierzu werden nur mit Relevanten Personen eingegangen. Jede Person, die keine Relevante Person ist, sollte nicht aufgrund dieser Veröffentlichung handeln oder sich auf diese Veröffentlichung oder ihren Inhalt verlassen.

Diese Veröffentlichung ist kein Prospekt im Sinne der Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 in der jeweils gültigen Fassung (die „Prospektverordnung“) und stellt als solche kein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Aktien der Gesellschaft dar. Anleger sollten die Aktien, auf die in dieser Veröffentlichung Bezug genommen wird, nicht zeichnen, außer auf Grundlage der Informationen, die in einem auf die Aktien bezogenen Prospekt enthalten sind. Ein solcher Prospekt muss noch veröffentlicht werden und Anleger können von der PharmaSGP Holding SE, Lochhamer Schlag, 82166 Gräfelfing, Deutschland, oder auf der Webseite der Gesellschaft hiervon ein Exemplar erhalten.

In jedem EWR-Mitgliedstaat außerhalb Deutschlands und in Großbritannien richtet sich diese Veröffentlichung ausschließlich an qualifizierte Anleger im Sinne des Artikel 1 Abs. 4 lit. a) der Prospektverordnung.

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

Diese Veröffentlichung enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Auffassungen, Erwartungen, Annahmen und Information des Managements der Gesellschaft. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten keine Gewähr für den Eintritt zukünftiger Ergebnisse und Entwicklungen und sind mit bekannten und unbekanntem Risiken und Unsicherheiten verbunden. Aufgrund verschiedener Faktoren können die tatsächlichen zukünftigen Ergebnisse, Entwicklungen und Ereignisse wesentlich von jenen abweichen, die in diesen Aussagen beschrieben sind; weder die Gesellschaft noch irgendeine andere Person übernehmen eine wie auch immer geartete Verantwortung für die Richtigkeit der in dieser Veröffentlichung enthaltenen Ansichten oder der zugrundeliegenden Annahmen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Veröffentlichung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren. Darüber hinaus ist zu beachten, dass alle zukunftsgerichteten Aussagen nur zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung Gültigkeit haben und dass weder die Gesellschaft noch die Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG (der „Sole Bookrunner“) irgendeine Verpflichtung übernehmen, sofern nicht gesetzlich vorgeschrieben, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder solche Aussagen an tatsächliche Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Sowohl die Gesellschaft als auch der Sole Bookrunner und ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen lehnen ausdrücklich jedwede Verpflichtung oder Verantwortlichkeit ab, irgendeine der in dieser Veröffentlichung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren, zu überprüfen oder zu überarbeiten, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Entwicklungen oder aus anderen Gründen.

Die Quellen der in dieser Veröffentlichung enthaltenen Marktdaten wurden vor der pandemischen Ausbreitung von COVID-19, einem neuartigen Stamm des Coronavirus, erstellt und sind für die möglichen Auswirkungen dieser Pandemie nicht aktualisiert worden. Die Gesellschaft und der Sole Bookrunner sind nicht in der Lage festzustellen, ob die Dritten, die solche Quellen vorbereitet haben, ihre Schätzungen und Prognosen aufgrund der möglichen Auswirkungen von COVID-19 auf künftige Marktentwicklungen aktualisieren werden.

Der Sole Bookrunner handelt ausschließlich für die Gesellschaft und für niemanden sonst im Zusammenhang mit dem geplanten Angebot. Im Zusammenhang mit dem geplanten Angebot wird der Sole Bookrunner niemanden sonst als seinen Klienten betrachten und ist abgesehen von der Gesellschaft niemandem gegenüber verantwortlich, ihm den Schutz zu bieten, den er seinem Klienten bietet, oder Beratung im Zusammenhang mit dem geplanten Angebot, den Inhalten dieser Veröffentlichung oder anderen in dieser Veröffentlichung erwähnten Transaktionen, Vereinbarungen oder anderen Themen zu gewähren.

In Zusammenhang mit dem geplanten Angebot könnte der Sole Bookrunner sowie seine verbundenen Unternehmen selbst Teile der im Rahmen des geplanten Angebots angebotenen Aktien erwerben und in dieser Eigenschaft solche Aktien sowie andere Wertpapiere der Gesellschaft oder damit in Zusammenhang stehende Investitionen auf eigene Rechnung halten, kaufen, verkaufen oder zum Verkauf anbieten. Dementsprechend sollten Verweise im Prospekt, sobald dieser veröffentlicht ist, auf die Aktien der Gesellschaft, die angeboten, erworben, platziert oder auf andere Weise gehandelt werden, so verstanden werden, dass sie auch mögliche Ausgaben, Angebote, Platzierungen an, oder Erwerbe oder Handel durch den Sole Bookrunner sowie seine verbundenen Unternehmen in dieser Eigenschaft umfassen. Darüber hinaus könnte der Sole Bookrunner sowie seine verbundenen Unternehmen Finanzierungsvereinbarungen

NICHT ZUR DIREKTEN ODER INDIREKTEN VERÖFFENTLICHUNG ODER WEITERGABE IN DIE ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN.

(einschließlich von Swaps oder Differenzgeschäften) mit Investoren abschließen, in deren Zusammenhang der Sole Bookrunner sowie seine verbundenen Unternehmen von Zeit zu Zeit Aktien der Gesellschaft erwerben, halten oder veräußern könnten. Der Sole Bookrunner beabsichtigt nicht, den Umfang solcher Investitionen oder Transaktionen über das rechtlich und regulatorisch geforderte Maß hinaus offenzulegen.

Weder der Sole Bookrunner noch seine Führungskräfte, Mitarbeiter, Berater oder Bevollmächtigten übernehmen irgendeine Verantwortung oder Haftung oder geben ausdrücklich oder implizit eine Gewährleistung hinsichtlich der Echtheit, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung (oder hinsichtlich des Fehlens von Informationen in dieser Veröffentlichung) oder jeglicher anderen Information über die Gesellschaft, egal ob in Schriftform, mündlich oder einer visuellen oder elektronischen Form und unabhängig von der Art der Übermittlung oder Zurverfügungstellung, oder für irgendwelche Schäden (unabhängig von der Art ihrer Entstehung) aus der Verwendung dieser Veröffentlichung oder ihrer Inhalte oder in sonstiger Weise im Zusammenhang damit.