

I. SUMMARY OF THE PROSPECTUS

A. – Introduction and Warnings

This prospectus (the “**Prospectus**”) relates to shares of PharmaSGP Holding SE (the “**Company**”), Lochhamer Schlag 21, 82166 Gräfelfing, Federal Republic of Germany (“**Germany**”), legal entity identifier (“**LEI**”) 3912005CZ12PVVCIPT91, each such share having the International Securities Identification Number (“**ISIN**”) DE000A2P4LJ5 (each share of the Company, a “**Share**”).

The Shares are offered by FUTRUE GmbH, Am Haag 14, 82166 Gräfelfing, Germany, LEI 3912000OHIICRVNSDC06 (“**FUTRUE**”), and MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH, Am Haag 14, 82166 Gräfelfing, Germany, LEI 391200KIHT28KAWIYP61 (“**MVH**” and, together with FUTRUE, the “**Selling Shareholders**”), together with Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Neuer Jungfernstieg 20, 20354 Hamburg, Germany, LEI 529900UC2OD7II24Z667 (the “**Sole Bookrunner**”). The Company, the Selling Shareholders and the Sole Bookrunner assume responsibility for the contents of this Prospectus.

On June 8, 2020, the German Federal Financial Supervisory Authority (*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*), Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Germany, approved this Prospectus as the competent authority under Regulation (EU) 2017/1129 of the European Parliament and of the Council of June 14, 2017 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading on a regulated market, as amended.

This summary should be read as an introduction to this Prospectus. Investors should base any decision to invest in the Shares on the review of this Prospectus as a whole. Investors in the Shares may lose all or part of their invested capital. Where a claim relating to the information contained in this Prospectus is brought before a court, the plaintiff investor might, under national law, have to bear the costs of translating this Prospectus before the legal proceedings are initiated. Civil liability attaches only to those persons who have tabled this summary, including any translation thereof, but only where this summary is misleading, inaccurate or inconsistent, when read together with the other parts of this Prospectus, or where it does not provide, when read together with the other parts of this Prospectus, key information in order to aid investors when considering whether to invest in the Shares.

B. – Key Information on the Issuer

B.1 – Who is the Issuer of the Securities?

Since May 2020, the Company is the holding company of a group of companies operating in the healthcare industry. Its operating subsidiaries PharmaSGP GmbH, Remitan GmbH, Restaxil GmbH and, following the acquisition of the Company by the Selling Shareholders in March 2020, the Company itself are together referred to as “**PharmaSGP**” in this Prospectus.

PharmaSGP is a pure-play consumer health company with a broad portfolio of leading chemical-free non-prescription pharmaceuticals sold over the counter (“**OTC**”) and other healthcare products. Its core brands cover chronic indications, including pain and other age-related ailments. PharmaSGP’s OTC products are based on natural active pharmaceutical ingredients (“**APIs**”) with documented efficacy and fewer known side effects than most chemical-based pharmaceuticals. Although PharmaSGP’s chemical-free OTC and other healthcare products are sold exclusively through pharmacies, PharmaSGP markets them directly to its target consumers, especially the elderly, under well-known brands. The wide reach of PharmaSGP is evidenced by the fact that some of its products are available in up to 95% of German pharmacies (*source: information from a database on revenues from sales of OTC products and availability of such products in German pharmacies compiled by INSIGHT Health GmbH & Co. KG, which the Company has analyzed to assess its market position (“INSIGHT Health”*)).

In Germany, PharmaSGP is the market leader for chemical-free pain remedies (based on revenues for orally-administered chemical-free OTC remedies for nerve pain and rheumatic pain in the six-month period ended June 30, 2019 (*source: INSIGHT Health*)). Since introducing the first product from its current product portfolio in Germany in 2012, PharmaSGP has successfully exported its business model to other European countries, including Austria, Italy, Belgium and Spain, and it recently obtained marketing authorizations (*Arzneimittelzulassungen*) for three of its best-selling OTC products in France, bringing the total number of its marketing authorizations to 67. Currently, PharmaSGP’s product portfolio comprises 30 chemical-free OTC and other healthcare products. To capitalize on attractive market opportunities, PharmaSGP has recently increased the rate of product introductions, with eight products expected to be launched in the nine-month period ending June 30, 2020. The Company intends to introduce a further six new products by the end of 2020.

Germany is PharmaSGP's largest market, accounting for 73.2% of its total revenues in 2019. Germany is also Europe's leading economy and, with total sales of €10.6 billion in 2018, the largest market for OTC products and other consumer health and care products (*i.e.*, pharmacy-exclusive food supplements, cosmetics and skincare products) in Continental Europe (*i.e.*, Germany, Austria, France, Italy, Spain, the Netherlands and Belgium). This market benefits from general demographic and lifestyle trends, including aging of the population, the increasing prevalence of chronic diseases and growing health awareness, which together has led to rising rates of self-medication. From 2015 to 2018, it grew at a compound annual growth rate of 3.9%. Chemical-free OTC products combine effectiveness with fewer side effects and reduced drug interaction compared to chemical-based products. As a result, from 2015 to 2018 growth of revenues from the top-selling brands in the market for chemical-free OTC products and other consumer health and care products in Germany outpaced the top-grossing chemical-based OTC brands (*source: Sempora Consulting GmbH, "SEMPORA Market Report: EU Self-Medication"*). The markets for OTC and other healthcare products in PharmaSGP's other target countries are characterized by similar positive trends.

PharmaSGP's chemical-free products cover multiple chronic indications and are marketed under well-known brand families. Its pain remedies marketed under the RubaXX[®] and Restaxil[®] brands are the leading chemical-free OTC pain remedies for rheumatic pain and nerve pain, respectively, in Germany (*source: INSIGHT Health*). PharmaSGP has also introduced leading products against sexual weakness, vertigo and the aging of the skin to the German market. The Company plans to expand on the strong market positions for its key products in the German market and to introduce them in other European countries. To this end, in 2020 the Company intends to introduce its top-selling chemical-free OTC remedies against rheumatic pain, sexual weakness and vertigo in France, which is the second largest market for OTC products in Continental Europe.

PharmaSGP constantly analyzes its target markets to identify chronic indications with strong untapped demand for a chemical-free remedy. Once it has identified an attractive market opportunity, PharmaSGP seeks to address such demand by drawing on an existing pipeline of 38 marketing authorizations for chemical-free OTC remedies that are currently not marketed as well as its longstanding experience in finding natural APIs with documented efficacy and successfully developing new OTC products based on such APIs. This proven and structured development process limits PharmaSGP's development costs and allows it to achieve a faster time to market than most other pharmaceuticals companies. As of the date of this Prospectus, PharmaSGP has already filed applications for an additional eight chemical-free OTC products.

To ensure fast and successful market introductions for its products, PharmaSGP can draw on its longstanding experience in direct consumer marketing through magazine advertisements and television commercials as well as established relationships with these key media channels. Such magazine advertisements alone have a reach of approximately 40 million potential consumers within one week. PharmaSGP's marketing campaigns lead to high customer loyalty towards its health and beauty brands. In addition to PharmaSGP's direct marketing prowess, endorsements of pharmacists and physicians are aiding its marketing efforts and account for up to 30% of units sold for certain products marketed under the RubaXX[®], Restaxil[®] and TAUMEA[®] brands in Germany (*source: Information from a database on reasons for purchases by consumers, compiled by GfK SE for the three-month period ended December 31, 2018, and analyzed by the Company to assess purchaser motivation*). To further drive such endorsements, PharmaSGP has recently increased its marketing efforts *vis-à-vis* pharmacists, in particular through e-detailing devices and conferences. The Company believes that its combined expertise in the development and marketing of chemical-free OTC and other healthcare products will fuel PharmaSGP's continued growth and allow for strong revenue build-up from new product introductions.

To focus on its key competencies of development and marketing, where PharmaSGP can derive the maximum value, PharmaSGP has established an asset-light, scalable business model that can easily be transferred to other target geographies. It has outsourced the entire manufacturing process to third-party manufacturers, which in many cases also handle the sourcing of the required raw materials. Finished products are shipped directly from these manufacturers to the logistics center of a single local logistics provider in each country. These providers store PharmaSGP's products in their warehouses and handle the distribution to wholesalers as well as directly to pharmacies. The Company believes that its asset-light business model enables it to leverage its key competencies by minimizing PharmaSGP's capital requirements, allowing PharmaSGP to expand its business within its existing markets and to target other geographies with only limited investments.

PharmaSGP believes that the development of its business is supported by the following strengths:

- its position in the growing market for chemical-free OTC and other healthcare products driven by favorable underlying trends;
- PharmaSGP's market-leading positions through trusted health and beauty brands covering highly relevant chronic ailments and marketed directly to consumers;

- its cost-efficient development capabilities and proven development track record;
- a powerful launch machine for new products and the ability to promote endorsements from pharmacists through innovative marketing efforts;
- an asset-light business model with high scalability and proven transferability;
- PharmaSGP's strong revenue growth, combined with its outstanding profitability, which lead to high cash generation; and
- the Company's entrepreneurial and committed management team.

In order to further expand its competitive position, the Company plans to pursue the following strategy:

- increase the number of indications covered by PharmaSGP's product offering;
- leverage PharmaSGP's established brand families to introduce new chemical-free OTC and other healthcare products;
- increase PharmaSGP's European footprint; and
- expand PharmaSGP's market position through selected acquisitions of other businesses, marketing authorizations, products, assets or other arrangements in PharmaSGP's target geographies.

Registration and Applicable Laws – The Company has its registered seat in Gräfelfing, Germany, and the LEI 3912005CZ12PVVCIPT91. The Company is incorporated in Germany. As a (*Societas Europaea* (SE)) incorporated in Germany, the Company is subject to both European legislation on such companies as well as German law.

Major Shareholders – As of the date of this Prospectus, FUTRUE holds 90.0% of the Company's share capital and MVH holds the remaining 10.0% of the Company's share capital. Dr. Clemens Fischer holds all of the shares in FUTRUE, while Ms. Madlena Hohlefelder holds all of the shares in MVH.

Controlling Shareholders – The Selling Shareholders have entered into a voting agreement, pursuant to which they have agreed to uniformly exercise their voting rights in the Company's shareholders' meeting. The voting agreement has an indefinite term and can be terminated with one month notice. For the duration of such voting agreement, both Selling Shareholders may be considered to hold a controlling interest in the Company within the meaning of the German Securities and Acquisition and Takeover Act (*Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz*), assuming their aggregate shareholding in the Company amounts to 30% or more of the Company's voting rights. FUTRUE, in turn, is directly controlled by Dr. Clemens Fischer, while MVH is directly controlled by Ms. Madlena Hohlefelder.

Key Managing Directors – The members of the Company's management board are Ms. Natalie Weigand and Mr. Michael Rudolf.

Statutory Auditors – The Company's statutory auditor is Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, Munich office, Arnulfstraße 59, 80636 Munich, Germany.

B.2 – What is the Key Financial Information regarding the Issuer?

Unless indicated otherwise, all financial information presented in the tables below is shown in millions of Euro (in € million). Certain financial information, including percentages, has been rounded according to established commercial standards. As a result, rounded figures in the tables below may not add up to the aggregate amounts in such tables (sum totals or sub totals), which are calculated based on unrounded figures. Furthermore, differences and ratios are calculated based on rounded figures and may therefore deviate from differences or ratios calculated based on unrounded figures appearing elsewhere in this Prospectus.

Financial information presented in parentheses denotes the negative of such number presented. A dash (“–”) signifies that the relevant figure is not available or zero, while a zero (“0.0”) signifies that the relevant figure has been rounded to zero.

Selected Combined Financial Information of PharmaSGP

Selected Data from the Combined Statements of Profit or Loss and Other Comprehensive Income

	For the fiscal year ended December 31,			For the three-month period ended March 31,	
	2017	2018	2019	2019	2020
	(audited) (in € million)			(unaudited) (in € million)	
Revenues	53.1	60.6	62.6	15.0	16.7
Other operating income	0.2	0.2	0.2	0.0	0.6
Raw material, consumables and finished goods ...	(4.6)	(6.5)	(5.9)	(1.6)	(1.2)
Personnel expenses	(2.1)	(1.7)	(2.0)	(0.6)	(0.6)
Depreciation and amortization.....	(0.4)	(0.4)	(0.4)	(0.1)	(0.1)
Other operating expenses.....	(30.8)	(32.7)	(32.0)	(8.9)	(11.1)
EBIT	15.3	19.5	22.4	3.8	4.3
Finance income.....	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Finance expenses	(0.0)	(0.0)	(0.2)	(0.0)	(0.0)
Profit before taxes	15.3	19.5	22.3	3.8	4.3
Income tax expense	(3.5)	(4.8)	(5.6)	(0.9)	(1.1)
Profit for the period	11.8	14.7	16.7	2.9	3.2

Selected Data from the Combined Statements of Financial Position

	As of December 31,			As of March 31,
	2017	2018	2019	2020
	(audited) (in € million)			(unaudited) (in € million)
Total non-current assets	1.5	1.7	1.6	1.4
Total current assets	82.6	90.4	102.1	107.7
Total assets	84.0	92.0	103.7	109.1
Total shareholders' equity	73.7	84.4	95.6	98.9
Total non-current liabilities	–	0.4	0.2	0.2
Total current liabilities	10.4	7.3	7.9	9.9
Total shareholders' equity and liabilities	84.0	92.0	103.7	109.1

Selected Data from the Combined Statements of Cash Flow

	As of and for the fiscal year ended December 31,			As of and for the three-month period ended March 31,	
	2017	2018	2019	2019	2020
	(audited) (in € million)			(unaudited) (in € million)	
Net cash flows from operating activities	14.3	8.4	17.6	2.4	4.9
Net cash flows from investing activities.....	0.1	(0.2)	(0.3)	(0.2)	(0.1)
Net cash flows from financing activities	11.3	(4.3)	(5.8)	(0.1)	0.0
Cash and cash equivalents at beginning of the period.....	47.5	73.1	77.0	77.0	88.5
Cash and cash equivalents at the end of the period ..	73.1	77.0	88.5	79.1	93.3

Key Financial and Operating Data

	As of and for the fiscal year ended December 31,			As of and for the three-month period ended March 31,	
	2017	2018	2019	2019	2020
	(audited, unless indicated otherwise)			(unaudited)	
Revenues (in € million)	53.1	60.6	62.6	15.0	16.7
Revenue growth (in %) ⁽¹⁾	–	14.1	3.3	–	11.3
Gross profit margin (in %) ^{(1), (2)}	91.1	89.3	90.6	89.3	92.8
EBIT (in € million).....	15.3	19.5	22.4	3.8	4.3

	As of and for the fiscal year ended December 31,			As of and for the three-month period ended March 31,	
	2017	2018	2019	2019	2020
	(audited, unless indicated otherwise)			(unaudited)	
<i>EBIT margin (in %)</i> ^{(1), (3)}	28.8	32.2	35.8	25.3	25.7
<i>EBITDA (in € million)</i> ⁽¹⁾	15.7	19.9	22.8	3.9	4.4
<i>EBITDA margin (in %)</i> ^{(1), (4)}	29.6	32.8	36.4	26.0	26.3
<i>Cash conversion rate (in %)</i> ^{(1), (5)}	119.5	77.6	87.4	72.4	184.4

(1) Unaudited.

(2) Defined as the ratio of (i) the difference between PharmaSGP's revenues and its costs of raw material, consumables and finished goods, divided by (ii) PharmaSGP's revenues.

(3) Defined as EBIT divided by revenues.

(4) Defined as EBITDA divided by revenues.

(5) Defined as the ratio of (i) PharmaSGP's free cash flows from equity (*i.e.*, the sum of its profit for the period, depreciation and amortization and decreases in working capital, less increases in working capital and payments for investments in intangible assets and PPE), divided by (ii) PharmaSGP's profit for the period.

B.3 – What are the Key Risks that are Specific to the Issuer?

- Negative developments in the European markets for OTC and other healthcare products, in particular in Germany, could adversely affect demand for PharmaSGP's products.
- PharmaSGP derives a significant portion of its revenues from sales of certain key products, in particular OTC pain remedies marketed under the RubaXX® and Restaxil® brands, and negative developments affecting these products could have a disproportionate effect on PharmaSGP's revenues and profitability.
- PharmaSGP may not be able to successfully develop new products and obtain marketing authorizations for such products, which may prevent it from expanding its product portfolio as envisioned.
- PharmaSGP may not be able to successfully launch its new product developments, which may prevent it from expanding its product portfolio as envisioned.
- PharmaSGP's efforts to expand its business in other European markets may fail.
- PharmaSGP may not be able to maintain and enhance the perception of its health and beauty brands, which may adversely affect demand for its products.
- The market perception with respect to the safety, effectiveness and quality of PharmaSGP's products may suffer, which may adversely affect demand for its products.
- The third parties on which PharmaSGP depends for the sourcing of raw materials and other goods as well as the manufacture of its products may no longer be available or fail to properly perform their obligations.
- The third-party logistics providers distributing PharmaSGP's products to wholesalers and pharmacies may no longer be available or fail to properly perform their obligations.
- PharmaSGP may not be able to identify and capitalize on attractive acquisition opportunities, which may prevent it from achieving its intended external growth.
- PharmaSGP may be adversely affected by changes in laws and regulations, in particular those governing the development, manufacture and distribution of chemical-free OTC and other healthcare products.
- Given that PharmaSGP is a relatively new enterprise operating in a highly regulated industry, its compliance and risk management systems may not be sufficient to prevent and discover compliance violations.
- Advertisements for OTC products are subject to extensive regulation and PharmaSGP's advertisements may be challenged by governmental authorities, competitors or competition associations.
- PharmaSGP's products could be subject to product liability claims, actions by governmental authorities or product recalls.

C. – Key Information on the Securities

C.1 – What are the Main Features of the Securities?

This offering (the “**Offering**”) relates to (i) 6,600,000 existing Shares from the holdings of the Selling Shareholders in a base deal (the “**Base Shares**”), (ii) up to 1,800,000 existing Shares from the holdings of the Selling Shareholders subject to the exercise of an upsize option upon decision of the Selling Shareholders, in consultation with the Sole Bookrunner, based on market demand on the date of pricing (the “**Upsize Shares**”) and (iii) up to 1,260,000 existing Shares from the holdings of the Selling Shareholders in connection with a possible over-allotment (the “**Over-Allotment Shares**” and, together with the Base Shares and the Upsize Shares, the “**Offer Shares**”). The total number of Over-Allotment Shares will not exceed 15% of the final number of Base Shares and Upsize Shares, if any, placed in this Offering. FUTRUE is offering 90% of the Base Shares, Upsize Shares and Over-Allotment Shares, respectively, while MVH is offering the remaining 10% of the Base Shares, Upsize Shares and Over-Allotment Shares, respectively.

Number and Nature of Shares – 12,000,000 Shares are outstanding. All Shares are bearer shares with no par value (*Stückaktien*), each such Share representing a notional value of €1.00.

ISIN and Denomination – The ISIN of the Shares is DE000A2P4LJ5 and the Shares are denominated in Euros.

Rights Attached to the Shares and Transferability – All Shares carry full dividend rights from January 1, 2020. Each Share carries one vote at the Company’s shareholders’ meeting. The Shares are subordinated to all other securities and claims in case of an insolvency of the Company and freely transferable in accordance with the legal requirements for bearer shares.

Dividend Policy – The Company does not expect to pay a dividend with respect to the fiscal year ending December 31, 2020. Starting with the dividend for the fiscal year ending December 31, 2021, the Company intends to pay a dividend in the ordinary course of business of 30% to 50% of PharmaSGP’s profit for the year as shown in the consolidated financial statements of the Company prepared in accordance with IFRS. The Company aims to have a sustainable dividend policy that focuses on dividend continuity. The Company’s ability to pay dividends in the future will, however, depend on the amount of net retained profits available to the Company. There is no guarantee that sufficient net retained profits will be available to pay dividends in the envisaged amount, or at all. The results set out in the audited combined financial statements and unaudited condensed combined interim financial statements of PharmaSGP may not be indicative of future dividend payments by the Company.

C.2 – Where will the Securities be traded?

All Shares are expected to be admitted to trading on the regulated market (*regulierter Markt*) of the Frankfurt Stock Exchange (*Frankfurter Wertpapierbörse*) and, simultaneously, to the sub-segment thereof with additional post-admission obligations (Prime Standard) (the “**Listing**”).

C.3 – What are the Key Risks that are Specific to the Securities?

- Following this Offering, the Selling Shareholders will retain a significant influence over the Company and the interests of the Selling Shareholders may conflict with those of the Company and its other shareholders.

D. – Key Information on the Offer of the Securities and the Admission to Trading

D.1 – Under which Conditions and Timetable can I invest in this Security?

Scope of the Offering The Offering consists of a public offering in Germany and private placements in certain jurisdictions outside Germany. In the United States of America, the Offer Shares will only be offered and sold to qualified institutional buyers as defined in, and in reliance on, Rule 144A under the United States Securities Act of 1933, as amended (the “**Securities Act**”), or pursuant to another available exemption from, or in transactions not subject to, the registration requirements of the Securities Act. Outside the United States of America, the Offer Shares will be offered and sold only in offshore transactions in compliance with Regulation S under the Securities Act.

Price Range €31.50 to €36.50 per Offer Share (the “**Price Range**”).

Offer Period June 8, 2020 through June 18, 2020 (the “**Offer Period**”), provided that the Offer Period will not commence prior to the publication of this Prospectus and may be shortened or extended.

- Offer Price** The offer price for the Offering (the “**Offer Price**”) is expected to be determined by the Company and the Selling Shareholders, after consultation with the Sole Bookrunner, on June 18, 2020. The Offer Price will be set on the basis of the purchase orders submitted by investors during the Offer Period that have been collated in the order book prepared during a bookbuilding process. These orders will be evaluated according to the prices offered and the expected investment horizons of the respective investors. This method of setting the Offer Price is, in principle, aimed at achieving the highest Offer Price.
- Green Shoe Option** To cover a possible over-allotment, the Selling Shareholders have granted the Sole Bookrunner an option to acquire up to 1,260,000 Shares at the Offer Price (the “**Greenshoe Option**”).
- Listing and Closing** Listing approval is expected to be granted on June 18, 2020 and trading is expected to commence on June 19, 2020. Delivery of the Offer Shares against payment of the Offer Price is expected to take place on June 23, 2020.
- Dilution of New Shareholders** €25.76 per Share, or 312.5% (assuming completion of the Offering at the mid-point of the Price Range).
- Total Expenses** Approximately €13.1 million (assuming completion of the Offering at the mid-point of the Price Range, placement of the maximum number of Offer Shares, full exercise of the Greenshoe Option and payment of the discretionary fee in full).
- Expenses Charged to Investors** Only customary transaction and handling fees charged by the investors’ brokers.

D.2 – Who is the Offeror and the Person asking for Admission to Trading?

- Offerors** FUTRUE, a limited liability company (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*), MVH, a limited liability company (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*), and the Sole Bookrunner, a limited partnership (*Kommanditgesellschaft*) with a limited liability company as a general partner, each of them incorporated and with its registered seat in, and operating under the laws of, Germany.
- Admission to Trading** The Company, together with the Sole Bookrunner, expects to apply for the Listing.

D.3 – Why is this Prospectus being Produced?

- Reasons for the Offering and the Listing** The Company intends to pursue the Listing to gain access to the capital markets. The Company believes that this access will benefit its future growth and expand its financing options. The Selling Shareholders intend to pursue the Offering to receive the net proceeds from the Offering in order to finance their highly resource intensive research and development investment projects outside PharmaSGP.
- Use of Proceeds** The Company will not receive any proceeds from the sale of the Offer Shares from the holdings of the Selling Shareholders.
- Net Proceeds** Approximately €315.4 million attributable to the Selling Shareholders (assuming completion of the Offering at the mid-point of the Price Range, placement of the maximum number of Offer Shares, full exercise of the Greenshoe Option and payment of the discretionary fee in full).
- Underwriting Agreement** .. On June 8, 2020, the Company, the Selling Shareholders and the Sole Bookrunner entered into an underwriting agreement relating to the offer and sale of the Offer Shares in connection with the Offering. Subject to certain conditions, in particular the execution of a pricing agreement, the Sole Bookrunner has agreed to acquire the Offer Shares with a view to offering them to investors in the Offering.
- Material Conflicts of Interest** There are no conflicting interests with respect to the Offering or the Listing.

(This page has been left blank intentionally)

II. PROSPEKTZUSAMMENFASSUNG

A. – Einleitung mit Warnhinweisen

Dieser Prospekt (der „**Prospekt**“) bezieht sich auf Aktien der PharmaSGP Holding SE (die „**Gesellschaft**“), Lochhamer Schlag 21, 82166 Gräfelfing, Bundesrepublik Deutschland („**Deutschland**“), Rechtsträgerkennung („**LEI**“) 3912005CZ12PVVCIPT91, wobei jede dieser Aktien die internationale Wertpapier-Identifikationsnummer („**ISIN**“) DE000A2P4LJ5 hat (jede Aktie der Gesellschaft eine „**Aktie**“).

Die Aktien werden von der FUTRUE GmbH, Am Haag 14, 82166 Gräfelfing, Deutschland, LEI 391200OOHIICRVNSDC06 („**FUTRUE**“) und der MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH, Am Haag 14, 82166 Gräfelfing, Deutschland, LEI 391200KIHT28KAWIYP61 („**MVH**“ und zusammen mit der FUTRUE die „**Veräußernden Aktionäre**“), zusammen mit der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Neuer Jungfernstieg 20, 20354 Hamburg, Deutschland, LEI 529900UC2OD7II24Z667 (der „**Sole Bookrunner**“), angeboten. Die Gesellschaft, die Veräußernden Aktionäre und der Sole Bookrunner übernehmen die Verantwortung für den Inhalt dieses Prospekts.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Deutschland, hat diesen Prospekt am 8. Juni 2020 als die zuständige Behörde unter der Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt zu veröffentlichen ist, in der jeweils gültigen Fassung, gebilligt.

Diese Zusammenfassung sollte als Prospekt einleitung verstanden werden. Anleger sollten sich bei jeder Entscheidung, in die Aktien zu investieren, auf diesen Prospekt als Ganzes stützen. Die Anleger könnten das gesamte angelegte Kapital oder einen Teil davon verlieren. Für den Fall, dass vor einem Gericht Ansprüche aufgrund der in diesem Prospekt enthaltenen Informationen geltend gemacht werden, könnte der als Kläger auftretende Anleger nach nationalem Recht die Kosten für die Übersetzung dieses Prospekts vor Prozessbeginn zu tragen haben. Zivilrechtlich haften nur diejenigen Personen, die diese Zusammenfassung samt etwaiger Übersetzungen vorbereitet haben, und dies auch nur für den Fall, dass diese Zusammenfassung, wenn sie zusammen mit den anderen Teilen dieses Prospekts gelesen wird, irreführend, unrichtig oder widersprüchlich ist oder dass sie, wenn sie zusammen mit den anderen Teilen dieses Prospekts gelesen wird, nicht die Basisinformationen vermittelt, die in Bezug auf Anlagen in die Aktien für die Anleger eine Entscheidungshilfe darstellen würden.

B. – Basisinformationen über die Emittentin

B.1 – Wer ist die Emittentin der Wertpapiere?

Die Gesellschaft ist seit Mai 2020 die Holdinggesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die im Gesundheitsbereich aktiv sind. Ihre operativen Tochtergesellschaften PharmaSGP GmbH, Remitan GmbH, Restaxil GmbH und – nach dem Erwerb der Gesellschaft durch die Veräußernden Aktionäre im März 2020 – die Gesellschaft selbst werden in diesem Prospekt zusammen als „**PharmaSGP**“ bezeichnet.

PharmaSGP ist ein ausschließlich im Bereich Gesundheit für Verbraucher tätiges Unternehmen mit einem breiten Portfolio an führenden chemiefreien rezeptfreien Arzneimitteln (*over the counter pharmaceuticals* („**OTC**“)) und anderen Gesundheitsprodukten. Ihre Kernmarken decken chronische Indikationen ab, insbesondere Schmerzen und sonstige altersbedingte Krankheiten. Die OTC-Produkte von PharmaSGP basieren auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen (*active pharmaceutical ingredients* („**APIs**“)) mit dokumentierter Wirksamkeit und weniger bekannten Nebenwirkungen als die meisten chemische Arzneimittel. Die chemiefreien OTC- und anderen Gesundheitsprodukte von PharmaSGP werden ausschließlich durch Apotheken verkauft. PharmaSGP vermarktet diese unter bekannten Marken direkt an ihre Zielgruppe, insbesondere ältere Menschen. Die Tatsache, dass einige ihrer Produkte in bis zu 95% der Apotheken in Deutschland verfügbar sind, belegt die Große Reichweite von PharmaSGP (*Quelle: Informationen aus einer Datenbank zu Umsätzen von OTC Produkten und deren Verfügbarkeit in Apotheken, die von der INSIGHT Health GmbH & Co. KG zusammengestellt wurde und welche die Gesellschaft ausgewertet hat, um ihre Marktposition zu analysieren (“INSIGHT Health”)*).

In Deutschland ist PharmaSGP eine Marktführerin für chemiefreie Schmerzmittel (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*)). Seit der Einführung des ersten Produkts aus ihrem gegenwärtigen Produktportfolio in 2012 hat PharmaSGP ihr Geschäftsmodell erfolgreich in andere europäische Länder transferiert, darunter Österreich, Italien, Belgien und Spanien. Zuletzt hat sie in Frankreich

Arzneimittelzulassungen für drei ihrer meistverkauften OTC-Produkte erhalten, wodurch sich die Gesamtzahl ihrer Arzneimittelzulassungen auf 67 beläuft. Das Produktportfolio von PharmaSGP umfasst gegenwärtig 30 chemiefreie OTC- und andere Gesundheitsprodukte. Um attraktive Marktchancen zu nutzen, hat PharmaSGP in jüngster Zeit die Rate der Produkteinführungen erhöht, wobei erwartet wird, dass im zum 30. Juni 2020 endenden Neunmonatszeitraum acht Produkte eingeführt werden. Die Gesellschaft beabsichtigt, bis Ende 2020 weitere sechs Produkte einzuführen.

Deutschland ist der größte Markt von PharmaSGP und machte 2019 73,2% ihrer gesamten Umsatzerlöse aus. Deutschland ist zudem die führende Volkswirtschaft Europas und mit Umsatzerlösen von €10,6 Milliarden in 2018 der größte Markt für OTC-Produkte und andere Gesundheits- und -pflegeprodukte für Verbraucher (d.h. apothekenexklusive Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetika und Hautpflegeprodukte) in Kontinentaleuropa (d.h. Deutschland, Österreich, Frankreich, Italien, Spanien, die Niederlande und Belgien). Dieser Markt profitiert von allgemeinen Life Style Trends sowie demographischen Trends, einschließlich dem Altern der Bevölkerung, der steigenden Verbreitung von chronischen Krankheiten und einem steigenden Gesundheitsbewusstsein, was zusammengenommen zu einer steigenden Rate an Selbstmedikation geführt hat. Zwischen 2015 und 2018 wuchs er mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 3,9%. Chemiefreie OTC-Produkte verbinden Wirksamkeit mit weniger Nebenwirkungen und Wechselwirkungen im Vergleich zu chemischen Produkten. Aus diesem Grunde hat das Wachstum der Umsatzerlöse der meistverkauften Marken für chemiefreie OTC-Produkte und andere Gesundheits- und -pflegeprodukte für Verbraucher in Deutschland von 2015 bis 2018 das der chemischen OTC-Marken mit den höchsten Umsatzerlösen überholt (*Quelle: Sempora Consulting GmbH, „SEMPORA Market Report: EU Self-Medication“*). Die Märkte für OTC- und andere Gesundheitsprodukte in den anderen Zielmärkten von PharmaSGP sind durch ähnliche positive Trends gekennzeichnet.

Die chemiefreien Produkte von PharmaSGP decken zahlreiche chronische Indikationen ab und werden unter bekannten Markenfamilien vertrieben. Ihre Schmerzmittel, die unter den Marken RubaXX® und Restaxil® vertrieben werden, sind die führenden chemiefreien OTC-Schmerzmittel für rheumatische Schmerzen bzw. Nervenschmerzen in Deutschland (*Quelle: INSIGHT Health*). PharmaSGP hat zudem führende Produkte gegen sexuelle Schwäche, Schwindel und Hautalterung im deutschen Markt eingeführt. Die Gesellschaft plant, auf der starken Marktposition ihrer wichtigsten Produkte in Deutschland aufzubauen und diese in anderen europäischen Ländern einzuführen. Zu diesem Zweck beabsichtigt die Gesellschaft, ihre meistverkauften chemiefreien OTC-Heilmittel gegen rheumatische Schmerzen, sexuelle Schwäche und Schwindel 2020 in Frankreich, dem zweitgrößten kontinentaleuropäischen Markt für OTC-Produkte einzuführen.

PharmaSGP analysiert laufend ihre Zielmärkte, um chronische Indikationen mit einer hohen, unbefriedigten Nachfrage nach einem chemiefreien Heilmittel zu identifizieren. Sobald sie eine attraktive Marktopportunität identifiziert hat, versucht PharmaSGP diese Nachfrage zu adressieren, indem sie auf ihre bestehende Pipeline von 38 Arzneimittelzulassungen für chemiefreie OTC-Heilmittel, die derzeit nicht vermarktet werden sowie ihre langjährige Expertise beim Finden von natürlichen APIs mit dokumentierter Wirksamkeit und der erfolgreichen Entwicklung von neuen OTC-Produkten, die auf solchen APIs basieren, zurückgreift. Dieser bewährte und strukturierte Prozess begrenzt die Entwicklungskosten von PharmaSGP und ermöglicht es ihr einen schnelleren Marktzugang zu erreichen als andere Arzneimittelhersteller. Zum Datum dieses Prospekts hat PharmaSGP bereits Anträge für acht weitere chemiefreie OTC-Produkte gestellt.

Um schnelle und erfolgreiche Markteinführungen für ihre Produkte sicherzustellen, kann PharmaSGP auf ihre langjährige Erfahrung im direkt an Verbraucher gerichteten Marketing durch Zeitschriften- und Fernsehwerbung sowie auf etablierte Beziehungen zu diesen wesentlichen Medienkanälen zurückgreifen. Allein diese Zeitschriftenwerbung haben eine Reichweite von rund 40 Millionen potentiellen Verbrauchern pro Woche. Die Marketingkampagnen von PharmaSGP führen zu einem hohen Maß an Loyalität der Konsumenten gegenüber ihren Gesundheits- und Beauty-Marken. Neben den Fähigkeiten von PharmaSGP im Direktmarketing befördern Empfehlungen von Apothekern und Ärzten ihre Marketingbestrebungen und machen bis zu 30% der verkauften Einheiten von bestimmten Produkten, die unter den Marken RubaXX®, Restaxil® und TAUMEA® in Deutschland vertrieben werden, aus (*Quelle: Informationen aus einer Datenbank zu Kaufgründen von Konsumenten, welche die GfK für den zum 31. Dezember 2018 endenden Dreimonatszeitraum zusammengestellt hat und welche die Gesellschaft analysiert hat, um die Motivation von Konsumenten zu analysieren*). Um solche Empfehlungen weiter zu steigern, hat PharmaSGP zuletzt ihre Marketinganstrengungen gegenüber Apothekern verstärkt, insbesondere durch E-Detailing Geräte und Kongresse. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre gebündelte Kompetenz bei der Entwicklung und Vermarktung von chemiefreien OTC- und anderen Gesundheitsprodukten das fortgesetzte Wachstum von PharmaSGP begünstigen und einen starken Anstieg der Umsatzerlöse aus neuen Produkteinführungen ermöglichen wird.

Um sich auf ihre entscheidenden Stärken Entwicklung und Marketing zu fokussieren, aus denen PharmaSGP den maximalen Wert ziehen kann, hat PharmaSGP ein skalierbares, schlankes Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen etabliert, das leicht in andere Zielmärkte transferiert werden kann. Sie hat den gesamten Herstellungsprozess an Dritthersteller ausgelagert, die in vielen Fällen auch den Einkauf der erforderlichen Rohstoffe übernehmen. Die fertigen Produkte werden von diesen Herstellern direkt an die Logistikzentren jeweils eines einzigen lokalen Logistikanbieters pro Land geliefert. Diese Anbieter lagern die Produkte von PharmaSGP in ihren Lagerhäusern und übernehmen den Vertrieb an Großhändler sowie direkt an Apotheken. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihr schlankes Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen sie in die Lage versetzt, ihre Kernkompetenzen wirksam einzusetzen, indem es die Kapitalanforderungen von PharmaSGP minimiert. Dies erlaubt es ihr, mit nur geringen Investitionen ihr Geschäft innerhalb ihrer bestehenden Märkte zu erweitern und in andere Länder zu expandieren.

PharmaSGP ist der Auffassung, dass die folgenden Stärken die Entwicklung ihres Geschäfts unterstützen:

- ihre Position im wachsenden Markt für chemiefreie OTC- und andere Gesundheitsprodukte, der durch günstige grundlegende Trends angetrieben wird;
- die marktführenden Positionen von PharmaSGP aufgrund vertrauenswürdiger Gesundheits- und Beauty-Marken, die äußerst relevante chronische Krankheiten abdecken und die sie direkt an Konsumenten vermarktet;
- ihre kosteneffizienten Entwicklungsmöglichkeiten und ihre nachgewiesene Erfolgsbilanz bei Entwicklungen;
- ein leistungsfähiger Prozess für neue Produkteinführungen sowie die Fähigkeit, Empfehlungen von Apothekern durch innovative Marketinganstrengungen zu fördern;
- ein schlankes Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen, das äußerst skalierbar und nachweislich transferierbar ist;
- das hohe Umsatzwachstum von PharmaSGP, verbunden mit ihrer herausragenden Profitabilität, die zu einer hohen Generierung von Barmitteln führen; sowie
- das unternehmerisch denkende und engagierte Managementteam der Gesellschaft.

Um ihre Wettbewerbsposition weiter auszubauen, beabsichtigt die Gesellschaft, die folgende Strategie zu verfolgen:

- die Zahl der Indikationen, die vom Produktangebot von PharmaSGP abgedeckt werden, zu erhöhen;
- die etablierten Markenfamilien von PharmaSGP wirksam zu nutzen, um neue chemiefreie OTC- und andere Gesundheitsprodukte einzuführen;
- die Präsenz von PharmaSGP in Europa zu vergrößern; sowie
- die Marktposition von PharmaSGP durch ausgewählte Akquisitionen von anderen Unternehmen, Arzneimittelzulassungen, Produkten, Vermögenswerten oder durch andere Vereinbarungen in den Zielmärkten von PharmaSGP auszuweiten.

Sitz und geltendes Recht – Die Gesellschaft hat ihren eingetragenen Sitz in Gräfelfing, Deutschland, und die LEI 3912005CZ12PVVCIPT91. Die Gesellschaft ist in Deutschland inkorporiert. Als eine Societas Europaea (SE), die in Deutschland inkorporiert ist, unterliegt die Gesellschaft europäischen Rechtsvorschriften sowie deutschem Recht.

Hauptanteilseigner – Zum Datum dieses Prospekts hält die FUTRUE 90,0% des Grundkapitals der Gesellschaft und die MVH die übrigen 10,0 % des Grundkapitals der Gesellschaft. Dr. Clemens Fischer hält sämtliche Anteile an der FUTRUE, während Frau Madlena Hohlefelder sämtliche Anteile an der MVH hält.

Beherrschende Anteilseigner – Die Veräußernden Aktionäre haben eine Stimmbindungsvereinbarung abgeschlossen, mit der sie vereinbart haben, ihre Stimmrechte in der Hauptversammlung der Gesellschaft einheitlich auszuüben. Die Stimmbindungsvereinbarung ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann mit einer Kündigungsfrist von einem Monat gekündigt werden. Für die Dauer dieser Stimmbindungsvereinbarung geltend beide Veräußernde Aktionäre als Inhaber einer kontrollierenden Beteiligung im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes, sofern ihre Gesamtbeteiligung an der Gesellschaft 30% oder mehr der Stimmrechte an der

Gesellschaft beträgt. Die FUTRUE wiederum wird direkt durch Herrn Dr. Clemens Fischer beherrscht, während die MVH direkt durch Frau Madlena Hohlefelder beherrscht wird.

Hauptgeschäftsführer – Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft sind Frau Natalie Weigand und Herr Michael Rudolf.

Abschlussprüfer – Der Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft ist die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, Büro München, Arnulfstraße 59, 80636 München, Deutschland.

B.2 – Welches sind die wesentlichen Finanzinformationen über die Emittentin?

Die in den untenstehenden Tabellen aufgeführten Finanzinformationen werden in Millionen Euro (€ Mio.) gezeigt, soweit nicht anders angegeben. Bestimmte Finanzinformationen, einschließlich von Prozentsätzen wurden auf eine Dezimalstelle hinter dem Komma kaufmännisch gerundet. Daher entsprechen die gerundeten Zahlen in den untenstehenden Tabellen möglicherweise nicht in allen Fällen den Gesamtwerten (Summen oder Zwischensummen) in diesen Tabellen, die auf Basis von ungerundeten Zahlen berechnet werden. Zudem werden Differenzen und Verhältniszahlen auf Basis gerundeter Zahlen berechnet und können daher von den ungerundeten Differenzen oder Verhältniszahlen, die an anderer Stelle in diesem Prospekt erscheinen, abweichen.

Bei in Klammern angegebenen Finanzinformationen handelt es sich um den negativen Wert der gezeigten Zahlen. Ein Gedankenstrich („-“) zeigt an, dass die jeweilige Zahl nicht verfügbar ist oder Null beträgt, während eine Null („0,0“) bedeutet, dass die jeweilige Zahl auf Null gerundet wurde.

Ausgewählte Konzernfinanzinformationen von PharmaSGP

Ausgewählte Daten aus der Konzern-Gesamtergebnisrechnung

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2017	2018 (geprüft) (in € Mio.)	2019	2019 (ungeprüft) (in € Mio.)	2020
Umsatzerlöse	53,1	60,6	62,6	15,0	16,7
Sonstige Erträge	0,2	0,2	0,2	0,0	0,6
Aufwendungen für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und fertige Erzeugnisse	(4,6)	(6,5)	(5,9)	(1,6)	(1,2)
Personalaufwand	(2,1)	(1,7)	(2,0)	(0,6)	(0,6)
Abschreibungen	(0,4)	(0,4)	(0,4)	(0,1)	(0,1)
Sonstige Aufwendungen	(30,8)	(32,7)	(32,0)	(8,9)	(11,1)
EBIT	15,3	19,5	22,4	3,8	4,3
Finanzertrag	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finanzaufwand	(0,0)	(0,0)	(0,2)	(0,0)	(0,0)
Überschuss vor Steuern	15,3	19,5	22,3	3,8	4,3
Ertragssteueraufwand	(3,5)	(4,8)	(5,6)	(0,9)	(1,1)
Periodenüberschuss	11,8	14,7	16,7	2,9	3,2

Ausgewählte Daten aus der Konzernbilanz

	Zum 31. Dezember			Zum 31. März
	2017	2018 (geprüft) (in € Mio.)	2019	2020 (ungeprüft) (in € Mio.)
Langfristige Vermögenswerte	1,5	1,7	1,6	1,4
Kurzfristige Vermögenswerte	82,6	90,4	102,1	107,7
Gesamtaktiva	84,0	92,0	103,7	109,1

	Zum 31. Dezember			Zum 31. März 2020
	2017	2018 (geprüft) (in € Mio.)	2019	(ungeprüft) (in € Mio.)
Eigenkapital.....	73,7	84,4	95,6	98,9
Langfristige Verbindlichkeiten.....	–	0,4	0,2	0,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten.....	10,4	7,3	7,9	9,9
Gesamtpassiva.....	84,0	92,0	103,7	109,1

Ausgewählte Daten aus der Konzernkapitalflussrechnung

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2017	2018 (geprüft) (in € Mio.)	2019	2019 (ungeprüft) (in € Mio.)	2020
Netto Cash Flows aus der Betriebstätigkeit.....	14,3	8,4	17,6	2,4	4,9
Netto Cash Flows aus der Investitionstätigkeit.....	0,1	(0,2)	(0,3)	(0,2)	(0,1)
Netto Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit.....	11,3	(4,3)	(5,8)	(0,1)	0,0
Liquide Mittel zum Beginn der Periode.....	47,5	73,1	77,0	77,0	88,5
Liquide Mittel zum Ende der Periode.....	73,1	77,0	88,5	79,1	93,3

Wesentliche Finanz- und operative Daten

	Für das zum 31. Dezember endende Geschäftsjahr			Für den zum 31. März endenden Dreimonatszeitraum	
	2017 (geprüft, soweit nicht anders angegeben)	2018	2019	2019 (ungeprüft)	2020
Umsatzerlöse (in € Mio.).....	53,1	60,6	62,6	15,0	16,7
Wachstum der Umsatzerlöse (in %) ⁽¹⁾	–	14,1	3,3	–	11,3
Bruttogewinnmarge (in %) ^{(1), (2)}	91,1	89,3	90,6	89,3	92,8
EBIT (in € Mio.).....	15,3	19,5	22,4	3,8	4,3
EBIT-Marge (in %) ^{(1), (3)}	28,8	32,2	35,8	25,3	25,7
EBITDA (in € Mio.) ⁽¹⁾	15,7	19,9	22,8	3,9	4,4
EBITDA-Marge (in %) ^{(1), (4)}	29,6	32,8	36,4	26,0	26,3
Cash Conversion Rate (in %) ^{(1), (5)}	119,5	77,6	87,4	72,4	184,4

(1) Ungeprüft.

(2) Definiert als das Verhältnis der (i) Differenz zwischen den Umsatzerlösen von PharmaSGP und ihren Aufwendungen für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und fertige Erzeugnisse (ii) geteilt durch die Umsatzerlöse von PharmaSGP.

(3) Definiert als EBIT geteilt durch Umsatzerlöse.

(4) Definiert als EBITDA geteilt durch Umsatzerlöse.

(5) Definiert als das Verhältnis der (i) 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 den Periodenüberschuss von PharmaSGP.

B.3 – Welches sind die zentralen Risiken, die für die Emittentin spezifisch sind?

- Negative Entwicklungen in den europäischen Märkten für OTC und andere Gesundheitsprodukte, insbesondere in Deutschland, könnten die Nachfrage nach den Produkten von PharmaSGP beeinträchtigen.
- PharmaSGP generiert einen erheblichen Anteil ihrer Umsatzerlöse aus Verkäufen von bestimmten wesentlichen Produkten, insbesondere von OTC-Schmerzmitteln, die unter den Marken RubaXX® und Restaxil® vertrieben werden. Negative Entwicklungen, die diese Produkte beeinträchtigen, könnten disproportionale Auswirkungen auf die Umsätze und Erlöse von PharmaSGP haben.
- PharmaSGP ist möglicherweise nicht in der Lage, neue Produkte zu entwickeln und Arzneimittelzulassungen für diese Produkte zu erhalten. Dies könnte sie daran hindern, ihr Produktportfolio wie geplant zu erweitern.

- PharmaSGP schafft es möglicherweise nicht, neue Produktentwicklungen erfolgreich einzuführen. Dies könnte sie daran hindern, ihr Produktportfolio wie geplant zu erweitern.
- Die Bemühungen von PharmaSGP, ihr Geschäft in anderen europäischen Märkten zu expandieren, könnten scheitern.
- PharmaSGP ist möglicherweise nicht in der Lage, das Ansehen ihrer Gesundheits- und Beauty-Marken zu erhalten und zu verbessern, was sich nachteilig auf die Nachfrage nach ihren Produkten auswirken könnte.
- Die Wahrnehmung des Markts im Hinblick auf die Sicherheit, Wirksamkeit und Qualität der Produkte von PharmaSGP könnte sich verschlechtern, was sich nachteilig auf die Nachfrage nach ihren Produkten auswirken könnte.
- Die Dritten, von denen PharmaSGP für den Bezug der Rohstoffe und anderen Güter sowie die Herstellung ihrer Produkte angewiesen ist, stehen möglicherweise nicht mehr zur Verfügung oder erfüllen ihre Verpflichtungen nicht ordnungsgemäß.
- Die Logistikpartner, welche die Produkte von PharmaSGP an Großhändler und Apotheken liefern, stehen möglicherweise nicht mehr zur Verfügung oder erfüllen ihre Verpflichtungen nicht ordnungsgemäß.
- PharmaSGP ist möglicherweise nicht in der Lage, attraktive Akquisitionsmöglichkeiten zu identifizieren und zu nutzen. Dies könnte sie daran hindern, das von ihr angestrebte externe Wachstum zu erreichen.
- PharmaSGP könnte durch die Änderung von Gesetzen und Vorschriften beeinträchtigt werden, insbesondere solchen, die auf die Entwicklung, die Herstellung den Vertrieb von chemiefreien OTC- und anderen Gesundheitsprodukten anwendbar sind.
- Da PharmaSGP ein relativ junges Unternehmen ist, das in einer stark regulierten Industrie agiert, sind ihre Compliance- und Risikomanagementsysteme möglicherweise nicht ausreichend, um Compliance-Verstöße zu verhindern und aufzudecken.
- Werbeanzeigen für OTC-Produkte unterliegen einer umfangreichen Regulierung und die Werbeanzeigen von PharmaSGP könnten von Behörden, Wettbewerbern oder Wettbewerbsverbänden angegriffen werden.
- Die Produkte von PharmaSGP könnten Gegenstand von Produkthaftungsansprüchen, Eingriffen von Behörden oder Produktrückrufen werden.

C. – Basisinformationen über die Wertpapiere

C.1 – Welches sind die wichtigsten Merkmale der Wertpapiere?

Dieses Angebot (das „**Angebot**“) bezieht sich auf (i) 6.600.000 bestehende Aktien aus dem Bestand der Veräußernden Aktionäre im Rahmen des Base Deal (die „**Basisaktien**“), (ii) bis zu 1.800.000 bestehende Aktien aus dem Bestand der Veräußernden Aktionäre abhängig von der Ausübung einer Aufstockoption nach Entscheidung der Veräußernden Aktionäre in Absprache mit dem Sole Bookrunner, abhängig von der Nachfrage am Tag der Preisfestsetzung (die „**Upsize-Aktien**“) sowie (iii) bis zu 1.260.000 bestehende Aktien aus dem Besitz der Veräußernden Aktionäre in Verbindung mit einer möglichen Mehrzuteilung (die „**Mehrzuteilungsaktien**“ und zusammen mit den Basisaktien und den Upsize-Aktien die „**Angebotsaktien**“). Die Gesamtzahl der Mehrzuteilungsaktien wird nicht mehr als 15% der endgültig im Rahmen dieses Angebots platzierten Basisaktien und etwaigen Upsize-Aktien betragen. Die FUTRUE bietet 90% der Basisaktien, Upsize-Aktien bzw. Mehrzuteilungsaktien an, während die MVH die übrigen 10% der Basisaktien, Upsize-Aktien bzw. Mehrzuteilungsaktien anbietet.

Anzahl und Art der Aktien – Es sind 12.000.000 Aktien ausgegeben. Alle Aktien sind Inhaberaktien (Stückaktien) mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je €1,00.

ISIN und Währung – Die ISIN der Aktien lautet DE000A2P4LJ5 und die Aktien sind in Euro denominated.

Mit den Aktien verbundene Rechte und Übertragbarkeit – Alle Aktien sind voll dividendenberechtigt ab dem 1. Januar 2020. Jede Aktie gewährt eine Stimme in der Hauptversammlung der Gesellschaft. Die Aktien sind gegenüber allen anderen Wertpapieren und Forderungen nachrangig im Falle einer Insolvenz der Gesellschaft und nach den gesetzlichen Bestimmungen für Inhaberaktien frei übertragbar.

Dividendenpolitik – Die Gesellschaft geht nicht davon aus, dass sie im Hinblick auf das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr eine Dividende zahlen wird. Ab der Dividende für das zum 31. Dezember 2021 endende Geschäftsjahr beabsichtigt die Gesellschaft, im gewöhnlichen Geschäftsgang eine Dividende in Höhe von 30% bis 50% des im nach IFRS erstellten Konzernabschluss der Gesellschaft ausgewiesenen Konzernergebnisses von PharmaSGP zu zahlen. Die Gesellschaft strebt eine nachhaltige Dividendenpolitik an, die sich auf die Kontinuität von Dividenden fokussiert. Die Fähigkeit der Gesellschaft, zukünftig Dividenden zu zahlen, hängt jedoch von der Höhe des der Gesellschaft zur Verfügung stehenden Jahresüberschusses ab. Es gibt keine Garantie dafür, dass ausreichende Jahresüberschüsse zur Verfügung stehen werden, um Dividenden in der angepeilten Höhe oder überhaupt Dividenden zu zahlen. Die Ergebnisse, die im geprüften kombinierten Abschluss und im ungeprüften kombinierten Zwischenabschluss von PharmaSGP ausgewiesen werden, sind möglicherweise nicht indikativ im Hinblick auf zukünftige Dividendenzahlungen der Gesellschaft.

C.2 – Wo werden die Wertpapiere gehandelt?

Es wird erwartet, dass alle Aktien zum Handel am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse und zugleich zum Teilbereich des regulierten Marktes mit zusätzlichen Zulassungsfolgepflichten (*Prime Standard*) zugelassen werden (die „**Börsennotierung**“).

C.3 – Welches sind die zentralen Risiken, die für die Wertpapiere spezifisch sind?

- Nach diesem Angebot werden die Veräußernden Aktionäre einen erheblichen Einfluss auf die Gesellschaft behalten. Die Interessen der Veräußernden Aktionäre könnten denen der Gesellschaft und ihrer anderen Aktionäre widersprechen.

D. – Basisinformationen über das Angebot der Wertpapiere und die Zulassung zum Handel

D.1 – Zu welchen Konditionen und nach welchem Zeitplan kann ich in dieses Wertpapier investieren?

Umfang des Angebots Das Angebot besteht aus einem öffentlichen Angebot in Deutschland und Privatplatzierungen in bestimmten Rechtsordnungen außerhalb Deutschlands. In den Vereinigten Staaten von Amerika werden die Angebotsaktien nur qualifizierten institutionellen Anlegern entsprechend und in Übereinstimmung mit und unter Berufung auf Rule 144A nach dem U.S. Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung (der „**Securities Act**“) oder gemäß einer anderen anwendbaren Ausnahme von den Registrierungsanforderungen des Securities Act bzw. in Transaktionen, die diesen Registrierungsanforderungen nicht unterfallen, angeboten und verkauft. Außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika werden die Angebotsaktien nur im Rahmen von Offshore-Transaktionen in Übereinstimmung mit der Regulation S des Securities Act angeboten und verkauft.

Preisspanne Von €31,50 bis €36,50 je Angebotsaktie (die „**Preisspanne**“).

Angebotszeitraum Vom 8. Juni 2020 bis zum 18. Juni 2020 (der „**Angebotszeitraum**“), wobei der Angebotszeitraum nicht vor der Veröffentlichung dieses Prospekts beginnen wird und verkürzt oder verlängert werden kann.

Angebotspreis Der Angebotspreis für das Angebot (der „**Angebotspreis**“) und die endgültige Anzahl der im Rahmen des Angebots platzierten Angebotsaktien werden von der Gesellschaft und den Veräußernden Aktionären nach Rücksprache mit dem Sole Bookrunner voraussichtlich am 18. Juni 2020 festgelegt. Der Angebotspreis wird auf Grundlage der von den Anlegern während des Angebotszeitraums eingereichten Orders festgelegt, die in dem im Rahmen eines Bookbuilding-Verfahrens erstellten Orderbuch zusammengefasst wurden. Diese Orders werden anhand der angebotenen Preise und der erwarteten Anlagehorizonte der jeweiligen Anleger bewertet. Diese Methode zur Festlegung des Angebotspreises zielt grundsätzlich darauf ab, den höchsten Angebotspreis zu erreichen.

Greenshoe-Option Zur Abdeckung einer möglichen Mehrzuteilung haben die Veräußernden Aktionäre dem Sole Bookrunner eine Option zum Erwerb von bis zu 1.260.000 Aktien zum Angebotspreis eingeräumt (die „**Greenshoe-Option**“).

Börsennotierung und Vollzug	Die Zulassung zur Börsennotierung wird voraussichtlich am 18. Juni 2020 erteilt und der Handel wird voraussichtlich am 19. Juni 2020 aufgenommen. Die Lieferung der Angebotsaktien gegen Zahlung des Angebotspreises wird voraussichtlich am 23. Juni 2020 erfolgen.
Verwässerung neuer Aktionäre	€25,76 je Aktie oder 312,5% (unter der Annahme des Vollzugs des Angebots zur Mitte der Preisspanne).
Gesamtkosten	Rund €13,1 Mio. (unter der Annahme des Vollzugs des Angebots zur Mitte der Preisspanne, Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien, vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option sowie der vollständigen Zahlung der Ermessensvergütung).
Kosten, die Anlegern in Rechnung gestellt werden	Ausschließlich marktübliche Transaktions- und Abwicklungskosten, die durch die Broker der Anleger in Rechnung gestellt werden.

D.2 – Wer ist der Anbieter und/oder die die Zulassung zum Handel beantragende Person?

Anbieter	FUTRUE, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, MVH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung und der Sole Bookrunner, eine Kommanditgesellschaft mit einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung als Komplementärin, jeweils in Deutschland inkorporiert, dort mit eingetragenem Sitz und nach deutschem Recht tätig.
Zulassung zum Handel	Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie zusammen mit dem Sole Bookrunner die Börsennotierung beantragen wird.

D.3 – Weshalb wird dieser Prospekt erstellt?

Gründe für das Angebot und die Börsennotierung	Die Gesellschaft beabsichtigt, die Börsennotierung zu verfolgen, um Zugang zu den Kapitalmärkten zu erhalten. Die Veräußernden Aktionäre beabsichtigen, das Angebot zu verfolgen, um die den Veräußernden Aktionären zustehenden Nettoerlöse aus dem Angebot zu erhalten und ihre Investitionen zu diversifizieren.
Zweckbestimmung der Erlöse	Die Gesellschaft wird keine Erlöse aus der Veräußerung der Angebotsaktien aus dem Bestand der Veräußernden Aktionäre erhalten.
Nettoerlöse	Rund €315,4 Mio., die den Veräußernden Aktionären zustehen (unter der Annahme des Vollzugs des Angebots zur Mitte der Preisspanne, Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien, vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option sowie der vollständigen Zahlung der Ermessensvergütung).
Zeichnungsvereinbarung ..	Am 8. Juni 2020 haben die Gesellschaft, die Veräußernde Aktionäre und der Sole Bookrunner eine Überenahmevereinbarung über das Angebot und die Veräußerung der Angebotsaktien im Zusammenhang mit dem Angebot geschlossen. Unter bestimmten Bedingungen, insbesondere dem Abschluss einer Preisfestsetzungsvereinbarung, hat sich der Sole Bookrunner verpflichtet, die Angebotsaktien zu erwerben, um sie Investoren im Rahmen des Angebots anzubieten.
Wesentliche Interessenkonflikte	In Bezug auf das Angebot oder die Börsennotierung bestehen keine Interessenkonflikte.