



# 2020

Halbjahresfinanzbericht



## Unsere Mission

**Wir bieten Verbrauchern chemiefreie OTC-Arzneimittel mit Marken, denen Sie vertrauen können.**



## Unsere Vision

**In Europa das führende Unternehmen mit dem breitesten Produktportfolio chemiefreier OTC-Produkte mit führenden Marken in ihren Kategorien zu werden.**

## Wer wir sind

PharmaSGP ist ein Pharmaunternehmen mit einem breiten Portfolio führender chemiefreier, nicht verschreibungspflichtiger Arzneimittel (OTC) und anderer Gesundheitsprodukte.

Unsere Arzneimittel basieren auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen mit dokumentierter Wirksamkeit und haben nahezu keine bekannten Nebenwirkungen. Mit unseren apothekenexklusiven Produkten verfügen wir über vertrauenswürdige Marken in vielen relevanten chronischen Indikationen, die in ihrer jeweiligen Kategorie führend sind. So ist PharmaSGP in Deutschland mit den Marken RubaXX® bei rheumatischen Schmerzen und Restaxil® bei neuralgischen Schmerzen

(Nervenschmerzen) Marktführer für systemische, chemiefreie OTC-Schmerzmittel.

Darüber hinaus sind z. B. auch die Produkte gegen sexuelle Schwäche, die unter den Marken DESEO® und Neradin® vertrieben werden, in Deutschland die führenden chemiefreien OTC-Produkte in ihrer Kategorie.

Seit der Einführung des ersten Produkts aus dem aktuellen Portfolio in Deutschland im Jahr 2012 haben wir unser Geschäftsmodell erfolgreich in andere europäische Länder wie Österreich, Italien, Belgien, Spanien und Frankreich exportiert.



## Unsere Meilensteine

**2020**

PharmaSGP ist seit Juni im Prime Standard an der Frankfurter Börse notiert

**2019**

Erhalt der ersten Arzneimittelzulassung in Frankreich für drei unserer Erfolgsprodukte

**2017**

Erfolgreichster OTC-Launch des Jahres in Deutschland: Restaxil®

**2016**

PharmaSGP expandiert erfolgreich ins Ausland

**2015**

Auszeichnung der PharmaSGP als bestes OTC-Unternehmen des Jahres in Deutschland

**2013**

Launch des Blockbusters RubaXX®

**2012**

Launch des ersten OTC-Arzneimittels: DESEO® bei sexueller Schwäche

## PharmaSGP auf einen Blick



**6**

führende Markenfamilien...



mit **30**

unterschiedlichen Produkten...



in insgesamt

**6**

Ländern



**13 %**

durchschnittliches Umsatzwachstum in 2016 – 2019



**>30 %**

durchschnittliche EBIT-Marge



**67**

Arzneimittelzulassungen

# Unsere wichtigsten Markenfamilien



## Restaxil®

Ob Tropfen, Gel oder Tabletten – das Markenportfolio von Restaxil® trifft den Nerv der Zeit. Die Restaxil® Arzneimittel bieten Betroffenen mit Nervenschmerzen, wie z. B. bei Rückenschmerzen oder Missempfindungen in Beinen und Füßen, eine rezept- und chemiefreie Therapie. Auch Restaxil® ist Marktführer in seiner Kategorie – im In- und Ausland.



## RubaXX®

Wenn es um Muskeln und Gelenke geht, vertrauen VerbraucherInnen auf RubaXX® – unsere derzeit größte Marke im Portfolio. RubaXX® Arznetropfen sind die Nr. 1 bei rheumatischen Schmerzen in Deutschland und Österreich.



## Neradin®

Auch die rezeptfreie Tablette Neradin® bei sexueller Schwäche, wie Erektionsstörungen, ist Marktführer unter den OTC-Arzneimitteln in ihrer Kategorie in Deutschland und Österreich. Nach erfolgter Zulassung in Frankreich geht die Expansion der Erfolgsmarke im 2. Halbjahr 2020 weiter.



## DESEO®

Unsere älteste Marke im Portfolio erfreut sich weiter großer Beliebtheit. Die Arznetropfen DESEO® bei sexueller Schwäche bieten bei Erkrankungen der männlichen und weiblichen Geschlechtsorgane wirksame Hilfe.



## TAUMEA®

Wenn sich alles dreht oder der Boden schwankt, vertrauen VerbraucherInnen auf TAUMEA®. In Tabletten- oder Tropfenform bietet TAUMEA® wirksame und natürliche Hilfe gegen Schwindelbeschwerden und deren Begleiterscheinungen.



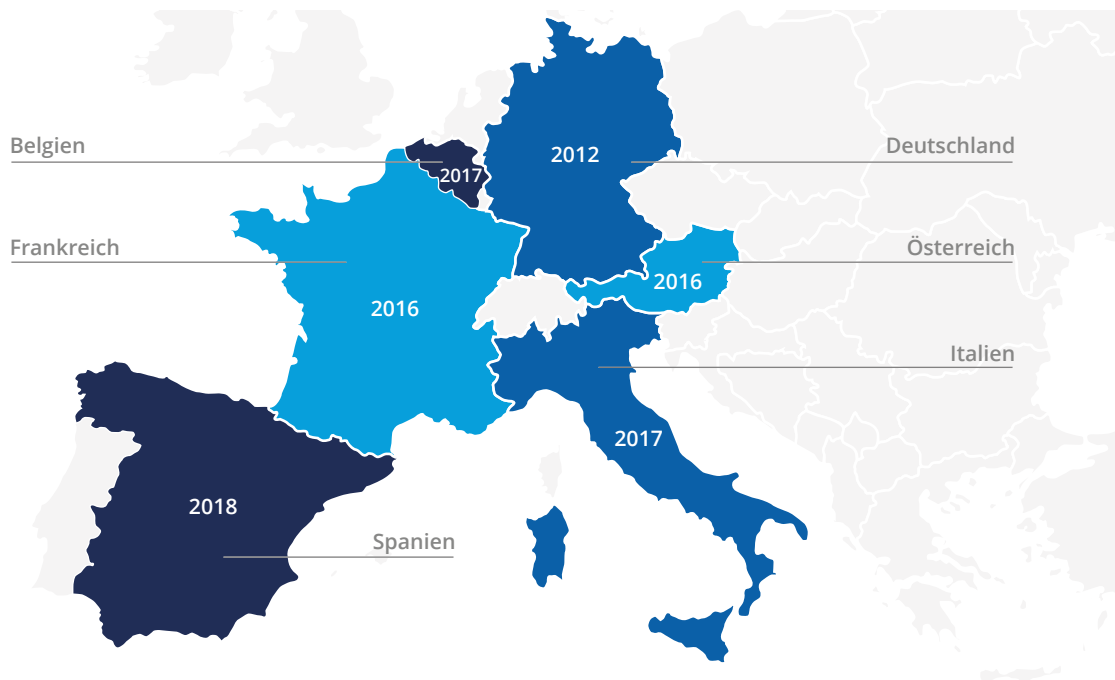
## Fulminan®

Der einzigartige Beauty-Drink mit bioaktiven Kollagen-Peptiden sorgt mittlerweile bei Anwenderinnen in fünf Ländern für eine schöne Haut mit jugendlicher Ausstrahlung.

„Die Kombination aus Wirksamkeit und Verträglichkeit unserer Produkte trifft den Nerv der Zeit. Chemiefreie natürliche Arzneimittel stellen ebenso einen Verbrauchertrend dar wie die zunehmende Selbstmedikation. Insbesondere bei Patienten, die unter chronischen Schmerzen leiden.“

Natalie Weigand, CEO

# Unsere internationale Marktpräsenz



Markteintritt der PharmaSGP in das jeweilige europäische Land

## Trends im Natural OTC-Markt



### Alternde Population in Europa:

**>32 %**

sind im Jahr 2030  
älter als 60



### Selbstmedikation:

**~3 %**

Wachstum in kontinental-  
europäischen Märkten bis 2024



### Steigende Nachfrage nach chemiefreien Produkten:

**~6 %**

Marktwachstum zwischen  
2017 und 2018 in Deutschland



### Wachsender OTC-Markt:

**4 %**

erwartetes durchschnittliches  
Wachstum von OTC-Arzneimitteln  
bis 2024 in Deutschland

„PharmaSGP agiert in einem strukturell wachsenden Markt: Allein in Deutschland wird für rezeptfreie Produkte bis 2024 ein jährliches Umsatzwachstum von ca. 4% auf mehr als 13 Milliarden Euro erwartet. Insbesondere das Segment der chemiefreien systemischen Schmerzmittel zeigt langfristig ein dynamisches Wachstum.“

Michael Rudolf, CFO

# Inhaltsverzeichnis

## An unsere Aktionäre

---

Vorwort des Vorstands	9
PharmaSGP am Kapitalmarkt	11

## Konzernzwischenlagebericht

---

Grundlagen des Konzerns	15
Wirtschaftsbericht	18

## Konzernzwischenabschluss

---

Verkürzte Konzerngewinn- und -verlustrechnung	32
Verkürzte Konzernbilanz	33
Verkürzte Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	35
Verkürzte Konzernkapitalflussrechnung	36
Anhang	37
Versicherung des Vorstands	45
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	46
Impressum	47





# An unsere Aktionäre

Vorwort des Vorstands	9
PharmaSGP am Kapitalmarkt	11



# Vorwort des Vorstands

## Sehr geehrte Damen und Herren, Sehr geehrte Aktionäre,

der PharmaSGP Holding SE ist zum 19. Juni 2020 der erfolgreiche und gleichzeitig in diesem Jahr auch erste Börsengang im Prime Standard der Frankfurter Börse gelungen. Wir sind außerordentlich stolz, diesen Meilenstein für die PharmaSGP zusammen mit unseren Mitarbeitern und allen weiteren Beteiligten erreicht zu haben.

Das erste Halbjahr 2020 war geprägt von der weltweiten Covid-19-Pandemie. Im gesamteuropäischen OTC-Markt hat diese zu einer deutlich erhöhten Absatzvolatilität geführt. Während viele unserer Wettbewerber mit den neuen Marktgegebenheiten stark zu kämpfen hatten, haben wir unsere Strategie konsequent weiterverfolgt und unser operatives Geschäft im ersten Halbjahr 2020 erfolgreich ausgebaut. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnten wir unseren Konzernumsatz um 7,2 % von 31,6 Mio. EUR auf 33,8 Mio. EUR steigern.

Gleichzeitig erhöhte sich das um Einmalkosten bereinigte EBIT des Konzerns um 17,7 % von 9,0 Mio. EUR auf 10,6 Mio. EUR. Insgesamt konnten wir damit unsere Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr verbessern. Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich um 2,8 Prozentpunkte auf 31,5 % (erstes Halbjahr 2019: 28,7 %).

Das unbereinigte EBIT des Konzerns konnte von 9,0 Mio. EUR auf 9,5 Mio. EUR gesteigert werden, was einem Zuwachs von 5,3 % entspricht. Zum Ergebniswachstum des Konzerns trugen entsprechend unserer Strategie der Ausbau des Produktportfolios über Neuprodukte unter bestehenden Marken, die Erschließung neuer Indikationsbereiche und der weitere Ausbau der internationalen Märkte bei.

Die konsequente Strategieumsetzung spiegelt sich auch im signifikant steigenden Umsatz der Kategorie „Health Brands“ wider, der im ersten Halbjahr um 5,1 Mio. EUR auf 28,6 Mio. EUR angestiegen ist. Im deutschsprachigen Raum wuchs die im Hauptfokus unserer Produktstrategie stehende Kategorie um 20,3 %, im weiteren europäischen Ausland gar um 29,9 %.

So wurde in Deutschland das Produktspektrum der RubaXX®-Marke weiter erfolgreich ausgebaut und die Anzahl der Indikationsbereiche durch das Arzneimittel MELISTON® als natürliche Hilfe gegen Angst und Schwindel erhöht. Im österreichischen Markt wurde die RubaXX®-Markenfamilie ebenso sehr erfolgreich erweitert, wie der Umsatz von Restaxil® signifikant durch den Launch des Restaxil® Nervenschmerzgels gesteigert wurde. Auch die Entwicklung der Health Brands im italienischen Markt war ein starker Wachstumstreiber im ersten Halbjahr.

Unser Geschäftsmodell mit klarem Endverbraucherfokus, einem flexiblen D2C-Vertriebsansatz (D2C= direct-to-consumer) und einer sehr dynamischen Portfolioentwicklung hat sich als Erfolgsmodell bestätigt. Daher werden wir auch im zweiten Halbjahr unsere Wachstumsstrategie konsequent fortführen. Unsere Produktpipeline ist auch für das weitere Jahr sehr gut gefüllt. Insbesondere freuen wir uns auf den anstehenden Launch unserer ersten Arzneimittel im französischen Markt. Nachdem wir inzwischen die behördliche Freigabe der Werbemittel für unsere Arzneimittel Tipurex® (RubaXX®) für rheumatische Schmerzen und Lonvect® (Neradin®) bei sexueller Schwäche erhalten haben, steht dem Launch im zweiten Halbjahr nichts mehr im Wege.

Uns bieten sich aber nicht nur zahlreiche organische Wachstumsmöglichkeiten, auch das anorganische Wachstumspotenzial planen wir in Zukunft stärker in den Fokus unserer Strategie zu rücken. Mit Maria-Johanna Schaecher haben wir daher den Vorstand seit dem 16. September 2020 mit einer in den Bereichen Strategie, M&A und Pharma außergewöhnlich versierten Führungspersönlichkeit erweitern können. Mit ihrer ausgezeichneten Kenntnis der Gesundheitsbranche, ihrer jahrelangen Erfahrung im Management von Unternehmen und ihrer Expertise in internationaler Expansion und M&A-Management passt sie perfekt zu unserer Strategie und unseren ehrgeizigen Plänen. Gemeinsam werden wir die uns national wie international bietenden Wachstumschancen noch konsequenter nutzen und unser hohes Wachstumstempo auch in Zukunft beibehalten.

Angesichts der guten Marktpositionierung, der Vielzahl von weiteren geplanten Neuprodukt einführungen und insbesondere der anstehenden Einführung der ersten Arzneimittel der PharmaSGP im französischen Markt blicken wir entsprechend optimistisch auf das Gesamtjahr 2020. So rechnen wir damit, beim Umsatz die Wachstumsrate des ersten Halbjahres 2020 zu erhöhen und auch die bereinigte EBIT-Marge des ersten Halbjahres steigern zu können. Diese Erwartungen stehen unter der Annahme, dass es im zweiten Halbjahr 2020 nicht erneut zu einem flächendeckenden Lockdown im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie in den Zielmärkten der PharmaSGP kommt und die Produkteinführungen wie geplant erfolgen.

Wir möchten an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, um unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihren Einsatz zu danken. Zugleich gilt unser besonderer Dank auch Ihnen als unseren Aktionärinnen und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen. Dank Ihnen haben wir einen wichtigen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte erreicht, um unserem Ziel näher zu kommen: In Europa das führende Unternehmen mit dem breitesten Portfolio chemiefreier OTC-Produkte mit führenden Marken zu werden.

Gräfelfing, im September 2020

Natalie Weigand (CEO)

Michael Rudolf (CFO)

Maria-Johanna Schaecher (CBDO)

# PharmaSGP am Kapitalmarkt

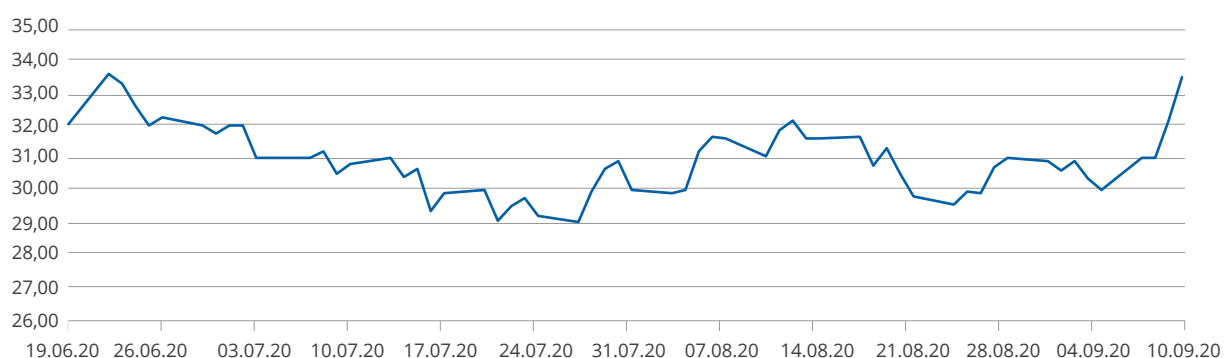
## Börsengang 2020

Am 19. Juni 2020 hat für die PharmaSGP Holding SE mit dem erfolgreich durchgeführten IPO ein neuer Abschnitt in der Unternehmensgeschichte begonnen. Der PharmaSGP Holding SE gelang – trotz der für Börsengänge schwierigen Rahmenbedingungen durch die COVID-19-Pandemie – als erstem Unternehmen überhaupt im Jahr 2020 der Sprung in den Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Zu einem Ausgabepreis von 31,50 EUR sind aus dem Bestand der FUTRUE GmbH („FUTRUE“) und

MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH („MVH“) 3,5 Mio. Aktien zuzüglich 525.000 Aktien aus der Mehrzuteilung platziert worden. Basierend auf dem Angebotspreis resultiert daraus eine Marktkapitalisierung in Höhe von 378 Mio. EUR zum Börsenstart. Der erste Handelskurs lag bei 32,00 EUR (XETRA) und der erste Schlusskurs bei 34,50 EUR (XETRA), 9,5 % über dem Ausgabepreis. Begleitet wurde die Zulassung zum Regulierten Markt von der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG.

## Aktienkurs\*

in €



\* Ausgehend vom Eröffnungskurs des ersten Handelstages am 19.06.2020 jeweils Schlusskurse des Xetra Handelssystems der Deutschen Börse AG bis zur Veröffentlichung der vorläufigen H1-Zahlen 2020

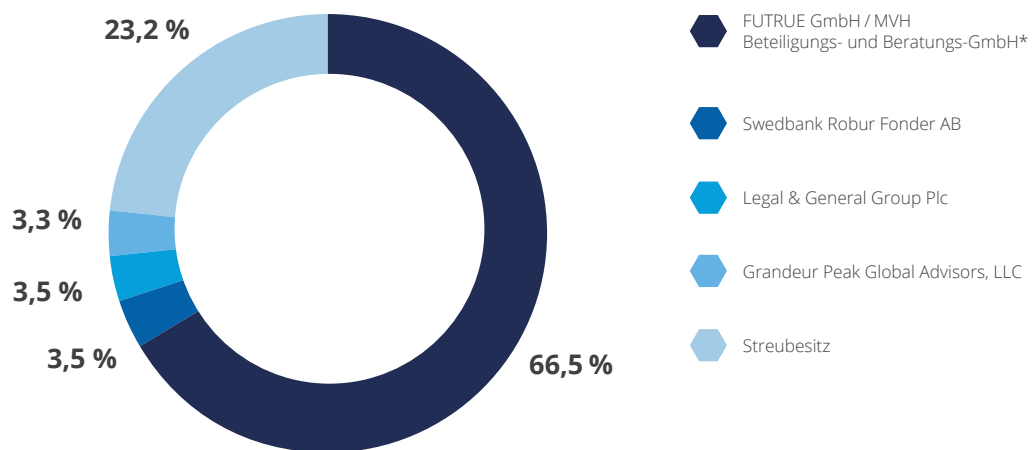
## Stammdaten zur Aktie

	<b>2020</b>
Wertpapierkennnummer (WKN)	A2P4LJ
ISIN	DE000A2P4LJ5
Börsenkürzel	PSG
Art der Aktien	Auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennwert (Stückaktien)
Erstnotiz	19. Juni 2020
Anzahl der Aktien	12,0 Mio.
Schlusskurs (10.09.2020)	33,50 EUR
Höchstkurs / Tiefstkurs*	34,50 EUR / 29,00 EUR
Kursperformance	+ 4,70 %
Marktkapitalisierung (10.09.2020)	402,0 Mio. EUR
Börsenplatz / Segment	Frankfurter Wertpapierbörse / Prime Standard
Designated Sponsor	Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG

\* Jeweils Schlusskurse des Xetra Handelssystems der Deutschen Börse AG

## Aktionärsstruktur

Angaben auf Basis der Stimmrechtsmitteilungen gem. Wertpapierhandelsgesetz, WpHG (Stand: September 2020).



\*Aufgrund eines Stimmbindungsvertrags zwischen der FUTRUE GmbH und der MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH findet zwischen der FUTRUE GmbH und der MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH eine wechselseitige Zurechnung der Stimmrechte im Hinblick auf sämtliche von ihnen an der PharmaSGP Holding SE gehaltenen Aktien statt.





# Konzern- zwischenlagebericht

Grundlagen des Konzerns	15
Wirtschaftsbericht	18

# Konzernzwischenlagebericht

## 1. Grundlagen des Konzerns

### 1.1 Geschäftsmodell

Die PharmaSGP Holding SE (gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften PharmaSGP GmbH, Remitan GmbH, Restaxil GmbH: „PharmaSGP“ oder „Gruppe“) ist ein reines Consumer-Health-Unternehmen mit einem diversifizierten Portfolio an chemiefreien, nicht verschreibungspflichtigen Arzneimitteln (over-the-counter „OTC“) und anderen apothekenexklusiven Gesundheitsprodukten.

Die Kernkompetenz der PharmaSGP liegt in der schnellen Entwicklung und Vermarktung von innovativen OTC- und Gesundheitsprodukten im Bereich der Selbstmedikation. Die OTC-Produkte von PharmaSGP basieren auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen mit dokumentierter Wirksamkeit und weniger Nebenwirkungen im Vergleich zu den meisten chemischen Arzneimitteln.

PharmaSGP fokussiert sich dabei auf hochrelevante und chronische Indikationen, die unter bekannten Apothekenmarken direkt an ihre Zielgruppe, insbesondere ältere Menschen, vermarktet werden.

Diese Innovationskraft und der Fokus auf eine D2C-Marketingstrategie (D2C = direct-to-consumer) unterscheidet PharmaSGP vom Wettbewerb. In einem strukturell wachsenden Markt konnte sie dadurch marktführende Positionen auf vielen wichtigen Indikationsgebieten, wie z. B. rheumatische und neuralgische Schmerzen oder sexuelle Schwäche, etablieren.

Um sich auf diese Erfolgstreiber zu fokussieren, hat PharmaSGP bewusst ein skalierbares Geschäftsmodell mit geringem Anlagevermögen etabliert, das zudem schnell und effizient in andere Zielmärkte transferiert werden kann. Der gesamte Herstellungsprozess ist an Dritthersteller ausgelagert. Im Inland sowie in den ausländischen Märkten beliefern einzelne lokale Logistikanbieter den Großhandel sowie zum geringen Teil direkt die Apotheken. Dieses Geschäftsmodell versetzt PharmaSGP in die Lage, mit vergleichsweise geringen Investitionen ihr Geschäft innerhalb bestehender Märkte auszubauen bzw. in andere Länder zu expandieren.

Kernmarkt von PharmaSGP ist Deutschland, das im Gesamtjahr 2019 73,2% der Gesamtumsatzerlöse ausmachte. Da auch der europäische OTC-Markt dank fundamentaler Trends deutliche Wachstumsraten für die Zukunft aufweist, treibt die Gruppe die Internationalisierung ihres Markenportfolios voran. Seit der Einführung des ersten Produkts aus dem gegenwärtigen Produktportfolio im Jahr 2012 hat PharmaSGP ihr Geschäftsmodell erfolgreich nach Österreich, Italien, Belgien, Frankreich und Spanien transferiert.

### 1.2 Produktportfolio

Das derzeit vermarktete Produktportfolio von PharmaSGP umfasst Stand 30. Juni 2020 insgesamt 30 chemiefreie OTC-Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte. Die Kernmarken der Gruppe decken chronische Indikationen, insbesondere Schmerzen, sowie weitere altersbedingte Leiden ab. Die OTC-Arzneimittel basieren auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen mit dokumentierter Wirksamkeit und zeichnen sich durch gute Verträglichkeit aus.

In Deutschland ist PharmaSGP Marktführerin für chemiefreie Schmerzmittel, basierend auf den Umsatzerlösen mit chemiefreien, systemischen OTC-Arzneimitteln für Nervenschmerzen und rheumatische Schmerzen (Quelle: Insight Health MAT 06/2020). Letztere werden unter den bekannten Markenfamilien Restaxil® (Nervenschmerzen) und RubaXX® (rheumatische Schmerzen) vertrieben. Zudem hat PharmaSGP führende Marken in ihrer Kategorie gegen Schwindel (TAUMEA®) und sexuelle Schwäche (DESEO®, Neradin®) eingeführt. Die Produkte bei sexueller Schwäche unter den Marken DESEO® und Neradin® halten zusammen 95% des Marktanteils in ihrem definierten Markt (Quelle: Insight Health MAT 06/2020).

Der Ausbau bestehender Markenfamilien sowie der Launch neuer Produkte ist ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells. Im Sechsmonatszeitraum bis 30. Juni 2020 hat PharmaSGP insgesamt sieben Neuprodukteinführungen realisiert.

Im Jahr 2016 startete der Konzern seinen erfolgreichen Expansionskurs im europäischen Ausland und ist heute nicht nur in Deutschland, sondern auch in Österreich, Italien, Belgien, Spanien und Frankreich

aktiv. Zuletzt hat PharmaSGP in Frankreich Arzneimittelzulassungen für drei ihrer meistverkauften OTC-Präparate erhalten. Dies ermöglicht der Gruppe den Launch der ersten Arzneimittel in Frankreich im zweiten Halbjahr 2020.

### 1.3 Ziele und Strategie

PharmaSGP hat es sich zum Ziel gesetzt, das führende Unternehmen in Europa mit dem breitesten Portfolio chemiefreier OTC-Produkte mit führenden Marken in ihren Kategorien zu werden. Um ihre Wettbewerbsposition weiter auszubauen, beabsichtigt die Gruppe

- die Zahl der Indikationen, die vom Produktangebot von PharmaSGP abgedeckt werden, weiter zu erhöhen,
- die etablierten Markenfamilien zu erweitern sowie neue große Markenfamilien zu schaffen,
- die Marktpositionen sowie das Portfolio in den europäischen Märkten weiter auszubauen,
- die Marktposition von PharmaSGP durch ausgewählte Akquisitionen von anderen Unternehmen, Arzneimittelzulassungen oder Produkten bzw. Markenportfolios in den Zielmärkten auszubauen.

Ein wichtiger Treiber für das Wachstumspotenzial von PharmaSGP ist u. a. die Pipeline an bisher nicht vermarkteten Zulassungen. Die Gruppe baut auf eine jahrelange Erfahrung in der Zulassung von chemiefreien OTC-Arzneimitteln im In- und Ausland. Zudem analysiert PharmaSGP laufend ihre Zielmärkte, um chronische Indikationen mit einer hohen unbefriedigten Nachfrage nach einem chemiefreien Arzneimittel zu identifizieren. Sobald eine attraktive Marktopportunität identifiziert wurde, adressiert PharmaSGP diese Nachfrage, indem sie

- auf ihre bestehende Pipeline von 37 Arzneimittelzulassungen für chemiefreie, derzeit nicht vermarktete OTC-Arzneimittel zurückgreift,
- neue OTC-Produkte mit natürlichen Arzneistoffen mit dokumentierter Wirksamkeit entwickelt und eine Zulassung beantragt,
- den Markt für bestehende OTC-Arzneimittelzulassungen mit natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen analysiert, um eine attraktive bestehende Zulassung zu kaufen.

Die Pipeline an anderen Gesundheitsprodukten wie Nahrungsergänzungsmitteln oder Kosmetika wird ebenso kontinuierlich weiterentwickelt. Schnelligkeit bei der Produkteinführung, Flexibilität im Marketingansatz und ein klarer Endverbraucherfokus bestimmen den Weg zum nachhaltigen Markterfolg von PharmaSGP. Darüber hinaus sind die Internationalisierung sowie zukünftig auch externes Wachstum über gezielte M&A-Aktivitäten elementare Bestandteile der Wachstumsstrategie.

### 1.4 Forschung und Entwicklung

Kosteneffiziente Entwicklungsmöglichkeiten und ein schneller Produktentwicklungsprozess sind ausschlaggebende Wachstumsfaktoren von PharmaSGP. Die Entwicklung neuer Gesundheitsprodukte nimmt einen Großteil des Tagesgeschäfts von PharmaSGP ein. Die zentralen Aktivitäten innerhalb von F&E-Projekten sind sowohl die Recherche von pharmazeutischen Wirkstoffen sowie die Entwicklung von Rezepturen. Für die Erstellung der Rezepturmuster arbeitet PharmaSGP mit spezialisierten Lohnherstellern und zertifizierten Laboren zusammen. Die Abstimmung und Finalisierung der Muster erfolgt durch PharmaSGP. Services für bspw. Testprodukte oder Haltbarkeitsstudien werden bei Bedarf zugekauft, um den Entwicklungsprozess bewusst ressourcenschonend und kosteneffizient zu gestalten. Dieser Prozess hält die Entwicklungskosten von PharmaSGP auf einem geringen Niveau und beschleunigt den Marktzugang.

Zudem verfügt der Konzern über eine langjährige Erfahrung in Hinblick auf Zulassungsprozesse für neue OTC-Arzneimittel im In- und Ausland. Insgesamt beläuft sich derzeit die Gesamtzahl aller vermarkteter und nicht vermarkteter Zulassungen (bestehend oder im Verfahren) auf 67 im In- und Ausland. So erhielt die Gruppe beispielsweise Ende 2019 die Zulassungen für drei Arzneimittel in Frankreich. Im zweiten Halbjahr 2020 beabsichtigt PharmaSGP die Einführung ihrer meistverkauften chemiefreien OTC-Arzneimittel gegen rheumatische Schmerzen und sexuelle Schwäche in Frankreich, dem zweitgrößten europäischen Markt für OTC-Produkte.



## 1.5 Marketing und Vertrieb

PharmaSGP fokussiert sich in ihrer Vermarktung auf eine D2C-Marketingstrategie, um schnelle und erfolgreiche Markteinführungen zu gewährleisten. Dabei kommen ihr die langjährige Erfahrung im direkten Endverbrauchermarketing durch Printmedien- und TV-Werbung sowie etablierte Beziehungen zu den relevanten Mediahäusern zugute. Allein durch die Bewerbung in reichweitenstarken Zeitungen und Zeitschriften erreicht PharmaSGP beispielsweise bis zu 40 Millionen potenzielle Verbraucher pro Woche in Deutschland. Auch die Tatsache, dass ihre Produkte in bis zu 94 % der Apotheken in Deutschland verfügbar sind, belegt die große Reichweite von PharmaSGP.

Neben der zuverlässigen Produktqualität führen die Marketingmaßnahmen der Gruppe zur Loyalität der Konsumenten gegenüber den Marken von PharmaSGP. Dies schlägt sich sowohl in Wiederholungskäufen als auch in zahlreichen positiven Erfahrungsberichten von Kunden und Patienten nieder. Zu den zusätzlichen Marketingaktivitäten zählen z. B. die Ansprache von Ärzten und Apothekern über spezialisierte Fachmedien.

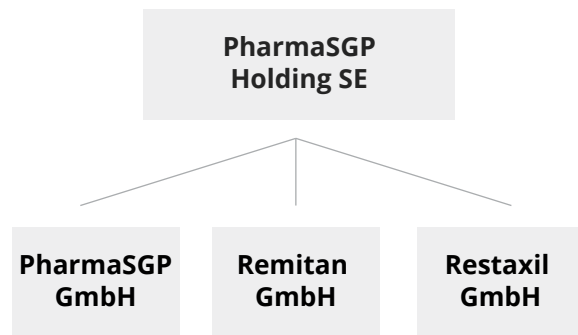
## 1.6 Konzernstruktur

Unter dem Dach der PharmaSGP Holding SE firmieren die hundertprozentigen Tochtergesellschaften PharmaSGP GmbH, Remitan GmbH und Restaxil GmbH.

Die PharmaSGP GmbH und Restaxil GmbH vertreiben den Großteil der OTC-Produkte in der Kategorie „Health Brands“, während unter die Remitan GmbH vor allem die Beauty Brands wie beispielsweise der Kollagendrink Fulminan® fallen.

Diese Struktur wurde in Vorbereitung auf den Börsengang 2020 am 19. Juni 2020 durch eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage und Einbringung der Gesellschaften geschaffen. Mit Eintragung ins Handelsregister am 08. Mai 2020 existiert die PharmaSGP in der dargestellten Gruppenstruktur.

Das folgende Organigramm liefert eine Übersicht über die Struktur der PharmaSGP Holding SE und ihrer Tochtergesellschaften:



## 1.7 Standorte und Mitarbeiter

Der eingetragene Sitz der Gesellschaften der PharmaSGP ist in Gräfelfing, Bayern, Deutschland. An diesem Standort beschäftigt die Gruppe bis Ende des ersten Halbjahres 2020 insgesamt 53 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente).

Am Unternehmensstandort in Gräfelfing sind alle relevanten Abteilungen angesiedelt, so u.a. Forschung & Entwicklung, Marketing und Vertrieb.

Die Produktion der OTC-Arzneimittel und -Gesundheitsprodukte erfolgt zu 100 Prozent in Deutschland (Stand Juni 2020), in Zusammenarbeit mit ausgewählten und zertifizierten Lohnherstellern. Für den Vertrieb ihrer Produkte kooperiert PharmaSGP mit langjährigen Logistik- und Vertriebspartnern in den jeweiligen Ländern.

## 1.8 Steuerungssystem und Leistungsindikatoren

Die wirtschaftliche Planung und Steuerung des Konzerns erfolgt durch vom Vorstand vereinbarte Zielvorgaben. Mittels der Budgetplanung werden die Zielvorgaben in messbare finanzielle Ziele übersetzt.

Die Steuerung des operativen Geschäfts basiert auf ausgewählten finanziellen Kennzahlen. Ein kontinuierliches Monitoring der finanziellen Leistungsindikatoren sowie deren Präsentation erfolgt in der monatlichen Berichterstattung an den Vorstand. Insbesondere wird ein Abgleich von Planwerten mit den Ergebnissen aus der laufenden Geschäftsentwicklung (Plan-Ist-Vergleich) vorgenommen.

Die für den Vorstand zentralen Steuerungsgrößen sind Umsatz sowie bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT), um den Unternehmenserfolg zu messen. Liegen Abweichungen zu ursprünglichen Umsatz- und EBIT-Zielen vor, werden entsprechende Maßnahmen definiert und implementiert.

## 2. Wirtschaftsbericht

### 2.1 Gesamtwirtschaftliches Umfeld und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### 2.1.1 Gesamtwirtschaftliches Umfeld

In den vergangenen Jahren war die Wirtschaft in Deutschland, der Europäischen Union (EU) wie auch weltweit klar auf Wachstumskurs. Durchschnittlich erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Zeitraum 2015 bis 2019 um 2,0 % in Deutschland, um 2,3 % in der EU und um 3,5 % weltweit. In Anbetracht der COVID-19-Pandemie erfährt dieser Trend derzeit einen deutlichen Dämpfer. Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet Stand Juni 2020 für das Gesamtjahr einen Rückgang der wirtschaftlichen Leistung der EU-Mitgliedsstaaten von -10,2 %. Im Folgejahr soll die Wirtschaft dagegen wieder um 6,0 % zulegen. Für alle großen EU-Volkswirtschaften wie etwa Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien rechnet der IWF für 2020 mit deutlich negativen Entwicklungen. In Deutschland werde sich die Wirtschaft in der zweiten Jahreshälfte zwar allmählich erholen; für das Gesamtjahr 2020 prognostiziert der IWF jedoch noch einen Rückgang des BIP von -7,8 %. Erst 2021 soll die deutsche Wirtschaft schließlich wieder um 5,4 % zulegen. Hinsichtlich der Weltwirtschaft erwartet der IWF in seiner Prognose für das Jahr 2020 einen BIP-Rückgang von -4,9 %. Sofern eine Eindämmung der Pandemie gelingt, dürfte die Weltwirtschaft im Jahr 2021 ein Wachstum von 5,4 % verzeichnen.

Der Markt für chemiefreie OTC-Arzneimittel ist ganz wesentlich von fundamentalen Trends (siehe 2.1.2) geprägt, die entsprechend losgelöst von den gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen auch die Konsumentennachfrage nach den Produkten der PharmaSGP treiben. Als reines Consumer-Health-Unternehmen mit Fokus auf den Endverbraucher, einem flexiblen D2C-Vertriebsansatz und einer kontinuierlichen Portfolioentwicklung verfügt PharmaSGP zudem über ein Geschäftsmodell, das auf Marktveränderungen, wie z. B. während der COVID-19-Krise, reagieren kann. So hat sich PharmaSGP in dieser herausfordernden Zeit sogar als Gewinnerin am Markt herausgestellt.<sup>1</sup>

#### 2.1.2 Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der für PharmaSGP relevante Pharma- und Gesundheitsmarkt wird von wesentlichen, grundlegenden Trends bei den Konsumenten getrieben. Hierzu zählt die demographische Entwicklung, die mit einer fortschreitenden Alterung der Gesellschaft einhergeht. Gleichzeitig lassen sich ein kontinuierlich steigendes Gesundheitsbewusstsein sowie die Trends zu natürlichen chemiefreien Arzneimitteln und einer verstärkten Selbstmedikation in der Gesellschaft erkennen. Diese Faktoren lassen den Markt für chemiefreie OTC-Produkte stärker wachsen als den Markt für chemische OTC-Produkte.

In Deutschland, als dem mit Abstand umsatzstärksten Markt der PharmaSGP, ist der Markt für OTC-Produkte und andere Gesundheits- und Pflegeprodukte in den letzten Jahren jährlich um 3,8 % gewachsen, von 9,5 Mrd. EUR in 2015 auf 10,6 Mrd. EUR in 2018. Das erste Halbjahr 2020 zeigte sich laut der Strategieberatung Sempora Consulting zwar von den Bewegungs- und Kontaktbeschränkungen im Zuge der COVID-19-Pandemie gekennzeichnet, entwickelte sich jedoch gegenüber dem Vorjahr weitestgehend stabil. Nach Bevorratungskäufen im März 2020 und den darauffolgenden Umsatzeinbrüchen ist der OTC-Markt demnach Ende Juni 2020 wieder in eine Erholungsphase eingetreten. Insgesamt liegt der OTC-Umsatz (gemessen in Apothekenverkaufspreisen) nach Berechnungen von Sempora Consulting über den gesamten Zeitraum hinweg nur geringfügig unter dem Vorjahresniveau (-1,5 %). Aufgrund des niedrigeren Infektionsgeschehens durch das Tragen von Masken und Abstandhalten zeigen sich die Erkältungspräparate weiterhin schwach, während temporär eingebrochene Kategorien eine allmähliche Rückkehr zum Vorjahresniveau aufweisen. Insgesamt seien OTC-Unternehmen von der Krise unterschiedlich stark betroffen. Zu den Gewinnern der COVID-19-Krise gehören laut Sempora Consulting OTC-Anbieter, die durch Neuprodukte neue Impulse schaffen sowie über differenzierte Produktportfolios einen D2C-Ansatz verfolgen. Das auf Endverbraucher fokussierte Geschäftsmodell der PharmaSGP zählt hier dazu.

<sup>1</sup>Das ist das Ergebnis einer Studie der Strategieberatung Sempora Consulting zum Performancevergleich zwischen OTC-Anbietern in Deutschland während des ersten Halbjahres 2020; Studie: <https://www.sempora.com/files/pdf/200831%20Performance-Report%20OTC%20Unternehmen.pdf>

## 2.2 Geschäftsverlauf der PharmaSGP

Die PharmaSGP hat im ersten Halbjahr 2020 sowohl Umsatz als auch Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. Entsprechend der festgelegten Strategie wurde das Produktportfolio konsequent und systematisch über Neuprodukte unter bestehenden Marken, der Erschließung neuer Indikationsbereiche und dem Ausbau der internationalen Märkte weiterentwickelt.

Mit insgesamt sieben Neuprodukteinführungen konnte die ursprünglich geplante Anzahl von Neuprodukten sogar noch übertroffen werden und hat die Produktstrategie der PharmaSGP vollumfänglich bestätigt.

Das Produktspektrum der Marke RubaXX® wurde in Deutschland mit dem RubaXX® Cannabis CBD Gel (Kosmetikum) weiter erfolgreich ausgebaut. In Österreich ist mit der Einführung der Arzneimittel RubaXX® Arthro und RubaXX® Plus sowie der Einführung von RubaXX® Cannabis CBD Gel die Markenfamilie signifikant erweitert worden. Mit dem Launch des Restaxil® Nervenschmerzgel wurde der österreichische Markt zudem weiter gestärkt. Mit dem Arzneimittel MELISTON® als natürliche Hilfe gegen Angst und Schwindel wurde die Anzahl der Indikationsbereiche für den deutschen Markt weiter erhöht.

Parallel zum Ausbau des Portfolios werden alle bestehenden Marken und Produkte kontinuierlich bezogen auf ihre wirtschaftliche Ertragskraft überprüft. So konnte auch im ersten Halbjahr 2020 die Effizienz der Marketingaufwendungen durch Verlagerung der Kosten von bestehenden Produkten zu Neuprodukten gegenüber dem Vorjahr verbessert werden.

### Entwicklung der Leistungsindikatoren

Der Konzernumsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 7,2 % auf 33,8 Mio. EUR (H1 2019: 31,6 Mio. EUR).

Gleichzeitig erhöhte sich das um Einmalkosten bereinigte EBIT um 17,7 % auf 10,6 Mio. EUR (H1 2019: 9,0 Mio. EUR).

Die Einmalkosten in Höhe von 1,1 Mio. EUR setzen sich im ersten Halbjahr 2020 im Wesentlichen aus Beratungskosten und Gebühren für die gesellschaftsrechtliche und organisatorische Strukturierung der Gruppe zusammen.

Die bereinigte EBIT-Marge betrug 31,5 % (H1 2019: 28,7 %).

Das unbereinigte EBIT betrug 9,5 Mio. EUR (H1 2019: 9,0 Mio. EUR).

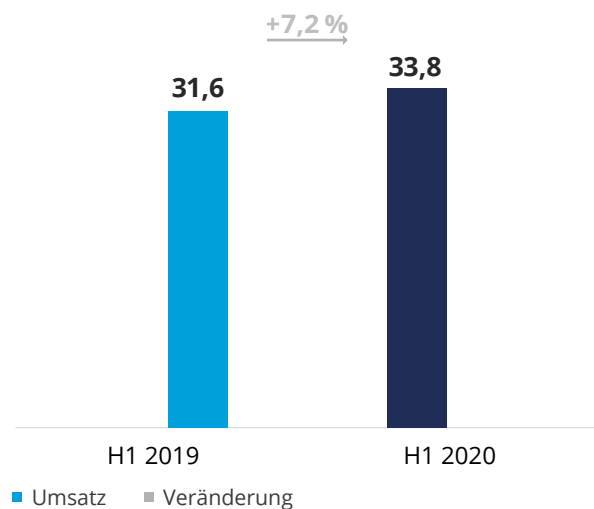
Die unbereinigte EBIT-Marge betrug 28,2 % (H1 2019: 28,7 %).

## 2.3 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### 2.3.1 Ertragslage des Konzerns

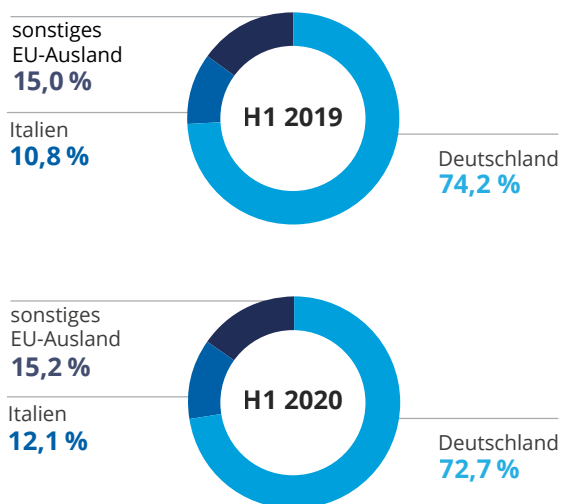
#### Umsatzentwicklung des Konzerns: Starkes Wachstum in stagnierendem Marktumfeld

in Mio. €



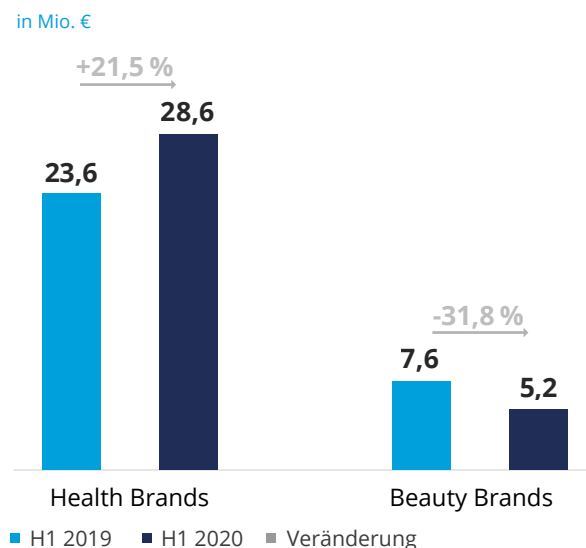
Im Berichtszeitraum 2020 steigerte die PharmaSGP ihren **Konzernumsatz** um 7,2 % auf 33,8 Mio. EUR (Vorjahr: 31,6 Mio. EUR) und entwickelte sich damit deutlich besser als bspw. der OTC-Gesamtmarkt in Deutschland (Heimatmarkt der PharmaSGP). Bereinigt um Weiterberechnungen an Gesellschaften der FUTRUE-Gruppe betrug das Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sogar 8,5 %. Infolge der COVID-19-Pandemie und der Reise- und Kontaktbeschränkungen lag der OTC-Umsatz im deutschen Gesamtmarkt mit 1,5 % geringfügig unter dem Vorjahresniveau. Das Ergebnis der PharmaSGP im ersten Halbjahr 2020 ist dabei auf die anhaltend positiven Entwicklungen in den Auslandsmärkten sowie auf das starke Umsatzwachstum der Markenfamilien im Bereich „Health Brands“ zurückzuführen.

### Umsatzverteilung nach Regionen: Steigender Auslandsanteil



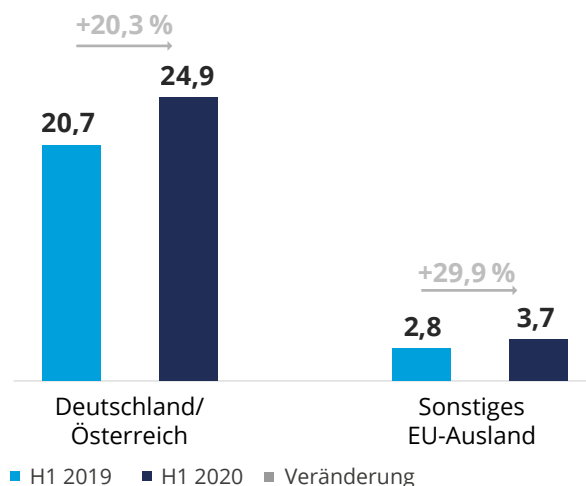
In Deutschland erhöhte PharmaSGP den Umsatz im ersten Halbjahr 2020 um 4,9 % auf 24,6 Mio. EUR (Vorjahr: 23,4 Mio. EUR). Dies entspricht einem Umsatzanteil von 72,7 % (Vorjahr: 74,2 %). Um 21,1 % steigerte PharmaSGP den Umsatz in Italien, der sich auf 4,1 Mio. EUR (Vorjahr: 3,4 Mio. EUR) erhöhte. Dies entspricht einem Umsatzanteil von 12,1 % im ersten Halbjahr 2020 (Vorjahr: 10,8 %). Im sonstigen europäischen Ausland betrug der Umsatz 5,1 Mio. EUR, was einem Wachstum von 8,5 % gegenüber dem Vorjahr (4,7 Mio. EUR) und einem Umsatzanteil von 15,2 % entspricht (Vorjahr: 15,0 %).

### Umsatz nach Kategorien: „Health Brands“ maßgeblicher Treiber der Gesamtumsatzentwicklung



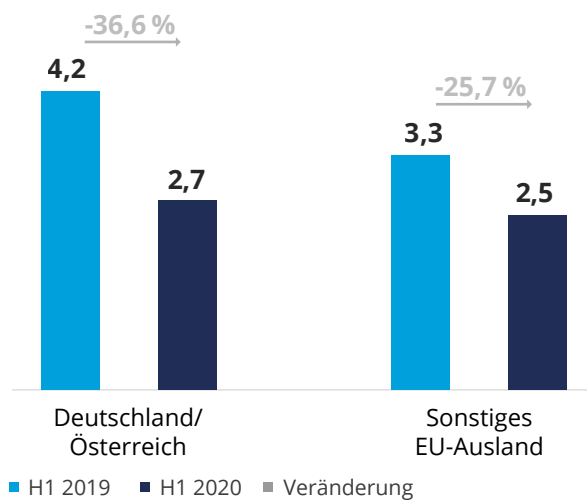
Der Anstieg des Konzernumsatzes basierte maßgeblich auf dem starken Wachstum der **Kategorie „Health Brands“** in Höhe von 21,5 %, die gleichzeitig strategischer Fokus des Gesamtproduktportfolios der PharmaSGP ist und mit einem Anteil am Gesamtumsatz von 84,6 % (Vorjahr: 74,7 %) deutlich die wichtigste Kategorie darstellt.

Umsatz „Health Brands“ in Mio. €



In den deutschsprachigen Märkten Deutschland und Österreich konnte der Umsatz um 4,2 Mio. EUR gesteigert werden, was einer Wachstumsrate von 20,3 % entspricht. Noch stärker fiel das Wachstum in den weiteren europäischen Märkten mit einer Wachstumsrate von 29,9 % aus, einem Umsatzanstieg von 0,8 Mio. EUR entsprechend. Wesentlich für diese beiden Entwicklungen waren die erfolgreichen Produkteinführungen innerhalb der Marke RubaXX® in Deutschland und Österreich sowie die starke Entwicklung des Restaxil®-Markenportfolios sowohl im deutschsprachigen Raum als auch den weiteren europäischen Märkten.

Umsatz „Beauty Brands“ in Mio. €



Erwartungsgemäß schwächer hat sich die **Kategorie „Beauty Brands“** mit einem Umsatzrückgang von 31,8 % um 2,4 Mio. EUR entwickelt. Der Umsatz reduzierte sich im deutschsprachigen Raum um 1,5 Mio. EUR bzw. 36,6 %. In den weiteren europäischen Märkten reduzierte sich der Umsatz um 0,9 Mio. EUR bzw. 25,7 %.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** des Konzerns stiegen auf 1,7 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR), was überwiegend auf Erstattungsansprüche für Beratungs- und sonstige Dienstleistungen zurückzuführen ist, die im Zusammenhang mit der Vorbereitung des Börsengangs anfielen. Dieser Anspruch der PharmaSGP bestand gegenüber der FUTRUE und MVH. Diese Aufwendungen im Zusammenhang mit der Vorbereitung des Börsengangs sind in gleicher Höhe in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten (vgl. unten).

Die Kosten für **Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und fertige Erzeugnisse** reduzierten sich um 9,2 % auf 2,8 Mio. EUR (Vorjahr: 3,0 Mio. EUR). Grund hierfür ist der veränderte Produktmix sowie die im Vorjahr enthaltenen Weiterverrechnungen von Kosten an die FUTRUE und ihre Tochtergesellschaften in Höhe von 0,4 Mio. EUR. Infolgedessen betrug die Materialkostenquote gemessen am Umsatz 8,2 % (Vorjahr: 9,6 %); die Bruttomarge verbesserte sich entsprechend auf 91,8 % (Vorjahr: 90,4 %).

Der **Personalaufwand** erhöhte sich vor dem Hintergrund des erwarteten Wachstums und der vereinbarungsgemäßen Übernahme von 26 Mitarbeitern aus dem FUTRUE-Konzern um 0,5 Mio. EUR auf 1,7 Mio. EUR (Vorjahr: 1,2 Mio. EUR). Die Anzahl der Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent) zum 30. Juni 2020 betrug 53 (30.06.2019: 30). Die Personalkostenquote gemessen am Umsatz belief sich auf 5,0 % (Vorjahr: 3,8 %).

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** erhöhten sich auf 21,3 Mio. EUR im Berichtszeitraum 2020 (Vorjahr: 18,1 Mio. EUR). Ursächlich für den Anstieg sind zum einen die im Zuge der Vorbereitungen des Börsengangs angefallenen Aufwendungen für Beratungs- und sonstige Dienstleistungen in Höhe von 1,5 Mio. EUR. Für diese Aufwendungen besteht ein entsprechender Erstattungsanspruch gegenüber der FUTRUE sowie der MVH (vgl. hierzu auch die Ausführungen zu „Sonstige betriebliche Erträge“). Daneben entstanden Einmalkosten für Beratungsleistungen und Gebühren für die gesellschaftsrechtliche und organisatorische Strukturierung der Gruppe in Höhe von 1,1 Mio. EUR. Die Marketingausgaben stiegen auf 15,9 Mio. EUR (Vorjahr: 15,5 Mio. EUR). Die Marketingaktivitäten verstärkte PharmaSGP im Zuge der insgesamten Ausweitung der Geschäftsaktivitäten im In- und Ausland sowie der Einführung neuer Produkte im Berichtszeitraum 2020. Gemessen am Umsatz beläuft sich die Marketingkostenquote auf 47,1 % (Vorjahr: 49,2 %) und liegt damit im Planungsbereich der Gesellschaft.

### Ergebnisentwicklung: bereinigtes EBIT wächst deutlich überproportional zum Umsatz

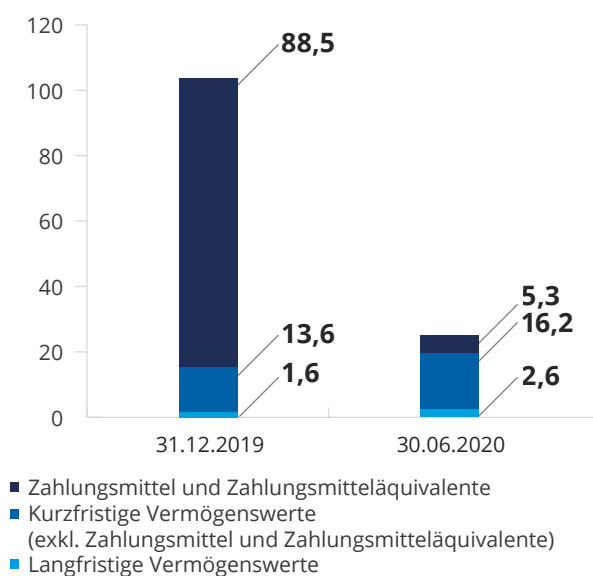
In T€	H1 2019	H1 2020	Veränderung
<b>bereinigtes EBIT</b>	<b>9.045</b>	<b>10.648</b>	<b>17,7 %</b>
bereinigte EBIT-Marge	28,7 %	31,5 %	
Einmalkosten		1.124	
unbereinigtes EBIT	<b>9.045</b>	<b>9.524</b>	<b>5,3 %</b>
unbereinigte EBIT-Marge	28,7 %	28,2 %	

Infolge der insgesamt sehr positiven Geschäftsentwicklung im In- und Ausland, erhöhte sich das um Einmalkosten **bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (bereinigtes EBIT)** um 17,7 % auf 10,6 Mio. EUR (Vorjahr: 9,0 Mio. EUR). Die bereinigte EBIT-Marge gemessen am Umsatz konnte somit auf 31,5 % gesteigert werden (Vorjahr: 28,7 %). Die Einmalkosten beliefen sich auf 1,1 Mio. EUR und umfassen Beratungskosten und Gebühren für die gesellschaftsrechtliche und organisatorische Strukturierung der Gruppe. Das unbereinigte EBIT belief sich auf 9,5 Mio. EUR, was einer unbereinigten EBIT-Marge von 28,2 % entspricht.

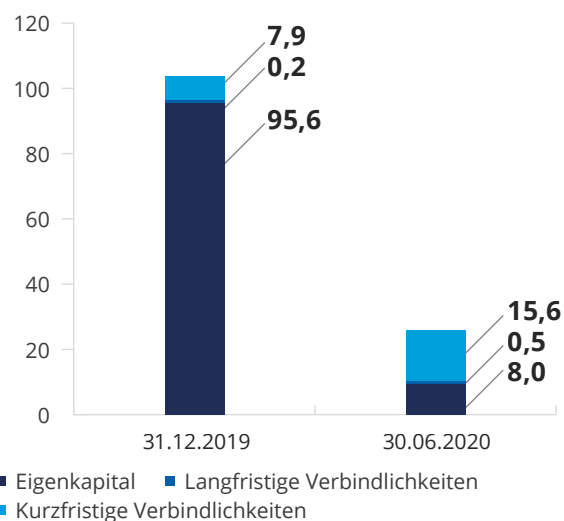
Der **Ertragsteueraufwand** betrug 2,4 Mio. EUR (Vorjahr: 2,2 Mio. EUR). Hieraus resultiert für das erste Halbjahr 2020 ein **Periodenergebnis** in Höhe von 7,1 Mio. EUR (Vorjahr: 6,9 Mio. EUR).

### 2.3.2 Vermögenslage des Konzerns

Aktiva in Mio. €



Passiva in Mio. €



Die **Bilanzsumme** der PharmaSGP verringerte sich zum 30. Juni 2020 gegenüber dem Stichtag zum Jahresende 2019 auf 24,1 Mio. EUR (31.12.2019: 103,7 Mio. EUR). Der wesentliche Grund hierfür ist die Auszahlung einer Dividende an die FUTRUE und MVH aus thesaurierten Vorjahresgewinnen der Gesellschaften der PharmaSGP und einer entsprechenden Reduzierung der **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** auf 5,3 Mio. EUR (31.12.2019: 88,5 Mio. EUR). Erhöht zeigten sich hingegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Sie beliefen sich im Zuge der allgemeinen Geschäftsausweitung stichtagsbezogen auf 13,2 Mio. EUR (31.12.2019: 10,9 Mio. EUR). Die Vorräte stiegen entsprechend dem Geschäftsverlauf gegenüber dem Stichtag zum 31. Dezember 2019 um 0,4 Mio. EUR auf 2,5 Mio. EUR zum 30. Juni 2020. Die **kurzfristigen Vermögenswerte** beliefen sich in der Folge zum Stichtag 30. Juni 2020 insgesamt auf 21,5 Mio. EUR (31.12.2019: 102,1 Mio. EUR).

Die **langfristigen Vermögenswerte** der PharmaSGP erhöhten sich zum 30. Juni 2020 auf 2,6 Mio. EUR (31.12.2019: 1,6 Mio. EUR). Begründet ist diese Entwicklung in einem leichten Anstieg der immateriellen Vermögenswerte auf 1,5 Mio. EUR (31.12.2019: 1,4 Mio. EUR), einer Zunahme der Sachanlagen auf 0,3 Mio. EUR (31.12.2019: 0 EUR) im Zuge des vereinbarungsgemäßen Verkaufs von IT- und Büroausrüstung von der FUTRUE an die PharmaSGP sowie der Zunahme von Vermögenswerten mit Nutzungsrechten auf 0,5 Mio. EUR (31.12.2019: 0,3 Mio. EUR).

Das **Eigenkapital** der PharmaSGP belief sich zum 30. Juni 2020 auf 8,0 Mio. EUR (31.12.2019: 95,6 Mio. EUR). Die Veränderung ist durch eine Dividendenausschüttung an die FUTRUE und MVH

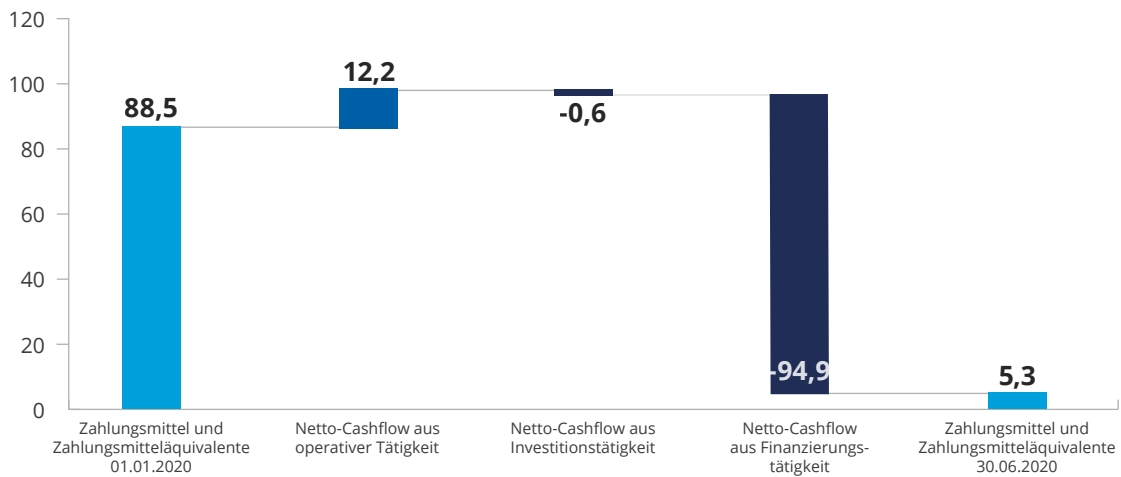
im ersten Halbjahr 2020 bedingt. Die Eigenkapitalquote der PharmaSGP zum 30. Juni 2020 betrug somit 33,0 % (31.12.2019: 92,1 %).

Die **Verbindlichkeiten** der PharmaSGP stiegen zum 30. Juni 2020 auf 16,1 Mio. EUR (31.12.2019: 8,1 Mio. EUR). Diese Zunahme ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 15,6 Mio. EUR zurückzuführen (31.12.2019: 7,9 Mio. EUR). Der Haupttreiber dieser Entwicklung war der Anstieg der Verbindlichkeiten aus

Lieferungen und Leistungen auf 10,2 Mio. EUR (31.12.2019: 0,8 Mio. EUR), der hauptsächlich einen Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen der FUTRUE-Gruppe widerspiegelt. Darüber hinaus stiegen die sonstigen Verbindlichkeiten auf 2,4 Mio. EUR (31.12.2019: 1,8 Mio. EUR), u.a. aufgrund höherer Rückstellungen für ausstehende Rechnungen und Personalkostenrückstellungen. Demgegenüber sanken die Ertragssteuerverbindlichkeiten auf 1,6 Mio. EUR (31.12.2019: 3,9 Mio. EUR).

### 2.3.3 Finanzlage des Konzerns

Cashflow in Mio. €



Der **Netto-Cashflow aus operativer Tätigkeit** der PharmaSGP lag im Berichtszeitraum mit 12,2 Mio. EUR auf vergleichbarem Niveau zum Vorjahr. Ausgehend von einem Periodenüberschuss von 7,1 Mio. EUR flossen 3,0 Mio. EUR durch die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte und sonstigen Vermögenswerte ab. Gleichzeitig verzeichnete PharmaSGP einen Mittelzufluss in Höhe von 10,1 Mio. EUR aus der Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten sowie sonstigen (finanziellen) Verbindlichkeiten. Durch die Zahlung von Steuern für Geschäftsjahre vor 2020 und Vorauszahlungen ergaben sich Mittelabflüsse für Ertragssteuerzahlungen in Höhe von 4,6 Mio. EUR.

Der **Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit** belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf -0,6 Mio. EUR (Vorjahr: -0,2 Mio. EUR) aus dem Kauf von IT- und Büroausstattung der FUTRUE sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte u.a. in Zusammenhang mit zusätzlichen Arzneimittelzulassungen.

Der **Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** im Berichtszeitraum 2020 belief sich auf -94,9 Mio. EUR und spiegelt im Wesentlichen den Mittelabfluss aus den Dividendenzahlungen aus thesaurierten Jahresüberschüssen der Vergangenheit an die FUTRUE und MVH in Höhe von 94,8 Mio. EUR zum 02. Juni 2020 wider.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** zum 30. Juni 2020 betragen 5,3 Mio. EUR nach 88,5 Mio. EUR zum 31. Dezember 2019.

### 2.3.4 Gesamtaussage

PharmaSGP ist im ersten Halbjahr 2020 in einem durch die COVID-19-Pandemie und deren Folgen geprägten Umfeld entgegen der allgemeinen Marktentwicklung im Umsatz mit 7,2 % und im bereinigten EBIT mit 17,7 % im Vergleich zum Vorjahr deutlich gewachsen. Mit dem Geschäftsmodell und strategischen Ansatz war das Unternehmen in der Lage, den Absatz beim Endkunden auch im zweiten Quartal 2020 hoch zu halten. Dabei ist es der PharmaSGP zudem gelungen, die bereinigte EBIT-Marge im Vergleich zum Vorjahr um 2,8 Prozentpunkte auf 31,5 % zu steigern. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von 33,0 % sowie liquiden Mitteln in Höhe von 5,3 Mio. EUR bei unwesentlichen finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 0,5 Mio. EUR in Form von Leasingverpflichtungen über eine solide Vermögens- und Finanzlage.

## 2.4 Chancen- und Risikobericht

### 2.4.1 Risikomanagement und internes Kontrollsystem

Das Risikomanagementsystem der PharmaSGP ist ein wesentlicher Bestandteil ihrer Geschäftssteuerung und deckt einzelne organisatorische Arbeitsabläufe auf verschiedenen Ebenen und in Bezug auf verschiedene Arten von Risiken ab. Geschäftsprognose- und -steuerungsprozesse sind ein wesentlicher Bestandteil dieser Systeme. Im Rahmen des Börsengangs, der zum 19. Juni 2020 erfolgt ist, hat eine umfassende und gesamthafte Aufnahme der unternehmerischen Risiken, denen PharmaSGP ausgesetzt ist, nach Wichtigkeit und potenziellem Einfluss stattgefunden. Alle relevanten organisatorischen Einheiten identifizieren und evaluieren Risiken. Auf dieser Basis wird das bestehende Risikomanagementsystem kontinuierlich ausgebaut.

Das Compliance-Team der PharmaSGP, dem der Finanzvorstand sowie ein Compliance-Experte angehören, hat ein Compliance-Management-System eingerichtet, das das rechtmäßige Verhalten der Mitarbeiter sicherstellt. Es ist darauf ausgerichtet, mögliche Verstöße im Vorfeld zu erkennen und deren Auftreten systematisch zu verhindern und wird vom Compliance-Beauftragten der PharmaSGP überwacht. Dieses Compliance-System umfasst unter anderem Compliance-Audits, ein Compliance-Handbuch, in dem die verbindlichen Compliance-Richtlinien von PharmaSGP festgelegt sind, regelmäßige Schulungen zu relevanten Compliance-Risiken und -Maßnahmen sowie adäquate Strukturen und Prozesse, damit die Mitarbeitenden mögliche Compliance-Verletzungen melden können.

### Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess

Das Ziel des Risikomanagementsystems der PharmaSGP im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Regelkonformität des Konzernabschlusses entgegenstehen könnten. Dabei trägt der Finanzvorstand die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisationsstruktur sind alle in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften integriert. Die Einzelabschlüsse der PharmaSGP Holding SE und der Tochtergesellschaften werden nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt und in einen Abschluss gemäß IFRS übergeleitet.

Die Konzernbilanzierungsrichtlinien und das Konzernrechnungswesen haben zum Ziel, die einheitliche Bilanzierung und Bewertung auf Grundlage der für die PharmaSGP Holding SE geltenden Vorschriften zu gewährleisten. Auf Basis der SAP-ERP-Umgebung erfolgt der monatliche Konsolidierungsprozess mit Unterstützung einer spezifischen Konsolidierungssoftware. Zur Überprüfung der Datenkonsistenz werden hier automatische Plausibilitätskontrollen bereits bei der Datenerfassung vorgenommen. Kontrollaktivitäten umfassen zudem die Analyse und ggf. die Korrektur der durch die Tochtergesellschaften vorgelegten Einzelabschlüsse. Wesentliche Elemente der Risikokontrolle im Rechnungslegungsprozess sind außerdem die Funktionstrennung zwischen Eingabe, Prüfung und Freigabe sowie eine klare Zuordnung von Verantwortlichkeiten in den Bereichen. Des Weiteren muss auf allen Prozessebenen das Vier-Augen-Prinzip angewandt werden.

Durch die dargestellten Strukturen, Prozesse und Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems wird sichergestellt, dass die Rechnungslegung der PharmaSGP einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften, den betroffenen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung, internationalen Rechnungslegungsstandards und internen Richtlinien erfolgt.



### 2.4.2 Risikobericht

Ähnliche Arten von Risiken werden wie folgt in Kategorien zusammengefasst und nach Risikoausprägung dargestellt:

- Marktbezogene Risiken
- Regulatorische Risiken
- Strategische Risiken
- Risiken des Produktportfolios
- Leistungswirtschaftliche Risiken
- Rechtliche Risiken

#### Marktbezogene Risiken

PharmaSGP entwickelt und vertreibt chemiefreie OTC-Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte wie Nahrungsergänzungsmittel und Hautpflegeprodukte. PharmaSGP legt für ihre Arzneimittel den Fokus auf Indikationen mit chronischen Leiden sowie auf natürliche Wirkstoffe mit dokumentierter Wirksamkeit. Sollte die Nachfrage nach diesen Produkten zurückgehen oder sich der Wettbewerbsdruck in den Märkten in Deutschland oder im europäischen Ausland erhöhen, könnte sich dies negativ auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns auswirken. PharmaSGP begegnet diesem Risiko durch eine systematische Beobachtung und Analyse der Wachstumstreiber der Branche sowie der Wettbewerbssituation in den produktbezogenen Teilmärkten. Zudem unterliegt die wirtschaftliche Performance der einzelnen Produkte und Marken einer permanenten Kontrolle.

Eine Sondersituation stellt die Covid-19-Pandemie dar. Die Europäische Kommission warnt vor einer deutlichen Rezession für das Jahr 2020 in den Ländern, in denen die PharmaSGP aktiv ist. Diese Art der Rezession könnte zu einer Verschlechterung der Kaufkraft und des Verbrauchervertrauens führen. Darüber hinaus können Branchenteilnehmer in Erwartung einer Rezession einen defensiveren Ansatz verfolgen. So geht die PharmaSGP davon aus, dass in Folge der Covid-19-Pandemie Pharmagroßhändler bspw. im April 2020 Lagerbestände reduziert und so kurzfristig Umsatzniveaus von Pharmaunternehmen verringert haben.

#### Regulatorische Risiken

PharmaSGP ist verpflichtet, in ihren Absatzmärkten eine Vielzahl von Gesetzen und Vorschriften einzuhalten, die sich u. a. auf die Entwicklung, die Herstellung, den Vertrieb, das Marketing und die Überwachung chemiefreier OTC-Arzneimittel und anderer Gesundheitsprodukte beziehen.

Bevor PharmaSGP ein neues Arzneimittel einführen kann, muss eine Erteilung der Zulassung für das Inverkehrbringen bei der zuständigen Landesbehörde eingeholt werden. Das Verfahren zum Erhalt solcher Zulassung kann komplex und langwierig sein, wobei nicht garantiert ist, dass PharmaSGP tatsächlich die erforderliche Zulassung erhält. Auch nach Erteilung der Zulassung werden u.a. die Sicherheit, Wirksamkeit und die Herstellung der Produkte der PharmaSGP von nationalen Behörden reguliert und eingehend geprüft. Es kann erforderlich sein, Sicherheits- und andere Informationen und Berichte nach dem Inverkehrbringen einzureichen, um die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen. PharmaSGP ist außerdem verpflichtet, Nebenwirkungen, Qualitäts- und Produktionsprobleme zu melden. Die Entdeckung von Mängeln oder die Nichteinhaltung gesetzlicher Anforderungen kann zu Marketing- oder Herstellungsbeschränkungen oder zu Produktrückrufen bzw. weiteren Sanktionen führen. PharmaSGP begegnet diesem Risiko mit einem in der gesamten Unternehmensgruppe implementierten Qualitätssicherungssystem. Dieses System wird von der Abteilung „Qualitätssicherung“ betreut, kontinuierlich weiterentwickelt und auf Einhaltung überprüft.

Änderungen der Gesetze und Vorschriften, die für die Entwicklung und den Vertrieb von chemiefreien OTC-Arzneimitteln und anderen Gesundheitsprodukten von PharmaSGP gelten, sowie andere Aspekte der Geschäftstätigkeit und der Plattform von PharmaSGP oder Änderungen der Anwendung und Auslegung solcher Gesetze und Vorschriften durch Behörden und Gerichte, kann zu Compliance-Kosten, Anpassungskosten und anderen Kosten führen.

## Strategische Risiken

### I) Entwicklungsrisiken beim Ausbau des Produktportfolios

Als Teil ihrer Wachstumsstrategie analysiert PharmaSGP ständig die Gesamtsituation in den Zielregionen, um attraktive Marktchancen zu identifizieren. Sobald PharmaSGP eine Gelegenheit identifiziert hat, vergleicht sie den Marktbedarf mit der bestehenden Pipeline nicht vermarkteter Marktzulassungen oder identifiziert geeignete natürliche pharmazeutische Wirkstoffe für die jeweilige Indikation und entwickelt eine entsprechende Neuformulierung. Es besteht jedoch keine Garantie dafür, dass PharmaSGP in Zukunft in der Lage sein wird, geeignete Marktchancen zu identifizieren und die Formulierung zu entwickeln, die für die Herstellung eines entsprechenden Produkts auf der Grundlage zusätzlicher natürlicher Wirkstoffe erforderlich ist. PharmaSGP verfolgt daher einen permanenten und konsequenten, strukturierten Prozess zu Bedarfs- und Marktanalysen, um innovative Neuprodukte zu entwickeln.

### II) Risiken bei der Markteinführung

Wenn es zu wesentlichen Verzögerungen bei der Markteinführung von Produkten kommt, könnte sich dies negativ auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der PharmaSGP auswirken. Ein Produkt, das zu Beginn seines Entwicklungszyklus als vielversprechend gilt, könnte an Attraktivität verlieren oder PharmaSGP den potenziellen Markt für neue Produkte nicht richtig einschätzen. Stellt die PharmaSGP fest, dass sie nicht in der Lage ist, für ein Produkt innerhalb von sechs Monaten nach der Einführung die Gewinnschwelle zu erreichen, werden die Medieninvestitionen eingestellt.

### III) Risiken der M&A-Aktivitäten

Teil der Wachstumsstrategie der PharmaSGP ist, durch ausgewählte strategische M&A-Aktivitäten das Wachstumstempo zu beschleunigen. Es ist jedoch nicht garantiert, dass PharmaSGP in der Lage sein wird, attraktive Gelegenheiten zu identifizieren oder die Zielunternehmen erfolgreich zu integrieren. Um möglichen Risiken in diesem Kontext entgegenzuwirken, ergänzt das eigene erfahrene M&A-Projektteam projektbezogen externe Experten. Zudem hat PharmaSGP den Vorstand um Maria-Johanna Schaecher als Chief Business Development Officer verstärkt. Frau Schaecher verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung im Management von internationalen Unternehmen. Aus einer Vielzahl von Top Management-Positionen in der Health-Care-, Biotech- und Pharmabranche verfügt sie über signifikante operative Erfahrung u. a. im Bereich M&A, Integration

und internationale Expansion. Basierend auf dieser Expertise im Konzern geht die PharmaSGP davon aus, Risiken im Zusammenhang mit potenziellen M&A-Aktivitäten umfassend managen zu können.

### IV) Risiken bei der Expansion in das europäische Ausland

Neben Deutschland ist die PharmaSGP auch in Österreich, Italien, Frankreich, Belgien und Spanien tätig. PharmaSGP plant, ausgewählte Produkte aus ihrem bestehenden Produktportfolio sowie neue Produktentwicklungen in bestehenden wie auch in weiteren Märkten einzuführen. Solche Expansionsbemühungen können jedoch aufgrund unterschiedlicher Gründe wirtschaftlich nicht wie erhofft erfolgreich sein, unter anderem etwa wegen des unterschiedlichen Kaufverhaltens der Verbraucher oder einer geringeren oder mangelnden Anerkennung der Marken von PharmaSGP. PharmaSGP begegnet Risiken in ausländischen Märkten, indem sie für relevante Geschäftsprozesse u. a. eng mit lokalen Spezialisten zusammenarbeitet. Zudem kann die PharmaSGP auf eine jahrelange Expertise und Erfahrung hinsichtlich des Verbraucherverhaltens bauen, die sie auf strukturell vergleichbare Märkte adaptiert.

### Risiken des Produktportfolios

#### I) Risiken hinsichtlich der Bekanntheit der Marken

Das Geschäft der PharmaSGP hängt von der Markenstärke und ihrer Bekanntheit bei Verbrauchern ab. Entsprechend investiert PharmaSGP wesentlich in das Direktmarketing bei potenziellen Kunden. Die Umsatzentwicklung des Konzerns ist somit von der Effektivität der Marketingmaßnahmen abhängig. Darüber hinaus kann ein wachsender Wettbewerb dazu führen, dass es für die PharmaSGP schwieriger ist, ihre Produkte als die ideale verfügbare natürliche Behandlung erfolgreich zu vermarkten. Auch kann die Wahrnehmung der Marken leiden, wenn Verbraucher speziell diesen Marken oder chemiefreien OTC-Produkten im Allgemeinen misstrauen. PharmaSGP verfügt über jahrelange Erfahrung im Bereich Markenbildung und D2C-Marketing. Möglichen Risiken begegnet die PharmaSGP durch ein enges Monitoring von Markt und Wettbewerb sowie einer performancebasierten Steuerung der Maßnahmen und Aktivitäten.

## II) Risiken aus hoher Produktkonzentration

PharmaSGP erzielt einen wesentlichen Teil des Umsatzes mit Produkten einiger Schlüsselmarken. Sollte das Umsatzwachstum dieser Produkte nachlassen, könnte sich dies negativ auf das Geschäftsergebnis des Konzerns auswirken. PharmaSGP begegnet diesem Risiko, indem sie im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie ihr Portfolio stetig um weitere Marken und Produkte ergänzt. Zudem werden Marktentwicklung und Wettbewerbssituation sowie alternative Behandlungsformen oder regulatorische Maßnahmen fortlaufend und eng analysiert, um möglichen Effekten frühzeitig entgegensteuern zu können.

### Leistungswirtschaftliche Risiken

#### I) Sourcing- und Produktionsrisiken

Die PharmaSGP ist bei der Lieferung der Rohstoffe und anderer Güter, die für ihre chemiefreien OTC- und anderen Gesundheitsprodukte benötigt werden, von Dritten abhängig. Externe Faktoren, die sich nicht unter der Kontrolle von PharmaSGP befinden, könnten die Verfügbarkeit solcher Rohstoffe nachteilig beeinflussen. Infolgedessen könnten die benötigten Rohstoffe möglicherweise nicht in ausreichender Menge und zu akzeptablen Preisen zur Verfügung stehen, um mit der Nachfrage nach den Produkten der PharmaSGP Schritt zu halten. Zudem besteht das Risiko, dass Vertragspartner Standards für den Herstellungsprozess nicht einhalten und die Produkte von PharmaSGP nicht in Übereinstimmung mit den Spezifikationen von PharmaSGP und den geltenden Gesetzen und Vorschriften hergestellt werden.

Die PharmaSGP begegnet diesem Risiko, indem sie ein diversifiziertes Portfolio an qualifizierten Drittherstellern u. a. mit Sitz in Deutschland vorhält. Für bestimmte Zwischenprodukte stehen zusätzlich mehrere Drittanbieter aus anderen europäischen Ländern zur Verfügung. Diese unterliegen einem strengen Auditierungsprozess, um sich als Partner der PharmaSGP zu qualifizieren.

#### II) Logistikerisiken

Nach der Herstellung werden die Produkte der PharmaSGP von einem Logistikanbieter pro Zielregion gelagert und über diesen vertrieben. PharmaSGP ist daher bei der zeitgerechten Lieferung der Produkte an Großhändler und Apotheken von diesen externen Logistikdienstleistern abhängig, um die Nachfrage der Apotheken zu bedienen. Jegliche Unterbrechung der Logistikkette aufgrund der Nichterfüllung der vertraglichen Verpflichtungen durch diese Anbieter könnte zu Verzögerungen, erhöhten Kosten und Umsatzverlusten für PharmaSGP führen.

Darüber hinaus könnten steigende Lager- und Versandkosten direkt an PharmaSGP weitergegeben werden, was sich negativ auf die Rentabilität der PharmaSGP auswirken könnte. Die PharmaSGP begegnet diesem Risiko durch regelmäßige Audits der bestehenden Partner und der Pflege von langfristigen und starken Geschäftsbeziehungen.

### Rechtliche Risiken

Der Geschäftserfolg der PharmaSGP hängt u. a. davon ab, ihr geistiges Eigentum zu erhalten und gegen Verstöße Dritter zu schützen. Es gibt jedoch keine Garantie dafür, dass PharmaSGP wirksame Rechtsmittel hierfür zur Verfügung stehen oder Rechtsmittel ordnungsgemäß genutzt werden können. Sofern kein angemessener Schutz erfolgen kann, könnten Wettbewerber Produkte vermarkten, die den Produkten von PharmaSGP ähnlich sind. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass Dritte gefälschte Versionen von PharmaSGPs chemiefreien OTC- und anderen Gesundheitsprodukten, die nicht den strengen Herstellungs- und Teststandards der PharmaSGP entsprechen, illegal vertreiben und verkaufen.

Darüber hinaus ist die PharmaSGP Haftungs- und Schadensrisiken ausgesetzt, die in Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit und dem Vertrieb von pharmazeutischen Präparaten auftreten können, die jedoch durch entsprechende Versicherungen begrenzt sind. Zudem hat PharmaSGP eine Compliance-Struktur etabliert, die sich in stetiger Weiterentwicklung befindet, um möglichen Risiken aus Nichteinhaltung von Gesetzen und Rechtsvorgaben entgegenzuwirken.

### 2.4.3 Chancenbericht

Der Vorstand der PharmaSGP sieht für die Gesellschaft aus ihrer Position in Deutschland und ihren weiteren europäischen Märkten heraus gute Chancen auch im aktuellen, durch die Covid-19-Pandemie beeinflussten Umfeld sowie in den kommenden Jahren weiter zu wachsen.

Der Markt, den PharmaSGP dabei adressiert, wird von wesentlichen, grundlegenden Trends bei den Konsumenten getrieben. Hierzu zählt die demographische Entwicklung, die mit einer fortschreitenden Alterung der Gesellschaft einhergeht. Gleichzeitig lassen sich ein kontinuierlich steigendes Gesundheitsbewusstsein sowie die Trends zu natürlichen chemiefreien Arzneimitteln und einer verstärkten Selbstmedikation in der Gesellschaft erkennen.

Mit dem Fokus auf direkte Zielgruppenansprache sowie dem breiten Portfolio mit einer kontinuierlichen Anzahl an Neuprodukten hat die PharmaSGP ein Geschäftsmodell entwickelt, welches strukturelle Marktveränderungen erfolgsversprechender bewältigen kann als das vieler Wettbewerber. Schnelligkeit bei der Produkteinführung, Flexibilität im Marketingansatz, Fokus auf den Endverbraucher sowie Innovationen mit hoher Relevanz stellen wesentliche Erfolgsfaktoren für einen nachhaltigen Markterfolg dar. Dies wurde durch eine Studie<sup>2</sup> der Strategieberatung Sempora Consulting insbesondere auch noch einmal für die Zeit seit Aufkommen der COVID-19-Pandemie bestätigt: Im Performancevergleich Q1 vs. Q2 2020 belegte PharmaSGP im Vergleich zwischen knapp 50 OTC-Anbietern in Deutschland den ersten Platz.

Darüber hinaus hat die PharmaSGP insbesondere die nachstehend dargestellten Chancen identifiziert:

#### **Wachstum durch Erhöhung der Anzahl der Indikationen, die durch das Produktangebot abgedeckt werden**

Die PharmaSGP plant in Zukunft, das Produktportfolio durch umfangreiche Entwicklungs- und Marketingaktivitäten weiter auszubauen. Im laufenden Geschäftsjahr beabsichtigt die Gesellschaft, zahlreiche neue chemiefreie OTC- und andere Gesundheitsprodukte einzuführen. In den ersten sechs Monaten 2020 führte PharmaSGP bereits sieben neue Produkte ein, u. a. RubaXX® Cannabis CBD Gel und MELISTON® in Deutschland oder Restaxil® Gel und RubaXX® Plus in Österreich. Auch auf Gesamtjahressicht will der Vorstand dieses hohe Niveau der Produkteinführungen beibehalten. So ist etwa die Einführung des Arzneimittels RubaXX® Gicht sowie ein neues Arzneimittel bei Beschwerden beim Wasserlassen bei vergrößerter Prostata, Prostacalman®, in Deutschland vorgesehen. Außerdem sind weitere Neuprodukteinführungen in den internationalen Märkten geplant, u. a. der Launch der ersten Arzneimittel in Frankreich mit Tipurex® Tabletten und Tipurex® Tropfen bei rheumatischen Schmerzen sowie Lonvect® bei sexueller Schwäche.

Um auch in der Zukunft diesen Wachstumskurs fortzuführen, sollen in den kommenden Jahren Markteinführungen erfolgen. Hierfür identifiziert PharmaSGP neue Marktchancen in Form von chronischen Indikationen, die derzeit nicht durch das Produktangebot abgedeckt werden. Zum einen kann die Gesellschaft dabei auf eine Pipeline von 37 Zulassungen für verschiedene Indikationen zurückgreifen, die derzeit nicht vermarktet werden. Neun neue Marktzulassungen hat PharmaSGP zudem bereits beantragt, darunter sieben außerhalb Deutschlands.

Der Vorstand ist der Überzeugung, dass es eine große unerschlossene Nachfrage nach natürlichen Heilmitteln gegen verschiedene weit verbreitete Krankheiten gibt. Das Unternehmen plant daher, seine starke Entwicklungs- und Marketingkompetenz zu realisieren, um neue chemiefreie OTC- und andere Gesundheitsprodukte als natürliche Alternative für chronische Indikationen in Deutschland und dem europäischen Ausland einzuführen und so weiter zu wachsen.

#### **Wachstumschancen durch den Ausbau der etablierten Markenfamilien**

Wachstumspotenzial für die Zukunft erkennt PharmaSGP nicht nur in der Einführung von Produkten für neue Indikationen, sondern darüber hinaus auch im Ausbau ihrer Markenfamilien. PharmaSGP verfolgt dabei die Strategie, die Anzahl der unter diesen Marken vermarkteten Produkte zu erweitern, indem sie wertsteigernde Variationen bestehender Produkte (z. B. neue Darreichungsformen) oder ergänzende Produkte für neue Anwendungsbereiche einführt. Beispielsweise führte PharmaSGP unter der Marke RubaXX® ursprünglich nur Tropfen gegen rheumatische Schmerzen. Um auf dem Erfolg dieses Produkts weiter aufzubauen, führte PharmaSGP in der Folge sieben zusätzliche chemiefreie OTC- und andere Gesundheitsprodukte unter dieser Marke ein. So etwa ein Arzneimittel spezifisch bei Arthrose, ein Nahrungsergänzungsmittel für die Gesundheit von Bändern und Gelenken, oder ein kosmetisches Gel mit reinem Cannabidiol.

Der Vorstand ist davon überzeugt, dass dieser Ausbau der Markenfamilie es ermöglicht, den Wert dieser starken Marken maximal zu steigern. Das Unternehmen plant daher, das Produktangebot unter den bestehenden und neuen Markenfamilien weiter auszubauen und damit verbundene Wachstumschancen zu nutzen.

#### **Den europäischen Fußabdruck von PharmaSGP vergrößern**

Aufgrund der ständig steigenden Nachfrage nach chemiefreien OTC- und anderen Gesundheitsprodukten ist der Vorstand der Ansicht, dass es in anderen europäischen Ländern ein erhebliches Wachstumspotenzial für PharmaSGP gibt. Bereits heute ist PharmaSGP in Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich, Belgien und Spanien aktiv. Die Breite des Portfolios steht insbesondere in den vier letztgenannten Ländern bislang am Anfang, woraus noch großes Potenzial für den weiteren Geschäftsausbau entsteht. In Frankreich hat PharmaSGP kürzlich Zulassungen für chemiefreie

<sup>2</sup> Siehe Studie der Strategieberatung Sempora Consulting zum Performancevergleich zwischen OTC-Anbietern in Deutschland während des ersten Halbjahres 2020; Studie: <https://www.sempora.com/files/pdf/200831%20Performance-Report%20OTC%20Unternehmen.pdf>

OTC-Produkte zur Bekämpfung von rheumatischen Schmerzen, sexueller Schwäche und Schwindel erhalten, die in Deutschland marktführende Positionen etabliert haben. Die Einführung dieser Produkte ist in den kommenden Monaten geplant.

Der Vorstand der PharmaSGP ist der Ansicht, dass es auch in den anderen europäischen Märkten eine hohe unerschlossene Nachfrage nach chemiefreien OTC-Produkten und anderen Gesundheitsprodukten gibt und dass das leicht übertragbare Geschäftsmodell ermöglicht, auch in diesen Ländern starke Marktpositionen zu etablieren.

#### **Ausbau der Marktposition durch ausgewählte M&A-Aktivitäten**

PharmaSGP prüft fortlaufend potenzielle Akquisitionen, um zusätzlich zur organischen Entwicklung weitere Wachstumsoptionen realisieren zu können. Dabei stehen solche Gelegenheiten im Fokus, die es erlauben, bestehende Indikationsbereiche weiter auszubauen, neue Indikationsbereiche zu ergänzen und die regionale Expansion zu forcieren. Wesentliches Entscheidungskriterium ist hierbei, welches Wertsteigerungspotenzial PharmaSGP mit einem Akquisitionsziel realisieren kann. Diese Strategie kann nach Überzeugung des Vorstands dazu beitragen, das kontinuierliche Wachstum der PharmaSGP auf dem Weg zum führenden europäischen Spezialisten für chemiefreie OTC- Arzneimittel voranzutreiben.

#### **2.4.4 Gesamtaussage**

Die Risikoanalyse hat für den Zeitraum 2020 weder für die gesamte Gruppe noch für die einzelnen Gesellschaften bestandsgefährdende Risiken ergeben. Insbesondere sieht sich die PharmaSGP mit ihrem Geschäftsmodell auch in Zeiten der Covid-19-Pandemie sehr gut positioniert, um weiter profitabel zu wachsen. Die sich bietenden Chancen werden fortlaufend analysiert und sollen im Rahmen der konsequenten Strategieumsetzung genutzt werden.

## **2.5 Prognosebericht**

### **2.5.1 Erwartete Entwicklung des Konzerns**

Im Prognosebericht geht der Vorstand, soweit möglich, auf die erwartete künftige Entwicklung der PharmaSGP und die zugrundeliegenden Annahmen im Geschäftsjahr 2020 ein.

In einem gesamtwirtschaftlich sowie branchenbezogenen Marktumfeld, das auch im zweiten Halbjahr 2020 durch Ungewissheiten durch die COVID-19-Pandemie geprägt sein wird, erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr 2020 eine positive Entwicklung der PharmaSGP-Gruppe. Grund für diese Annahme ist die gute Marktpositionierung der PharmaSGP sowie die Vielzahl weiterer Neuprodukteinführungen, insbesondere die anstehende Einführung der ersten Arzneimittel im französischen Markt. Mit Blick auf das Gesamtjahr 2020 rechnet der Vorstand daher damit, beim Umsatz die Wachstumsrate des ersten Halbjahres 2020 erhöhen und auch die bereinigte EBIT-Marge des ersten Halbjahres 2020 steigern zu können. Diese Erwartungen stehen unter der Annahme, dass es im zweiten Halbjahr 2020 nicht erneut zu einem flächendeckenden Lockdown im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie in den Zielmärkten der PharmaSGP kommt und die Produkteinführungen wie geplant erfolgen.

### **2.5.2 Zukunftsgerichtete Aussagen**

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen auf Basis von Informationen, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts zur Verfügung standen. Solche Aussagen sind Risiken und Ungewissheiten unterworfen. Die in diesem Bericht beschriebenen Risiken und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklungen oder die Leistungsfähigkeit der Gesellschaft von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen.



# Konzern- zwischenabschluss

Verkürzte Konzerngewinn- und -verlustrechnung	32
Verkürzte Konzernbilanz	33
Verkürzte Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung	35
Verkürzte Konzernkapitalflussrechnung	36
Anhang	37
Versicherung des Vorstands	45
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	46
Impressum	47

# Verkürzter Konzernzwischenabschluss

## Verkürzte Konzerngewinn- und -verlustrechnung und Konzerngesamtergebnisrechnung für die 6 Monate endend zum 30. Juni 2020 und 30. Juni 2019

in T€	Anhang- angabe	6 Monate endend zum	
		30. Juni 2020	30. Juni 2019
Umsatzerlöse	5.1	33.809	31.551
Sonstige betriebliche Erträge	5.2	1.659	50
Aufwendungen für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und fertige Erzeugnisse		-2.757	-3.036
Personalaufwand		-1.683	-1.183
Abschreibungen		-216	-194
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5.3	-21.289	-18.142
<b>EBIT</b>		<b>9.524</b>	<b>9.045</b>
Finanzerträge	5.4	4	18
Finanzaufwendungen	5.4	-71	-3
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>9.457</b>	<b>9.061</b>
Ertragsteueraufwand	5.5	-2.351	-2.176
<b>Periodenergebnis</b>		<b>7.106</b>	<b>6.885</b>
davon den Aktionären der PharmaSGP Holding SE zurechenbar		7.106	6.885
Sonstiges Ergebnis		-	-
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>7.106</b>	<b>6.885</b>
davon den Aktionären der PharmaSGP Holding SE zurechenbar		7.106	6.885
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (EUR):	4.5	0,59	0,57



## Verkürzte Konzernbilanz / Aktiva

in T€	Anhang- angabe	30. Juni 2020	31. Dezember 2019
<b>Vermögenswerte</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte		1.515	1.394
Sachanlagen		314	-
Nutzungsrechte	4.2	480	254
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		60	-
Aktive latente Steuern	5.5	264	-
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>2.634</b>	<b>1.648</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte		2.538	2.069
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	4.3	13.214	10.885
Sonstige Vermögenswerte		241	102
Laufende Ertragsteuerforderungen		239	534
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1	5.260	88.476
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>21.493</b>	<b>102.093</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>24.126</b>	<b>103.741</b>

**Verkürzte Konzernbilanz / Passiva**

in T€	Anhang- angabe	30. Juni 2020	31. Dezember 2019
<b>Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>			
<b>Eigenkapital</b>	4.4		
Gezeichnetes Kapital		12.000	-
Den Aktionären zurechenbare Rücklagen		-11.133	-
Bilanzgewinn		7.106	-
Den Gesellschaftern zurechenbares Nettovermögen <sup>1)</sup>		-	95.580
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>7.972</b>	<b>95.580</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Langfristige Rückstellungen		6	-
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	4.7	249	-
Passive latente Steuern		228	219
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>483</b>	<b>219</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Rückstellungen		669	738
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.8	10.198	811
Sonstige Verbindlichkeiten		2.428	1.780
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		503	441
Leasingverbindlichkeiten	4.7	232	254
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		1.641	3.919
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>15.671</b>	<b>7.942</b>
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>		<b>24.126</b>	<b>103.741</b>

<sup>1)</sup> Zum 31. Dezember 2019 war die PharmaSGP Gruppe keine rechtlich separate Unternehmensgruppe, für die konsolidierte Abschlüsse gemäß IFRS 10 erstellt werden mussten. Daher wurden zum 31. Dezember 2019 kombinierte Abschlüsse erstellt, in denen das den Gesellschaftern zurechenbare Nettovermögen dargestellt wurde.

Siehe Ziffer 1 Grundlage der Erstellung und Ziffer 4.4 Eigenkapital im beiliegenden Anhang

## Verkürzte Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung zum 30. Juni 2020 und 30. Juni 2019

	Anhang- angabe	Gezeichnetes Kapital	Den Aktionären zurechenbare Rücklagen	Bilanz- gewinn	Den Gesell- schaftern zurechen- bares Netto- vermögen <sup>1)</sup>	Summe Eigenkapital
in T€						
<b>Stand am 01. Januar 2019</b>					<b>84.374</b>	<b>84.374</b>
Periodenergebnis					6.885	6.885
Dividenden					0	0
<b>Stand am 30. Juni 2019</b>					<b>91.259</b>	<b>91.259</b>
<b>Stand am 01. Januar 2020</b>					<b>95.580</b>	<b>95.580</b>
Periodenergebnis				7.106		7.106
Einzahlungen der Aktionäre		120				
Dividenden	4.4				-94.833	-94.833
Zuteilung des Nettovermögens auf der Grundlage der recht- lichen Struktur		11.880	-11.133		-747	0
<b>Stand am 30. Juni 2020</b>	<b>4.4</b>	<b>12.000</b>	<b>-11.133</b>	<b>7.106</b>	<b>0</b>	<b>7.972</b>

<sup>1)</sup> Zum 31. Dezember 2019 war die PharmaSGP Gruppe keine rechtlich separate Unternehmensgruppe, für die konsolidierte Abschlüsse gemäß IFRS 10 erstellt werden mussten. Daher wurden zum 31. Dezember 2019 kombinierte Abschlüsse erstellt, in denen das den Gesellschaftern zurechenbare Nettovermögen dargestellt wurde.

Siehe Ziffer 1 Grundlage der Erstellung und Ziffer 4.4 Eigenkapital im beiliegenden Anhang

## Verkürzte Konzernkapitalflussrechnung für die 6 Monate endend zum 30. Juni 2020 und 30. Juni 2019

in T€	Anhang- angabe	6 Monate endend zum	
		30. Juni 2020	30. Juni 2019
Periodenergebnis		7.106	6.885
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte		216	194
(Zunahme) / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen, Vorräte sowie sonstiger Vermögenswerte		-2.970	262
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten sowie sonstiger finanzieller Verbindlichkeiten		10.098	2.382
Zunahme / (Abnahme) der Rückstellungen		-63	165
Zinsaufwendungen		71	3
Zinserträge		-4	-18
Ertragsteueraufwand		2.351	2.176
Ertragsteuerzahlungen		-4.589	79
Erhaltene Zinsen		4	18
<b>Netto-Cashflow aus operativer Tätigkeit</b>		<b>12.219</b>	<b>12.146</b>
Zahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-552	-212
<b>Netto-Cashflows aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-552</b>	<b>-212</b>
Dividendenzahlungen	4.4	-94.833	0
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	4.7	-99	-120
Gezahlte Zinsen		-71	-3
Zahlungen (an) / von Aktionären	4.4	120	0
<b>Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-94.884</b>	<b>-122</b>
<b>Nettozunahme / (Abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>-83.216</b>	<b>11.811</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		88.476	77.008
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. Juni</b>		<b>5.260</b>	<b>88.820</b>

# Anhang zum verkürzten Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2020

## 1. Grundlage der Erstellung

### 1.1 Hintergrund und allgemeine Informationen

Die PharmaSGP Holding SE (im Folgenden auch „Gesellschaft“ oder „SGP SE“ genannt) mit Sitz Lochhamer Schlag 21, Gräfelfing, Deutschland, ist eine Societas Europaea („SE“), deren Haupttätigkeiten im Gesundheitsbereich in Deutschland und anderen europäischen Ländern liegen. Die Gesellschaft ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 255684 eingetragen.

Seit Mai 2020 ist die Gesellschaft die Holdinggesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die in der Gesundheitsbranche tätig sind. Ihre operativen Tochtergesellschaften sind PharmaSGP GmbH, Remitan GmbH und Restaxil GmbH (im Folgenden einschließlich der SGP SE auch als „PharmaSGP-Gruppe“ oder „Gruppe“ bezeichnet).

Die Gruppe ist ein Consumer-Health-Unternehmen mit einem breiten Portfolio chemiefreier, nicht verschreibungspflichtiger Arzneimittel, die rezeptfrei (over the counter; „OTC“) verkauft werden, und anderer Gesundheitsprodukte. Ihre Kernmarken decken chronische Indikationen ab, darunter Schmerzen und andere altersbedingte Leiden. Die OTC-Produkte der Gruppe basieren auf natürlichen pharmazeutischen Wirkstoffen („APIs“).

Die SGP SE wurde am 21. November 2019 gegründet und am 6. März 2020 in Vorbereitung auf den Börsengang von der FUTRUE GmbH, Gräfelfing („FUTRUE“) und der MVH Beteiligungs- und Beratungs-GmbH, Gräfelfing („MVH“) erworben. Am 30. April 2020 beschloss die Hauptversammlung der Gesellschaft, das Grundkapital der Gesellschaft im Wege einer Sachkapitalerhöhung von T€ 120 um T€ 11.880 auf T€ 12.000 durch Ausgabe von 11.880.000 neuen Inhaberaktien zu erhöhen. Alle neuen Aktien wurden von FUTRUE und MVH gezeichnet. Im Gegenzug brachten FUTRUE und MVH jeweils ihre gesamten Geschäftsanteile an der PharmaSGP GmbH, der Remitan GmbH und der Restaxil GmbH als Sacheinlage ein.

Am 8. Juni 2020 stellte die SGP SE einen Antrag auf Zulassung von Wertpapieren zum Handel im Regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse.

Die Aktien der SGP SE sind im Regulierten Markt und im Teilbereich des Regulierten Marktes (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer (WKN) A2P4LJ, der International Securities Identification Number (ISIN) DE000A2P4LJ5 und dem Tickersymbol PSG notiert. Erster Handelstag war der 19. Juni 2020.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2020 („Konzernzwischenabschluss“) ist ungeprüft. Er wurde einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer im Sinne des § 115 WpHG unterzogen und mit Beschluss vom 29. September 2020 vom Vorstand genehmigt.

### 1.2 Konsolidierte Abschlüsse und Einhaltung der IFRS

#### Erstmalige Anwendung der IFRS

Die Gruppe hat kombinierte Abschlüsse in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, für die am 31. Dezember 2019, 31. Dezember 2018 und 31. Dezember 2017 endenden Geschäftsjahre erstellt (im Folgenden auch als „kombinierte Abschlüsse“ bezeichnet). Die Umstellung der Rechnungslegung auf die International Financial Reporting Standards (IFRS) erfolgte zum 01. Januar 2017.

Die kombinierten Abschlüsse zusammen mit dem verkürzten kombinierten Zwischenabschluss zum 31. März 2020 (im Folgenden auch als „kombinierter Zwischenabschluss“ bezeichnet) wurden im Zusammenhang mit dem Börsengang der PharmaSGP Holding SE in einem Wertpapierbörsenprospekt veröffentlicht, der auf der Website der SGP SE verfügbar ist.

## Kombinierte Abschlüsse und kombinierter Zwischenabschluss

In die kombinierten Abschlüsse und den kombinierten Zwischenabschluss wurden die drei Gesellschaften PharmaSGP GmbH, Restaxil GmbH und Remitan GmbH einbezogen.

Der Umfang des kombinierten Zwischenabschlusses hat sich im Vergleich zu den kombinierten Abschlüssen der Gruppe geändert, da die SGP SE ab dem 6. März 2020 Teil der Gruppe ist. Die SGP SE wurde im November 2019 als Mantelgesellschaft gegründet. Die Bilanz zum 6. März 2020 umfasst hauptsächlich liquide Mittel (T€ 120) und vollständig eingezahltes Eigenkapital (T€ 120).

## Konzernzwischenabschluss

Nach Unterzeichnung des Einbringungs- und Übertragungsvertrages vom 30. April 2020 erstellt die Gruppe konsolidierte Abschlüsse in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind.

Die SGP SE ist die Holdinggesellschaft der Gruppe. Die operative Geschäftstätigkeit der Gruppe wird von der PharmaSGP GmbH, der Restaxil GmbH und der Remitan GmbH ausgeübt. Der Konzernzwischenabschluss umfasst alle Unternehmen, die von der Gesellschaft entweder direkt oder indirekt entsprechend IFRS 10 kontrolliert werden.

Die im konsolidierten Zwischenabschluss dargestellten Vergleichsinformationen sind von der Darstellung im kombinierten Jahresabschluss abgeleitet.

Der Konzernzwischenabschluss wird in € erstellt und veröffentlicht. Sofern nicht anders angegeben, werden die Beträge in T€ angegeben. Aufgrund der Rundung von Zahlen kann es vorkommen, dass sich einzelne Posten und Prozentsätze nicht zu den angegebenen Gesamtsummen addieren.

Die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses erfordert, dass der Vorstand Beurteilungen, Einschätzungen und Annahmen bezüglich der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und der ausgewiesenen Werte zu Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen trifft. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Einschätzungen abweichen. Einschätzungen und zugrunde liegende Annahmen werden laufend überprüft. Alle Änderungen von Einschätzungen werden prospektiv erfasst.

Der Konzernzwischenabschluss enthält nicht alle Informationen und Anhangangaben, die im Konzernabschluss erforderlich sind, und sollte in Verbindung mit den kombinierten Abschlüssen der Gruppe gelesen werden.

## 2. Zusammenfassung der wichtigsten Rechnungslegungsgrundsätze

### 2.1 Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Mit Ausnahme der in Anhangangabe 2.4 beschriebenen Änderungen wurden in diesem Konzernzwischenabschluss dieselben Rechnungslegungsgrundsätze angewandt wie in den kombinierten Abschlüssen der Gruppe. Weitere Informationen zu den Rechnungslegungsgrundsätzen der Gruppe sind in den Anhangangaben der kombinierten Abschlüsse enthalten.

### 2.2 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird zum ersten Mal im konsolidierten Zwischenabschluss ausgewiesen. Das Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem das den ordentlichen Aktionären der SGP SE zurechenbare Periodenergebnis durch die gewichtete Anzahl der ausstehenden Aktien der SGP SE geteilt wird. Das Ergebnis je Aktie wird auch für den Vergleichszeitraum angegeben, wobei sowohl für den Berichtszeitraum als auch für den Vergleichszeitraum von der gleichen Anzahl von Aktien ausgegangen wird.

### 2.3 Ertragsteuern

In Übereinstimmung mit IAS 12 Ertragsteuern, werden laufende und latente Ertragsteuern für die Zwecke des konsolidierten Zwischenabschlusses unter Berücksichtigung der lokalen Steueranforderungen ausgewiesen. In Zwischenberichtsperioden basiert der Steueraufwand auf dem aktuell geschätzten effektiven Konzernsteuersatz der Gruppe.

### 2.4 Auswirkungen neuer oder geänderter Rechnungslegungsstandards und Interpretationen

In der ersten Hälfte des Jahres 2020 berücksichtigte die Gruppe die Verlautbarungen und Änderungen die vom IASB herausgegeben und von der EU übernommen wurden und wandte diese, sofern relevant, zum 1. Januar 2020 erstmalig an. Diese Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Cashflows der Gruppe.

Die Gruppe hat Standards und Interpretationen sowie Änderungen an bestehenden Standards und Interpretationen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben und von der EU übernommen wurden, deren Anwendung aber noch nicht verpflichtend war, nicht vorzeitig angewendet.

Die Gruppe erwartet keine wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von Standards, Änderungen von Standards und Interpretationen, die in der Berichtsperiode herausgegeben, aber noch nicht verpflichtend waren.

### 3. Segment-Informationen

Die Gruppe hat ein operatives Segment, das alle Produkte der Gesellschaften der Gruppe umfasst. Diese Einschätzung basiert auf Informationen, die dem Chief Operating Decision Maker (CODM) der Gruppe zum Zwecke der Bewertung der Segmentleistung und der Ressourcenzuteilung berichtet werden. Der Vorstand ist CODM und überwacht die Leistung des Unternehmens. Die Leistung wird gemessen anhand des Umsatzes und des bereinigten Ergebnisses vor Zinsen und Steuern („**bereinigtes EBIT**“) als bedeutsamste Leistungsindikatoren, die der Beurteilung des Erfolgs der Geschäftstätigkeit der Gruppe dienen. Die Vermögenswerte des Segments sind in der Konzernbilanz ausgewiesen. Zum Ergebnis des Segments wird auf den Zwischenlagebericht, Abschnitt Ertragslage des Konzerns, verwiesen.

#### Geografische Informationen

Umsatz in T€	sechs Monate endend zum	
	30. Juni 2020	30. Juni 2019
Deutschland	24.567	23.427
Italien	4.108	3.391
Andere europäische Länder <sup>1</sup>	5.134	4.733
<b>Gesamt</b>	<b>33.809</b>	<b>31.551</b>

<sup>1</sup>Umfasst: Österreich, Frankreich, Belgien und Spanien

Die Gruppe hat Geschäftsbeziehungen mit ihren Logistikpartnern je Land unterhalten. Die allgemeine Struktur ihrer Kunden ist im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019 unverändert.

## 4. Anhangangaben zur verkürzten Konzernzwischenbilanz

### 4.1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barguthaben bei verschiedenen Banken. Zum 30. Juni 2020 und zum 31. Dezember 2019 gab es keine Termineinlagen, Kontoüberziehungen und keine liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkungen.

Die verkürzte Konzernkapitalflussrechnung stellt dar, wie sich die von der Gruppe gehaltenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der jeweiligen Periode verändert haben. Cashflows werden zu diesem Zweck gemäß IAS 7 als Cashflow aus operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeiten klassifiziert. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente für die Zwecke der Kapitalflussrechnung entsprechen dem Betrag in der Position der verkürzten Konzernbilanz.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sanken von T€ 88.476 zum 31. Dezember 2019 auf T€ 5.260 zum 30. Juni 2020, hauptsächlich aufgrund der Zahlung von Dividenden. Siehe hierzu auch Ziffer 4.4 Eigenkapital.

### 4.2 Nutzungsrechte

Mit Wirkung zum 31. März 2020 wurde der bestehende Immobilienmietvertrag zwischen der FUTRUE und den Gesellschaften der Gruppe gekündigt und infolgedessen der entsprechende Vermögenswert aus dem Nutzungsrecht sowie die Leasingverbindlichkeit ausgebucht. Ab dem 01. April 2020 hat die Gruppe einen neuen Mietvertrag für die nächsten zwei Jahre und vier Monate mit einem dritten Vermieter abgeschlossen, was zu einer Erhöhung des Vermögenswerts aus dem Nutzungsrecht um T€ 521 führte.

### 4.3 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen stiegen im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um T€ 2.329, hauptsächlich aufgrund eines umsatzbedingten Anstiegs der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (im Zusammenhang mit Verkäufen auf dem deutschen Markt sowie mit internationalen Verkäufen).

#### 4.4 Eigenkapital

Die SGP SE wurde am 21. November 2019 als Mantelgesellschaft gegründet und am 6. März 2020 in Vorbereitung auf den Börsengang von FUTRUE und MVH erworben. Die Bilanz zum 6. März 2020 umfasst hauptsächlich liquide Mittel (T€ 120) und vollständig eingezahltes Eigenkapital (T€ 120).

##### Einbringungs- und Übertragungsvertrag

Am 30. April 2020 beschloss die Hauptversammlung, das Grundkapital der Gesellschaft im Wege einer Sachkapitalerhöhung von T€ 120 um T€ 11.880 auf T€ 12.000 durch Ausgabe von 11.880.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem Nominalwert von je 1 EUR zu erhöhen. Alle neuen Aktien wurden von FUTRUE und MVH gezeichnet, wobei die FUTRUE 90 % der neu ausgegebenen Aktien und die MVH die restlichen 10 % der neu ausgegebenen Aktien zeichnete. Im Gegenzug brachten FUTRUE und MVH jeweils ihre gesamten Beteiligungen an der PharmaSGP GmbH, der Remitan GmbH und der Restaxil GmbH als Sacheinlage ein. Die Kapitalerhöhung wurde am 8. Mai 2020 in das Handelsregister des Amtsgerichts München, Deutschland, eingetragen.

##### Dividenden

Am 28. April 2020 beschloss die Gesellschafterversammlungen der PharmaSGP GmbH, Restaxil GmbH und Remitan GmbH einen Gesamtbetrag in Höhe von T€ 94.833 als Dividende an die FUTRUE und MVH auszuschütten. Die Dividende wurde am 2. Juni 2020, vor dem Börsengang, vollständig ausgezahlt.

##### Börsengang

Am 8. Juni 2020 stellte die SGP SE einen Antrag auf Zulassung von Wertpapieren zum Handel am Regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse.

Die Aktien der SGP SE sind im Regulierten Markt und im Teilbereich des Regulierten Marktes (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer (WKN) A2P4LJ, der International Securities Identification Number (ISIN) DE000A2P4LJ5 und dem Tickersymbol PSG notiert. Erster Handelstag war der 19. Juni 2020. Am 18. Juni 2020 wurde der endgültige Angebotspreis auf € 31,50 pro Aktie festgelegt, was einer Marktkapitalisierung von T€ 378.000 entspricht.

Insgesamt wurden 4.025.000 Aktien aus dem Bestand von FUTRUE und MVH an neue Aktionäre verkauft, darunter 525.000 Aktien für Mehrzuteilungen

(„Greenshoe-Option“). Die Mehrheit der Aktien (66,5 %) befindet sich somit weiterhin im Besitz der Aktionäre FUTRUE und MVH.

##### Genehmigtes Kapital, bedingtes Kapital und Ermächtigung zum Kauf und Verkauf eigener Aktien

Zum 30. Juni 2020 hält die PharmaSGP Holding SE weder eigene Aktien noch hält ein Dritter im Namen oder für Rechnung der PharmaSGP Holding SE Aktien der PharmaSGP Holding SE. Zum Stichtag 30. Juni 2020 ist der Vorstand bis zum 27. Mai 2025 ermächtigt, eigene Aktien der PharmaSGP Holding SE in Höhe von bis zu 10 % des zum Zeitpunkt der Erteilung der Ermächtigung (28. Mai 2020) oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der PharmaSGP Holding SE zu erwerben.

Zum 30. Juni 2020 beträgt das gesamte genehmigte Kapital der PharmaSGP Holding SE T€ 6.000, das bis zum 27. Mai 2025 einmalig oder mehrmals durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender nennwertloser Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen ausgegeben werden kann. Darüber hinaus beläuft sich das bedingte Kapital der PharmaSGP Holding SE zum 30. Juni 2020 auf T€ 6.000 € oder 6.000.000 neue Inhaberaktien. Es kann zur Bedienung von auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautenden Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen verwendet werden.

##### Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge

Mit Wirkung zum 01. Juli 2020 wurden Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zwischen der SGP SE und den operativen Gesellschaften PharmaSGP GmbH, Restaxil GmbH und Remitan GmbH abgeschlossen.

##### Sonstiges

Für die Zwischenberichtsperiode zum 30. Juni 2020 werden in der verkürzten Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung Kapitalrücklagen und Gewinnrücklagen zusammengefasst innerhalb der Position *Den Aktionären zurechenbare Rücklagen* dargestellt. Im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 werden Kapitalrücklagen und Gewinnrücklagen auf der Grundlage des dann erstellten Jahresabschlusses der PharmaSGP Holding SE separat ausgewiesen. Die Kapitalrücklagen werden letztlich der Differenz zwischen dem Marktwert der Sacheinlagen der PharmaSGP GmbH, der Remitan GmbH und der Restaxil GmbH und dem Grundkapital von T€ 12.000 entsprechen.



Der negative Betrag, der zum 30. Juni 2020 innerhalb der Position *Den Aktionären zurechenbare Rücklagen* ausgewiesen wird, ergibt sich aus der erforderlichen Überführung der Position *Den Gesellschaftern zurechenbares Nettovermögen* in den kombinierten Abschlüssen und dem kombinierten Zwischenabschluss in eine Eigenkapitalstruktur eines Konzernabschlusses, insbesondere dem Gezeichneten Kapital in Höhe von T€ 12.000 zum 30. Juni 2020.

#### 4.5 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird berechnet, indem das den Aktionären der SGP SE zurechenbare Periodenergebnis durch die gewichtete Anzahl der ausstehenden Aktien der SGP SE geteilt wird. Für die Zwischenberichtsperiode zum 30. Juni 2020 sind 12.000.000 Aktien die Grundlage für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie. Es gibt keine Verwässerungseffekte.

#### 4.6 Langfristige variable Vergütung

Um die Interessen der Mitglieder des Vorstands mit denen anderer Stakeholder des Unternehmens in Einklang zu bringen, wird eine langfristige variable Vergütung in Form von virtuellen Performance Share Units („PSU“) gewährt, die den Vorstandsmitgliedern zugeteilt werden.

Die tatsächliche Anzahl der virtuellen PSU variiert in Abhängigkeit von der Entwicklung des EBITDA der Gruppe (definiert als Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), der Aktienkursentwicklung während der jeweiligen Periode sowie der Anzahl durchgeführter Akquisitionen. Der beizulegende Zeitwert der Barauszahlung ist definiert als die endgültige Anzahl von PSU, multipliziert mit dem dann aktuellen Aktienkurs. Die langfristige variable Vergütung wird in jährlichen Tranchen für einen Leistungszeitraum von vier Jahren (anwendbar für das am 31. Dezember 2021 endende Geschäftsjahr und danach) gewährt.

Für die gewährte langfristige variable Vergütung für das am 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr hat der Aufsichtsrat bestimmte Anpassungen beschlossen, darunter eine Erhöhung des Zielwerts pro Vorstandsmitglied sowie eine Leistungs- und Vesting-Periode von drei Jahren. Die Anzahl der erwarteten PSUs basiert auf der bestmöglichen Schätzung des erwarteten EBITDA und des erwarteten Aktienkurses.

Zum 30. Juni 2020 belief sich die Rückstellung für die langfristige variable Vergütung auf T€ 6.

#### 4.7 Leasingverbindlichkeiten

Die Leasingverbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 2019 auf T€ 254.

Mit Wirkung zum 31. März 2020 wurde ein Immobilienmietvertrag zwischen FUTRUE und der Gruppe für Büroräume gekündigt. Ab dem 01. April 2020 hat die Gruppe einen neuen Mietvertrag für die nächsten zwei Jahre und vier Monate mit einem dritten Vermieter abgeschlossen, was zu einer Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten um T€ 521 führte.

#### 4.8 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um T€ 9.387. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf höhere Verbindlichkeiten gegenüber anderen Unternehmen der FUTRUE-Gruppe und einen erhöhten Lagerbestand zurückzuführen.

### 5. Anhangangaben zur verkürzten Konzerngewinn- und -verlustrechnung und Konzerngesamtergebnisrechnung

#### 5.1 Umsatzerlöse

Im Vergleich zur Vorjahresperiode 30. Juni 2019 stiegen die Umsatzerlöse vor Berücksichtigung von Weiterberechnungen an andere Unternehmen der FUTRUE-Gruppe um 8,5 %, was auf höhere Absatzvolumina bei den bestehenden Marken auf Grund von verstärkten Marketingaktivitäten sowie der Einführung neuer Produkte zurückzuführen ist.

Die Umsatzerlöse in der Kategorie „Health Brands“ betragen T€ 28.612 (Halbjahr 2019: T€ 23.553) und die Umsatzerlöse in der Kategorie „Beauty Brands“ betragen T€ 5.173 (Halbjahr 2019: T€ 7.586).

In geringem Umfang (Halbjahr 2020: T€ 20; Halbjahr 2019: T€ 412) sind in den Umsätzen auch zugekaufte Materialien und Dienstleistungen enthalten, die anderen Unternehmen der FUTRUE-Gruppe in Rechnung gestellt werden.

## 5.2 Sonstige betriebliche Erträge

In der Berichtsperiode zum 30. Juni 2020 beziehen sich die sonstigen betrieblichen Erträge hauptsächlich auf Beratungs- und sonstige Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit der Vorbereitung des Börsengangs anfielen und die FUTRUE und MVH in Rechnung gestellt wurden. Ein entsprechender Betrag wurde unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

## 5.3 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die Marketingausgaben stiegen in der Berichtsperiode zum 30. Juni 2020 im Vergleich zum 30. Juni 2019 von T€ 15.528 auf T€ 15.936 entsprechend der Umsatzentwicklung und den Aktivitäten zur Einführung neuer Produkte.

Zusätzlich sind Aufwendungen für Beratungs- und sonstige Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit der Vorbereitung des Börsengangs anfielen, in Höhe von T€ 1.586 sowie Einmalkosten für Beratungsleistungen und Gebühren für die gesellschaftsrechtliche und organisatorische Strukturierung der Gruppe in Höhe von T€ 1.124 enthalten (Halbjahr 2019: T€ 0).

## 5.4 Finanzerträge und -aufwendungen

Die Finanzaufwendungen bestehen hauptsächlich aus negativen Zinsen auf Barguthaben und Zinsen auf Steuerverbindlichkeiten.

## 5.5 Laufende Ertragsteuern und latente Steuern

Der geschätzte durchschnittliche Konzernsteuersatz für die sechs Monate zum 30. Juni 2020 beträgt 24,9 % im Vergleich zu 24,0 % für die sechs Monate zum 30. Juni 2019. Die Hauptbestandteile des Ertragsteueraufwands in der verkürzten Konzerngewinn- und -verlustrechnung und Konzerngesamtergebnisrechnung sind:

in T€	sechs Monate endend zum	
	30. Juni 2020	30. Juni 2019
Laufender Ertragsteueraufwand	-2.615	-2.131
Latente Steuern im Zusammenhang mit dem Entstehen und der Umkehrung von temporären Differenzen und steuerlichen Verlusten	264	-45
<b>In der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesener Ertragsteueraufwand</b>	<b>-2.351</b>	<b>-2.176</b>

In der Zwischenberichtsperiode wurde ein latenter Steueranspruch in Höhe von T€ 264 im Zusammenhang mit Verlusten in der SGP SE erfasst, von denen erwartet wird, dass sie innerhalb der nächsten Berichtsperiode ausgeglichen werden.

## 5.6 Finanzinstrumente und finanzielles Risikomanagement

### Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

Die folgende Tabelle zeigt die Buch- und Zeitwerte von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Aufgrund ihres kurzfristigen Charakters entsprechen die Buchwerte aller kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der nachstehenden Tabelle näherungsweise ihrem Zeitwert. Bei den langfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten handelt es sich hauptsächlich um Mietkautionen und Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen. Die Buchwerte entsprechen ebenfalls näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert dieser Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Die Finanzinstrumente zum 30. Juni 2020 und 31. Dezember 2019 waren wie folgt:

	Buchwert	Kategorie in Überein- stimmung mit IFRS 9	IFRS 16	Beizulegender Zeitwert
<i>in T€</i>				
<b>31. Dezember 2019</b>				
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>				
<b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	10.885	Fortgeführte Anschaffungskosten		10.885
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	88.476	Fortgeführte Anschaffungskosten	-	88.476
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>				
Leasingverbindlichkeiten			-	
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>				
Finanzielle Verbindlichkeiten	441	Fortgeführte Anschaffungskosten		441
Leasingverbindlichkeiten			254	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	811	Fortgeführte Anschaffungskosten		811
<i>in T€</i>				
<b>30. Juni 2020</b>				
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>				
<b>Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	60	Fortgeführte Anschaffungskosten		60
<b>Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	13.214	Fortgeführte Anschaffungskosten		13.214
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.260	Fortgeführte Anschaffungskosten		5.260
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>				
Leasingverbindlichkeiten			249	
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>				
Finanzielle Verbindlichkeiten	503	Fortgeführte Anschaffungskosten		503
Leasingverbindlichkeiten			232	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.198	Fortgeführte Anschaffungskosten		10.198

Die Buchwerte jeder der oben aufgeführten und durch IFRS 9 definierten Bewertungskategorien waren zum 30. Juni 2020 und zum 31. Dezember 2019 wie folgt:

in T€	30. Juni 2020	31. Dezember 2019
Zu amortisierten Kosten bewertete finanzielle Vermögens- werte	18.534	99.361
Zu amortisierten Kosten bewertete finanzielle Verbindlich- keiten	10.701	1.252

Da die Gruppe die Kriterien für eine Verrechnung nicht erfüllt, werden keine Finanzinstrumente verrechnet.

## 6. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Transaktionen zwischen der Gruppe und FUTRUE bestehen hauptsächlich aus wiederkehrenden Transaktionen auf der Grundlage von Dienstleistungsvereinbarungen und Transaktionen im Zusammenhang mit einer Vereinbarung zur Kostenbeteiligung in Verbindung mit dem Börsengang der Gruppe.

Dienstleistungsvereinbarungen zwischen der Gruppe und FUTRUE und ihren Tochtergesellschaften umfassen hauptsächlich Mediadienleistungen, IT-Dienste und in geringem Umfang Vertriebs- und Forschungs- sowie andere Dienstleistungen. Im Zusammenhang mit Mediadienleistungen wurden zum 30. Juni 2020 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 7.128 und Aufwendungen in Höhe von T€ 15.705 erfasst.

Auf der Grundlage der Vereinbarung zur Kostenbeteiligung wurden FUTRUE Beratungs- und sonstige Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit der Vorbereitung des Börsengangs anfielen, in Höhe von T€ 1.369 in Rechnung gestellt. Darüber hinaus wurden Kosten im Zusammenhang mit der Einrichtung der neuen Unternehmensstruktur der Gruppe in Höhe von T€ 268 von FUTRUE an die SGP SE in den sechs Monaten zum 30. Juni 2020 weitergegeben.

Geschäfts- und Büroausstattung wurde in den sechs Monaten zum 30. Juni 2020 in Höhe von T€ 351 von FUTRUE an die Gruppe verkauft.

Im Zusammenhang mit der Vereinbarung zur Kostenbeteiligung in Verbindung mit dem Börsengang wurden zum 30. Juni 2020 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 556 und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 736 erfasst.

Mit Wirkung zum 31. März 2020 wurde ein Immobilienmietvertrag zwischen FUTRUE und der Gruppe für Büroräume gekündigt. Ab dem 01. April 2020 hat die Gruppe einen neuen Mietvertrag für die nächsten zwei Jahre und vier Monate mit einem dritten Vermieter abgeschlossen.

Am 28. April 2020 beschlossen die Gesellschafterversammlungen der PharmaSGP GmbH, Restaxil GmbH und Remitan GmbH einen Gesamtbetrag in Höhe von T€ 94.833 als Dividende an die FUTRUE und MVH auszuschütten. Die Dividende wurde am 2. Juni 2020, vor dem Börsengang, vollständig ausgezahlt. Siehe hierzu auch Anhangangabe 4.4 Eigenkapital.

## 7. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 28. Juli 2020 bestellte der Aufsichtsrat Maria-Johanna Schaecher zum neuen Vorstandsmitglied. Sie erweitert das bestehende Team ab dem 16. September 2020 und wird als CBDO (Chief Business Development Officer) fungieren.

Gräfelfing, 29. September 2020

Natalie Weigand (CEO)

Michael Rudolf (CFO)

Maria-Johanna Schaecher (CBDO)

# Versicherung des Vorstands

Wir versichern nach bestem Wissen und Gewissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der verkürzte Konzernzwischenabschluss für den Zeitraum vom 1. Januar 2020 bis 30. Juni 2020 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Gräfelfing, 29. September 2020

Der Vorstand

Natalie Weigand  
(CEO)

Michael Rudolf  
(CFO)

Maria-Johanna Schaecher  
(CBDO)

# Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## An die PharmaSGP Holding SE, Gräfelfing

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss - bestehend aus verkürzter Konzerngewinn- und -verlustrechnung und Konzerngesamtergebnisrechnung, verkürzter Konzernbilanz, verkürzter Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, verkürzter Konzernkapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben - und den Konzernzwischenlagebericht der PharmaSGP Holding SE, Gräfelfing, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind.

München, 29. September 2020

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Josef Christ

Wirtschaftsprüfer

Heiko Esche

Wirtschaftsprüfer

---

# Impressum

## Herausgeber

PharmaSGP Holding SE  
Lochhamer Schlag 21  
82166 Gräfelfing  
Deutschland

Telefon: +49 89 85 89 639 – 150  
Telefax: +49 89 85 89 639 – 201

E-Mail: [info@pharmasgp.com](mailto:info@pharmasgp.com)  
[www.pharmasgp.com](http://www.pharmasgp.com)

## Investor Relations

PharmaSGP Holding SE

Lara Mögenburg  
Telefon: Tel.: +49 89 85 89 639 – 105

E-Mail: [ir@pharmasgp.com](mailto:ir@pharmasgp.com)

## Corporate Communications

PharmaSGP Holding SE

Steffanie Siedler-Gey  
Telefon: Tel.: +49 89 85 89 639 – 120

E-Mail: [presse@pharmasgp.com](mailto:presse@pharmasgp.com)

## Konzept, Redaktion, Layout & Satz

cometis AG  
Unter den Eichen 7  
65195 Wiesbaden  
Deutschland

Telefon: +49 611 20 58 55 – 0  
Telefax: +49 611 20 58 55 – 66

E-Mail: [info@cometis.de](mailto:info@cometis.de)  
[www.cometis.de](http://www.cometis.de)



**PharmaSGP Holding SE**

Lochhamer Schlag 21  
82166 Gräfelfing  
Deutschland

Telefon: 089 / 85 89 639 – 150  
Telefax: 089 / 85 89 639 – 201

E-Mail: [info@pharmasgp.com](mailto:info@pharmasgp.com)  
[www.pharmasgp.com](http://www.pharmasgp.com)