



PharmaSGP Holding SE – Hauptversammlung 2021

24. Juni 2021

IPO 2020 – Ein Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte

**Erster Prime
Standard
Börsengang 2020**

Platzierungspreis
31,50 Euro

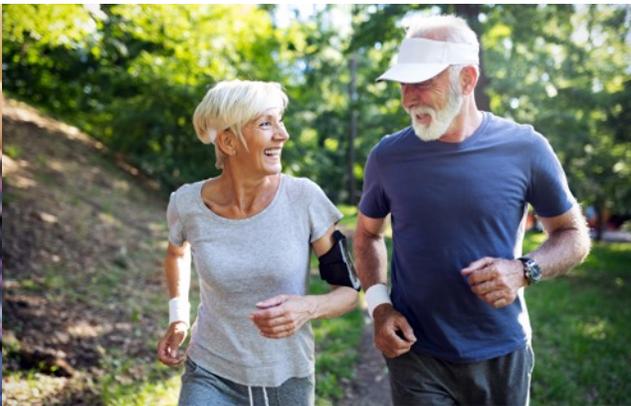
**Klares Commitment
der Alteigentümer**
FUTRUE und MVH weiterhin
Ankeraktionäre mit 68,5%



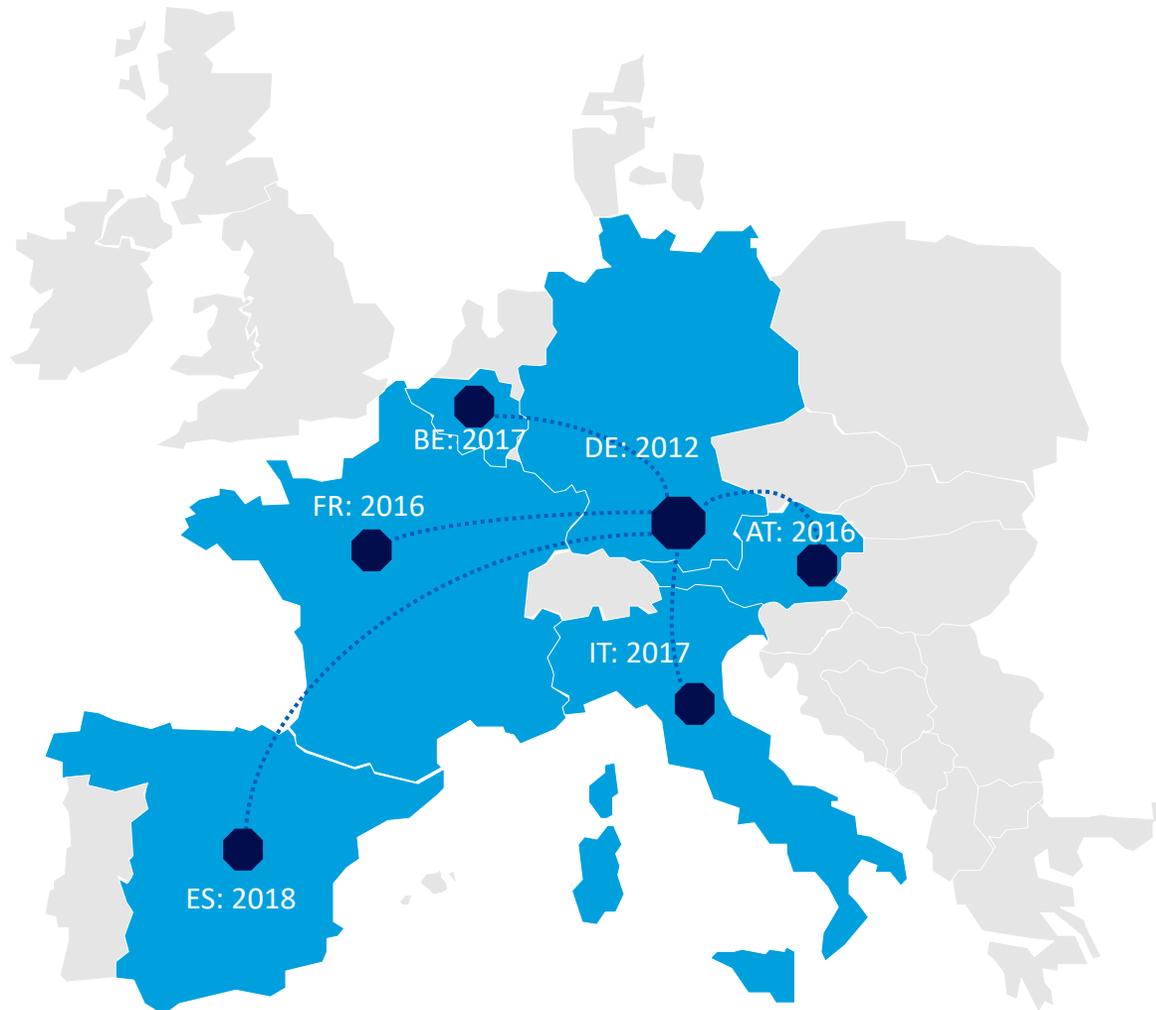
PharmaSGP im Überblick

PharmaSGP ist ein Pharmaunternehmen im Bereich Consumer Health mit einem breiten Portfolio an führenden OTC-Arzneimitteln in ihren Kategorien.

Wir haben eine einzigartige paneuropäische Plattform geschaffen, die es uns ermöglicht, Marken über alle Märkte hinweg erfolgreich zu integrieren sowie auf- und auszubauen.



Meilensteine zur paneuropäischen Plattform



2012

Das erste OTC-Arzneimittel wird in Deutschland etabliert.

2013

Launch der Erfolgsmarke RubaXX® bei rheumatischen Schmerzen.

2014

Das Portfolio zählt bereits drei führende Marken in ihrer Kategorie.

2016

Das Geschäftsmodell wird erfolgreich ins Ausland transferiert.

2017

Restaxil® wird erfolgreichster OTC-Launch des Jahres in Deutschland.

2018

Die Plattformstrategie ist inzwischen in sechs europäischen Märkten etabliert.

2019

Die Zahl der jährlich verkauften Packungen übersteigt 3 Mio. Stück.

2020

Im Juni gelingt der Börsengang.

Unsere wichtigsten Markenfamilien

Die PharmaSGP steht für ein breites Portfolio an vertrauenswürdigen Marken in vielen verschiedenen Indikationsbereichen.



“Health”



“Health”



“Beauty”

Ein strukturell wachsender Markt mit einem Volumen >30 Mrd. Euro

OTC allgemein	Alternde Bevölkerung	>32% 60+ Jahre in Europa im Jahr 2030e	
	Selbstmedikation	~3% Wachstum in kontinentaleuropäischen Märkten bis 2024e ⁽¹⁾	
+ Natürliche OTC	Risikoaverse Bevölkerung / Behörden	Warnungen zu Nebenwirkungen ⬆️ Risikobewusste Behörden ⬆️	
	Wachsende Nachfrage nach natürlichen Produkten	~6% (2017-2018) der führenden natürlichen Non-Rx-Marken ⁽²⁾	

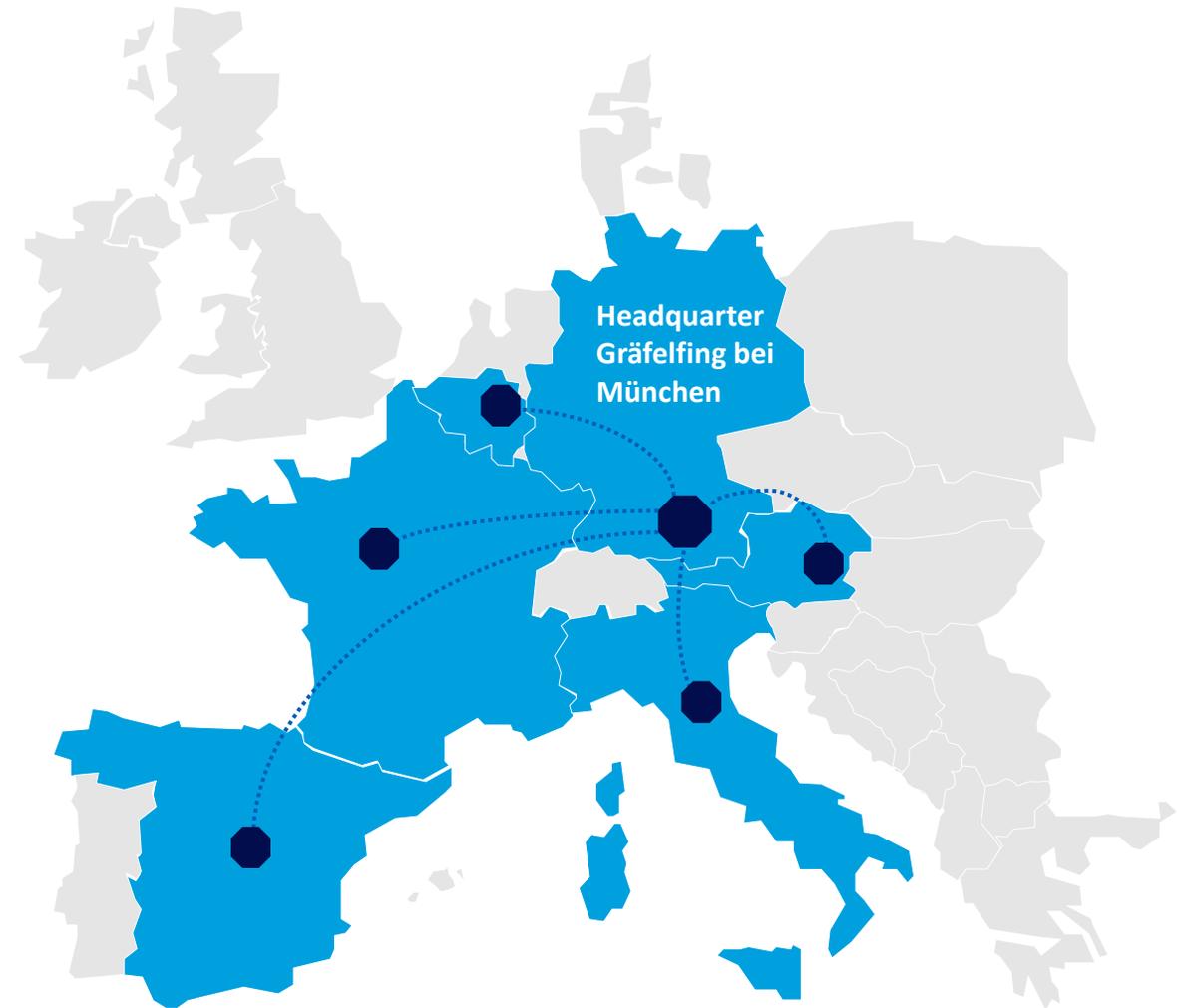
Effizient, skalierbar, paneuropäisch - Die PharmaSGP-Plattform



Skalierbares Asset-light-Geschäftsmodell mit etablierten Prozessen

6 Länder

Unsere internationale Präsenz



Hochdiversifizierte europäische Lieferkette

>50
Lieferanten

1

Ausgewiesene Spezialisten in allen Produktions- und Prozessabschnitten

2

Höchste Qualitätsstandards mit GMP-Zertifizierung

3

Langjährige, etablierte Partnerschaften

4

Geschäftsbeziehungen zu Herstellern aller Größe

5

Regionale Skalierbarkeit durch standardisierte Prozesse



Hohe regulatorische Kompetenz und langjährige Erfahrung

67 Arzneimittelzulassungen



~2-3 Jahre

Big Pharma⁽²⁾

~5-10 Jahre

1	2	3	4	5	6
Identifizierung	Nachweis	Validierung	SmPC ⁽¹⁾	Zulassung	Marketing
✓	✓	 Klinische Studien ODER andere wissenschaftliche Erkenntnisse	✓	✓	• Linderung • Beseitigung • Vorbeugung
✓	✓	 Klinische Studien	✓	✓	• Linderung • Beseitigung • Vorbeugung

- Zugelassenes Medikament
- Schnellere Markteinführung
- Kostengünstiger Prozess
- Genauere Erfolgsprognose

- Zugelassenes Medikament
- Langwierige Genehmigung
- Aufwändige Validierung
- Hohes Ausfallrisiko

¹⁰ Anmerkung(en): (1) Zusammenfassung der Produkteigenschaften; (2) Bezieht sich auf die vollständige Anwendung im Gegensatz zu Generika, die bewährte Verwendung und die traditionelle Verwendung
 Quelle(n): Deutsches Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte; Europäische Arzneimittelagentur

D2C-Marketing-Spezialist mit führenden Marken

6 Führende Marken

Nervenschmerzen	Gelenkschmerzen	Cannabis	Urologie	Urologie	Kardio-vaskulär
Restaxil	RubaXX	RubaXX Cannabis	DESEO	Neradin	TAUMEA
					
#1	#1	#1	#1	#2	#2
Markt für neuralgische Schmerzen	Markt für rheumatische Gelenkschmerzen	Markt für rezeptfreie Hanf-Produkte	Markt für sexuelle Schwäche	Markt für sexuelle Schwäche	Markt für Schwindel-Behandlung

11 Anmerkung(en): Unternehmensangaben (basierend auf der Datenbank von Insight Health); basierend auf dem Umsatz in Deutschland (Umsatz ab MAT (gleitende Jahressumme) 12/2020), jeweils ohne OTC- und andere Gesundheitsprodukte, die von Verbrauchern für solche Indikationen verabreicht werden dürfen, bei denen die spezifische Indikation aber nicht in der Zulassung enthalten ist: Marktdefinition: Restaxil - systemische chemiefreie OTC-Präparate gegen Nervenschmerzen; RubaXX - systemische chemiefreie OTC-Präparate gegen rheumatische Schmerzen; RubaXX Cannabis - apothekenexklusive Hanfprodukte; Neradin/Deseo - systemische chemiefreie OTC-Präparate gegen sexuelle Schwäche; Taumea - systemische chemiefreie OTC-Präparate gegen Schwindelsymptome

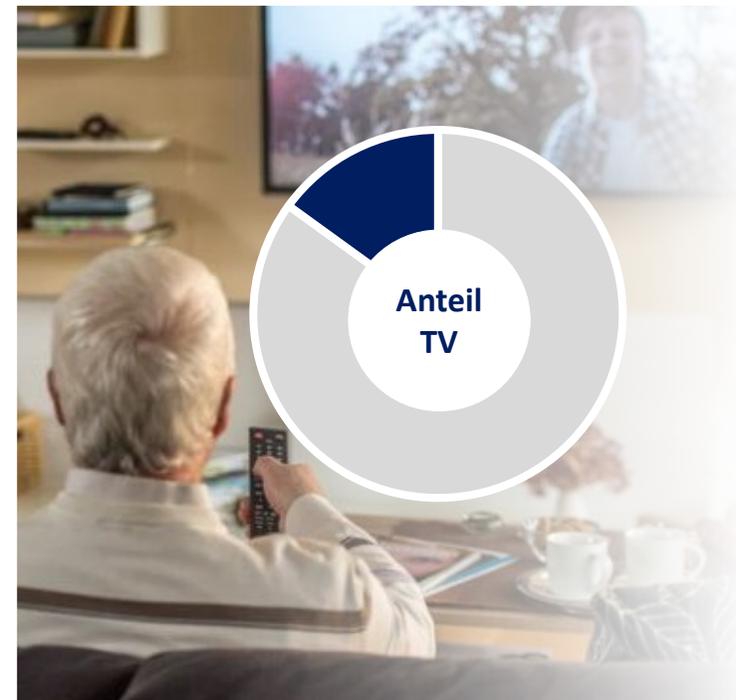
Hohe Zielgruppenreichweite und attraktive Mediakonditionen

>100 Mio.
Zielgruppenreichweite pro Monat
(Kontakte)

Print



TV



Klare Wachstumsstrategie mit einer einzigartigen Plattform in Europa



GSK-Portfolio passt perfekt zu PharmaSGP und unserer Strategie



Baldriparan®

Seit 67 Jahren am Markt etabliert

Nr. 1 OTC-Marke für natürliche Baldrian-Schlafmittel



Spalt®

Seit 88 Jahren am Markt etabliert

Zur Behandlung eines breiten Spektrums an Schmerzen



Formigran®

Seit 15 Jahren am Markt etabliert

Das meistverkaufte OTC-Triptan gegen Migräne



Kamol®

Seit über 30 Jahren am Markt etabliert

Zur lokalen Behandlung von Muskel- und Gelenkschmerzen

- Ausbau „Health Brands“
- Erweiterung Therapiegebiete
- Weitere Internationalisierung

Starkes Finanzprofil ist Basis für unsere Wachstumsstrategie

Starkes Wachstum

~+20%

(Umsatz 2020 zu 2017)

Hohe EBIT-Marge

>30%

(Ø bereinigte EBIT-Marge 2017-2020)

Niedrige Investitionen

~0,5m€ p.a.

(Ø jährlicher Zahlungsmittelabfluss für Investitionen 2017-2020)

Hohe Cash-Conversion

Min. 78%

(Minimum 2017-2020)

Hohe EK-Quote

>49%

(per 31. März 2021)

Kein Fremdkapital

0€

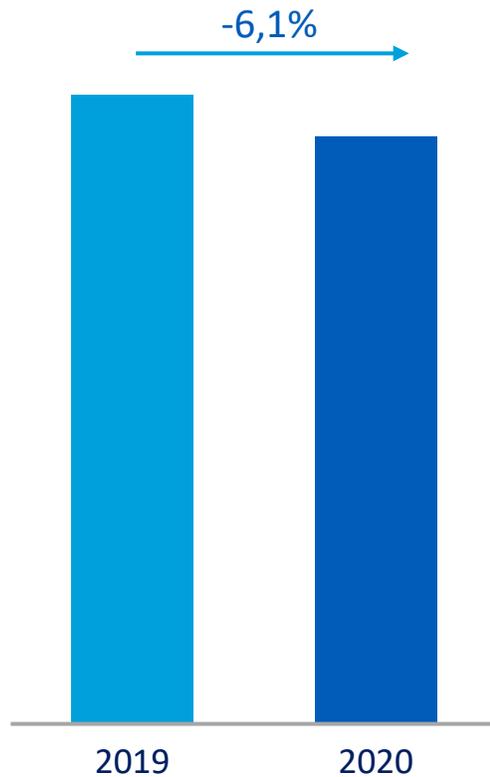
(per 31. März 2021)



Positive Umsatzentwicklung 2020 gegen den Markttrend und trotz COVID-19

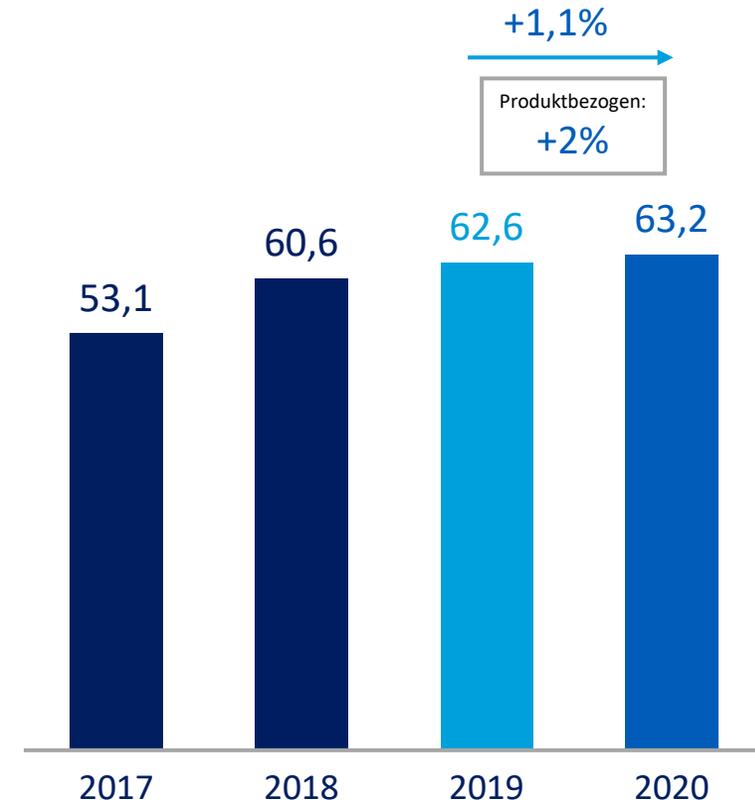
Entwicklung deutscher Wettbewerb

(Natürliche Arzneimittel, umsatzbasiert, ApU)



Umsatzerlöse PharmaSGP

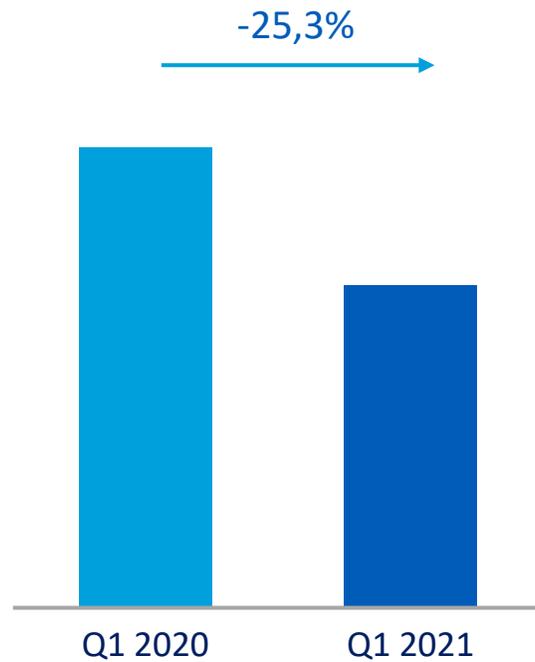
(in Mio. EUR)



Umsatzentwicklung in Q1 2021 gleichlaufend mit dem Wettbewerb

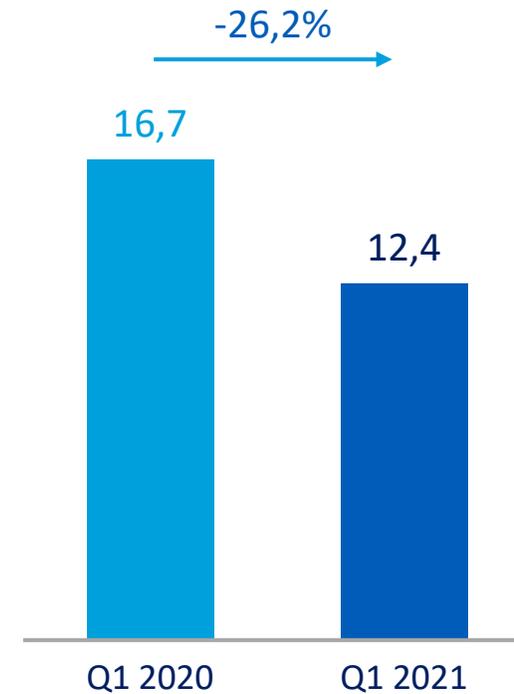
Entwicklung deutscher Wettbewerb

(Natürliche Arzneimittel, umsatzbasiert, ApU)



Umsatzerlöse PharmaSGP

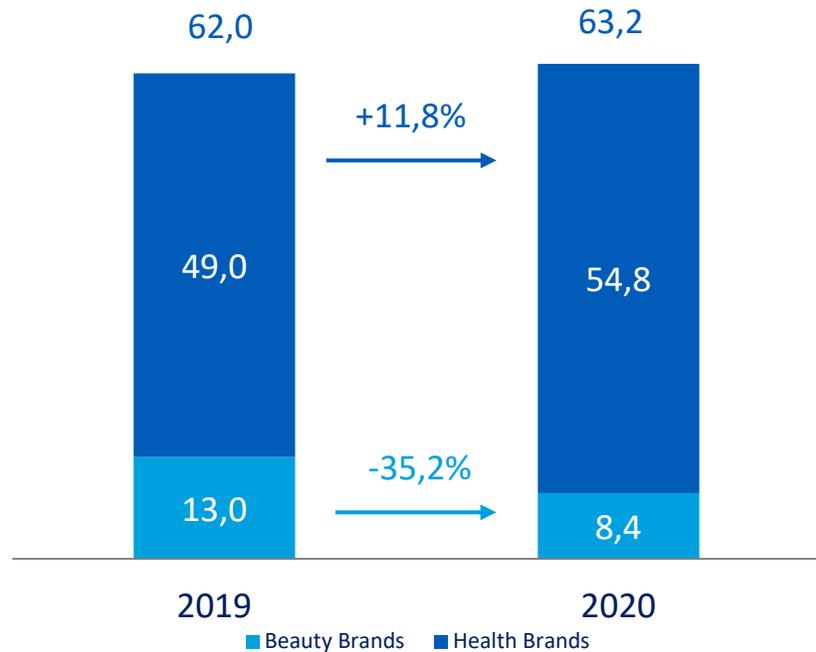
(in Mio. EUR)



“Health Brands” mit deutlich besserer Performance als der Markt

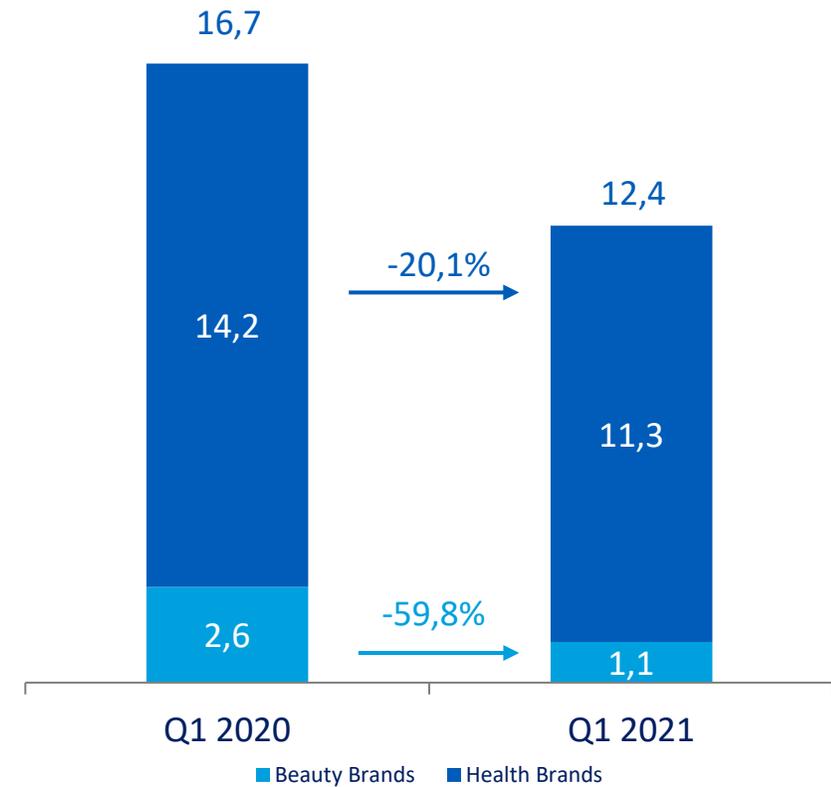
Umsatzentwicklung „Kategorien“ 2019 vs 2020

(in Mio. EUR)



Umsatzentwicklung „Kategorien“ Q1 2020 vs 2021

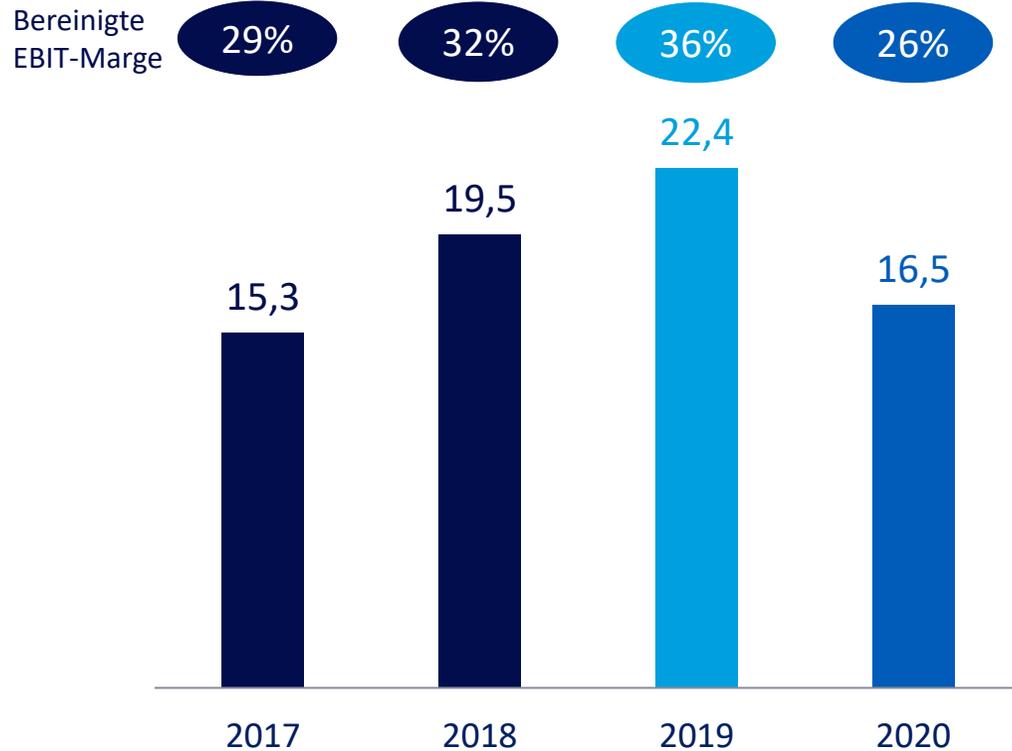
(in Mio. EUR)



Hohe EBIT-Marge beeinflusst von COVID-19 in 2020 und Q1 2021

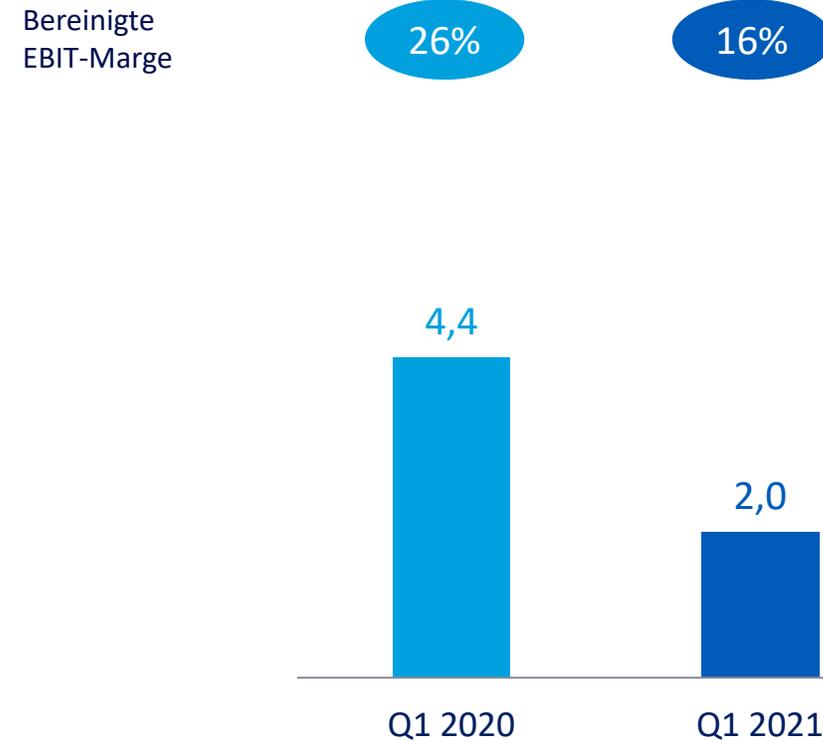
Entwicklung bereinigtes EBIT

(in Mio. EUR)



Entwicklung bereinigtes EBIT

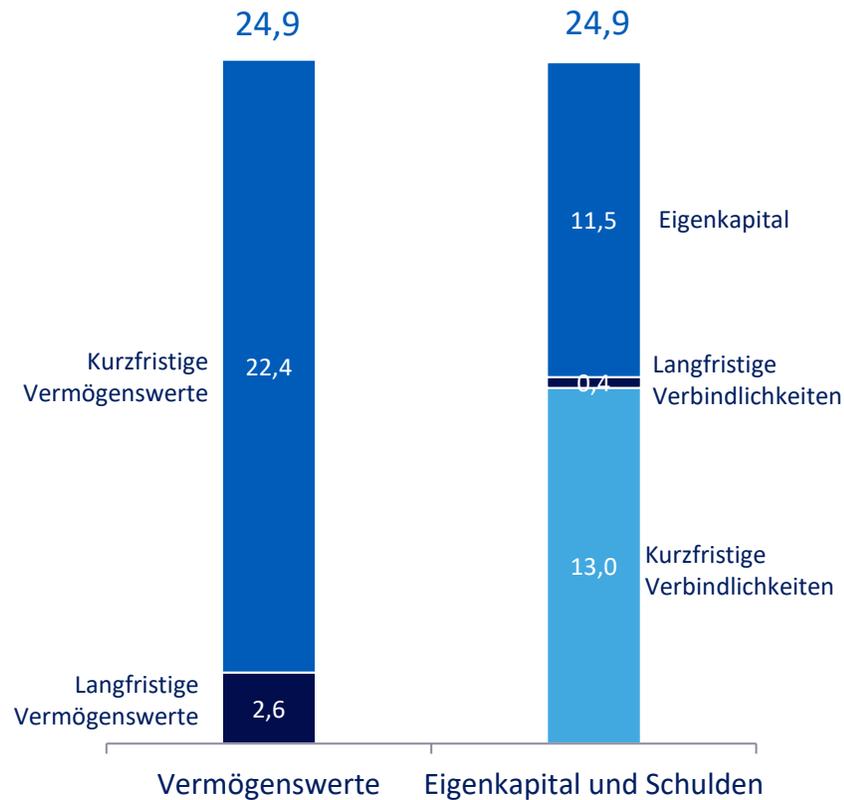
(in Mio. EUR)



Schlanke Bilanz geprägt durch Asset-Light-Geschäftsmodell

Bilanz der PharmaSGP Gruppe zum 31.12.2020

(in Mio. EUR)



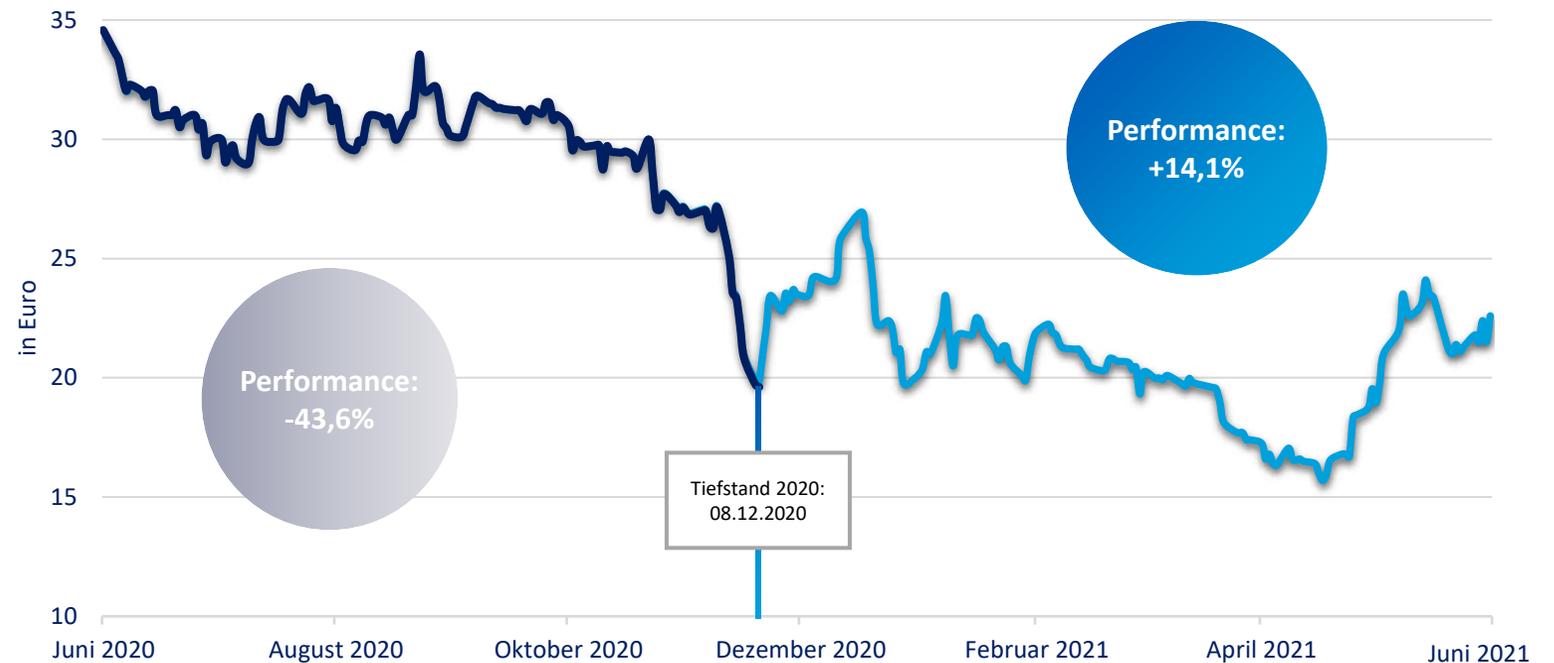
Kommentar

- Im Vergleich zum 31.12.2019 deutlich **reduzierte Bilanzsumme** wegen Ausschüttung
- Starke **Eigenkapitalquote** mit 46% (Ende Q1 2021: 49%)
- **Forderungen und Verbindlichkeiten aus LuL** nahezu ausgeglichen
- **Langfristige Vermögenswerte** betreffen überwiegend das Produktportfolio (z.B. Zulassungen usw.)
- **Zahlungsmittelbestand** von 8,0 Mio. EUR (Ende Q1 2021: ca. 10 Mio. EUR)

COVID-19-Pandemie mit deutlichem Einfluss auf die Aktienkursperformance

Kursperformance Juni 2020 – Juni 2021

Die PharmaSGP konnte ihr tatsächliches Umsatz- und Ertragspotenzial nicht voll entfalten – was sich auch in einer unbefriedigenden Kursperformance widerspiegelt. Den Tiefstand im Jahr 2020 hat die Aktie überwunden und zeigt heute wieder ein höheres Niveau, insbesondere auf Basis einer deutlichen Kurserholung seit Anfang Mai.



Prognose 2021



Leistungsindikatoren

- Gesamtumsatz zwischen 56 Mio. EUR und 60 Mio. EUR
- Bereinigte EBIT-Marge 27 - 30%



Annahmen

- Keine weiteren negativen COVID-19-Effekte
in der zweiten Jahreshälfte 2021
- Nicht berücksichtigt: mögliche Akquisitionen

Eine konsolidierte Umsatz- und Ergebnisprognose 2021 inklusive der Marken Baldriparan[®], Formigran[®], Spalt[®] und Kamol[®] wird nach Abschluss der Transaktion im September veröffentlicht.

Investitions-Highlights

Attraktiver Markt

Strukturell wachsender Markt für natürliche OTC-Arzneimittel getrieben durch nachhaltige Trends

Marktführerschaft

Nachweislicher Erfolg beim Auf- und Ausbau führender Marken

Überlegenes Geschäftsmodell

Langjähriger Track Record bei der erfolgreichen Produkteinführungen und -vermarktung

Bewährtes Asset-light-Geschäftsmodell ermöglicht hohe Skalierbarkeit und Profitabilität

Starke europäische Plattform für neue Marken und Produkte im In- und Ausland

Starkes Finanzprofil

Umsatzwachstum in Kombination mit hoher Profitabilität führt zu hoher Cash-Conversion und bietet Finanzierungsspielraum

Klare Strategie

Bewährte Strategie, um attraktive Chancen für organisches und anorganisches Wachstum zu nutzen

Mündliche Erläuterungen des Vorstands zu Tagesordnungspunkt 9



Vielen Dank!