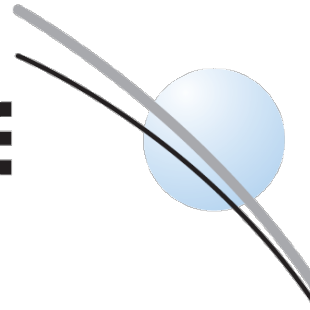


Dermapharm Holding SE



Hauptversammlung 2018
26.06.2018, München

Agenda



1. Dermapharm Holding SE im Überblick



2. Marktübersicht



3. Position und Strategie



4. Finanzkennzahlen



5. 2018, Ausblick & Prognose

1

Vorstand der Dermapharm Holding SE



Dr. Hans Feldmeier

Chief Executive
Officer



Karin Samusch

Chief Business Development
Officer



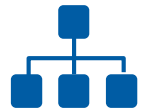
Stefan Grieving

Chief Marketing
Officer



Stefan Hümer

Chief Financial
Officer



1. Dermapharm Holding SE im Überblick



2. Marktübersicht



3. Position und Strategie



4. Finanzkennzahlen



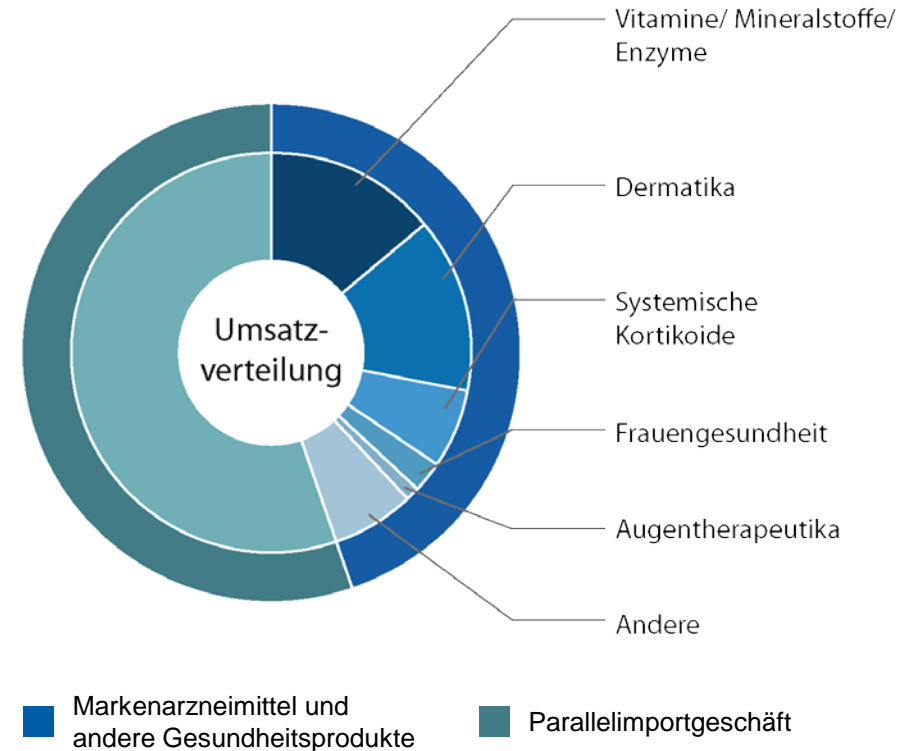
5. 2018, Ausblick & Prognose

1 Dermapharm – Pharmazeutische Exzellenz “Made in Germany”

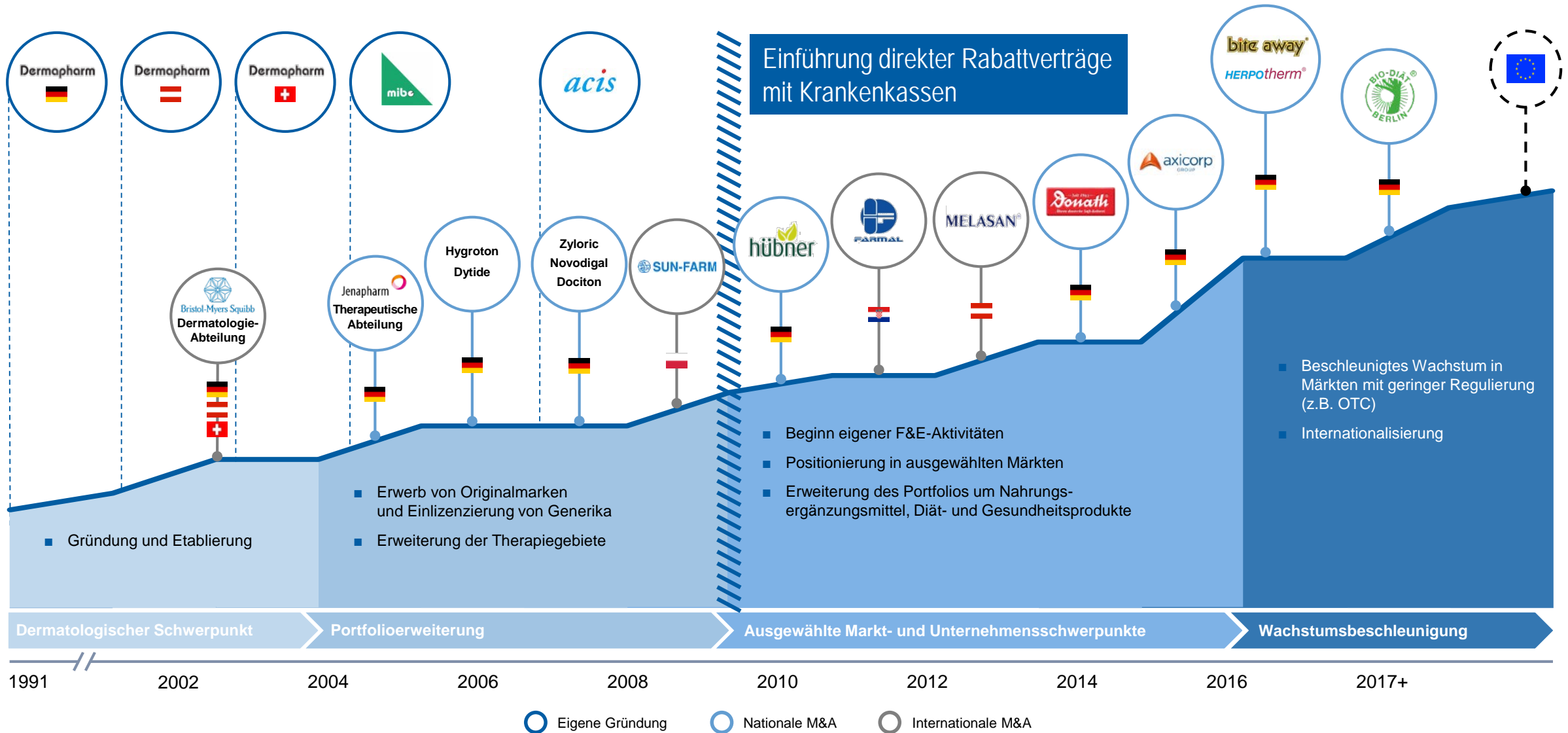
Führender Hersteller von patentfreien Markenarzneimitteln...

- In ausgewählten Märkten in **Deutschland führender Hersteller von Markenarzneimitteln** mit zunehmender **internationaler Präsenz**
- **Flexible** pharmazeutische Produktions- und Vertriebsmöglichkeiten mit **hocheffizientem** und **risikoarmem** F&E-Prozess basierend auf patentfreien Wirkstoffen
- **~200** pharmazeutische Wirkstoffe und **~900** Zulassungen, die zum Teil **international** genutzt werden können
- Ein **Top-5-Parallelimportgeschäft** in Deutschland gemessen am Umsatz
- Kontinuierliche Geschäftsoptimierung und Wachstum durch erfolgreiche **M&A**-Aktivitäten

...mit einem sehr attraktiven Produktportfolio (Stand 31.12.2017)

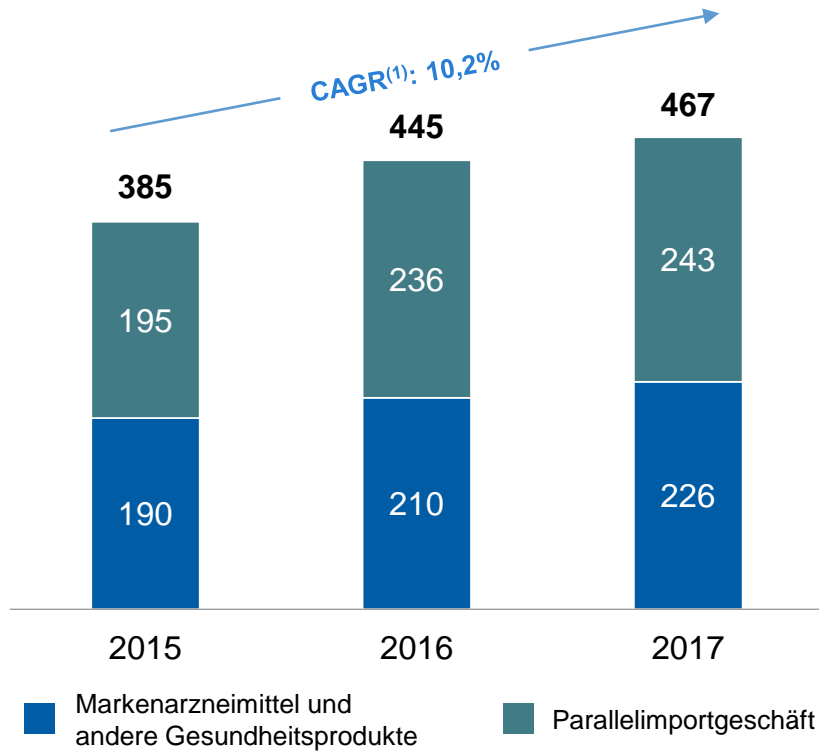


1 Unternehmensentwicklung

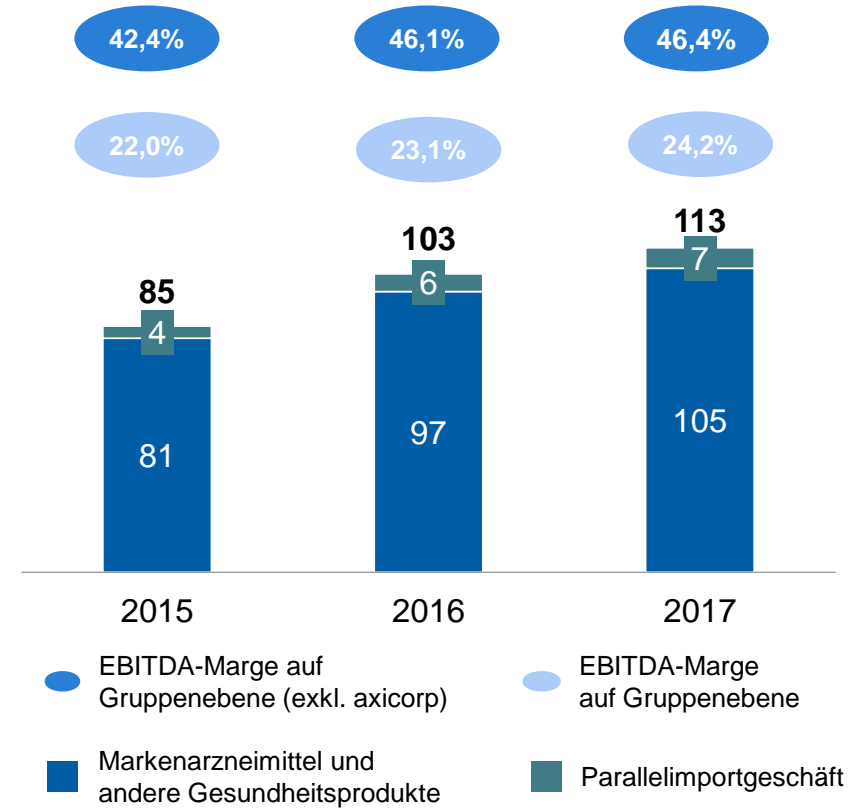


1 Positive Entwicklung der Finanzkennzahlen

Umsatz
in Mio. €

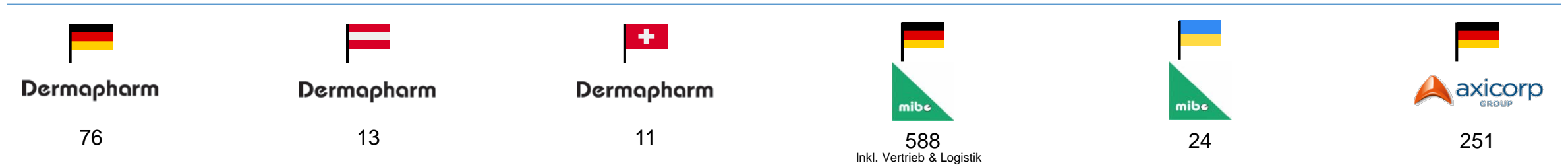


Bereinigtes EBITDA⁽²⁾
in Mio. €



1 Hochqualifizierte Mitarbeiter der Dermapharm Gruppe als Erfolgsfaktor

Unternehmen nach Ländern und Mitarbeiterzahl⁽¹⁾
(Stand: 31.12.2017)

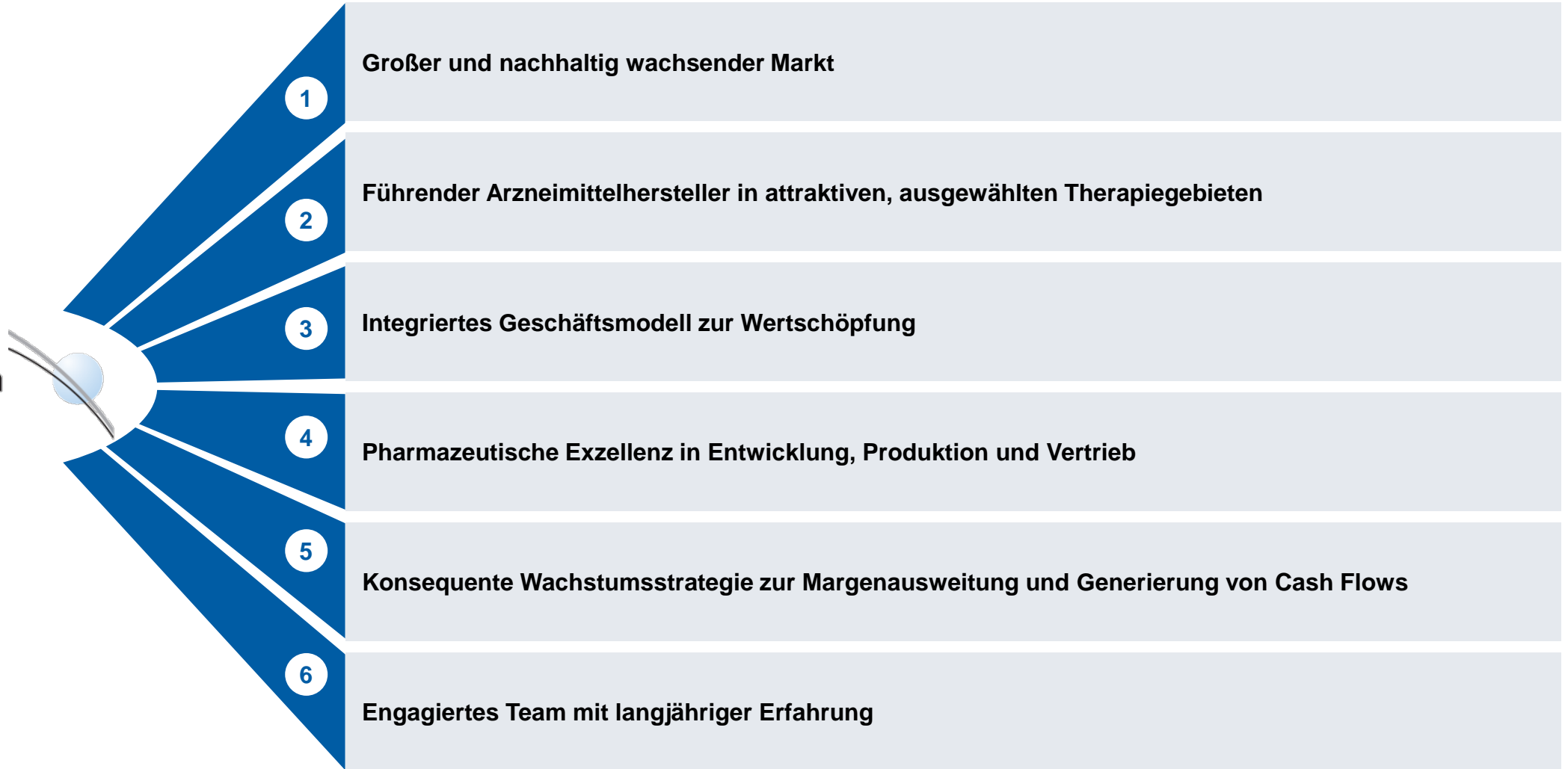


Wir danken unseren Mitarbeitern!



1 Dermapharm – Investment Highlights

Dermapharm





1. Dermapharm Holding SE im Überblick



2. Marktübersicht



3. Position und Strategie



4. Finanzkennzahlen

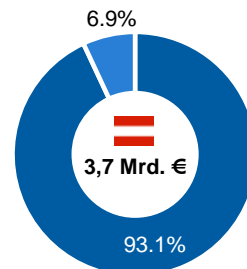
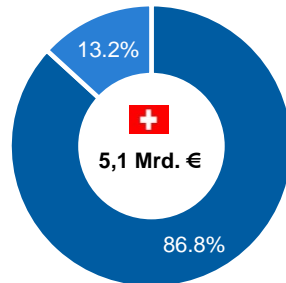
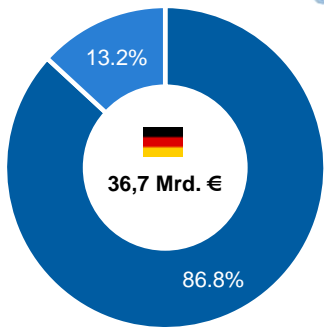
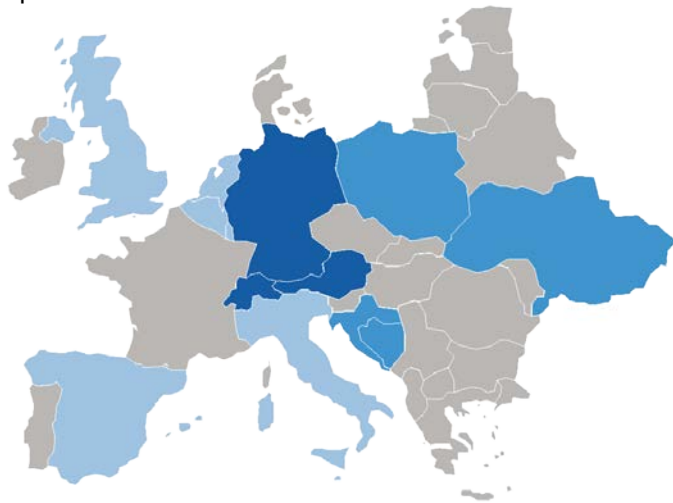


5. 2018, Ausblick & Prognose

2 Dermapharms Märkte wachsen nachhaltig durch strukturelle Trends

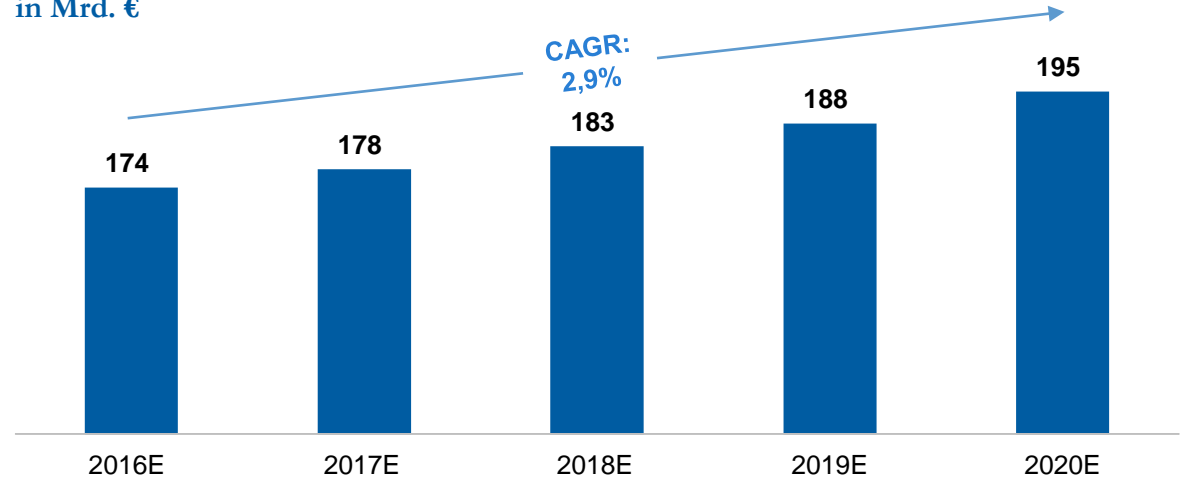
Großer adressierbarer Kernmarkt Marktgröße in Mrd. € ⁽¹⁾

- Dermapharms deutschsprachige Märkte
- Dermapharms westeuropäische Zielmärkte
- Dermapharms osteuropäische Märkte



■ Rx ■ OTC

Stetig wachsender europäischer Pharmamarkt⁽²⁾... in Mrd. €

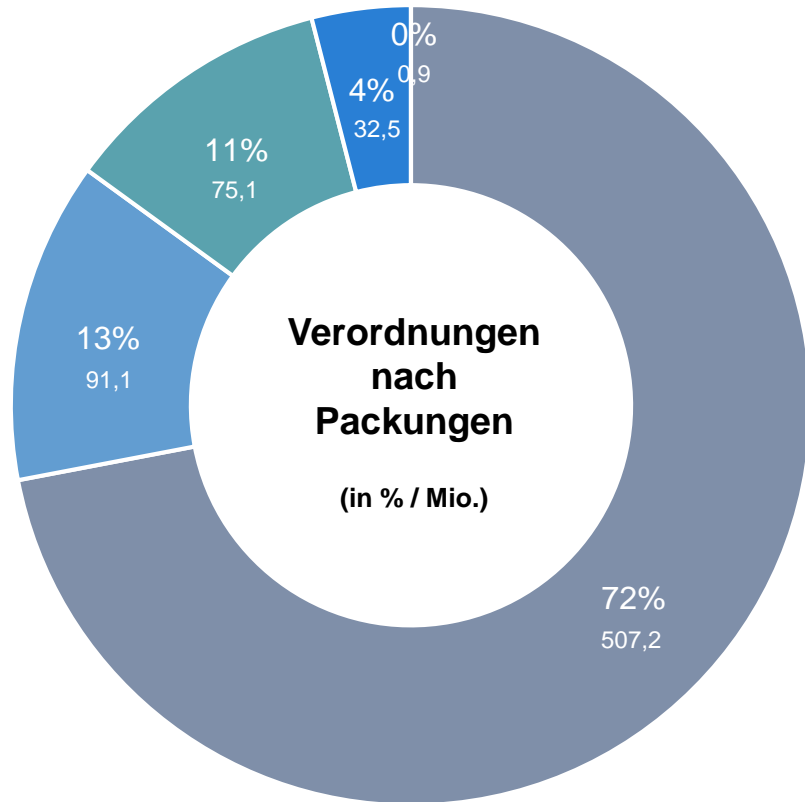


...getrieben von strukturellen Wachstumstrends

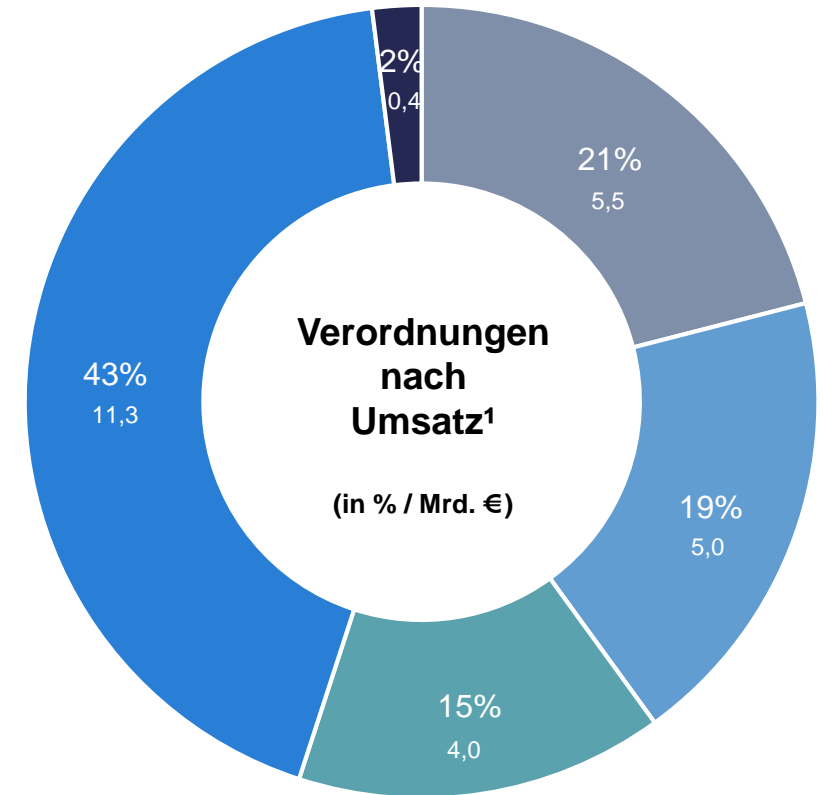
- Demografischer Wandel**
- Chronifizierung von Krankheiten**
- Steigendes Gesundheitsbewusstsein führt zu höheren Ausgaben für nicht-apothekenpflichtige Gesundheitsprodukte**
- Steigender Anteil an Selbstzahlerprodukten**
- Selbstmedikationstrend führt zu Rx-to-OTC Verschiebung**

2 Dermapharms Marktumfeld in Deutschland

Verteilung der Arzneimittelausgaben der gesetzlichen Krankenkassen (GKV)
12-Monatswert ab April 2018



- Generika
- keine Generikasituation
- Altoriginal
- Patent
- Biosimilar



2 Dermapharm fokussiert sich auf ausgewählte Märkte

Attraktives regulatorisches Umfeld für Originatoren

Ein Jahr nach Markteinführung kein Preisdruck und danach Verhandlungen mit den Krankenkassen

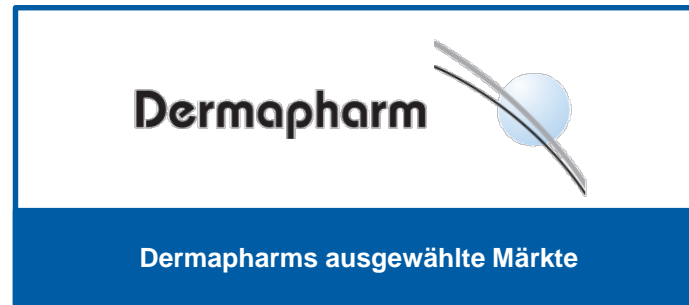


Hohe regulatorische Hürden durch Patentschutz, mit denen jedoch hohe Entwicklungsrisiken und großer Investitionsaufwand einhergehen



Die deutschen Märkte von Dermapharm sind geschützt

Eingeschränkter Preisdruck durch Rabattverträge der Krankenkassen



Geringe Attraktivität für Neueinsteiger aufgrund hoher regulatorischer Barrieren und stark positionierter Marktteilnehmer sowie relativ hoher Produktentwicklungskosten



Herausfordernde regulatorische Bedingungen

Deutlicher Margendruck durch Rabattverträge der Krankenkassen



Hohe Konkurrenz durch andere Hersteller für neue patentfreie und großvolumige Arzneimittel





1. Dermapharm Holding SE im Überblick



2. Marktübersicht



3. Position und Strategie



4. Finanzkennzahlen



5. 2018, Ausblick & Prognose

3

Führender Hersteller von Markenarzneimitteln in attraktiven, ausgewählten Therapiegebieten

Führende Position in zentralen Therapiegebieten⁽¹⁾

Stärkeres Wachstum als der Markt führte zu Marktanteilsgewinnen⁽²⁾



Vitamine,
Mineralstoffe und
Enzyme



Systemische
Kortikoide



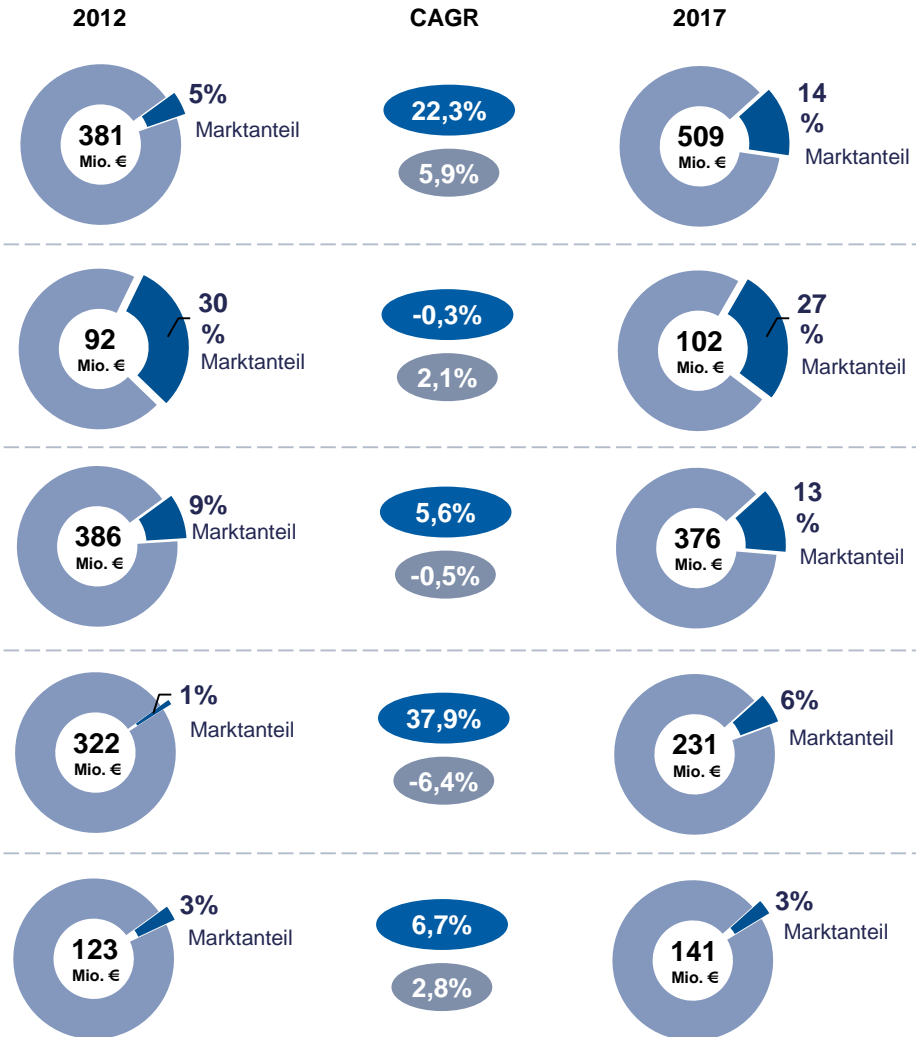
Dermatika



Frauengesundheit



Augentherapeutika

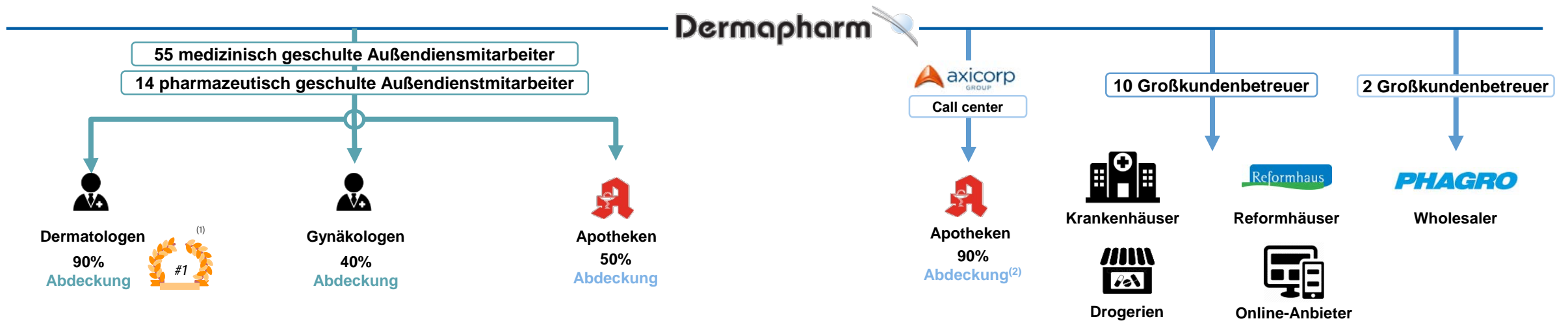


Markt
Dermapharm

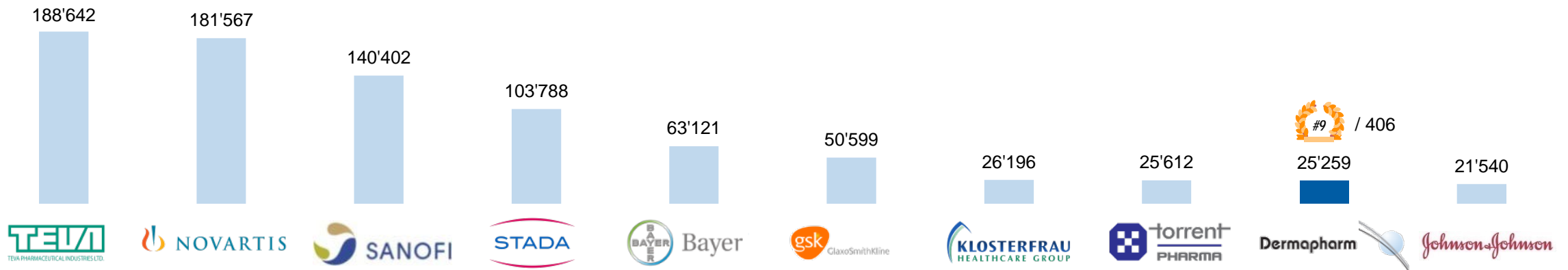
3

Effektive Vertriebsorganisation und –strategie sichern direkten Kundenzugang und höchste Verschreibungszahlen

Starke Vertriebsabteilung mit hoher Reichweite und flexibler Organisation in Deutschland

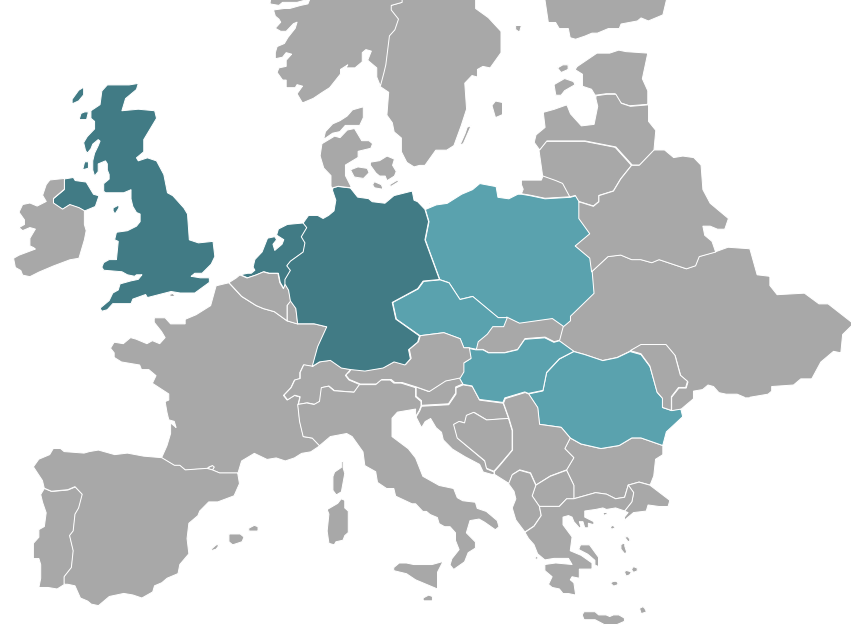


2017 unter den Top 10-Arzneimittelherstellern nach verkauften Packungen⁽³⁾



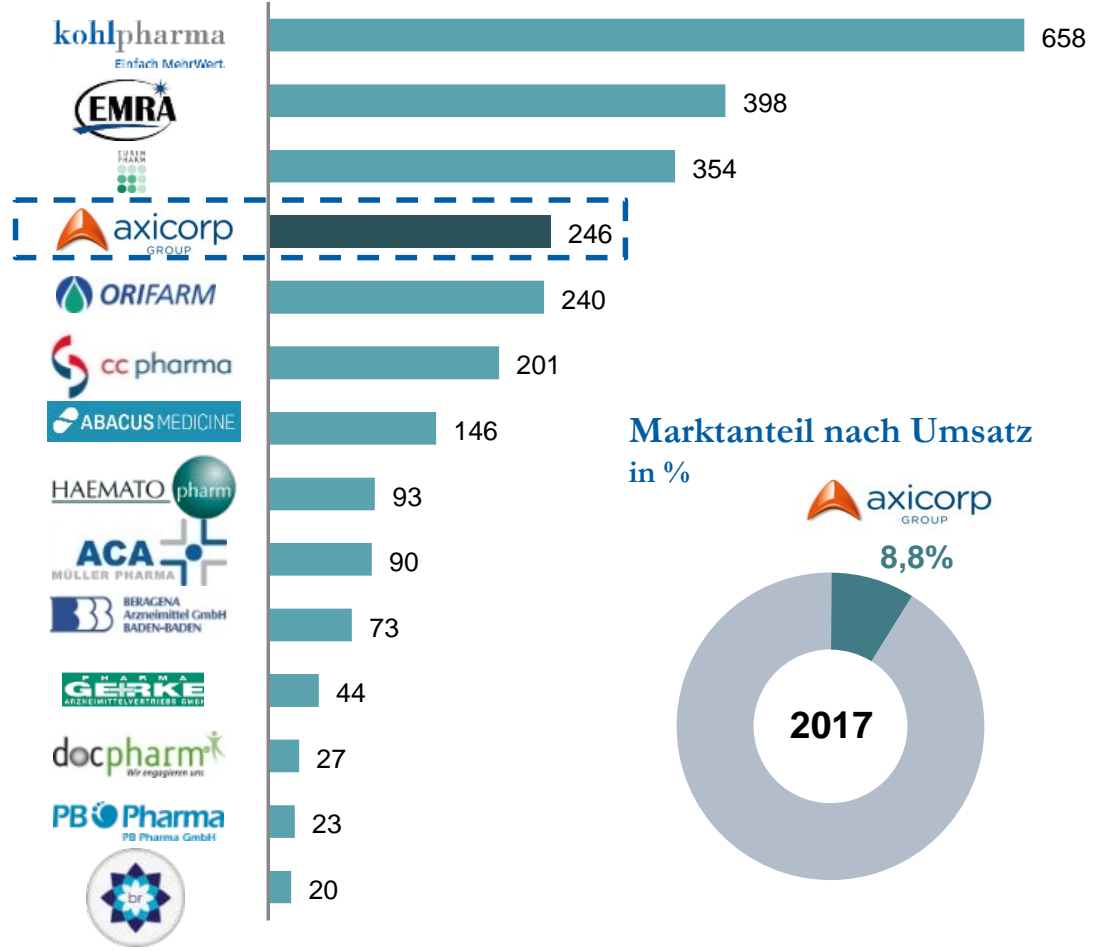
3 Axicorp – Führende Position im Parallelimport

- I Rechtliche Vorgabe:
§ 129 Abs. 1 Nr. 2 SGB V (Sozialgesetzbuch)
- II Mindestumsatz pro Apotheke:
5% an Fertigarzneimitteln, für die kein Rabattvertrag besteht
- III Mindestabgabe:
15€ oder 15% unter dem des Originalarzneimittels (dt. Großhandelspreis)



■ Bedeutende Importländer ■ Bedeutende Exportländer

Axicorp ist gemessen am Umsatz das viertgrößte Parallelimportunternehmen in Deutschland
Bruttoumsatz 2017 in Mio. €

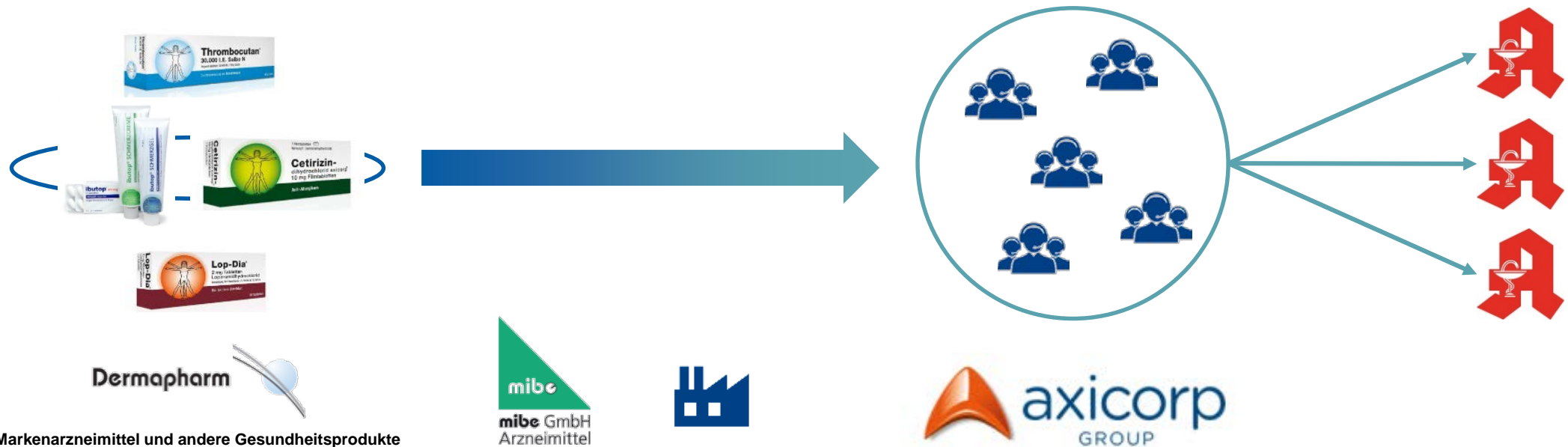


Marktanteil nach Umsatz in %



3 Integriertes Geschäftsmodell ermöglicht optimalen Einsatz der Vertriebsplattform

Einsatz der Vertriebsplattform der axicorp für ausgewählte OTC-Produkte



- Dermapharm verkauft **OTC-Marktzulassungen** an axicorp
- Auswahlkriterien:
- **Hohes Volumen**
- **Geringe Marge**
- Keine spezifische **Kundenberatung** notwendig

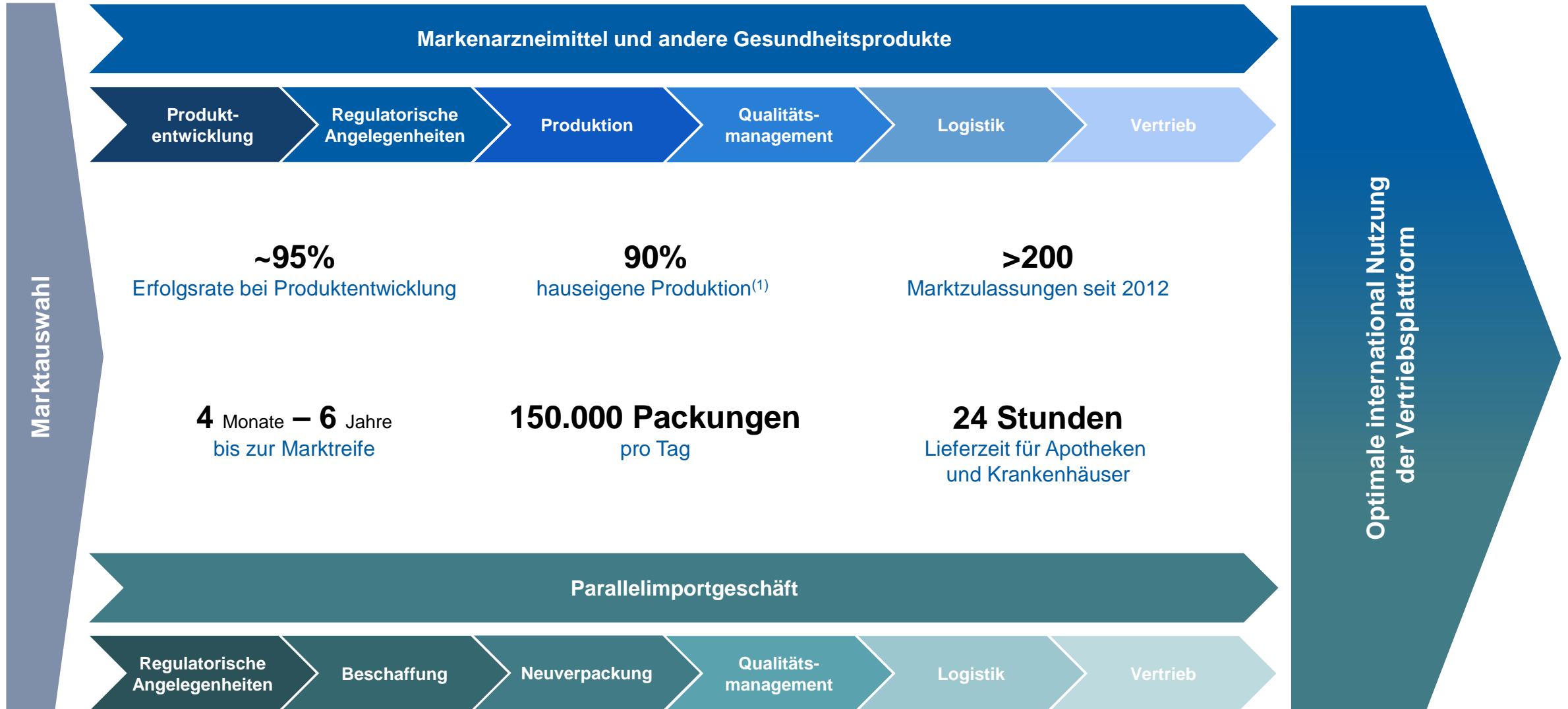
- mibe fungiert als **Vertragshersteller** für alle **OTC-Produkte** der axicorp
- **Technische Unterstützung**
- **Markteinführung**, Lagerung und Reserve

- Weitreichender und kostengünstiger **Vertrieb via Call Center**
- Beginn der Zulassung und Vertragsherstellung für axicorp in 2012 führte zu **einer 33 %-igen Steigerung der Verkäufe von relevanten OTC-Produkten** innerhalb eines Jahres

- **Attraktive Konditionen** für **Qualitätsprodukte** "Made in Germany" mit bestem **Service**

3

Mehr-Säulen-Strategie ermöglicht Flexibilität, Internationalisierung und Erfolg in einem sich verändernden regulatorischen Umfeld





1. Dermapharm Holding SE im Überblick



2. Marktübersicht



3. Position und Strategie



4. Finanzkennzahlen



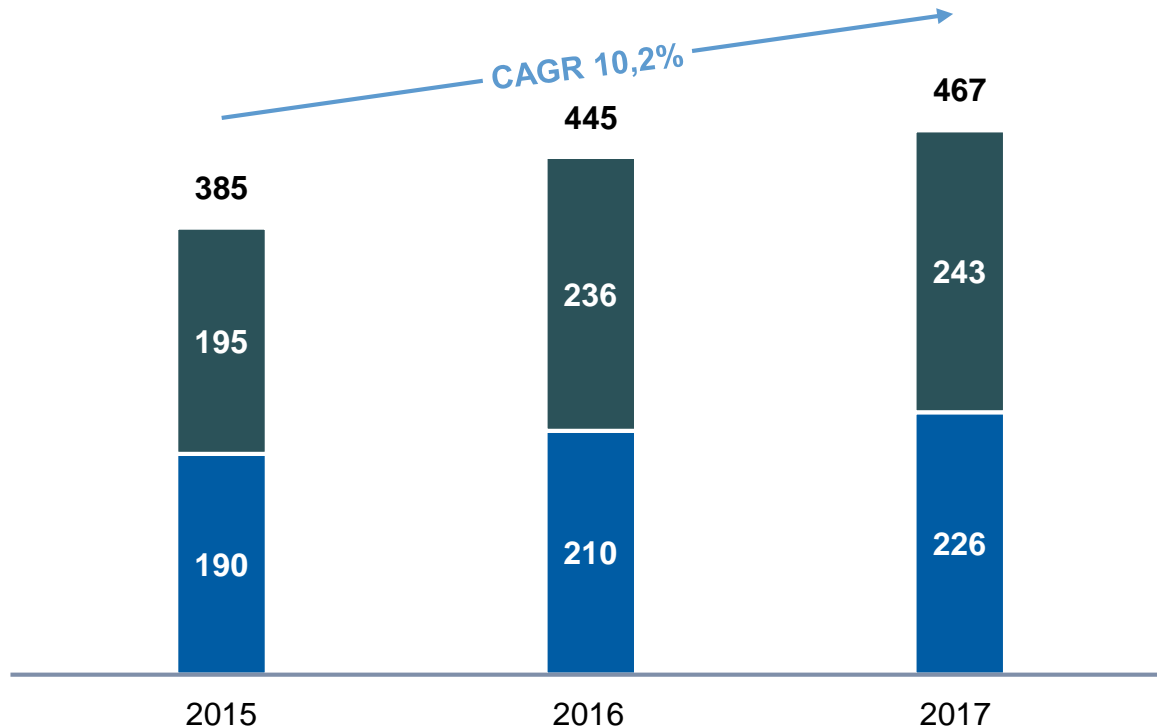
5. 2018, Ausblick & Prognose

4

Umsatzentwicklung im Jahresvergleich

Umsatz (jährlich)

GJ 2016-2018, in Mio. €, CAGR (%)



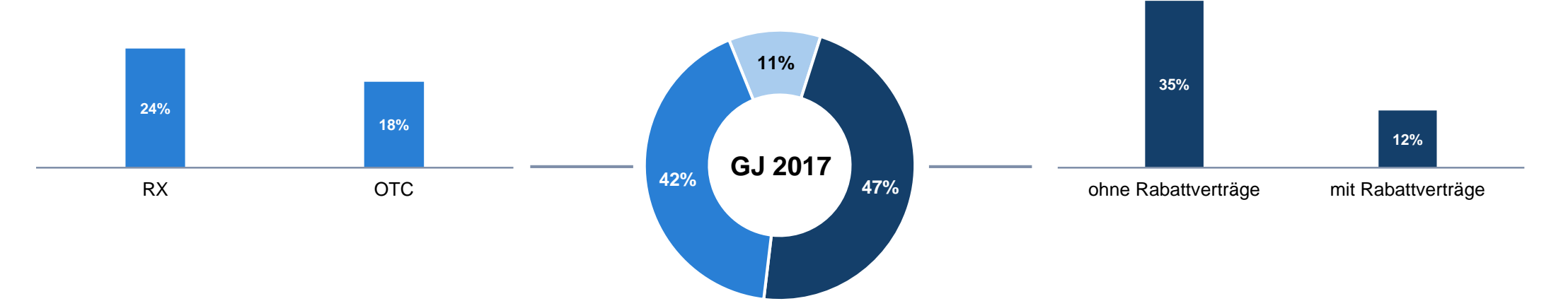
- Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte
- Parallelimportgeschäft

Starkes organisches Umsatzwachstum in beiden Segmenten

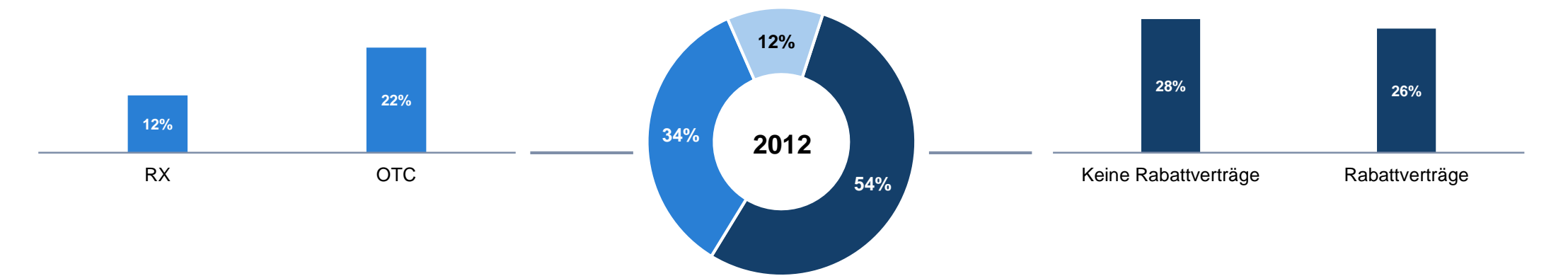
- getrieben durch die erfolgreiche **Strategie der Konzentration auf Nischenmärkte** und
- **erfolgreiche Neueinführungen** von eigenentwickelten Präparaten
- Weitere Wachstumsimpulse kommen von:
 - Präparaten, die **nicht im Fokus der Rabattverträge** mit Krankenkassen stehen
 - Präparaten mit **innovativen Alleinstellungsmerkmalen**
 - einem **steigenden Anteil von hochmargigen Produkten**, die vom Endverbraucher gezahlt werden
 - einer **Reduzierung von direkten Rabattverträgen** mit Krankenkassen
- **Erstkonsolidierung** der Bio-Diät-Berlin und Hyperthermie-Medizinprodukte
- **Marktwachstum** im Bereich der Parallelimporte

4 Strategischer Portfolioubau durch Konzentration auf margenstake Marktsegmente

Umsatz nach Marktzugang exkl. axicorp⁽¹⁾



M A R G E



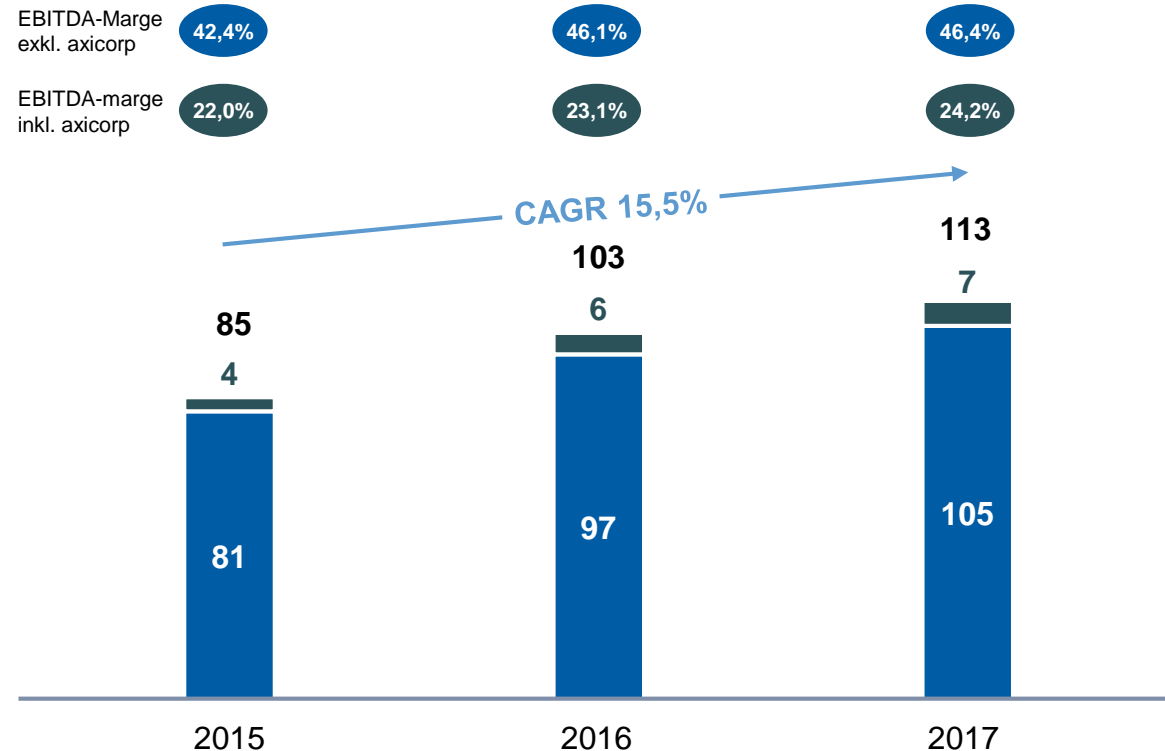
■ Selbstzahler⁽²⁾
■ Krankenhäuser und Andere
 ■ Krankenkassen

4

EBITDA-Entwicklung im Jahresvergleich

EBITDA (jährlich)⁽¹⁾

GJ 2016-2018, in Mio. €, CAGR (%) und EBITDA Marge (%)

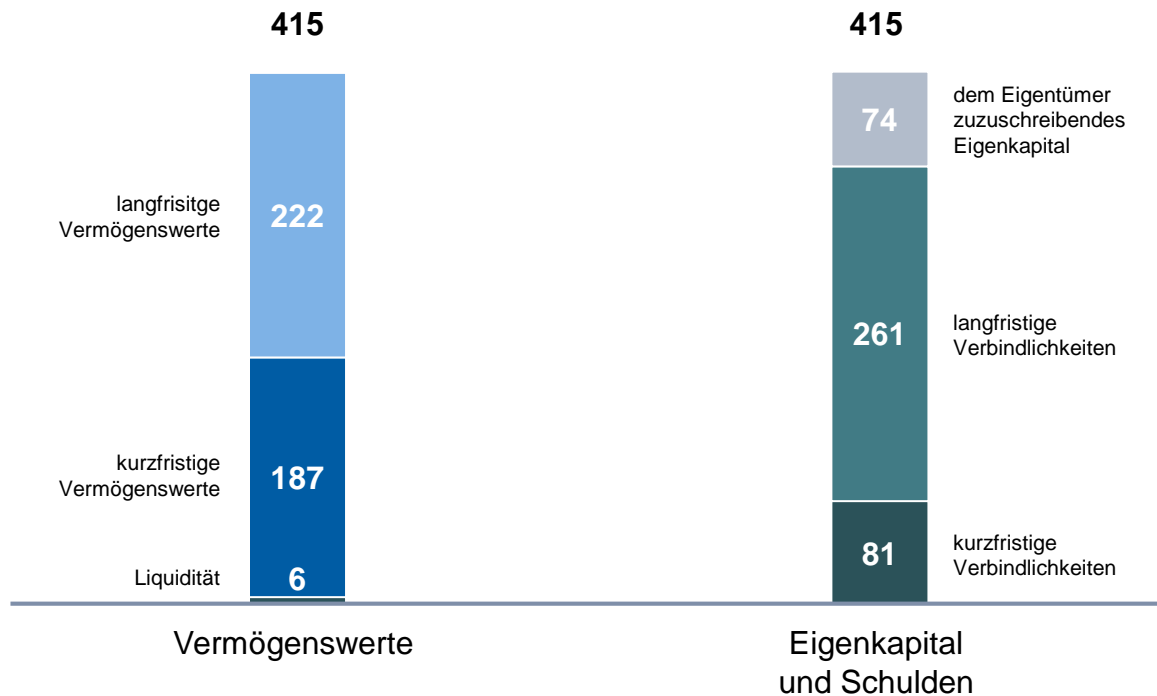


- Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte
- Parallelimportgeschäft

Überproportionales EBITDA-Wachstum im Verhältnis zum Umsatz, mit gleichzeitigem Margenanstieg

- getrieben durch das **Segment Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte**
- bereinigt um **Einmalkosten** für die Vorbereitung des IPO's in Höhe von 2,7 Mio. €
- Steigerungen basieren vorrangig auf:
 - einer **Reduzierung der Herstellkosten**
 - der weiteren Überführung von Produkten in die **Eigenfertigung**
 - einem **schlanken personellen und operationalen Management**
- **stetige Optimierung des Portfolios** im Bereich der Parallelimporte und einem **bedarfsgerechten Einkauf**

Bilanz zum 31. Dezember 2017
in Mio. €



Summe der Vermögenswerte auf 415 Mio. € gestiegen

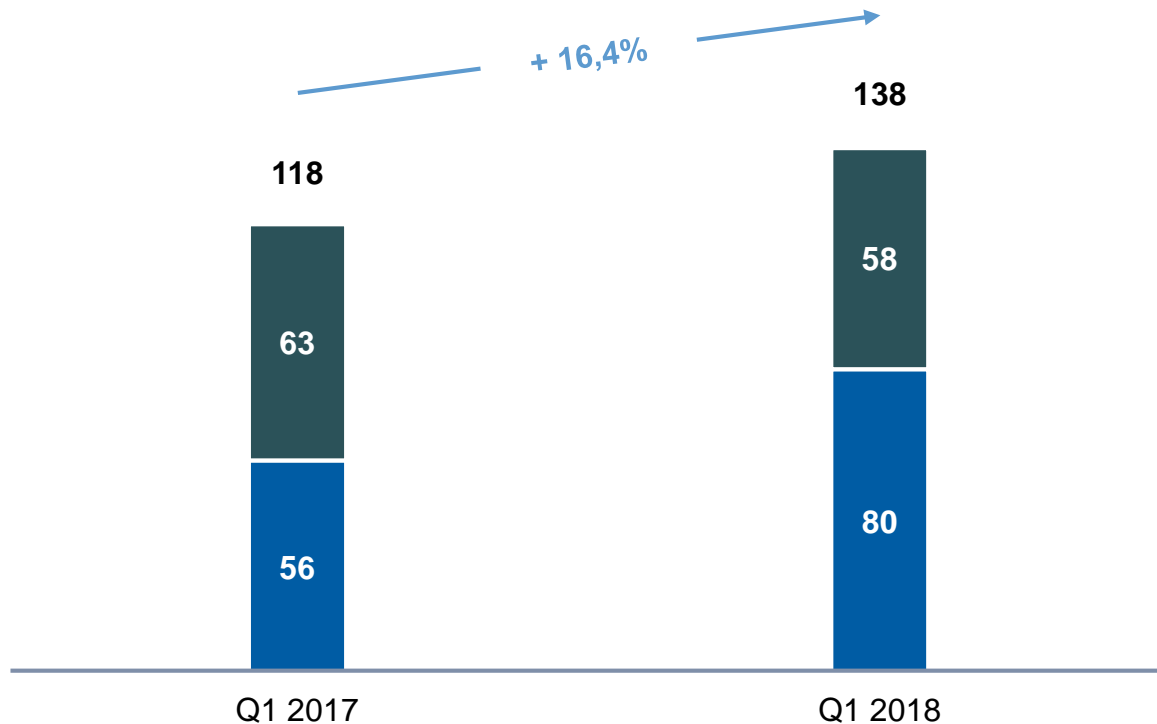
- **Vermögenswerte** maßgeblich durch die Akquisitionen von Bio-Diät Berlin und der hyperthermischen Medizinprodukte beeinflusst
- **Eigenkapital** auf 73,7 Mio. € erhöht
- **Nettoverschuldung** belief sich auf 258,5 Mio. €, beeinflusst durch die Finanzierung der Neuakquisitionen
- **Nettoverschuldung / bereinigtes EBITDA: 2,3 x**
- **Jahresüberschuss : 77,7 Mio. €**

4

Umsatzentwicklung im Quartalsvergleich

Umsatz (Q1)

Q1 2017 und Q1 2018, in Mio. €, jährliche Wachstumsrate (%)



- Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte
- Parallelimportgeschäft

Erfolgreicher Start in das Geschäftsjahr 2018

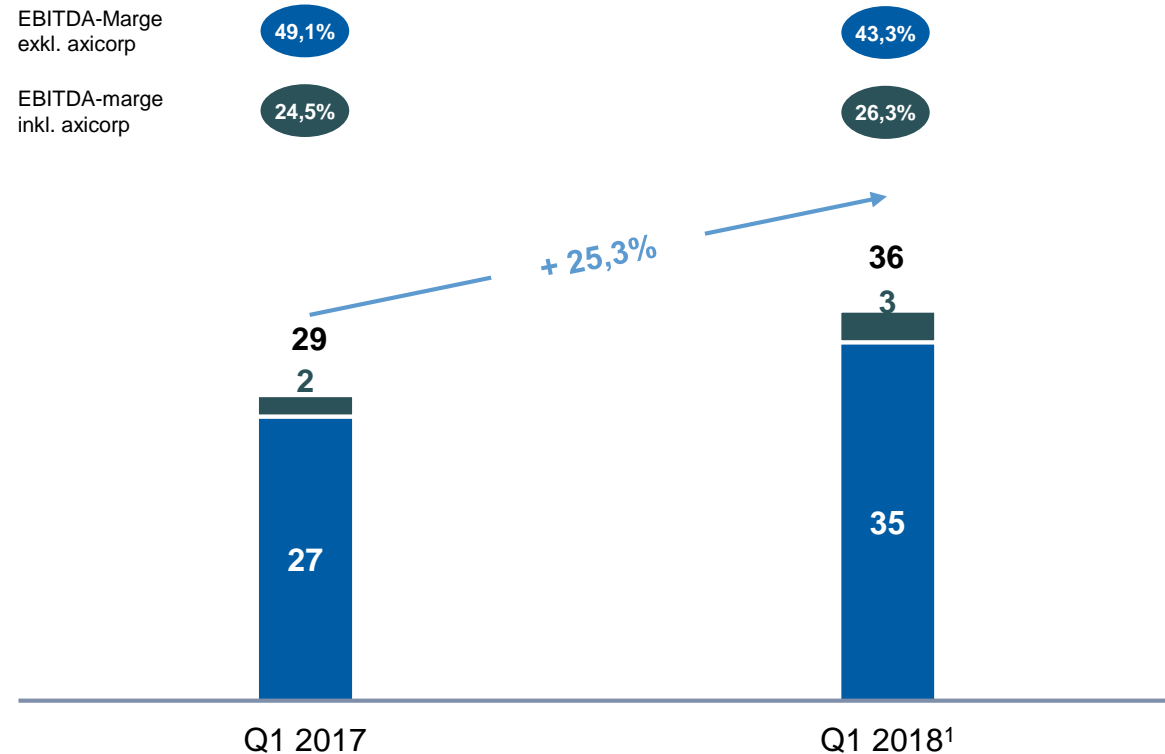
- Umsatzsteigerung getrieben durch **organisches Wachstum** im Bereich Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte
- **Portfolioerweiterung** durch erfolgreiche Neueinführungen von eigenentwickelten Präparaten
- **Erstkonsolidierung** der Neuakquisitionen
 - **Strathmann GmbH & Co. KG** (Gruppe)
 - **Trommsdorff GmbH & Co. KG** (Gruppe)
 - dadurch **Stärkung** des Bereichs **Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte**

4

EBITDA-Entwicklung im Quartalsvergleich

EBITDA (Q1)

Q1 2017 und Q1 2018, in Mio. €, jährliche Wachstumsrate (%)



- Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte
- Parallelimportgeschäft

Überproportionales EBITDA-Wachstum im Verhältnis zum Umsatz mit gleichzeitigem Margenanstieg

- getrieben durch das **Segment Markenarzneimittel und andere Gesundheitsprodukte**
- **bereinigt um Einmalkosten** für die Vorbereitung des IPO's in Höhe von 0,7 Mio. €
- Steigerungen basieren vorrangig auf:
 - einer **Reduzierung der Herstellkosten**
 - der weiteren Überführung von Produkten in die **Eigenfertigung**
 - **Erstkonsolidierung** von Strathmann und Trommsdorff
- stetige **Optimierung des Portfolios** im Bereich der Parallelimporte und einem **bedarfsgerechten Einkauf**



1. Dermapharm Holding SE im Überblick



2. Marktübersicht



3. Position und Strategie



4. Finanzkennzahlen



5. 2018, Ausblick & Prognose

M&A Aktivitäten

- **Nicht-organisches** Wachstum durch umfassende Erfahrung bei Akquisitionen
- **Erfolgreiche Integration** akquirierter Unternehmen in das bestehende Geschäftsmodell



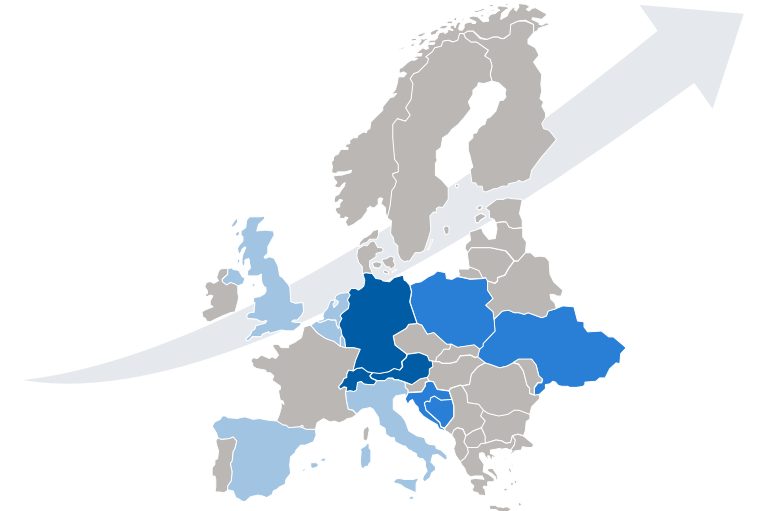
Eigene Entwicklung

- **Hauseigene Entwicklung** neuer Produkte
- Flexible Reaktion auf **strukturelle Wachstumstrends** in günstigen neuen Märkten
- **Erweiterte Produktfokussierung** zur Stärkung des bestehenden Portfolios



Internationalisierung

- Einführung des **Produktportfolios** in angrenzenden **regionalen Märkten**
- Internationale Markteinführung von **"bite away"** und **"Herpothem"**
- Stärkung **der europäischen Präsenz**



5 Attraktive Akquisitionen mit bekannten Markenprodukten erhöhen den Selbstzahleranteil

Strathmann



Trommsdorff



Herstellung, Vermarktung und Vertrieb von RX- und OTC-Produkten



Synergieeffekte in den Bereichen Produktion, Logistik und Außendienst

Ideale Portfolioerweiterung in Dermapharms strategischen Therapiegebieten:

- Dermatologie
- Systemische Kortikoide
- Frauenheilkunde
- Minerale



Neues strategisches Therapiegebiet:

Schmerzbehandlung



Eigener Außendienst:

53 Arztaußendienstmitarbeiter



9 Apothekenaußendienstmitarbeiter



Neue Arztzielgruppen:

API's
37% Abdeckung



Orthopäden
47% Abdeckung

Neurologen
38% Abdeckung

Kardiologen
84% Abdeckung

+ Apotheken
20% Abdeckung

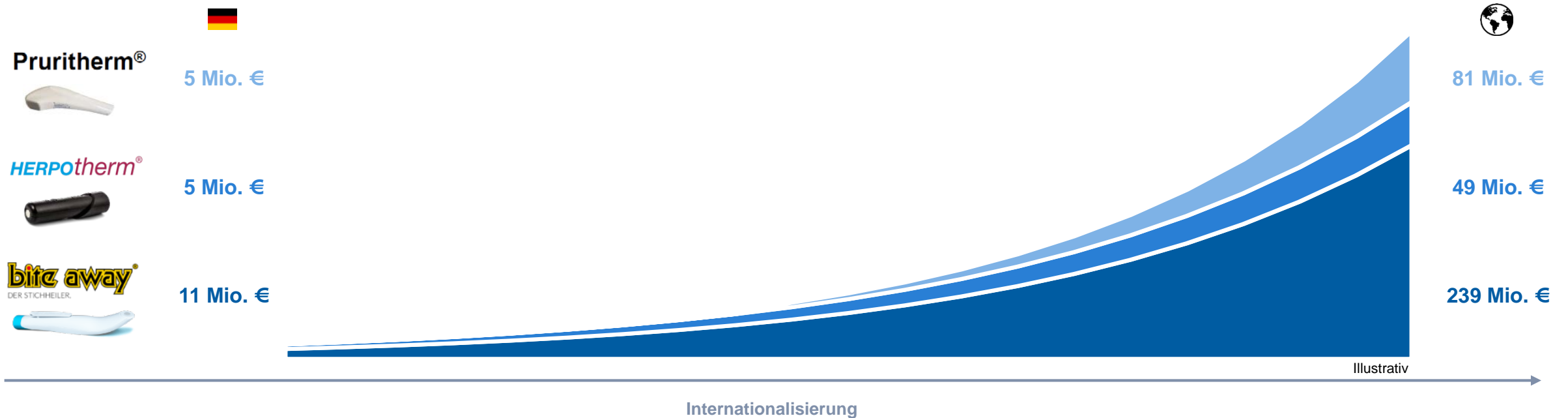
5 M&A-Track Record für weiteres Wachstum und höhere Profitabilität



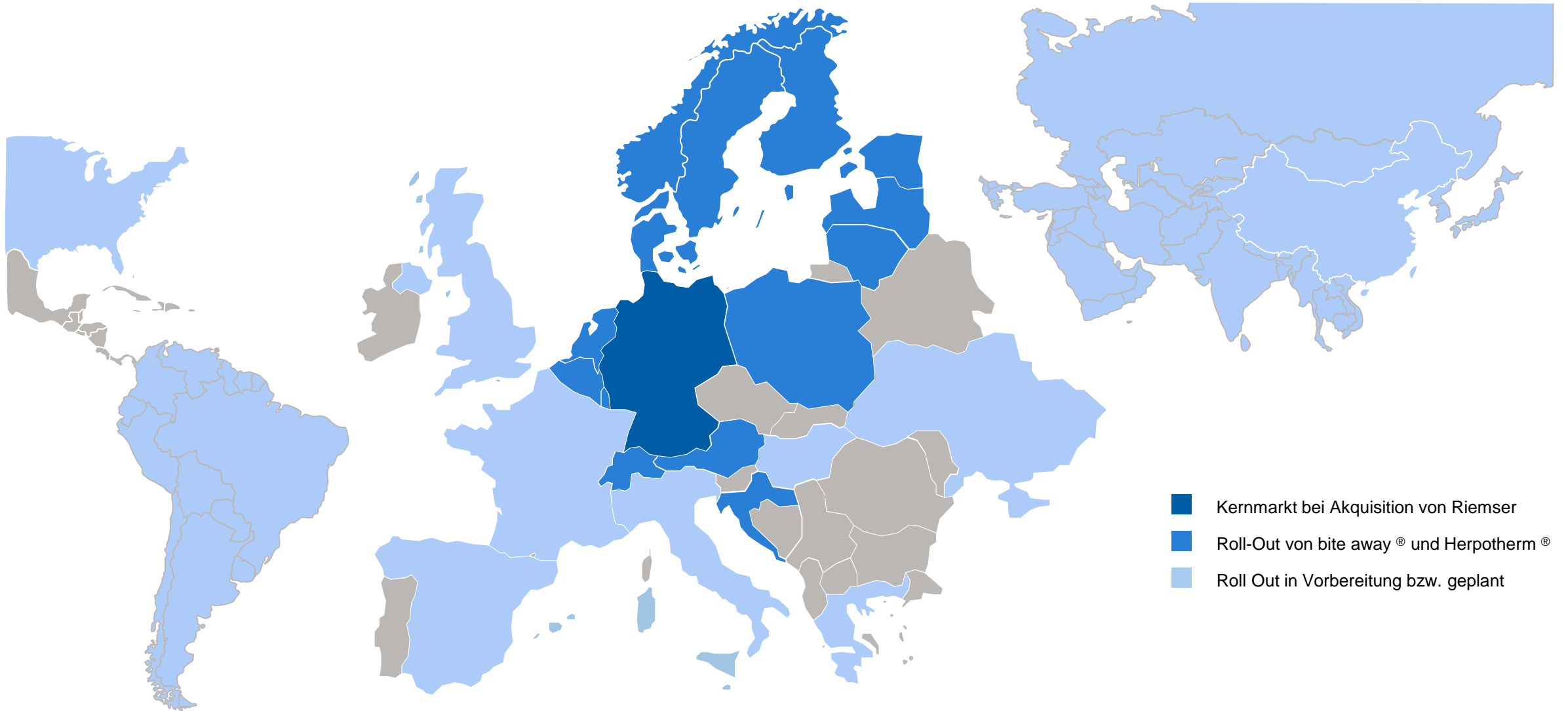
- Steigende Nachfrage: Die Zahl der Mückenarten steigt in städtischen Zentren aufgrund der globalen Erwärmung / zunehmender Regenfälle.

- Ständige Nachfrage: 90% der Menschen sind vom unheilbaren Herpesvirus betroffen, davon 1/3 regelmäßig zu behandeln.

- Schnelle Marktdurchdringung: Der starke Einfluss der Dermatitis auf das Wohlbefinden der Menschen führt zu einer erhöhten Bereitschaft, neue Behandlungsformen auszuprobieren; die Anzahl der Fälle nimmt zu.



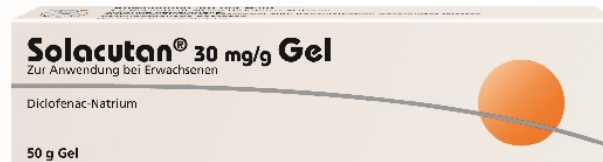
5 Update zu M&A-Aktivitäten - Hyperthermie



5 Update zur hauseigenen Entwicklung

2017 erreicht

- Insgesamt **71 neue Marktzulassungen**,
- Davon **16 in Deutschland**, wie z.B.
 - **Solacutan**
 - **VITAaktiv B12**
 - **Minoxicutan**
 - **Dekristol** außerhalb Deutschlands



Pläne für 2018

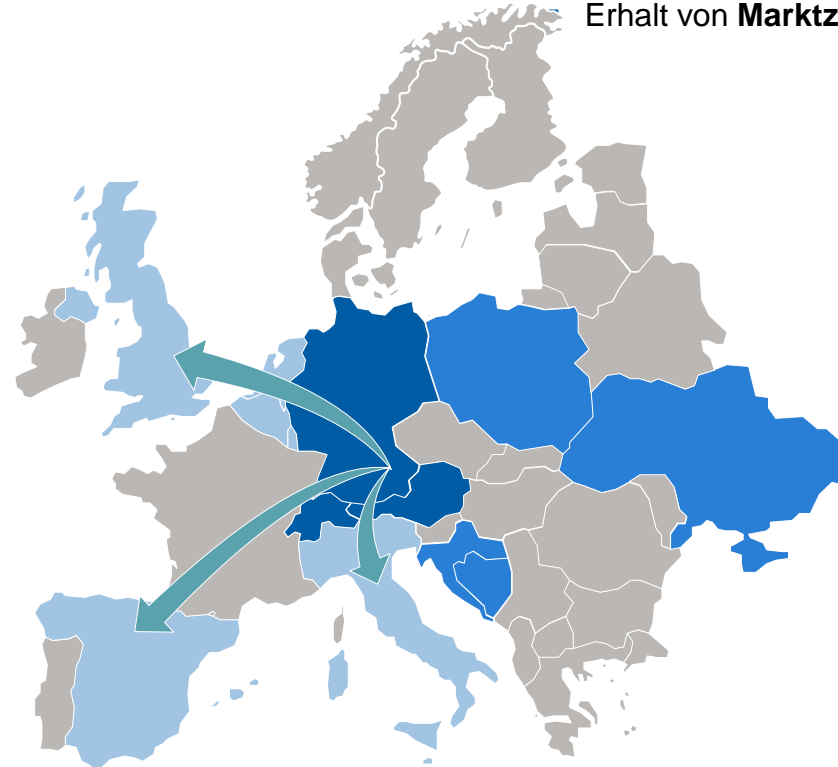
- Ziel: Insgesamt **70 neue Marktzulassungen**, davon **15 in Deutschland**
- **Pruritherm®-Entwicklung** und klinische Studien
- **Mehr als 40 laufende Entwicklungsprojekte** mit neuen Produkten für alle Produktbereiche
- Aus dieser Pipeline in den kommenden Jahren **voraussichtlich 28 Produkte bereit zur Vermarktung** in Deutschland

2017 erreicht

- **Forcierung des internationalen Geschäfts**
 - im Bereich Arzneimittel durch eigene Vertriebstöchter
 - im Bereich andere Gesundheitsprodukte und Nahrungsergänzung durch Vertriebspartner

Pläne für 2018

- Produkt-Roll-Out in **Italien und UK** sowie **Vorbereitung der Gründung weiterer westeuropäischer Vertriebstöchter**
- Fortlaufende Prüfung passender M&A-Opportunitäten
- Erhalt von **Marktzulassungen für mehrere Zielmärkte**



- Dermapharms deutschsprachige Märkte
- Dermapharms osteuropäische Märkte
- Dermapharms westeuropäische Zielmärkte

Umsatz 2018
+20% bis +25%
über dem Vorjahr (2017: 467 Mio. €)

EBITDA 2018 (bereinigt)
+22% bis +27%
über dem Vorjahr (2017: 113 Mio. € (bereinigt))

Wachstumsraten basierend auf organischem Wachstum und den vier Akquisitionen 2017/18, die in der Prognose enthalten sind.