



Nicht zur Weiterleitung oder Verbreitung in oder innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.

NICHT ZUR WEITERLEITUNG ODER VERBREITUNG, WEDER DIREKT NOCH INDIREKT, IN ODER INNERHALB DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, KANADA, AUSTRALIEN ODER JAPAN ODER ANDEREN JURISDIKTIONEN, IN DENEN DIE WEITERLEITUNG ODER VERBREITUNG RECHTSWIDRIG WÄRE. ES GELTEN WEITERE BESCHRÄNKUNGEN. BITTE BEACHTEN SIE DIE WICHTIGEN HINWEISE AM ENDE DIESER PRESSEMITTEILUNG.

Dermapharm Holding SE plant Börsengang

- » Ein führender Hersteller von patentfreien Markenarzneimitteln für ausgewählte Therapiegebiete in Deutschland plant einen Börsengang im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse
- » Zur Finanzierung der Wachstumsstrategie plant Dermapharm eine Kapitalerhöhung mit einem Bruttoemissionserlös von ca. 100 Mio. Euro
- » Zusätzlich zu der geplanten Kapitalerhöhung neuer Aktien soll eine geplante Umplatzierung von Aktien aus dem Bestand der Alleinaktionärin der Gesellschaft einen Streubesitz von ca. 25% ermöglichen (nach Durchführung einer marktüblichen Greenshoe-Option); das Familienunternehmen Themis Beteiligungs-Aktiengesellschaft bleibt auch nach dem Börsengang Mehrheitsaktionärin
- » Dermapharm profitiert von zahlreichen Wachstumstrends und hat ihre Umsätze zwischen 2014 und 2016 weitgehend organisch mit einem CAGR von 6,6% gesteigert; 2016 erzielte der Konzern eine EBITDA-Marge von 23,1%

Grünwald, 15. Januar 2018 - Die Dermapharm Holding SE, ein führender Hersteller von patentfreien Markenarzneimitteln für ausgewählte Therapiegebiete in Deutschland mit wachsender internationaler Präsenz, bereitet sich auf einen Börsengang und die Notierung ihrer Aktien im regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse im ersten Halbjahr 2018 vor.

Dermapharm nutzt ihre Expertise im Hinblick auf Rezepturen und Entwicklungen, um eine breite Palette von Markenarzneimitteln, die nicht mehr patentgeschützt sind, zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten. Aktuell verfügt Dermapharm über rund 900 Arzneimittelzulassungen für mehr als 200 pharmazeutische Wirkstoffe. Daneben bietet Dermapharm ein wachsendes Portfolio weiterer Gesundheitsprodukte wie Kosmetika, Nahrungsergänzungsmittel, Diät- sowie Medizinprodukte an. Unter der bekannten Marke „axicorp“ betreibt Dermapharm zudem ein Parallelimportgeschäft, das die Kompetenz von Dermapharm im Direktmarketing in Deutschland nutzt, indem es Arzneimittel aus anderen EWR-Mitgliedstaaten zum Weiterverkauf an pharmazeutische Großhändler und Apotheken nach Deutschland importiert.

Dermapharm ist primär in Deutschland tätig, dem größten europäischen Markt für Arzneimittel gemessen am Gesamtumsatz im Jahr 2016. Das Unternehmen profitiert dabei von bestimmten grundlegenden Markttrends, wie der alternden Bevölkerung, der Chronifizierung von Krankheiten und dem zunehmenden Gesundheitsbewusstsein. Hinzu kommt die wachsende Nachfrage nach rezeptfreien Arzneimitteln (*over the counter pharmaceuticals* („OTC“)) und anderen Gesundheitsprodukten, was die Zunahme der Selbstmedikation widerspiegelt. Daneben ist Dermapharm auch in Österreich und der Schweiz aktiv. Für die Zukunft plant Dermapharm, ausgewählte Produkte aus dem bestehenden Produktportfolio sowie neue Produktentwicklungen in weiteren europäischen Märkten einzuführen.

Um ihre führende Marktposition in ausgewählten Therapiegebieten weiter auszubauen und die internationale Präsenz zu erhöhen, plant Dermapharm, sich durch den Börsengang zusätzliche Optionen für die zukünftige Entwicklung zu erschließen.



Nicht zur Weiterleitung oder Verbreitung in oder innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.

Führender Pharmahersteller in attraktiven, ausgewählten Produktbereichen

„Unser Produktportfolio mit bekannten Marken deckt überwiegend ausgewählte und relativ kleine Märkte ab, die zudem einen begrenzten Wettbewerb mit hohen Eintrittsbarrieren aufweisen. In der überwiegenden Mehrheit unserer Märkte halten wir daher einen signifikanten Marktanteil,“ sagt der Vorstandsvorsitzende Dr. Hans-Georg Feldmeier. „Darüber hinaus sind wir der Meinung, dass wir mit einem Mix aus wachstumsstarken Produkten und Produkten mit stabilen Umsätzen über ein ausreichend diversifiziertes Portfolio verfügen.“ Das Portfolio von Dermapharm umfasst u.a. die Produktbereiche Vitamine/Mineralstoffe/Enzyme, Dermatika, Systemische Kortikoide, Frauengesundheit und Augentherapeutika.

Indem Dermapharm mehr als 200 Wirkstoffe in unterschiedlichsten Stärken und Darreichungsformen anbieten kann, ist das Unternehmen in der Lage, Ärzten und Apothekern Lösungen für unterschiedliche medizinische Bedürfnisse zur Verfügung zu stellen. Dies hat es in vielen Bereichen zum Marktführer in Deutschland gemacht. Mit dem Vitamin-D-Präparat Dekristol® 20.000 I.E. etwa ist Dermapharm Marktführer für verschreibungspflichtige Vitamine. Da Dermapharm in Deutschland das einzige hochdosierte verschreibungspflichtige Vitamin-D-Präparat in Kapsel- oder Tablettenform anbieten kann sowie aufgrund der steigenden Nachfrage nach Vitamin-D-Präparaten im Allgemeinen, hat sich der Umsatz aus dem Verkauf von Dekristol® 20.000 I.E. von 2014 bis 2016 nahezu verdoppelt. Darüber hinaus ist Dermapharm in Deutschland auch Marktführer bei verschreibungspflichtigen Dermatika und systemischen Kortikoiden. Zu den verschreibungspflichtigen dermatologischen Produkten und systemischen Kortikoiden von Dermapharm gehören bekannte Marken wie Ampho Moronal® und Prednisolot®.

Die starke Marktposition und das breite Produktangebot von Dermapharm in diesen wichtigen Therapiegebieten sowie das attraktive Angebot in anderen ausgewählten Märkten ermöglichen es Dermapharm, hohe Margen und stabile Renditen zu erwirtschaften. Obwohl Dermapharm das Angebot an Arzneimitteln und anderen Gesundheitsprodukten kontinuierlich auf Produkte überprüft, die nicht mehr rentabel vermarktet werden können, hat sie solche Produkte nur selten identifiziert. Dermapharm sieht darin den Erfolg ihrer strategischen Entscheidung, sich auf besonders attraktive Produkte in ausgewählten Produktbereichen zu konzentrieren.

Aufgrund einer sorgfältigen Auswahl attraktiver Märkte erzielt Dermapharm einen wachsenden Anteil ihres Umsatzes von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln mit Direktzahlern. Da solche Verkäufe keinen regulatorischen Preisbeschränkungen unterliegen, erhöht dies die Unabhängigkeit von Dermapharm gegenüber Rabattvereinbarungen und regulatorischen Initiativen. Gleiches gilt grundsätzlich auch für den Vertrieb von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln an Krankenhäuser sowie von OTC- und anderen Gesundheitsprodukten. Im Gegensatz zu anderen Herstellern patentfreier Arzneimittel ist Dermapharm somit nicht auf großvolumige und margenschwache Rabattverträge mit Krankenkassen angewiesen. Die Umsätze aus exklusiven oder semi-exklusiven Rabattverträgen machten im zum 30. September 2017 endenden Neunmonatszeitraum nur 12% der Umsätze von Dermapharm mit Arzneimitteln und anderen Gesundheitsprodukten aus.

Erfolgreiche Produktentwicklung und schlagkräftige Vertriebsorganisation

Die operative Exzellenz „Made in Germany“ von Dermapharm mit ihrem Hauptstandort in Brehna sowie der „Alles unter einem Dach“-Ansatz haben zu einem starken Track Record bei der Entwicklung und Einführung neuer Arzneimittel und anderer Gesundheitsprodukte geführt. Seit dem 1. Januar 2012 hat Dermapharm Marktzulassungen für mehr als 200 Arzneimittel erhalten, die vom eigenen

**Nicht zur Weiterleitung oder Verbreitung in oder innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.**

hochqualifizierten und erfahrenen Personal entwickelt wurden. Diese Zulassungen umfassen auch Zulassungen für Märkte außerhalb Deutschlands.

Die Produktbereiche, die das Unternehmen mit seinem Angebot abdeckt, überprüft Dermapharm fortlaufend. Sobald die Gesellschaft ein potenziell attraktives Arzneimittel identifiziert, das in ihr Portfolio passt, ist die Gesellschaft in der Lage, alle wesentlichen Phasen des Entwicklungs- und Zulassungsprozesses hausintern abzuwickeln – einschließlich der Konzeption und Finanzierung klinischer Studien, die für die Markteinführung neuer patentfreier Arzneimittel und die Herstellung klinischer Chargen erforderlich sind. Dabei kann das Unternehmen auf die besondere Expertise eigener Experten zurückgreifen, die zum Teil über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Entwicklung patentfreier Arzneimittel verfügen. Indem sie ihre eigene zentralisierte Produktionsstätte in Brehna kontrolliert, verfügt Dermapharm über die notwendige Flexibilität und die freien Kapazitäten, um diese neu eingeführten Produkte vollständig intern zu produzieren. Dies ermöglicht es Dermapharm, Probleme zwischen der Produktentwicklung und der eigentlichen Produktion zu vermeiden und neue Medikamente sehr schnell und mit vergleichsweise geringen Kosten einzuführen. Gemessen an den Packungen wurden in den ersten neun Monaten 2017 rund 90% der Arzneimittel und anderen Gesundheitsprodukte von Dermapharm selbst hergestellt (einschließlich solcher Packungen, die aus von Dritten produzierten Massenwaren gefertigt werden).

Darüber hinaus verfügt Dermapharm über eine effiziente Vertriebsorganisation für das Geschäft mit Arzneimitteln und anderen Gesundheitsprodukten. „In Deutschland besteht unsere Vertriebsmannschaft aktuell aus 72 Außendienstmitarbeitern, die für die wichtigsten Kunden von Dermapharm, Ärzte und Apotheken zuständig sind. Hinzu kommen sieben Außendienstmitarbeiter im Krankenhausbereich. Die Vertriebsmitarbeiter erhalten spezielle Schulungen für die Produktbereiche, die Dermapharm abdeckt“, erklärt Stefan Grieving, Vorstand für Marketing von Dermapharm. „Wir profitieren von langjährigen Beziehungen und dem regelmäßigen Kontakt zu unseren Kunden. Im Jahr 2016 besuchten unsere deutschen Außendienstmitarbeiter etwa 23.000 Dermatologen, 26.000 Gynäkologen und 40.000 Apotheken in Deutschland.“ Damit deckte Dermapharm 2016 ca. 40% aller zugelassenen Dermatologen, ca. 35% aller zugelassenen Gynäkologen sowie ca. 40% der zugelassenen Apotheken in Deutschland ab.

Der Standort Brehna umfasst auch den Einkauf sowie das Hauptlogistikzentrum von Dermapharm. Der ganzheitliche Ansatz von Dermapharm ermöglicht es ihr, die gesamte Lieferkette zu kontrollieren, so das Risiko von Vorratsengpässen und Produktionsproblemen zu begrenzen und erlaubt es gleichzeitig der Gesellschaft die Margen durch Kostensenkungen in der Produktion zu optimieren. Darüber hinaus eröffnet der ganzheitliche Ansatz in der Logistik von Dermapharm Lösungen zur Kapazitätssicherung. Dies hat in den letzten Jahren Lieferengpässe effektiv verhindert und ermöglicht einen 24-Stunden-Lieferservice für Apotheken und Krankenhäuser.

Starke Profitabilität und Cashflow-Generierung mit hoher Dividendenfähigkeit

Zwischen 2014 und 2016 wuchs der Umsatz von Dermapharm mit einem CAGR von 6,6%, während sich das EBITDA mit einem CAGR von 19,1% erhöhte. Im Jahr 2016 betrug der Umsatz 444,5 Mio. Euro und das EBITDA 102,7 Mio. EUR; hieraus resultiert eine EBITDA-Marge von 23,1%. In den ersten neun Monaten 2017 hat sich die Profitabilität von Dermapharm weiter erhöht und die EBITDA-Marge auf 23,7% verbessert. Diese hohe Profitabilität hat auch zum starken operativen Cashflow von 76,8 Mio. Euro im Jahr 2016 und 62,6 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2017 beigetragen. Insbesondere der hochprofitable Geschäftsbereich Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte von Dermapharm, dessen Umsatz sich auf 208,5 Mio. Euro im Jahr 2016 belief, trug mit einer EBITDA-Marge von 46,2% im Jahr 2016 und 47,5% in den ersten neun Monaten 2017 zur Gesamtrentabilität von Dermapharm bei.



Nicht zur Weiterleitung oder Verbreitung in oder innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.

Finanzvorstand Stefan Hümer: „Wir sind überzeugt, dass die hohe Profitabilität und der hohe Cashflow von Dermapharm eine signifikante Dividendenkapazität ermöglichen. Deshalb beabsichtigen wir, für das zum 31. Dezember 2018 endende Geschäftsjahr und darüber hinaus im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eine Dividende in Höhe von 50 bis 60% des nach IFRS berechneten Ertrags von Dermapharm auszuschütten.“

Konsequente Wachstumsstrategie: Produktentwicklung, Internationalisierung und Akquisitionen

Um auch in Zukunft profitabel zu wachsen, stützt sich die Strategie von Dermapharm auf drei Säulen: die Erweiterung des Produktportfolios durch die Einführung neuer, selbstentwickelter Produkte, eine zunehmende internationale Präsenz sowie weitere erfolgreiche Akquisitionen.

Um ihr Produktportfolio zu erweitern, ist Dermapharm ständig bestrebt, weitere Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte zu entwickeln und in den Markt einzuführen. Derzeit umfasst die Produktpipeline von Dermapharm mehr als 40 laufende Entwicklungsprojekte mit neuen Produkten für alle Produktbereiche von Dermapharm. Diese Pipeline umfasst 28 Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte – insbesondere Dermatika, Gesundheitsprodukte für Frauen und Nahrungsergänzungsmittel – die voraussichtlich bis 2023 vermarktbar sein werden. Für die Einführung neuer Produkte plant Dermapharm, die vorhandenen Entwicklungs-, Herstellungs- und Marketingkapazitäten zu nutzen und die Produkte über die etablierte Vertriebsorganisation zu vermarkten.

Im Hinblick auf ihre internationale Präsenz plant Dermapharm, ausgewählte Produkte aus dem bestehenden Produktportfolio sowie neue Produktentwicklungen in Italien, Spanien, Großbritannien, den Benelux-Staaten, Tschechien sowie der Slowakei einzuführen. Um ihre Expansionsbestrebungen zu unterstützen hat Dermapharm bereits für einige ihrer bestehenden und neu entwickelten Arzneimittel Zulassungen in diesen Märkten erwirkt. Indem ein kombinierter Zulassungsprozess für mehrere Länder durchgeführt wird, plant Dermapharm bei der Einführung neuer Produkte Marktzulassungen für mehrere Zielmärkte schneller und kostengünstiger zu erhalten. Dermapharm hat zudem kürzlich Tochtergesellschaften in Italien und Großbritannien gegründet und Vertriebsmanager eingestellt.

Der Erwerb neuer Zulassungen, Produkte und Unternehmen ist seit jeher Teil der Geschäftsstrategie von Dermapharm. „Seit der Gründung 1991 hat Dermapharm ihr Produktangebot durch erfolgreiche Akquisitionen kontinuierlich erweitert. Sei es die Einbeziehung der axicorp GmbH 2012, die Dermapharm den Einstieg in den Parallelimportmarkt ermöglichte, die Akquisition der Medizinprodukte bite away® und Herpotherm® im September 2017 oder unsere jüngste Akquisition Trommsdorff mit 23 verschiedenen verschreibungspflichtigen Arzneimitteln und OTC-Produkten sowie Strathmann – Dermapharm wird auch in Zukunft kontinuierlich selektive Wachstumschancen prüfen und nutzen“, erläutert Karin Samusch, Vorstand Unternehmensentwicklung von Dermapharm. Im Dezember 2017 hat Dermapharm Kaufverträge über den Erwerb sämtlicher Anteile an Trommsdorff und Strathmann abgeschlossen. Der Erwerb von Trommsdorff steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Bundeskartellamtes und wird voraussichtlich im ersten Quartal 2018 abgeschlossen.

Überblick über den geplanten Börsengang und Notierung

Im Rahmen des Börsengangs beabsichtigt Dermapharm, aus der Veräußerung der neuen Aktien aus einer Kapitalerhöhung einen Bruttoemissionserlös von ca. 100 Mio. Euro zu erzielen. Das Angebot wird weiterhin voraussichtlich eine Umplatzierung bestehender Aktien aus dem Bestand der Themis Beteiligungs-Aktiengesellschaft im Rahmen des Basisangebots sowie eine Greenshoe-Option aus bestehenden Aktien im Umfang von ca. 15% des Basisangebots beinhalten, um einen Streubesitz von



Nicht zur Weiterleitung oder Verbreitung in oder innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.

ca. 25% zu ermöglichen. Wilhelm Beier hat Dermapharm 1991 gegründet. Die Gesellschaft befindet sich seitdem im Familienbesitz über die Themis Beteiligungs-Aktiengesellschaft, die 100% des Grundkapitals der Gesellschaft hält und auch nach dem Börsengang Mehrheitsaktionärin bleiben wird. Darüber hinaus ist im Zusammenhang mit dem Börsengang eine Lock-up-Periode von zwölf Monaten für die bestehende Aktionärin sowie von sechs Monaten für die Gesellschaft vorgesehen.

Der erwartete Bruttoemissionserlös von ca. 100 Mio. Euro aus der Kapitalerhöhung soll für eigene Produktentwicklungen und die Verbesserung der Produktionsanlagen von Dermapharm in Brehna, eine neue Produktionsstätte in Neumarkt am Wallersee bei Salzburg, Österreich, den Ausbau der internationalen Präsenz, die teilweise Finanzierung der Akquisition von Trommsdorff sowie die Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten verwendet werden.

Beginnend mit dem zum 31. Dezember 2018 endenden Geschäftsjahr beabsichtigt Dermapharm, im ordentlichen Geschäftsgang eine Dividende in Höhe von 50 bis 60% des IFRS-Konzernergebnisses von Dermapharm für das jeweilige Geschäftsjahr auszuschütten.

Berenberg fungiert als Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner und ODDO BHF als Co-Lead Manager für das Angebot.

Kontakt:

cometis AG
Claudius Krause
Telefon: 0611-20585528
E-Mail: ir@dermapharm.de

HAFTUNGSAUSSCHLUSS:

Diese Mitteilung darf nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan veröffentlicht, verteilt oder übermittelt werden. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren (die „Wertpapiere“) der Dermapharm Holding SE (die „Gesellschaft“) in den Vereinigten Staaten von Amerika, in Australien, Kanada, Japan oder anderen Jurisdiktionen, in denen ein Angebot rechtlich unzulässig ist, dar. The Wertpapiere, auf die hierin Bezug genommen wird, dürfen nicht in Australien, Kanada oder Japan angeboten oder verkauft werden oder, mit Ausnahme bestimmter Sonderregelungen, an oder auf Rechnung oder zugunsten eines Staatsangehörigen, Ansässigen oder Bürgers von Australien, Kanada oder Japan angeboten oder veräußert werden.

Die Wertpapiere der Gesellschaft dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur nach vorheriger Registrierung oder einer Ausnahmeregelung von der Registrierungspflicht nach dem U.S. Securities Act of 1933 in der jeweils gültigen Fassung (der „Securities Act“) angeboten oder verkauft werden. Die Wertpapiere der Gesellschaft wurden und werden nicht nach dem Securities Act registriert. Ein öffentliches Angebot der Wertpapiere in den USA findet nicht statt. Jeder Verkauf der in dieser Mitteilung erwähnten Wertpapiere in den Vereinigten Staaten von Amerika erfolgt ausschließlich an „qualified institutional buyers“ im Sinne von und unter Rückgriff auf Rule 144A des Securities Act.

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar. Das Angebot erfolgt ausschließlich mittels und auf der Grundlage eines zu veröffentlichenden Wertpapierprospekts. Eine Anlageentscheidung über die öffentlich angebotenen Wertpapiere der Dermapharm Holding SE sollte nur auf der Grundlage des Wertpapierprospekts getroffen werden. Der Wertpapierprospekt wird unverzüglich nach Billigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) veröffentlicht und ist kostenlos bei der Dermapharm Holding SE, Lil-Dagover-Ring 7, 82031 Grünwald, Deutschland, oder auf der Website der Dermapharm Holding SE erhältlich.

Im Vereinigten Königreich wird dieses Dokument nur an Personen verteilt und richtet sich nur an Personen, die (i) Investment Professionals im Sinne von Artikel 19(5) des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (in der jeweils gültigen Fassung) (die „Order“) oder (ii) Personen sind, die unter Artikel 49(2)(a) bis (d) der Order fallen (High Net Worth Companies, nicht eingetragene Vereinigungen usw.). (alle diese Personen zusammen werden als „Relevante Personen“ bezeichnet). Dieses Dokument richtet sich nur an Relevante Personen und darf nicht von Personen, die keine Relevanten Personen sind, verwendet werden. Jede



Nicht zur Weiterleitung oder Verbreitung in oder innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan.

Investition oder Investitionstätigkeit, auf die sich dieses Dokument bezieht, steht nur Relevanten Personen zur Verfügung und wird nur mit Relevanten Personen getätigt.

Im Zusammenhang mit der Platzierung der Angebotsaktien wird die Joh. Berenberg, Gossler & Co KG als Stabilisierungsmanager (der „Stabilisierungsmanager“) fungieren und kann als Stabilisierungsmanager und im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben (Art. 5 Abs. 1 Satz 1), 4 und 5 der Marktmissbrauchsverordnung (EU) Nr. 596/2014 in Verbindung mit den Artikeln 5 bis 8 der delegierten Verordnung (EU) 2016/1052 der Kommission), Mehrzuteilungen vornehmen und Stabilisierungsmaßnahmen ergreifen, um den Marktpreis der Aktien der Gesellschaft zu stützen und damit einem etwaigen Verkaufsdruck entgegenzuwirken.

Der Stabilisierungsmanager ist nicht verpflichtet, Stabilisierungsmaßnahmen zu ergreifen. Daher tritt möglicherweise keine Stabilisierung ein und sie könnte jederzeit beendet werden. Derartige Maßnahmen können an der Frankfurter Wertpapierbörse ab dem Tag der Aufnahme des Handels mit Aktien der Gesellschaft im regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse unternommen werden und sind spätestens 30 Kalendertage nach diesem Tag (die „Stabilisierungsperiode“) zu beenden. Stabilisierungstransaktionen zielen darauf ab, den Kurs der Aktie der Gesellschaft während der Stabilisierungsperiode zu stützen. Diese Maßnahmen können dazu führen, dass der Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft höher ist, als dies sonst der Fall gewesen wäre. Darüber hinaus kann der Marktpreis vorübergehend auf einem nicht nachhaltigen Niveau liegen.