

# 6. Ordentliche Hauptversammlung der Marinomed Biotech AG

*21. Juni 2023*



# Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Kapitalmarkt, Pipeline und Strategie

---

3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

---

4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

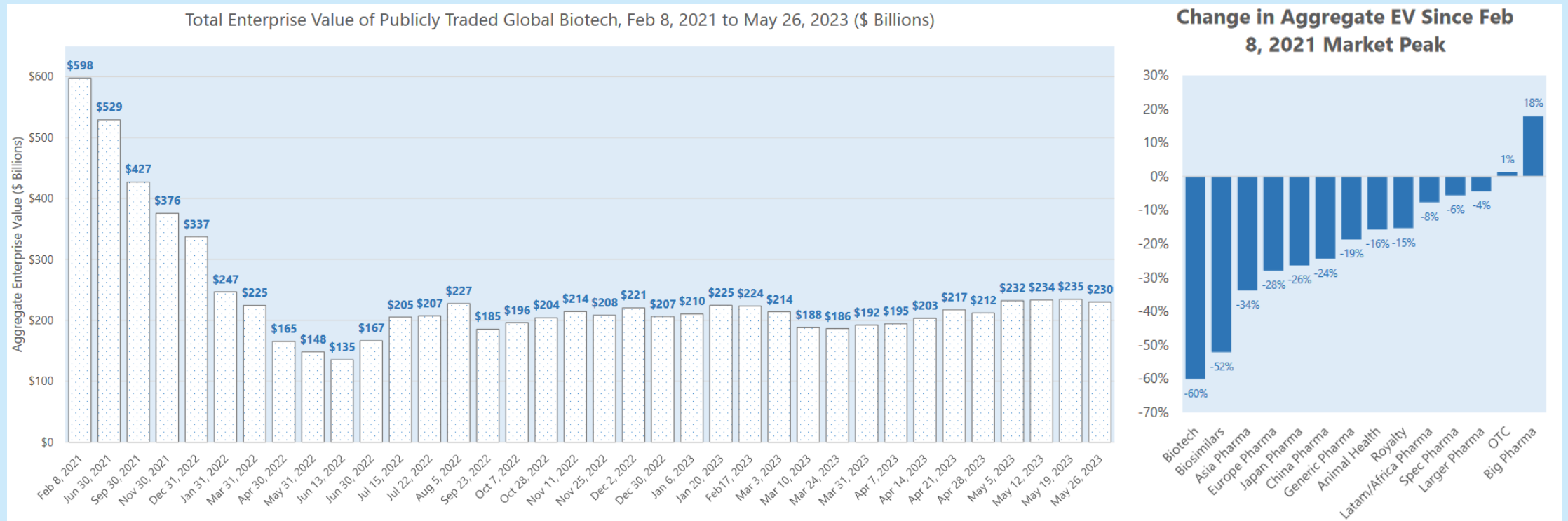
---

5. Ausblick Andreas Grassauer



# Das Umfeld am Kapitalmarkt

Globale Biotech Werte haben sich seit Feb. 2021<sup>1</sup> nur teilweise erholt



# Marinomed Highlights seit der HV 2022

Intensive Monate mit einer Serie positiver Datenpunkte

Mai	<b>Finanzen</b>	Stärkstes 1. Quartal der Unternehmensgeschichte
Mai	<b>Partner</b>	Deal mit Procter & Gamble für die USA
Juni	<b>News</b>	Neue Aufsichtsräte Elisabeth Lackner und Ulrich Kinzel
Juli	<b>News</b>	Pausierung Wandelschuldverschreibungsprogramm
Aug	<b>Finanzen</b>	Umsatzerlöse H1 +52% auf €4,9mio
Sep	<b>News</b>	Starke Präsenz auf Investor- und Industriekonferenzen
Okt	<b>News</b>	Solv4U – erfolgreiches 1. Jahr
Nov	<b>News</b>	Umsatzanstieg 9m + Fortschritte BD
Dez	<b>News</b>	US-Erteilung von Marinosolv Patent
Feb	<b>Finanzen</b>	2-stelliges Wachstum für Carragelose für FY 22
März	<b>Daten</b>	Pos. klin. Daten für abschwellendes Carragelose Spray
April	<b>Daten</b>	Pos. klin. Daten bei Allergie für Carragelose Spray
April	<b>Finanzen</b>	Jahresbericht mit 2-stelligem Carragelose Wachstum
Mai	<b>Finanzen</b>	Neuerlich stärkstes 1. Quartal der Unternehmensgeschichte
Juni	<b>News</b>	Ankündigung Markteinführung von Carragelose-Augentropfen

**Carragelose**

**+16% (YoY)**

**+38% (Q1oQ1)**

**Marinosolv  
Patent-  
Erteilung USA**

  
**Carragelose neu in  
Allergie und Augen**



# Marinomed Erfolge – Basis für die Zukunft

Unabhängige therapeutische Bereiche mit großem Potential

## Immunologie

- Erste **schnell wirksame, wässrige Steroidlösung**, alle großen Konkurrenten sind Suspensionen



- **Dosis >85% reduziert** im Vergleich zum Originator
- **Erfolgreiche klinische Phase III**
- **Patentschutz**
- **Gepartnert und USD 2mio Upfront-Zahlung**



## Virologie

- Entdeckung der Wirksamkeit von **Carragelose gegen Atemwegsviren**
- Eine **Serie von klinischen Studien** unterstützt die Claims
- Nachhaltige Umsätze und Deckungsbeiträge
- **Patentschutz**
- Erfolgreiche **Partnerschaften** in über 40 Ländern



# Pipeline

Fortgeschrittene Projekte für die Partnersuche – weiteres Entwicklungspotenzial

## Entwicklungspipeline

Therapeutischer Bereich	Produkt Indikation	Status	Präklinisch	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Zulassung/ Zertifizierung
IMMUNOLOGIE	<b>Budesolv/MAM-1004-1</b> Allergische Rhinitis	Zulassung in Vorbereitung					
	<b>Tacrosolv/MAM-1003-1</b> Entzündliche Augenerkrankungen	Phase 2 klinische Studie					
	<b>MAM-1004-2</b> Autoimmungastritis	Präklinisch					
VIROLOGIE	<b>MAM-1001-3 Augentropfen</b> Trockene Augen	Pre-Launch					
	<b>Carravin/MAM-2001-1</b> Schwellung der Nasenschleimhaut	Zulassung beantragt					
	<b>Inhaleen/MAM-1001-1</b> Virale Pneumonie	Phase 1 klinische Studie					

## Vermarktete Produkte

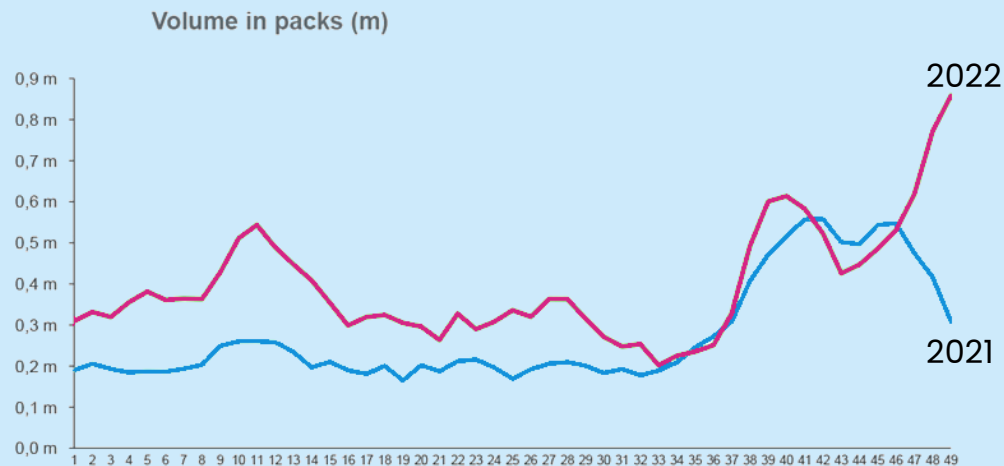
VIROLOGIE	<b>Carragelose Produktportfolio</b> Virale respiratorische Infektionen	Portfolio aus sieben verschiedenen Produkten (Nasen- & Rachensprays, Pastillen), vermarktet in >40 Ländern
-----------	---	--



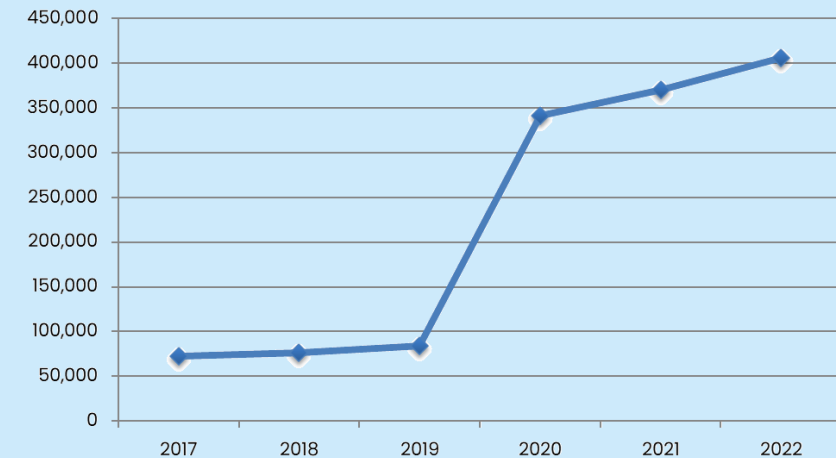
# Der Erkältungsmarkt Österreich

COVID-19 verschwindet – die Erkältungen sind zurück – Carragelose bleibt

## Gesamtvolumen 2022 vs. 2021



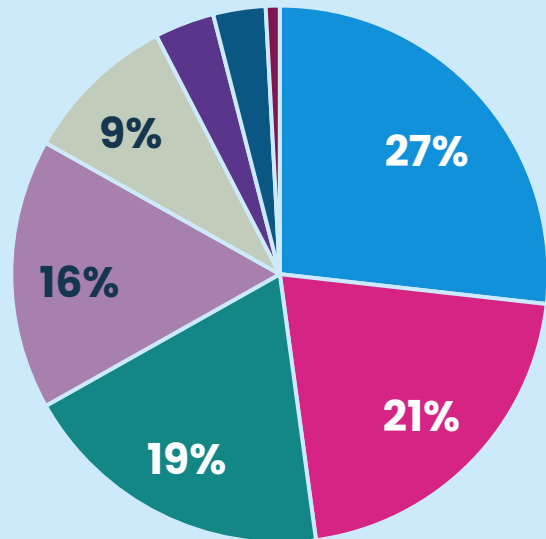
## Lizenzen (AT) 2017-2022



- Starke Saison 2022/2023 – Rückkehr der klassischen Erkältung
- Carragelose wächst auch nach der Pandemie
- Gewinn von Marktanteilen in Schlüsselmärkten

# Carragelose – neuer Markt Allergie

Allergie eine sinnvolle strategische Erweiterung für Carragelose



- Sys. Cold & Flu
- Sore Throat & med. confectionary
- Top. Decongestants
- Chest rubs & inhalants
- Cough
- Allergy
- Sys. Decongestants
- Asthma remedies

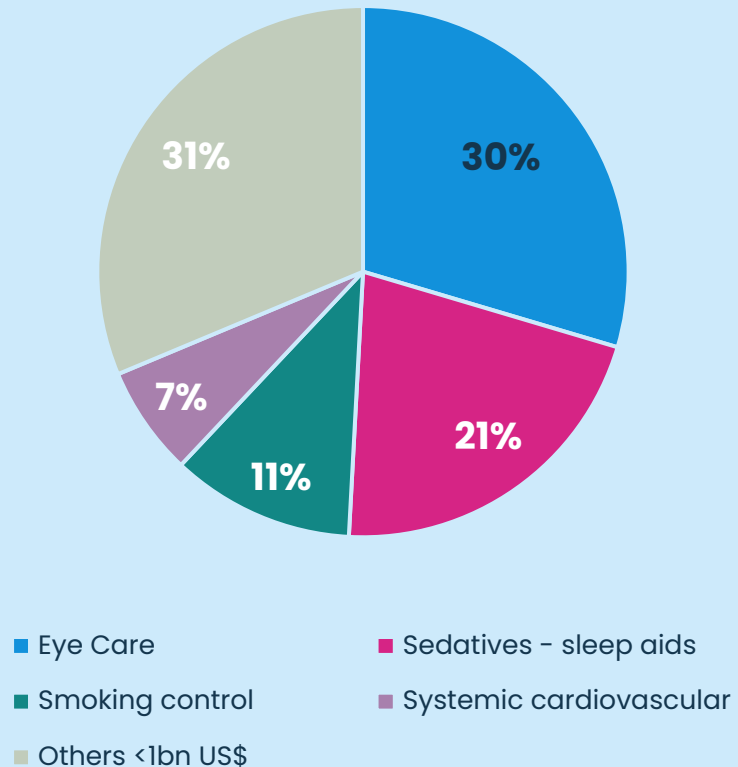
- OTC-Marktvolumen gesamt US\$ 35,8 Mrd.
- Carragelose adressiert heute eine Nische unterhalb topischer Decongestants (9%)
- Allergie ist mit 16% Anteil eine sinnvolle strategische Erweiterung für Carragelose mit großem Potential





# Carragelose – neuer Markt – Augengesundheit

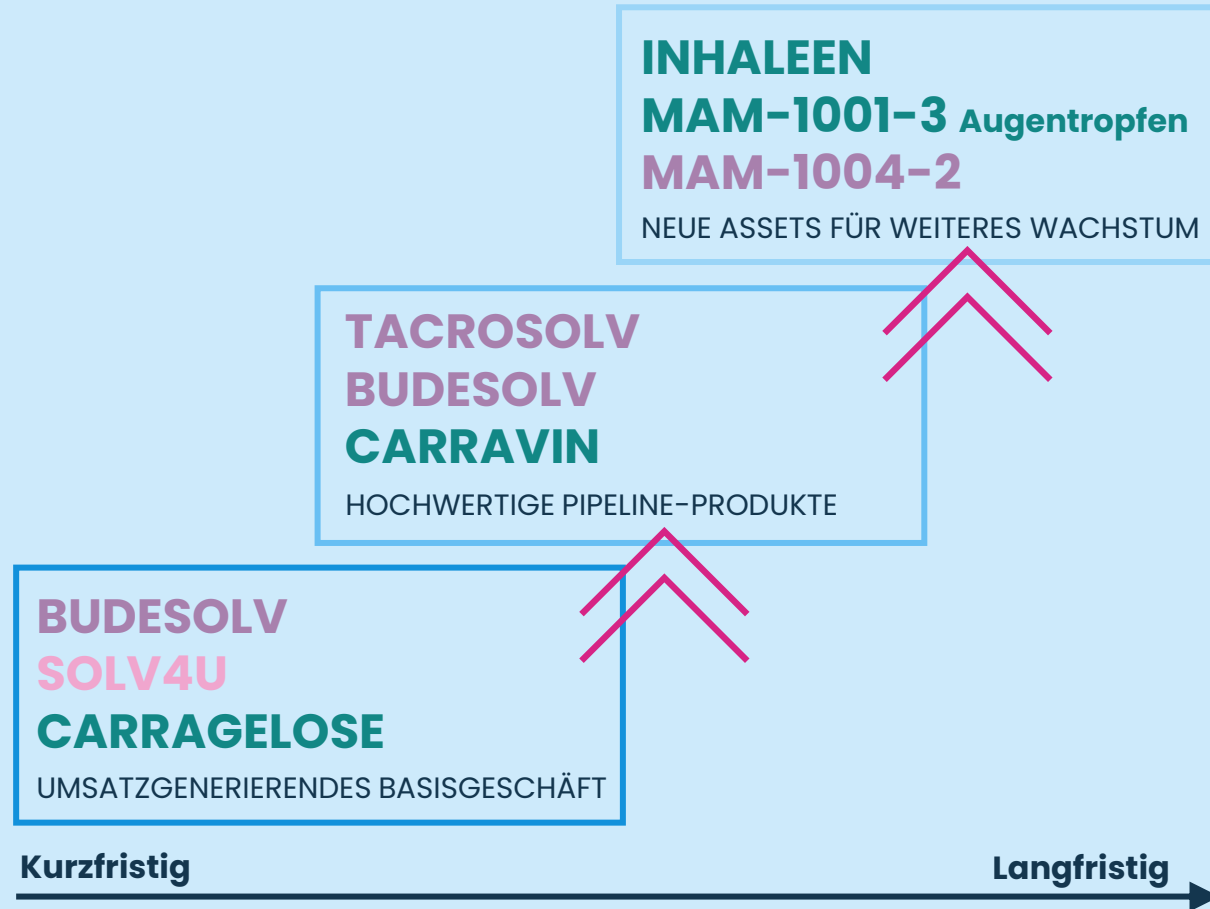
Augenprodukte – 30% des Lifestyle Consumer Healthcare Marktes



- OTC-Marktvolumen gesamt US\$ 18,3 Mrd.
- Augengesundheit ist mit knapp US\$ 6 Mrd. (30%) die größte Einzelkategorie im Bereich Lifestyle Consumer Healthcare
- Augengesundheit ist 2022 stark gewachsen mit +7% in den USA und +8% in China
- Wachsendes Bewusstsein für Gerät- und Bildschirm-assoziiertes trockenes Auge

# Marinomed strategische Prioritäten

Fokus auf Umsatzgenerierung mit existierenden Produkten und Kandidaten



- Finanzierung der Pipelineprogramme aus eigenem Cashflow
- Geschäftserweiterung mit werthaltigen Assets
- Füllen der Lücken auf der Landkarte
- Profitables Wachstum des Kerngeschäftes
- Umsatz aus Partnerschaften ermöglichen



# Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Kapitalmarkt, Pipeline und Strategie

---

3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

---

4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

---

5. Ausblick Andreas Grassauer

# Pipeline

Fortgeschrittene Projekte für die Partnersuche – weiteres Entwicklungspotenzial

## Entwicklungspipeline

Therapeutischer Bereich	Produkt Indikation	Status	Präklinisch	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Zulassung/ Zertifizierung
IMMUNOLOGIE	<b>Budesolv/MAM-1004-1</b> Allergische Rhinitis	Zulassung in Vorbereitung					
	<b>Tacrosolv/MAM-1003-1</b> Entzündliche Augenerkrankungen	Phase 2 klinische Studie					
	<b>MAM-1004-2</b> Autoimmungastritis	Präklinisch					
VIROLOGIE	<b>MAM-1001-3 Augentropfen</b> Trockene Augen	Pre-Launch					
	<b>Carravin/MAM-2001-1</b> Schwellung der Nasenschleimhaut	Zulassung beantragt					
	<b>Inhaleen/MAM-1001-1</b> Virale Pneumonie	Phase 1 klinische Studie					

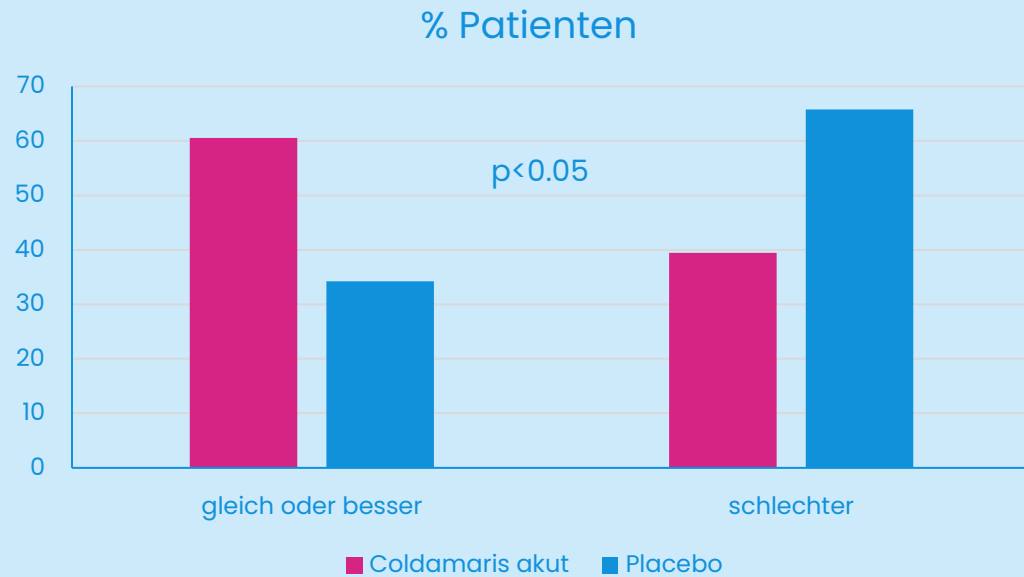
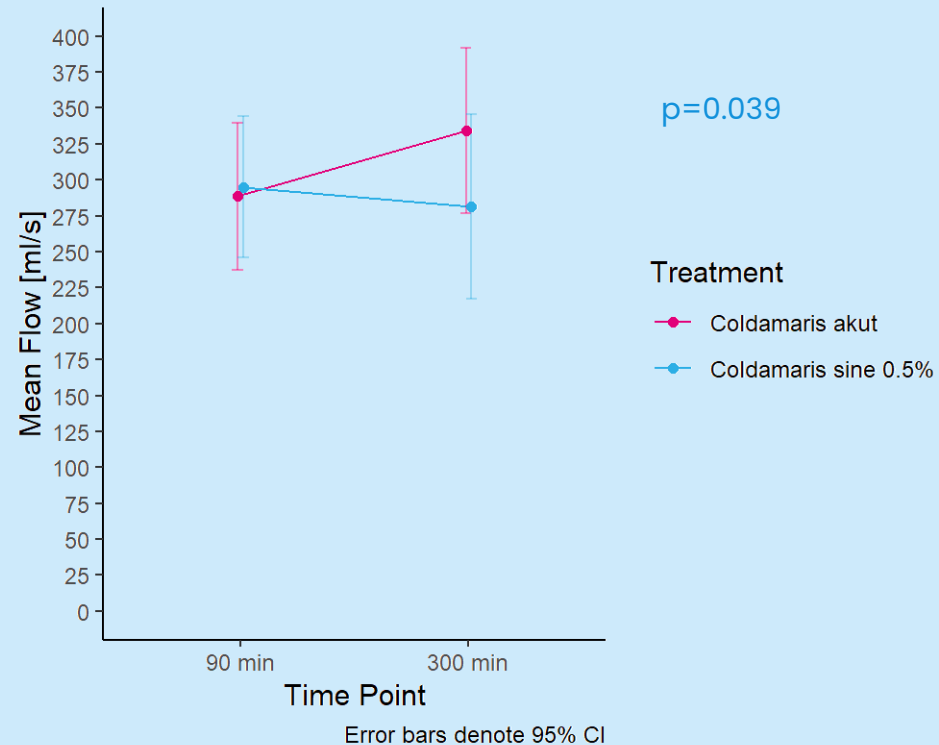
## Vermarktete Produkte

VIROLOGIE	<b>Carragelose Produktportfolio</b> Virale respiratorische Infektionen	Portfolio aus sieben verschiedenen Produkten (Nasen- & Rachensprays, Pastillen), vermarktet in >40 Ländern
-----------	---	--



# Klinische Studie Carrageenan/Sorbitol Kombi

Signifikante Verbesserung der verstopften Nase durch Coldamaris akut (N=35)

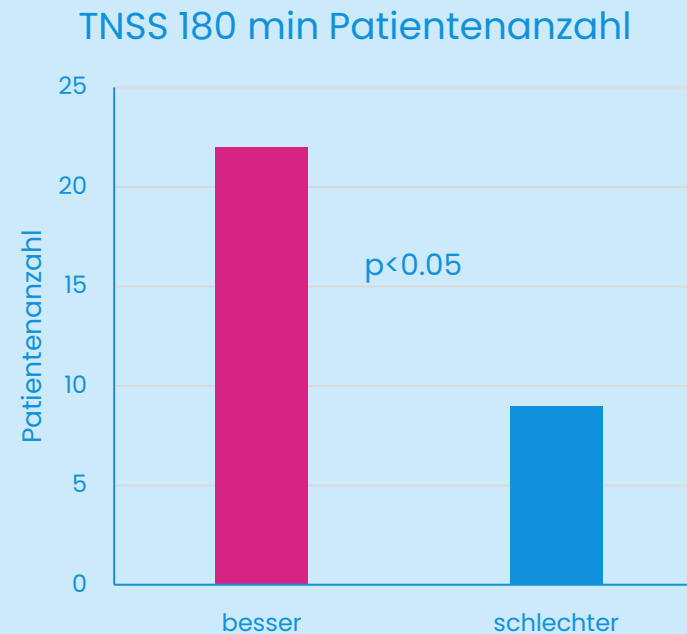
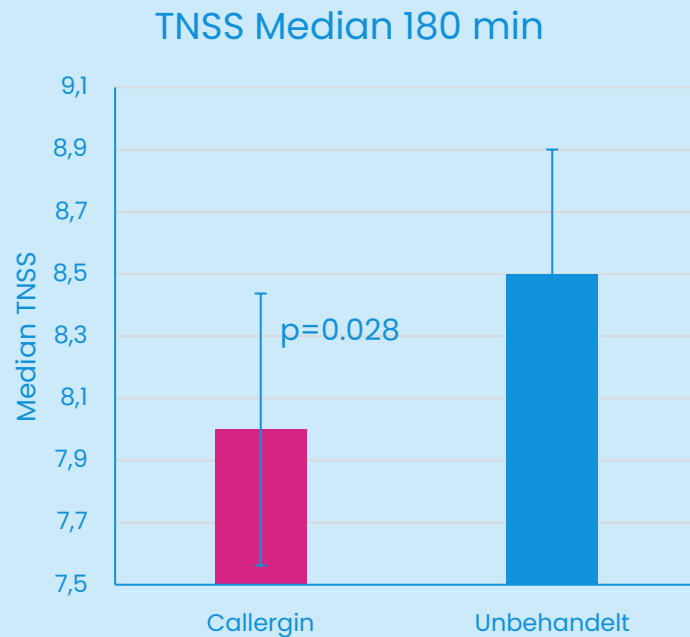


60% der Patienten profitierten von der Behandlung im Vergleich zu Placebo ( $p<0.05$ ).



# Klinische Studie Anti-allergisches Nasenspray

Symptome konnten signifikant reduziert werden (N=42)

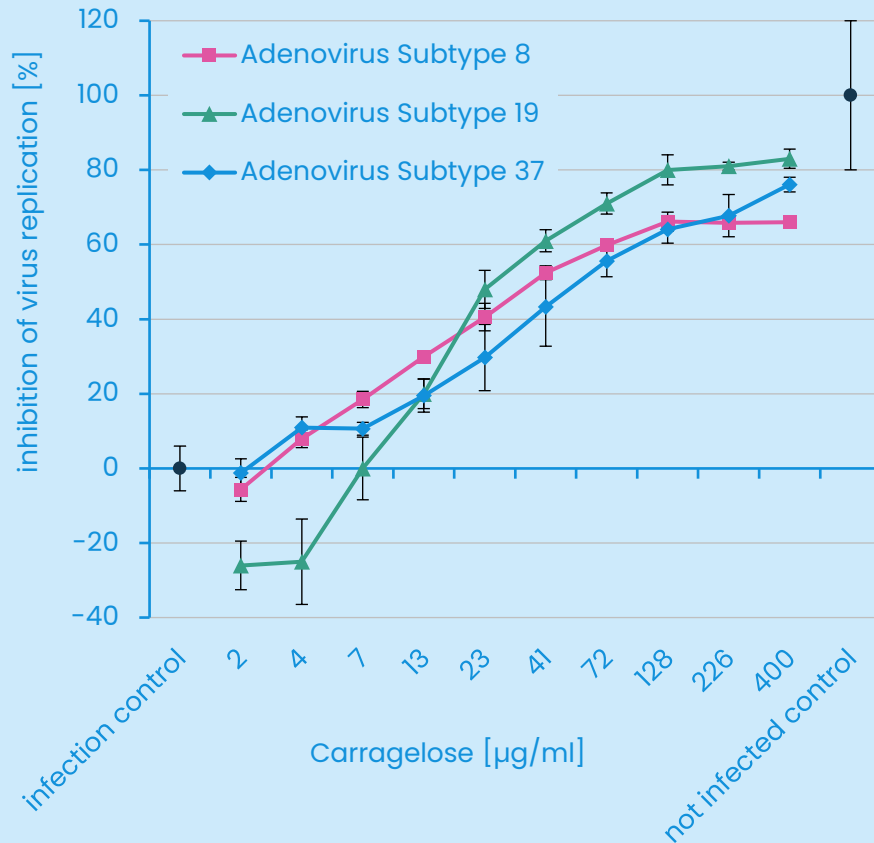


52% der Probanden profitierten von der Behandlung ( $p < 0,05$ ).



# Carragelose inhibiert Adenoviren

Adenoviren lösen die Mehrzahl von Bindehautentzündungen aus



Carragelose containing eye drops (3.2 mg/ml)		
Effectiveness	IC <sub>50</sub> (µg/ml)	95% confidence (µg/ml)
AdV8	57	28-86
AdV19	36	14-58
AdV37	69	53-84

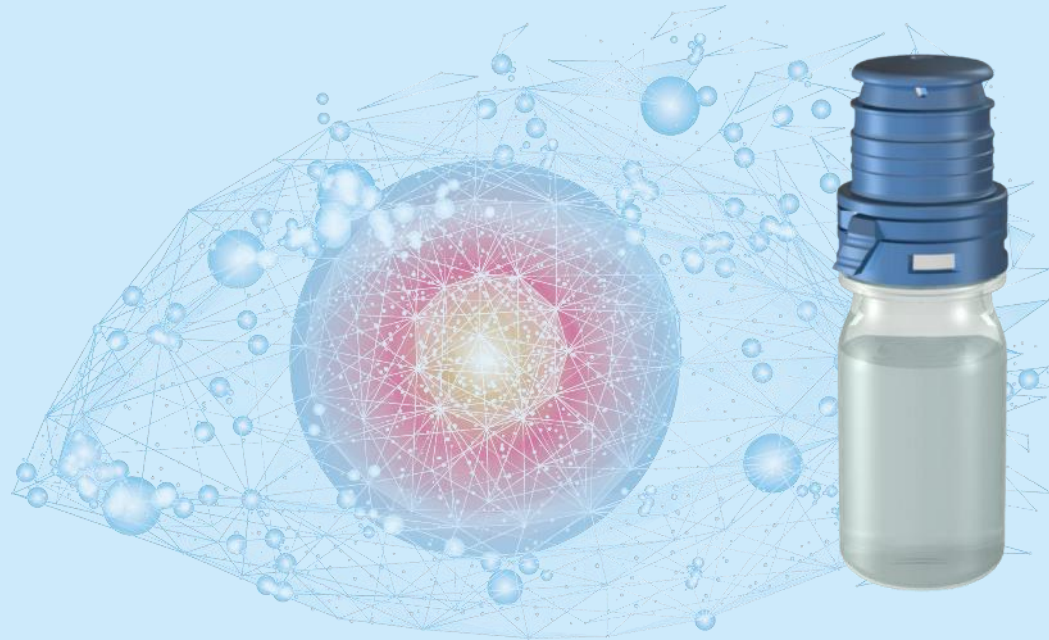
70% der Bindehautentzündungen werden durch Viren ausgelöst und davon sind in 70-90% der Fälle Adenoviren verantwortlich<sup>1</sup>

Carragelose verhindert effizient die Vermehrung von Adenoviren (in-vitro).



# Carragelose Augentropfen (MAM-1001-3)

... zur Behandlung trockener Augen mit virusblockierendem Potential



- Zertifiziertes Medizinprodukt der Klasse IIa (93/42/EEC)
- Multidose, konservierungsmittelfreies Produkt
- 10 ml LDPE Ophthalmic Squeeze Dispenser (OSD, Aptar)
- Aseptischer Produktionsprozess
- Erster Launch in Österreich für 2024 geplant
- Business Development Prozess läuft



# Fortschritte bei Budesolv

Herausforderung Stabilität gelöst

- Kooperation mit Luoxin macht Fortschritte, Produktion wird etabliert
- Stabilität stark verbessert
  - Produkt mit einer **Lagertemperatur von bis zu 30°C möglich**
- Regulatorischer Weg in Europa und USA mit Hilfe von Beraterfirma geklärt:
  - EU:
    - Hybridzulassung mit Referenz zu Rhinocort Aqua
  - USA:
    - Verkürztes Verfahren (505(b)(2)) mit Referenzen zu unterschiedlichen Budesonidpräparaten
    - Abklärung von notwendigen Studien im Rahmen eines pre-IND Meetings mit der FDA
- Zusätzliche Patentanmeldung für Budesolv mit einer Laufzeit bis zu 2043

# Fortschritte bei Tacrosolv

## KOL-Netzwerk zur Unterstützung des Business Development Prozesses

- Diskussion mit Key Opinion Leader (**KOL**) zum Einsatz von Tacrosolv zeigt großen medizinischen Bedarf speziell in Europa, weil wenig immunsupprimierende Präparate verfügbar sind

**Expert at Wilmer Eye  
Institute  
USA**

*"It is quite unheard of to have a signal of efficacy in just 8 days."*

- Regulatorischer Weg ähnlich zu Budesolv mit
  - 505(b)(2) in **USA** und
  - Hybrid- oder mixed market Antrag in **EU**
- Business Development Prozess läuft



# Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Kapitalmarkt, Pipeline und Strategie

---

3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

---

4. **Geschäftsentwicklung** **Pascal Schmidt**

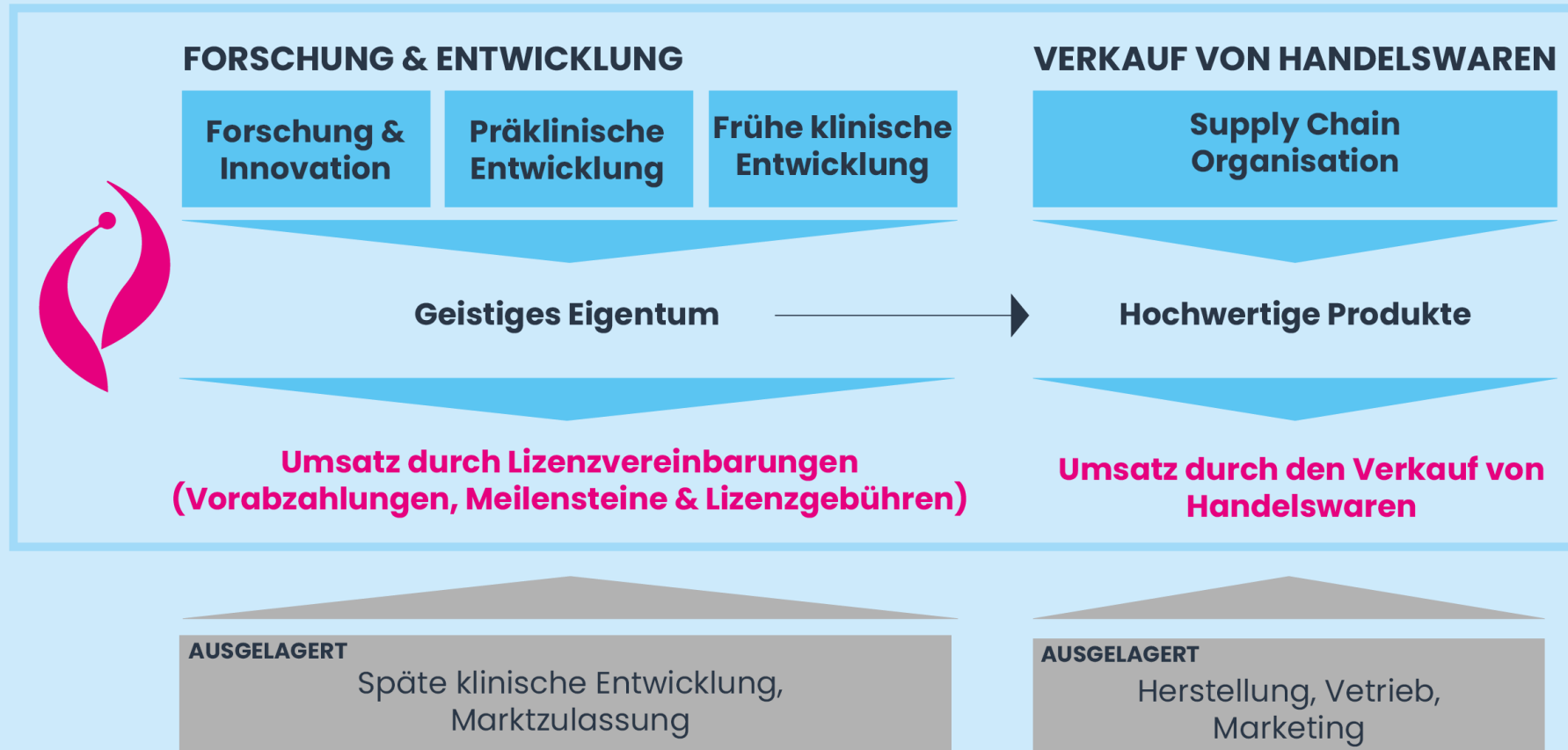
---

5. Ausblick Andreas Grassauer



# Marinomed Geschäftsmodell

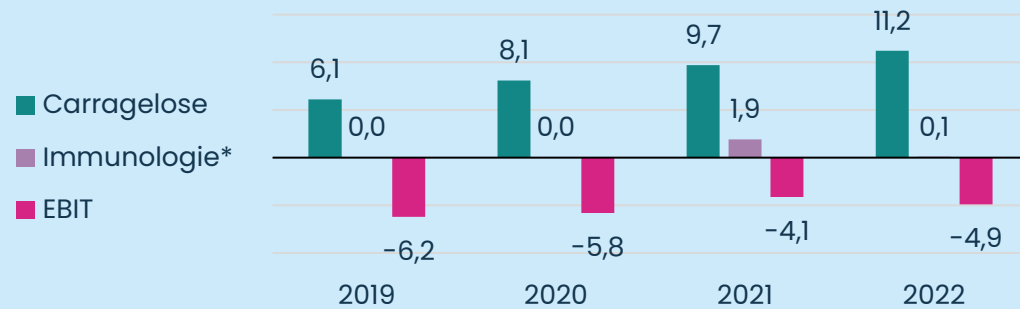
Kombination aus wiederkehrendem Umsatz und hohem Wachstumspotenzial



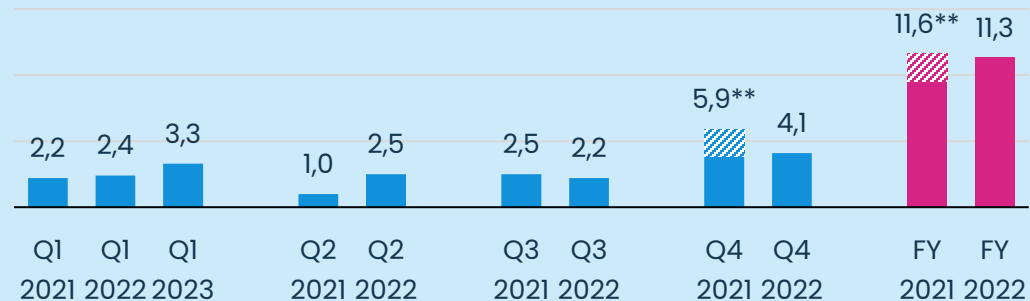
# Kennzahlenüberblick

## Starke Carragelose-Entwicklung – Positiver Ausblick

### Historische Entwicklung (Umsatz / EBIT, in Mio€)



### Quartalsweise Umsätze (in Mio€)



### Wesentliche Elemente Virologie

- 18 Vertriebspartner über die ganze Welt verteilt
- Carragelose-Umsatz im vierten Jahr in Folge mit zweistelligem Wachstum – durchschnittliche, jährliche Wachstumsrate von 22%
- Auswirkungen der Pandemie vorbei – Normalisierung des Marktes zu erwarten

### Immunologie

- Kein Meilenstein im Geschäftsjahr 2022
- Solv4U Umsätze bei ca. 0,1 Mio€

### Positiver Ausblick

- Allergie- und Augenprodukt als Wachstumstreiber
- Business Development Prozesse als Katalysatoren auf dem Weg zur Profitabilität

# Gesamtergebnisrechnung (IFRS)

Solide Jahresergebnisse, höhere Handelswarenumsätze bei stabiler Marge

Mio€		FY 2022	FY 2021
Umsatzerlöse	①	11,3	11,6
Sonstige betriebliche Erträge	②	0,8	1,6
Materialaufwand		-7,3	-6,4
Aufwendungen für bez. Leistungen	③	-1,9	-3,8
Personalaufwand	③	-4,8	-4,5
Abschreibungen	③	-0,7	-0,6
Sonstige Aufwendungen		-2,4	-2,1
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>		<b>-4,9</b>	<b>-4,1</b>
Finanzergebnis	④	-1,5	-1,5
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>-6,4</b>	<b>-5,7</b>
Steuern vom Einkommen/Ertrag		-0,0	-0,2
<b>Periodenfehlbetrag</b>		<b>-6,4</b>	<b>-5,9</b>

① Mio€	FY 2022	FY 2021
Verkauf von Handelswaren	10,5	9,0
Meilensteine	-	2,1
Lizenzeneinnahmen	0,4	0,4
Sonstige Umsätze	0,4	0,1
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>11,3</b>	<b>11,6</b>
Wareneinsatz	-7,1	-6,1
<i>Marge</i>	<i>32,3%</i>	<i>32,1%</i>

② Enthält im Wesentlichen Forschungsprämie und Fördermittel

③ Mio€	FY 2022	FY 2021
Personalaufwand	-2,2	-2,0
Aufwendungen für bez. Leistungen	-1,3	-3,0
Materialaufwand	-0,2	-0,4
Sonstige Aufwendungen*	-3,2	-2,2
<b>Summe FuE Aufwand</b>	<b>-6,9</b>	<b>-7,5</b>

④ Darin 0,4 Mio€ gezahlte Zinsen (FY 2021: 0,4 Mio€)



# Bilanz (IFRS)

## Vermögenswerte

Mio€	FY 2022	FY 2021
<b>Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	1,8	2,0
Sachanlagen	6,2	6,4
Kautionen und sonstige langfristige Forderungen	0,0	0,0
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>8,0</b>	<b>8,5</b>
Vorräte <sup>①</sup>	1,6	1,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen <sup>②</sup>	4,5	6,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8,2	5,8
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>14,3</b>	<b>12,9</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>22,3</b>	<b>21,3</b>

<sup>①</sup> Inventories Mio€	FY 2022	FY 2021
Goods for sale	0,2	0,1
Unfinished goods	0,4	0,1
Raw materials	0,9	0,8
<b>Total inventories</b>	<b>1,6</b>	<b>1,0</b>

<sup>②</sup> Inkludiert 0,6 Mio€ Steuerforderungen



# Bilanz (IFRS)

## Passiva

Mio€	FY 2022	FY 2021
<b>Passiva</b>		
Grundkapital	1,5	1,5
Kapitalrücklage <sup>①</sup>	44,1	42,1
Kumulierte Ergebnisse	-49,8	-43,4
<b>Eigenkapital</b>	<b>-4,2</b>	<b>0,2</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten <sup>②</sup>	20,2	15,0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0,3	0,1
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>20,5</b>	<b>15,1</b>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten <sup>③</sup>	2,5	0,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1,2	2,0
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten <sup>④</sup>	2,4	3,3
Rückstellungen	-	-
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>22,3</b>	<b>21,3</b>

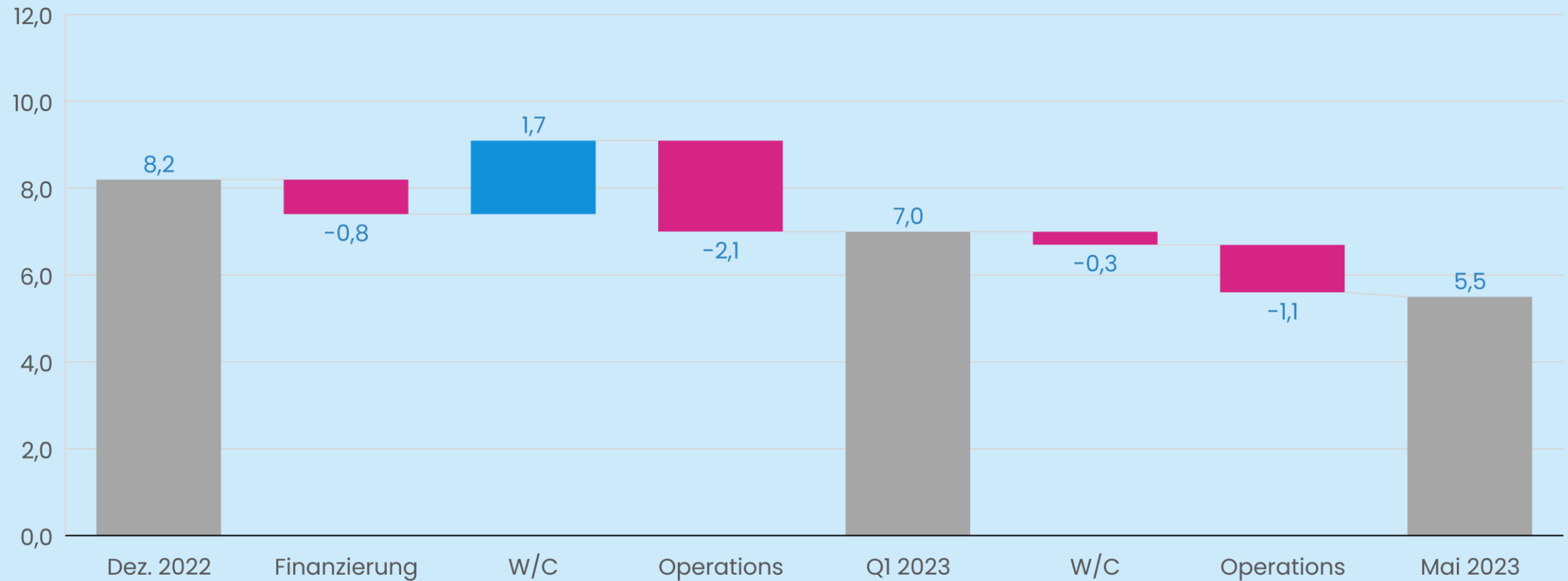
- ① Kapitalerhöhungen aus dem Wandelanleihenprogramm
- ② Enthält im Wesentlichen das EIB Darlehen (15,0 Mio€) sowie die ERP/awS und NÖBEG Refinanzierung der Immobilie (4,8 Mio€); ein Großteil der aufgelaufenen Zinsen ist bei Fälligkeit zahlbar
- ③ Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten beziehen sich im Wesentlichen auf das EIB Darlehen (die Rückzahlung der 3. Tranche startete im Februar 2023)
- ④ Kurzfristige Verbindlichkeiten enthalten passive Rechnungsabgrenzungen im Zusammenhang mit der COVID-19 Studie sowie Vertragsverbindlichkeiten für klinische Studien und Personalarückstellungen





# Entwicklung liquider Mittel bis Mai 2023

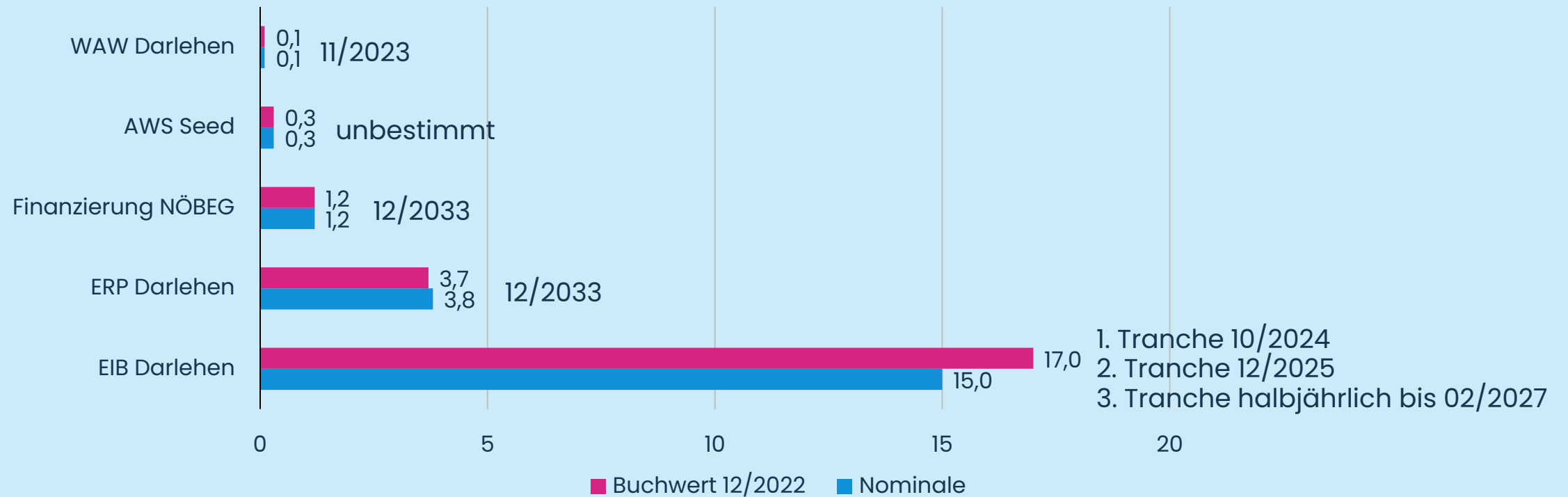
Liquiditätsabfluss in Q2 stärker, aufgrund Verzichtes auf Finanzierungselemente und Vorfinanzierung Umsatz



# Übersicht Finanzverbindlichkeiten

EIB Darlehen mit größtem Gewicht in Verbindlichkeiten

Stand zum 31.12.2022 mit Fälligkeiten



# Marinomed im Markt – IR/PR/BD-Aktivität

Hohe Präsenz vor Investoren, Analysten, Presse und Unternehmen

	August	September	Oktober	November	Dezember	Jänner	Februar	März	April	Mai
<b>Roadshows</b>		Equity Forum, Frankfurt; Baader Small Cap, München	CEElection, Wien	Nice & Green, Zurich + Genf; Investival Showcase, London				Stifel, London	Investoren Sitevisit; RLB, Zürs	Equity Forum, Frankfurt
<b>Presse</b>	Marinomed Media Open House; Börseradio Interview			Goldenes Verdienstzeichen an Dr. Eva Prieschl-Grassauer		"Be Optimist" Talk Börse Express		BCG Gender Diversity Preis	Interview Börse Radio Network	Interviews Börse Radio Network, Wiener Börse und Going Public
<b>Business Development</b>			BIOPHARM Amerika; BIO-Europe Leipzig	CPHI, Frankfurt				BIO-EUROPE Spring Basel	ARVO 2023	Drug Delivery & Formulation Summit



# IR/PR/BD Aktivitäten – Zahlen & Highlights

Juni 2022 – Juni 2023

## LinkedIn:

- **7124** Seitenaufrufe
- **2539** Reaktionen
- **+1177** Follower
- **94** Postings
- **1** Kampagne

**Nachhaltigkeitsbericht**

# 12

Presse-  
aussendungen

**Open House  
Event  
August 22**

**Gender  
Diversity  
Index Austria  
2022: Platz 3**

**Eva Prieschl-  
Grassauer  
erhält  
Goldenes  
Verdienst-  
zeichen der  
Republik  
Österreich**

# >13

Investoren-  
veranstaltungen

# >6

Business  
Development  
Konferenzen

**Börse  
Express „Be  
Optimist“  
Event Jänner  
23**

Relaunch  
**Corporate  
Website &  
Corporate  
Design**

**Podcasts &  
Videos:** Börsen  
Radio Network,  
Austrian Stock  
Talk, Börse  
Express,  
Christian Drastil



# Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Kapitalmarkt, Pipeline und Strategie

---

3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

---

4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

---

5. Ausblick Andreas Grassauer



# Carragelose Wachstum

Expansion geographisch, Indikation und Produktportfolio

Ziel	Thema	Status / nächste Schritte
<b>Neue Märkte durch Registrierung</b>	USA (Procter & Gamble), Mexico und Brasilien (M8)	USA -> FDA Registrierung Mexiko -> Zulassung erwartet Brasilien -> ANVISA Registrierung
<b>Neue Länder – Partnering</b>	Fokus auf Asien, Japan und freie Länder	Business Development – Deals
<b>Ausweitung der Indikation</b>	Neue Daten zur Allergie -> Ganzjahresprodukt	Vorbereitung des 1. Launches – existierende und neue Partner
<b>Ausweitung des Produktportfolios</b>	Allergieblocker – Launch 2024 Carragelose Augentropfen – Launch 2024 Inhalation medical device	MDR-Compliance und BD MDR-Compliance und BD Inhalationsstudie abschließen und Zertifizierung nach MDR



# Immunologie – Fokus Business Development

Transformation der positiven Kliniken in Cashflows

Produkt /Indikation	Thema	Status / nächste Schritte
<b>Tacrosolv (MAM-1003-1)</b> Inflammation des Auges	Durchführen eines strukturierten BD-Prozesses mit externen Beratern	Abschließen des BD-Prozesses – Partnerschaft in den nächsten 9-18 Monaten
<b>Budesolv (MAM-1004-1)</b> Allergische Rhinitis	Weiterführen der laufenden BD-Aktivitäten mit möglichen Partnern  Unterstützung des chinesischen Partners Luoxin	Eine zusätzliche Partnerschaft in 6-12 Monaten ermöglichen  Vorbereitung des IND <sup>1</sup> in China – Etablierung der Produktion
<b>Solv4U</b> Marinosolv für externe Kunden	Stärkung der BD Aktivitäten – Laufende Projekte fortsetzen	Eine Serie von Machbarkeitsprojekten soll nun zu Lizenzpartnerschaften führen

[www.marinomed.com](http://www.marinomed.com)

