

„Mit eigenen Cashflows Pipeline ausbauen“

Börsen-Kurier: Herr Grassauer, Marinomed hat sich für 2024 vorgenommen, operativ profitabel zu werden. Was muss passieren, damit Sie Ihr Ziel erreichen?

Grassauer: Wir konzentrieren uns darauf, kurzfristige Cashflows mit unseren wertvollsten Assets zu erzielen. In erster Linie geht es dabei um weitere Abschlüsse für unser Marinosolv-Leitprodukt Budesolv. Das hat 2024 oberste Priorität. Die Partnering-Gespräche haben an Momentum gewonnen. Parallel dazu evaluieren wir strategische Optionen für unser gesamtes Carragelose-Geschäft und wollen bis zum Sommer eine Entscheidung treffen. Wir haben mehrere Initiativen am Laufen, um den klinischen Erfolg unserer Produktentwicklungen in kommerziellen Erfolg umzusetzen und die operative Profitabilität zu erreichen.

Börsen-Kurier: Apropos Budesolv: Warum soll Ihr Produkt für Pharmapartner attraktiv sein?

Grassauer: Unser Heuschnupfen-Präparat Budesolv ist das ausgereifteste Produkt unserer Marinosolv-Pipeline. Es wirkt im



CEO Andreas Grassauer im Interview

nicht auf eine bestimmte Verbindung beschränkt und hat das Potenzial, eine breite Palette an Wirkstoffen besser zu lösen. Dieses Potenzial Schritt für Schritt zu heben, ist unsere Aufgabe. Auf den Punkt gebracht heißt das: Marinosolv ist ein

Patentrezept für die bessere Auflösung von medizinischen Wirkstoffen mit riesigem Potenzial. Und auch bei unserem Augenmedikament Tacrosolv machen wir erfreuliche Fortschritte im Business Development. Nach der erfolgreichen Phase-II-Studie planen wir den Übergang in ein klinisches Entwicklungsprogramm, das dann gemeinsam mit einem entsprechenden Partner auch zur Zulassung in den USA und Europa führen soll.

Nasensprays noch in der Saison 2024/25 ermöglichen könnte. Das Potenzial für Marinomed ist beträchtlich. Schließlich sind die USA der größte Husten-, Schnupfen- und Allergiemarkt der Welt.

wir noch heuer von einer Produkteinführung in Österreich aus. Wir steuern also aktiv dem zuletzt schwächelnden Umsatzniveau gegen, schaffen ein nicht-saisonales, ganzjähriges Produktportfolio und erschließen sukzessive weiße Flecken auf unserer Landkarte.

„Wir machen gute Fortschritte in unserer Partnerschaft mit Procter & Gamble.“

Börsen-Kurier: Zum Abschluss ein Blick in die Zukunft: In zwei Jahren steht die Rückzahlung der ersten Tranche des EIB-Darlehens an. Was wollen Sie bis zu diesem Zeitpunkt mit Ihren Projekten erreicht haben?

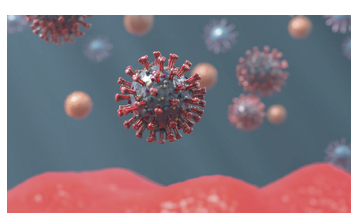
Grassauer: Wir sind optimistisch, dass wir bis dahin auf Basis des starken klinischen und wissenschaftlichen Profils unserer Entwicklungen große Teile unserer heutigen Pipeline erfolgreich kommerzialisiert haben werden. Mit den Cashflows aus unseren eigenen Produkten wollen wir den weiteren Ausbau unserer Pipeline finanzieren. Es ist unsere Mission, Therapien zu entwickeln, die die Lebensqualität von Patienten deutlich verbessern. Daran arbeiten wir jeden Tag mit voller Leidenschaft und hohem Einsatz.

„Die Partnering-Gespräche für Budesolv haben an Momentum gewonnen.“

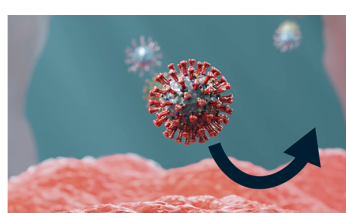
Gegensatz zu anderen Kortisonpräparaten am Markt statt innerhalb von Tagen, innerhalb von Stunden. Ein Game Changer für Heuschnupfen-Geplagte. Nachdem wir Stabilitätsprobleme des Produkts lösen konnten, machen wir gute Fortschritte in den Verhandlungen mit potenziellen Partnern. Und die Wachstumsmöglichkeiten im globalen Allergiemarkt sind enorm, rund 400 Millionen Heuschnupfen-Patienten gibt es weltweit. Selbst wenn nur ein geringer Prozentsatz von ihnen unsere Produkte verwendet, würde das die Marinomed-Umsätze auf ein völlig neues Niveau heben.

Börsen-Kurier: Welches Zukunftspotenzial sehen Sie abseits von Budesolv für Ihre Marinosolv-Technologie?

Grassauer: Es gibt viele tolle Wirkstoffe, aber ein Großteil davon hat ein Löslichkeitsproblem. Genau dabei kann Marinosolv helfen. Mit unserer Formulierung können schwer lösliche Wirkstoffe in wässrige Lösung gebracht werden. Sie werden schneller und besser bioverfügbar, bei gleichzeitig reduzierter Dosierung und, was immer wichtiger wird, können konservierungsmittelfrei hergestellt werden. Die Technologie ist



Ohne Carragelose: Viren und Allergene interagieren mit der Schleimhaut



Mit Carragelose: Die physikalische Barriere verhindert die Interaktion von Viren und Allergenen mit der Schleimhaut

Carragelose blockiert Viren und Allergene. Aktuell prüft Marinomed strategische Optionen für das gesamte Carragelose-Geschäft und will bis zum Sommer eine Entscheidung treffen.

Börsen-Kurier: Und wie läuft Ihre Partnerschaft mit Procter & Gamble in den USA?

Grassauer: Wir machen gute Fortschritte. Aktuell warten wir auf eine Rückmeldung der Zulassungsbehörde FDA, die den Marktstart unseres Carragelose-

Grassauer: Das bedeutet, dass die Anwendung von Carragelose von der Erkältungs- auf die Allergiesaison ausgeweitet werden kann. Wir stellen uns damit breiter auf und werden unabhängiger von viralen Infektionswellen. In Österreich wurde bereits im April unter dem Markennamen „Coldamaris Allergie“ unser erstes Carragelose-Produkt aus dem Immunologie-Portfolio eingeführt.

Börsen-Kurier: Was tut sich sonst im Carragelose-Bereich?
Grassauer: Wir entwickeln unser Carragelose-Geschäft laufend weiter. Zuletzt konnten wir neue Partnerschaften für Osteuropa, Südostasien sowie die Golfregion abschließen und ein Produkt in Mexiko auf den Markt bringen. Darüber hinaus läuft gerade eine klinische Studie für unsere Augentropfen auf Carragelose-Basis. Hier gehen

GESCHÄFTSBEREICHE



TECHNOLOGIEN & LEITPRODUKTE



* Vermarktete Produkte



7. ordentliche Hauptversammlung 2024

der Marinomed Biotech AG
am Donnerstag, 20. Juni 2024 um 13 Uhr
im Kompetenzzentrum der
Raiffeisenbank Korneuburg

Tagesordnung

1. Jahresabschluss 2023
2. Entlastung der Mitglieder des Vorstands
3. Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats
4. Wahl des Abschlussprüfers
5. Vergütungsbericht 2023
6. Vergütungspolitik
7. Ausgabe Finanzinstrumente
8. Änderungen bedingtes Kapital
9. Bedingtes Kapital zur Bedienung von Aktienoptionen
10. Änderungen genehmigtes Kapital
11. Änderung der Satzung

Weitere Informationen zur HV: www.marinomed.com