

5. Ordentliche Hauptversammlung der Marinomed Biotech AG

15. Juni 2022



Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Strategischer Horizont für Marinomed

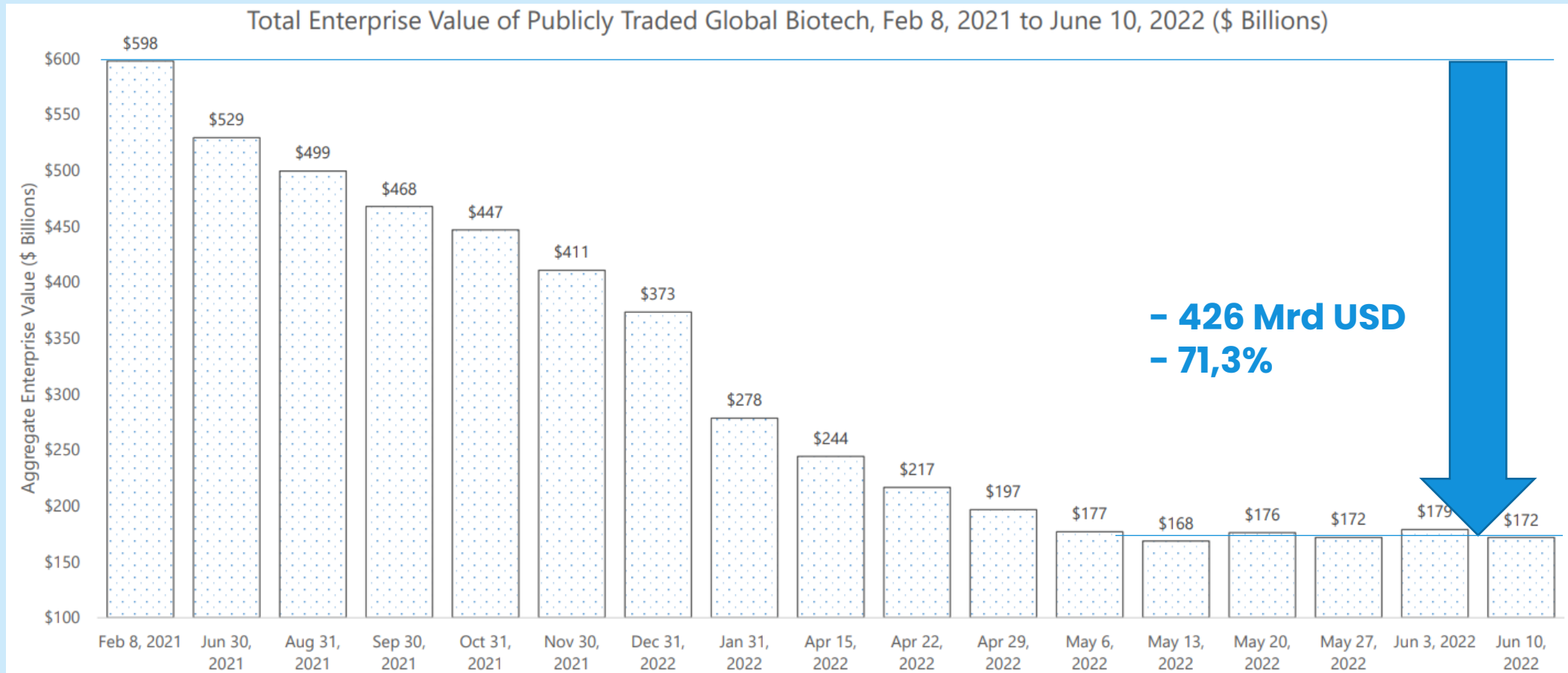
3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

5. Ausblick Andreas Grassauer

Das globale Umfeld am Kapitalmarkt

Globale Biotech Werte haben 71,3% an Wert verloren seit Peak am 8. Feb. 2021¹



Marinomed Highlights seit der HV 2021

Intensive Monate mit einer Serie positiver Datenpunkte

Mai	Zahlen	Marinomed meldet stärkstes 1. Quartal der Geschichte und 119% Umsatzwachstum
Juli	Daten	Topline-Daten der klinischen Phase-II-Studie mit Tacrosolv
Juli	Partner	Neuer Partner für Brasilien und Mexico M8 Pharmaceutical
Sep	Daten	Lozenge Studie peer reviewed publiziert – Neutralisation von SARS-CoV-2
Sep	News	Neuer Head Investor Relations Stephanie Kniep
Okt	Finanzen	Finanzierungsvereinbarung mit Nice&Green S.A.
Okt	Partner	Vertrag mit Luoxin Pharmaceutical Group für Budesolv in China und Vertriebspartnerschaft mit Perrigo für Frankreich und Skandinavien für Carragelose Produkte
Nov	News	Marinomed startet neuen Geschäftsbereich SOLV4U
Dez	Daten	Wirksamkeit von Carragelose gegen SARS-CoV-2 Varianten
Jan	News	Cornelia Kutzer wird neuer Chief Business Officer
Feb	Finanzen	€6mio von der EIB – letzte Tranche ausbezahlt
Apr	Partner	Neue Partner in Australien und Südkorea (Hanmi)
Apr	Zahlen	Höchste Umsätze der Unternehmensgeschichte: 11,6 Mio. €
Mai	Partner	Lizenzvereinbarung für Carragelose Produkte mit Procter & Gamble für USA
Mai	Zahlen	Neuerlich stärkstes 1. Quartal der Unternehmensgeschichte

Umsatz

+43% (YoY)

+9% (Q1oQ1)

F&E

+26% (YoY)

-28% (Q1oQ1)



Erster Deal für Marinosolv Plattform

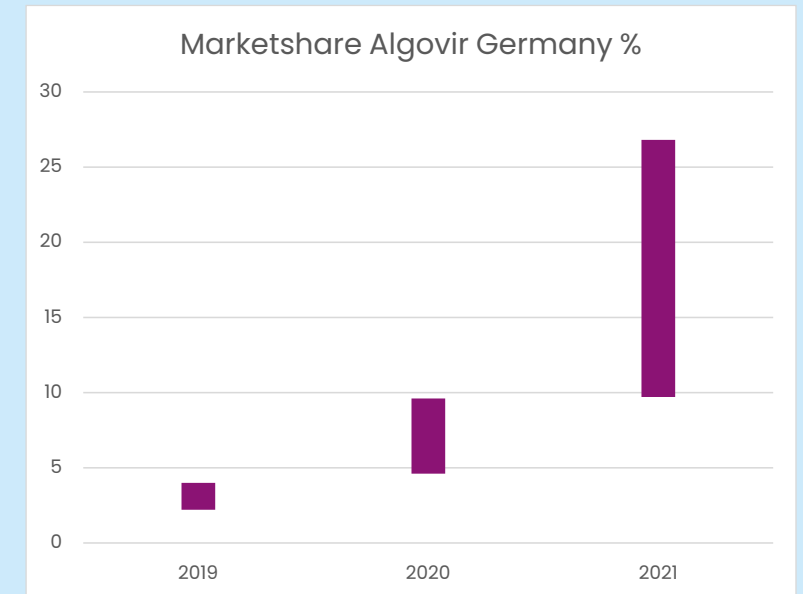
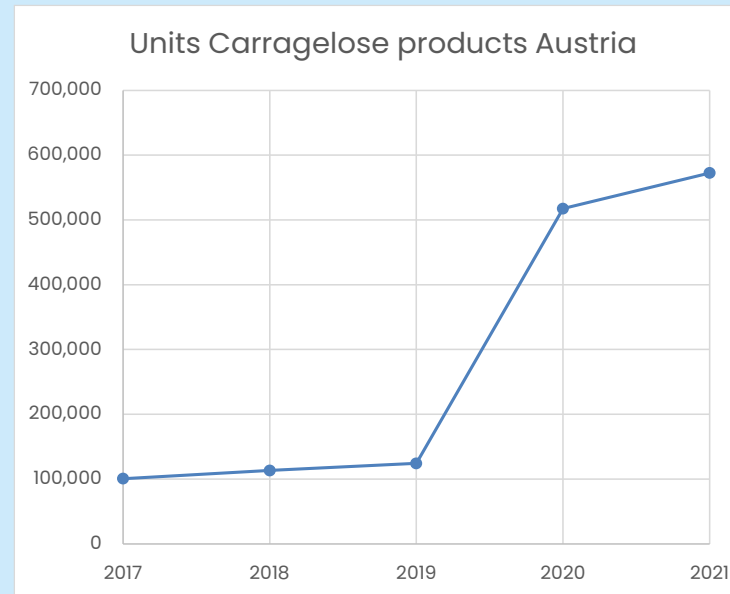
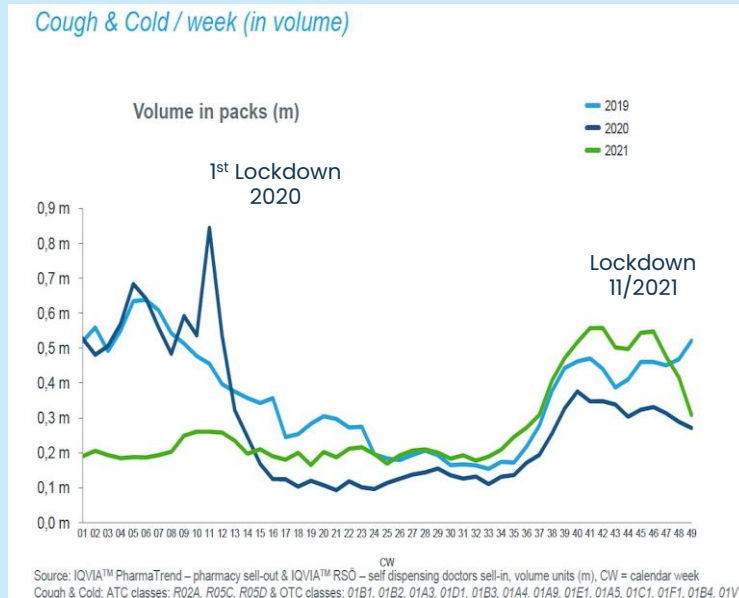


Wesentliche Treiber unseres Geschäfts

- **Wachstum des Bestandsgeschäfts** – höherer Bedarf an Carragelose Produkten wegen der Rückkehr der saisonalen Erkältungen parallel mit weiteren Wellen von SARS-CoV-2
- **Neue Partnerschaften** wie Procter & Gamble (**USA**), Hanmi Pharmaceutical (**Korea**) und M8 (**Brasilien** und **Mexiko**) werden das Wachstum weiter antreiben
- **Fortschritte beim Partnering** von Budesolv
- **Tacrosolv** – vielversprechende Daten, die angepasste Strategie mit der Indikation herpetische stromale Keratitis, sowie Gespräche mit potentiellen Partnern
- **Solv^{4U}** mit ersten Umsätzen und enormen Chancen für die Zukunft mit geringem Risiko für Marinomed

Der Erkältungsmarkt 2021

Carragelose



- Keine Erkältungen in der Wintersaison 2020/21 – Lockdowns führen zu Umsatzeinbrüchen
- Carragelose zeigte starkes Wachstum seit der Pandemie
- Gewinn von Marktanteilen in Schlüsselmärkten



Maßnahmen für Wachstum und zukünftigen Erfolg

Segment Carragelose/Virologie

- **Neue Partner**, wie Procter & Gamble (USA), Hanmi Pharmaceutical (Korea) und M8 (Brasilien und Mexico)
- **Neue Launches**



- **Mehr erreichen**: neuer Chief Business Officer **Cornelia Kutzer**



Marinomed Erfolge – Basis für die Zukunft

Unabhängige therapeutische Bereiche mit enormen 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**



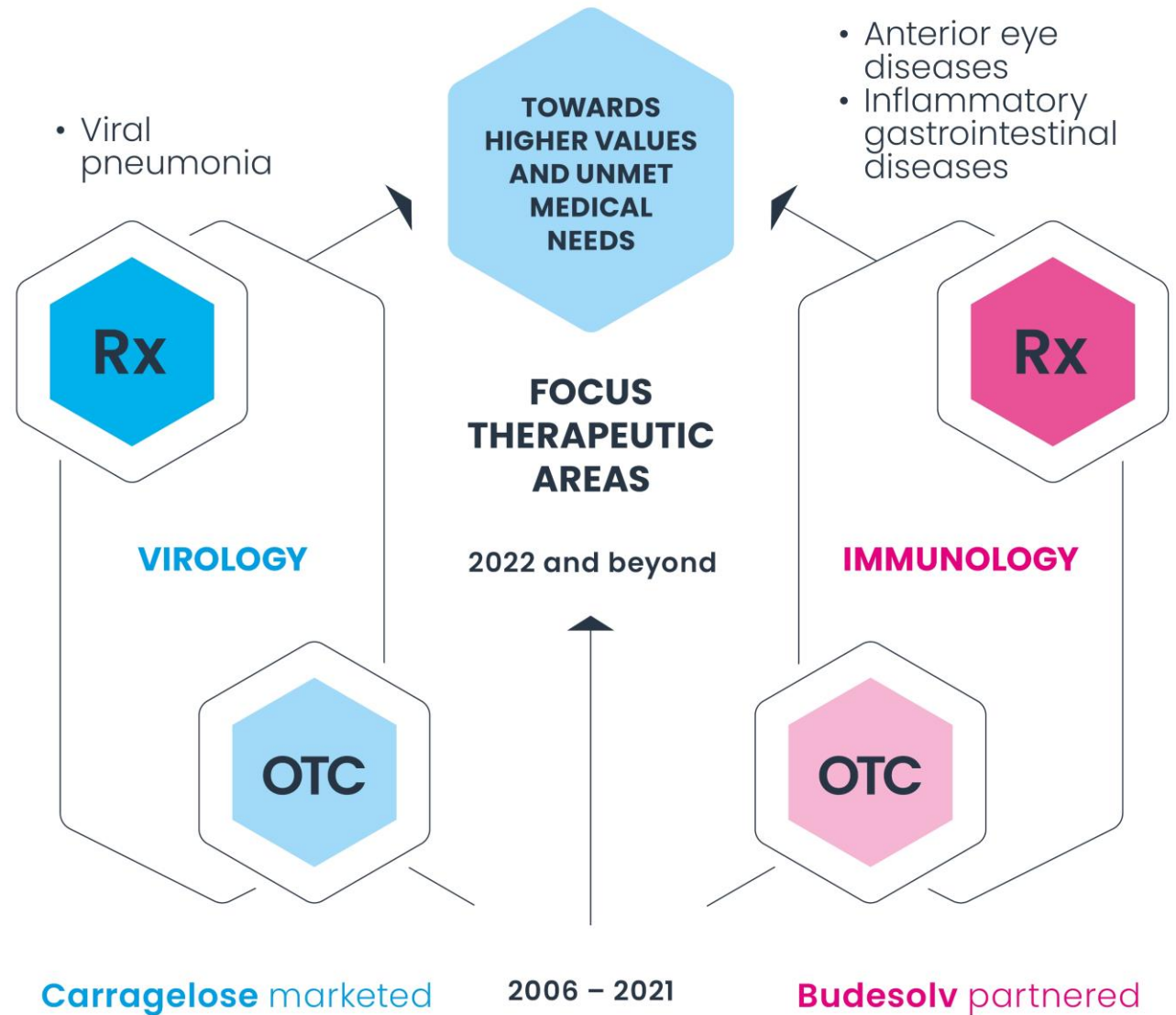
Virologie

- 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



Strategie 2025

Nachhaltige Werte
für Patienten und
Stakeholder



Strategischer Horizont für Marinomed

Maximierung des OTC Portfolios

- ⇒ Carragelose Cashflows
- ⇒ Budesolv in Europa
- ⇒ Mehr Produkte
- ⇒ Mehr Märkte

Ausbau der Rx Pipeline

- ⇒ Tacrosolv bei anterioren inflammatorischen Augenerkrankungen
- ⇒ Inhaleen in viraler Pneumonie
- ⇒ Autoreaktive Immunerkrankungen

Nachhaltigkeit der Therapien

- ⇒ Reduktion der Wirkstoffe
- ⇒ Krankheiten mit hohem medizinischem Bedarf
- ⇒ Profitable und wertschaffende Partnerschaften

Strategie 2025 und mehr

Mittelfristig

Kurzfristig

Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Strategischer Horizont für Marinomed

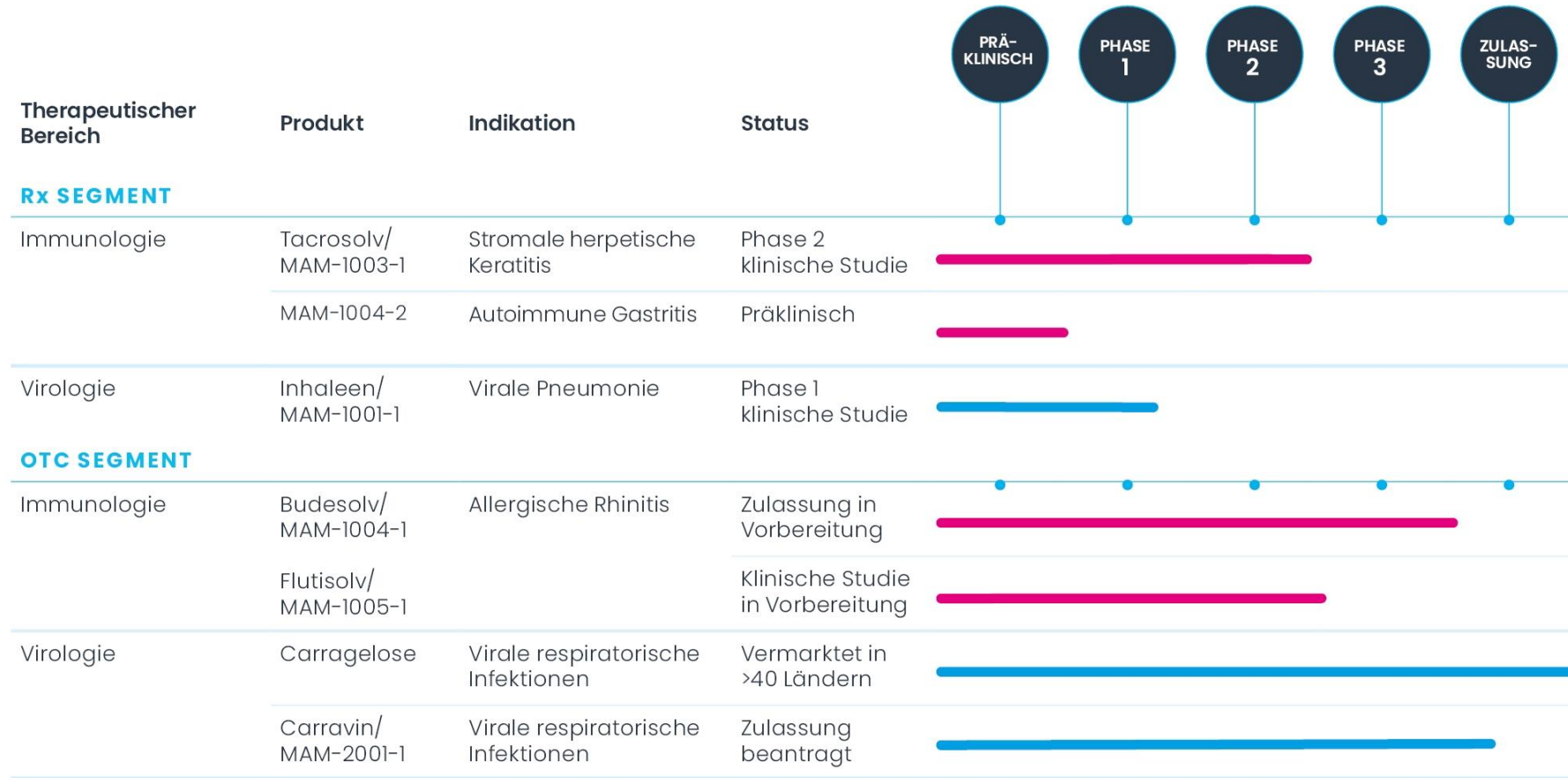
3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

5. Ausblick Andreas Grassauer



Starke Pipeline – mit weiterem Potenzial



Wachstumspotenzial

Solide Basis

Tacrolimus – Marinosolv formuliert

Immunsuppressivum aus der Transplantationsmedizin

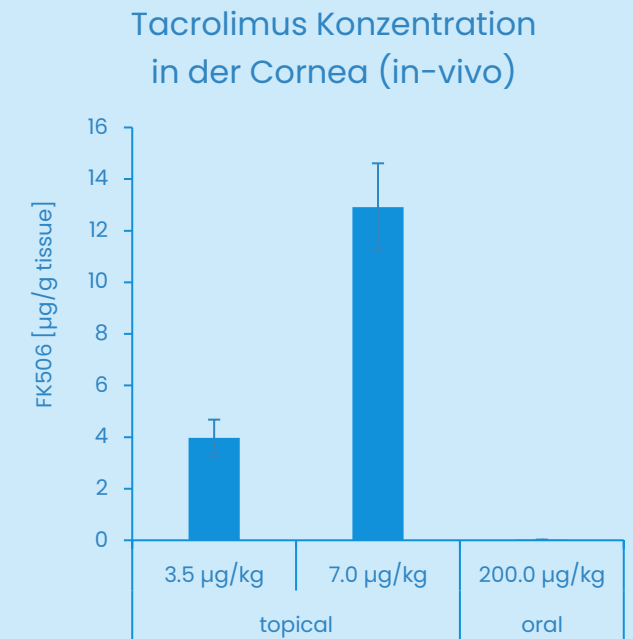
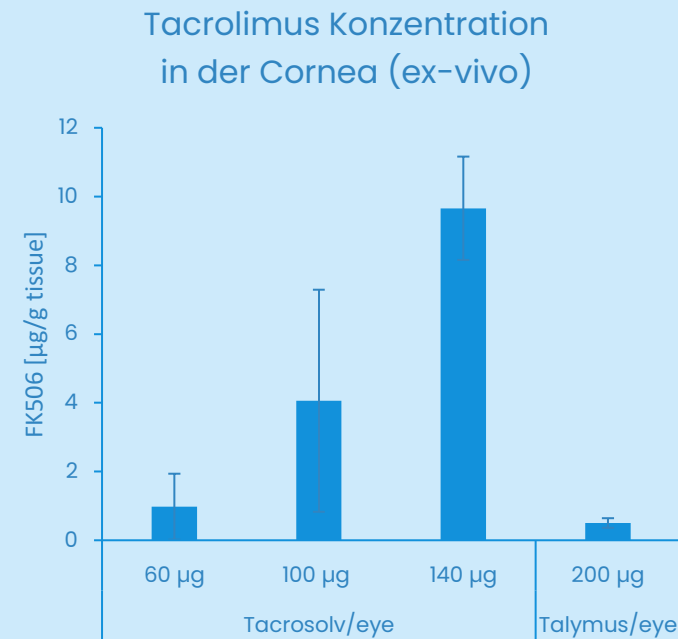
Wirkstoff:

- In wenigen Indikationen zugelassen, z.B.:
 - Organtransplantation
 - Atopische Dermatitis
 - Vernale Keratokonjunktivitis
- Ophthalmologische Schlüsselindikationen heute nicht adressierbar

Bekante, wirksame, aber unzureichend verfügbare Substanz

Marinomed Produktkandidat: Tacrosolv

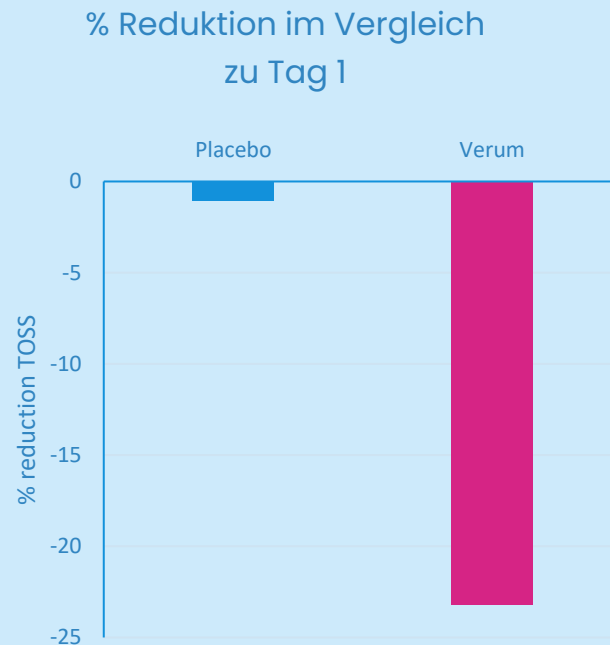
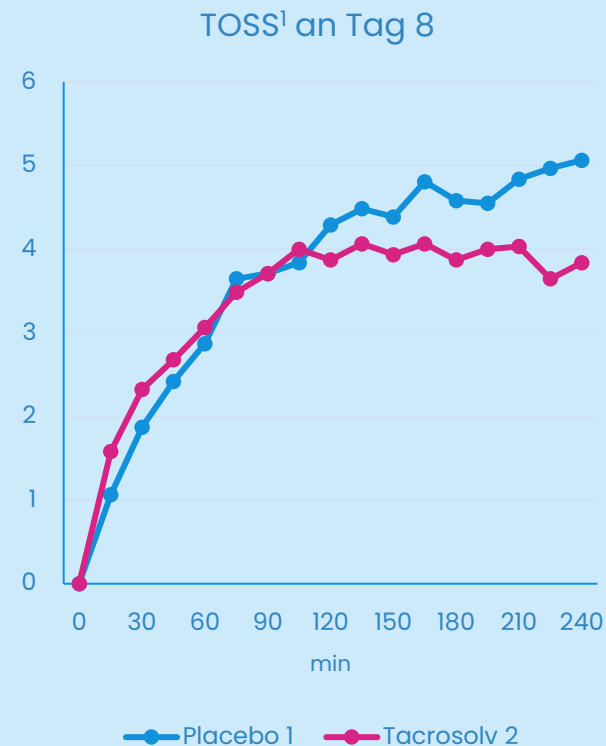
ist eine Marinosolv basierte Formulierung von Tacrolimus mit **stark verbesserter Bioverfügbarkeit**¹



Tacrosolv – klinisch validiert

Klinische Phase II Daten für gelöstes macrolides Immunsuppressivum

Ergebnisse der klinischen Phase II Studie



Rationale für den Einsatz von Tacrosolv

- Eigene Daten: klinischer proof of concept²
- Unabhängige Daten: klinisch signifikante Verbesserung in Zielindikation (herpetische stromale Keratitis³)

Nächste Schritte:

- Lokale **Toleranzstudie** für chronische Behandlungen
- Beantragung des **Orphan Drug Status** bei der EMA
- **Klinische Phase II** Studie zur Dosisfindung in Zielindikation (HSK)

¹TOSS: total ocular symptom score: juckendes Auge, tränendes Auge, Rötung der Augen, kratzendes Gefühl

²Daten der von Marinomed gesponsorten klinischen Phase II Studie

³Akbari et al., J Ophthalmic Vis Res (2019); 14: 400

Herpetische stromale Keratitis (HSK)

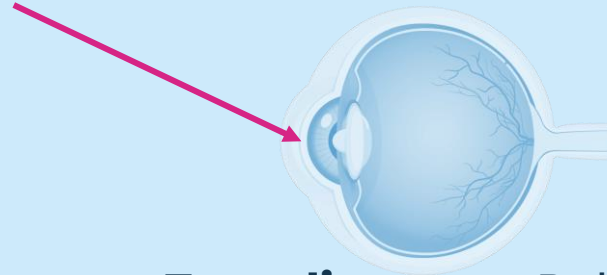
Seltene Erkrankung ausgelöst durch Infektion mit okularen Herpesviren

Was ist HSK?

- Entzündung der stromalen Schicht der Cornea wegen einer Infektion mit Herpesviren
- Zerstörung von Zellen, Narbenbildung und damit verbundene Beeinträchtigung der Sehfähigkeit
- Risiko der Erblindung¹
- Häufig Rückfälle²

Standardbehandlung

- Langzeittherapie mit antiviralem Acyclovir gemeinsam mit topischem Steroid, das zur Erhöhung des Augen drucks führen kann



Adressierbare Patienten und Markt

- 80.000 Fälle (Neuinfektion und Rückfälle)/Jahr¹
- Behandlungskosten werden auf Basis klinischer Daten bestimmt
- Preise bei Makuladegeneration oder schwerem trockenem Auge in den USA bei rund ~USD 10.000/Jahr

Einsatz von **Tacrolimus** zur Behandlung von HSK

Von Meinungsbildnern empfohlen

Nächster Schritt in Richtung „high medical need“



Autoimmune Gastritis (AIG)

Chronische inflammatorische Erkrankung des Magens ohne wirksame spezifische Behandlung

Was ist AIG?

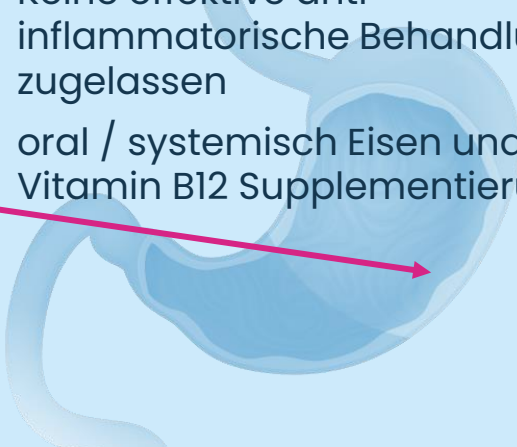
- Entzündung der Magenschleimhaut ausgelöst durch autoimmune Reaktion
- Zerstörung der Parietalzellen mit Anstieg des pH-Wertes
- Eisen und Vitamin B12 Mangel führt zu Anämie
- Erhöhtes Krebsrisiko im Magen¹

Standardbehandlung

- Keine effektive anti-inflammatorische Behandlung zugelassen
- oral / systemisch Eisen und Vitamin B12 Supplementierung¹

Prävalenz

- 2-5% der Gesamtpopulation²

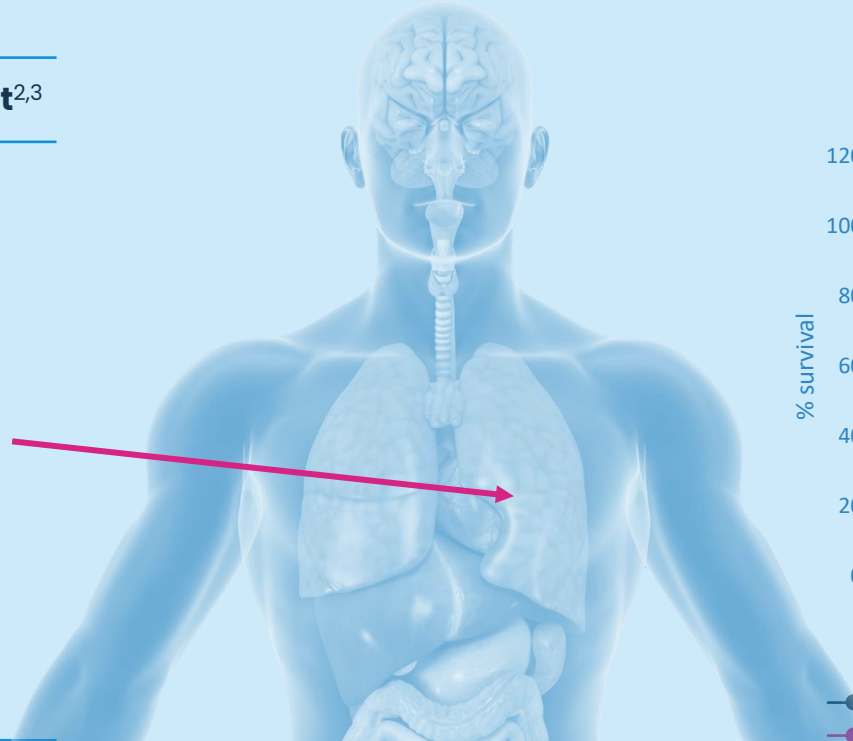


Einsatz von **Präzisionsmedizin** zur Behandlung von AIG
Wegen unspezifischer Symptome braucht es relevante Biomarker um die Patientenpopulation zu definieren

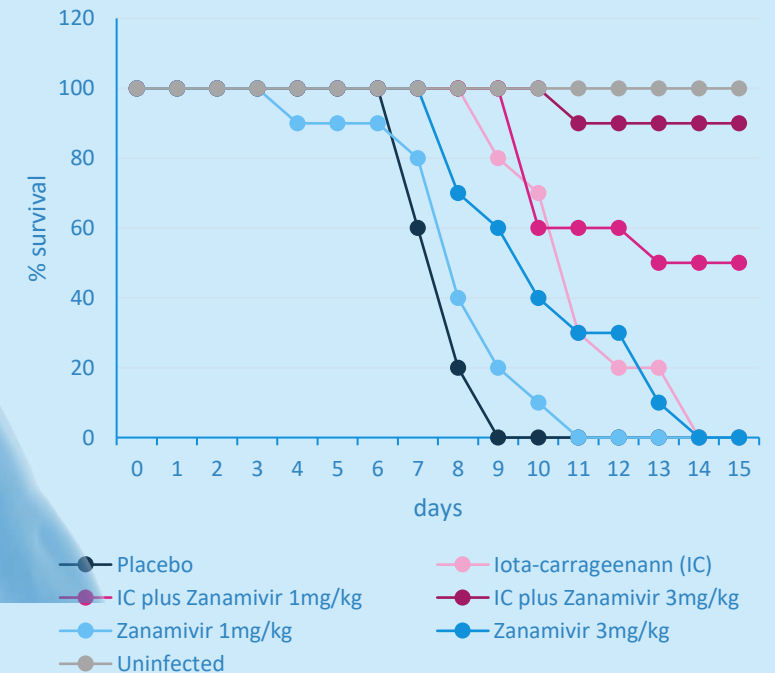
INHALEEN

Antivirales Breitband Inhalationsprodukt mit einer Kombination von zwei Wirkmechanismen zur Behandlung der viralen Pneumonie

Virustyp	Wirksamkeit ^{2,3}
SARS-CoV-2	X
SARS-CoV-1	X
Human coronavirus, endemic	X
Influenza A (human)	X
Influenza A (aviär)	X
Influenza B	X
Parainfluenza virus	X
Respiratory syncytial virus	X
Human metapneumovirus	X
Human rhinovirus A and B	X
Human adenovirus	X



Wirksamkeit der Kombination von IC und Zanamivir im lethalen Influenza Mausmodell¹



¹Morokutti-Kurz et al., PLOS ONE (2015) | DOI:10.1371/journal.pone.0128794

²Morokutti-Kurz et al., Int J General Medicine (2021);14: 5241

³Könighofer et al., Multidisciplinary Respiratory Medicine (2014); 9: 57

INHAleeeN

Behandlung von viraler Pneumonie

Virale Pneumonie

200 Mio Patienten mit viraler Pneumonie / Jahr (ohne Pandemie)

Ältere Menschen, Kleinkinder und Menschen mit Vorerkrankungen besonders gefährdet¹



Rationale für Iota-Carrageen (IC)

- Reduktion der Viruslast klinisch bewiesen²
- Klinische Wirksamkeit für viele Viren gezeigt³
- Synergistische Wirksamkeit mit antiviralem Arzneimittel gezeigt⁴

Kommerzielle Chance

- Virale Pneumonie löst in den USA mehr als \$10Mrd Kosten p.a. aus (vor Pandemie)⁵
- Bekannte Preise für COVID-19 Medikamente in den USA \$500 (Paxlovid/Pfizer) – \$2,000 (Remdesivir/Gilead), abgestimmt mit dem Preis/Nutzen Benchmark berechnet von ICER⁶



¹Jain, Clin Chest Med 38 (2017)

²Könighofer et al., Multidisciplinary Respiratory Medicine (2014); 9: 57

³Morokutti-Kurz et al., PLOS ONE (2015) | DOI:10.1371/journal.pone.0128794

⁴Zanamivir ist zugelassen für die Behandlung von unkomplizierter Influenza unter dem Markennamen Relenza

⁵Clark et al. (2020) Lancet Glob Health 8: e1003–17

⁶https://icer.org/wp-content/uploads/2021/08/ICER_COVID_19_Final_Evidence_Report_051022.pdf

Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Strategischer Horizont für Marinomed

3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

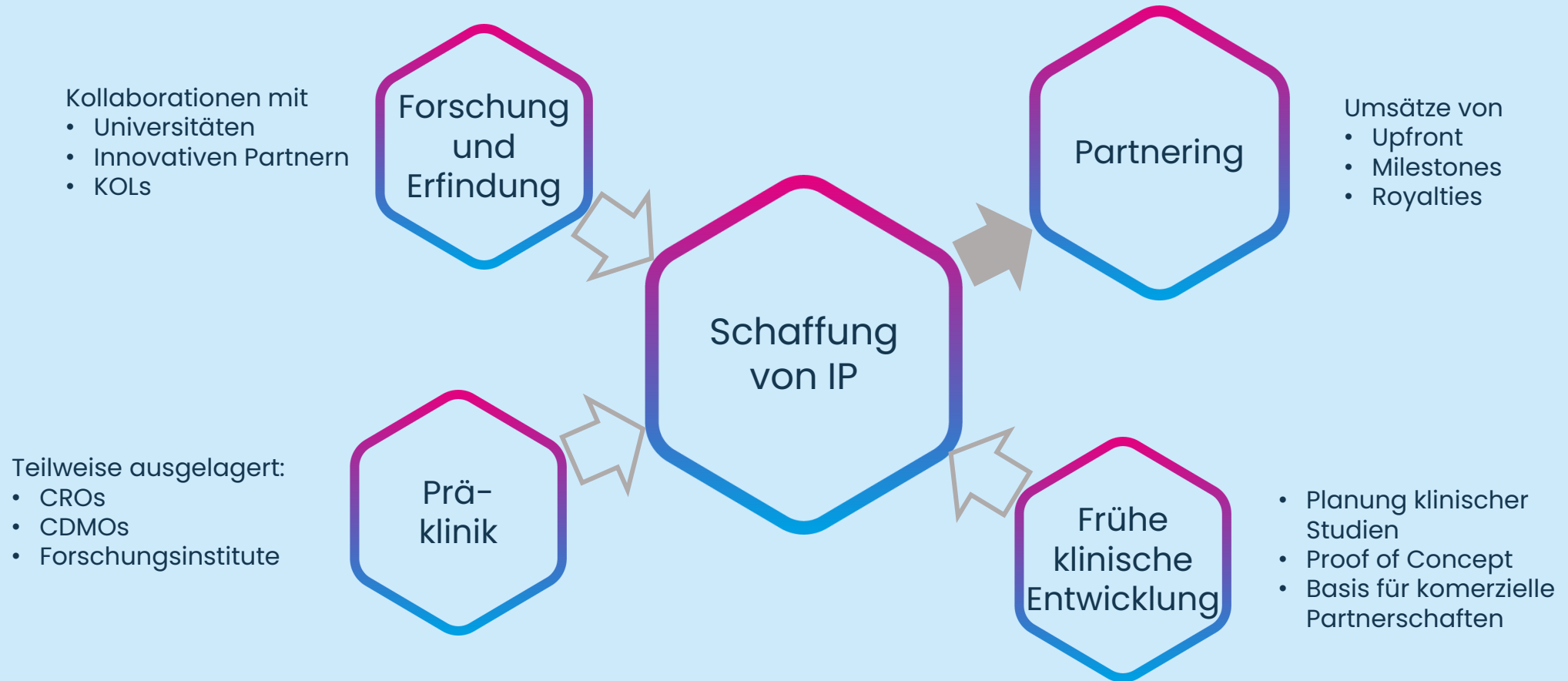
4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

5. Ausblick Andreas Grassauer



Geschäftsmodell

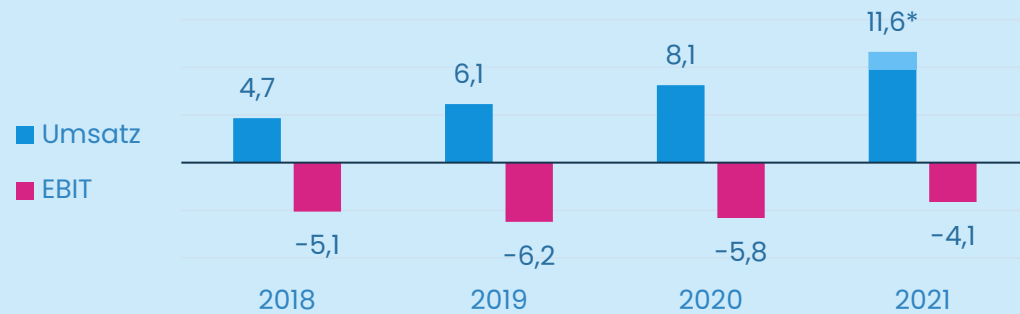
Schlanke Struktur fokussiert auf Schaffung nachhaltiger Werte



Kennzahlenüberblick

Solide Basis für zukünftiges Wachstum

Historische Performance (Umsatz und EBIT)



Quartalsweise Umsätze (in Mio€)



Wesentliche Wachstumstreiber

Virologie

Carragelose Geschäft

- 40 Länder auf 5 Kontinenten
- Hoher, wachsender Umsatzbeitrag, Segment EBITDA positiv
- Zuletzt starke Deals in Brasilien, Mexiko, Korea und USA sowie Launches in UK, Frankreich und Skandinavien

Immunologie

- Erster Bundesolv Deal in 2021 (Upfront iHv 1,9 Mio€)
- Neues Solv^{4U} Geschäftsfeld mit Machbarkeitsstudien für externe Partner

Positiver Ausblick

- Virologie: OTC als Cashcow, Rx mit großem Potenzial
- Immunologie: OTC mit ersten Erlösen, Rx auf ungedeckten medizinischen Bedarf gerichtet



Gesamtergebnisrechnung (IFRS)

Höhere Umsätze – bessere Margen – mehr FuE Investment – verbessertes EBIT

Mio€		FY 2021	FY 2020
Umsatzerlöse	①	11,6	8,1
Sonstige betriebliche Erträge	②	1,6	1,2
Materialaufwand		-6,4	-5,4
Aufwendungen für bez. Leistungen	③	-3,8	-3,4
Personalaufwand	③	-4,5	-4,1
Abschreibungen	③	-0,6	-0,4
Sonstige Aufwendungen		-2,1	-1,8
Betriebsergebnis (EBIT)		-4,1	-5,8
Finanzergebnis	④	-1,5	-0,2
Ergebnis vor Steuern		-5,7	-6,0
Steuern vom Einkommen/Ertrag		-0,2	-0,0
Periodenfehlbetrag		-5,9	-6,0

①

	FY 2021	FY 2020
Verkauf von Handelswaren	9,0	7,5
Meilensteine	2,1	0,0
Lizeneinnahmen	0,4	0,4
Sonstige Umsätze	0,1	0,2
Umsatzerlöse	11,6	8,1
Wareneinsatz	-6,1	-5,2
<i>Marge</i>	<i>32,1%</i>	<i>30,3%</i>

② Enthält im Wesentlichen Forschungsprämie und Fördermittel

③

	FY 2021	FY 2020
Personalaufwand	-2,0	-1,8
Aufwendungen für bez. Leistungen	-3,0	-2,7
Materialaufwand	-0,4	-0,2
Sonstige Aufwendungen ¹	-2,2	-1,2
Summe FuE Aufwand	-7,5	-5,9

④ Darin 0,4Mio€ gezahlte Zinsen

Bilanz (IFRS)

Vermögenswerte

Mio€	FY 2021	FY 2020
Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	2,0	2,1
Sachanlagen ^①	6,4	6,0
Kautionen und sonstige langfristige Forderungen	0,0	0,0
Summe langfristige Vermögenswerte	8,5	8,1
Vorräte ^②	1,0	0,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ^③	6,0	5,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ^④	5,8	9,2
Summe kurzfristige Vermögenswerte	12,9	15,4
Summe Vermögenswerte	21,3	23,5

① Enthält vollständig aktiviertes Headquarter, inkl. Grundstück und Gebäude (5,7Mio€); darin unmittelbar FuE-bezogen¹ (0,5Mio€m)

Inventories €m	FY 2021	FY 2020
Goods for sale	0,1	0,1
Raw materials	0,9	0,8
Total inventories	1,0	0,9

③ Hoher Bestand an Forderungen aus LuL (3,4Mio€) aufgrund vieler Lieferungen im Dezember, ebenso der im Januar erhaltene Teil der Upfront-Zahlung von Luoxin sowie Forderungen aus der Forschungsprämie (0,9Mio€)

④ Letzte Tranche aus EIB Darlehen (6Mio€) im Februar (nach Abschlusstichtag) erhalten



Bilanz (IFRS)

Passiva

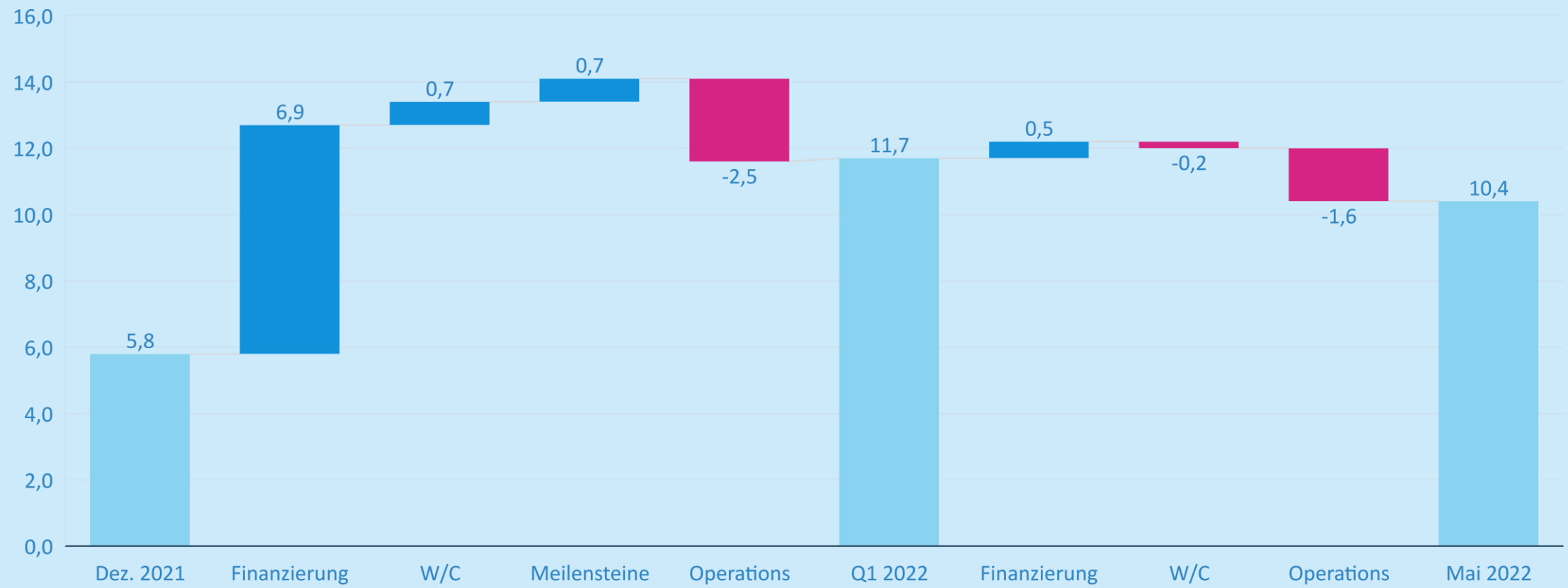
Mio€	FY 2021	FY 2020
Passiva		
Grundkapital	1,5	1,5
Kapitalrücklage ^①	42,1	41,4
Kumulierte Ergebnisse	-43,4	-37,5
Eigenkapital	0,2	5,4
Langfristige Finanzverbindlichkeiten ^②	15,0	12,5
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0,1	0,1
Summe langfristige Verbindlichkeiten	15,1	12,5
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten ^③	0,8	0,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2,0	2,0
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ^④	3,3	2,5
Rückstellungen ^⑤	-	0,8
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	6,0	5,6
Summe Passiva	21,3	23,5

- ① Kapitalerhöhungen erfolgen auf Basis des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms und der Wandelschuldverschreibung
- ② Enthält Zuflüsse aus 1. und 2. Tranche des EIB Darlehens (9,0Mio€) sowie ERP/awS und NÖBEG Refinanzierung der Immobilie (4,8Mio€), jeweils bewertungsangepasst. Die dritte Tranche des EIB Darlehens (6,0Mio€) wurde im Februar gezogen; weitere Immobilienrefinanzierung (0,2Mio€) im Mai erhalten
- ③ Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Zinsen auf das EIB Darlehen, die im Januar gewandelte Wandelschuldverschreibung sowie das WAW Darlehen
- ④ Kurzfristige Verbindlichkeiten enthalten passive Rechnungsabgrenzungen im Zusammenhang mit der COVID-19 Studie sowie Vertragsverbindlichkeiten für klinische Studien und Personalrückstellungen
- ⑤ Die Verwendung/Auflösung der Rückstellung resultiert aus der Rückgabe von Vermarktungsrechten durch einen europäischen Lizenzpartner.



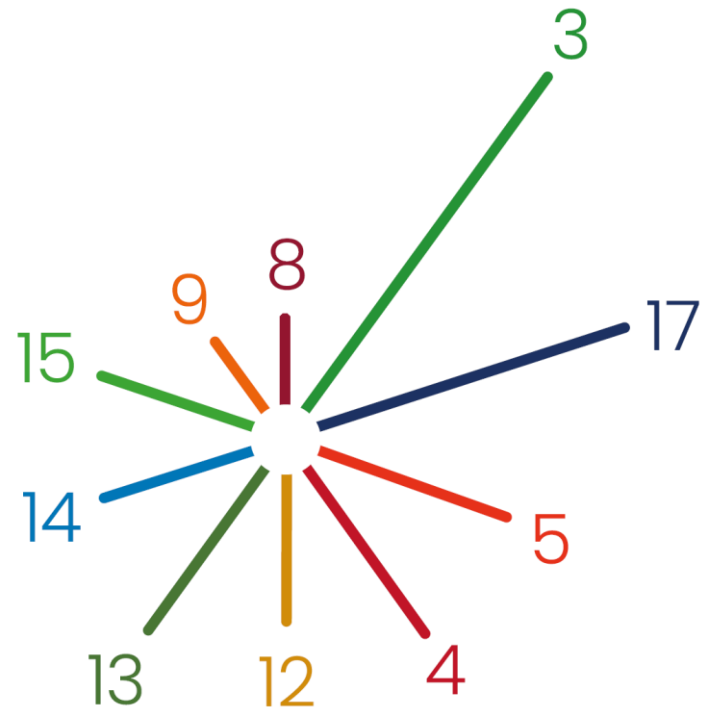
Gute Reichweite liquider Mittel

Wenig Cash Drain aufgrund profitabler Umsätze und Zuflüssen aus Wandelschuldverschreibung



Nachhaltigkeit – ESG

Marinomed bekennt sich zu Nachhaltigkeitszielen



- Produkte mit weniger aktiven Wirkstoff führen zu besserer Umweltbilanz
- Einsatz erneuerbarer Energie
- Förderung umweltfreundlicher Lieferketten

- Therapien für Menschen mit Krankheiten mit eingeschränkten oder keinen Behandlungsmöglichkeiten
- Gelebte Diversität auf allen Entscheidungsebenen
- Regelmäßiger, offener und transparenter Dialog mit allen Stakeholdern

- Einhaltung aller Vorschriften, Vorgaben und Gesetze
- Einhaltung der Regeln des Austrian Corporate Governance Codex
- Unabhängigkeit des Aufsichtsrates



Agenda

1. Marinomed aktuell Andreas Grassauer
2. Strategischer Horizont für Marinomed

3. Pipeline und Produkte Eva Prieschl-Grassauer

4. Geschäftsentwicklung Pascal Schmidt

5. Ausblick Andreas Grassauer

Timeline 2022/2023

Newsflow / Meilensteine

News bis heute

- Januar – Gestärktes Business Development durch neue CBO Cornelia Kutzer
- Februar – Letzte EIB Tranche iHv 6Mio€ gezogen
- April – Neue Vereinbarung mit Hanmi für Vermarktung von Carragelose in Südkorea
- April – Veröffentlichung starker 2021 Zahlen
- Mai – Procter & Gamble (P&G) für Carragelose Produkten in den USA gewonnen

Meilensteine für 2022ff

Kurzfristig (bis 9 Monate)

- Klinischer Read-out der Carragelose Studien
- Weitere Technologiepartnerschaften
- Neue Aufsichtsratsmitglieder
- Halbjahres- und Q3 Finanzberichterstattung

Mittelfristig (6 – 12 Monate)

- Zweiter Budesolv Deal
- Initiierung von klinischen Studien
- Carragelose Launches in weiteren Ländern
- Erteilung weiterer Patente
- Neue technologiebasierte Produktkandidaten

Längerfristig (9 – 18+ Monate)

- Orphan Drug Designation EMA + FDA
- Neue Technologiepartnerschaften
- Beschleunigtes Umsatzwachstum

