



Zwischenmitteilung gem. §37x WpHG

der Biofrontera AG, Leverkusen
zum 30. September 2007

Inhalt

1.	<i>Biofrontera AG</i>	2
	<i>a. Struktur</i>	2
	<i>b. Strategie</i>	2
	<i>c. Kernkompetenz, Forschung und Entwicklung</i>	4
2.	<i>Produkte</i>	4
	<i>a. BF-200 ALA</i>	4
	<i>b. BF-derm1</i>	5
	<i>c. BF-37</i>	5
	<i>d. BF-1</i>	6
3.	<i>Vertrieb</i>	6
4.	<i>Finanzen</i>	8
	<i>a. Aktienkurs und Veränderungen in der Aktionärsstruktur</i>	8
	<i>b. Investor Relations</i>	
	<i>c. Finanzlage</i>	9
	<i>d. Wesentliche Geschäfte</i>	9
	<i>e. Fortgang des Geschäftsverlaufes</i>	10

1. Biofrontera AG

Die Biofrontera AG, Leverkusen, berichtet mit dieser Zwischenmitteilung über wesentliche Faktoren und den Geschäftsgang auf der Basis der konsolidierten Konzerninformationen (IFRS) des dritten Quartals 2007 auf Basis des TUG, §37x Abs.1 S. 1 WpHG.

a. Struktur

Die Biofrontera AG ist eine Holdinggesellschaft mit zwei operativen Töchtern. Sie hält jeweils 100 % der Biofrontera Bioscience GmbH und der Biofrontera Pharma GmbH. Alle Gesellschaften haben ihren Stammsitz in Leverkusen am Hemmelrather Weg 201. Das Geschäftsjahr der Biofrontera AG ist das Kalenderjahr.

Die Biofrontera Bioscience GmbH ist mit den Aufgaben der Produktentwicklung und der Forschung für die Gruppe betraut. Daneben hält sie die Rechte an den Wirkstoffkandidaten. Das Geschäftsjahr der Gesellschaft beginnt am 1. Juli und endet am 30. Juni eines jeden Jahres.

Die Biofrontera Pharma GmbH ist die zweite Tochter der Biofrontera AG. Sie übernimmt die Vertriebsaufgaben des Konzerns und wird Biofrontera gegenüber den Dermatologen und Ärzten vertreten. Ein Kooperationsvertrag mit der Biofrontera Bioscience regelt den Umgang und die Verwendung mit den Patent- und Markenrechten. Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

b. Strategie

Zur nachhaltigen Etablierung der Biofrontera als Spezialpharmaunternehmen im dermatologischen Sektor ist es erforderlich, eine Produktfamilie aufzubauen, die in überschaubarer Entwicklungszeit mit kontrollierbarem finanziellen Aufwand und geringen Entwicklungsrisiken an den Markt gebracht werden kann. Die gewünschte Nachhaltigkeit des Geschäftsbetriebs erfordert darüber hinaus den Aufbau von Vertriebsstrukturen für die Produktfamilie in Europa. Zudem müssen Partnerschaften bzw. Allianzen mit Unternehmen gefunden werden, welche die Markteinführung der Produkte, insbesondere außerhalb Europas, unterstützen. Mit diesem Profil ist das Unternehmen gegenüber dem Kapitalmarkt aufgetreten. Die Strategie zur Umsetzung dieser Ziele ist ausschlaggebend für eine positive Entwicklung der Gesellschaft, die sich langfristig in einer akzeptierten und konkurrenzfähigen Bewertung am Kapitalmarkt widerspiegeln sollte.

Aus diesem Grund ist es das Ziel des Unternehmens, den eingeschlagenen Weg hin zum kompetenten Anbieter dermatologischer Präparate fortzusetzen. Die klinische Pipeline umfasst derzeit die Wirkstoffe BF-200 ALA, BF-derm1 und BF-37, die in vier dermatologischen Indikationen entwickelt werden, sowie im neurologischen Bereich den Wirkstoff BF-1. Mit drei weiteren präklinischen Produkten blickt die Gesellschaft damit auf eine breite Entwicklungspipeline mit attraktivem Marktpotential und einem überschaubaren und im Branchenvergleich unterdurchschnittlichen Entwicklungsrisiko.

Um die Fähigkeit zur Eigenvermarktung zukünftiger Produkte sicherzustellen, ist eine ausgiebige Analyse von Absatzmärkten, Marktgrößen, Wettbewerbern und Wettbewerbsprodukten notwendig. Dieser Schritt wurde mit Hilfe von erfahrenen Beratern umgesetzt und eine Marketing- und Verkaufsstrategie basierend auf diesen Analysen entwickelt. Die konsequente Umsetzung dieser Strategie sollte eine ideale Basis schaffen, die Biofrontera Gruppe als glaubwürdigen und kompetenten Anbieter von dermatologischen Produkten zu etablieren. Aufgrund der Bedeutung dieser Ausrichtung wurde die Biofrontera Pharma GmbH als eigenständige Einheit mit dieser Aufgabe betraut.

Die nun seit sechs Monaten tätigen vier Außendienstmitarbeiter konnten bereits die notwendige und wichtige Präsenz bei den Dermatologen aufbauen, um die Biofrontera als kompetenten, wissenschaftlichen Partner der Dermatologen zu etablieren. Der Kontakt zu den Dermatologen hat gezeigt, dass der Markt für PDT noch weitgehend unerschlossen ist. Weder wir die PDT durch Dermatologen durchgehend eingesetzt, noch ist in der Bevölkerung ein ausreichendes Bewusstsein für den weißen Hautkrebs vorhanden. Diese Erkenntnisse versucht Biofrontera in seine Vertriebsstrategie einzubauen.

Die Installation einer eigenen Vertriebsleitung und einer medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung soll diesen ersten Schritt deutlich unterstreichen und die Ernsthaftigkeit untermauern. Hierfür sollen industrieerfahrene Mitarbeiter schnellstmöglich, jedoch bis spätestens Anfang 2008, ihre Tätigkeit in der Biofrontera-Gruppe aufnehmen.

Diese Ausgangslage wird das Unternehmen in die Lage versetzen, den Aufbau des Vertriebs im deutschsprachigen Ausland fortzusetzen. Einhergehen wird dies mit der aktiven Suche nach Vertriebspartnern in anderen Ländern Europas und dem Rest der Welt. Bevorzugt würden solche Vertriebspartner, die Biofrontera Produkte im Ausland vertreiben, und deren Produkte im Gegenzug in Deutschland von Biofronteras eigenem Vertrieb vermarktet werden können. Die Suche nach solchen Vertriebspartnern wurde zusammen mit der auf Pharma-Geschäftsentwicklung spezialisierten schweizerischen InterPharmaLink AG begonnen.

Die weitere Entwicklung von Wirkstoffen in Indikationen außerhalb der Dermatologie, wie etwa des Migräne-Prophylaxe-Wirkstoffs, wird intern so weit vorangetrieben, dass eine zielgerichtete und wirtschaftlich sinnvolle Auslizenzierung des Projekts an einen größeren Pharmakonzern möglich ist.

Je nach Kapazität werden parallel die präklinischen Produkte BF-PC13, BF-PC18 und BF-PC21 weitergeführt. Diese werden gegen krankhafte Entzündungsvorgänge entwickelt, die bei Hautkrankheiten relevant sind. Da solche Entzündungen nicht nur im dermatologischen Bereich, sondern auch in anderen Geweben auftreten, besteht auch hier das Potential für eine frühe Auslizenzierung der Anwendung in nicht-dermatologischen Indikationen.

c. Kernkompetenz, Forschung und Entwicklung

Biofrontera hat drei dermatologische Produkte, BF-200 ALA, BF-derm1 und BF-37, in der klinischen Entwicklung. Im vierten Quartal des Jahres 2006 wurde auch BF-1, ein Medikament zur Migräneprevention, zum ersten Mal am Menschen getestet.

Zusätzlich verfügt das Unternehmen über einige bereits patentierte oder patentierbare entzündungshemmende Substanzen (BF-PC13, BF-PC18, BF-PC21), die derzeit präklinisch untersucht werden. Diese Substanzen wurden ursprünglich aus Mikroorganismen isoliert und dann teilweise chemisch verändert. Sie hemmen im Körper entzündungsfördernde Eiweiße, wie Sphingomyelinasen (BF-PC13), Cathepsin S (BF-PC18) und Cathepsin X (BF-PC21). Die Substanzen könnten zur Behandlung verschiedener Erkrankungen eingesetzt werden. Dazu zählen die Schuppenflechte, Neurodermitis, allergische Erkrankungen und Autoimmunreaktionen von Haut, Lunge, Magen-Darm-Trakt und Gelenken sowie chronischer Schmerz und neurodegenerative Krankheiten. Die Substanzen werden derzeit in geeigneten Tiermodellen getestet, um die besten Zielindikationen zu finden und die nötige Datenbasis für die Planung klinischer Studien am Menschen zu schaffen.

2. Produkte

a. BF-200 ALA

BF-200 ALA ist der am weitesten entwickelte Wirkstoff des Unternehmens. Er wird derzeit entwickelt zur Behandlung von aktinischer Keratose und Kondylomen. Der Wirkstoff wird bei der noch relativ neuen Photodynamischen Therapie (PDT) eingesetzt. Durch eine Kombination von Wirkstoff und Bestrahlung mit Rotlicht wird mit der PDT Tumorgewebe entfernt. Diese Therapie ist eine Einmalbehandlung, die zu kosmetisch einwandfreien Ergebnissen führt, ohne dabei zu den sonst häufig auftretenden Folgen wie Pigmentveränderungen oder Narben zu führen. Auch werden die für Patienten sehr unangenehmen und langwierigen Begleitsymptome einer Langzeittherapie zu haben.

Auf dem Weg zur Marktzulassung hat Biofrontera das am weitesten entwickelte Produkt BF-200 ALA in einer Dosierungsstudie erfolgreich getestet und die Ergebnisse der Dosisfindung in ihrer im Herbst 2006 gestarteten Phase IIb/III Studie in der Pressemitteilung vom 10. Juli 2007 bekanntgegeben. Das Kombinationspräparat aus dem Wirkstoff 5-Aminolävulinsäure (ALA) mit der Nanoemulsion BF-200 zeigte in der klinischen Studie eine deutliche, statistisch signifikante Überlegenheit gegenüber Placebo.

Die placebokontrollierte, randomisierte und doppelblinde Studie wurde an 13 klinischen Zentren in Deutschland unter der medizinischen Leitung von Prof. Dr. Rolf-Markus Szeimies, Universitätsklinikum Regensburg, durchgeführt. Zur Prüfung der Wirksamkeit wurden 105 Patienten einmalig durch photodynamische Therapie mit einer von drei Wirkstoffkonzentrationen im BF-200 ALA-Gel oder Placebo behandelt.

Eine einzelne Behandlung führte 12 Wochen nach der Therapie, je nach Gewichtung der Zentren und behandeltem Kopfbereich zu der vollständigen Abheilung von mindestens 60-70 % der behandelten Keratoseherde. Relevante Nebenwirkungen traten in der Studie nicht auf, und das kosmetische Ergebnis war hervorragend. Es ergaben sich keine Bedenken gegen eine Behandlung mit allen getesteten Substanzkonzentrationen. Daher kann die Therapie mit BF-200 ALA zum heutigen Zeitpunkt als sicher bezeichnet werden. Die 10 %ige Dosierung des Wirkstoffs ALA war den anderen Dosierungen überlegen, so dass Biofrontera mit dieser Dosierung weitere Studien zur Bestätigung der Wirksamkeit und Sicherheit durchführen und die Zulassung anstreben wird. Für die Weiterführung der Studie wurde das statistische Design durch formelle Abtrennung des Phase III-Teils der Studie optimiert. In dieser Phase III-Studie soll mit 120 Patienten die Wirksamkeit im Vergleich zu Placebo bestätigt werden. Die Ergebnisse werden Ende 2008 erwartet. Parallel soll eine zweite Phase III-Studie gestartet werden, bei der BF-200 ALA mit dem Standard Metvix verglichen wird. Biofrontera hat sich mit der relevanten Zulassungsbehörde (Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte, BfArM) darauf geeinigt, dass diese Studie mit etwa 600 Patienten durchgeführt werden soll. Wegen der hohen Patientenzahl werden die Ergebnisse im ersten Halbjahr 2009 erwartet. Im Anschluss daran kann die Registrierung beantragt werden.

b. BF-derm1

Diese Tablette enthält einen Wirkstoff mit einem völlig neuen Wirkprofil, das chronisch erkrankten und bisher nicht ausreichend therapierbaren Patienten mit schwerer Urtikaria (Nesselsucht) Linderung verspricht. Innerhalb der laufenden adaptiven Phase II Studie waren die Zwischenergebnisse in Bezug auf die sehr geringen Nebenwirkungen und die Behandlungsergebnisse sehr vielversprechend. In zwei Zwischenberichten wurde eine Linderung der Urtikaria bestätigt und der zweite Bericht (Pressemeldung vom 27. Juni 2006) erwähnte darüber hinaus, dass die Patienten weniger ermüdende Antihistaminika einnehmen mussten. Der dritte, abschließende Teil der Phase II-Studie wurde im September begonnen (Pressemeldung vom 17. September 2007). Das Ergebnis dieses Studienteils wird im Sommer 2008 erwartet. Da es bei dieser Indikation, für die es derzeit in dieser schweren Ausprägung keine ausreichende Therapiemöglichkeit gibt, die Möglichkeit für einen „fast track“ Status gibt, kann erst nach Vorliegen der Studienresultate und Absprache mit der Behörde der weitere Verlauf des Entwicklungsprojekts und der Zulassungszeitpunkt abgeschätzt werden.

c. BF-37

BF-37 ist der dritte Wirkstoffkandidat im dermatologischen Entwicklungsportfolio der Gesellschaft. Die Rechte wurden 2005 erworben, und seither wurde das Produkt in die klinische Prüfung gegen atopische Dermatitis und Schuppenflechte gebracht. Der Wirkstoff der BF-37 Creme ist eine bereits zugelassene Substanz, die als Tablette für andere Indikationen vermarktet wird.

Eine Phase II-Studie zur Bestimmung der Wirkung bei atopischer Dermatitis wurde in Q2 2007 begonnen (vgl. Pressemeldung vom 3. Mai 2007). Das Ergebnis dieser Studie wird zum Jahreswechsel 2007/2008 erwartet.

Bei einer bereits abgeschlossenen, kleinen Phase IIa-Studie gegen Schuppenflechte zeichnete sich eine Wirksamkeit auch bei dieser Indikation ab. In einer weiteren Phase II-Studie, die derzeit vorbereitet wird, soll die Wirksamkeit bei Schuppenflechte formell nachgewiesen werden. Die Ergebnisse dieser Studie werden Mitte 2008 erwartet.

d. BF-1

BF-1 ist ein Wirkstoff aus dem Medikamentenportfolio der Biofrontera, der auf eigenen Forschungsergebnissen beruht. Er soll zur prophylaktischen Behandlung von Migränepatienten eingesetzt werden, die häufig unter schmerzvollen Migräneattacken leiden.

Sehr bedeutende Schritte bei der Entwicklung dieses Wirkstoffkandidaten konnte die Gesellschaft am 20. November 2006 (Genehmigung zur ersten Verabreichung an Menschen) und 26. Februar 2007 (Ergebnisse dieser Tests) bekanntgeben. In einer klinischen Studie an freiwilligen gesunden Probanden wurde gezeigt, dass der Wirkstoff ausgezeichnete pharmakokinetische Eigenschaften aufweist. Nach oraler Gabe von BF-1 wurde die Substanz innerhalb weniger Stunden vollständig im Magen- und Darmtrakt absorbiert und zeigte im Blut eine Halbwertszeit von über 24 Stunden. Dieses Ergebnis erlaubt es, BF-1 in einer gängigen Standardformulierung so zu entwickeln, dass Patienten das Medikament lediglich einmal täglich einnehmen müssen. Dies sichert die spätere Marktakzeptanz und erleichtert die weitere klinische Entwicklung deutlich.

Die seither durchgeführten Untersuchungen, insbesondere zur Verteilung der Substanz im Körper, zur Bindung an die relevanten Rezeptoren in den Hirnhäuten und zur chemischen Synthese, entsprechen den positiven Erwartungen und ermöglichen die Weiterführung des klinischen Programms voraussichtlich im Frühjahr 2008.

3. Vertrieb

Aufbauend auf den umfangreichen Erkenntnissen einer 2006 durchgeführten Marktstudie für die Photodynamische Therapie hat Biofrontera, unterstützt durch erfahrene Berater, die notwendigen Strukturen für die Vertriebsaktivitäten in der Biofrontera Pharma GmbH implementiert. Neben einer intensiven Analyse des Bedarfs der Dermatologen wurden die derzeit nur unzureichend befriedigten Bedürfnisse erfasst. Dabei hat sich herausgestellt, dass in diesem Anwendungsgebiet aus Kostengründen vielfach mit minderwertigen, instabilen Rezepturen gearbeitet wird. Zur Verbesserung dieser unbefriedigenden Situation wurde eine Vertriebsstrategie entwickelt. Ein ungewöhnlich stark auf wissenschaftlicher Unterstützung seitens der Forschungs- und Entwicklungsabteilung der Biofrontera Bioscience GmbH aufgebauter Vertrieb soll durch die Diskussion mit den Ärzten heute noch nicht ausreichend beantwortete Fragen klären. Bereits seit einigen Jahren gibt es in der Schweiz und zunehmend auch in Deutschland Anfragen von Dermatologen, die die ALA Nanoemulsion BF-200 ALA als Rezeptur in Apotheken beziehen möchten. Biofrontera hat dem Wunsch einiger geeigneter Apotheken entsprochen und ihnen die Herstellung einer BF-200 ALA-Rezeptur ermöglicht. Dazu beziehen diese Apotheken von Biofrontera die Nanoemulsion BF-200 und stellen daraus

zusammen mit der Wirksubstanz alpha-Aminolävulinsäure und weiteren Zutaten eine BF-200 ALA-Rezeptur her. Sie haben sich verpflichtet, im Interesse der Patientensicherheit externe Qualitätskontrollen durchführen zu lassen.

Parallel hierzu hat Biofronteras Außendienst im April 2007 begonnen, Dermatologen bei der Anwendung der Photodynamischen Therapie mit den in den Apotheken hergestellten BF-200 ALA-Rezepturen wissenschaftlich zu beraten. Beim Aufbau des Außendienstes hat Biofrontera sich entschieden, auch hier den erfolgreichen Weg des Outsourcings konsequent zu nutzen und auf erfahrene Berater und Dienstleister zu setzen. So wurde ein Leihaußendienstunternehmen mit der Aufgabe betraut, vier Außendienstmitarbeiter zu rekrutieren und eine Infrastruktur zu schaffen, die den Bedürfnissen eines Spezialpharmavertriebs gerecht wird. Eine intensive und umfassende Ausbildung der Außendienstmitarbeiter durch Biofrontera hat den Start der Vertriebsbemühungen im April 2007 sichergestellt.

In der Vorbereitung dieses Prozesses wurden die Adressen aller deutschen Dermatologen in einer eigenen Datenbank festgehalten. Dermatologen wurden durch ein geschultes und professionelles Pharma Call-Center kontaktiert, um das Therapieverhalten bei der aktinischen Keratose und den Wunsch nach Besuchen durch Biofronteras Außendienstmitarbeiter festzustellen.

Seit dem 1. April 2007 stellen die Vertriebsmitarbeiter sich und die Biofrontera bei Dermatologen vor. Dies geschah auf Anfrage durch interessierte Ärzte, die, ausgehend von den vorgenannten Befragungen, weitere Informationen wünschten. Die erste Vertrauensbildung war dabei ausschlaggebend für den zukünftigen Erfolg. Die regional tätigen Außendienstmitarbeiter erweiterten sodann ihre Gespräche mit den Ärzten auf die praxisrelevanten Themen rund um die PDT. Hierbei gab es einen sehr lebhaften Informationsaustausch, der von uns genutzt wurde und wird, um eine optimale Unterstützung der Dermatologen zu verbessern. Überraschend war die große Akzeptanz der Biofrontera und die starke Nachfrage nach wissenschaftlichen Informationen. Darüber hinaus wurde unsere Vermutung bestätigt, dass innovative Produkte rund um die PDT stark nachgefragt werden. So wurden bis zum Ende des dritten Quartals 2007 über 1000 der etwa 4000 deutschen Dermatologen besucht. Etwa die Hälfte dieser Ärzte hat seitdem die in Apotheken hergestellten Rezepturen mit BF-200 ALA getestet und die überwiegende Mehrzahl hat es seitdem nachbestellt. Wir haben dazu seitens der Ärzteschaft erfreulich positive Rückmeldungen bekommen. Da aufgrund der noch nicht ausreichend geklärten Fragen bezüglich möglicher Komplikationen durch Sonnenlicht viele Ärzte die Anwendung der PDT in den Sommermonaten vermeiden, rechnen wir mit einem weiteren deutlichen Anstieg der PDT-Behandlungen mit Beginn des vierten Quartales.

Der schnelle Erfolg der BF-200 ALA-Rezepturen hat die Firma Galderma Laboratorium GmbH, die ein zugelassenes Produkt für die PDT vertreibt, zur Beantragung einer einstweiligen Verfügung gegen Biofronteras Vertrieb der Rezepturen veranlasst. Dieser Antrag war gegen das für Marketing und Vertrieb zuständige Tochterunternehmen der Biofrontera AG, die Biofrontera Pharma GmbH gerichtet. Nachdem der Antrag auf einstweilige Verfügung vom Hamburger Landgericht zunächst abgelehnt wurde, hat das Oberlandesgericht Hamburg dem Eilantrag teilweise entsprochen. Das Gericht untersagte der Biofrontera Pharma GmbH die

Bewerbung des Versandhandels mit BF-200 ALA-Rezeptur. Das Gericht entsprach damit, entgegen der Rechtsauffassung des Landgerichts Hamburg sowie anderer Gerichte, dem Rechtsverständnis der Apothekenaufsichtsorgane und gängiger Apothekenpraxis, teilweise dem Antrag mit der Begründung, dass Apothekenversandgenehmigungen nicht gültig für Rezepturen seien. Für andere Antragsteile wurde die Ablehnung des Landgerichts bestätigt. Biofrontera prüft derzeit den besten Weg, um gegen diese nach Meinung des Managements und seiner Rechtsberater ungerechtfertigte Verfügung vorzugehen und die Bewerbung der BF-200 ALA-Rezepturen weiterhin durchzuführen.

Es ist noch nicht abzusehen, welchen Einfluss diese Verfügung auf die Verschreibungen der BF-200 ALA-Rezepturen haben wird. Daher ist es nach wie vor nicht möglich, erfahrungsbasierte Umsatzprognosen für die BF-200 ALA-Rezepturen abzugeben.

4. Finanzen

a. Aktienkurs und Veränderungen in der Aktionärsstruktur

Mit der Privatplatzierung und Zulassung der Aktie am Regierten Markt in Düsseldorf im Oktober 2006 ging die Ausgabe von 220.582 Optionsaktien einher, die die Zeichner der Platzierung innerhalb ihrer Zuteilung abrufen konnten. Der Zeitpunkt dieser Option war an die Jahreswende gelegt und wurde wegen einer vorübergehenden Kursschwäche nicht genutzt (ad-hoc Meldung vom 16. Januar 2007). Seither wurden alle diese Aktien zu einem Platzierungspreis von Euro 15,00 an Investoren abgegeben (ad-hoc Meldung vom 20. September 2007). Damit konnte an der Aussage des Managements festgehalten werden, diese Aktien nicht unter dem Preis der mit der Börseneinführung verbundenen Privatplatzierung abzugeben.

b. Investor Relations

Eine wesentliche Aufgabe des Managements in den ersten neun Monaten des Jahres 2007 bestand darin, die Akzeptanz der Biofrontera Aktie am Kapitalmarkt zu erhöhen. Ziel diverser Maßnahmen musste es sein, die Marktkapitalisierung und den täglichen Handel in der Aktie zu steigern. Unterstützt von drei unabhängigen Analystenempfehlungen, zahlreichen Investorenpräsentationen und Presseartikeln wurde die Aufmerksamkeit bei den potentiellen Investoren deutlich gesteigert. Wesentliche positive Nachrichten aus der Produktentwicklung (Presse- und ad-hoc-Meldungen), der Etablierung des eigenen Pharmavertriebs in Deutschland und über Erfolge auf der Finanzseite unterstützten diese Maßnahmen deutlich. Der Erfolg der IR-Aktivitäten lies sich an einer überdurchschnittlich konstanten Kursentwicklung der Aktie am deutlichsten ablesen. Vor dem Hintergrund der Entwicklung der Branche und anderer kleinerer Werte muss diese Konstanz als Erfolg gewertet werden.

In den ersten drei Quartalen des Jahres hat sich die Zahl institutioneller und privater Investoren mehr als verdreifacht. Auch der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz ist stark gestiegen. Dieses wachsende Interesse hat sich in zwei neuen Research-Berichten und einem

Update niedergeschlagen. Die Analysten kamen durchwegs zu einer sehr positiven Erwartung bezüglich der Wertentwicklung der Aktie. Auch in den einschlägigen Medien, so etwa im Aktionär, wurde der Kauf der Aktie stark empfohlen.

c. Finanzlage

Wie bereits zum ersten Halbjahr 2007 berichtet, sind die Aufwendungen weiterhin deutlich durch die Investitionen in die Entwicklung der Medikamentenkandidaten geprägt. Die Ausgaben für Marketing und Vertrieb blieben zum Ende des dritten Quartals 2007 hinter den zum Stichtag budgetierten Aufwendungen zurück und belasten das Ergebnis damit in einem geringeren Umfang. Die Ertragsseite enthält im Wesentlichen Erlöse aus dem Verkauf von Nanoemulsionen an die Apotheken. Weiterhin enthält das dritte Quartal Erträge aus dem Landeszuschuss „TIP“, der 2007 ausläuft.

Das Betriebsergebnis weist nach neun Monaten einen Verlust von TEuro 5.798,53 aus und liegt damit im Rahmen der von der Gesellschaft prognostizierten Quartalsunterdeckung in Höhe von etwa Euro 1,8 Mill..

Die im Zuge der Privatplatzierung im Herbst 2006 ausgegebenen Mehrzuteilungsaktien wurden bis zum dritten Quartal 2007 zum Kurs von Euro 15,- vollständig platziert, ermöglicht durch das im Lauf des Jahres aufgebaute Vertrauen in die Aktie. Insgesamt floss der Gesellschaft durch die Platzierung der Aktien ein Betrag in Höhe von 3,10 Mill. Euro zu. Ein Großteil hiervon, Euro 2,39 Mill., floss im dritten Quartal in das Unternehmen und stärkt das Eigenkapital, da es der Kapitalreserve der Biofrontera AG zuzurechnen ist.

Da dieser Zufluss etwas höher war als die Ausgaben im Quartal, ist der Bestand an liquiden Mitteln (Festgelder, Geldmarktfonds und Wertpapiere) während des Quartals leicht angestiegen.

d. Wesentliche Geschäfte

Mit Wirkung vom 01. Februar 2007 wurde mit der Firma careforce marketing & sales services GmbH in Köln ein Dienstvertrag geschlossen. Der Vertrag hat eine Laufzeit von einem Jahr mit einer einjährigen Verlängerungsoption und regelt die Zusammenarbeit bzw. Unterstützung beim Aufbau einer eigenen Vertriebsstruktur. Neben der Rekrutierung und Überlassung von Vertriebsmitarbeitern liefert careforce wichtige Bestandteile der notwendigen Infrastruktur für die Vertriebsbemühungen.

Im September wurde mit der Baseler InterPharmaLink AG ein Servicevertrag im Bereich Business Development abgeschlossen. Durch die weiter voranschreitende, erfolgreiche Produktentwicklung positioniert sich das Unternehmen als ernsthafter Gesprächspartner bei der Suche nach Lizenzvereinbarungen (einseitig und/oder bilateral), Joint Ventures oder Produktkäufen. Der erfolgreich durchgeführte Aufbau des eigenen Pharmavertriebs verbessert die Position des Unternehmens in solchen Verhandlungen deutlich.

Weitere wesentliche Verträge wurden mit klinischen Forschungsorganisationen geschlossen, die die im Kapitel „Produkte“ erläuterten klinischen Studien durchführen.

e. Fortgang des Geschäftsverlaufes

Für die nächsten Monate rechnet Biofrontera mit den ersten klinischen Phase II Ergebnissen zur Behandlung von atopischer Dermatitis mit BF- 37 und dem Start der Phase II-Studie bei Schuppenflechte mit der gleichen Substanz. Mit BF-200 ALA sollen zwei Phase III-Studien gestartet werden, eines für den Vergleich mit einer Placebo-Gruppe, die andere zum Vergleich gegen den Comparator Metvix. Für BF-1 werden die Ergebnisse weiterer toxikologischer Untersuchungen erwartet. Bei BF-derm1 wird erst im Sommer 2008 mit neuen klinischen Ergebnissen gerechnet.

Begleitet wird dies durch die Weiterführung der Vertriebsbemühungen, die entsprechend der einstweiligen Verfügung etwas anders organisiert werden müssen. Aus den intensiven Kontakten zu Dermatologen werden wesentliche Impulse für die weitere Vorgehensweise bei dem Vertrieb eigener Produkte in weiteren Ländern Europas erwartet. Getrieben durch diese Entwicklungen hofft die Gesellschaft auf eine weiter steigende Akzeptanz am Kapitalmarkt. Diese soll insbesondere genutzt werden, um neutrale Finanzanalysten bei renommierten Bank- und Wertpapierhäusern für Aktienresearch über Biofrontera zu gewinnen.

Das Management erwartet bei Erreichen einer Marktkapitalisierung ab 100 Mill. Euro einen deutlichen Schub in Aktienkurs und -umsatz, da viele Fonds ihr Interesse an der Aktie geäußert haben, die erst oberhalb dieser Kapitalisierung investieren dürfen. Deshalb wird derzeit über Maßnahmen nachgedacht, die die Marktkapitalisierung der Gesellschaft steigern können. Im Zusammenhang hiermit wurde für den 21. Dezember 2007 zu einer außerordentlichen Hauptversammlung eingeladen.

Herausgeber

Biofrontera AG

Hemmelrather Weg 201

D-51377 Leverkusen

Telefon: + 49 (0) 214 87 63 2 10

Fax: + 49 (0) 214 87 63 2 90

E-mail: info@biofrontera.com

www.biofrontera.com