



Innovation in Dermatology

ordentliche Hauptversammlung | 10. Juli 2019

Biofrontera, eine einmalige Erfolgsgeschichte



- Einziges kleines Unternehmen mit zentralisierter EU und FDA Zulassung für selbst entwickeltes Arzneimittel.
- Erste Arzneimittelzulassung überhaupt, die von der FDA allein basierend auf europäischen Daten genehmigt wurde.
- Kleines Unternehmen, das alle Erfordernisse an pharmazeutische Unternehmen in der EU und in den USA abdeckt.
- Eigener Vertrieb in DE, ES, GB und USA.
- Umsatzverdopplung in zwei Jahren in Folge.
- Aktienkursentwicklung in den letzten drei Jahren ca. +250%.

Biofrontera, erfolgreich im Land der (fast) unbegrenzten Möglichkeiten



- Erfolgreicher Aufbau einer US-Tochter in Rekordzeit.
- Bereits jetzt, 2,5 Jahre nach Ausbietung in den USA kommen ca. 75% des gesamten Umsatzes aus den USA.
- Die Übernahme von Cutanea Life Sciences Inc. erweitert die Pipeline um zwei weitere FDA-zugelassene Medikamente.

Biofrontera, erfolgreich im Land der (fast) unbegrenzten Möglichkeiten



AMELUZ®
[aminolevulinic
acid HCl] gel, 10%



BF-RhodoLED®

**Ameluz® für die Behandlung von
Aktinischen Keratosen und NMSC**



Xepi™

Xepi™ für die Behandlung von Impetigo

- Erstes neues topisches Antibiotikum seit über 10 Jahren
- BACTERICIDAL und Bacteriostatic
- Schneller Behandlungserfolg, nur 2-maliges Auftragen täglich
- Wirksam gegen RESISTENTE Bakterien (z.B.. MRSA)



Aktipak®
(erythromycin and benzoyl
peroxide) Gel, 3%/5%

Aktipak® für die Behandlung von Akne

- Akne wird ein langfristiger Fokus für Biofrontera
- Leicht anwendbare Kombination von BPO und Erythromycin

Biofrontera, erfolgreich im Land der (fast) unbegrenzten Möglichkeiten



- Das NASDAQ-Listing ermöglicht eine rasante weitere Entwicklung basierend auf dem erfolgreichen US-Geschäft.
- Break-even wird erwartet in Q4 2019.

Entwicklungs-Pipeline



Biofrontera's derzeitiger Fokus ist die Optimierung der Markt- und Anwendungspotenziale von Ameluz® and Xepi®

Product	Indication / comments	Territory	Pre-clinical	Clinical	Submitted	Status
Ameluz®	Actinic keratosis (AK), field cancerization	EU, CH, IL	█	█	█	On market
Ameluz®	AK, lesion- and field-directed	US	█	█	█	On market
Ameluz®	Basal cell carcinoma	EU	█	█	█	On market
Ameluz®	AK: Daylight PDT	EU/CH	█	█	█	On market
Ameluz®	AK: Trunk & extremities	EU/US	█	█		Phase III ongoing
Ameluz®	Basal cell carcinoma	US	█	█		Phase III ongoing
Ameluz®	Squamous cell carcinoma <i>in situ</i>	EU/US	█	█		Phase III in preparation
Ameluz®	Moderate to severe Acne	EU/US	█	█		Phase II in preparation

Ameluz® und Xepi® können bei verschiedenen anderen Indikationen entwickelt werden, was das Marktpotenzial deutlich erhöhen wird.

Die Entwicklung von Markengenerika erfolgt gemeinsam mit Maruho, um hierbei schnell und schlagkräftig agieren zu können ohne den Fokus auf Ameluz® und Xepi® zu reduzieren.

Fazit



Mitarbeiter und Vorstand haben mit Ihrer Hilfe eine in der deutschen Biotechnologie einzigartige Erfolgsgeschichte geschrieben.

Vielen Dank hierfür an alle daran Beteiligten!

Was ist unsere langfristige Strategie?



- Biofrontera ist mit drei zugelassenen, innovativen, verschreibungspflichtigen Medikamenten in den USA exzellent positioniert um sich selbständig weiter zu entwickeln.
- Wir wollen uns auf unsere Kernmärkte in der EU und in den USA konzentrieren.
- Wir wollen uns auf die Weiterentwicklung (Indikationserweiterungen etc.) unserer Kernmedikamente Ameluz[®] und Xepi[™] konzentrieren (pick the low-hanging fruit first).
- In zweiter Priorität wollen wir eine breitere Produktpipeline aufbauen.
- Eine Ausweitung auf weitere geographische Märkte außerhalb unserer Expertise soll nur mit Vertriebspartnern erfolgen.
- Die Einlizenzierung weiterer Produkte ist nicht Teil der Kernstrategie, kann aber bei Opportunitäten durchaus relevant sein.

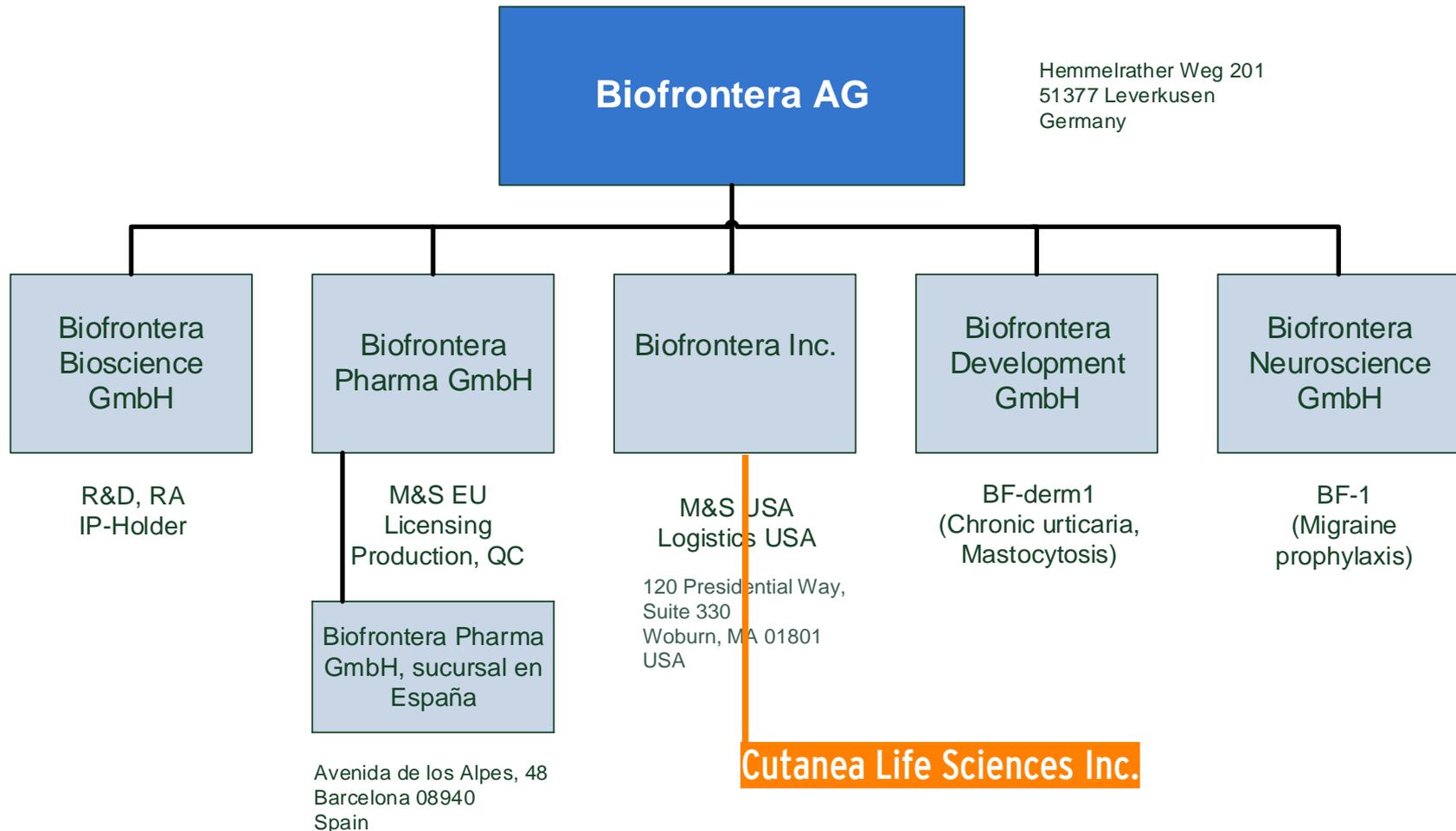
Als pharmazeutisches Unternehmen fühlen wir uns den Patienten, den Mitarbeitern und den Aktionären gleichermaßen verpflichtet.

Strategische Partnerschaft mit Maruho



- 1) Entwicklung von Markengenerika auf Basis von Biofrontera's Nanoemulsion
- 2) Absichtserklärung zur Lizenznahme von Ameluz® für Ost-Asien und Ozeanien
 - Weiterentwicklung für Akne (und möglicherweise andere Indikationen) wird im Gegenzug von Maruho finanziert
- 3) Übernahme von Maruho's USA-Geschäft Cutanea Life Sciences mit zwei zugelassenen Medikamenten

Struktur der Biofrontera-Gruppe



Vorteile der strategischen Partnerschaft für Biofrontera



Biofronteras Produkte haben große Potenziale, die möglichst schnell gehoben werden müssen.

Biofrontera kann (wie auch große Pharmafirmen) nicht alle sinnvollen Entwicklungen aus eigener Kraft parallel stemmen, auch nicht mit Hilfe einer weiteren Kapitalerhöhung.

Ein strategischer Partner, der sich an der Finanzierung bestimmter Entwicklungen beteiligt bzw. diese komplett übernimmt, ist äußerst hilfreich bei der schnellen Entwicklung des Unternehmens, da Biofrontera eigene Ressourcen dann in anderen Bereichen fokussieren kann.

Vorteile der strategischen Partnerschaft für Biofrontera



Maruho geht bei allen drei Verträgen in Vorleistung:

Cutanea-Übernahme: Maruho kann nur zwischen 2023 (spätestens) und 2030 Geld verdienen. In diesen Jahren bekommen sie 50% des Profits aus den beiden Cutanea-Produkten.

Markengenerika: Maruho finanziert die Projekte (die für BF nur geringere Priorität haben), ohne Lizenzbedingungen im vornherein diskutiert zu haben.

Akne: Maruho ist bereit, die Weiterentwicklung von Ameluz für Akne zu finanzieren in der Hoffnung, dass beide Unternehmen sich später auf eine Lizenzvereinbarung einigen werden.



Christoph Dünwald, CCO

Fakten 2018 aus Vertriebsicht



- Umsatzerlöse aus Produkten der Biofrontera AG in 2018: **21,0 M€** vs €10,6 M€ in 2017 (+98%)
- Weltweit über **110.000** Tuben Ameluz® abgesetzt (Vorjahr 54.000)
- Eigener Vertrieb in Deutschland, Spanien, UK (neu!) und in den USA
 - Ameluz® wird in 10 Ländern vertrieben
 - Insgesamt arbeiten inzwischen ca. 62 Vertriebler und 11 wissenschaftliche Berater bei Biofrontera, um Kunden optimal bei dem Einsatz unserer Produkte zu unterstützen
- Marketing EU: Sehr erfolgreiche Einführung der Tageslichttherapie mit Ameluz®
- Marketing USA: Erfolgreiche Etablierung von Ameluz® im amerikanischen PDT Markt

Verkaufserfolg

- **Produktumsatz im zweiten Jahr hintereinander verdoppelt**

Vertriebsnachrichten aus Europa



- In **Deutschland** baut Biofrontera seine Marktführerschaft weiter aus
 - Marktanteil in der konventionellen PDT über **66%**
 - Erfolgreiche Ausbietung der Tageslicht PDT mit Ameluz® seit April 2018
 - In **2019** beträgt das Wachstum der Verschreibungen von Ameluz® **33%**, die Konkurrenzprodukte wachsen mit nur 3%
- **Spanien** war auch in 2018 mit **+51%** ein Wachstumstreiber für unser Geschäft in Europa
 - Tageslichttherapie wird seit April 2018 beworben
 - BCC Erstattung und Bewerbung seit Juli 2018 möglich, leider mussten wir einen reduzierten Erstattungspreis akzeptieren
 - Das Volumenwachstum in 2019 gleicht diese Reduktion aber wieder voll aus



Vertriebsnachrichten aus Europa -2-



- In **Großbritannien** hat Biofrontera mit der Zulassung und Erstattung von Ameluz® für BCC und Tageslichttherapie die Grundlage eines eigenen Vertriebaufbaus geschaffen.
 - PDT-Kernteam von unserem direkten Konkurrenten Galderma abgeworben
 - Administrative Schritte: Ameluz® in den Apotheken der englischen Krankenhäuser gelistet
 - Kommerzieller Durchbruch in 2019 erwartet
- **Vertriebspartner:** Auch in 2018 waren wir mit unseren eigenen Vertriebsorganisationen weitaus erfolgreicher als unsere Partner.
 - Vertriebspartner machen nur noch ca. 5% unseres Umsatzvolumens aus
 - Geschäft mit geringerer Marge für Biofrontera
 - Eine erfolgreiche Ausnahme: Unser Partner Louis Widmer (AG) in der Schweiz konnte bisher das Ameluz® Geschäft in 2019 glatt verdoppeln

USA Geschäft – *der* Wachstumstreiber für Biofrontera



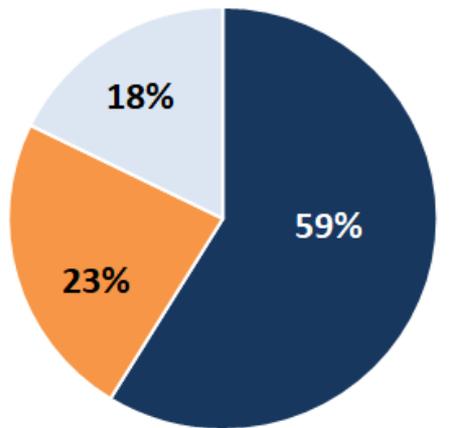
- Das in den letzten drei Jahren aufgebaute USA Geschäft ist das kommerziell **größte Asset** von Biofrontera
 - In 2018 US-Rekordumsatz von **14,9 M€ (+136%)**
 - Einführung des spezifischen Abrechnungscode (J-code 7345) für Ameluz®
 - Neue, verbesserte Abrechnungscode (CPT-Codes) für Dermatologen für die Durchführung der PDT
 - Seit Januar 2019 automatische Auflistung unseres Durchschnittspreises als Basis für die Erstattung
 - Umsatzdurchschnitt 2018 pro aktivem Außendienst-Mitarbeiter in den USA: Über **500.000€**
 - **Seit Ausbietung** (Okt. 2016) Ameluz® im Wert von **über 30M€** in den USA verkauft
 - Kommerzieller Erfolg führt zu Rechtstreitigkeiten mit DUSA (Sun Pharma), gegen die wir uns vehement und kostenintensiv verteidigen müssen (leider das heutige amerikanische Geschäftsmodell)
 - Kommerzielle Erfolg ermöglichte aber auch die vorteilhafte Übernahme von Cutanea

Erfolgsgeschichte

- Das USA Geschäft ist der Schlüssel des Erfolges von Biofrontera

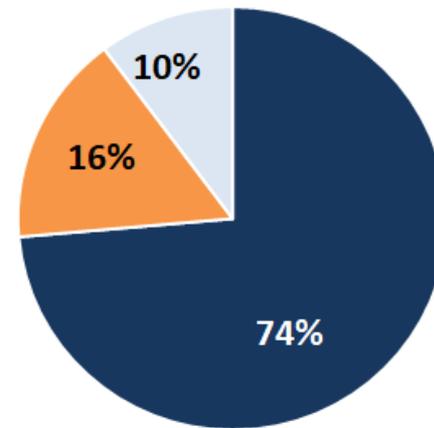
Vertrieb & Umsätze 2019 - Überblick der Märkte

Sales Ameluz Markets
(2019 YTD)



■ USA ■ Germany ■ Europe

Revenue Markets
(2019 YTD w/o Cutanea)



■ USA ■ Germany ■ Europe

Marketing: Unsere Kernaussagen und die „Nebenwirkung“



Fälle von sonneninduziertem Hautkrebs steigen stark an

Ameluz® ist „in jedem Licht“ das richtige Medikament (konventionelle PDT und Tageslicht-Therapie)

PDT hat noch viele Einsatzmöglichkeiten (Indikationserweiterungen für Ameluz®)



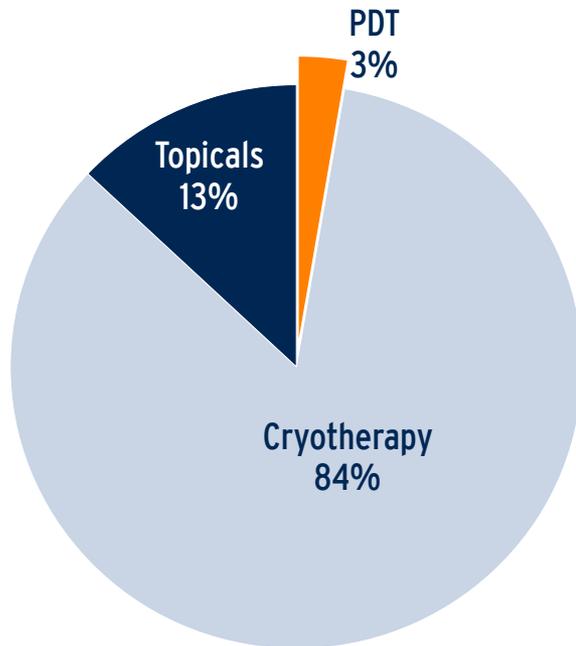
Photodynamische Therapie (PDT)

- Der AK-Markt ist erst Anfang unserer Vermarktungsstrategie



* Klassische Bewerbung im Konsumentenmarketing ungesetzlich

Strategische Ziele für Ameluz in den nächsten 3 Jahren



- Biofrontera soll sich mit Ameluz als der präferierte Partner für das PDT Geschäft der Dermatologen etablieren
 - Wir wollen mindesten 30% Marktanteil nach drei Jahren besitzen
 - Wir wollen Marktwachstum der PDT in den USA generieren
- Wir wollen Innovationsführerschaft übernehmen

 **Großes Potenzial**

- Jedes Prozent Marktanteil am AK Markt ist mit Ameluz® rund 30M€ wert

Übernahme von Cutanea ist äußerst vorteilhaft aus Vertriebsicht

- Sofortiger Zugang zu zwei zugelassen und ausgebauten Medikamenten in der Dermatologie
- Xepi Lizenz war Cutanea über 30M USD wert
- Biofrontera wird Spezial Pharmaunternehmen in der Dermatologie
- Synergieeffekte im US Vertrieb

- **Xepi** (Ozenoxacin Creme, 1%)
 - Biofronteras nächste Innovation für den Dermatologie-Markt in den USA
 - Das erste neue topische Antibiotikum, das seit fast 10 Jahren auf den Markt kommt
 - Nicht-fluoriertes Chinolon, das bakterizid wirkt
 - FDA Zulassung für Impetigo Infektionen
 - Sicherheitsprofil erlaubt Anwendung bei Säuglingen ab einem Alter von zwei Monaten
 - Aktiv gegen RESISTENTE Bakterien (MRSA / Krankenhauskeime)

- **Aktipak** (BPO/Erythromycin Gel, 3%/5%)
 - Zugang zum Aknemarkt - der nächste zukünftige Fokus für Biofrontera
 - Zweckmäßiges Kombinationsprodukt zweier bekannter Wirkstoffe für die Behandlung von Akne

Zusammenfassung Vertrieb



EU 2019: Deutschland und Spanien entwickeln sich weiterhin gut, nehmen die Marktchancen der neuen Indikationen wahr. UK hat sich für eine erfolgreiche Vermarktung von Ameluz aufgestellt.

Der Erfolg in den USA 2019 ist der Schlüssel für die Erreichung des Break-even:

- Alle Teams sind inzwischen gut aufgestellt und liefern
- Gute Kundenbeziehungen
- Ameluz® wird als hervorragendes Produkt wahrgenommen
- Die Cutanea Produkte werden uns helfen, Biofrontera als wirkliche Dermatologie Firma aufzustellen



Zukünftige Entwicklung

- Biofrontera ist auf dem besten Weg, ein sehr erfolgreiches Spezial-Pharmaunternehmen zu werden.



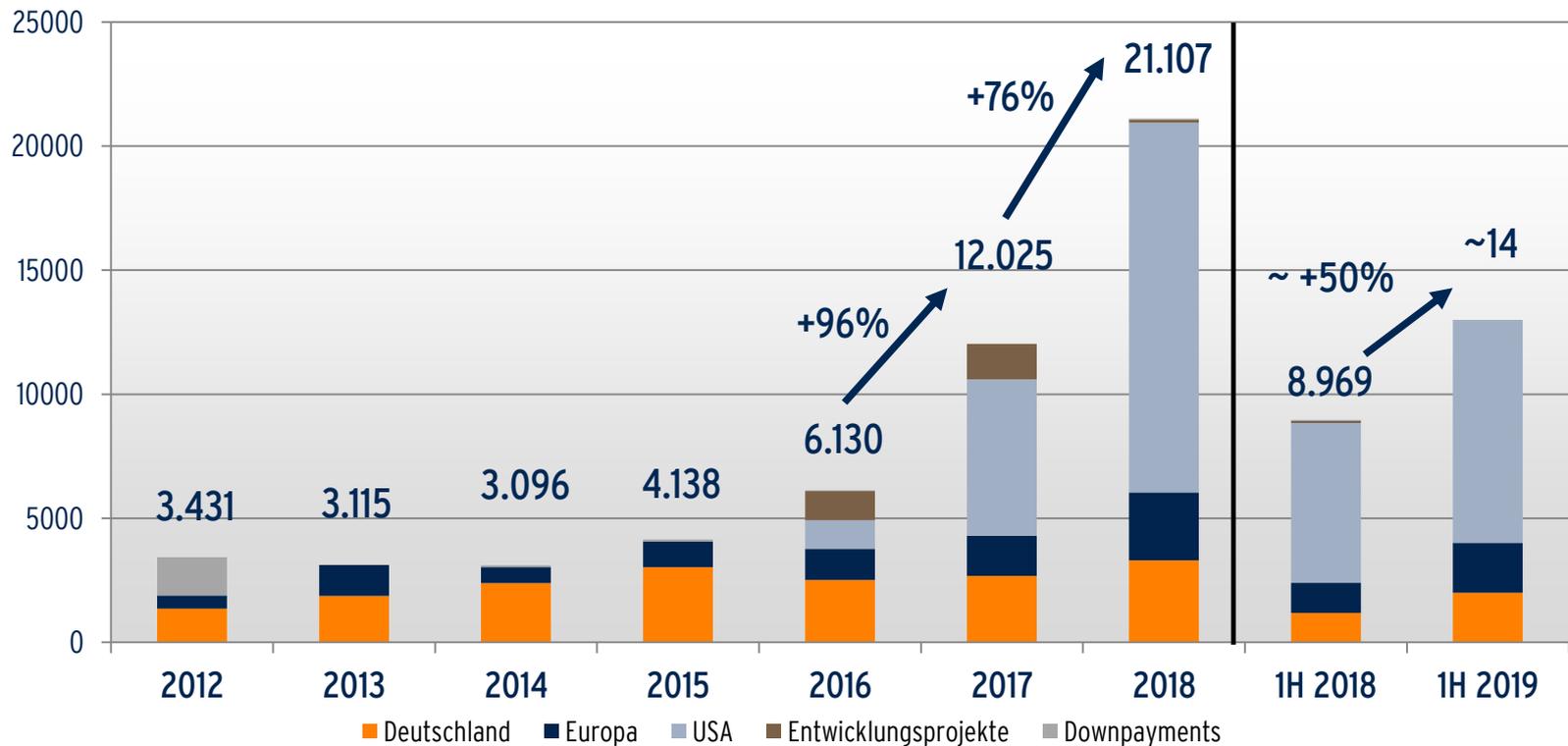


Thomas Schaffer, CFO

Umsatzentwicklung



MM EUR



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung



(in Tsd EUR)

	2017		2018	Q1 2019
Umsatz	12.025	+76%	21.107	6.808
darin Umsätze aus Produktverkäufen	10.602	+98%	20.938	6.808
darin Entwicklungsprojekte	1.423	-91%	129	0
darin Einmal- Lizenzzahlungen	0	+100%	40	0
Gross Margin	10.310	+62%	16.656	5.846
Entwicklungskosten	- 4.225	-5%	- 4.427	- 1.088
Vertriebskosten	- 16.922	-5%	- 17.744	- 5.554
Verwaltungskosten	- 3.097	-319%	- 12.963	- 1.974
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit	- 13.934	-33%	- 18.478	- 2.770
Finanzergebnis	- 1.095	-61%	- 1.760	- 403
Sonstige Erträge (Aufwendungen)	- 1.073		969	536
Ergebnis vor Ertragsteuern	- 16.102	-20%	- 19.269	- 2.637
Ertragsteuern	0		10.391	
Ergebnis nach Ertragsteuern	- 16.102	+45%	- 8.878	- 2.637

Konzern-Bilanz



(in Tsd EUR)

	31. Dez 2017	31. Dez 2018
Langfristige Vermögenswerte	1.394	11.546
Forderungen	1.561	3.397
Vorräte	3.733	3.177
Sonstige Vermögenswerte	2.077	1.562
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.083	19.451
Eigenkapital	3.381	16.356
Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage	139.886	161.739
Verlustvortrag und Jahresfehlbetrag	- 136.505	- 145.383
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	12.355	13.462
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.811	2.000
Übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	2.301	7.315

Konzern-Kapitalflussrechnung



(in Tsd EUR)

	2017	2018
Netto Cash Flow in die betriebliche Tätigkeit	- 13.119	- 13.434
Netto Cash Flow in die Investitionstätigkeit	- 375	- 511
Netto Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	9.451	22.274
Nettozunahme (-abnahme) der Zahlungsmittel	- 4.043	8.329
Zahlungsmittel zu Beginn der Periode	15.126	11.083
Zahlungsmittel am Ende der Periode	11.083	19.451

Kennzahlen der Wandelschuldverschreibungen



	Wandelschuldverschreibung 2016/2021	Wandelschuldverschreibung 2017/2022
Börsenplatz	n/a	Düsseldorf
WKN	n/a	A2BPDE
ISIN	n/a	DE000A2BPDE6
Endfälligkeit	01.01.2021	01.01.2022
Coupon	6%	6%
Rückzahlung	100% des Nominalbetrags	100% des Nominalbetrags
Wandlungspreis	bis 31.12.2016: €3,00; bis 31.12.2017: €4,00; ab 01.01.2018: €5,00; ab 15.03.2018: €4,75	bis 31.03.2017: €3,50; bis 31.12.2017: €4,00; ab 01.01.2018: €5,00 ab 15.03.2018: €4,75
Ausgegebener Nominalbetrag	EUR 5,0 Mio	EUR 5,0 Mio
Gewandelt in Eigenkapital	ca. EUR 4,9m	ca. EUR 2,4 Mio
	Restbetrag zurück- gezahlt im April 2018	

Prognose 2019



- Wir bestätigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2019
- Umsatz 35 bis 40 Mio Euro
- Ergebnis aus der betrieblichen Tätigkeit ca. -7 bis -9 Mio Euro
- Ergebnis vor Ertragsteuern ca. -9 bis -11 Mio Euro
- Operativer Break-Even im 4. Quartal
- Erstkonsolidierung von Cutanea zum 30. Juni 2019
Cutanea Aktivitäten ergebnisneutral in 2019

Akquisition der Cutanea Life Sciences, Inc. (1)



Gründe für das Investment

- Erweiterung des Produktportfolios um zwei zugelassene Medikamente für den US-amerikanischen Markt
- Beide Produkte sind komplementär zu Biofrontera's Kerngeschäft und werden beim gleichen Kundenkreis in der Dermatologie beworben
- Die Akquisition stellt einen großen Schritt dar in der strategischen Weiterentwicklung der Biofrontera zu einem Spezial-Pharmaunternehmen in der Dermatologie

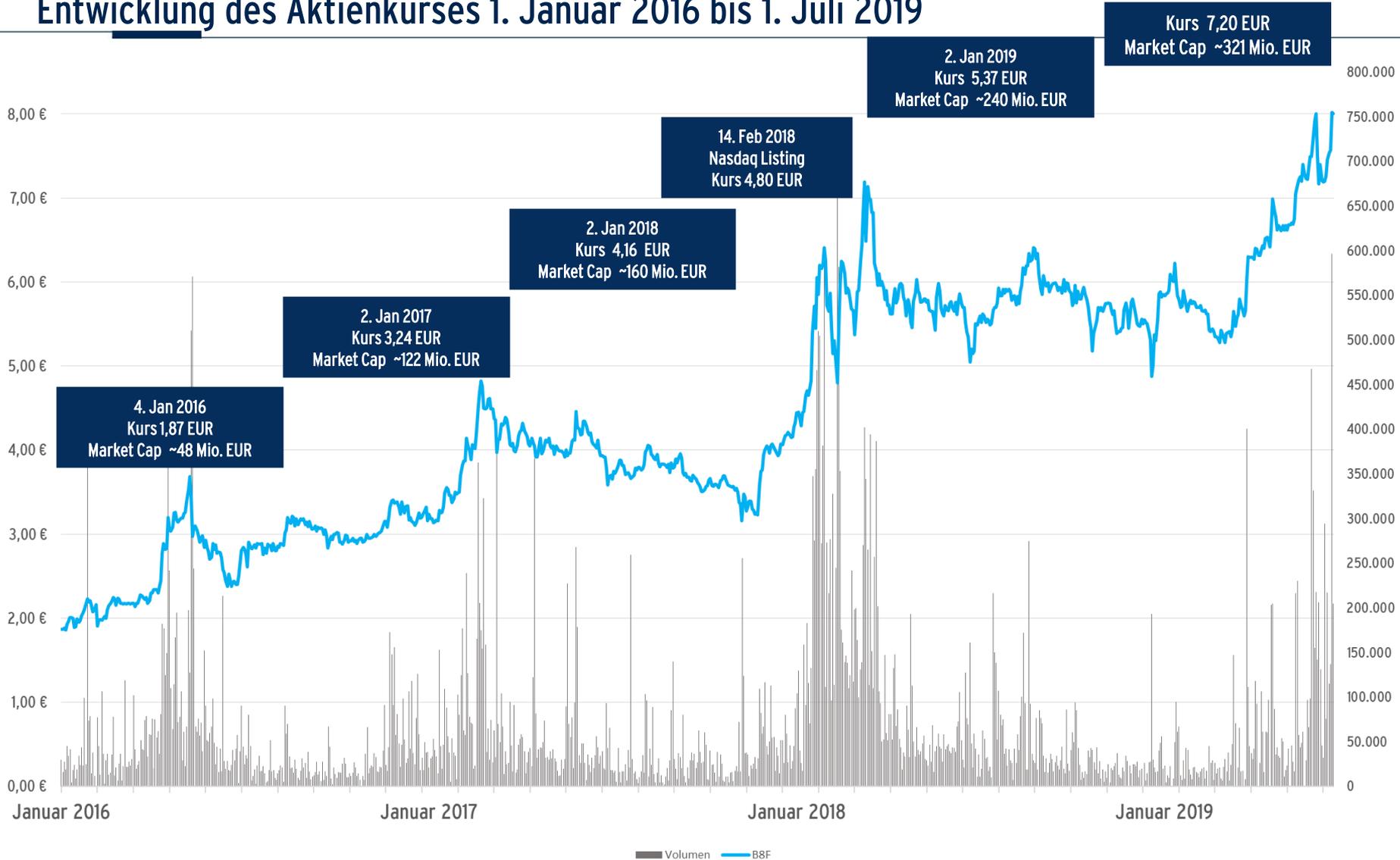
Akquisition der Cutanea Life Sciences, Inc. (2)



Wesentliche Vertragsbedingungen:

- Sofortiger Kaufpreis \$1
- Verzögerter Kaufpreis (bis 2023) in Höhe der durch Maruho übernommenen Start-up Kosten
- Übernahme sämtlicher operativen Kosten von Cutanea durch Maruho in den ersten drei Monaten nach Vertragsabschluss (bis 25. Juni)
- Unbegrenzte Kostenübernahme für alle aus der Vergangenheit entstehenden Verpflichtungen von Cutanea, allen Umstrukturierungskosten und allen Folgekosten der Umstrukturierungen
- Übernahme von Start-up Kosten durch Maruho für die Vermarktung der beiden FDA-zugelassenen Medikamente in Höhe von bis zu \$7,3 Mio. (diese werden als verzögerter Kaufpreis (s.o.) aus den mit den beiden Produkten erzielten Gewinnen bis 2023 zurückgeführt oder, falls dies nicht ausreicht, zu diesem Zeitpunkt von Biofrontera erstattet)
- Nach Zahlung des vollständigen Kaufpreises 50:50 Teilung der Gewinne nach Abzug aller Kosten aus den beiden Produkten bis 2030

Entwicklung des Aktienkurses 1. Januar 2016 bis 1. Juli 2019



Vorteile eines US-Listings



- Zugang zum weltgrößten Kapitalmarkt
- Potenziell höhere Unternehmensbewertung (sofort erfolgt nach der Ankündigung des Listings und nachhaltig erreicht)
- Unabhängiger (!) Research von renommierten amerikanischen Banken
- Höherer Bekanntheitsgrad von Biofrontera auf den US Kapitalmärkten hat auch einen positiven Einfluss auf das operative US-Geschäft
- Aktie bei Bedarf zukünftig auch Akquisitionswährung
- Höhere Unternehmensbewertung und damit auch potenziell bessere Bewertung bei einer eventuellen zukünftigen Übernahme

Erwerbsangebot der Maruho Deutschland GmbH (1)



- Konkurrierendes Angebot durch die Deutsche Balaton Biotech AG gegen das Teilerwerbsangebot der Maruho Deutschland GmbH
- Erwerb von bis zu 4.322.530 auf den Namen lautenden Stückaktien der Biofrontera AG
- Gegenleistung: EUR 7,20
- Maruho beabsichtigt durch die Erhöhung des Anteilsbesitzes langfristig Stabilität im Aktionärskreis zu sichern
- Maruho beabsichtigt NICHT, Kontrolle über Biofrontera zu erwerben oder auszuüben
- Maruho beabsichtigt KEINE Veränderungen in der Führung der Gesellschaft (Aufsichtsrat, Vorstand), die bisher erfolgreich handelnden Personen sollen weiterhin unterstützt werden

Erwerbsangebot der Maruho Deutschland GmbH (2)



Vorstand und AR empfehlen unter Abwägung der Argumente die Annahme des Angebots.

- Für die Annahme spricht die strategische Übereinstimmung mit Maruho und die entstehende gemeinsame weltweite Stärke im Dermatologiesektor.
 - Beiderseitiges hohes Maß an Verlässlichkeit und Vertrauen
 - Respektierung und Förderung der Unabhängigkeit der Biofrontera Gruppe
 - Intensivierung der Zusammenarbeit beider Unternehmen in 2019 bietet wertschöpfende Möglichkeiten für beide Seiten
 - Folgerichtige Erhöhung des Anteils der Maruho Deutschland GmbH zur Stabilisierung der Anteilsverhältnisse
- Die angebotene Gegenleistung liegt 15% bis 17% über den historischen Börsenkursen vor Veröffentlichung des Angebots.
- Sie ist jedoch auf der Grundlage einer Fairness Opinion der IVC nach dem Bewertungsstandard IDW S 8 unzureichend.

Erwerbsangebot der Deutschen Balaton Biotech AG (1)



- Konkurrerendes Angebot durch die Deutsche Balaton Biotech AG gegen das Teilerwerbsangebot der Maruho Deutschland GmbH
- Erwerb von bis zu 500.000 auf den Namen lautenden Stückaktien der Biofrontera AG.
- Gegenleistung: EUR 8,00
- Da sich das Angebot auf lediglich 500.000 Stück bezieht, können Aktionäre bei Annahme des Angebots wohl lediglich eine geringe Zuteilungsquote erwarten
- Angebot wurde offensichtlich nur zu dem Zweck abgegeben, die Annahmefrist für das Maruho-Angebot zu verlängern bzw. einen Erfolg des Maruho-Angebots zu verhindern, aber nicht um im Sinne des Unternehmens oder der anderen Aktionäre Werte zu schaffen
- Die Bieterin verfolgt mit dem Angebot die Absicht, wesentliche Änderungen in Aufsichtsrat und Vorstand der Biofrontera AG herbeizuführen
- Die Bieterin macht aber keinerlei Aussagen zur gewünschten strategischen Ausrichtung oder operativen Geschäftsführung der Biofrontera AG
- Offensichtlich möchte die Bieterin die Kontrolle über die Biofrontera AG erlangen. Es besteht das Risiko, dass die Bieterin anschließend Vermögenswerte entnimmt und damit die Biofrontera AG nachhaltig schädigt

Erwerbsangebot der Deutschen Balaton Biotech AG (2)



Stellungnahme von Aufsichtsrat und Vorstand

- Einstimmiger Beschluss des Vorstands
 - Einstimmiger Beschluss des Aufsichtsrats
-
- Stellungnahme basiert auf einer Fairness Opinion (Gutachten) einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
 - Das Angebot ist finanziell nicht angemessen.
 - Es ist unglaubhaft, wenn die Bieterin behauptet, Sie wolle nur entsprechend Ihrer Beteiligung am Aufsichtsrat beteiligt sein. Vielmehr erscheint es so, als ob Die Bieterin über die Besetzung mehrerer AR-Mandate die Kontrolle über die gesamte Biofrontera AG erlangen wolle
 - Die Bieterin will Umbesetzungen in Vorstand und Aufsichtsrat durchsetzen, die ein schwerwiegendes Risiko für den erfolgreichen Fortbestand der Gesellschaft wären
 - Bei Erreichen der von der Bieterin angestrebten Einflussnahme besteht eine konkrete Gefahr, dass die Bieterin auch auf das Vermögen der Biofrontera AG zugreifen wird.

Vorstand und Aufsichtsrat empfehlen den Aktionären, das Angebot nicht anzunehmen.

Erwerbsangebot der Deutschen Balaton Biotech AG (3)



Stellungnahme der Arbeitnehmer

- Freiwillige Stellungnahme der Arbeitnehmer gem. § 27 Abs. 2 WpÜG
- Unterschrieben von 100% aller deutschen Mitarbeiter der Biofrontera-Gruppe
- **Die Arbeitnehmer lehnen das Angebot, sowie die darin angestrebten Veränderungen im Management der Biofrontera AG, in Gänze ab**
 - Das Angebot ist nichts weiter als der abermalige Versuch von Herrn Zours und seiner Unternehmensgruppe die Kontrolle über die Biofrontera zu erlangen.
 - Die Bieterin hat keinerlei Erfahrung oder Kompetenz, die Biofrontera AG zu leiten.
 - Die Arbeitnehmer beobachten mit Entsetzen die sich am Rande der Legalität bewegenden Aktivitäten der Deutschen Balaton und der mit ihr verbundenen Unternehmen/Personen seit 2016, insbesondere die fortgesetzten öffentlichen Anschuldigungen und Schmähungen der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder.
 - Eine Zusammenarbeit mit Herrn Zours oder von ihm installierten Organe wäre vollkommen inakzeptabel und würde zum Massenexodus der Leistungsträger führen.
 - Die beabsichtigten Änderungen in der Führungsstruktur gegen den Willen von Vorstand und Aufsichtsrat richten sich direkt gegen die erfolgreiche und über Jahre gewachsenen Unternehmensbasis.

Agenda der HV 2019 – Beschlussvorschläge der Verwaltung



- TOP I** Vorlage des Jahresabschlusses
- TOP II** Entlastung des Vorstands
- TOP III** Entlastung des Aufsichtsrats
- TOP IV** Wahl von Frau Prof. Dr. Franca Ruhwedel in den Aufsichtsrat
- TOP V** Bestellung des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018
Vorschlag: Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf
Verantwortlicher Prüfer für 2018: Prof. Dr. Thomas Senger

Div. Ergänzungsverlangen und Gegenanträge der Deutschen Balaton AG und zusammen mit ihr handelnder Personen

Abstimmungsempfehlungen



Vorstand und Aufsichtsrat empfehlen den Aktionären einstimmig wie folgt abzustimmen:

- “NEIN” zu allen Ergänzungsanträgen der Deutsche Balaton AG
- “NEIN” zu allen Gegenanträgen der Deutsche Balaton AG, der Deutsche Balaton Biotech AG, der Delphi Unternehmensberatung AG und der ABC Beteiligungen AG



Prof. Dr. Hermann Lübbert, CEO

Punkte, die von Aktionären kritisch diskutiert werden



Nicht immer gelingt alles so, wie man es gern hätte oder man steht unter Handlungszwängen, die man nicht vermeiden kann. Daher gibt es bei jeder noch so guten Erfolgsgeschichte auch Fragen und berechtigte Kritik, der wir uns gern stellen.

- 1) AIM Listing
- 2) Maschmeyer/Leber Ausstieg
- 3) Einstieg Deutsche Balaton-Gruppe
- 4) Back-stop Maruho 2016
- 5) Nasdaq Listing
- 6) ADS Abschmelzung
- 7) Andienung der Aktien des Vorstands an Maruho
- 8) Klagewelle seit Einstieg der Deutsche Balaton-Gruppe

„Klagewelle“ Balaton-Gruppe

Kläger	Angeklagt	Gerichtsstand	Start	Vorwurf	Urteil Landgericht	Urteil OLG
Aktionär aus dem Umfeld DB	Biofrontera	Köln	Juni 2016	Anfechtung von Beschlüssen der HV 2016	Klage nach mündl. Verhandlung zurückgezogen	
Deutsche Balaton	Thomas Schaffer	Heidelberg	Mai 2018	Unterlassung einer Aussage	Klage abgewiesen	
Deutsche Balaton	Biofrontera	Köln	Juni 2017	Anfechtung Beschlüsse der HV	Klage abgewiesen	Nov. 2018 stattgegeben. Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof
Deutsche Balaton	Biofrontera	Köln	2017	Gerichtlicher Sonderprüfungsantrag	Klage abgewiesen	Beschwerde der DB liegt dem OLG vor.
Delphi	Biofrontera	Köln	Januar 2018	Inhaltsgleicher gerichtlicher Sonderprüfungsantrag (nach vorheriger Ablehnung durch die HV)	Durch Landgericht ruhend gestellt	
Deutsche Balaton	Biofrontera	Köln	Februar 2018	Antrag auf einstweilige Verfügung, Kapitalerhöhung nicht einzutragen	Antrag abgewiesen	
Deutsche Balaton	Biofrontera	Köln	August 2018	Anfechtung der Entscheidungen der HV zu Sonderprüfungsanträgen und Ersatzansprüchen	Verfahren läuft	
Biofrontera	Zours und Balaton Gruppe	New York	Juni 2018	Kursmanipulation, Diffamierung des Unternehmens und seiner Organe, Verstöße gegen das amerikanische Wertpapiergesetz	Verfahren läuft	
Biofrontera	Hansjörg Plaggemars	Köln		Ausschluss aus AR wegen Verstoß gegen Geheimhaltungspflicht	stattgegeben	Beschwerde eingereicht
Biofrontera	Hansjörg Plaggemars	Staatsanwaltschaft Köln	Januar 2019	Verstoß gegen Geheimhaltungspflicht	Verfahren Läuft	

New York Klage gegen Herrn Zours und Balaton-Gesellschaften



- Im Juni 2018 hat die Gesellschaft in New York Klage gegen Wilhelm Konrad Thomas Zours und diverse Gesellschaften der Balaton-Gruppe erhoben (Vgl. Pressemeldung vom 12. Juni 2018).
- Dieser Schritt war erforderlich, um das Unternehmen vor den Aktivitäten dieser Gruppe zu schützen, die mit ihren Aktionen während des Nasdaq-Listing selbst eine durch ihr Vorgehen möglicherweise ausgelöste Insolvenz des Unternehmens billigend in Kauf genommen hätte.

Die Klage beinhaltet u.a. folgende Vorwürfe:

- Verstöße gegen amerikanische Wertpapiergesetze
- Marktmanipulation
- Durchführung eines rechtswidrigen öffentlichen Angebots von Wertpapieren in den USA
- Verleumdungen gegen das Unternehmen und seine leitenden Angestellten und Direktoren
- Falsche und verleumderische Aussagen über die Kompetenz von Biofrontera und ihren leitenden Angestellten und Direktoren und die Rechtmäßigkeit ihres Handelns
- Aus Boshaftigkeit unerlaubt und absichtlich in den Börsengang von American Depositary Shares in den USA eingemischt, indem falsche, irreführende und diffamierende Aussagen veröffentlicht wurden während das Unternehmen eine US-Roadshow durchführte und potenzielle Investoren in den USA aufsuchte
- Neue marktmanipulative Verstöße gegen amerikanische Wertpapiergesetze während des derzeit laufenden Angebots

Wahl eines AR-Ersatzmitgliedes für Herrn Plaggemars



Name	Vorschlagender	Beruflicher Hintergrund	Widerspruch von	Begründung
Prof. Dr. Franca Ruhwedel	Aufsichtsrat	Professorin für Finance and Accounting an der Hochschule Rhein-Waal, Kamp-Lintfort	Deutsche Balaton	Ungeeignet da keine Kenntnisse im Biopharmabereich und in der Corporate Governance
Wilhelm K.T. Zours	Delphi Unternehmensberatung	„Investor und Experte für Corporate Governance“	Gesellschaft	Ungeeignet da keine Kenntnisse im Biopharmabereich und Ablehnung der Corporate Governance in eigenen Unternehmen

Seit 2014 hat die Deutsche Balaton AG keine Entsprechenserklärung mehr veröffentlicht.

Entsprechenserklärung 2014 zum Deutsche Corporate Governance Kodex gemäß § 161 Aktiengesetz des Vorstands und des Aufsichtsrats der Deutsche Balaton Aktiengesellschaft

Vorstand und Aufsichtsrat der Deutsche Balaton Aktiengesellschaft haben die vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der ‚Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex‘ bisher nicht angewendet und werden diese bis auf Weiteres nicht anwenden.

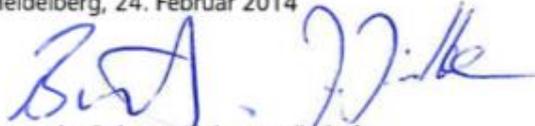
Vorstand und Aufsichtsrat der Deutsche Balaton Aktiengesellschaft sehen wie in den Vorjahren die Empfehlungen des Corporate Governance Kodex auf große Publikumsgesellschaften mit den entsprechend komplexen Strukturen zugeschnitten. Eine ordnungsgemäße Unternehmensführung ist nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat auch weiterhin ohne Anwendung der Empfehlungen des Corporate Governance Kodex durch die Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen möglich.

Heidelberg, 24. Februar 2014



Deutsche Balaton Aktiengesellschaft
Der Aufsichtsrat

Heidelberg, 24. Februar 2014



Deutsche Balaton Aktiengesellschaft
Der Vorstand

Zentrale Frage in der heutigen HV



Die heutige HV kann man auf eine Grundsatzentscheidung reduzieren:

- Wollen Sie, dass das Unternehmen sich unabhängig weiter entwickeln kann? Dazu gehören auch sinnvolle Kollaborationen mit anderen Pharmafirmen zum beiderseitigen Nutzen.
- Oder wollen Sie, dass Aufsichtsrat und Vorstand unter die Kontrolle der Balaton-Gruppe geraten und damit zum Spielball der Interessen eines einzelnen Aktionärs werden?

Wir haben mit Ihrer Unterstützung ein tolles Unternehmen aufgebaut, mit tollen Mitarbeitern, tollen Produkten und tollen Zukunftsaussichten.

Schützen Sie Ihr Investment.

Stimmen Sie deshalb für die Beschlussvorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat und gegen die Tagesordnungspunkte 7 bis 15 sowie gegen alle vor oder während der HV gestellten Gegenanträge!



Innovation in Dermatology

ordentliche Hauptversammlung | 10. Juli 2019