

Rede von

Bruno E. Wohlschlegel

Vorstandsvorsitzender

anlässlich der

virtuellen Hauptversammlung

der APONTIS PHARMA AG

am 29. Juli 2025

– ES GILT DAS GESPROCHENE WORT –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wertvolle Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter, meine Damen und Herren,

ich freue mich mit meinen Vorstandskollegen, dass wir Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen dürfen. Bei mir sitzen Thomas Milz, der als Chief Product Officer verantwortlich ist für die Bereiche Business Development, Market Access, Medical & Regulatory Affairs sowie Product Development. Thomas Zimmermann hat als CFO die Zuständigkeit für die Zahlen im Konzern und die Bereiche Investor Relations und Compliance.

Erneut führen wir die Veranstaltung virtuell durch, um möglichst vielen Interessierten die Teilnahme zu ermöglichen. Diese Hauptversammlung, die wohl letzte für Apontis Pharma und für mich, ist sicherlich etwas Besonderes. Unser neuer Großaktionär Zentiva hat für Apontis Pharma einen aktienrechtlichen Squeeze-Out angekündigt. Damit wird die kurze, nur 5-jährige Börsengeschichte von Apontis Pharma enden. Bevor ich darauf eingehe, lassen Sie mich mit Ihnen auf das vergangene Jahr zurückschauen.

Auf der Hauptversammlung vor einem Jahr musste ich Ihnen über ein schwieriges Geschäftsjahr 2023 Rechenschaft ablegen. Umsatzrückgang, Gewinneinbruch, Veränderungen im Vorstand und Prognosereduzierungen. Aber ich konnte Ihnen auch unser umfangreiches Maßnahmenpaket vorstellen, mit dem wir das Unternehmen wieder auf die Erfolgsspur bringen wollten. Grundlage der Maßnahmen war die tiefgehende Analyse von Geschäftsmodell und Strategie. Diese Maßnahmen hatten wir zur Hauptversammlung nicht nur entwickelt und verabschiedet, sondern auch implementiert. Jetzt, ein Jahr später, kann ich Ihnen den Erfolg dieser Maßnahmen vorstellen.

Das von uns eingeleitete Performance- und Effizienzsteigerungsprogramm hatte drei wesentliche Elemente:

1. Single Pill-Kombinationen bleiben der Kern unseres Geschäftsmodells
2. Verbesserung des Go-to-Market-Ansatz
3. Kostensenkungen und Steigerung der Effizienz unserer Arbeit



Lassen Sie mich daher eine kurze Rückschau vornehmen, weil dies der Ausgangspunkt für die von uns umgesetzten Maßnahmen und die erfreuliche Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr ist.

Wir glauben an den Mehrwert von Single Pill-Kombinationen als Teil der medizinischen Therapie und sehen hier unser Kerngeschäft. Mit einem stetig wachsenden Portfolio wollen wir unsere Marktposition in jedem Indikationsbereich, in dem wir uns bewegen, und in jeder Patientengruppe, für die unsere Single Pills infrage kommen, ausbauen. Mit dem größeren Portfolio werden wir auch profitabler wachsen.

Auch das Kooperationsgeschäft, in dem wir für Hersteller aus dem Pharmabereich Marketing und Vertrieb übernehmen, soll wachsen. Aber es ist nicht unser Kerngeschäft. Wir bleiben hier ein interessanter Partner, aber der Fokus liegt auf den Single Pills. Unser Kooperationsgeschäft werden wir daher unter der Prämisse betreiben, dass wir echten Mehrwert für unsere Partner schaffen, ohne unser Kerngeschäft zu beeinträchtigen.

Das zweite Ziel unseres Performance- und Effizienzsteigerungsprogramm ist der neue Go-to-Market-Ansatz. Also die Art und Weise, wie wir unsere Produkte vermarkten und vertreiben, wie wir Kunden ansprechen und welche Multiplikatoren wir adressieren.

Während wir in der Vergangenheit Single Pill-Kombinationen als Dachkonzept vermarktet haben, stellen wir heute den Nutzen einzelner Präparate in den Vordergrund. Hinzu kommt die gezielte Ansprache von Ärzten, die bei der Behandlung ihrer Patienten bereits auf Single Pill-Kombinationen setzen sowie die engere Einbindung von Multiplikatoren. Wir setzen auf Vertiefung statt Verbreiterung mit Streuverlusten.

Zudem haben wir einen Multi-Channel-Ansatz implementiert. Neben unserem Außendienst sieht dieser den stärkeren Einsatz von Telefonie und Video-Calls mit Ärzten vor. Wir haben auch die Bereiche Direktmarketing sowie Medical Marketing ausgebaut. Dazu platzieren wir die festgestellte Evidenz von Single Pills in der medizinisch-wissenschaftlichen Gemeinde und bereichern die Diskussion um Therapiestandards. Und zuletzt haben wir die Partnerschaften mit Krankenversicherungen erweitert. Die Kassen haben erkannt, dass sich der positive Effekt einer Therapieumstellung auf Single Pills bereits innerhalb des ersten Jahres auswirkt: Nämlich durch weniger Klinikeinweisungen, geringeren Verwaltungsaufwand und deutliche Kostenreduktion.

Zuletzt haben wir verstärkt technologiebasierte Kommunikationswege in unser Vermarktungskonzept integriert und die Steuerung der Prozesse bei der Ansprache von Arztpraxen optimiert.

Diese Neugestaltung unseres Vertriebsmodells als integriertes System aus Außendienst, Direktmarketing, Medizinischem Marketing und Peer-to-Peer-Aktivitäten und eng abgestimmten Vertriebskanälen, bringt den Vorteil größerer Flexibilität und damit auch Skalierbarkeit mit sich. Nur so können wir die steigende Anzahl an



Single Pills unseres Portfolios im Markt unterbringen und zugleich unseren Verpflichtungen im Kooperationsgeschäft gerecht werden.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Bei den Kostensenkungsmaßnahmen wirkte sich die Reduzierung unserer Mitarbeiterzahl von 185 auf 110 maßgeblich aus. Bei der Effizienz hat die Überarbeitung von Prozessen und Strukturen einen Mehrwert gebracht.

Aber wir haben auch an einigen Stellen gezielt Personal aufgebaut. Und zwar dort, wo wir einen Mehrwert sehen und sich eine Verstärkung positiv auf unserer Strategie auswirkt.

Obwohl wir die grundlegende Analyse im Herbst 2023 begonnen hatten und die Maßnahmen erst im letzten Quartal 2023 beschlossen wurden, hatten wir sie bereits im März 2024 implementiert und umgesetzt. Aber - und das war uns auch immer bewusst – Implementierung und Umsetzung bedeuten nicht, dass sich die neue Welt auch sofort positiv auswirkt und in den Zahlen sichtbar ist. Auch unsere Kunden und Partner müssen sich darauf einstellen und natürlich müssen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die veränderten Prozesse leben und verinnerlichen.

Wir haben Silos aufgebrochen, Prozesse digitalisiert und die Zusammenarbeit zwischen Marketing, Vertrieb, Medizin und Marketaccess neu aufgestellt. Entscheidungen werden heute schneller, fundierter und abgestimmter getroffen. Rund 16 Monate nach der Implementierung können wir aber feststellen, dass unsere Maßnahmen erfolgreich waren. Wir sind im abgelaufenen Geschäftsjahr auf einen Weg zurückgekehrt, der sich durch Wachstum, Profitabilität und Erfolg auszeichnet.

Das vergangene Jahr brachte einen Umsatzanstieg auf 48,5 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 31,1 Prozent. Dabei stieg der Verkauf von Single Pill-Kombinationen deutlich von 25,6 Millionen Euro auf 34,4 Millionen Euro. Ursächlich dafür war insbesondere die verbesserte Liefersituation beim Cholesterinsenker Atorimib sowie das Wachstum weiterer Single Pills, bei denen sich das im Frühjahr 2024 eingeführte neue Vermarktungskonzept bemerkbar machte.

Einen starken Beitrag zu Umsatz und Ergebnis leistete auch unser Kooperationsgeschäft, dessen Umsatz um 36 Prozent auf 12,6 Millionen Euro stieg. Ein Plus von 3,3 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Maßgeblich dazu beigetragen hat die im April 2024 abgeschlossene Vereinbarung mit Novartis zu den beiden Produkten Aectura und Enerzair im Asthmabereich. In den ersten neun Vermarktungsmonaten konnte hier bereits ein Umsatz in Höhe von 9,0 Millionen Euro erzielt werden. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 5 Jahren. Übrigens ein



Grund, warum wir im vergangenen April die Prognose für das Gesamtjahr 2024 anheben konnten. Novartis hatte sich vergangenes Jahr für die Partnerschaft mit Apontis Pharma entschieden, da man von unserer Strategie zur Neuaufstellung unseres Geschäftsmodells überzeugt war.

Mit dem höheren Umsatz und der reduzierten Kostenbasis hat sich auch die Ergebnissituation von Apontis Pharma verbessert.

Insgesamt verbesserte sich so das EBITDA im Berichtszeitraum um 16,8 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro, nach einem Minus von 13,3 Millionen Euro im Jahr 2023.

Entsprechend veränderte sich auch die Entwicklung beim Konzernergebnis selbst. Nach einem Konzernjahresfehlbetrag von 11,3 Millionen Euro im Vorjahr weisen wir für das Jahr 2024 einen Konzernjahresüberschuss von 0,8 Millionen Euro aus.

Durch den deutlich höheren Jahresüberschuss hat sich auch unsere Bilanz verbessert. Unsere Bilanzsumme stieg von 30,3 Millionen Euro auf 31,0 Millionen Euro. Wir weisen eine Eigenkapitalquote von 69,9 Prozent aus. Zum Ende des Geschäftsjahres 2023 lag sie bei 52,7 Prozent.

Unser Portfolio ist im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 18 Single Pill-Kombinationen gestiegen. Dieser Ausbau soll sich fortsetzen. Der Fokus liegt dabei auf Behandlung kardiovaskulärer Erkrankungen. Weiteres Wachstumspotenzial sehen wir in den Indikationsbereichen Hypertonie, Sekundärprophylaxe und Lipidstoffwechselstörungen.

Ausbauen wollen wir unser Kerngeschäft über Eigenentwicklungen und Einlizenzierungen.

Unsere Kompetenz liegt im Marketing, im Vertrieb, in Medizin, dem Marktzugang sowie der Geschäftsentwicklung.

Mit dem erfolgreichen Turn-Around im Geschäftsjahr 2024, unserem neuen Vertriebskonzept und dem Ausbau unseres Single Pill-Portfolios haben wir in der Branche Aufmerksamkeit erzielt – positiv wohlgermerkt. Wir sind unverändert der führende Anbieter von Single Pill-Kombinationen in Deutschland und planen den Sprung ins europäische Ausland. Diese Aspekte bleiben nicht verborgen und haben im vergangenen Jahr die Aufmerksamkeit der Pharmafirma Zentiva geweckt, die dann im Herbst zu einer Investorenvereinbarung und dem Erwerbsangebot an die Aktionärinnen und Aktionäre von Apontis Pharma geführt hat.



Zentiva ist ein führender paneuropäische Anbieter patentfreier Arzneimittel mit einer über 500-jährigen Geschichte. Die Wurzeln liegen in einer kleinen Apotheke in der tschechischen Hauptstadt Prag, wo sich auch heute noch der Unternehmenssitz befindet. Bis 2018 war Zentiva Teil der Sanofi-Gruppe und ist seitdem eigenständig. Das Unternehmen mit seinen rund 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelt und vertreibt hochwertige und erschwingliche Arzneimittel für mehr als 100 Millionen Menschen in Europa.

Die Entscheidung, die Mehrheit an Apontis Pharma zu erwerben, ist ein klares Zeichen des Vertrauens von Zentiva in unsere Strategie, unser Team und unser Geschäftsmodell. Zentiva ist aber nicht nur der neue Mehrheitsaktionär – sondern für uns auch ein strategischer Partner. Der konstruktive Austausch über die Zusammenarbeit in Deutschland und die europäische Expansion läuft. Gleichzeitig haben wir volle unternehmerische Freiheit behalten, um unser Portfolio und unsere Markenidentität in Deutschland weiterzuentwickeln.

Am 16. Oktober 2024 haben Zentiva und Apontis Pharma eine Investorenvereinbarung unterzeichnet. Ziel des Vertrages ist, dass Zentiva das zukünftige Wachstum von Apontis Pharma unterstützt. Zentiva hat dazu ein freiwilliges öffentliches Erwerbsangebot für alle außenstehenden Aktien der Apontis Pharma AG zu einem Angebotspreis von 10,00 Euro je Aktie unterbreitet. Vorstand und Aufsichtsrat begrüßten und unterstützten das Angebot in einer ersten Stellungnahme - vorbehaltlich einer Prüfung der Angebotsunterlage. Sie kündigten ebenfalls an, dass sie beabsichtigen, sämtliche von ihnen selbst gehaltenen Aktien anzudienen, was dann auch umgesetzt wurde. Teil der Investorenvereinbarung ist der Widerruf der Aktien an allen Börsen, an denen das Papier im Freiverkehr gehandelt wird.

Nach sorgfältiger Prüfung der am 24. Oktober 2024 veröffentlichten Angebotsunterlage empfahlen Vorstand und Aufsichtsrat von Apontis Pharma im Rahmen ihrer gemeinsamen begründeten Stellungnahme vom 30. Oktober 2024 die Annahme des öffentlichen Erwerbsangebots von Zentiva. Der Angebotspreis von 10,00 Euro je Aktie entsprach einer attraktiven Prämie von rund 52,9 Prozent gegenüber dem Börsenschlusskurs vom 15. Oktober 2024 sowie einer Prämie von 38,3 Prozent gegenüber dem volumengewichteten durchschnittlichen Börsenkurs (Xetra) der letzten drei Monate bis einschließlich 15. Oktober 2024. Die Organe beurteilten den Angebotspreis aus finanzieller Sicht als fair, angemessen und attraktiv.



Zum Jahresende hatten rund 93 Prozent der Aktionärinnen und Aktionäre ihre Aktien im Rahmen des Erwerbsangebots angedient bzw. jenseits des Angebots an Zentiva veräußert. Damit wurde Zentiva der größte Aktionär von Apontis Pharma.

Zentiva wird mit seiner europäischen Aufstellung und der vorhandenen Finanzkraft das Wachstum von Apontis Pharma maßgeblich unterstützen können. Die geplante europäische Expansion werden wir so schneller und dynamischer angehen können. Gleichzeitig wird sich unter dem Dach von Zentiva auch der Ausbau unseres Portfolios beschleunigen.

Am 5. März 2025 hat Zentiva an uns das förmliche Verlangen zur Übertragung der Aktien der Minderheitsaktionäre auf die Zentiva AG gestellt. Der Squeeze-out soll als verschmelzungsrechtlicher Squeeze-out durchgeführt werden, das heißt, dass die Apontis Pharma AG auf ihre Hauptaktionärin, die Zentiva AG, verschmolzen werden soll und in diesem Zug die Aktien der noch verbleibenden Minderheitsaktionäre gegen eine angemessene Abfindung auf die Zentiva AG übertragen werden. Dieses sogenannte Squeeze-Out-Verfahren ist ein gesetzlich geregelter Prozess und wird von uns mit größtmöglicher Transparenz und Fairness begleitet. Die Höhe der Barabfindung wurde von Zentiva in einem strukturierten Bewertungsverfahren ermittelt und von uns am 13. Juni 2025 per Ad hoc-Meldung kommuniziert.

Lassen Sie mich den Prozess etwas genauer erläutern:

Zentiva hat in ihrer Eigenschaft als Hauptaktionärin von Apontis einen sog. Übertragungsbericht erstattet, in dem die Voraussetzungen für die Übertragung der Aktien der Minderheitsaktionäre von Apontis auf Zentiva dargelegt und die Angemessenheit der festgelegten Barabfindung erläutert und begründet werden. Demnach hat die Zentiva die Höhe der Barabfindung auf der Grundlage einer gutachterlichen Stellungnahme zum Unternehmenswert von Apontis Pharma durch die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main (PwC), auf 10,40 Euro festgelegt. Der Übertragungsbericht und die gutachtliche Stellungnahme von PwC, die Anlage des Übertragungsberichts ist, standen im Vorfeld der Hauptversammlung auf der Internet-Seite der Gesellschaft zur Einsicht zur Verfügung. Sie sind auch heute noch dort abrufbar.

Zu Ihrer Sicherheit hat Zentiva dafür Sorge getragen, dass BNP Paribas S.A. Niederlassung Deutschland unbedingt und unwiderruflich die Gewährleistung für die Erfüllung der Verpflichtung der Zentiva übernommen hat, Ihnen die festgelegte Barabfindung zuzüglich etwaiger gesetzlicher Zinsen unverzüglich zu zahlen, nachdem sowohl



der Übertragungsbeschluss als auch die Verschmelzung in das Handelsregister eingetragen sind und damit der Übertragungsbeschluss wirksam geworden ist.

Außerdem haben Zentiva und Apontis Pharma einen notariell beurkundeten Verschmelzungsvertrag geschlossen. Der Verschmelzungsvertrag enthält auch die Regelung, dass im Zusammenhang mit der Verschmelzung ein Ausschluss der Minderheitsaktionäre von Apontis Pharma erfolgen soll. Die Vorstände beider Unternehmen haben daneben vorsorglich einen ausführlichen gemeinsamen schriftlichen Bericht über die Verschmelzung von Apontis Pharma auf Zentiva erstattet.

Sowohl der Verschmelzungsvertrag als auch die Angemessenheit der von Zentiva festgelegten Barabfindung wurde durch den gerichtlich bestellten Prüfer, die IVA VALUATION & ADVISORY AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main (IVA) geprüft. IVA hat einen schriftlichen Bericht über das Ergebnis der Prüfung erstattet. IVA kommt zu dem Ergebnis, dass die Barabfindung von 10,40 Euro angemessen ist.

Sie konnten alle genannten Dokumente auf der Internet-Seite der Gesellschaft mit der Einladung zu dieser Hauptversammlung einsehen. Alle Dokumente sind auch heute noch auf unserer Internet-Seite abrufbar.

Auch der Vorstand hat sich mit der Höhe der Barabfindung auseinandergesetzt und den Bewertungsprozess eng begleitet.

Für Zwecke der Festlegung der Höhe der Barabfindung durch Zentiva wurde der relevante Börsenkurs der Apontis Pharma bestimmt und zusätzlich eine Ertragswertermittlung sowie eine Plausibilisierung anhand kapitalmarktgestützter Multiplikatoren durchgeführt.

Im Einzelnen hat PWC den volumengewichteten durchschnittlichen Börsenkurs für den Drei-Monatszeitraum vor dem Tag der Bekanntmachung der Strukturmaßnahme am 5. März 2025, sprich für den Zeitraum vom 5. Dezember 2024 bis einschließlich 4. März 2025, zur Ermittlung der Höhe der Barabfindung herangezogen. Der so ermittelte durchschnittliche Börsenkurs beträgt 10,40 Euro je Aktie.

Darüber hinaus hat PWC den objektivierten Unternehmenswert der Apontis Pharma nach dem in der Rechtsprechung und in der Betriebswirtschaftslehre anerkannten Ertragswertverfahren auf Grundlage der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen IDW S 1 in der Fassung 2008 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., IDW, ermittelt. Die Bewertung erfolgte auf den Bewertungsstichtag



29. Juli 2025, den heutigen Tag der ordentlichen Hauptversammlung. In ihrer gutachterlichen Stellungnahme kommt PWC zu dem Ergebnis, dass der nach IDW S1 ermittelte objektivierte Unternehmenswert der Apontis Pharma zum Tag der heutigen Hauptversammlung rund 75,2 Millionen Euro beträgt. Umgelegt auf 8.330.000 Aktien, das heißt die Gesamtzahl abzüglich eigener Aktien, ergibt dies einen anteiligen Unternehmenswert in Höhe von 9,03 Euro je Aktie.

PWC hat den Ertragswert und den Börsenwert von Apontis Pharma auf Basis kapitalmarktgestützter Multiplikatoren plausibilisiert.

Die angemessene Barabfindung wurde von PWC schließlich auf Basis einer Gesamtbeurteilung unter Berücksichtigung des Börsenkurses, des Ertragswerts der Apontis Pharma sowie des Ergebnisses der Multiplikatoranalysen ermittelt. Der gewichtete Drei-Monats-Durchschnittskurs der Aktie beträgt 10,40 Euro und liegt damit oberhalb des auf Basis des Ertragswertverfahrens ermittelten Werts von 9,03 Euro je Aktie. Sowohl der Börsenkurs als auch der Ertragswert der Apontis Pharma liegen oberhalb der Unternehmenswertbandbreiten, die sich aus kapitalmarktgestützten Multiplikatorbewertungen ergeben. Auf dieser Basis erachtet PWC eine Barabfindung in Höhe von 10,40 Euro je Aktie für angemessen.

IVA hat die festgelegte Barabfindung ohne Einschränkungen als angemessen bestätigt. Einzelheiten können Sie dem Prüfungsbericht entnehmen.

Der Vorstand hat die vorgenannten Überlegungen zur Festlegung der Barabfindung plausibilisiert und hält diese für nachvollziehbar. Auch aus der Sicht des heutigen Bewertungstichtags hält der Vorstand die festgelegte Barabfindung in Höhe von 10,40 Euro für angemessen.

Daher schlagen wir der Hauptversammlung heute vor zu beschließen, dass die Aktien der Minderheitsaktionäre der Apontis Pharma AG gegen Zahlung einer angemessenen Barabfindung in Höhe von 10,40 Euro je Aktie auf die Zentiva AG übertragen werden. In diesem Zusammenhang erfolgt auch die Verschmelzung der Apontis Pharma AG auf die Zentiva AG.

Die angekündigte Verschmelzung erfolgt im Interesse unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unserer Produkte und unserer Partner im Gesundheitssystem. Für die Patienten bedeutet die Verschmelzung der Apontis Pharma auf die Zentiva AG eine Verbesserung in der Versorgung und dem Angebot. Zudem werden auch Patienten in anderen Ländern von einem früheren Markteintritt von Apontis Pharma profitieren können.

Bevor ich zuletzt noch auf die einzelnen Tagesordnungspunkte eingehe, gestatten Sie mir noch einen kurzen Blick auf das laufende Geschäftsjahr.



Im Geschäftsjahr 2025 will Apontis Pharma den eingeschlagenen Wachstumskurs fortsetzen und das Geschäft mit Single Pills weiter ausbauen. Dies geschieht hauptsächlich durch das bestehende Single Pill-Portfolio und die geplanten Neueinführungen im Jahr 2025. Langfristig dämpfend könnte sich der Markteintritt von Wettbewerbern für Atorimib auswirken, die signifikante Tender der Krankenkassen gewonnen haben und die beginnend ab Juni 2025 effektiv wurden. Das Kooperationsgeschäft soll insbesondere aufgrund der im April 2024 eingegangenen und von mir beschriebenen Kooperation mit Novartis weiterwachsen.

Apontis Pharma erwartet für das Geschäftsjahr 2025 trotz des Markteintritts von Wettbewerbern zu Atorimib unverändert einen Anstieg des Umsatzes auf 56,4 Millionen Euro. Für das EBITDA rechnet die Gesellschaft mit einem Anstieg von 3,5 Millionen Euro auf 4,5 Millionen Euro.

Nach dem ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres konnten wir diesen Ausblick bestätigen. So stieg der Umsatz um 2,9 Millionen Euro auf 12,9 Millionen Euro (3M 2024: 10,0 Millionen Euro). In Verbindung mit der deutlich reduzierten Kostenbasis hat sich auch die Profitabilität weiter verbessert. Der Anstieg des Konzernumsatzes im ersten Quartal 2025 resultierte unter anderem aus einem höheren Absatz von Single Pill-Kombinationen, der von 8,8 Millionen Euro im ersten Quartal 2024 auf 9,4 Millionen Euro im Berichtszeitraum stieg. Hier konnte der deutliche Anstieg des Umsatzes des restlichen Single Pill-Portfolios den tender-bedingten Umsatzrückgang des Produktes Tonotec von 1,0 Millionen Euro überkompensieren. Stark entwickelte sich das Kooperationsgeschäft, das sich im ersten Quartal 2025 auf 3,3 Millionen Euro mehr als verdreifachte (3M 2024: 0,9 Millionen Euro). Hier wirkte sich insbesondere die exklusive Kooperation zur Marketing- und Vertriebsunterstützung für zwei Asthma-Präparate von Novartis positiv aus, die im April 2024 startete.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verbesserte sich im ersten Quartal 2025 auf 1,3 Millionen Euro, was im Wesentlichen auf die höheren Umsatzerlöse und niedrigere Kosten zurückzuführen ist. Im Vorjahreszeitraum wurde ein EBITDA von 1,0 Millionen Euro erwirtschaftet.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, meine Damen und Herren,

für viele von Ihnen bedeutet die heutige Hauptversammlung den Abschied als Aktionärin oder Aktionär von Apontis Pharma AG. Ich möchte Ihnen dafür danken, dass Sie uns in den letzten Jahren begleitet und unterstützt haben. Ihre Rolle war entscheidend für unseren Weg.



Danken möchten wir unseren Geschäftspartnern entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Mein, oder besser unser Dank, gilt auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Apontis Pharma, die nicht nur im Rahmen unserer Neuaufstellung einen hervorragenden Job gemacht haben, sondern einen wesentlichen Beitrag für die erfolgreiche Entwicklung des letzten Jahres geliefert haben. Jede und jeder bei Apontis Pharma darf stolz auf das gemeinsam erreichte sein und es erfüllt mich persönlich mit großer Dankbarkeit, dass ich diese Entwicklung in den letzten zwei Jahren planen und unterstützen durfte. Mit meinen Vorstandskollegen bin ich überzeugt, dass sich für Apontis Pharma unter dem Dach von Zentiva hervorragende Perspektiven bieten werden.

Erwähnen möchte ich auch die vertrauensvolle und offene Zusammenarbeit mit Zentiva in den vergangenen Monaten. Wir freuen uns, dass Sie Apontis Pharma in die Zukunft begleiten.

Vielen Dank.

