



Dem Leben zuliebe.

NanoRepro AG

DVFA-Frühjahrskonferenz
08. Mai 2017

Inhaltsverzeichnis

- 1. Unternehmensüberblick**
2. Produkte
3. Markt
4. Vertriebsstrategie
5. Finanzkennzahlen
6. Zukunft

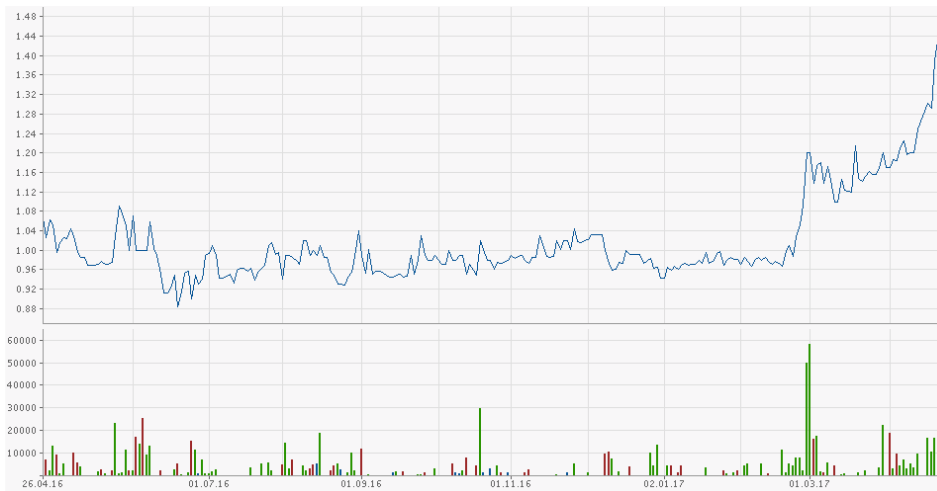
- Firma und Sitz** ▶ NanoRepro AG, Marburg
- Geschäftsfeld** ▶ Selbstdiagnostika für den häuslichen und klinischen Bereich
 - ▶ Nahrungsergänzungsmittel (6 Stück)
- Produkte** ▶ Insgesamt 25 Schnelltests für die Bereiche Fruchtbarkeit, gesundheitliche Vorsorge, Lebensmittelunverträglichkeiten & Allergien sowie Infektionskrankheiten
 - ▶ Laborgenauigkeit von mind. 97%
 - ▶ Schnell ablesbar innerhalb von 10 Minuten
 - ▶ CE-Kennzeichnung; Pharmazentralnummer
- Gründung** ▶ 2006 als GmbH, 2007 Umwandlung AG, 2008 Börsengang
 - ▶ Spin-off des Helmholtz-Zentrums für experimentelle Genetik, TU München und Philipps-Universität Marburg
- Mitarbeiter** ▶ 15
- Börsenlisting** ▶ m:access, Basic Board
 - ▶ Designated Sponsoring: Hauck & Aufhäuser



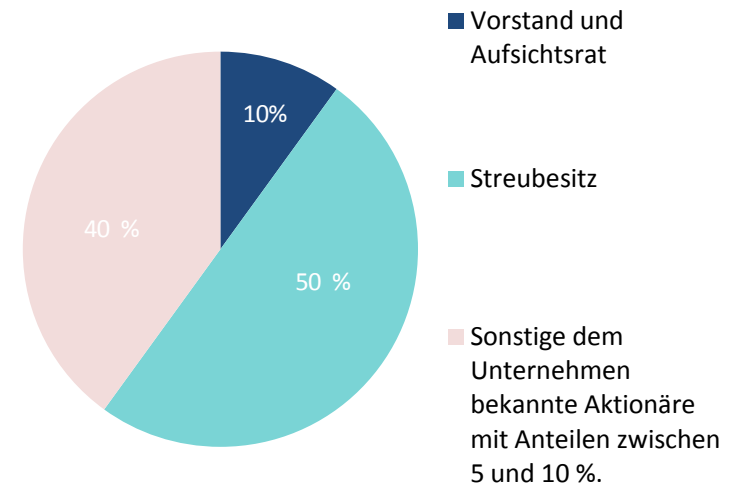
Kapitalmarkt reflektiert positive Unternehmensentwicklung seit April 2017

- ▶ Symbol: NN6
- ▶ ISIN: DE0006577109
- ▶ Listing: Frankfurt, Basic Board
- ▶ Anzahl Aktien: 6.220.000 Stück
- ▶ Marktkapitalisierung: € 8.210.000
- ▶ Aktienkurs: 04.05.2017 -> € 1,48

AKTIENKURS



AKTIONÄRSSTRUKTUR



Erfahrenes Team mit ausgezeichneten Industriekontakten

Lisa Jüngst

Vorstand/CEO

Frau Jüngst ist seit 2006 bei der **NanoRepro AG** tätig und CEO des Unternehmens.

Frau Jüngst wurde im April 2013 zum Mitglied des Vorstands bestellt und hat die Umstrukturierung der NanoRepro AG in den Jahren 2015|2016 federführend betreut und verantwortet.

Die Betriebswirtin ist Mitgründerin und Aufsichtsrätin der PaediProtect AG sowie Regionalvorstand des Bundes Junger Unternehmer.

Michael Fuchs

Vorstand/CFO

Herr Michael Fuchs ist seit dem 1. September 2016 bei der **NanoRepro AG** als Finanzvorstand tätig.

Er hat an der Universität Köln sein Diplom in BWL mit Schwerpunkten im Bereich Finanzen und Steuern gemacht.

Nach dem Studium hat Herr Fuchs in der heutigen Generali-Gruppe ca. 25 Jahre in verschiedenen Abteilungen des Finanzbereiches in Deutschland und Frankreich als leitender Angestellter gearbeitet. Herr Fuchs gehört seit einigen Jahren zu den größeren Aktionären der Gesellschaft.

Dr. Olaf Stiller

Aufsichtsratsvorsitzender

Herr Dr. Stiller hat sieben Jahre Erfahrung als Geschäftsführer und Vorstand der NanoRepro AG. Der promovierte Volkswirt hat mit der NanoRepro AG und Formycon AG zwei Unternehmen von der Gründung bis zum Börsengang aktiv begleitet.

Neben seiner Aufsichtsrats Tätigkeit bei NanoRepro fungiert Herr Dr. Stiller auch als Aufsichtsratsvorsitzender der Formycon AG. Zudem ist er Vorstand und Mitgründer der PaediProtect AG.

Herr Dr. Stiller war Promotionsstipendiat der Begabtenförderung des BMBF und ist stellvertretender Bundesvorsitzender im Bund Junger Unternehmer.

Michael J. Tillmann

Aufsichtsrat

Herr Tillmann ist CEO der Vela Holding Pte. Ltd. Singapur.

Zuvor war er CEO bei Roche Diagnostics in Nordamerika und hat über 20 Jahre Erfahrung im gehobenen Management internationaler Unternehmen der pharmazeutischen und diagnostischen Industrie.

Herr Tillmann unterstützt das Team der NanoRepro AG vor allem im Bereich Strategie. Er verfügt über exzellente Kenntnisse im Bereich der Etablierung von Start-up-Unternehmen. Vor seiner Tätigkeit bei Roche war Herr Tillmann CEO der Artus GmbH, die erfolgreich an QIAGEN verkauft wurde.

Frank Müller

Aufsichtsrat

Herr Müller ist studierter Betriebswirt und seit acht Jahren selbständiger Unternehmer.

14 Jahre lang war er leitender Mitarbeiter des RW TÜV, TÜV Nord und TÜV Thüringen im In- und Ausland. Acht Jahre lang war er als Geschäftsführer der TÜV Gruppen tätig.

Er verfügt über berufliche Erfahrungen im Bereich der Unternehmensentwicklung, Prozessoptimierung und Zertifizierung.

Herr Müller unterstützt NanoRepro AG primär in diesen Bereichen.

Inhaltsverzeichnis

1. Unternehmensüberblick
2. **Produkte**
3. Markt
4. Vertriebsstrategie
5. Finanzkennzahlen
6. Zukunft

PRODUKTÜBERSICHT - SCHNELLTESTS



Dem Leben
zuliebe.

B2C – SCHNELLTESTS

FRUCHTBARKEIT

OvuQUICK	Fruchtbarkeitstest für die Frau
GraviQUICK	Schwangerschaftstest
GraviQUICK Frühtest	Schwangerschafts-Frühtest
MenoQUICK	Status der Menopause
VagiQUICK	Nachweis vaginaler Candida-Infektion
FertiQUICK	Fruchtbarkeitstest für den Mann
EisenCHECK	Zur Diagnose eines Eisenmangels
TSH CHECK	Zum Nachweis einer Schilddrüsenunterfunktion

NACHWEIS VON KRANKHEITEN (GESUNDHEITLICHE VORSORGE)

FOBCHECK	Nachweis von fäkal okkultem Blut
Heli-C-CHECK	Nachweis des Magenkeims Helicobacter Pylori
Alkohol TEST	Messung des Alkoholwertes im Atem
Drogen TEST	Nachweis sechs verschiedener Drogen

LEBENSMITTELUNVERTRÄGLICHKEITEN UND ALLERGIEN

GlutenCHECK	Nachweis von Getreideunverträglichkeit
AllergoCHECK	Pollen-, Hausstaub-, Katzenhaar-Allergie
MilchCHECK	Milcheiweiß-Unverträglichkeit
EierCHECK	Ei-Unverträglichkeit

- Alle Tests entsprechen Laborgenauigkeit* – Ergebnis innerhalb weniger Minuten vor Ort ablesbar
 - Alle Produkte verfügen über eine europäische Zulassung (CE-Kennzeichnung)*
 - Alle Produkte verfügen über eine PZN (Pharmazentralnummer) → Unabdingbar für Apothekenvertrieb
- *ausgenommen Alkohol TEST und Drogen TEST

B2B - SCHNELLTESTS

HIV-QUICK	Nachweis von HIV 1/2-Antikörpern im Blut
Troponin I	Nachweis von kardialen Troponin I im Blut
D-DIMER	Nachweis von D-Dimer im Blut
Influenza AB	Nachweis von Influenza A- und B-Viren aus Nasenabstrich
STREP A	Nachweis von A-Streptokokken aus Rachenabstrich
Microalbumin	Nachweis von Mikroalbumin in Urin



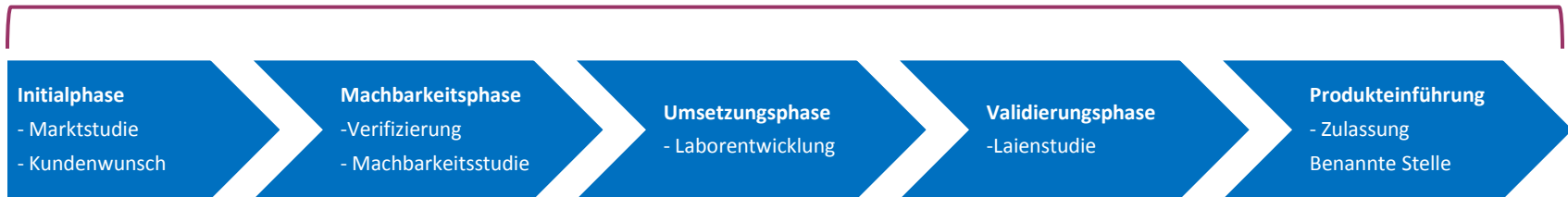
NAHRUNGSERGÄNZUNGSMITTEL

- alphaRepro Fertilität
- alphaRepro Schwangerschaft
- alphaRepro Cranberry
- alphaRepro Wechseljahre
- alphaRepro HaarPlus
- alphaRepro Haut & Haar

Komplexer Prozess bis zur Markteinführung



Produktentwicklung | Dauer 6-10 Monate*



Markteinführung | Dauer 5-6 Monate*



*Produkt- und Behördenabhängig

Inhaltsverzeichnis

1. Unternehmensüberblick
2. Produkte
- 3. Markt**
4. Vertriebsstrategie
5. Finanzkennzahlen
6. Zukunft

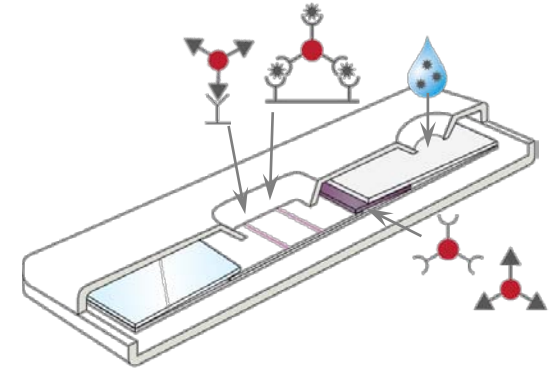
Marktpotential: Internationaler Bedarf bei wenig Konkurrenz

Anwendung: Schnell, günstig & zuverlässig

- ▶ **Rezeptfrei erhältlich**, in Apotheke, Einzelhandel und Online
- ▶ **Einfache Durchführung** an jedem Ort
- ▶ Ergebnis **innerhalb weniger Minuten**
- ▶ Gleiche **Sensitivität** wie klassische Laborortests (z.B. 99.8% für HIV-QUICK)
- ▶ **CE-Markierung** und Anwendung von **ISO Normen** garantieren höchste Qualitätsstandards

Innovativer Markt

- ▶ OTC Tests stellen den weltweit am schnellsten wachsenden Markt im Bereich Diagnostik dar.
- ▶ Größte Märkte sind USA, gefolgt von Asien – Pazifik und Europa
- ▶ Entwicklungsländer zeigen höchste Wachstumsrate
 - ▶ Zugang zu medizinischer Versorgung ist erschwert
 - ▶ Medizinische Infrastruktur veraltet
 - ▶ Hohe Prävalenz von Infektionskrankheiten



Den Kinderwunsch zu realisieren ist zunehmend schwierig und Paare möchten geplant und schnell schwanger werden:

- ▶ Seit 1970 **steigt das Alter der Frauen** bei der ersten Geburt, derzeit liegt es bei 29 Jahren
- ▶ Die Gründe für **ungewollte Kinderlosigkeit** liegen zu 1/3 bei der Frau, zu 1/3 beim Mann, zu 1/3 in der Kombination der beiden
- ▶ Die **Fruchtbarkeit von Männern** hat sich zwischen 1945 – 1995 mehr als halbiert und ist seitdem weiter gesunken
- ▶ In den letzten 17 Jahren ist die **Qualität der Spermien** um mind. 32 % gesunken

NanoRepro bietet für jede Station der Familienplanung einen Schnelltest an!



- ▶ Allergien zeigen sich in jedem Alter
- ▶ 27% aller Männer und 39% aller Frauen in Deutschland leiden unter Allergien
 - ➔ 25 Mio. Personen = fast 1/3 der Bevölkerung
- ▶ Pollenallergie: 43% = 10,75 Mio. Menschen
Hausstaub: 23% = 5,75 Mio. Menschen
Lebensmittel: 20% = 5,00 Mio. Menschen
- ▶ Betroffene sind gesundheits- und ernährungsbewusster als andere
 - ➔ sind sehr aufgeklärt und informieren sich zunehmend online
- ▶ Allergietests für zuhause werden in Deutschland bislang ausschließlich über NanoRepro vertrieben



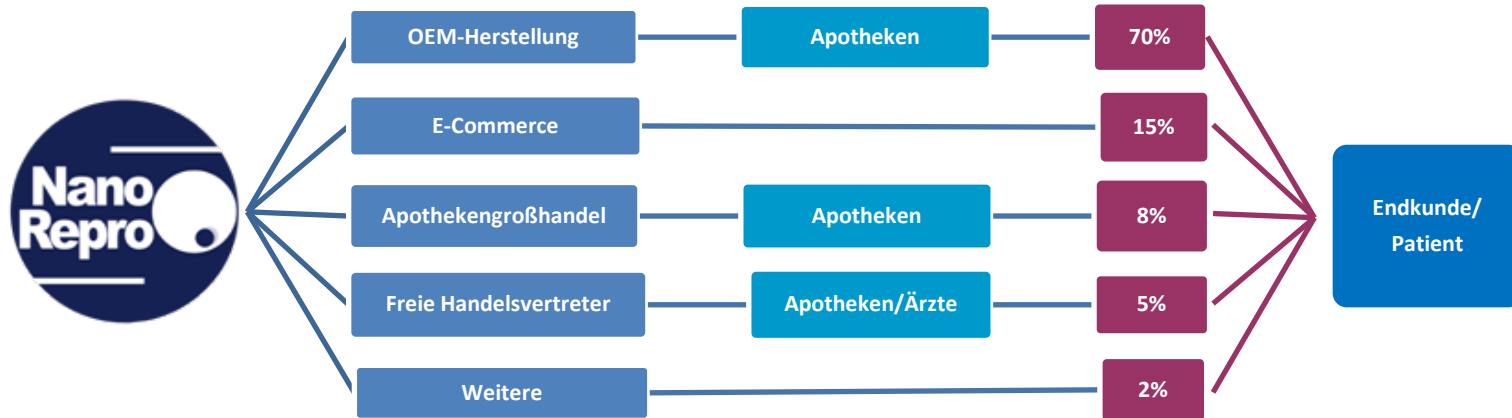
Allergie-Tests von NanoRepro sind ohne direkten Wettbewerb!

Inhaltsverzeichnis

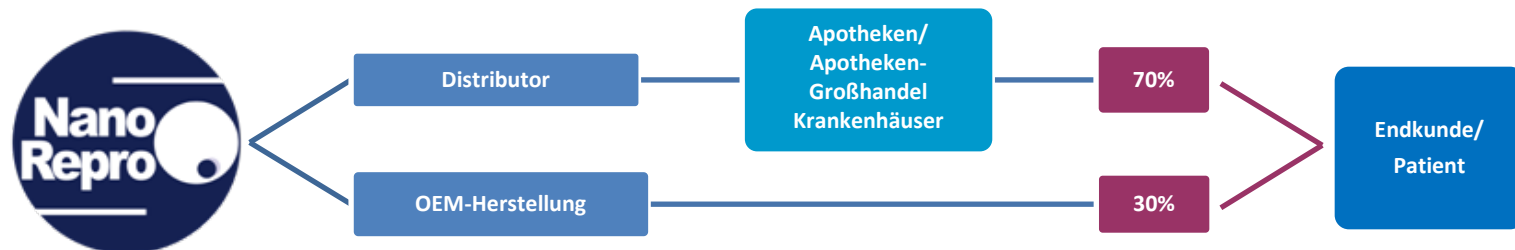
1. Unternehmensüberblick
2. Produkte
3. Markt
- 4. Vertriebsstrategie**
5. Finanzkennzahlen
6. Zukunft

OEM-Herstellung gewinnt zunehmend an Bedeutung

DEUTSCHLAND



AUSLAND

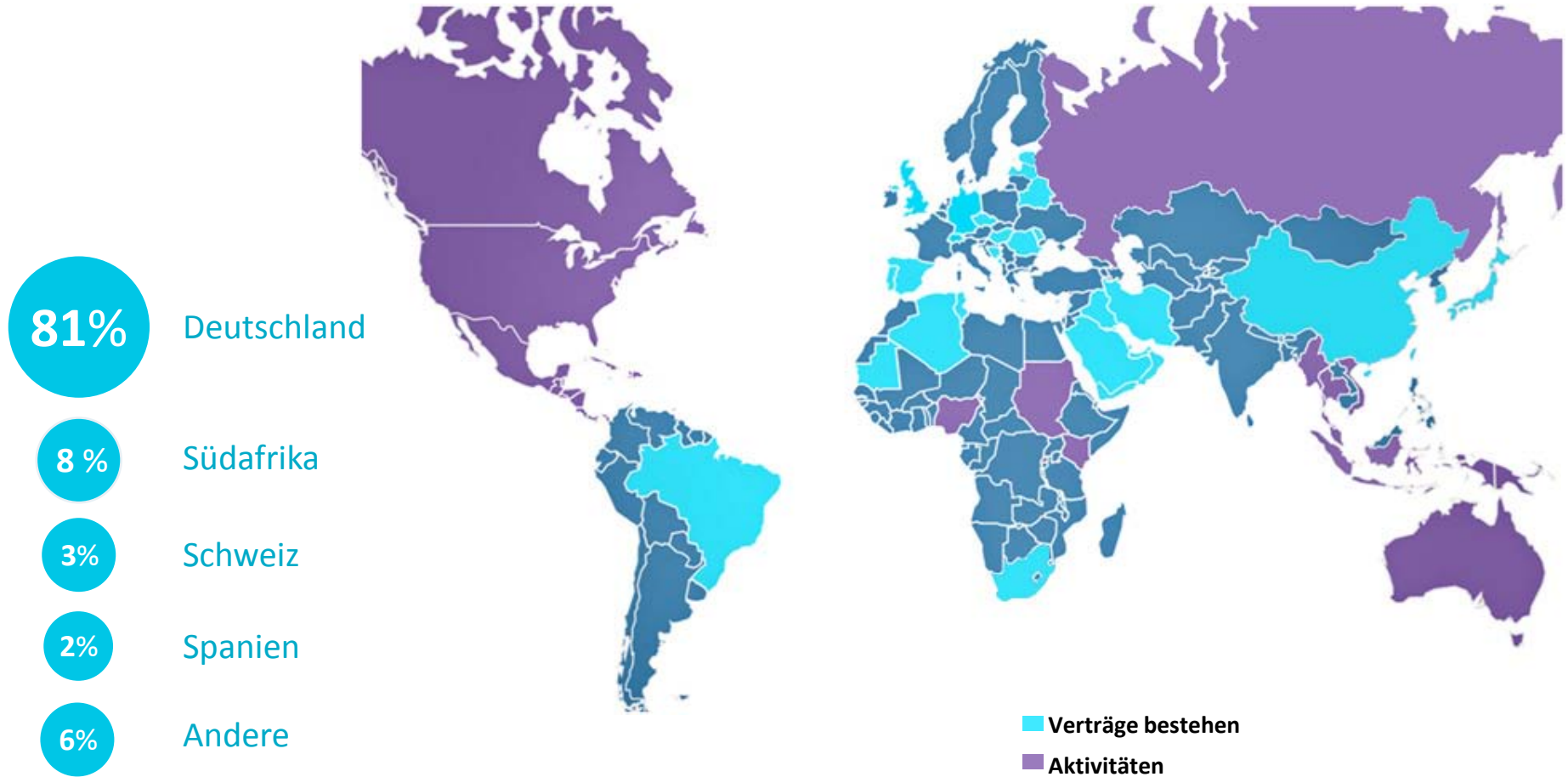


2016 – UMSATZVERTEILUNG LÄNDER



Dem Leben
zuliebe.

Deutschland durch Marketing-Investitionen und starke OEM-Partner umsatzstärkster Markt



2016 - UMSATZVERTEILUNG PRODUKTE



Dem Leben
zuliebe.

Nachfrage der Produkte im Bereich „Lifestyle“ nimmt zu
→ Stetiger Ausbau des Portfolios

Fertilitätstest	21%
Glutentest	15%
Allergietest	10%
Helicobacter pylori-Test	10%
Andere	41%
alphabiol	3%



Grundsteinlegung für eine erfolgreiche Zukunft in den Jahren 2015/2016

Maßnahmen zur Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette	Stand Juni 2014	Stand April 2017
Anzahl Schnelltests	13	25
Eigene Produkte 100 % „Made in Germany“ (Entwicklung + Produktion) mit Verbesserung der Margen durch Senkung der Produktionskosten	-	✓
Anpassung des QM Systems an Hochrisikoprodukte	-	✓
Europäische Zulassung (CE Kennzeichnung) HIV QUICK	-	✓
Vertriebspartner Ausland	3	15
Paul Hartmann AG als strategischer Vertriebspartner (OEM) mit Vertrieb der NN6 Produkte unter Eigenlabel in zahlreichen Ländern	-	✓
Exklusive Auftragsentwicklungsanfragen für Großkonzerne	-	✓

Paul Hartmann AG hat sein ursprüngliche Forecast um nahezu 95% übertroffen

Produkte seit 01.04.2016

- ▶ Veroval® „Zeugungsfähigkeit“ → Spermientest
- ▶ Veroval® „Gluten-Intoleranz“ → Glutentest
- ▶ Veroval® „Magen-Vorsorge“ → Helicobacter test
- ▶ Veroval® „Darm-Vorsorge“ → FOB Test
- ▶ Veroval® „Allergie-Erkennung“ → Allergietest
- ▶ Veroval® „Eisenmangel“ → Ferritintest

Neue Produkte seit 01.01.2017

- ▶ Drogentest
- ▶ Alkoholtest

→ Anzahl der Länder 2016: 15
→ Anzahl der Länder 2017: 18



→ Weitere 10 Produkte im Bezug auf Neuentwicklung angefragt – Einführung ab 2017

Inhaltsverzeichnis

1. Unternehmensüberblick
2. Produkte
3. Markt
4. Vertriebsstrategie
- 5. Finanzkennzahlen**
6. Zukunft

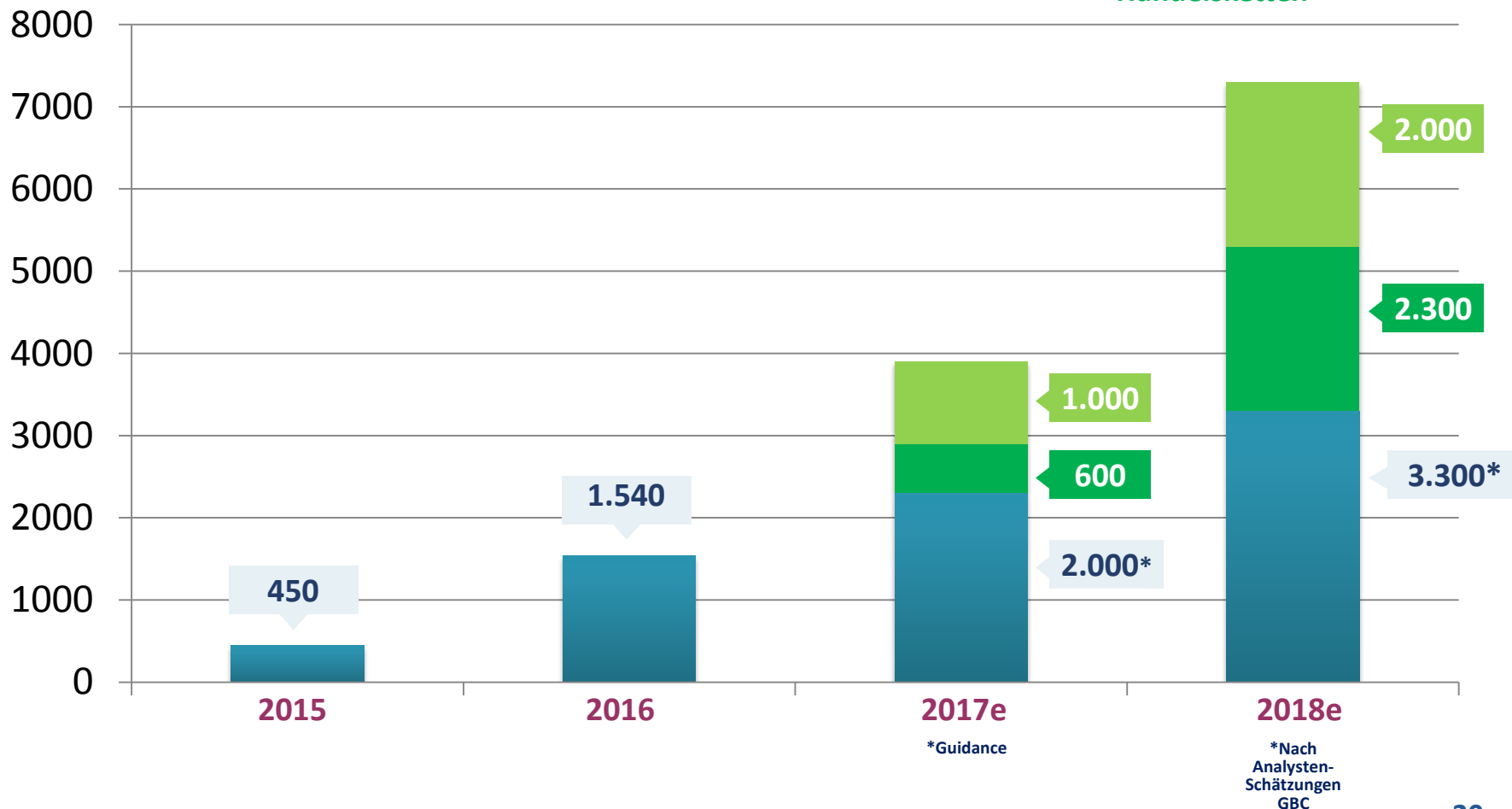
UMSATZENTWICKLUNG



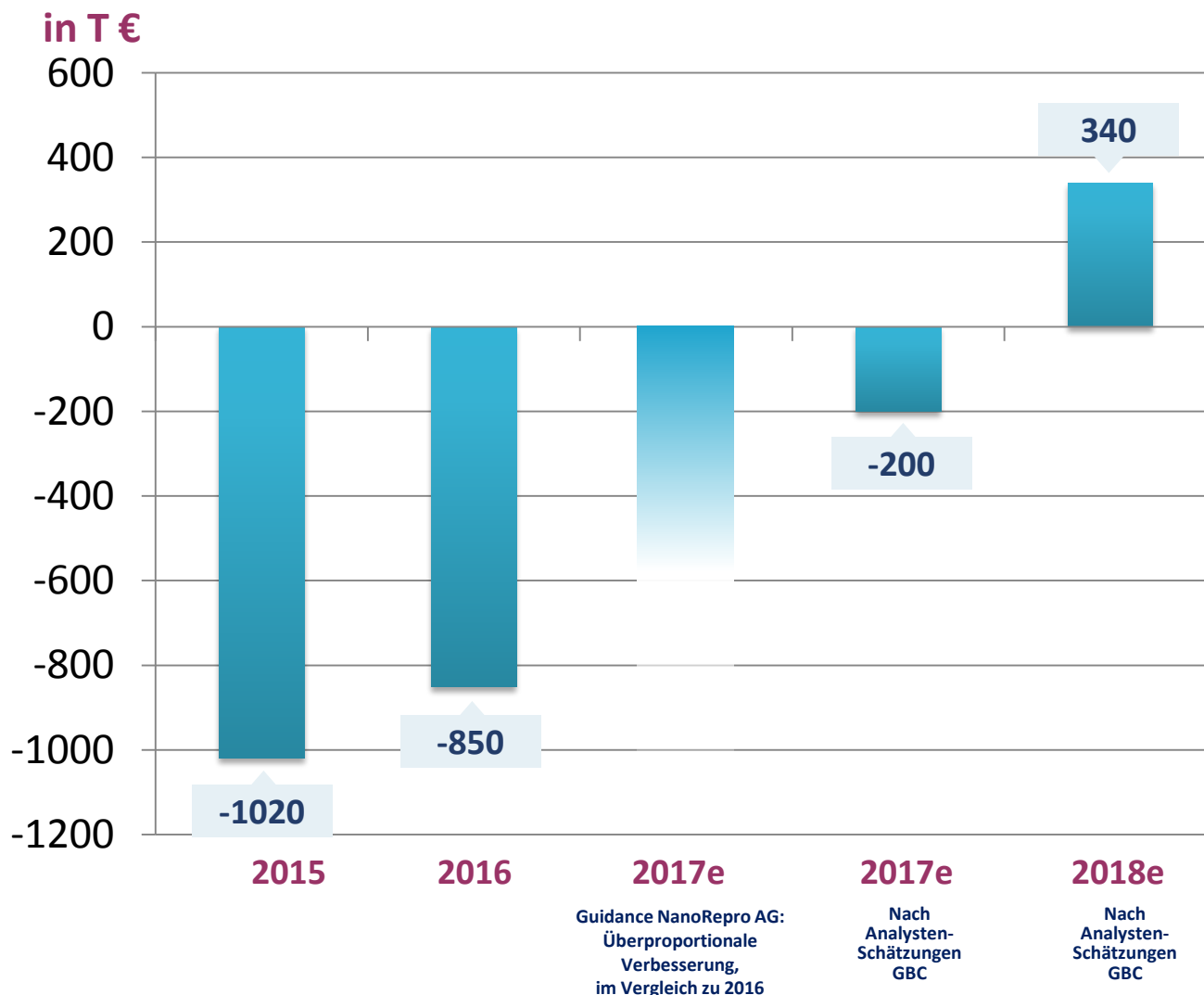
Dem Leben
zuliebe.

- Bis 2015 kein nachhaltiger Auslandsvertrieb
- Identifizierung neuer & zuverlässiger Vertriebspartner
- Qualitätsverbesserung der Produkte

in T €



Grundstein für erfolgreiches Wachstum wurde gelegt



Die Verluste sind vor allem auf die Aufwendungen zur Erschließung neuer internationaler Märkte (Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb & Regulatory Affairs) sowie die Produktentwicklung und Zulassung der bereits eingeführten und zukünftigen Produkte zurückzuführen.

Des Weiteren sind Kosten im Zusammenhang mit der Mitte letzten Jahres durchgeführten Bezugsrechtskapitalerhöhung angefallen (z.B. Erstellung Wertpapierprospekt, Organisation Roadshow, Provisionen Kapitalvermittler etc).

Sämtliche Kosten wurden zum Großteil durch Eigenkapital finanziert.

Die Kapazitäten für weiteres Wachstum sind durch die Umstrukturierung des Unternehmens geschaffen.

DURCH HOHE EK-QUOTE KEINE ABHÄNGIGKEIT VON EXTERNEN KREDITGEBERN

	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Aktiva	T €	T €	T €	T €
Anlagevermögen	788	1.443	1.616	1.788
Finanzanlagen			25	25
Vorräte	338	440	403	422
Forderungen	149	165	161	92
Liquide Mittel	503	120	231	530
Sonstige Aktiva	7	4	3	655
Passiva				
Eigenkapital	1.644	1.907	2.274	3.034
Rückstellungen	25	78	59	125
Bankverbindlichkeiten	28	121	13	156
Verbindlichkeiten aus LuL	68	54	74	167
Sonstige Verbindlichkeiten	19	12	19	18
Bilanzsumme	1.785	2.172	2.439	3.513
EK Quote	92%	88%	93%	86%

Inhaltsverzeichnis

1. Unternehmensüberblick
2. Produkte
3. Markt
4. Vertriebsstrategie
5. Finanzkennzahlen
6. **Zukunft**

Dauer Identifizierung Partner bis hin zum 1. Ausliefern der Produkte: Bis zu 24 Monaten

Schnelltests	Vertragsverhandlung	Kurz vor Vertragsabschluss	Vertrag		Erste Lieferung
Spanien			•	(2015)	Q 1 2016
Rumänien			•	(2015)	Q 1 2016
Kroatien/Slovenien/Kosovo			•	(2016)	Q 2 2016
Tschechien			•	(2015)	Q 4 2016
Iran			•	(2015)	Q1 2017
Weißrussland			•	(2016)	Q1 2017
Brasilien			•	(2015)	2018
Asien (u. a. China)			•	(2016)	2019
Ukraine			•	(2017)	2018
Bahrain			•	(2017)	Q2 2017
Singapur		•			2019
Griechenland	Pilotprojekt				Q 2 2017

Innovative Entwicklungspipeline → 100 % Made in Germany

Sexual Diseases	Infektionskrankheiten	Sonstige	Trends / Lifestyle
<ul style="list-style-type: none">▶ Chlamydien▶ Gonorrhoe▶ Syphilis▶ Trichomonaden▶ Genitalherpes▶ Streptokokken B	<ul style="list-style-type: none">▶ Streptokokken A (B2C)▶ Hepatitis B+C (B2B)▶ Influenza A/B (B2B)▶ Malaria▶ TBC	<ul style="list-style-type: none">▶ Nussallergie▶ Harnwegsinfekt▶ Osteoporose▶ Rheuma▶ Cholesterin▶ TSH (Schilddrüse)▶ CRP (Entzündungsparameter)	<ul style="list-style-type: none">▶ Reizdarm / Chronische Darmentzündung (Calprotectin)▶ “Energie-Test”▶ Digitaler Schwangerschaftstest

- ▶ Verstärkte, exklusive **Nachentwicklung** von bestehenden Produkten im NanoRepro-Portfolio, um den Gewinnbeitrag zu erhöhen
- ▶ Erweiterung des Produktportfolios um **neue Indikationsfelder** auf Basis der Analyse von Kundenbedürfnissen, Beobachtung von Trends

- ▶ VERTRIEB VON 25 PRODUKTEN („MADE IN GERMANY“)
 - ▶ ATTRAKTIVER MARKT MIT SEHR HOHEN DURCHSCHNITTlichen WACHSTUMSRATEN
 - ▶ EINZIGARTIGE MARKTPositionIERUNG ALS ANBIETER FÜR EINFACH ANZUWENDEnde, HOCH VERLÄSSLICHE SCHNELLTESTS
 - ▶ MARGENSTARKE, DIVERSIFIZIERTE PRODUKTPALETTE
 - ▶ DEUTSCHES UNTERNEHMEN, 100 % MADE IN GERMANY
 - ▶ STARKE OEM-VERTRIEBSPARTNER IM IN- UND AUSLAND
 - ▶ WEICHEN FÜR WACHSTUM SIND GESTELLT: UMSATZ 2016 ZEIGT BEREITS SIGNIFIKANT DEN ERFOLG DER RESTRUKTURIERUNG
- > AB JETZT REALISIERUNG VON SKALENEFFEKTEn
- ▶ OPERATIVE PROFITABILITÄT (EBITDA) VORAUSSICHTLICH 2018





NanoRepro AG

Untergasse 8

35037 Marburg

Lisa Jüngst

FON +49 (0)6421 - 951449

FAX +49 (0)6421 - 951451

MOBIL +49 (0)160 - 96666145

E-MAIL juengst@nanorepro.com

WEB www.nano.ag