

FOR RELEASE IN SWITZERLAND – THIS IS A RESTRICTED COMMUNICATION AND YOU MUST NOT FORWARD IT OR ITS CONTENTS TO ANY PERSON TO WHOM FORWARDING THIS COMMUNICATION IS PROHIBITED. NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 16 KR

## SKAN plant Börsengang und Kotierung an der Schweizer Börse

- Schweizer Weltmarktführer bei hochwertigen Isolatorsystemen für aseptische Produktionsprozesse in der (bio-)pharmazeutischen Industrie
- Dynamischer Markt mit fundamentalen Treibern wie dem Wachstum der globalen (bio-)pharmazeutischen Industrie, der Verlagerung hin zu injizierbaren Therapien, dem COVID-19-getriebenen Kapazitätsausbau und der Ablösung von Reinräumen durch die technisch und kostenmässig überlegenen Isolatorsysteme; zudem charakterisiert durch hohe Eintrittsbarrieren und Produktionsumstellungskosten
- Langfristige, vertrauensvolle Beziehungen zu einer breiten Kundenbasis mit nahezu allen internationalen Blue-Chip (Bio-)Pharma-Unternehmen, gestützt auf Innovationskraft, Prozesskompetenz und hohe Zulassungssicherheit
- Globale Präsenz zur optimalen Betreuung der Kunden
- Wachstumsstrategie zielt auf Festigung der Marktführerschaft, Ausbau des adressierbaren Markts und des Service-Geschäfts sowie digitale Transformation
- Hochqualifizierte, loyale Mitarbeitende und erfahrenes Managementteam mit Leistungsausweis bei organischem Wachstum
- Attraktives Finanzprofil mit guter Umsatzvisibilität und hoher Rentabilität: 30,5 Prozent Umsatzwachstum pro Jahr im Durchschnitt über die letzten drei Jahre; adjustierter Umsatz für 2020 bei CHF 207,3 Mio., bereinigtes EBITDA bei CHF 34,4 Mio.
- Das Angebot wird voraussichtlich eine Kapitalerhöhung mit einem angestrebten Bruttoerlös von rund CHF 80 Mio. umfassen, der zur Finanzierung der Wachstumsstrategie, insbesondere für den Kapazitätsausbau und für neue Produkt- und Dienstleistungsangebote, verwendet werden soll
- In Kombination mit einer Sekundärkomponente beläuft sich das angestrebte Platzierungsvolumen auf bis zu einem Viertel des Aktienkapitals nach dem Börsengang, wobei der Streubesitz rund 50 Prozent des Aktienkapitals erreichen soll
- M&G Investments hat sich als Cornerstone-Investor zur Zeichnung eines Gesamtbetrags von EUR 35,0 Mio. (ca. CHF 37,5 Mio.) im Austausch für eine garantierte Zuteilung und vorbehältlich üblicher Bedingungen verpflichtet
- Einladung zur Medienkonferenz von heute 7. Oktober 2021, um 9.30 Uhr, im Hotel Schweizerhof, Zürich

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

Allschwil, 7. Oktober 2021 – Die SKAN Group AG (vormals firmierend als BV Holding AG), die Holdinggesellschaft der SKAN Gruppe, plant noch im vierten Quartal 2021, vorbehaltlich des Marktumfelds, einen Börsengang und die Kotierung ihrer Aktien an der SIX Swiss Exchange.

Die 1968 gegründete SKAN Gruppe ist ein Pionier auf dem Gebiet aseptischer und aseptic-toxischer Herstellprozesse für die (bio-)pharmazeutische Industrie. Das Unternehmen ist Markt- und Technologieführer für hochwertige, prozesskritische Isolatorsysteme, die reine von verunreinigter Luft trennen und es so ermöglichen, Medikamente nach strengen Sterilitätsstandards abzufüllen. Der primäre Kundenfokus liegt auf der globalen (bio-)pharmazeutischen Industrie, insbesondere dem hochwertigen Marktsegment. Die Produkte und Dienstleistungen der SKAN Gruppe sind auf die Bedürfnisse dieser anspruchsvollen Kunden und die strengen gesetzlichen Anforderungen der Branche zugeschnitten. Innovative Lösungen und eine effiziente Life-Cycle-Support-Organisation machen SKAN zu einem wichtigen Partner für die Pharma- und Biotech-Industrie, CMOs (Contract Manufacturing Organizations) und Forschungslabore weltweit und ermöglichten in den letzten Jahren ein erhebliches und nachhaltiges Wachstum.

Die SKAN Gruppe führt ihr Geschäft in zwei Unternehmenssegmenten: Das Segment «Equipment and Solutions» entwickelt und produziert einerseits kundenspezifische oder standardisierte Isolatoren, andererseits integrierte, robotergestützte Systeme in Form von automatisierten Prozesslösungen für geschlossene Vials (Crystal® Closed Vial Technology der Tochtergesellschaft «Aseptic Technologies»). Darüber hinaus vertreibt SKAN durch die Geschäftseinheit «Pure Solutions» auch Labor- und Reinraumgeräte. Im Segment «Services and Consumables» bietet SKAN den Kunden ein komplettes Spektrum an Lebenszyklusdienstleistungen für Isolatoren an, das von technischer Unterstützung, Wartung und chemischen sowie mikrobiologischen Validierungen bis hin zu Qualifizierungsdienstleistungen und Ersatzteillieferungen reicht. Hinzu kommen eine Reihe von Verbrauchsgütern für aseptische Herstellungsverfahren, wie beispielsweise «Ready-to-fill»-Vials.

### **Dynamischer Markt angetrieben von fundamentalen Wachstumstrends**

Der weltweite Markt für Isolatoren dürfte laut einer Marktstudie (L.E.K. Consulting, 2021) in den nächsten fünf Jahren um ca. 11 Prozent jährlich wachsen und im Jahr 2026 ein geschätztes Volumen von ca. CHF 2,5 Mrd. erreichen. Für das hochwertige Segment des Isolatormarkts, auf das sich SKAN spezialisiert, werden ähnliche Wachstumsraten prognostiziert. Mit einem Marktanteil von 20 bis 25 Prozent ist SKAN globaler Marktführer im Segment der hochwertigen Isolatoren. Im Untersegment der Premium-Isolatoren hält SKAN sogar einen Anteil von 30 bis 35 Prozent.

Das Wachstum des Isolatormarkts wird von fundamentalen Trends angetrieben. Der Endmarkt der globalen (bio-)pharmazeutischen Industrie soll aufgrund der demografischen Entwicklung, des medizinischen Fortschritts und steigender Gesundheitsausgaben bis 2025 ein jährliches Wachstum von rund 5 Prozent erreichen. Der Markt für injizierbare Arzneimittel, der wichtigste Endmarkt für die aseptische Verarbeitung in Isolatoren, dürfte im selben Zeitraum mit ca. 9

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

Prozent deutlich stärker wachsen – dies als Folge der Verlagerung hin zu injizierbaren Therapien, beispielsweise für Zell- und Gentherapien. Es wird erwartet, dass die COVID-19-Pandemie zu einem zusätzlichen Schub beim Ausbau der Produktionskapazitäten für injizierbare Arzneimittel führen wird.

Aufgrund ihrer Überlegenheit hinsichtlich Bio-Dekontamination sowie niedrigeren Betriebskosten und geringerem Platzbedarf wird nicht zuletzt auch eine fortgesetzte Ablösung von traditionellen Reinräumen und Barriersystemen mit eingeschränktem Zugang (Restricted Access Barrier Systems, RABS) durch Isolatorlösungen erwartet.

SKAN fokussiert mit ihren Produkten und Dienstleistungen auf regionale Märkte mit den höchsten regulatorischen Anforderungen im Gesundheitsbereich. Diese befinden sich hauptsächlich in West-Europa, Nordamerika sowie in ausgewählten asiatischen Staaten wie Japan, Südkorea und Singapur. In diesen Märkten wird beispielweise ein massgeblicher Anteil an modernen Impfstoffen in SKAN-Isolatoren abgefüllt. Zusätzlich werden Verkäufe in Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien getätigt.

## **Langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen gestützt auf Innovationskraft, Prozesskompetenz und Zulassungssicherheit**

Die SKAN Gruppe verfügt über langjährige, vertrauensvolle Beziehungen zu fast allen Blue-Chip-Pharmaunternehmen sowie den führenden Biotech-Unternehmen, CMOs und Forschungslabors weltweit. Die Kundenbasis umfasst über 1000 Unternehmen. Mit den Experten in den hauseigenen Labors, die an innovativen Lösungen für die Isolatortechnik forschen, kann SKAN selbst komplexeste Kundenanforderungen erfüllen. Da die Produkte und Dienstleistungen von SKAN für den Erfolg der Kunden entscheidend sind, profitiert das Unternehmen von einer hohen Kundenloyalität. Entsprechend sind 86 Prozent der Top-50-Kunden wiederkehrend und haben über die vergangenen neun Jahre regelmässig Bestellungen getätigt.

Die Technologie- und Innovationsführerschaft der SKAN Gruppe gründet auf der einzigartigen Kombination von Know-how in den Bereichen Fertigungs- und Automatisierungstechnologie, Luftstrommodellierung, GMP-(Good Manufacturing Practice)-Dokumentation, GAMP-(Good Automated Manufacturing Practice)-konforme Software sowie Fachwissen in Mikrobiologie und chemischen Reinigungsprozessen. SKAN misst der Produktinnovation und der Weiterentwicklung und Absicherung ihres Know-hows hohe Bedeutung bei. Die Gesellschaft investierte im Geschäftsjahr 2020 rund 9 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

SKAN beteiligt sich aktiv an der Weiterentwicklung von Richtlinien, Normen und Industriestandards. So kann SKAN ihren Kunden aseptische Prozesslösungen anbieten, die den neuesten regulatorischen Anforderungen entsprechen und darauf abgestimmte Qualifizierungsstrategien für die Prozesszulassung entwickeln. Kunden können somit darauf vertrauen, dass die Zertifizierung der SKAN-Anlagen durch die zuständigen Aufsichtsbehörden wie z.B. FDA, EMA und Swissmedic zügig und erfolgreich verläuft. SKAN genießt nicht nur Vertrauen und Anerkennung seitens ihrer Kunden, sondern auch der Regierungs- und Aufsichtsbehörden. So wird

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

in den Richtlinien der US-amerikanischen FDA auf ihr Verfahren zur Validierung von Isolatoren referenziert.

### **Marktschutz dank hoher Eintrittsbarrieren und Produktionsumstellungskosten**

Der Markt für Isolatoren zeichnet sich durch hohe Eintrittsbarrieren und erhebliche Umstellungskosten aus. Um insbesondere in den Marktsegmenten für hochwertige Isolatoren erfolgreich zu sein, muss ein Hersteller neben der spezialisierten Kombination von Fachwissen, die nur schwer zu reproduzieren ist, auch ein tiefes Verständnis des regulatorischen Umfelds nachweisen. Die langwierigen und kostspieligen Validierungsprozesse der Branche bauen erhebliche Umstellungsbarrieren auf, da jeder aseptische Prozess in den Zertifizierungsdokumenten definiert ist.

Vor allem aber müssen sich die Hersteller von Isolatoren das Vertrauen der (Bio-)Pharmakunden verdienen, die sich auf einen reibungslosen Qualifizierungsprozess und das ordnungsgemässe Funktionieren der geschäftskritischen Isolatoren verlassen. Darüber hinaus müssen die Isolatoren regelmässig gewartet und requalifiziert werden. SKAN ist mit ihren Dienstleistungen und Verbrauchsmaterialien in der Lage, ihre Kunden während des gesamten Lebenszyklus der Isolatoren zu unterstützen. Das Unternehmen profitiert von langfristigen, festen Kundenbeziehungen für seine umfangreiche und weltweit wachsende installierte Basis von Isolatoren.

### **Globale Präsenz zur optimalen Betreuung der Kunden**

Für die optimale Betreuung der Kunden über den gesamten Produktlebenszyklus verfügt die SKAN Gruppe über eine globale Präsenz mit Produktions-, Montage-, Verkaufs-, Service- und Support-Standorten in der Schweiz, Deutschland, Belgien, den USA und Japan. Dieses weltweite Life-Cycle-Support-Netzwerk bietet während der gesamten Lebensdauer der Isolatoren, die in der Regel bis zu 20 Jahre betragen kann, fachkundige Wartungsdienste. Der Hauptsitz der SKAN Gruppe befindet sich in Allschwil im Life Sciences Hub der Region Basel.

### **Wachstumsstrategie zielt auf Festigung der Marktführerschaft, Ausweitung des adressierbaren Markts, Ausbau des Service-Geschäfts und digitale Transformation**

Um ihren Wachstumskurs nachhaltig fortzusetzen, den Anteil wiederkehrender Umsätze zu erhöhen und die Rentabilität des Geschäfts insgesamt zu steigern, hat die SKAN Gruppe eine Strategie mit vier Eckpfeilern definiert:

Erstens plant die SKAN Gruppe, ihre Marktführerschaft auszubauen, indem sie weiterhin in ihre Fertigungskapazitäten und in Innovationen investiert. Projekte zum Kapazitätsausbau werden derzeit in Görlitz (Deutschland), Stein (Schweiz) sowie Gembloux (Belgien) realisiert.

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

Zweitens treibt SKAN die Ausweitung des adressierbaren Markts in Richtung integrierter Prozesssysteme voran. Dazu zählen der Ausbau des Geschäfts mit Systemen für die Abfüllung in geschlossenen Behältern (Crystal® Closed Vial Technology der Tochtergesellschaft «Aseptic Technologies») sowie die Entwicklungen von integrierten Prozessanlagen, zusammen mit spezialisierten Partnerfirmen, um so konventionelle und auch robotergestützte Abfüllsysteme mit der eigenen Isolatortechnologie zu kombinieren und dem Kunden eine «One-Stop-Shop»-Lösung für die aseptische Abfüllung ihrer Arzneimittel zu bieten.

Als drittes Element will SKAN ihr Dienstleistungsgeschäft ausbauen und die Einnahmen mit Verbrauchsmaterialien erhöhen. Zu den neuen Dienstleistungen zählen standardisierte Lösungen, die den Kunden Vorteile durch kürzere Design-, Engineering-, Montage- und Qualifizierungszeiten ermöglichen, sowie «Pay-per-Use»-Modelle, bei denen Kunden standardisierte Isolatorprodukte flexibel gegen Bezahlung nutzen können. Das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien wie «Ready-to-fill»-Vials hat in den letzten drei Jahren ein signifikantes Wachstum von über 50 Prozent jährlich erfahren – eine Dynamik, auf der SKAN aufbauen will.

Viertens beschleunigt SKAN die digitale Transformation und entwickelt neue digitale Dienstleistungen. Insbesondere soll die Nutzung von Augmented- und Virtual-Reality-Diensten wie Fernabnahmeprüfungen, Fernschulungen und Fernsupport sowie Virtual-Reality-Konstruktionsunterstützung gesteigert werden. Dadurch kann SKAN den Kunden effizientere und flexiblere Unterstützung anbieten, während sie gleichzeitig ihren ökologischen Fussabdruck verringert, da weniger Reisen erforderlich sind. Daneben setzt SKAN eine Reihe von Industrie-4.0-Initiativen um wie beispielsweise den Einsatz von künstlicher Intelligenz für die vorbeugende Wartung.

### **Hochqualifizierte, loyale Mitarbeitende und erfahrenes Managementteam mit Leistungsausweis bei organischem Wachstum**

Die SKAN Gruppe kann sich auf eine hochqualifizierte, engagierte und loyale Belegschaft stützen. Die weltweit über 1000 Mitarbeitenden (einschliesslich Temporärarbeitskräfte) sind ein Schlüsselfaktor bei der Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen, welche die hohen Anforderungen der Kunden erfüllen und der SKAN Unternehmensvision «Gemeinsam immer einen Schritt voraus» gerecht werden. Eine starke Unternehmenskultur der Exzellenz und Innovation in Verbindung mit flachen Hierarchien und gezielter Förderung und Weiterbildung machen SKAN zu einer attraktiven Arbeitgeberin und sorgen für eine konstant niedrige Fluktuation.

Das Managementteam verfügt insgesamt über 80 Jahre Erfahrung innerhalb der SKAN Gruppe und rund 180 Jahre Branchenerfahrung. Dank des fundierten Fachwissens von Geschäftsleitung und Verwaltungsrat erzielte die SKAN Gruppe in den vergangenen Jahren ein stetiges organisches Wachstum und konnte ihre Marktführerschaft aufbauen und festigen.

Die breit abgestützte Geschäftsleitung der SKAN Gruppe besteht aus Thomas Huber (Chief Executive Officer), Burim Maraj (Chief Financial Officer), Martin Steegmüller (Chief Products

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

Officer and Chief Officer Digital Solutions), Philippe Jérôme (Chief Sales and Marketing Officer), Bernd Naumann (Chief Technology Officer), Michel Gasser (Chief Service Officer), Fabienne Schmid (Chief Officer Human Resources), Sascha Pawel (Chief Innovation Officer), Thomas Zinn (Chief Contracting Officer) sowie Cornelia Henny-Weiss (Chief Operating Officer).

Der Verwaltungsrat der SKAN Group AG wird sich zusammensetzen aus Gert Thoenen (Präsident), Oliver Baumann (unabhängiges Mitglied), Cornelia Gehrig (unabhängiges Mitglied), Thomas Huber (Mitglied und CEO), Beat Lüthi (unabhängiges Mitglied), Gregor Plattner (unabhängiges Mitglied) sowie Patrick Schär (unabhängiges Mitglied).

### **Attraktives Finanzprofil mit guter Umsatzvisibilität und hoher Rentabilität**

Die SKAN Gruppe bietet ein attraktives Finanzprofil, welches das erfolgreiche Geschäftsmodell untermauert. So erzielte das Unternehmen in den vergangenen drei Jahren ein durchschnittliches, jährliches Umsatzwachstum von 30,5 Prozent. Im Geschäftsjahr 2020 lag der Umsatz bei CHF 207,3 Mio. und der EBITDA bei CHF 34,4 Mio., was einer EBITDA-Marge von 16,6 Prozent entspricht (jeweils bereinigt um den Einmaleffekt aus einem nicht fortgeführten Joint-Venture). 77 Prozent des Umsatzes entfielen auf das Segment «Equipment & Solutions», 23 Prozent auf das Segment «Services & Consumables». Der Umsatz ist geografisch diversifiziert; 2020 entfielen 46,0 Prozent auf Europa, 43,5 Prozent auf Nord- und Südamerika sowie 8,8 Prozent auf Asien.

Die Nachhaltigkeit des Wachstums wird durch den hohen Auftragseingang und Auftragsbestand bestätigt. Der Auftragseingang für das Jahr 2020 betrug CHF 225,9 Mio. (bereinigt um den Einmaleffekt aus dem nicht fortgeführten Joint-Venture). Im ersten Halbjahr 2021 konnte der Auftragseingang gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs um 33 Prozent auf CHF 156,8 Mio. gesteigert werden und liegt damit deutlich über Plan. Der Auftragsbestand per 30. Juni 2021 erreichte mit CHF 220,8 Mio. einen neuen Rekordwert. Dies spiegelt nicht nur die starke zugrunde liegende Marktdynamik wider, sondern bestätigt auch den Bedarf an zusätzlichen Fertigungskapazitäten, um das erwartete Wachstum zu realisieren. Der hohe Auftragsbestand und die solide Vertriebspipeline schaffen eine gute Umsatzvisibilität für das laufende und das kommende Geschäftsjahr.

Nicht zuletzt zeichnet sich SKAN durch eine starke Cash-Flow-Generierung aus. Im Geschäftsjahr 2020 erzielte die Gesellschaft einen operativen Cash-Flow von CHF 22,2 Mio. Trotz wichtiger Investitionen in das künftige Wachstum erreichte der ROCE (Return on Capital Employed: Ertrag auf dem eingesetzten Kapital) 29,0 Prozent (bereinigt um den Einmaleffekt aus dem nicht fortgeführten Joint-Venture).

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

## Informationen zum geplanten Börsengang

Der geplante Börsengang an der SIX Swiss Exchange ist ein logischer nächster Schritt in der Entwicklung der SKAN Gruppe, der ihre Stellung als innovatives und unabhängiges Unternehmen festigt und ihre globale Reputation weiter stärkt. Zudem erhält die Gesellschaft künftig Zugang zu den Kapitalmärkten, was ihre finanzielle Flexibilität erhöht.

Das Angebot wird voraussichtlich eine Kapitalerhöhung mit einem angestrebten Bruttoerlös von rund CHF 80 Millionen, den Verkauf bestehender Aktien sowie eine marktübliche Mehrzuteilungsoption von bis zu 15 Prozent aus dem Besitz bestehender Aktionäre umfassen. Das angestrebte Platzierungsvolumen beläuft sich auf bis zu einem Viertel des geplanten Aktienkapitals nach dem Börsengang. Der erwartete Streubesitz der SKAN-Gruppe – entsprechend dem Anteil der Aktionäre, die nach Abschluss des Angebots eine Beteiligung von weniger als 3 Prozent halten – wird voraussichtlich rund 50 Prozent betragen (ohne Berücksichtigung von Sperrfristen). Veräussernde Aktionäre sind der derzeitige Mehrheitsaktionär Willy Michel sowie weitere Altaktionäre. Grösste Aktionäre nach dem IPO werden Willy Michel, die Familie Plattner und Peter Baumann (SKAN Gründer) sein.

M&G Investments als Vermögensverwalter, der für und im Namen verschiedener Fonds handelt (der "Cornerstone Investor"), hat sich verpflichtet, im Rahmen des Börsengangs frei handelbare Aktien zum endgültigen Angebotspreis für einen Gesamtbetrag von EUR 35,0 Mio. (zu aktuellen Wechselkursen entsprechend ca. CHF 37,5 Mio.) zu zeichnen, im Austausch für eine garantierte Zuteilung. Die Zusage des Cornerstone Investors unterliegt üblichen Bedingungen, einschliesslich eines Höchstpreises.

Die Gesellschaft beabsichtigt, den Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung zur Finanzierung ihrer Wachstumsstrategie zu verwenden, insbesondere für Investitionen in den Kapazitätsausbau und in neue Produkt- und Dienstleistungsangebote.

Für die Gesellschaft sowie die Mitglieder des Managements und des Verwaltungsrats, die Anteile an der SKAN Group AG halten, werden Sperrfristen (Lock-up) von 12 Monaten erwartet. Im Fall von Willy Michel, Thomas Plattner und Peter Baumann soll die Sperrfrist bis zu 18 Monate betragen.

Im Zusammenhang mit dem geplanten Börsengang an der SIX Swiss Exchange wurde bei der BX Swiss um Dekotierung der Aktien der SKAN Group AG (der ehemaligen BV Holding AG) ersucht. Die BX Swiss hat einer solchen Dekotierung zugestimmt. Bei einem Ausbleiben des Börsengangs an der SIX Swiss Exchange würde die SKAN Group AG ihr Dekotierungsgesuch zurückziehen, damit die Kotierung ihrer Aktien an der BX Swiss aufrechterhalten werden könnte. Somit werden die Aktien der SKAN Group AG gleichzeitig mit der Kotierung an der SIX Swiss Exchange von der BX Swiss dekotiert werden und es ist gegenwärtig vorgesehen, dass der letzte Handelstag am oder um den 27. Oktober 2021 sein wird. Überdies wird der Handel der Aktien der SKAN Group AG an der BX Swiss ab der heutigen formellen Ankündigung des Börsengangs bis zur Dekotierung der Aktien an der BX Swiss ausgesetzt. Mit diesem

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

Schritt soll sichergestellt werden, dass der geplante Börsengang und die Preisfindung in geordneten Bahnen ablaufen können.

Credit Suisse und Berenberg fungieren als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners für den geplanten Börsengang. KPMG ist der unabhängige Finanzberater der SKAN Group AG.

### **Einladung zur Medienkonferenz:**

Mit Blick auf die geplante Börsenkotierung der SKAN Gruppe werden Verwaltungsratspräsident Gert Thoenen, CEO Thomas Huber und CFO Burim Maraj das Unternehmen heute an einer Medienkonferenz vorstellen. Die Veranstaltung findet wie folgt statt:

- Zeit: 7. Oktober 2021, 9:30 bis ca. 10:30 Uhr (Türöffnung um 9:00 Uhr)
- Ort: Hotel Schweizerhof, Bahnhofplatz 7, 8001 Zürich

Die Medienkonferenz findet in deutscher Sprache statt. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

Die Medienkonferenz wird als Veranstaltung mit Covid-Zertifikatspflicht gemäss den Vorgaben des Bundesamtes für Gesundheit BAG durchgeführt. Einlass erhält somit, wer mittels COVID-Zertifikat bestätigen kann, vollständig geimpft, genesen oder negativ getestet zu sein. Teilnehmende sind gebeten, beim Check-In ein gültiges Covid-Zertifikat in Kombination mit einem amtlichen Ausweis vorzuweisen.

### **Kontakte:**

Thomas Balmer, Dynamics Group AG, tba@dynamicsgroup.ch, +41 79 703 87 28

Alexandre Müller, Dynamics Group AG, amu@dynamicsgroup.ch, +41 79 635 64 13

### **Über SKAN:**

1968 gegründet, zählt SKAN zu den Pionierfirmen in den Fachbereichen Reinraumausrüstungen und Bau von Isolatoren für die pharmazeutische Industrie. Innovative Produkte, kundenspezifische Lösungen sowie eine leistungsfähige Dienstleistungs- und Serviceorganisation haben SKAN zu einem Marktführer und wichtigen Partner der Industrie und Forschungslaboren werden lassen.

This document is not an offer to sell or a solicitation of offers to purchase or subscribe for shares or other securities. This document is not a prospectus within the meaning of the Swiss Financial Services Act ("FinSA") or a prospectus under any other applicable laws. Copies of this document may not be sent to jurisdictions, or distributed in or sent from jurisdictions, in which this is barred or prohibited by law. The information contained herein shall not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy, in any jurisdiction in which such offer or solicitation would be unlawful prior to registration, exemption from registration or qualification under the securities laws of any jurisdiction. The offer and listing of any securities will be made solely by means of, and on the basis of, a prospectus which is to be approved by the competent review body and published. A decision to invest in securities of SKAN Group AG



**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

should be based exclusively on the prospectus published by SKAN Group AG for such purpose. Investors are furthermore advised to consult their bank or financial adviser before making any investment decision.

Statements made in this publication may include forward-looking statements. These statements may be identified by the fact that they use words such as "anticipate", "estimate", "should", "expect", "guidance", "project", "intend", "plan", "believe", "will", "could" and/or other words and terms of similar meaning in connection with, among other things, any discussion of results of operations, financial condition, liquidity, prospects, growth, strategies or developments in the industry in which we operate. Such statements are based on management's current intentions, expectations or beliefs and involve inherent risks, assumptions and uncertainties, including factors that could delay, divert or change any of them. Forward-looking statements contained in this media release regarding trends or current activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future. Actual outcomes, results and other future events may differ materially from those expressed or implied by the statements contained herein. Such differences may adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described herein and may result from, among other things, changes in economic, business, competitive, technological, strategic or regulatory factors and other factors affecting the business and operations of the company. Neither SKAN Group AG nor SKAN Holding AG nor any of their respective affiliates is under any obligation, and each such entity expressly disclaims any such obligation, to update, revise or amend any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise. You should not place undue reliance on any such forward-looking statements, which speak only as of the date of this media release. It should be noted that past performance is not a guide to future performance.

Except as required by applicable law, SKAN Group AG has no intention or obligation to update, keep updated or revise this publication or any parts thereof (including any forward looking statement) following the date hereof.

This announcement is not for distribution, directly or indirectly, in or into the United States (including its territories and dependencies, any state of the United States and the District of Columbia), Canada, Japan, Australia or any jurisdiction into which the same would be unlawful. This announcement does not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase, subscribe for or otherwise acquire securities in the United States, Canada, Japan, Australia or any jurisdiction in which such an offer or solicitation is unlawful. SKAN Group AG shares have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "**Securities Act**") or under any securities laws of any state or other jurisdiction of the United States and may not be offered, sold, taken up, exercised, resold, renounced, transferred or delivered, directly or indirectly, within the United States except pursuant to an applicable exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act and in compliance with any applicable securities laws of any state or other jurisdiction of the United States.

The information contained herein does not constitute an offer of securities to the public in the United Kingdom, and no such offer of securities will be made to the public in the United Kingdom, except that offers of securities may be made to the public in the United Kingdom at any time under the following exemptions under the UK Prospectus Regulation: (i) to any legal entity which is a qualified investor as defined in Article 2 of the UK Prospectus Regulation; or (ii) in any other circumstances falling within section 86 of the Financial Services and Markets Act 2000 (the "**FSMA**"), provided that no such offer of securities shall require SKAN Group AG to publish a prospectus pursuant to section 85 of the FSMA or supplement a prospectus pursuant to Article 23 of the UK Prospectus Regulation. For the purposes of this provision, the expression an "offer to the public" in relation to the securities means the communication in any form and by any means of sufficient information on the terms of the offer and the securities to be offered so as to enable an investor to decide to purchase the securities, and the expression "**UK Prospectus Regulation**" means Regulation (EU) 2017/1129 as it forms part of domestic law by virtue of the European Union (Withdrawal) Act 2018. In addition, in the United Kingdom, this document is only being distributed to and is only directed at (i) investment professionals falling within article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (the "**Order**"), (ii) high net worth entities falling within article 49 of the Order or (iii) other persons to whom it may lawfully be communicated, (all such persons together being referred to as "**relevant persons**"). The securities are only available to, and any invitation, offer or agreement to subscribe, purchase

**NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.**

or otherwise acquire such securities will be engaged in only with, relevant persons. Any person who is not a relevant person should not act or rely on this document or any of its contents.

In relation to each member state of the European Economic Area (each a "**Member State**"), no securities have been offered and will be offered to the public in that Member State, except that offers of securities may be made to the public in that Member State at any time under the following exemptions under the Prospectus Regulation: (i) to any legal entity which is a qualified investor as defined under the Prospectus Regulation; or (ii) in any other circumstances falling within Article 1(4) of the Prospectus Regulation, provided that no such offer of securities shall require SKAN Group AG to publish a prospectus pursuant to Article 3 of the Prospectus Regulation or supplement a prospectus pursuant to Article 23 of the Prospectus Regulation. For the purposes of this provision, the expression an "**offer to the public**" in relation to the securities in any Member State means the communication in any form and by any means of sufficient information on the terms of the offer and any securities to be offered so as to enable an investor to decide to purchase securities, and the expression "**Prospectus Regulation**" means Regulation (EU) 2017/1129.

**Information to Distributors:** Solely for the purposes of the product governance requirements contained within: (a) EU Directive 2014/65/EU on markets in financial instruments, as amended ("**MiFID II**"); (b) Articles 9 and 10 of Commission Delegated Directive (EU) 2017/593 supplementing MiFID II; and (c) local implementing measures (together, the "**MiFID II Product Governance Requirements**"), and disclaiming all and any liability, whether arising in tort, contract or otherwise, which any "manufacturer" (for the purposes of the MiFID II Product Governance Requirements) may otherwise have with respect thereto, the Shares have been subject to a product approval process by each Manager established in the EEA, which has determined that the Shares are: (i) compatible with an end target market of retail investors and investors who meet the criteria of professional clients and eligible counterparties, each as defined in MiFID II; and (ii) eligible for distribution through all distribution channels as are permitted by MiFID II (the "**Target Market Assessment**"). Notwithstanding the Target Market Assessment, distributors should note that: the price of the Shares may decline and investors could lose all or part of their investment; the Shares offer no guaranteed income and no capital protection; and an investment in the Shares is compatible only with investors who do not need a guaranteed income or capital protection, who (either alone or in conjunction with an appropriate financial or other adviser) are capable of evaluating the merits and risks of such an investment and who have sufficient resources to be able to bear any losses that may result therefrom.

The Target Market Assessment is without prejudice to the requirements of any contractual, legal or regulatory selling restrictions in relation to the offering. Furthermore, it is noted that, notwithstanding the Target Market Assessment, the Managers established in the EEA will only procure investors who meet the criteria of professional clients and eligible counterparties. For the avoidance of doubt, the Target Market Assessment does not constitute: (a) an assessment of suitability or appropriateness for the purposes of MiFID II; or (b) a recommendation to any investor or group of investors to invest in, or purchase, or take any other action whatsoever with respect to the Shares. Each distributor is responsible for undertaking its own target market assessment in respect of the Shares and determining appropriate distribution channels.

None of the underwriters or any of their respective subsidiary undertakings, accepts any responsibility or liability whatsoever for, or makes any representation, warranty or undertaking, express or implied, as to the truth, accuracy, completeness or fairness of the information or opinions in this announcement (or whether any information has been omitted from the announcement) or any other information relating to the group, its subsidiaries or associated companies, whether written, oral or in a visual or electronic form, and howsoever transmitted or made available or for any loss howsoever arising from any use of this announcement or its contents or otherwise arising in connection therewith. Accordingly, each of the underwriters and the other foregoing persons disclaim, to the fullest extent permitted by applicable law, all and any liability, whether arising in tort or contract or that they might otherwise be found to have in respect of this announcement and/or any such statement.