

Hauptversammlung der BioNTech SE

15. Mai 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Prof. Dr. Ugur Sahin, CEO & Mitgründer

Sehr geehrte Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

und sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter, ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskolleginnen und -kollegen sehr herzlich zur heutigen Hauptversammlung von BioNTech.

Heute spreche ich zum letzten Mal als Vorstandsvorsitzender auf einer Hauptversammlung der BioNTech zu Ihnen.

Ich werde zunächst den gewohnten Überblick über das vergangene Geschäftsjahr geben. Danach möchte ich auf die vergangenen 18 Jahre seit der Gründung von BioNTech zurückblicken - auf unseren Weg, unsere Entscheidungen und die nächste Phase des Unternehmens.

Bevor wir mit unserem Bericht beginnen, möchten wir Sie darauf hinweisen, dass wir in dieser Hauptversammlung „zukunftsgerichtete Aussagen“ treffen werden.

Wie auf dieser Folie der Präsentation erläutert, unterliegen diese Aussagen Risiken und Unwägbarkeiten, die in unseren bei der US-Börsenaufsicht eingereichten Unterlagen, einschließlich unseres zuletzt veröffentlichten Jahresberichts auf Formular 20-F, detailliert beschrieben sind. Diese Aussagen umfassen insbesondere, aber nicht ausschließlich, solche, die sich auf unsere Finanzprognosen und unsere Erwartungen für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2026 und darüber hinaus beziehen, einschließlich der geplanten nächsten Schritte in unseren Pipeline-Programmen.

Die tatsächlichen Ergebnisse können wesentlich von den in diesen Aussagen prognostizierten Ergebnissen abweichen. Alle Informationen in dieser Präsentation entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt ihrer Erstellung. Sofern nicht gesetzlich vorgeschrieben, lehnt BioNTech jede Absicht oder Verantwortung ab, die in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen im Falle neuer Informationen, zukünftiger Entwicklungen oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu überarbeiten.

Die Vision, mit der wir gestartet sind, zielt darauf ab, Spitzenforschung in lebensrettende Innovationen zu übersetzen. Unsere Unternehmensstrategie beruht auf zwei Säulen: Zum einen wollen wir unsere führende Position im Markt für COVID-19-Impfstoffe weiter erhalten – auch wenn dieser entsprechend dem weltweiten Bedarf kleiner geworden ist. Zum anderen möchten wir die Erlöse nutzen, um aus unserer diversifizierten Entwicklungspipeline bis 2030 mehrere Produkte zur Zulassung zu bringen. Unser Fokus liegt hier auf Onkologika.

Wir setzen diese Unternehmensstrategie konsequent um.

Im Bereich der COVID-19-Impfstoffe haben wir gemeinsam mit unserem Partner Pfizer seit 2020 weltweit mehr als 5 Milliarden Impfstoffdosen ausgeliefert und leisten damit weiterhin einen relevanten Beitrag zur globalen Gesundheitsversorgung.

Gleichzeitig haben wir unseren Fokus auf die Onkologie gelegt, dort insbesondere auf eine Reihe häufig vorkommender Krebsarten, und unsere Pipeline konsequent weiterentwickelt. Heute verfügt BioNTech in der Onkologie über mehr als 25 laufende Phase-2- und Phase-3-Studien sowie 17 klinische Programme mit unterschiedlichen Wirkprinzipien und Kombinationstherapien. Dazu gleich mehr.

Auch im Bereich Impfstoffkandidaten gegen Infektionskrankheiten haben wir unsere Programme in Indikationen mit hohem ungedecktem medizinischem Bedarf weiter vorangetrieben.

Parallel dazu haben wir unsere globalen Partnerschaften ausgebaut, um unsere Stärken gezielt im Sinne einer globalen Reichweite zu ergänzen.

Im Jahr 2025 und Anfang 2026 haben wir wichtige Fortschritte bei der Erreichung unserer Unternehmensziele gemacht.

1. Wir haben unsere weltweite Führungsposition auf dem COVID-19-Impfstoffmarkt behauptet. In Zusammenarbeit mit Pfizer haben wir unseren Varianten-angepassten Impfstoff auf den Markt gebracht. Unser Impfstoff wird mittlerweile in über 180 Ländern und Regionen vertrieben und hält in den wichtigsten Märkten einen Marktanteil von über 50 %.
2. Wir setzen unsere Onkologieprogramme erfolgreich um. Mehrere unserer 17 klinischen Programme sind in diesem Geschäftsjahr in die späte Entwicklungsphase eingetreten. Unsere klinische Evidenzbasis umfasst mehr als 4.000 Patienten. Wir erwarten für 2026 mehrere Daten-Updates aus wichtigen Studien der späten Entwicklungsphase.
3. Wir haben wichtige strategische Transaktionen abgeschlossen, insbesondere unsere Partnerschaft mit Bristol Myers Squibb, auf die ich im Folgenden kurz als BMS verweise. Damit haben wir die Umsetzung unserer Punitamig-Programme gestärkt und Risiken reduziert. Wir glauben, dass wir mit Punitamig als Kombinationspartner auch mit weiteren Produktkandidaten aus unserer Pipeline in vielen Tumorarten einen positiven Effekt für Patienten über derzeitige Therapiestandards hinweg erreichen können.
4. Darüber hinaus haben wir unsere angehobene Umsatzprognose für 2025 übertroffen und das Geschäftsjahr 2025 mit einer Finanzposition von mehr als 17 Milliarden Euro an Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und Wertpapieren abgeschlossen.

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, bis 2030 mehrere Krebsmedikamente zur Zulassung zu bringen.

Dafür ist die BioNTech gut aufgestellt.

Wir haben eine diversifizierte Onkologie-Pipeline, die auf drei Therapieprinzipien basiert: Dies sind innovative Immunmodulatoren, Antikörper-Wirkstoff-Konjugate, auch ADCs genannt, sowie mRNA-Krebsimmuntherapien. Jeder unserer Produktkandidaten adressiert

unterschiedliche Herausforderungen in der Behandlung von Krebspatienten und kann als Behandlungsansatz in verschiedenen Tumortypen und über verschiedene Krebsstadien hinweg einen Unterschied machen. Besonderes Potential sehen wir in Kombinationstherapien, die Produktkandidaten aus unserer Pipeline mit potenziell komplementären Wirkmechanismen zusammenbringen. Wir differenzieren uns von anderen Firmen dadurch, dass wir ein breites Spektrum miteinander kombinierbarer Produktkandidaten haben, die sich in ihrer Wirkung verstärken können.

Ich möchte kurz auf unser Schwerpunktprogramm Punitamig eingehen. Punitamig ist ein bispezifischer Immunmodulator der nächsten Generation. Er kombiniert zwei jeweils etablierte Wirkmechanismen in einem Molekül und wirkt zum einen gegen Krebszell-vermittelte Immunsuppression und zum anderen gegen die Tumorblutversorgung.

Basierend auf unseren bisherigen klinischen Daten zeigt Punitamig Anti-Tumor-Aktivität über ein breites Spektrum von Krebserkrankungen hinweg. Wir sehen Punitamig als sehr guten Kombinationspartner für viele andere Produktkandidaten und Wirkstoffe mit Wirkmechanismen, die sich gegenseitig ergänzen und potenziell Synergien schaffen können. Bei erfolgreicher Entwicklung und Zulassung könnte dieses Programm tumorübergreifend neue Behandlungsstandards in der Onkologie setzen. Gelingt uns dies, könnten wir die Behandlungsergebnisse für Patienten in verschiedenen Krebsindikationen verbessern.

Anfang letzten Jahres haben wir die Übernahme von Biotheus abgeschlossen und damit Punitamig vollständig in unsere Pipeline integriert. Im Juni 2025 haben wir mit dem internationalen Pharma-Konzern BMS eine globale 50:50-Kooperationsvereinbarung zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung geschlossen.

Ziel dieser Partnerschaft ist es, das Potenzial von Punitamig voll auszuschöpfen, seine Entwicklung zu beschleunigen und eine schnelle Markteinführung zu ermöglichen — gestützt auf die kombinierten Fähigkeiten, die Expertise und die Pipelines beider Unternehmen.

Zusätzlich reduziert die Deal-Struktur der Partnerschaft das Risiko unserer Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten, weil die Kosten geteilt werden. Die Vereinbarung sieht zudem eine

Vorabzahlung in Höhe von 1,5 Milliarden US-Dollar, zusätzliche unbedingte Zahlungen in Höhe von insgesamt 2,0 Milliarden US-Dollar sowie bis zu 7,6 Milliarden US-Dollar an weiteren Meilensteinzahlungen vor.

Diese Partnerschaft schafft die Grundlage dafür, weiterhin nachhaltig in die Pipeline von BioNTech zu investieren und Innovationen voranzutreiben.

Unser Ansatz in der Onkologie fokussiert sich auf bestimmte Tumorarten. Dazu zählen Lungen-, und Brustkrebs, sowie gynäkologische, urogenitale und gastrointestinale Krebserkrankungen. Dies sind Krebsarten mit erheblichem ungedecktem medizinischem Bedarf. Millionen von Patienten weltweit warten auf bessere Therapieoptionen. Nehmen wir zum Beispiel Lungenkrebs oder Brustkrebs: Diese Erkrankungen sind keine homogenen Entitäten. Sie umfassen viele verschiedene biologische Subtypen – mit unterschiedlichen Treibermutationen, unterschiedlichen Immunprofilen und unterschiedlichem Krankheitsverlauf. Ein Einheitsansatz funktioniert hier nicht.

Mit unserer diversifizierten Pipeline möchten wir neue therapeutische Optionen für Patienten mit unterschiedlichen Tumortypen und in verschiedenen Phasen der Erkrankung anbieten – und dabei auch optimale Kombinationstherapien evaluieren.

Über unsere Tumor-Fokusbereiche hinweg haben wir mehr als 17 Programme in fortgeschrittene oder zulassungsrelevante Entwicklungsphasen gebracht. Neben Punitamig sind dies Trastuzumab Pamirtecan, Gotistobart, Autogene Cevumeran sowie weitere Kandidaten.

Von 2026 bis 2030 erwarten wir kontinuierlich Updates aus unseren Pipelineprogrammen in der späten klinischen Entwicklung – und somit eine Sequenz von Zulassungschancen, Jahr für Jahr, über mehrere Krebsindikationen hinweg.

BioNTechs aktives Portfoliomanagement richtet Fokus und Ressourcen auf jene Entwicklungsprogramme, die potenziell einen Beitrag leisten können, unser Ziel zu erreichen, uns bis 2030 zu einem führenden biopharmazeutischen Unternehmen mit mehreren

Onkologie-Produkten zu entwickeln. Unser Finanzvorstand Ramon Zapata wird dies weiter erläutern.

Ich möchte an dieser Stelle auf unsere jüngste Ankündigung zur Konsolidierung unserer Produktionsstandorte eingehen.

BioNTech befindet sich aktuell in einer Phase des Übergangs – auf dem Weg zu einem kommerziellen Unternehmen mit mehreren zugelassenen Produkten. Dieser Übergang gemeinsam mit anderen Faktoren, die den Herstellungsbedarf verringern, bedingt Veränderungen. Veränderungen, die auch unsere Mitarbeitenden und ihre Beschäftigung betreffen.

Dazu gehören die angekündigten Schließungen einzelner Standorte. Derartige Entscheidungen fallen niemandem leicht. Wir haben sie schweren Herzens und nach sorgfältiger Analyse getroffen.

Uns ist sehr bewusst, wie tiefgreifend solche Entscheidungen für unsere Mitarbeitenden und ihre Familien sind.

Unsere Mitarbeitende an den betroffenen Standorten haben Herausragendes geleistet.

Dafür empfinden wir großen Respekt und Dankbarkeit. Aus diesem Grund war es uns wichtig, diese Entscheidungen frühzeitig zu kommunizieren, auch wenn die Details des Planes zu den Schließungen der Werke noch ausgearbeitet und mit den Arbeitnehmervertretern verhandelt werden.

Unabhängig davon gilt: Allen Betroffenen werden sozialverträgliche Lösungen angeboten.

BioNTech ist in seiner Geschichte mehr als einmal durch Phasen gegangen, in denen wir Lösungen finden mussten. Unsere Erfahrung war dabei immer: Zusammenarbeit eröffnet Möglichkeiten, die ein Unternehmen allein nicht haben kann. Deshalb sind wir dankbar für den Austausch und Kooperation mit Politik, Wissenschaft und regionalen Partnern, die gemeinsam mit uns daran arbeiten, für verschiedene Standorte tragfähige Perspektiven zu prüfen.

Für das Jahr 2025 möchte ich mich ausdrücklich bei allen Mitarbeitenden von BioNTech sowie bei unseren Kooperationspartnern für ihr Engagement und ihre hervorragende Arbeit

bedanken. Unser Dank gilt auch den Patientinnen und Patienten, die uns ihr Vertrauen geschenkt und durch ihre Teilnahme an unseren klinischen Studien unsere Arbeit ermöglicht haben.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Die Entwicklungen des vergangenen Jahres stehen nicht isoliert. Sie sind Teil einer außergewöhnlichen gemeinsamen Reise. Deshalb möchte ich nun den Blick etwas weiter fassen — auf die Entwicklung des Unternehmens seit seiner Gründung und darauf, wo BioNTech heute steht.

Özlem und ich sind Ärzte und Wissenschaftler. Zusammen mit unserem wissenschaftlichen Mitgründer Christoph Huber war unsere Motivation einfach: Wir wollten Medizin durch Innovation besser machen.

Schon damals haben wir gesehen, dass die Krebsmedizin sich verändern wird. Hin zu präziseren, individualisierten Ansätzen und innovativen Kombinationstherapien.

Als Immunologen wollten wir die Mechanismen des Immunsystems nutzen, die die Evolution zu einer hochpräzisen Abwehr von Erregern und abnormalen Zellen entwickelt hat — und sie für die Krebsimmuntherapie nutzbar machen. Bei BioNTechs Gründung 2008 war das keine etablierte Sichtweise. Damals gab es keine klinische Evidenz dafür, dass das Immunsystem bei vielen Tumorarten dauerhaft therapeutisch genutzt werden kann.

Wir haben BioNTech mit dem Ziel gegründet, mit neuen Therapien einen spürbaren Unterschied für Patienten zu machen.

Für unsere Vision konnten wir 2008 starke Investoren und Partner gewinnen, wie Andreas und Thomas Strüngmann, Michael Motschmann und Helmut Jeggler. In den Gründerjahren ging es um den Aufbau eines breiten Innovationsmotors. Wir haben wissenschaftliche Grundlagenarbeit geleistet, RNA-Technologien entwickelt, neue Produktionsprozesse aufgebaut, und die klinische Umsetzung vorbereitet.

Gleichzeitig ging es um strategische Unternehmensentwicklung. Wir sind Partnerschaften mit weltweit renommierten und spezialisierten Pharmaunternehmen eingegangen. Damit haben wir die Entwicklung unserer Programme mitfinanziert — und, noch wichtiger, unsere Kompetenzen als damals junge Firma gezielt ergänzt. BioNTechs Serie-A-Finanzierung im Jahr 2017 mit einem internationalen Investorenkonsortium war eine der größten privaten Biotech-Finanzierungen in Europa.

Sie gab uns die Kapitalbasis, um BioNTech von einem Start-up mit einer Technologieplattform zu einer klinischen Entwicklungsfirma weiterzuentwickeln — mit klarem Fokus auf mRNA-Technologien, individualisierten Krebstherapien und Immunmodulatoren.

Ende 2019 folgte der Börsengang an der Nasdaq.

Auch das war ein wichtiger Schritt: Er verschaffte uns zusätzliche finanzielle Ressourcen, internationale Sichtbarkeit und Zugang zu den Kapitalmärkten, um BioNTech in die nächste Entwicklungsphase zu führen.

Anfang 2020 veränderte ein neues Virus die Welt.

Als die ersten Informationen über SARS-CoV-2 veröffentlicht wurden, war uns klar, dass dies eine globale Krise werden könnte.

Wir haben schnell entschieden, unsere mRNA-Technologie einzusetzen, um einen Impfstoff zu entwickeln und haben diesen innerhalb von Wochen in die klinische Testung gebracht.

Diese Geschwindigkeit war nur möglich, weil wir auf über zwei Dekaden Forschung und Entwicklung von mRNA-Technologien aufbauen konnten.

Uns war bewusst, dass wir die weltweite Phase-3-Entwicklung eines pandemischen Impfstoffes und globale Versorgung nicht allein würden leisten können.

Deshalb sind wir die Partnerschaft mit Pfizer eingegangen und haben ein Netzwerk mit Zulieferern aufgebaut.

Diese Partnerschaft war entscheidend, um die globale Entwicklung, Zulassung, Herstellung und Versorgung in dieser Dimension möglich zu machen.

Gemeinsam mit Pfizer konnten wir noch im selben Jahr den ersten zugelassenen mRNA-Impfstoff weltweit zur Verfügung stellen.

Wir sind dankbar, dass wir in dieser historischen Ausnahmesituation einen Beitrag leisten konnten. Entscheidend war die Leistung

- unserer Mitarbeitenden in Forschung und Entwicklung der Teams in Mainz
- der Produktionsmitarbeitenden in Idar-Oberstein und Marburg
- der Kollegen in Forschung und Entwicklung, Qualität, Logistik und Operations.

Allein in unseren deutschen Produktionsstätten wurden 2 Milliarden RNA-Impfstoff-Dosen hergestellt.

In einer Geschwindigkeit und Qualität, die viele zuvor nicht für möglich gehalten hätten.

Nach der Pandemie haben wir den strategischen Fokus wieder konsequent auf die Onkologie gelegt. Dort liegen unsere wissenschaftlichen Wurzeln und unsere größte Stärke. Gleichzeitig war uns klar, dass ein pandemischer Impfstoff zwar enorme medizinische und wirtschaftliche Bedeutung hat, aber es keinen gleichbleibenden Bedarf geben wird.

Wir haben früh gesehen, dass die Onkologie erneut vor einer grundlegenden Transformation steht — getrieben durch neue Generationen von ADCs, bispezifische Immunmodulatoren und rationale Kombinationstherapien. Uns war bewusst, dass sich aufgrund dieser medizinischen Fortschritte die Wettbewerbslandschaft schnell verändern würde.

Deshalb haben wir unsere Krebsprodukt-Strategie weiterentwickelt. Uns war wichtig, strategisch anpassungsfähig zu bleiben. Wir wollten Innovation nicht nur intern entwickeln, sondern auch die besten wissenschaftlichen Ansätze extern identifizieren und voranbringen.

Wir haben die aus dem COVID-19-Impfstoff-Geschäft erwirtschafteten Mittel gezielt eingesetzt, um unsere Pipeline durch einlizenzierte Kandidaten zu stärken und zu erweitern.

Dazu gehörten Programme wie Pumitamig, Gotistobart und ADC-basierte Ansätze.

Es ging nicht darum, einzelne Kandidaten fortzuführen – sondern darum, Produktkandidaten mit unterschiedlichen Wirkprinzipien so zusammenzubringen, dass differenzierte

Kombinations-Therapien mit hohem medizinischem und wirtschaftlichem Potenzial entstehen — und so für die BioNTech eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit gewährleistet ist.

Heute ist BioNTech eines der größten Biotechnologieunternehmen Europas — mit einer Marktkapitalisierung von über 20 Milliarden Euro, einer starken Kapitalbasis und weiterhin mehr als zwei Milliarden Euro jährlichem Umsatz aus dem COVID-19-Impfstoffgeschäft.

Die Firma verfügt über starke Technologieplattformen, eine diversifizierte klinische Pipeline sowie eine globale Organisation.

Wir haben unsere Entwicklungsorganisation massiv ausgebaut — von einem primär in Deutschland verankerten Entwicklungsmodell zu einer globalen Organisation mit klinischen Netzwerken und operativen Strukturen in Europa und den USA sowie Großbritannien, der Türkei, China und Australien.

BioNTech verfügt heute über ein diversifiziertes Portfolio von Produktkandidaten im Spätstadium der Entwicklung, die ein großes Spektrum von Krebsarten abdecken.

Wir haben diese Arzneimittelkandidaten gewählt, weil ihre Wirkprinzipien sich gegenseitig ergänzen und potenziell Synergien in der Krebsbehandlung bilden können.

Damit ist BioNTech gut aufgestellt und hat mehrere Chancen, in wichtigen Tumorindikationen klinisch differenzierte Profile zu zeigen, neue Behandlungsstandards zu ermöglichen und das Ziel zu erreichen, bis 2030 mehrere Produkte zur Zulassung zu bringen - und somit zu Patienten.

Ein wesentlicher Baustein ist unsere Partnerschaft mit BMS.

Sie co-finanziert das globale Entwicklungsprogramm rund um Punitamig und ergänzt unsere wissenschaftliche und produktstrategische Stärke durch globale Late-Stage-Entwicklung.

Gleichzeitig haben wir in unseren Innovationsmotor investiert. Mit dezidierten Teams und hochmodernen Anlagen. Sei es für Antikörper, ADCs oder mRNA.

Wir konnten Wert für Patienten, Gesellschaft und Aktionäre schaffen — und zugleich eine Grundlage legen, auf der BioNTech in den kommenden Jahren weiter aufbauen kann.

Dafür sind wir dankbar. Unser Dank gilt vor allem unseren Mitarbeitenden, Kollegen sowie unseren Partnern, die diesen Weg mit ihrem Einsatz, ihrer Expertise und ihrem Vertrauen möglich gemacht haben.

BioNTech entwickelt sich von einer primär forschungs- und entwicklungsorientierten Biotechnologiefirma zu einem Unternehmen, das mehrere eigene Produkte bis zur Zulassung, Markteinführung und Kommerzialisierung führen kann.

Diese Übergangsphase stellt einen normalen Entwicklungsschritt erfolgreicher Biotechunternehmen dar.

BioNTech befindet sich dabei in einer außergewöhnlichen Situation:

- Die Firma hat nicht nur einen, sondern gleich mehrere Produktkandidaten und Kombinationstherapien mit großem medizinischen Potenzial in unterschiedlichen Krebsarten in zulassungsnahen Studien.
- Sie hat diversifizierte Technologie-Plattformen, die zukünftige Produktkandidaten hervorbringen können.

Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über ausreichend Kapital, um die Pipeline Richtung Marktzulassung zu entwickeln. Eine späte klinische Entwicklung, große Zulassungsstudien, die Zulassungsvorbereitung und der Aufbau kommerzieller Strukturen erfordern erhebliche Investitionen.

Wenn mehrere Programme parallel in zulassungsnahen Studien eintreten, stellen sich grundlegende strategische Fragen: Wie verteilt man das Kapital? Welche Fähigkeiten muss die Organisation neu aufbauen? Und welche Werttreiber werden priorisiert?

Unternehmen stehen in dieser Phase vor unterschiedlichen strategischen Optionen ihrer zukünftigen Aufstellung - je nachdem, ob der Fokus stärker auf unmittelbarer Wertrealisierung liegt, auf langfristiger Innovationskraft oder einer Kombination aus beidem.

Wir haben unterschiedliche Optionen für BioNTech im Vorstand und Aufsichtsrat diskutiert.

Die Firma hat sich entschieden, den Fokus auf Programme mit hohem Potenzial und Perspektive auf Zulassung und Markteintritt bis 2030 zu legen. Ramon wird zur strategischen Kapitalverteilung sprechen.

Eine strategische Entscheidung dieser Größenordnung verändert eine Organisation, die Kapitalverteilung und die Art, wie Innovation künftig entwickelt wird.

Uns ist bewusst, dass der Übergang hin zu einem kommerziellen Unternehmen mit vielen Veränderungen und Herausforderungen für alle Mitarbeitenden einhergeht.

Für Özlem und mich ist wichtig, dass dieser Übergang in die nächste Phase des Unternehmens geordnet, verantwortungsvoll und mit Augenmaß erfolgt – und dass Perspektiven geschaffen werden, um Wertpotenzial außerhalb des strategischen Fokus zu erhalten und im Interesse von Mitarbeitenden, Patienten und Aktionären weiterzuentwickeln.

Zum Abschluss möchte ich unseren Mitarbeitern und allen am Unternehmenserfolg Beteiligten danken.

Für ihren Einsatz. Für ihre Ausdauer.

Und für ihre außergewöhnliche Leistung über viele Jahre.

BioNTech ist das, was es heute ist, durch Menschen, die Verantwortung übernommen und zusammen Erfolge möglich gemacht haben. Dafür empfinde ich großen Respekt und tiefe Dankbarkeit.

Mein Dank gilt auch den Patientinnen und Patienten, die an unseren klinischen Studien teilgenommen haben, sowie den medizinischen Fachkräften, die maßgeblich dazu beitragen, unsere therapeutischen Ansätze auf ihre Sicherheit, Verträglichkeit und Wirksamkeit zu prüfen.

Ich möchte mich auch bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, persönlich danken — für Ihr Vertrauen, Ihre Geduld und Ihre Unterstützung über die 18 Jahre unseres Bestehens, gerade auch in Zeiten des Übergangs.