
Evotec SE – ordentliche virtuelle Hauptversammlung 20.06.2023 – Redetext und Präsentation (vorab veröffentlicht)

Redetext des CEO Dr. Werner Lanthaler und der CFO Laetitia Rouxel

Es gilt das gesprochene Wort!

Ahead of the Curve

Führend in unseren vier Fokusbereichen



Evotec SE, Hamburg, ordentliche Hauptversammlung 2023, 20. Juni 2023

Divers und mit weitreichender Erfahrung
 Der Aufsichtsrat


Divers und weitreichende Erfahrung

Zunächst erlauben Sie mir aber bitte, unseren Aufsichtsrat vorzustellen und mich gleichzeitig auch bei diesem zu bedanken. Umfassende Expertise, wertvolle zusätzliche Perspektiven, Engagement und klare Governance sind eine wesentliche Unterstützung für die Arbeit des Vorstands und liefern uns wertvolle Impulse für die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens.

Willkommen, Laetitia
 Chief Financial Officer


Willkommen, Laetitia

Ich möchte mich an dieser Stelle ebenfalls bei meinem Team bedanken. Cord, Craig, Matthias und in 2022, Enno – bei dem ich mich auch noch einmal an dieser Stelle für seine Arbeit in mehr als sechs Jahren für Evotec bedanken möchte – haben daran mitgewirkt, dass wir in einem herausfordernden Jahr 2022 viele unserer Ziele erreicht haben. Ein weiteres Jahr mit zweistelligem Wachstum und wichtigen wissenschaftlichen, organisatorischen und strategischen Fortschritten hat uns auch widerstandsfähiger für die Zukunft gemacht und ich werde im weiteren Verlauf noch darauf eingehen.

Zunächst aber möchte ich Laetitia Rouxel als neues Teammitglied begrüßen. Laetitia ist seit April CFO und hat in dieser Funktion bereits direkt vom Start an ihre Stärken und Erfahrung, die sie in über 25 Jahren in verschiedenen Branchen gesammelt hat, einbringen können. Wir freuen uns sehr, dass Laetitia an Bord ist und die nächsten Evolutionsstufen unseres Unternehmens, das mittlerweile auf über 5.000 Mitarbeiter:innen gewachsen ist, aktiv mitgestalten wird.

Mehr als 5.000 x Danke!



Mehr als 5.000x Danke!

Ohne unsere Mitarbeiter:innen wäre Evotec nicht das Unternehmen, das es ist. Es ist daher auch hier eine Gelegenheit „DANKE“ zu sagen. Wir sind immer wieder beeindruckt von der Kreativität und dem Engagement – zunächst während über zwei Jahren inmitten einer Pandemie und auch in den letzten 10 Wochen nach der Identifikation einer Cyber-Attacke am 6. April. Täglich sehen wir, wie unsere drei Kern-Werte Innovation, Kollaboration und Unternehmertum in der Realität gelebt werden.

Mehr als 5.000-mal Herzlichen Dank!

Agenda

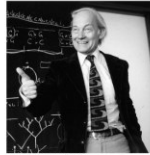


Erlauben Sie mir nun, Ihnen unsere strategische Ausrichtung und die daraus abgeleitete, noch stärkere Fokussierung auf vier Kernbereiche näher zu erläutern, sowie darüber zu berichten, welche positiven Effekte sich hieraus bereits ergeben haben.

EVOLUTIONÄRE TECHNOLOGIEN ALS BASIS FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

„Die Evolution dient nicht dem Individuum, sie dient der Menschheit.“

Eigene Theorien zur Selbstorganisation komplexer Moleküle und seine Entwicklung der Evolutions-Maschine begründeten einen neuen Zweig der Wissenschaft - die evolutionäre Biotechnologie.



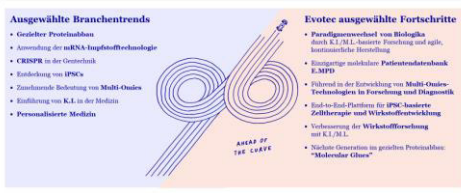
Manfred Eigen (1927–2019)
Mitglied der Leopoldina 1987

EVOLUTIONÄRE TECHNOLOGIEN ALS BASIS FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

Wie Sie wissen, steht „EVO-TEC“ für **EVOLUTIONÄRE TECHNOLOGIEN**. Weder Forschung im Elfenbeinturm noch Fokussierung auf einzelne Technologien haben dauerhaft zu nachhaltigem Wachstum von Unternehmen beigetragen. Dies leitet uns seit Gründung des Unternehmens vor 30 Jahren. Die Integration intelligenter und datenbasierter Zukunftstechnologien und Plattformen sowie deren geteilte Nutzung in Zusammenarbeit mit Partnern zum Wohle Vieler – idealerweise Aller – ist die Basis unseres Wirkens. Auf diese Weise waren und sind wir häufig Taktgeber in unserer Industrie, da die Lernkurven auf unserer geteilten Plattform deutlich steiler sind – ein wesentliches Prinzip der „Shared Economy in Forschung und Entwicklung“.

KONVERGENZ VON PLATTFORMEN, TECHNOLOGIEN & KRANKHEITSVERSTÄNDNIS

Ahead of the Curve



KONVERGENZ VON PLATTFORMEN, TECHNOLOGIEN & KRANKHEITSVERSTÄNDNIS

Die Übersicht über wesentliche Trends der vergangenen Jahre und unsere parallel oder vorab entwickelten Methoden, Technologien und Plattformen zeigen, dass Krankheitsverständnis auf molekularer Ebene *der* wesentliche Treiber für Innovation ist. Erst die Konvergenz aller zur Verfügung stehenden Mittel führt letztlich zu besseren Ergebnissen und steigenden Erfolgswahrscheinlichkeiten neuer Therapien für bisher unheilbare Krankheiten.

Together for Medicines that Matter



Together for Medicines that Matter

Zum Wohl der Patienten fokussieren wir unsere Aktivitäten auf vier Bereiche. Leiten lassen wir uns dabei von der Idee, dass Krankheiten nur dann effektiv behandelt werden können, wenn deren Ursache auf molekularer Ebene verstanden ist (**PanOmics**-basierte Wirkstoffforschung); dass Therapien für Patienten von Patienten abzuleiten sind (**IPSCs** "off-the-shelf" Zelltherapien auf der Grundlage von induzierten pluripotenten Stammzellen); der Zugang insbesondere zu Biologika weltweit verbessert werden muss (**Just – Evotec Biologics** Künstliche Intelligenz und kontinuierliche Herstellung von Biologika) und das Innovation am schnellsten durch Koolaboration und eine integrierte Wertschöpfung im F&E-Prozess beschleunigt und verbessert wird (**End-to-End Shared R&D** für höhere Erfolgswahrscheinlichkeiten vom Target bis zur Klinik)



Die Industrie an wichtigen Wendepunkten

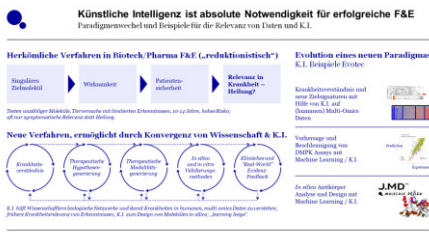
Das Verständnis über die Notwendigkeit zu Veränderung in der Industrie wächst.

- Die Jagd nach Blockbustern ist vorbei – wenn Sie allein darauf basiert, dass Medikamente zu vielen Menschen verabreicht werden, denen sie nicht helfen – und hoffentlich wenigstens nicht schaden.
- Zu viele Krankheiten sind in Ihrer Entstehung nach wie vor nicht verstanden.
- Aufgrund zu hoher Kosten haben über sechs Milliarden Menschen keinen Zugang zu Biotherapeutika
- Die Misserfolgsquote von Projekten in der Entdeckungsphase ist mit über 95 % zu hoch und 60 % überstehen nicht einmal die Phase I.



Vollständig integriert in Forschung, Entwicklung & Herstellung

Wir haben 2022 nicht nur die Fokussierung vorangetrieben, sondern auch dafür genutzt den Grad der Integration sowohl organisch als auch durch gezielte Akquisitionen zu erhöhen. Aus heutiger Sicht lässt sich festhalten, dass Evotec noch nie so stabil aufgestellt war, um aus den sich bietenden Chancen zu profitieren.



Künstliche Intelligenz ist absolute Notwendigkeit für erfolgreiche F&E

Zu diesen Chancen gehört in einer integrierten Infrastruktur von Technologien und Plattformen in allen Bereichen des F&E-Prozesses auch der sinnvolle Einsatz von künstlicher Intelligenz. K.I. ist in unserem Verständnis eine Notwendigkeit für den Erfolg, da Forschung & Entwicklung neuer Therapien von so umfassender Komplexität sind, dass K.I. – ganz im Sinne unseres Gründers Manfred Eigen – eine weitere Option zur Verbesserung der Ergebnisse ist.

Der richtige Mehrwert des Einsatzes von K.I. kommt unseres Erachtens aber erst zum Tragen, wenn die generierten Daten durch das „Real-Life“ Experiment validiert werden können und regelmäßige Feedback-Schleifen eingebaut sind. Daher werden wir die Strategie einer voll-integrierten Plattform wie auf der vorherigen Seite aufgezeigt, nicht verlassen.



Ausbau unserer Partnerschaften in allen Fokusbereichen

Der Markt gibt uns Recht. Gerade in unseren Fokusbereichen PanOmics, iPSC-basierte Zelltherapie und kontinuierliche Herstellung von Biologika haben wir in den letzten 15 Monaten eine Reihe großer Partnerschaften noch größer gemacht oder neu abgeschlossen. Zu nennen sind hier insbesondere die beiden Allianzen mit BMS in Neurodegeneration und gezieltem Proteinabbau, die Partnerschaft mit Sernova zur Entwicklung einer iPSC-basierten Therapie gegen Diabetes sowie die im Mai gemeldete Technologie-Partnerschaft mit Sandoz zur Entwicklung einer nächsten Generation von Biosimilars.



Mehr als 10 Jahre mit durchschnittlichem Wachstum von 20% p.a.

Die genannten Beispiele zukunftsgerichteter Partnerschaften sind die Basis für eine Fortsetzung eines nachhaltigen profitablen und ausbalancierten Wachstums, das bereits seit zehn Jahren im Durchschnitt mehr als 20 % pro Jahr beträgt. Die Rendite von über 20 % auf das eingesetzte Kapital ist dabei ein Zeichen, dass wir mit dem von Ihnen anvertrauten Geld verantwortungsvoll umgehen.

Action Plans mit klarer Ausrichtung trotz externer Herausforderungen
Action Plans in Zahlen



Action Plans mit klarer Ausrichtung trotz externer Herausforderungen

Die Grundlage der strategischen Ausrichtung für dieses Wachstum bilden unsere „Action Plans“ die uns eine klare Ausrichtung geben und auch einen Rahmen setzen, wie wir trotz zum Teil extremer externer Herausforderungen unsere Ziele erreichen. Erlauben Sie mir bereits hier schon zu sagen, dass wir die Erwartung haben, auch Action Plan 2025 – wie alle anderen Pläne zuvor – zu erfüllen.

Wachstum braucht Platz
Nachhaltige Erweiterung unserer Kapazitäten

Akquisition von Central Glass, Halle/Westfalen – Evotec DS

- 60 neue Mitarbeiter:innen
- Klinische und kommerzielle Produktionsplattform für Small Molecules
- Umfangreiches Investitionsprogramm

IPSC Lighthouse in Hamburg

- 250 neue Arbeitsplätze
- Spätestens am 28. April 2022
- Viertes Gebäude mit zusätzlich 12.000 Quadratmetern am Manfred Eigen Campus in Hamburg
- Geplante Fertigstellung: Mitte 2024

Akquisition von Rigenerand, Italien – Evotec Moderna

- 30 neue Mitarbeiter:innen
- Produktionsstätte für Zelltherapie
- Ausbau der Kapazitäten für Phase III Studien und kommerzielle Mengen bis 2027

J.POD® Toulouse, France, EU

- 300 neue Arbeitsplätze
- Ph1 – Kommerzielle Mengen
- Erste PODs geliefert am 14. Juni nur neun Monate nach Spätestens im Sommer 2022
- Geplante Fertigstellung: 2. Halbjahr 2024

Wachstum braucht Platz

Damit wir im gleichen Tempo unsere Innovationskraft entfalten und wirtschaftlich weiterwachsen können, investieren wir mehr denn je in Zukunftsprojekte, aber auch in unsere Infrastruktur.

Laetitia Rouxel wird auf unsere Investitionstätigkeit in ihrer Rede eingehen.

Ein aktueller Meilenstein in Bezug auf Kapazitätsausbau ist neben dem Fortschritt der Arbeiten an unserm „iPSC Lighthouse“ in Hamburg die Nachricht, dass nur neun Monate nach Baubeginn für unseren zweiten J.POD in Toulouse vor wenigen Tagen die ersten „POD`s“ als die Heimstätten für die eigentlichen Produktionseinheiten – der sogenannten „Trains“ – eingebaut wurden, wie auf dem Bild unten rechts zu sehen ist.



Im nun folgenden Abschnitt lege ich Ihnen Details der Ausrichtung und der Entwicklung in unseren vier Fokusbereichen dar. Beginnen möchte ich mit PanOmics.



PanOmics-gesteuerte Wirkstoffforschung für ein tiefes Krankheitsverständnis und effektive Therapien

PanOmics

Pan (griechisch für alle)
Omics (in der Biologie enden diverse Disziplinen auf -omik)

Ein Bereich der biologischen Forschung, der durch die Untersuchung der Gesamtheit einer bestimmten Art von Biomolekülen oder molekularer Prozesse innerhalb eines Organismus definiert ist.

Beispiele für gut etablierte Bereiche sind Genomik, Transkriptomik, Proteomik und Metabolomik.

PanOmics-gesteuerte Wirkstoffforschung für ein tiefes Krankheitsverständnis und effektive Therapien

PanOmics umfasst das ganze Spektrum der Untersuchung molekularer Prozesse innerhalb eines Organismus. Der Versuch Krankheiten auf molekularer Ebene, statt anhand ihrer Symptome zu verstehen, steht hier im Mittelpunkt. Beispiele für Omics-Technologien sind Genomik, Transkriptomik, Proteomik und Metabolomik. Zur Analyse dieser Daten spielt die Weiterentwicklung unserer molekularen Patienten-Datenbanken eine wesentliche Rolle, die ich Ihnen bereits im vergangenen Jahr vorstellen durfte.

Präzisionsmedizin – Der Weg zum Behandlungserfolg
 Führende K.I./ML-gesteuerte Plattformen für Wirkstoffforschung und -entwicklung



Molekulare Patientendatenbanken
 Gesundheit und Krankheit neu definieren über molekulare Krankheitsprofile

Von Patient:innen abgeleitete Krankheitsmodelle & Ansätze der Präzisionsmedizin
 Fokus auf frühe Krankheitsrelevanz

Patientenstratifizierung und Biomarker
 Präzisionsdiagnostik und Verfolgung von Krankheiten

PanOmics
 Data Generation
 • Genomik-, Transkriptomik-, Proteomik-, Metabolomik-Daten im industriellen Maßstab
 • Von mehreren Patient:innen abgeleitete Datenbanken, z.B. CKD Datenbank (>10,000 Patient:innen; >600 Med. Datenpunkte)

PanHunter
 Enhanced Omics Analysis
 • Benutzerfreundliche K.I./ML-gesteuerte Multi-omics-Analysesplattform
 • Übertrifft den Industriestandard, z.B. bei der Vorhersage der Arzneimittelbarkeit (z.B. Leberchäden 97% vs. 70%)

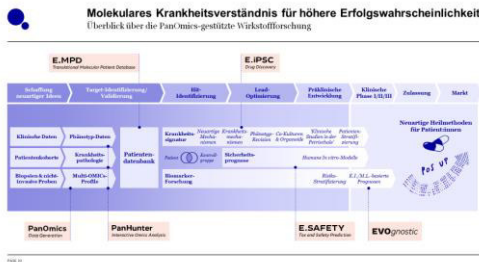
E.iPSC
 Drug Discovery
 • Eine der größten und ausgewiesenen iPSC-Plattformen für die Wirkstoffforschung und Zelltherapie in der Industrie
 • Erster iPSC-abgeleiteter Wirkstoffkandidat in der Klinik; große Pipeline in der Wirkstoffforschung und Zelltherapie entscheidet sich weiter

Präzisionsmedizin – Der Weg zum Behandlungserfolg

Molekulare Patientendaten sind entscheidend für das bessere Verständnis von Krankheitsursachen und helfen uns somit, den Übergang von Gesundheit zu Krankheit auf molekularer Basis neu zu definieren.

Um Krankheitsmodelle direkt von Patienten abzuleiten, verwenden wir unsere iPSC-Technologieplattform. Diese ermöglicht es uns, Wirkstoffe in den frühen Stadien der Arzneimittelforschung direkt auf ihre Krankheitsrelevanz auf der Basis von humanen Daten und nicht auf der Basis von Tiermodellen zu profilieren.

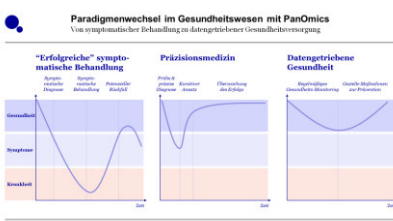
Unsere proprietäre PanOmics-Plattform ermöglicht es uns, umfassende Omics-Daten mit beispiellosem Durchsatz und Qualität zu generieren. Wohingegen unsere PanHunter-Plattform hochdimensionale Omics-Datensätze analysiert, indem wir sie mit klinischen Daten verbinden und somit frühzeitig eine Information zur tatsächlichen Krankheitsrelevanz erhalten.



Molekulares Krankheitsverständnis für höhere Erfolgswahrscheinlichkeit

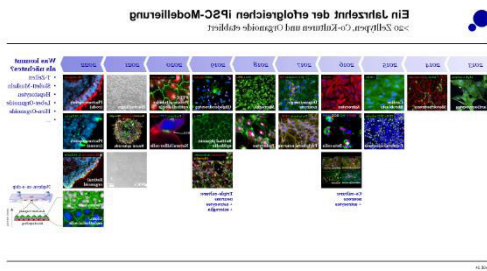
Das Zusammenspiel der verschiedenen Technologien und Plattformen wird auf diesem Bild deutlich.

Die Generierung und Analyse molekularer, patientenspezifischer Daten ermöglicht die Krankheitsmodellierung mit der Hilfe von iP5-Zellen. Profile von Patienten und Kontrollgruppen werden miteinander verglichen. Auf diese Weise lässt sich einerseits das ganze Kontinuum von „vollständig gesund“ zu „erkrankt“ abbilden. Zum anderen lassen sich auf diese Weise Personen identifizieren, die auf eine bestimmte Therapie potenziell besser oder schlechter ansprechen als andere. Diese Information kann bereits in der Gestaltung klinischer Studien genutzt werden, um Erfolgswahrscheinlichkeiten der Studien zu erhöhen und auch mittels geeigneter Diagnostik späteren Patienten zielgerichteter zugute zu kommen.



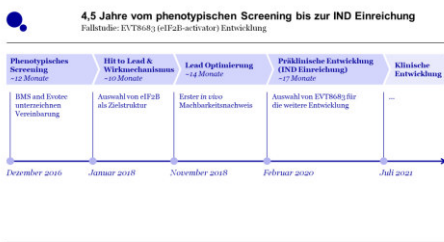
Paradigmenwechsel im Gesundheitswesen mit PanOmics

Mit Hilfe von PanOmics sehen wir einen Paradigmenwechsel in der Diagnostik und der Behandlung von Krankheiten. Präzision und Prävention haben das Potenzial Krankheitsverläufe frühzeitig zu beeinflussen – zum Wohl der Menschen und zur Entlastung von Gesundheitssystemen.



Ein Jahrzehnt der erfolgreichen iPSC-Modellierung

Wie umfangreich unser Portfolio an iPSC-Zellen zur Modellierung aber auch zur Therapie geworden ist, sehen Sie hier. Seit der letzten Hauptversammlung ist es um weitere fünf Zelllinien gewachsen. Weitere, noch komplexere Systeme von mehreren Zellen in einem System sind in der Entwicklung. Dieses Zusammenspiel – auch von Zellen mehrerer Individuen in einem System – was wir als „Klinische Studie in der Petri-Schale“ bezeichnen können – sollten die Aussagekraft der Forschungsergebnisse weiter erhöhen.



4,5 Jahre vom phenotypischen Screening bis zur IND Einreichung

Ein Beispiel für das Potenzial, dass wir in der Krankheitsmodellierung mittels iPSC-Zellen sehen, ist EVT8683, ein sog. eIF2B-Aktivator, den wir zusammen mit BMS entwickelt haben. In weniger als fünf Jahren wurde diese Option zur Behandlung von neurodegenerativen Erkrankungen in eine klinische Phase-I-Studie überführt. Ergebnisse sind für die zweite Hälfte des Jahres zu erwarten. Neben ethischen Vorteilen gibt es gute Gründe an einen Vorteil eines Modells zu glauben, dass von Tag 1 an Daten auf der Basis von humanem Gewebe generiert hat.



IPSCs "off-the-shelf"
Zelltherapien auf der Grundlage von induzierten pluripotenten Stammzellen

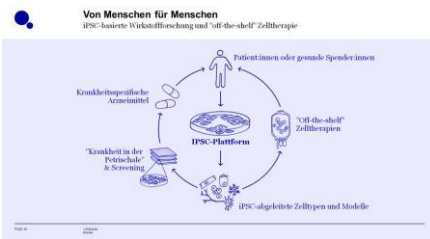
IPSCs

Zelltherapie ist eine Behandlung, bei der *lebensfähige Zellen (autolog, allogene, iPSC-abgeleitet)*, einem Patienten injiziert, transplantiert oder implantiert werden, um eine Krankheit zu verbessern oder zu heilen.

Induzierte pluripotente Stammzellen (iPSCs) sind eine Art von Stammzellen, die direkt aus einer somatischen Zelle erzeugt werden können. Die *iPSC-Technologie* wurde von Shinya Yamanakas Labor entwickelt. Ihm wurde 2012 dafür der Nobelpreis verliehen.

IPSCs "off-the-shelf" Zelltherapien auf der Grundlage von induzierten pluripotenten Stammzellen.

Lassen Sie mich nun zu den Fortschritten unserer iPSC-Plattform auf dem Gebiet der Zelltherapie kommen.



Von Menschen für Menschen

Neben der zuvor beschriebenen Krankheitsmodellierung – auf dem Bild links dargestellt – ergeben sich aus der ethisch unkritischen Gewinnung einer unlimitierten Anzahl an Zellen für die Therapie mittels regenerativer Medizin vielfältige Chancen, wie sie schematisch auf der rechten Hälfte der Grafik dargestellt sind.



"Off-the-shelf" Ansatz wird Zelltherapien revolutionieren

Bisher etablierte Formen der Zelltherapie basieren auf patienteneigenen Zellen („Autolog“) oder sind abhängig von Spendern („Allogene“). Beide Verfahren sind limitiert durch die Verfügbarkeit der Zellen und der Komplexität des Prozesses. Demgegenüber ermöglichen iPSC-Zellen eine Anwendung für eine ungleich größere Anzahl an Patienten, was die Zahl potenziell adressierbare Indikationen sowie deren kommerzielle Relevanz deutlich ausweitet.



Umfassendes Portfolio an iPSC-basierten Zelltherapie-Projekten

Mögliche Einsatzgebiete ergeben sich in der Onkologie, bei Metabolischen Erkrankungen sowie z.B. in der Kardiologie oder der Augenheilkunde. Das am weitesten fortgeschrittene Projekt in unserer Zelltherapie-Pipeline adressiert die Behandlung von Diabetes. Darüber hinaus besteht für die Mehrheit der Projekte noch das Potenzial zum Abschluss weiterer Partnerschaften.

IPSC-abgeleitete Betazellen auf dem Weg in die Klinik
 Fallstudie: Zusammenarbeit zwischen Evotec und Sernova


Cell Pouch System™

- Implantierbares Medizinprodukt
- Bietet eine vaskularisierte Umgebung für Zellen
- Langfristiges Überleben
- Skalierbar, einstellbar
- Conformal Coating-Technologie
- Vorangehende Phase 1/2 klinische Daten mit primären menschlichen Inselzellen

E.BETA

- iPSC-basierte insulinartige Cluster, die menschliche Inselzellen nachahmen
- Langfristige Funktion in Nagermodeellen für Diabetes nachgewiesen
- Skalierbares 3D-Herstellungsvorgehen und Herstellungsinfrastruktur

EVOTEC UND SERNOVA GEBEN EXKLUSSIVE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT ZUR ENTWICKLUNG EINER IPSC-BASEIERTEN BETAZELL-ERSATZTHERAPIE GEGEN DIABETES BEKANNT



Lang anhaltende Normoglykämie bei Diabetespatienten durch E.BETA-Zellen

Klinisch validierter CellPouch von Sernova

Gemeinsame Entwicklung; Eintritt in die Klinik für 2024 geplant

IPSC-abgeleitete Betazellen auf dem Weg in die erste klinische Studie

Das Projekt zur Entwicklung einer Zelltherapie in der Behandlung von Diabetespatienten, das wir zusammen mit Sernova vorantreiben, macht exzellente Fortschritte und wir erwarten den Start einer ersten klinischen Studie, wie zu Beginn der Kollaboration geplant, im kommenden Jahr.

Just – Evotec Biologics
Künstliche Intelligenz und kontinuierliche Herstellung für besseren Zugang zu Biologika
Paradigmenwechsel bei Biologika



Just – Evotec Biologics
Paradigmenwechsel bei Biologika

Just – Evotec Biologics entwickelt innovative Technologien, um den weltweiten Zugang zu Biotherapeutika drastisch zu verbessern durch ...

- ... Auswahl des besten therapeutischen Kandidaten durch K.I./M.L./Automatisierung
- ... Einführung von vollkontinuierlicher Herstellung
- ... Verbesserung der Qualität der hergestellten Produkte
- ... Reduzierung der Umweltauswirkungen

Just – Evotec Biologics

Erlauben Sie mir nun ein paar Ausführungen zu Just – Evotec Biologics. Die Aktivitäten von Just befinden sich noch immer in ihrer Start-up-Phase. Dies war von uns geplant und mir ist bewusst, dass gerade die Ergebnisentwicklung im Jahr 2022 bei nicht wenigen von Ihnen für Skepsis gesorgt hat und dies zumindest im Jahr 2022 den Kurs unserer Aktie mitbestimmt hat. Mit der jüngst vermeldeten Technologie-Partnerschaft mit Sandoz jedoch, haben wir die externe Validierung erzielt, die viele von Ihnen erwartet haben. Ich werde gleich auf Details der Vereinbarung mit Sandoz eingehen.

Für einen besseren Zugang zu Biologika
Zugang für alle

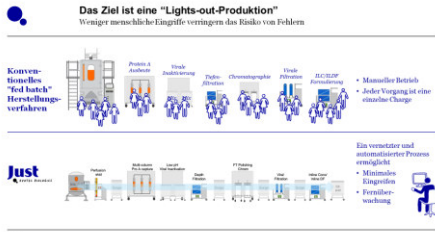
<p>7,000</p> <p>selbste Indikationen, die mit Biologika behandelt werden können</p> <p>Unterversorgte Indikationen</p>	<p>70%</p> <p>höhere Preise für Antikörper gegenüber Small Molecules allein in den USA</p> <p>Unterversorgte Bevölkerungsgruppen</p>	<p>6 Mrd.</p> <p>Menschen ohne Zugang zu Biologika aufgrund der geografischen Lage</p> <p>Unterversorgte Regionen</p>	<p>12 Monate</p> <p>bis zur ersten Antikörper-Therapie bei COVID-19</p> <p>Übertragbare Krankheiten & Pandemien!</p>
---	---	--	---

Für einen besseren Zugang zu Biologika

Das große Thema, um das es bei Just – Evotec Biologics mit seinem grundlegend neuen Herstellungsverfahren des „Continuous Manufacturing“ geht, ist eine Demokratisierung der globalen Gesundheitsversorgung!

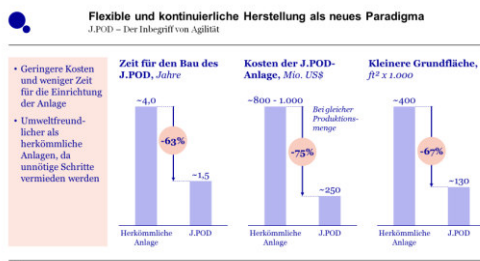
Mangelnder Zugang zu wirksamen Biologika betrifft kleine Patientenpopulationen, Arme, insbesondere Länder auf der südlichen Halbkugel und er ist auch ein Grund für eine mangelhafte Vorbereitung auf potenzielle Pandemien.

Eine wesentliche Ursache für diese Ungleichgewichte sind relativ hohe Herstellungskosten und Preise im Vergleich zu kleinen Molekülen und Generika.



Das Ziel ist eine "Lights-out-Produktion"

Kleinteilige Prozesse in der herkömmlichen Herstellung sind kostenintensiv, fehleranfällig und überdies weniger ertragreich als das kontinuierliche Produktionsverfahren, das unser Team von Just – Evotec Biologics entwickelt hat. Aufgrund dieses Prozesses lassen sich in Zukunft bei voller Auslastung Produktionskosten um mehr als 60 % senken. Zudem können, aufgrund der KI-unterstützten Optimierung der Größe von Antikörpern in der Entwicklungsphase, zukünftige Präparate deutlich mehr Menschen zugutekommen, die andernfalls aufgrund der bloßen Menge an Material vor zusätzliche gesundheitliche Probleme gestellt wären.



Flexible und kontinuierlicher Herstellung als neues Paradigma

Was die Effizienzgewinne in Zahlen bedeuten, sehen Sie auf diesem Bild. Kurze Bauzeiten und niedriger Kapitaleinsatz im Vergleich zu herkömmlichen Anlagen sorgen für bessere Kapitalrenditen und ein kleinerer „Footprint“ sowie Ressourcen-sparende Prozesse sind ein deutlicher Fortschritt in Bezug auf die Umweltverträglichkeit im Vergleich zu herkömmlichen Anlagen.

Partnerschaft mit Sandoz zur Entwicklung & Herstellung von Biosimilars
Wesentliche Parameter



Strategische Partnerschaft auf dem Gebiet der Biosimilars <ul style="list-style-type: none"> • Langfristige Partnerschaft für Entwicklung und kommerzielle Herstellung • Nicht-gemessene Vorauszahlung in zweistufiger Milliarde • Zahlungen für Entwicklung von bis zu 640 Mio. US\$ • Nicht-gemessene Zahlungen für Fortschritte bei der kommerziellen Herstellung & Umsatzbeteiligung
Anreizbasiertes Geschäftsmodell <ul style="list-style-type: none"> • CTMO+ Entwicklungsmodell • Zusage für die kommerzielle Herstellung mehrerer Moleküle in J.PODs • Gemeinsames Produktivitätsziel für kostengünstige Biosimilars in der kommerziellen Herstellung
Nicht-exklusive Lizenzoption für Biologika-Technologien im eigenen S.POD <ul style="list-style-type: none"> • Aufbauten und ermöglicht durch Joint – Events Biologics (Entwicklung und Herstellung) • Schaffung eines globalen Versorgungsnetzes mit internen und externen Standorten • Kapazität des Netzes von mehr als 61/3 für mAbs

Partnerschaft mit Sandoz zur Entwicklung und Herstellung von Biosimilars

Nun zu der bereits erwähnten Technologie-Partnerschaft, die wir im Mai mit Sandoz – einem weltweit führenden Unternehmen im Markt für Generika und Biosimilars – geschlossen haben.

Ein wesentlicher Bestandteil ist im ersten Schritt die Zahlung von bis zu 640 Mio. US\$ für die Entwicklung eines Portfolios von Biosimilars der nächsten Generation. Diese Biosimilars adressieren Märkte, in denen Originalpräparate in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts den Patentschutz verlieren.

Zukünftige potenzielle Umsätze, die mit der Herstellung erzielt werden und die auch an die Vermarktung gekoppelt sind, sind in dem Betrag von 640 Mio. US\$ noch nicht enthalten.

Ebenso sind mögliche Erträge, die mit der Ausübung einer nicht-exklusiven Option durch Sandoz zum Bau eines eigenen J.PODs – in diesem Fall dann ein „S.POD“ – verbunden sind, nicht in diesem Betrag abgebildet.

Wir sind sehr stolz und sehen uns bestätigt durch das Interesse, dass Sandoz nach einer Evaluierungsphase von rund neun Monaten gezeigt hat. Die Partnerschaft stellt die externe Validierung dar, die sowohl Investoren aber auch andere Marktteilnehmer in unserer Branche abgewartet haben und die das Wachstum im Bereich der Antikörper-Entwicklung und Produktion weiter begünstigen sollte.

Globaler Zugang mit globalem Netzwerk
Klonen von J.POD-Einrichtungen – Status und Zeitplan

J.PLANT Seattle, Washington, USA

- 500L SUB
- Phase I – Klinisch
- Mehr als 24 Läufe
- 100% Erfolgsrate

J.POD Redmond, Washington, USA

- 500L & 1.000L SUB
- Phase I – Kommerziell
- Erster cGMP Lauf Okt 2021

J.POD Toulouse, Frankreich, EU

- 500L & 1.000L SUB
- Phase I – Kommerziell
- Spätestens 2022
- Erwartet CQV 2024

„S.POD“ – Klonen der J.POD-Anlagen (Option)

- 100% im Besitz von Sanofi
- Just – Evotec Biologics ermöglicht Umsetzung vom Design bis zur Technologie-Implementierung

Globaler Zugang mit globalem Netzwerk

Sie haben uns in den vergangenen Jahren über die Evaluierung zum Ausbau des Netzwerks an „PODs“ sprechen hören. Mit dem Bau des J.POD in Toulouse und einem möglichen Bau eines S.POD ist die Chance auf eine deutliche Verbesserung der Versorgung mit Biologika in einer kapitalschonenden Weise auf den Weg gebracht. Wir schauen optimistisch in die Zukunft.

End-to-End Shared R&D – Integrierte Business-to-Business Plattform für erhöhte Erfolgswahrscheinlichkeit vom Target bis zur Klinik

- **Medikamentenentwicklung** mit durchschnittlich 10-15 Jahre zu lang...
- ...und mit Kosten von mehr als 2,5 Mrd. US\$ **zu teuer**
- Der durchschnittliche **Spitzenumsatz** pro Medikament ist **rückläufig**
- Die interne Rendite (**IRR**) pro ausgegebenem F&E-Dollar ist **zu niedrig**
- **Wir bieten** konvergente Technologien und modalitätsunabhängige Lösungen für **kosteneffizienten und schnellen Fortschritt mit höherer Erfolgswahrscheinlichkeit (PoS)** von Projekten
- Durch den Zugang zu unserer End-to-End Shared R&D Plattform fungiert Evotec als **B2B-Biotech-Plattform für alle Akteure der Branche**

End-to-End Shared R&D

Wir bieten das, was die Branche wirklich braucht: Konvergente Technologien und modalitätsunabhängige Lösungen führen zu einem kosteneffizienten und schnellen Fortschritt mit höherer Erfolgswahrscheinlichkeit von Projekten.

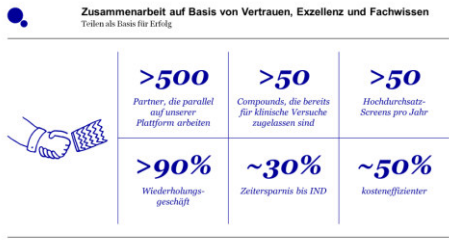
Umfassende integrierte Forschung und Entwicklung
Veranschaulichung der funktionalen Fähigkeiten des End-to-End shared R&D Kontinuums

Target Identifizierung/Validierung	Hit-Identifizierung	Lead-Optimierung	Präklinisch/IND	Phasen I – III	Zulassung	Markt
<ul style="list-style-type: none"> • Fachwissen in Krankheitsbereichen • Forschungsbiologie • Targetvalidierung • Asset-Entwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> • Strukturbiologie • Screening, virtuelles Screening • Molekulares Design • Chemie 	<ul style="list-style-type: none"> • Molekulare Optimierung • PK/PD, ADME, PK • Sicherheit, Biomarker • Bereitschaft zur Entwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulatorische Technologie • Formulierungswissenschaft • Prozessentwicklung und Herstellung 	<ul style="list-style-type: none"> • Translationale Biologie, Biomarker • Unterstützung der klinischen Entwicklung • API-Herstellung, Produkt für klinische Tests • Wirkstoff-Produkt 	<ul style="list-style-type: none"> • Kommerzielle API und Arzneimittelherstellung 	

• Umfassendes Angebot an Technologien, Erfahrung und Fachwissen "unter einem Dach"
• Operative Exzellenz und KI/ML-gestützte prädiktive Wissenschaft

Umfassende integrierte Forschung und Entwicklung

Durch den Zugang zu unserer End-to-End Shared R&D Plattform fungiert Evotec als B2B-Biotech-Plattform für alle Akteure der Branche. Der hohe Grad an Integration erlaubt es, an jeder Stelle eine Kooperation zu beginnen, aber auch den ganzen Weg der präklinischen Entwicklung gemeinsam zu gehen.



Zusammenarbeit auf Basis von Vertrauen, Exzellenz und Fachwissen

Über 500 unserer Partner arbeiten z.T. parallel auf unserer Plattform pro Jahr. Regelmäßig starten über 90 % von ihnen ihr nächstes Experiment oder Projekt wieder mit uns. Wir interpretieren diese hohe Rate als Zeichen der Zufriedenheit mit unserem Service und dem hohen Niveau an externer Innovation, die zum Erfolg unserer Partner beiträgt.



Partnerschaften in allen wichtigen Bereichen der Industrie

Unsere Partner kommen aus allen Bereichen der Industrie sowie aus dem akademischen Forschungsumfeld. Ebenso sind Stiftungen schon seit Jahren ein fester Bestandteil unserer Partnerstruktur. Gerade aus dem akademischen Bereich speisen sich mit unseren sogenannten BRIDGEs immer wieder neue Ideen zur Entwicklung von Therapien für die mehr als 3.300 bisher nicht heilbaren Erkrankungen, was eine wichtige Quelle für unsere nachhaltige Innovationskraft auch in der Zukunft darstellt.



Effizient, skalierbar, multimodal vom Target bis zur Klinik

Zum Abschluss dieses Kapitels auch hier eine Fallstudie.

Integration, Multimodalität sowie ein erfolgsbasiertes Partnerschaftsmodell waren neben der hohen Qualität die Kriterien, die unseren Partner „Related Sciences“ dazu bewogen haben, eine integrierte Kooperation einzugehen.



Bevor wir zu den Finanzen kommen, möchte ich mit Ihnen über Nachhaltigkeit sprechen. Nachhaltiges Handeln ist bei uns fest verankert und als strategisch relevanter Wettbewerbsfaktor für die Zukunft des Unternehmens identifiziert. Zu diesem Thema haben wir vor wenigen Tagen, am 5. Juni, einen Kapitalmarkt-Tag abgehalten, in dem wir Einblick in unsere Strategie, den Status Quo, wie auch besondere wissenschaftliche Programme gewährt haben, die einen positiven Beitrag zu den von der Weltgemeinschaft postulierten Zielen leisten. Ich möchte Sie animieren, sich den Mitschnitt, auf unserer Webseite anzusehen.



Resilienz führt zu Nachhaltigkeit

Ich habe eingangs von der Struktur gesprochen, die Aktionspläne auch in Zeiten mit wachsenden Herausforderungen geben. Diese Robustheit ist es, die Unternehmen nachhaltig wachsen lassen.

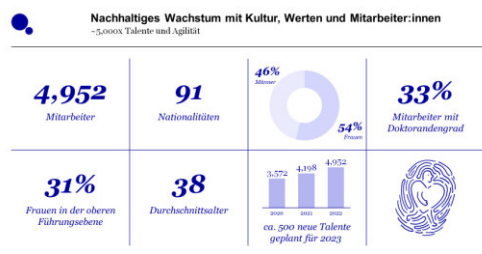
Wir verfolgen dabei einen holistischen Ansatz, der alle für uns relevanten Bereiche der Nachhaltigkeit in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung abdeckt.



Unsere Vision reicht SEHR weit – #researchneverstops

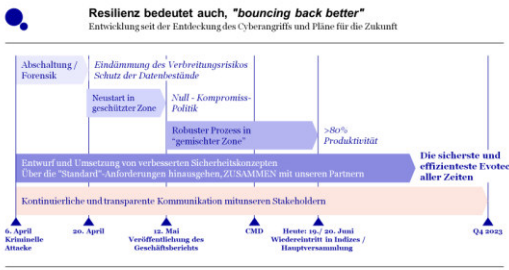
Konzeptionell ist unsere Arbeit erst getan, wenn die letzte Krankheit besiegt ist. Das heißt, dass wir etwas schaffen müssen, das größer ist als wir selbst.

Um dieses nachhaltige Denken und Handeln zu implementieren, denken wir holistisch und im Einklang mit den für uns relevanten nachhaltigen Entwicklungszielen der UN, den UN Sustainable Development Goals. Unser Augenmerk gilt gleichermaßen unseren Mitarbeiter:innen, unseren Partner:innen und Patient:innen, wie auch unserer Umwelt, den Anforderungen unserer Investor:innen und der Notwendigkeit einer soliden inneren Finanzierungskraft, ohne die nachhaltige Forschung nicht gelingen kann.



Nachhaltiges Wachstum mit Kultur, Werten und Mitarbeiter:innen

Von den sechs aufgezeigten Stakeholder-Gruppen möchte ich nochmals eine Gruppe hier hervorheben, ohne deren Beitrag ein Erfolg von Evotec nicht vorstellbar wäre. Unsere Mitarbeiter:innen. Eine Gruppe von Talenten – noch diverser in der Zusammensetzung als im Vorjahr – die Evotec jeden Tag ein Stück besser macht – auch in herausfordernden Zeiten, wie sich in den vergangenen Wochen nach der Cyber-Attacke wieder einmal gezeigt hat.



Resilienz bedeutet auch, "bouncing back better"

Die jüngste Herausforderung einer Cyber-Attacke am 6. April ist sicher auch bei Ihnen noch sehr präsent.

Sie hat neben einem initialen Druck auf den Aktienkurs auch zu einer um drei Wochen verspäteten Veröffentlichung unseres Geschäftsberichts am 12. Mai (statt 25. April) beigetragen und somit zu einem – wie wir unmittelbar auch antizipiert haben – **temporären** Ausschluss aus MDAX und TecDAX geführt. Seit dem 19. Juni ist unsere Aktie wieder in die Indexfamilie aufgenommen.

Ich bin froh, über schnelle Fortschritte berichten zu können, die wir aufgrund unserer „Null-Kompromiss-Strategie“ seit April gemacht haben. Daten unserer Partner, wie die unserer Mitarbeiter:innen konnten geschützt werden und die Signale der Solidarität seitens unserer Partner waren sehr ermutigend in dieser Zeit.

Dennoch ist glaube ich jedem klar, dass ein derartiges Ereignis nicht ohne Spuren bleibt. Es werden sich für das zweite Quartal Einmaleffekte ergeben, die wir derzeit, da das Quartal noch nicht beendet ist, noch nicht abschließend beziffern können. Wir werden dies, sobald belastbare Zahlen vorliegen, tun.

Wir können aber bereits heute sagen, dass die Krise uns einige wertvolle Lektionen für die Zukunft gelehrt hat, aus denen wir lernen können und aus denen wir stärker als zuvor hervorgehen werden. Wir planen, auch dieses Wissen mit unseren Partnern im Rahmen von Webinaren zu teilen.

Es ist der Moment, in dem man Resilienz – über die oft und viel gesprochen wird – tatsächlich erfahren kann. Die Rückkehr zur Normalität drückt sich auch darin aus, dass wir heute damit begonnen haben, zu unserer angestammten E-Mail Domain **@evotec.com** zurückzukehren.

Nach ca.75 Tagen mit 24/7 Arbeit sind wir wieder auf einen Produktivitätsniveau von über >75 % gelangt und wir erwarten eine weitere stetige Verbesserung, die im vierten Quartal 100 % übersteigen soll, damit entgangenes Geschäft wieder aufgeholt werden kann.

Versprechen gehalten
ESG & Nachhaltigkeit – Maßnahmen 2022

Umwelt

- Scope 1 & 2 und lieferantenbezogene Scope 3 SBTi kurzfristige Ziele festgelegt und eingereicht
- Installation der ersten Luft-Wärmepumpe (Gebäude B95 in Abingdon)
- Anschluss des Campus Core an das Wärmenetz für erneuerbare Energien Toulouse Energie Durable (TED)
- Reduktion der Scope 1 & 2 Emissionen um 2% noch vor der Einführung der SBTi-Ziele

Soziales

- Ausweitung der Investitionen in Krankheitsbereiche unter UN SDG3
- Einführung von Aurovac Therapeutics, JV mit Boehringer Ingelheim und bioMerieux; Zielsetzung Antimikrobielle Resistenz ("AMR") mit antimikrobiellen Mitteln und Diagnostika der nächsten Generation
- Monat der Diversität und „Pride Month“: Beitritt zur „Proud Science Alliance“; Evotec @ London Pride

Unternehmensführung

- Governance-Roadshow der Vorständen des Aufsichtsrates
- Bildung eines ESG-Ausschusses innerhalb des Aufsichtsrates
- Erweiterung des ESG-Teams
- Einführung eines Verhaltenskodex für Lieferanten


Seite 30

Versprechen gehalten

Unsere Bemühungen um eine nachhaltige Entwicklung nehmen wir ernst, wir kommunizieren Sie und wir lassen uns daran messen. Herausheben möchte ich an dieser Stelle lediglich, die Einreichung unserer Klimaziele bei der Science-based Target Initiative, die sich am 1,5°C Ziel des Paris-Abkommens orientieren.

Unser Versprechen
ESG Ziele 2023

- Annahme und Umsetzung des Aktionsplans der SBTi-Initiative an allen Evotec-Standorten und Investition von einem Prozent des Umsatzes im Jahr 2022 zur Erreichung der SBTi-Ziele
- Durchführung einer Mitarbeiterbefragung, Definition und Kommunikation eines Managementplans für 2024 und darüber hinaus auf der Grundlage der Ergebnisse der Befragung
- Einbindung von Sustainability-Champions an jedem Standort, um Governance-Strukturen zu schaffen, die ökologische und soziale Ziele fördern



Seite 31

Unser Versprechen

Für das laufende Jahr haben wir uns noch ambitioniertere und messbare Nachhaltigkeitsziele gesetzt. Der Verpflichtungserklärung der Science-based Targets Initiative gegenüber, unseren Beitrag zur Begrenzung der Erderwärmung auf 1.5°C zu limitieren, lassen wir ein Investitionsversprechen folgen, das ein Prozent des Jahresumsatzes für Investitionen zur Reduktion unseres CO₂-Ausstoßes vorsieht.

Wir werden im Rahmen einer Engagement-Initiative noch genauer zuhören, was unsere Mitarbeiter:innen zu sagen haben und wir werden Governance zur Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsziele an allen Standorten weiter stärken.

Zudem möchten wir auch betonen, dass uns die Abbildung der Tätigkeiten in unserem Unternehmen in Zahlen sehr wichtig ist. Wir haben es vor mehr als zehn Jahren geschafft, aus eigener Kraft profitabel zu werden und konnten auf dieser Basis unsere Strategie konsequent umsetzen. Um Ihnen näher zu bringen, wie sich dies in unsere Zahlen übersetzt, übergebe ich das Wort an Laetitia Rouxel, unsere CFO.

Agenda



Rede von Laetitia Rouxel auf Englisch im Original – Convenience Translation –

Vielen Dank, Werner, es ist mir eine große Ehre und Freude, Ihnen, unseren Investoren, unseren Aktionären, unseren Analysten und den Medien, heute die finanzielle Performance des Geschäftsjahres 2022 zu präsentieren. Wie Sie hören können, spreche ich kein Deutsch und führe Sie daher auf Englisch durch die Finanzergebnisse. Und ich muss sagen, dass ich dankbar bin, Rekordzahlen für Evotec präsentieren zu können, die das Ergebnis einer gemeinsamen Anstrengung vor meiner Ankunft im April dieses Jahres sind. Lassen Sie mich auf Folie 53 mit einem kurzen Überblick über unsere Finanzen beginnen, bevor ich auf den folgenden Folien näher ins Detail gehe.

Sehr starke Entwicklung in einem herausfordernden Jahr
 Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung 2022 – Evotec SE und Tochtergesellschaften

in Mio. €	2022	2022 Prognose	2021	Veränderung	Anmerkung
Umsatzerlöse	751,4	713 – 725	618,8	22%	Starkes Basisgeschäft, Substanzieller Umsatzzuwachs
Bruttomarge	23,2%	–	23,2%	–	(130) Basispunkte, ZER, Meilensteine + K-Effekten * Starker Partnermix
Umsatzkosten	728,2	70 – 80	585,3	22%	Weg geplant
Bereinigtes Konzern-EBITDA	101,7	–	107,3	-6%	Anbahnstufen-Ziel fast erreicht
Bereinigtes Konzern-EBITDA inkl. Abschreibungen	106,3	105 – 100	107,3	-3%	Starker Entwicklung
Bereinigtes Konzern-EBITDA inkl. ZER	138,5	–	115,8	20%	Sehr starke Entwicklung
Stapel + R & E-Einnahmen (OCU)	28,540	–	30,320	-6%	Nachhaltiges Wachstum

Sehr starke Entwicklung in einem herausfordernden Jahr

Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Konzernumsatz um starke 22 % auf 751,4 Mio. € und übertraf damit den oberen Rand unserer Umsatzprognose um über 15 Mio. €. Zu diesem deutlichen Wachstum trug vor allem unser sehr robustes Basisgeschäft bei. Variable Währungseffekte sorgten für zusätzlichen Rückenwind und trugen 40,6 Mio. € zum Umsatz von Evotec bei. Auf der anderen Seite sahen wir einen Rückgang der Meilensteinerlöse um 31,4 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr 2021.

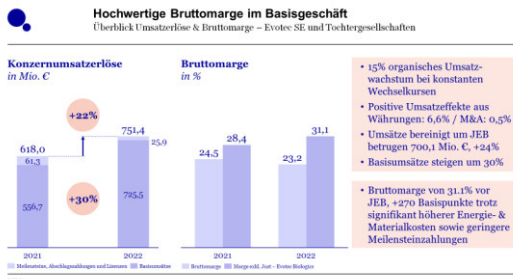
Die Bruttomarge belief sich in den 12 Monaten des Jahres 2022 auf 23,2 %, was einem Rückgang von 130 Basisprozentpunkten im

Vergleich zum Vorjahr entspricht. Dieser Rückgang ist vor allem auf die steigenden Kosten der Kapazitätserweiterung von Just – Evotec Biologics und den geringeren Beitrag der Meilensteinerlöse zurückzuführen, wie gerade angedeutet. Darüber hinaus wirkten sich erhöhte Energiepreise, teurere Grundstoffe und gestiegene Logistikkosten ebenfalls negativ auf die Bruttomarge aus.

Die unverpartnerten F&E-Aufwendungen stiegen um 21 % von 58,1 Mio. € im Vorjahr auf 70,2 Mio. € im Jahr 2022. Dies ist ein weiterer Beweis für unser Engagement, in die Fähigkeiten von Evotec zu investieren, um unsere Plattformen für Effizienz und Präzisionsmedizin zu verbessern. Verglichen mit unserem Prognoseziel liegt das Ergebnis der F&E-Kosten ohne Partnerschaften jedoch immer noch am unteren Ende unserer prognostizierten Spanne von 70 bis 80 Mio. €. Im Rahmen unserer EBITDA-Prognose, die zwischen 105 und 120 Mio. € lag, weisen wir ein bereinigtes EBITDA auf vergleichbarer Basis von 104,1 Mio. € aus.

Dieses Ergebnis ist auf eine ausgewogene Entwicklung zwischen unserem günstigen Wachstum und unserer Expansion und der Profitabilität des Basisgeschäfts von Evotec zurückzuführen. Signifikante Investitionen zur weiteren Steigerung des hohen Potenzials des J.POD von Just – Evotec Biologics wirkten sich jedoch negativ auf das EBITDA-Ergebnis aus, ebenso wie ein geringerer Meilensteinbeitrag, der in die gleiche Richtung zeigt. Darüber hinaus war der starke Gegenwind durch Inflation eine Herausforderung für unser EBITDA, insbesondere im ersten Halbjahr 2022.

Ohne Berücksichtigung der Aufwendungen, die im Zusammenhang mit unseren M&A-Aktivitäten angefallen sind, und des EBITDA-Beitrags unserer jüngsten Neuzugänge Evotec Modena in Italien und Evotec DS in Halle/Westfalen, Deutschland, die sich auf 2,5 Mio. € beliefen, verbesserte sich das bereinigte EBITDA auf vergleichbarer Basis von 101,7 Mio. € auf 104,1 Mio. €, was ich bereits erwähnt habe. Aus Gründen der Transparenz und noch einmal, um die Stärke unseres sehr gesunden Basisgeschäfts zu unterstreichen, würde der Ausschluss von Just – Evotec Biologics aus dem Finanzergebnis zu einer Verbesserung des EBITDA auf 138,3 Mio. € für das Gesamtjahr 2022 führen.



Hochwertige Bruttomarge im Basisgeschäft

Diese Folie zeigt unser ausgezeichnetes Umsatzwachstum von 22 %, das sich auf die meisten unserer Geschäftsbereiche verteilte. Davon resultierten 15 % aus einem organischen Wachstum unseres Konzernumsatzes bei konstanten Wechselkursen. Ein wichtiger Faktor für das erzielte Umsatzwachstum war daher der Rückenwind durch Wechselkurseffekte von rund 6,6 Prozentpunkten. Bereinigt um den J.POD von Just – Evotec Biologics stieg der Konzernumsatz um 24 %. Betrachtet man nur die Basisumsätze, so stiegen diese um beeindruckende 30 % und bestätigten einmal mehr die wachsende Nachfrage unserer bestehenden und neuen Partner. Während wir einen Rückgang unserer gesamten Bruttomarge verzeichneten, wäre die Bruttomarge ohne Just – Evotec Biologics sogar von 28,4% auf sehr gute 31,1% gestiegen und würde damit die Bruttomarge des Vorjahres um 2,7 Prozentpunkte übertreffen. Und dass trotz reduzierter Meilensteinbeiträge sowie inflationärem Gegenwind. Unter Berücksichtigung all dieser herausfordernden Rahmenbedingungen und Faktoren sind wir mit den Zahlen für 2022 sehr zufrieden.

Starke Bilanz als solide Basis für zukünftiges Wachstum
 Bilanz- und Kapitalflusspositionen – 31. Dez. 2022 vs. 31. Dez. 2021 – Evotec SE & Tochtergesellschaften

Bilanzsumme in Mio. €	Eigenkapitalquote in %	Operativer Cashflow in Mio. €
2.235,2 2.257,2	61,6 52,6	129,2 203,0
Nettoverschuldung(-liquidität) x bereinigtes EBITDA	Liquidität in Mio. €	Investitionen, Beteiligungen und Akquisitionen in Mio. €
(3,2) (2,0)	858,2 718,5	147,1 265,2

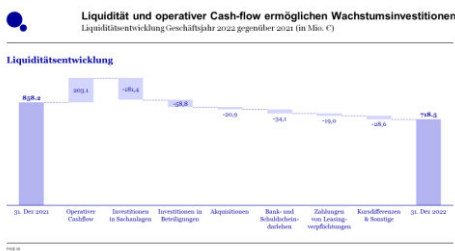
Starke Bilanz als solide Basis für zukünftiges Wachstum

Die Übersicht auf Folie 55 fasst Bilanz- sowie Cashflow-KPIs des Jahres 2022 im Vergleich zu 2021 zusammen. Insgesamt blieb die Bilanzsumme mit etwas mehr als 2,2 Mrd. € in etwa stabil.

Und mit einer Eigenkapitalquote von 52,6 % verfügen wir weiterhin über eine sehr solide Basis für zukünftige Investitionen, da sie uns im Bedarfsfall eine hohe Finanzierungsflexibilität bietet, um unseren Wachstumskurs voranzutreiben. Dabei ist zu beachten, dass der Rückgang der Eigenkapitalquote im Wesentlichen auf die Fair-Value-Anpassung der Exscientia-Position zurückzuführen ist, die sich im Jahr 2022 insgesamt auf eine negative Anpassung in Höhe von 175 Mio. € belief.

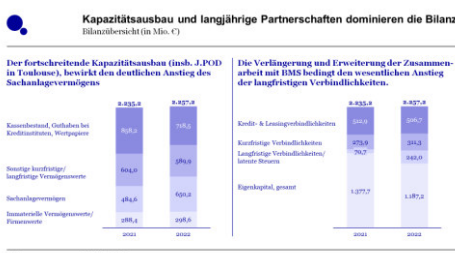
Der operative Cashflow belief sich auf 203,1 Mio. €, was einem Anstieg von mehr als 80 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr entspricht. In diesem Zusammenhang war der Eingang der Zahlung von BMS in Höhe von 200 Mio. US-Dollar im ersten Halbjahr 2022 ein wichtiges Ereignis. Darüber hinaus unterstreicht auch der Nettoverschuldungsgrad von minus 2,0 bereinigtem EBITDA-Faktor die solide Finanzierungsbasis und viel Spielraum für Finanzierungsflexibilität, falls erforderlich. Evotecs Liquiditätsposition von in Höhe von 719 Mio. € bildet die Plattform, um unsere sehr ehrgeizige Wachstums- und Investitionsstrategie weiter zu verfolgen. Die Sachkapitalinvestitionen beliefen sich im Jahr 2022 auf 181,4 Mio. € und beinhalteten einen erheblichen Teil für Standorterweiterungen. So wurden 58 Mio. € in unseren ersten europäischen J.POD in Toulouse, Frankreich investiert, 15 Mio. € in unseren J.POD Redmond, WA (US), sowie weitere 86 Mio. € in den Ausbau unserer anderen Standorte in München, Abingdon und Alderley Park, Großbritannien, Toulouse, Frankreich und Verona, Italien. Darüber hinaus wurden knapp 60 Mio. € in neue und bestehende Beteiligungen sowie in

Minderheitsbeteiligungen und 23 Mio. € in die Akquisition von Evotec Modena sowie Evotec DS insgesamt investiert.



Liquidität und operativer Cash-flow ermöglichen Wachstumsinvestitionen

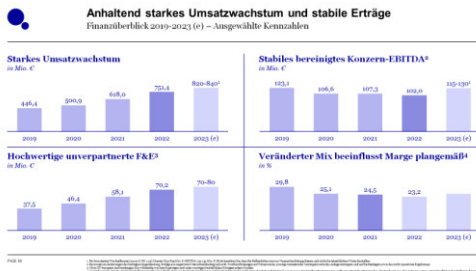
Schauen wir uns die Bewegungen unserer Liquiditätsposition auf Folie 56 an. Wir haben das Jahr 2022 mit 858 Mio. € begonnen und mit 718,5 Mio. € abgeschlossen. Die starke Liquiditätsposition und der Zufluss aus dem operativen Cashflow wurden vor allem für Investitionen in Sachanlagen (Capex), in bestehende und neue Beteiligungen, in Akquisitionen (wie Evotec DS und Evotec Modena) sowie für die Rückzahlung der 3-jährigen Tranche des Schuldscheindarlehens in Höhe von 35 Mio. € genutzt. Mit einem Saldo von 718,5 Mio. € sind wir gut positioniert, um weiter in weitere Wachstumschancen zu investieren.



Kapazitätsausbau und langjährige Partnerschaften dominieren die Bilanz

Mit Blick auf unsere Bilanzposition erhöhte sich die Bilanzsumme leicht auf 2.257,2 Mio. €. Wie bereits erwähnt, wurde Kapital in erster Linie für Investitionen in das Sachanlagevermögen, insbesondere die J.POD-Anlagen, aber auch für die Expansion an anderen Standorten verwendet. Die kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten wurden hauptsächlich durch die Vorauszahlung von BMS in Höhe von 200 Mio. US-Dollar für den Ausbau der Zusammenarbeit im Bereich Targeted Protein Degradation (gezielter Proteinabbau) beeinflusst, die als

vertraglich vereinbarte Verbindlichkeiten in der Bilanz ausgewiesen werden und im Zuge der Umsatzrealisierung kontinuierlich verbraucht werden. Der Rückgang des Eigenkapitals ist in erster Linie auf den Nettoverlust zurückzuführen, der im Wesentlichen aus der Fair-Value-Anpassung der Exscientia-Aktien resultiert.



Anhaltend starkes Umsatzwachstum und stabile Erträge

Diese Folie zeigt den 5-Jahres-Trend unserer finanziellen Key Performance Indicators (KPIs). Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahr mit Wachstumsraten zwischen 12 % und 23 % gestiegen. Für 2023 streben wir eine Umsatzsteigerung von ca. 10 % an, vorbehaltlich möglicher Auswirkungen des Cyberangriffs.

Das bereinigte EBITDA war in den letzten Jahren stabil, trotz einer gestiegenen Kostenbasis aufgrund der erheblichen Investitionen in den Bau von J.POD-Anlagen in Redmond (USA) ab 2019 und Toulouse (Frankreich) ab 2021 sowie gestiegener Aufwendungen für Vertriebs- und Verwaltungskosten, letztere sind auch eine Folge des US-Börsengangs seit 2021. Mit Blick auf die Zukunft streben wir für 2023 eine Verbesserung des EBITDA an, vorbehaltlich möglicher Auswirkungen des kriminellen Cyberangriffs.

Die unverpartnerten F&E-Aufwendungen sind in den letzten Jahren kontinuierlich auf 70,2 Mio. € im Jahr 2022 gestiegen, wobei der Schwerpunkt verstärkt auf Plattform-F&E-Projekten wie PanOmics und PanHunter liegt.

Wir haben eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, um den Rückgang der Bruttomarge, der sich aus den Kapazitätserweiterungen und den hohen Fixkosten von Just – Evotec Biologics ergab, zu stoppen und die Bruttomargen in Zukunft zu verbessern.

Auf dem Weg Action Plan 2025 zu erreichen
Prognose 2023

	Prognose 2023	GJ 2022*	Implizites Wachstum
Umsatz, Gruppe (in konst. WK)	€ 820 – 840 m (€ 825 – 835 m)	€ 751 m	>40%
Nicht-geparterte F&E ²	€ 70 – 80 m	€ 70 m	Mindestens stabil
Adjustiertes EBITDA (in konst. WK)	€ 115 – 130 m (€ 125 – 140 m)	€ 104 m	> 15% > 25%

Cu 250 Mio. € fortgesetztes Investitionsprogramm zur Föhrung des Wachstums (z.B. Kapazitunsaufbau für Biologikproduktion, Sicherheitsnetze, IPSC, E-MPD, ...)
Als Antwort auf die klinische Cyberattacke bei Evotec einmutlich geteilt und alle Systeme offline gesetzt, um die Attacke einzudämmen und im kontrollierten, aber schnell abgeklarteten Zustand, um die Partner und Stakeholder des Unternehmens zu schützen. Evotec erwartet eine schnelle Rückkehr zu voller Produktivität und einer Erholung der Geschäfte. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass es einen Einfluss auf die u.g. Prognose geben könne. Das Management wird weiterhin die Situation beobachten und eine Aktualisierung zum kommenden Berichtsternun kommunizieren.

Auf dem Weg, Action Plan 2025 zu erreichen

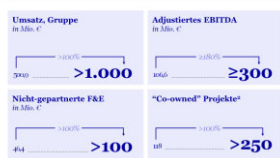
Lassen Sie mich zum Abschluss noch auf Details unseres Ausblicks eingehen, die ich eingangs bereits kurz skizziert habe.

Zum jetzigen Zeitpunkt bestätigt Evotecs Management die am 28. März 2023 veröffentlichte Finanzprognose.

Wir beobachten und analysieren die Effekte der Cyber-Attacke und werden im Bedarfsfall unsere Prognose an die mit der Attacke verbundenen Einmaleffekte anpassen.

Ich denke, dass es nach den berichteten operativen und strategischen Fortschritten fast überflüssig ist zu betonen, dass unser Action Plan 2025 durch dieses singuläre Ereignis nicht in Frage gestellt ist.

Unsere Mittelfrist-Ziele sind "... nur der Anfang"
2021-2023, KFY



Unsere Mittelfrist-Ziele sind "... nur der Anfang"

Unsere Mittelfristziele bleiben unverändert und ich hoffe, dass Sie wie wir der Ansicht sind, dass diese Ziele erst ein Anfang sind und dass unsere vielen Partnerschaften zu einer dynamischen Entwicklung in der Zukunft beitragen.

Unternehmenskommunikation entlang des Aktionsplans 2025
Anvisierte und aktuelle Ereignisse

PanOmics	<ul style="list-style-type: none"> • Neue strategische Partner & Erweiterung bestehender Allianzen ✓ • Beginn neuer klinischer Studien ✓ • Erhebliche Fortschritte in späteren Phasen der "co-owned" Pipeline ✓
IPSCs	<ul style="list-style-type: none"> • Neue strategische Partnerverhaltungen ✓ • Fortschritte in Zelltherapie mit Partnern, z.B. Seneca ✓ • Erweiterung des internen Portfolios zur Zelltherapie ✓
Just – Evotec Biologies	<ul style="list-style-type: none"> • Deutlich gewachsenen Auftragsbuch für den J.POD[®] 1 in den USA ✓ • Fortschritt bei dem Bau des J.POD[®] 2 in Frankreich ✓ • Evaluierung eines verbesserten Netzwerks am J.POD[®] ✓
End-to-End Forschung & Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> • Ungebrochenes Wachstumstrendq. 2022 entlang des AP's 2025 ✓ • Engabringung der Evotec Drug Substance GmbH, Germany ("Evotec DS") ✓
Evotec Gruppe	<ul style="list-style-type: none"> • Einsatz wissenschaftsbasierter Maßnahmen mit dem Ziel 1,5°C ✓ • Hocheffizienter Beitrag zum UN SDG 3² ✓ • Spin-Offs und Investitionen entlang der Eckpoller des AP's 2025 ✓

Unternehmenskommunikation entlang des Aktionsplans 2025

Bevor wir zur Aussprache kommen, lassen Sie mich noch auf bereits Erreichtes im Jahr 2023 und unsere weiteren Pläne im laufenden Jahr mit meiner letzten Folie hinweisen. Die klinische Pipeline an „co-owned“ Projekten sollte weitere Fortschritte sehen. Weitere Partnerschaften sind anvisiert, ebenso wie weiteres nachhaltiges Wachstum in unserem Basisgeschäft.

Ich bedanke mich, für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf die nun folgende Aussprache.

Ich gebe das Wort zurück an Iris Löw-Friedrich.