

*Schneller und sicherer  
zum Ziel*





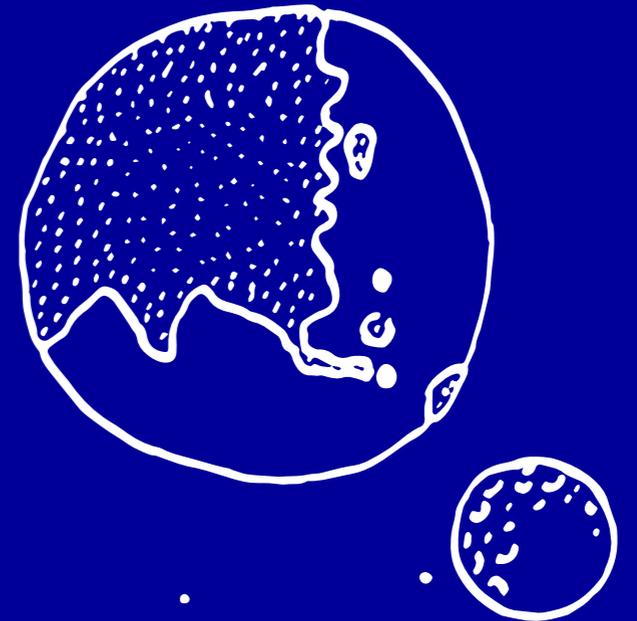
## Zukunftsbezogene Aussagen

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen enthalten zukunftsgerichtete Aussagen, die mit einer Reihe von Risiken und Ungewissheiten verbunden sind. Alle Aussagen, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind zukunftsgerichtete Aussagen, die häufig durch Begriffe wie "antizipieren", "glauben", "könnten", "schätzen", "erwarten", "Ziel", "beabsichtigen", "erwarten", "können", "planen", "potenziell", "vorhersagen", "projizieren", "sollten", "werden", "würden" und ähnliche Ausdrücke gekennzeichnet sind. Die hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen spiegeln die Einschätzung von Evotec zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Präsentation wider. Solche zukunftsgerichteten Aussagen sind weder Versprechen noch Garantien, sondern unterliegen einer Vielzahl von Risiken und Unwägbarkeiten, von denen sich viele unserer Kontrolle entziehen und die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von denen abweichen, die in diesen zukunftsgerichteten Aussagen angenommen werden. Wir lehnen ausdrücklich jede Verpflichtung ab, Aktualisierungen oder Korrekturen solcher Aussagen zu veröffentlichen, um Änderungen unserer Erwartungen oder Änderungen von Ereignissen, Bedingungen oder Umständen, auf denen solche Aussagen beruhen, widerzuspiegeln. In Anbetracht dieser Risiken, Ungewissheiten und anderer Faktoren sollten Sie sich nicht in unangemessener Weise auf diese zukunftsgerichteten Aussagen verlassen.



# Agenda

- 1 Begrüßung und Vorstellung
- 2 Schneller und sicherer zum Ziel
  - *Strategisch (Erfolgswahrscheinlichkeiten erhöhen)*
  - *Wissenschaftlich & Technologisch (Plattformen & Prozesse)*
  - *Nachhaltig (zum Wohle aller)*
- 3 Reserven aufgeladen – Unsere Finanzen  
(Rückblick und Ausblick)
- 4 Tagesordnung





# Danke, Kasim Kutay

## Der Aufsichtsrat



**Iris Löw-Friedrich**  
Vorsitzende  
Chief Medical Officer (CMO)  
UCB S.A.



**Roland Sackers**  
Stellv. Vorsitzender  
Finanzvorstand und  
Managing Director  
QIAGEN N.V.



**Mario Polywka**  
Selbständiger Berater, Abingdon,  
Vormals COO Evotec SE



**Kasim Kutay<sup>1)</sup>**  
Vorstandsvorsitzender  
Novo Holdings A/S



**Elaine Sullivan**  
Selbstständige  
Beraterin;  
Vorstandsvorsitzende  
von KELTIC Pharma  
Therapeutics Ltd.



**Constanze  
Ulmer-Eilfort**  
Partnerin der Kanzlei  
Peters, Schönberger & Partner  
(PSP München)



# Willkommen, Matthias

Chief Business Officer



**Matthias Evers**

Chief Business Officer

## Persönliche Daten

- Geburtsjahr: 1973
- Nationalität: Deutsch

## Portrait

**Biochemiker (Ph.D.) – Arbeiten an Proteomics, molekularbiologischen Modellen in den Neurowissenschaften und in der Bioinformatik.**

**20 Jahre Erfahrung als Senior Partner von McKinsey & Company: Global Co-lead R&D für Pharma / Biotech (Life Sciences).**

Weltweite Unterstützung von F&E-Organisationen bei der Entwicklung von Programmen zur Leistungstransformation und Innovationssteigerung mittels neuer Technologien.

Gestaltung und Entwicklung digitaler und analytischer Lösungen zu Erhöhung der F&E-Produktivität. Entwicklung von Programmen zur Erzielung von Ergebnisverbesserungen in Kernfunktionen der Arzneimittelforschung und medizinischen Zulassungsangelegenheiten.

Berater und Redner bei hochkarätigen Wissenschaftsveranstaltungen, einschließlich der Lindauer Nobelpreisträgertagungen und Global GapSummit von Biotech Revolution für junge Forscher und Hochschulen. Ausgezeichnet als People Leader und Coach diverser Talente.



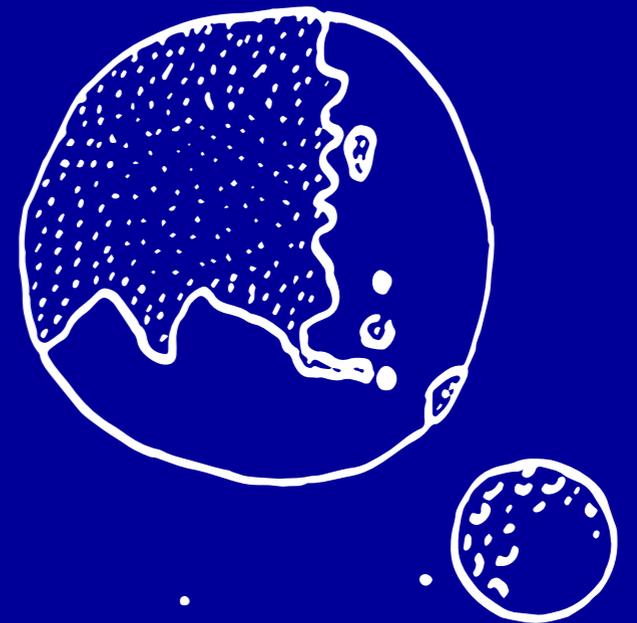
Mehr als 4.300 x Danke!





# Agenda

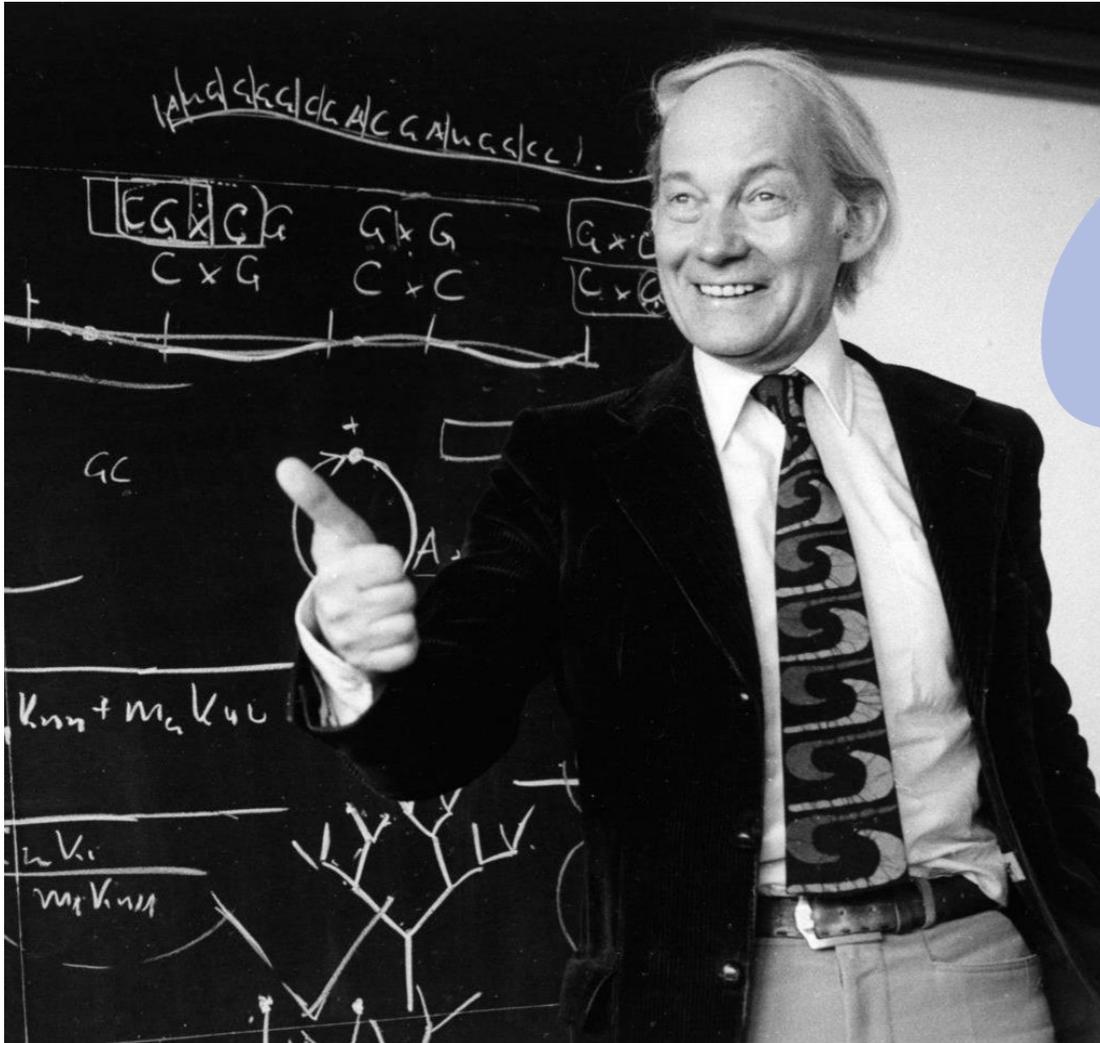
- 1 Begrüßung und Vorstellung
- 2 Schneller und sicherer zum Ziel
  - *Strategisch (Erfolgswahrscheinlichkeiten erhöhen)*
  - *Wissenschaftlich & Technologisch (Plattformen & Prozesse)*
  - *Nachhaltig (zum Wohle aller)*
- 3 Reserven aufgeladen – Unsere Finanzen  
(Rückblick und Ausblick)
- 4 Tagesordnung





# Kooperationen und höhere Erfolgchancen zum Wohle aller

Unser Beitrag für die Industrie und die Menschheit



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

**Manfred Eigen**

1927–2019, Mitgründer von Evotec,  
Nobelpreis 1967

Wir entwickeln Medikamente in **effizienten Kollaborationen** zur Therapie schwer zu behandelnder Krankheiten

Wir fokussieren uns frühzeitig auf datengestützte Krankheitsrelevanz, **um Erfolgswahrscheinlichkeiten zu verbessern**

Wir errichten die “Shared Economy” der Forschung & Entwicklung als Basis für **einen sehr großen “Royalty-Pool”**



# Frühzeitige Reduzierung von Fehlschlägen ist wichtiger als je zuvor

Fehlerraten haben sich nicht verbessert – Ausgewählte Kennzahlen

Fehlerquote in der präklinischen  
Forschung<sup>1)</sup>

**~95 %**

Klinische Fehlschläge bis zur  
Marktzulassung<sup>2)</sup>

**> 92 %**

Sicherheits-Ereignisse von  
Medikamenten nach erfolgter  
Marktzulassung durch die FDA<sup>3)</sup>

**>32 %**

Entwicklungskosten je Zulassung eines neuartigen Wirkstoffs<sup>4)</sup>

**> \$ 2,5 bn**

1) Hingorani, A.D., Kuan, V., Finan, C. et al. Improving the odds of drug development success through human genomics: modelling study. *Sci Rep* 9, 18911 (2019). <https://doi.org/10.1038/s41598-019-54849-w>

2) BIO, QLS Advisors, Informa UK Ltd: Clinical Development Success Rates and Contributing Factors 2011–2020, February 2021.

3) Downing NS, et al. Postmarket Safety Events Among Novel Therapeutics Approved by the US Food and Drug Administration. *JAMA*. 2017;317(18):1854–1863. doi:10.1001/jama.2017.5150

4) Schuhmacher A, et al. R&D efficiency of leading pharmaceutical companies - A 20-year analysis. *Drug Discov Today*. 2021 Aug;26(8):1784-1789. doi: 10.1016/j.drudis.2021.05.005.

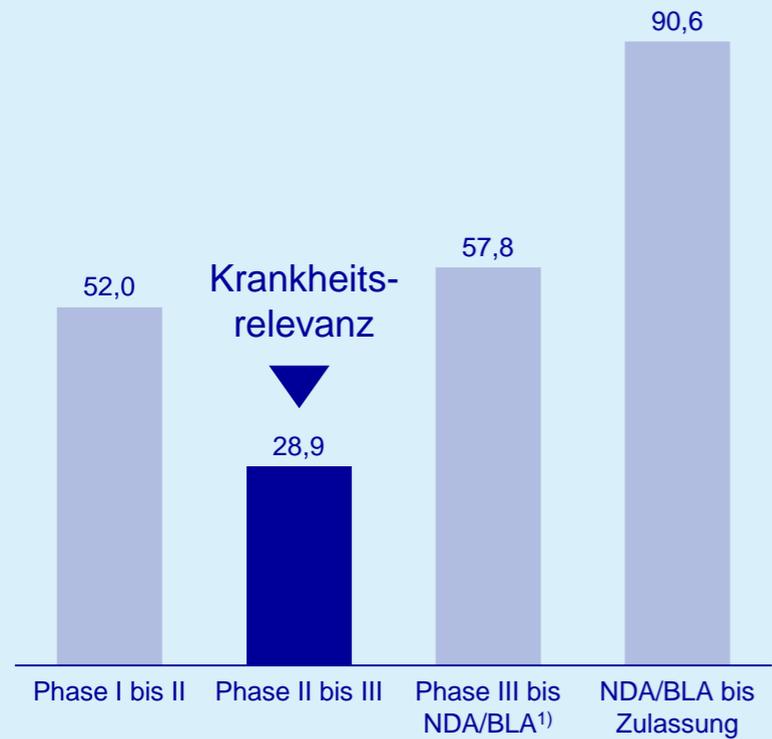


# Erfolgschancen sind in den meisten Indikationen rückläufig

Erfolgswahrscheinlichkeit (“Probability of Success”; **PoS**) von Phase II zu Phase III ist < 30%

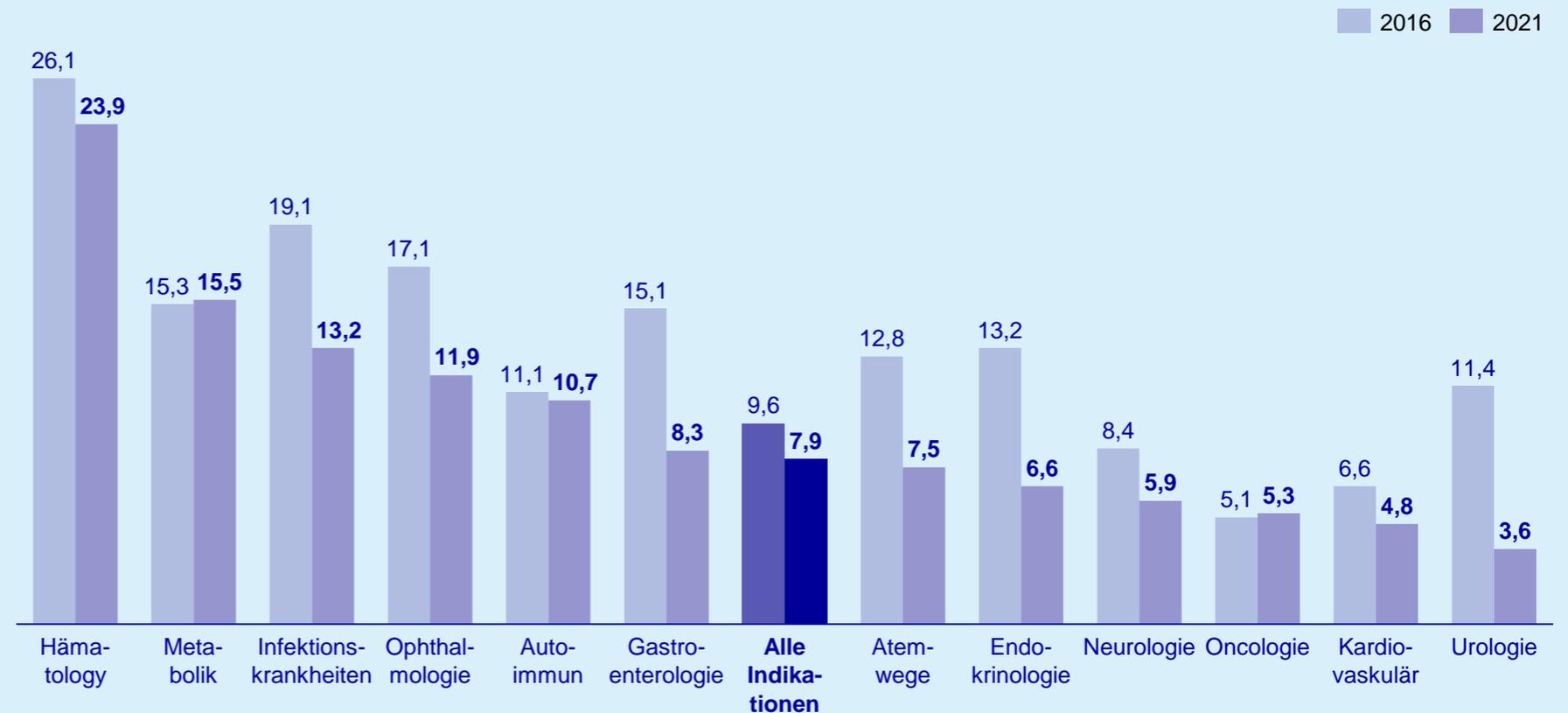
## Erfolgswahrscheinlichkeit

Kandidaten, die in die nächste Phase der klinischen Entwicklung gehen (in %)



## Erfolgsraten während der klinischen Erprobung (Phase I bis Zulassung)

in %



1) New Drug Application / Biologics License Application

Quellen: Scrip, Predicting Success: The Easiest, And Hardest Routes To Market, February 2021; BIO, QLS Advisors, Informa UK Ltd: Clinical Development Success Rates and Contributing Factors 2011–2020, February 2021.



# Höhere Erfolgchancen als Schlüssel für bessere Rentabilität

Aktuelle Herausforderungen / Chancen in der Forschung

## Herausforderung

### Ineffiziente F&E-Modelle

*Konstant sinkende Kapitalrentabilität aufgrund "zu später" und somit "zu teurer" Studienabbrüche*

### "Eine Pille für alle" nicht mehr zeitgemäß

*90 % aller heutigen Medikamente wirken in nur 50 % der Patienten*

### Neue Modalitäten haben Versprechen nicht gehalten

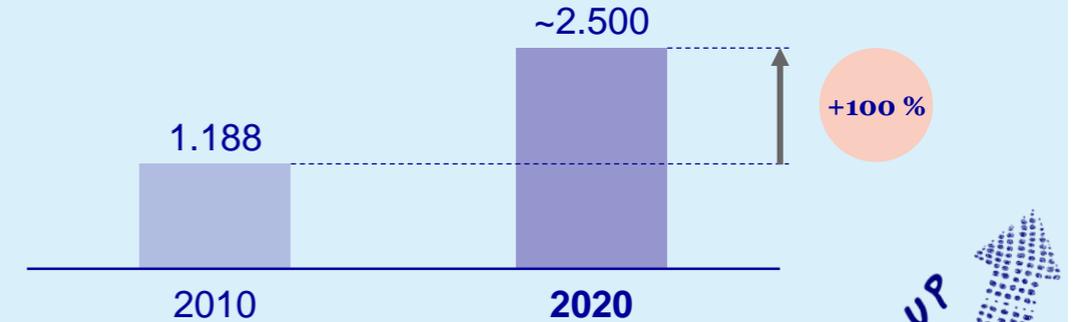
*Nur 9 % der Antikörper in Phase I werden letztlich zugelassen<sup>1)</sup>*

### Aufstrebende Technologien sind noch sehr fragmentiert

*Präzisionsmedizin-Werkzeuge, OMIK-Plattformen, KI/ML*

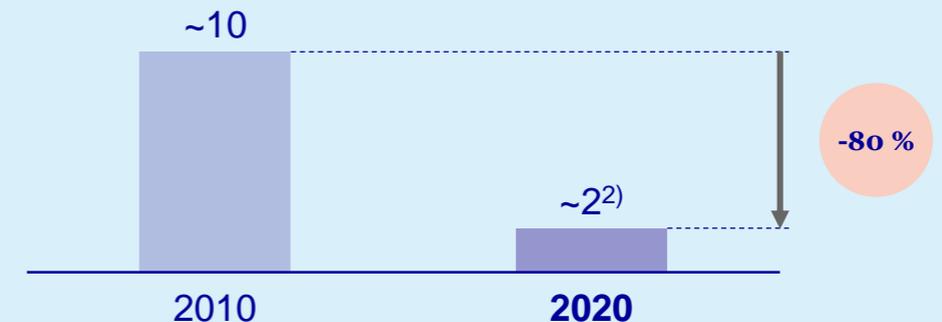
### Steigende Entwicklungskosten/Medikament

Kosten/Medikament verdoppelt seit 2010, in US\$ Mio.



### Konstant sinkende Renditen

Durchschnittliche Projektrenditen seit 2010



<sup>1)</sup> <https://pharmaintelligence.informa.com/~media/informa-shop-window/pharma/2021/files/reports/2021-clinical-development-success-rates-2011-2020-v17.pdf>

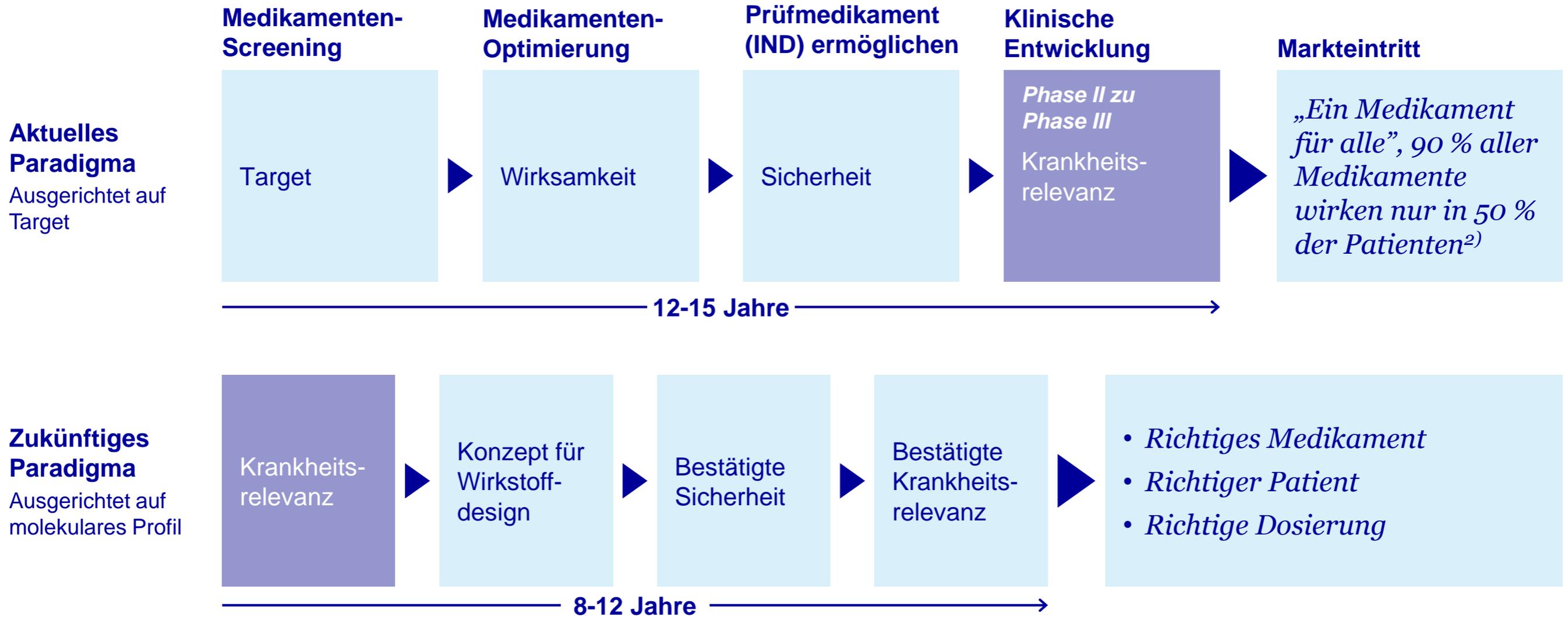
<sup>2)</sup> exkl. Covid-19 vaccines

Quelle: Deloitte – Centre for Health Solutions: Ten years on measuring the return of pharmaceutical innovation 2020; Evaluate Pharma – World Preview 2018 / World Preview 2020



# Frühe Krankheitsrelevanz ist entscheidend, um Effizienz dramatisch zu verändern<sup>1)</sup>

## Krankheitsprofile mit KI/ML



<sup>1)</sup> 54% der Phase III Scheitern aufgrund geringer Wirksamkeit: Fogel DB. Factors associated with clinical trials that fail and opportunities for improving the likelihood of success: A review. Contemp Clin Trials Commun. 2018;11:156-164. Published 2018 Aug 7. doi:10.1016/j.conctc.2018.08.001.

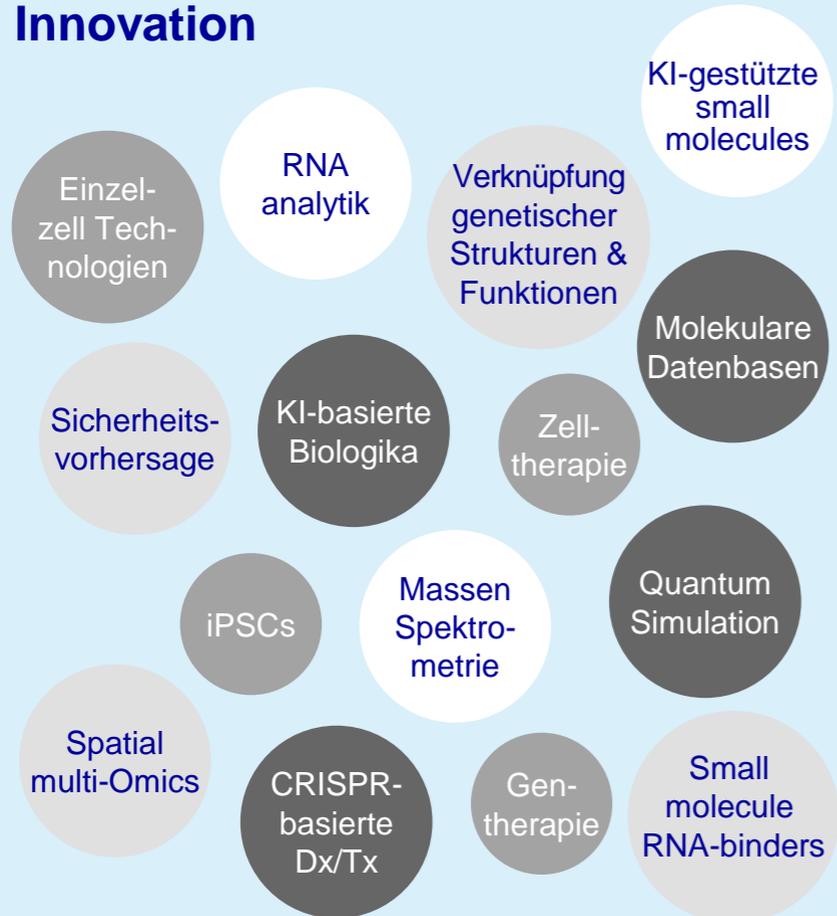
<sup>2)</sup> Regulatory Toxicology and Pharmacology; Volume 32, Issue 1, August 2000; Pages 56-67; Journal of Health Economics Volume 47, May 2016, Pages 20-33; Clinical development success rates for investigational drugs; Nature Biotechnology volume 32, pages 40-51 (2014); Einschätzungen von Evotec



# Wir stehen für Integration und präzise Medizin

Was “data-driven” in der Praxis wirklich bedeutet

## Multiple Quellen forcieren Innovation



**F&E  
Effizienz-  
plattformen**

*EVOiR&D*



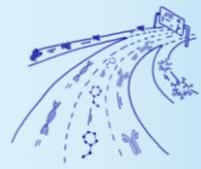
**Präzisions-  
medizin-  
plattformen**

*EVOpanOmics &  
EVOpanHunter*



**Just –  
Evotec  
Biologics**

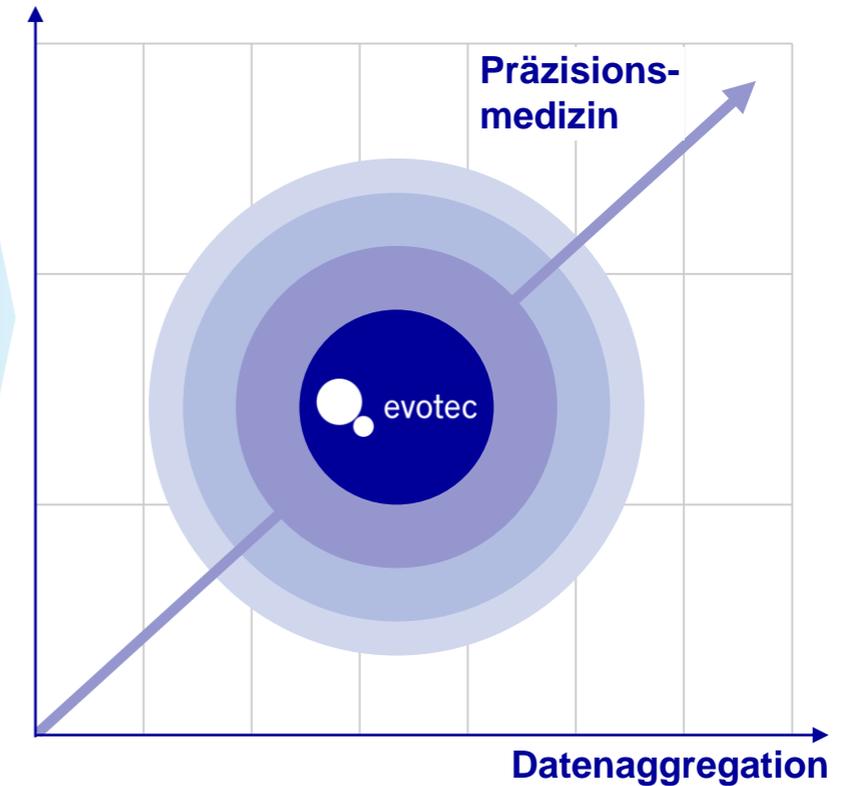
*EVOaccess*



**Wirkstoff-  
design mit  
passender  
Modalität**

*EVOmodality*

**Daten-  
integration**





# Signifikant höhere Erfolgswahrscheinlichkeiten sind möglich

“PoS” lässt sich in der frühen Forschung deutlich verbessern (**Beispiele/vereinfacht**)

## Heutige Anwendung von KI/ML

### Target Identifikation

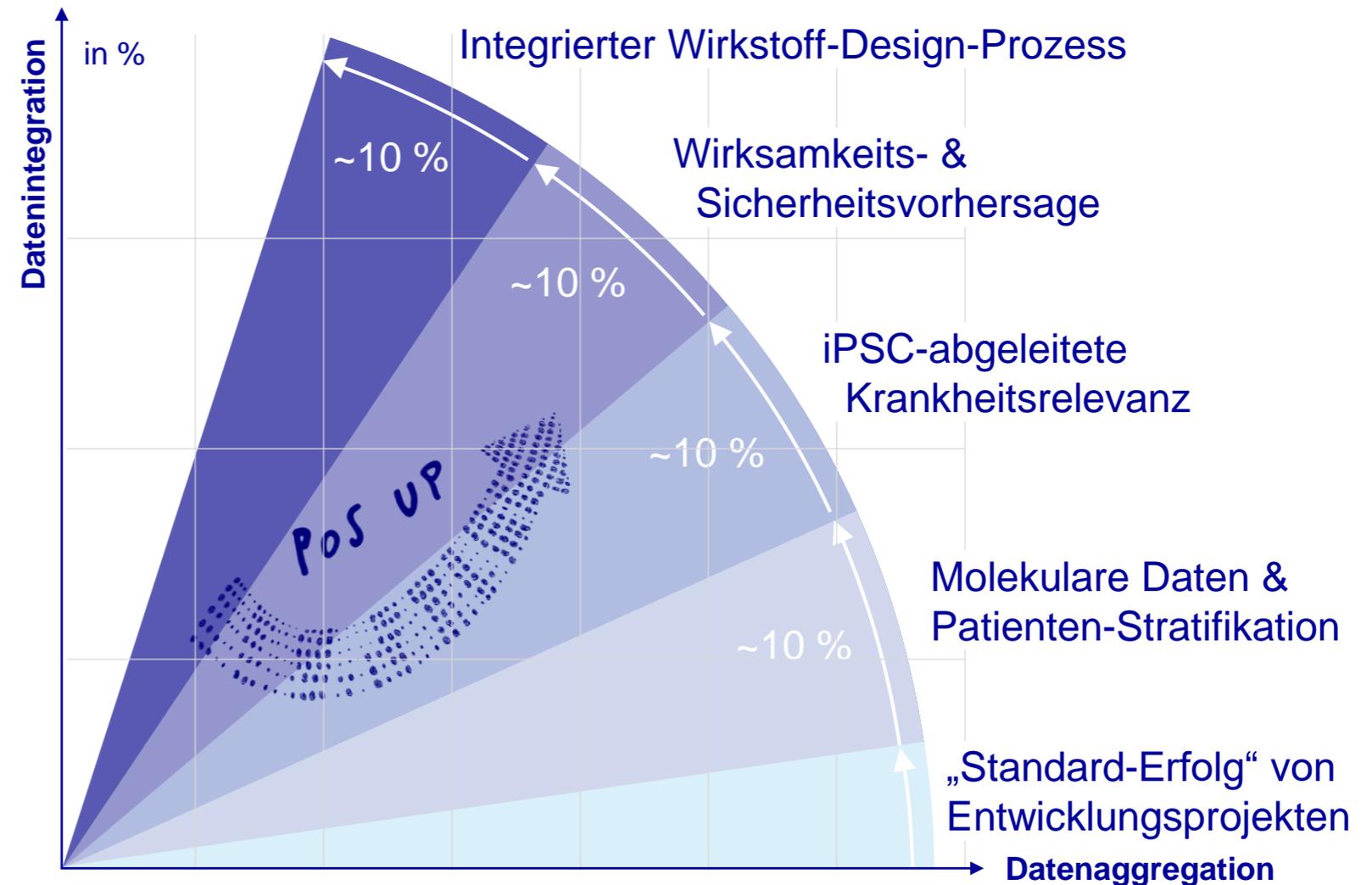
Systembiologie für ein besseres Verständnis von Krankheiten.  
Beispiel: Verknüpfung bekannter Targets mit neuen Erkrankungen

### Lead Optimierung

*In silico*-Klassifizierung von Targets durch computergestützte Chemie.  
Beispiel: Beschleunigte Entwicklung priorisierter Kandidaten

### Studiendesign

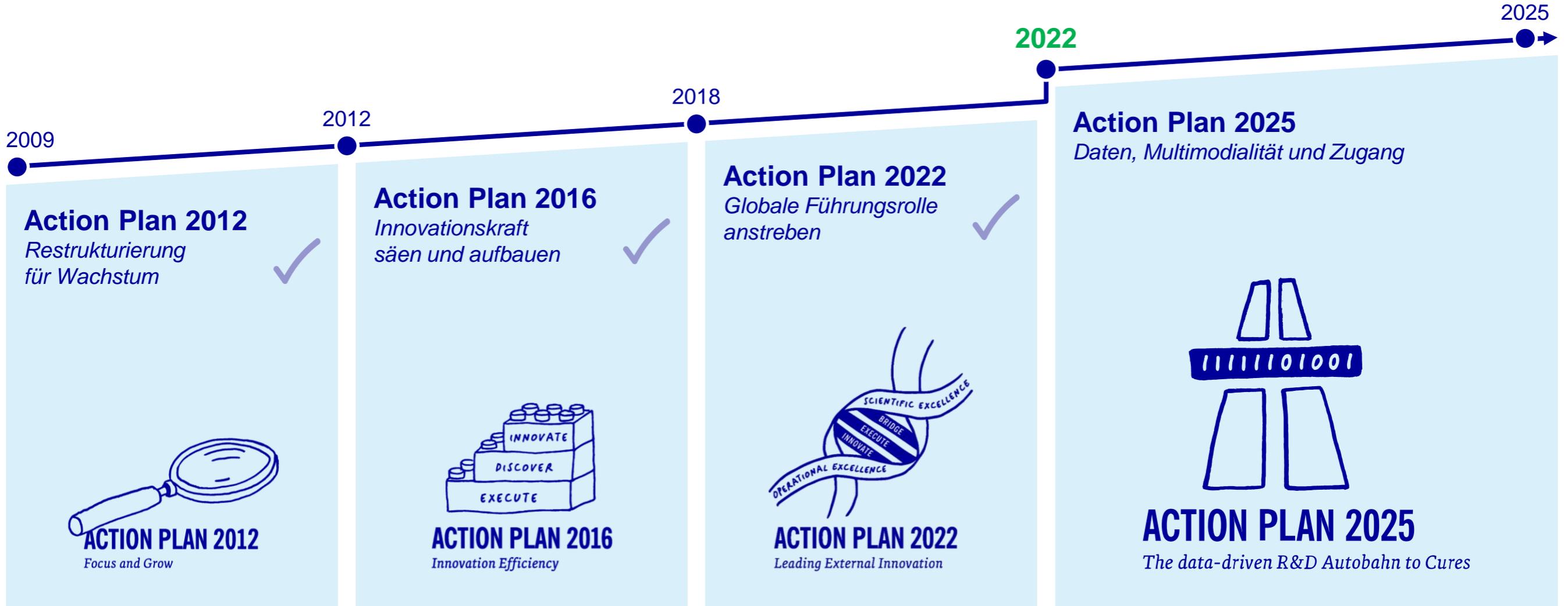
Identifikation von Sub-Populationen mittels Biomarker.  
Beispiel: Bessere Patienten-Stratifikation





# Notwendigkeit zum Einsatz von Präzisionsmedizin bringt uns schneller voran

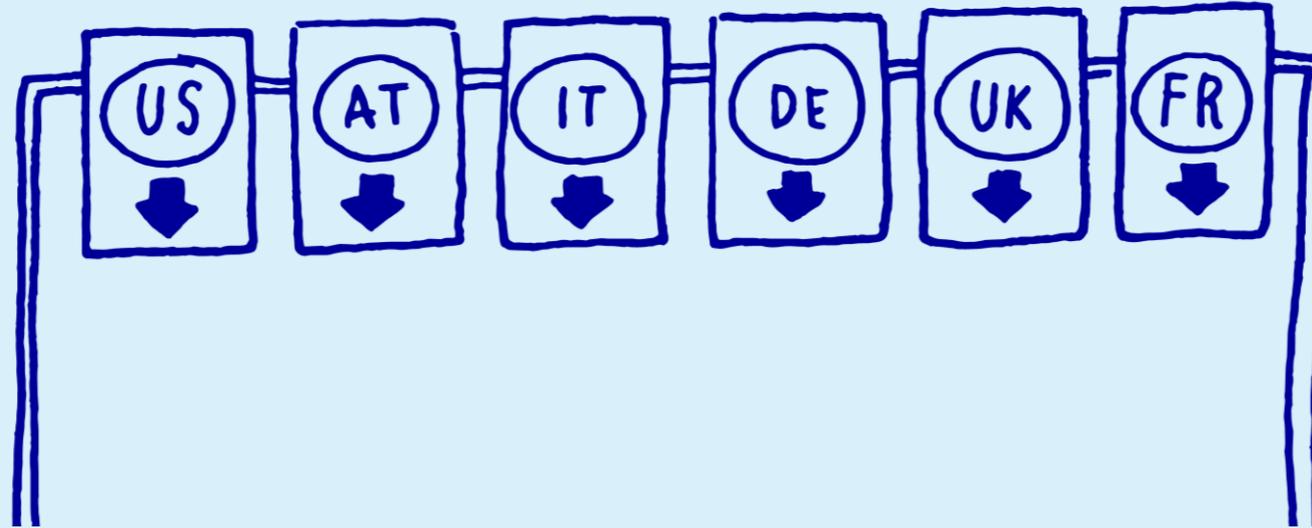
## Unser Action Plan 2025 – Unser Navigationssystem





# Global in Fahrt

Evotec heute – 16 Exzellenzzentren mit über 4.300 Mitarbeiter:innen



## USA

> 500

- Princeton
- Seattle
- Redmond
- Branford
- Watertown

**1<sup>st</sup>**  
**J.POD®:**  
**Redmond**

## Österreich

> 40

- Orth an der Donau

## Italien

> 800

- Verona (Campus Levi-Montalcini)
- Medolla<sup>1)</sup>

## Deutschland

> 1.050

- Hamburg (HQ) & Göttingen (Manfred Eigen Campus)
- Köln
- Campus Neuried

## UK

> 950

- Abingdon (Dorothy Crowfoot Hodgkin Campus)
- Alderley Park

## Frankreich

> 900

- Lyon
- Toulouse (Campus Curie)

**2<sup>nd</sup>**  
**J.POD®:**  
**Toulouse**



# Wachstum braucht Platz

## Nachhaltige Erweiterung unserer Kapazitäten

### B95 im Dorothy Crowfoot Hodgkin Campus, Abingdon

- 125 neue Arbeitsplätze
- Ausbau der Präsenz am Campus in Milton Park um 40 % in den letzten drei Jahren
- Erweiterung unter nachhaltigen Gesichtspunkten – Einsparung von 800 t CO<sub>2</sub>e pro Jahr
- Geplante Fertigstellung: Mitte 2022



### iPSC Lighthouse in Hamburg

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



### J.POD<sup>®</sup> Redmond, Washington, US

- Fertigstellung im August 2021
- 500L & 1.000L „Single-Use“ Kapazität
- Ph1 – Kommerzielle Mengen
- Erster cGMP-Lauf Oktober 2021



### J.POD<sup>®</sup> Toulouse, France, EU

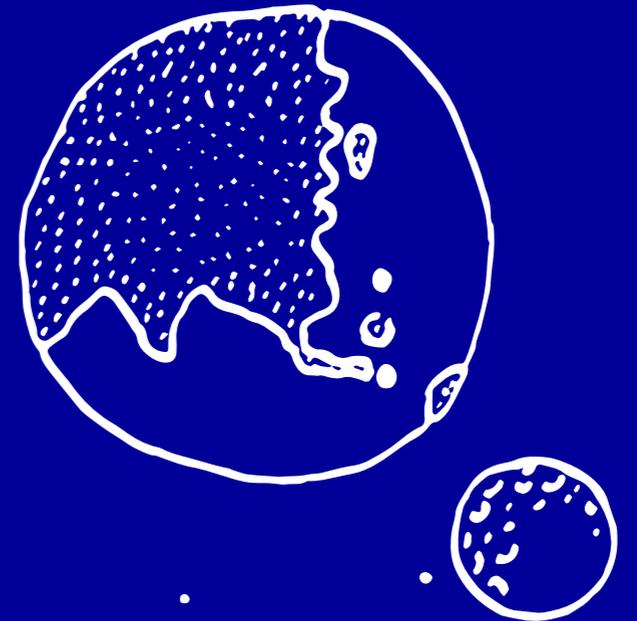
- 500L & 1.000L „Single use“ Kapazität
- Ph1 – Kommerzielle Mengen
- Spatenstich Sommer 2022
- Fertigstellung 2024





# Agenda

- 1 Begrüßung und Vorstellung
- 2 Schneller und sicherer zum Ziel
  - *Strategisch (Erfolgswahrscheinlichkeiten erhöhen)*
  - *Wissenschaftlich & Technologisch (Plattformen & Prozesse)*
  - *Nachhaltig (zum Wohle aller)*
- 3 Reserven aufgeladen – Unsere Finanzen  
(Rückblick und Ausblick)
- 4 Tagesordnung





# Plattformen & Technologien voll integriert

Ausgewählte Beispiele wie Innovation & Integration in neue Allianzen münden

## Branchenbedarf



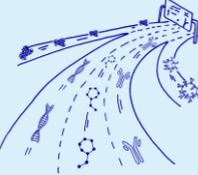
**Plattformen für F&E-Effizienz<sup>1)</sup>**



**Plattformen für KI/ML & Präzisionsmedizin**



**Just – Evotec Biologics<sup>1)</sup>**



**Multimodales Wirkstoffdesign**

## Kompetenzen & Expertise für Multimodalität und „Digitale F&E Autobahn to Cures“



Target ID & Validierung    Hit-Identifizierung    Probenmanagement    DMPK & ADME-Tox    Bioinformatik    Bio-reagenzien    In vitro-Biologie    In vivo-Pharmakologie    Biomarkerentwicklung    Integrierte CMC    Leitstruktur-optimierung    **INDiGO**

**EVO**panOmics    **EVO**panHunter    **EVO**gnostic    **E.iPSC** DRUG DISCOVERY

**ScreenPep** HIGH-THROUGHPUT PROTEOMICS    **E.MPD** TRANSLATIONAL MOLECULAR PATIENT SAMPLES DATABASE    **E.SAFETY** TOX AND SAFETY PREDICTION

**J.DISCOVERY**™ MOLECULE DISCOVERY    **J.HAL**™ AI DESIGNED mAb LIBRARY    **J.MD**™ MOLECULE DESIGN    **JP3**® PROCESS & PRODUCT DESIGN    **J.POD**® MANUFACTURING DESIGN

**EVO**cells    **EVO**genes    Antikörper & Bifunktionelle Moleküle    **Protein-abbau**    **E.RNA** TARGETING RNA SPACE    **E.INVENT-AI** MOLECULAR DESIGN EXCELLENCE

**E.iBETA**    Kleine Moleküle    Antisens    Exosomen

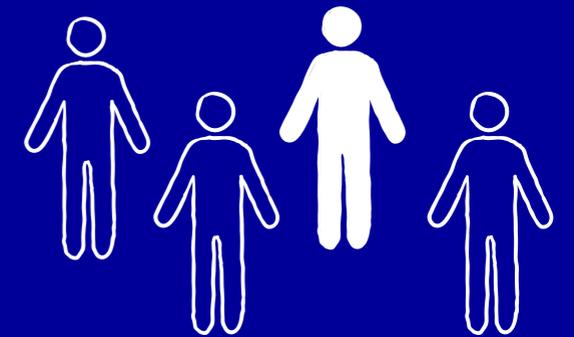
1) Auch verfügbar als eigenständige "Fee for Service" Pakete



 **E.MPD**

TRANSLATIONAL MOLECULAR PATIENT SAMPLES DATABASE

*Über Patientendaten zur Entwicklung  
neuer Projekte und Stratifikation*





# Molekulare Patientensignaturen definieren Gesundheit und Krankheit völlig neu

## Die Grundlage für Präzisionsmedizin





# Einzigartige Kombination von Präzisionsplattformen

Präzisionsmedizin verbessert Erfolgswahrscheinlichkeiten

## Molekulare Patienten-Datenbanken

Re-Definition von “gesund” und “krank”, aufgrund von molekularen Krankheitsprofilen



## Patienten (iPSC)-basierte Krankheitsmodelle

Modellierung von Krankheitsprofilen unter Nutzung von Patientenzellen



## Patienten-Stratifizierung und Biomarker

- Präzise Diagnostik
- Präzise Nachverfolgung des Krankheitsverlaufs

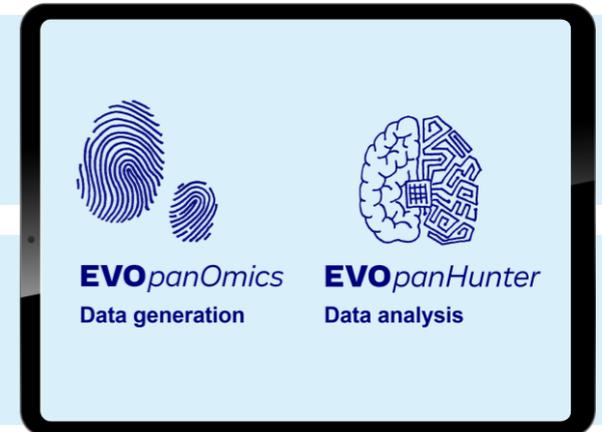


## Genomik – Transkriptomik – Proteomik – Metabolomik

Industrialisierte Datengenerierung

## Maschinelles Lernen / Künstliche Intelligenz – Bioinformatik

KI/ML-getriebene Datenanalyse





# E.MPD ist das Herzstück aller Allianzen in chronischem Nierenversagen

## Chronisches Nierenversagen – Strategische Medikamentenentwicklungs-Allianzen



Von der Target-Identifikation & Validierung, über Biomarker-Identifikation, bis zur Patienten-Stratifikation



# EVOpanOmics

*Gezielter Proteinabbau –  
Therapieren mit „molekularem Kleber“*





## Aus einer explorativen Allianz zur strategischen Partnerschaft

Expansion einer erfolgreichen Partnerschaft auf dem Gebiet des gezielten Proteinabbaus



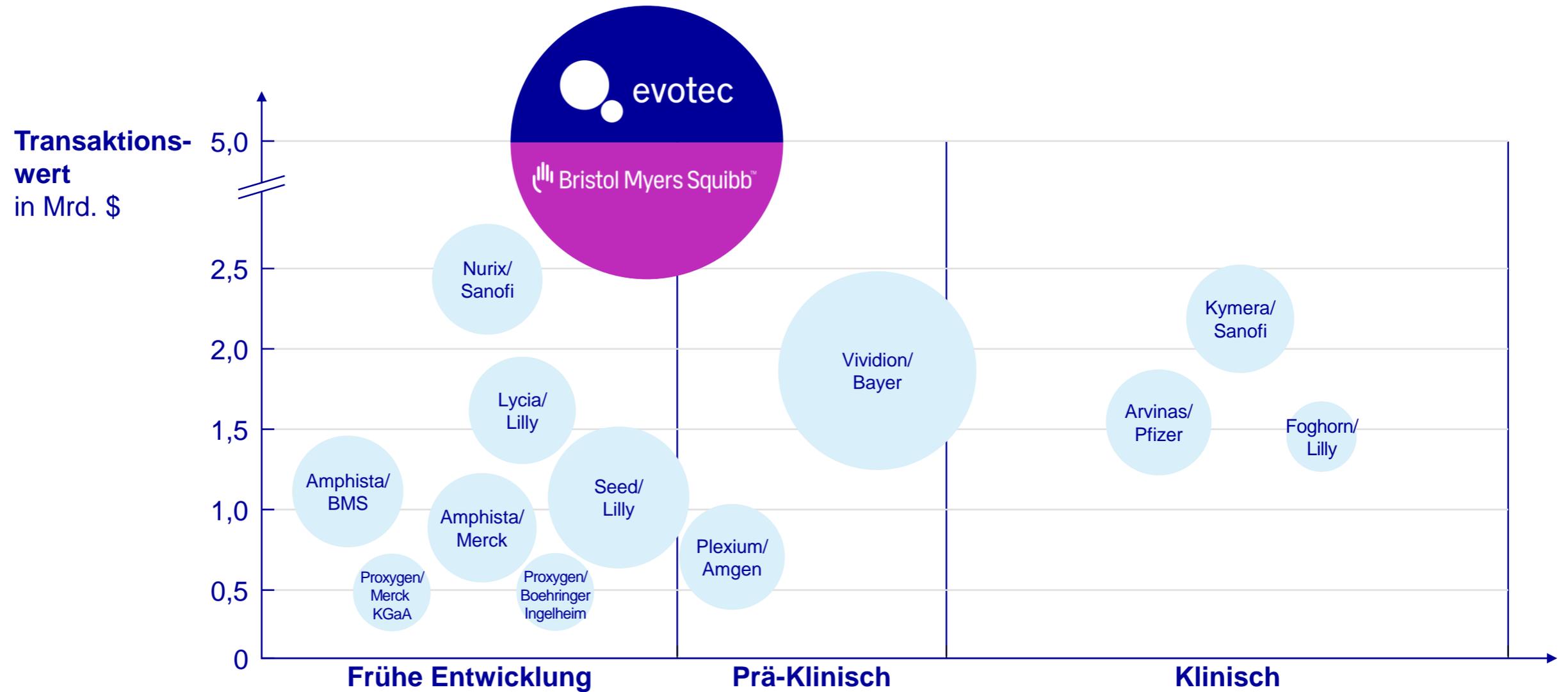
### Entwicklung einer gemeinsamen Pipeline

- 8-Jahre-Kooperation und signifikanter Ausbau
- Kollaboration nutzt Evotec's **EVO**panOmics und **EVO**panHunter KI/ML-Plattformen
- Abschlagszahlung von 200 Mio. \$
- Transaktionswert von über 5 Mrd. \$, Meilenstein-basierte Zahlungen
- Gestufte Umsatzbeteiligung für jedes Programm



# Transaktion mehr als zweimal größer als nächster Wettbewerber

Analyse ausgewählter Lizenzierungsabkommen – starkes Momentum in den letzten 2 Jahren



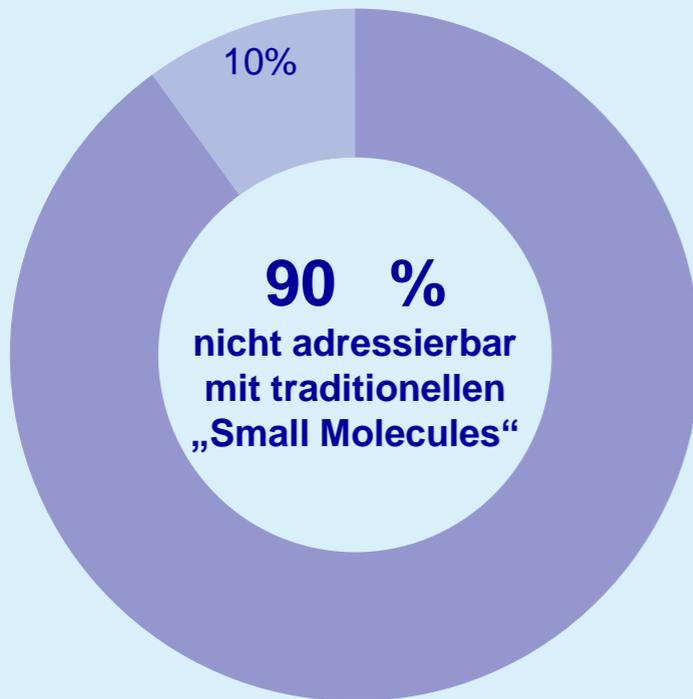
Größe der Blasen korreliert mit Umfang der Pipelines



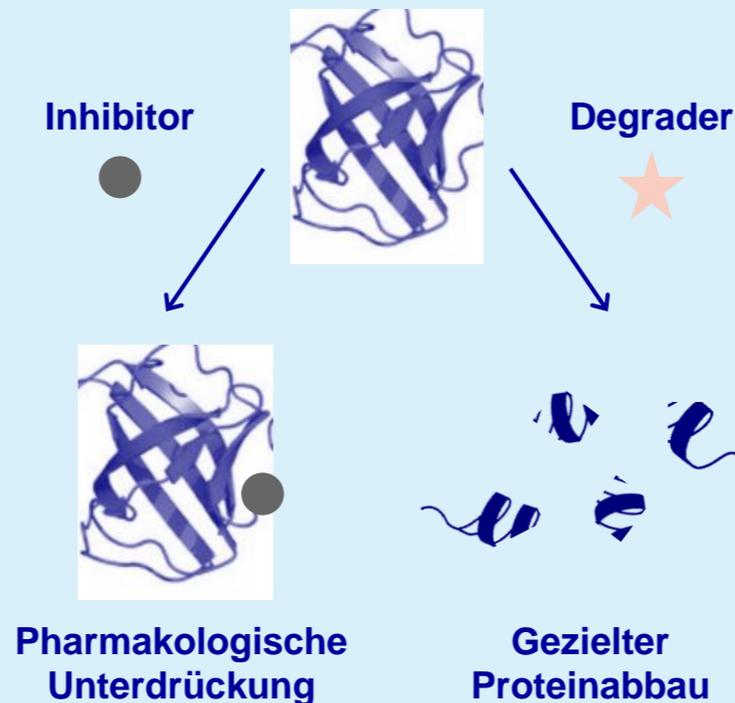
# Therapie des (bisher) Nicht-Therapierbaren

Der überwiegende Teil des Proteoms wird heute nicht mit kleinen Molekülen adressiert

## Menschliches Proteom ~30,000



## Abbau ist ein neues Paradigma



## Wesentliche Vorteile

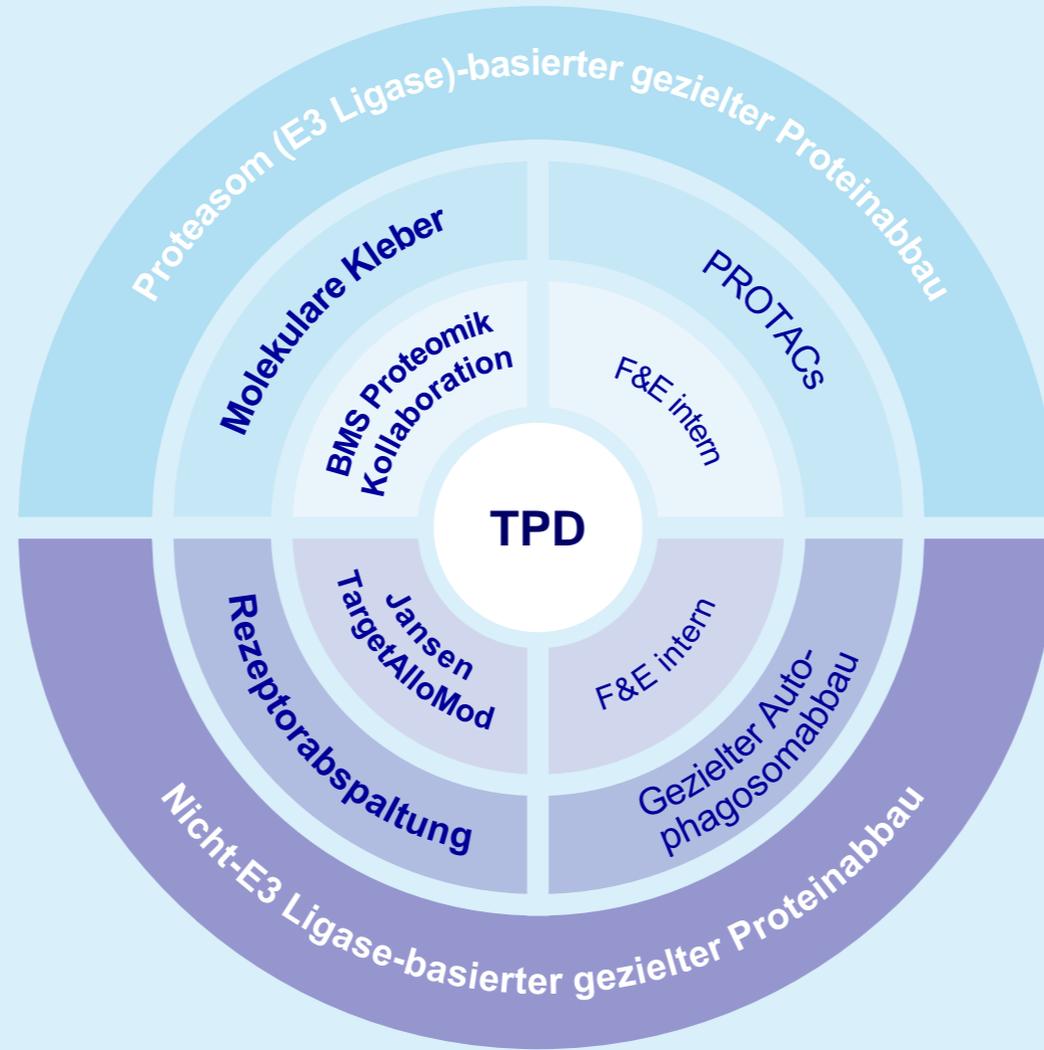
- Limitierung von Abbau-Molekülen hauptsächlich auf Bindung – anstatt auf Bindung und Aktivitätsreduktion
- Katalytische, ereignisbasierte Pharmakologie ermöglicht Wirkung bei viel geringerer Dosierung über einen längeren Zeitraum
- Abbau von Zielproteinen bei geringerer Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Resistenzen

■ Nicht-therapiertes Potenzial ■ Klassischerweise definiert als “Therapierbar mit Small Molecules” / Adressiert mit herkömmlichen, zugelassenen Medikamenten



# Gezielter Proteinabbau ist “just at the beginning ...”

Nutzungsmöglichkeiten verschiedener Proteinabbaumechanismen





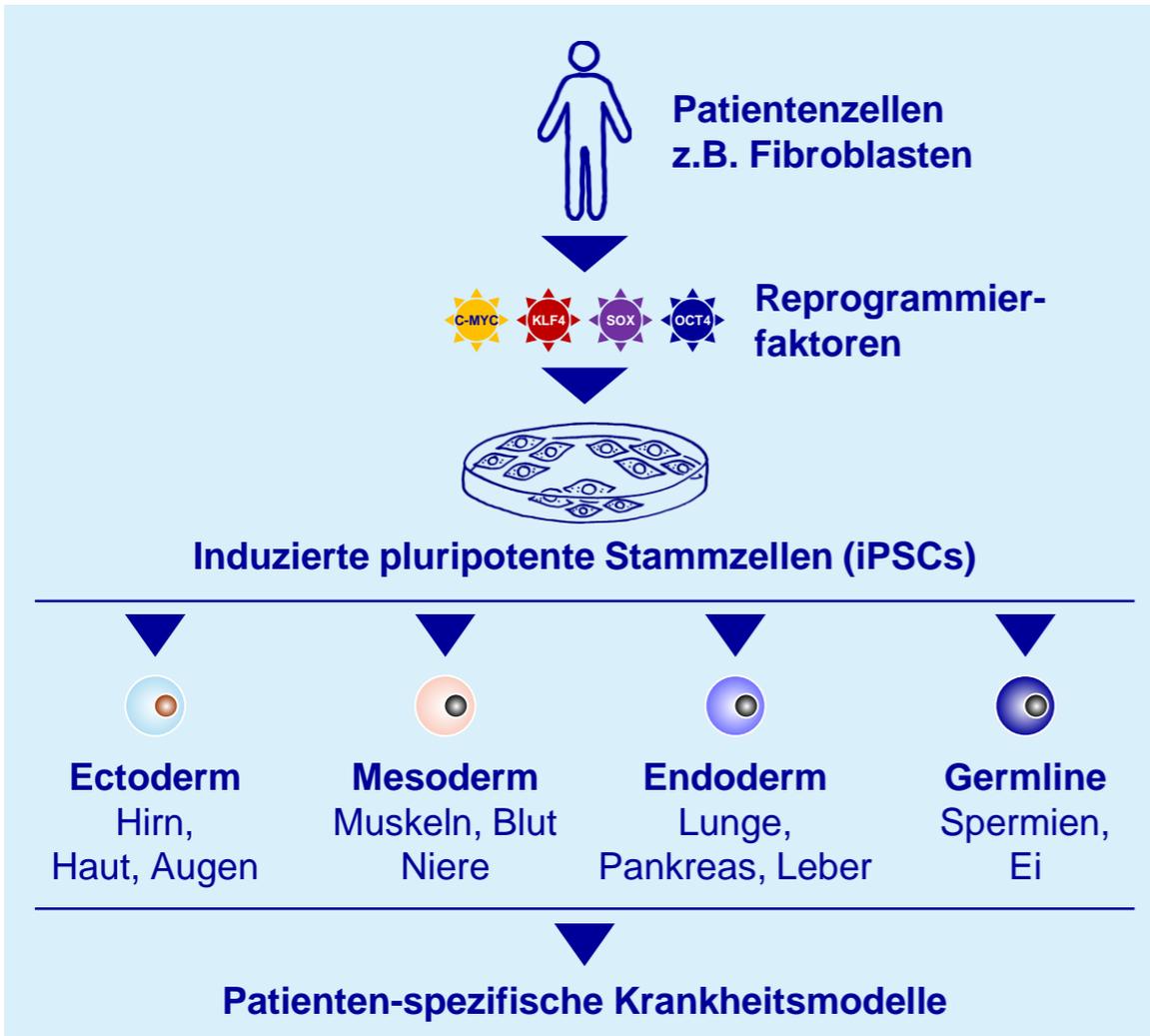
# Globale Führungsposition in iPSC-basierter Krankheitsmodellierung und Zelltherapie





# Induzierte pluripotente Stammzellen sind wahre Alleskönner

Entwicklung neuartiger Therapieoptionen – Von Patienten für Patienten



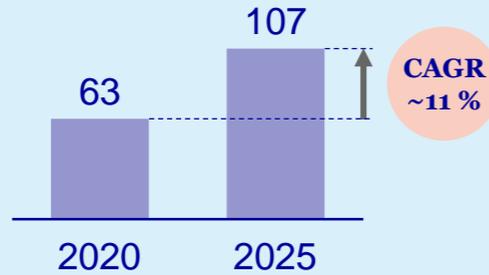
- Direkt aus Patientenzellen gewonnene iPSC durch Reprogrammierung von
  - Fibroblasten
  - Blut
  - Leberzellen
  - Keratinozyten, u.a.
- Verschiedene Methoden zur Reprogrammierung verfügbar
  - Virale Transduktion
  - DNA-basierte Induktion
  - mRNA Transfektion
  - Rekombinante Proteine
- iPSCs können *in vitro* in jeden humanen Zelltyp differenziert werden
- iPSC ermöglichen ein unlimitiertes Angebot an Zellen für die Zelltherapie & Medikamentenerforschung



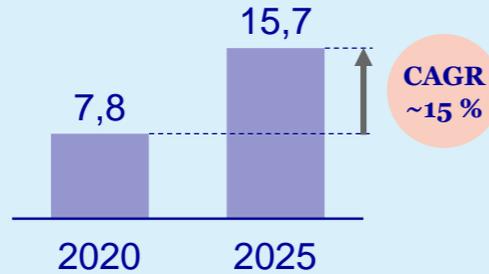
# Transformative Konzepte für Forschung und Therapie

## Führende iPSC-Plattform

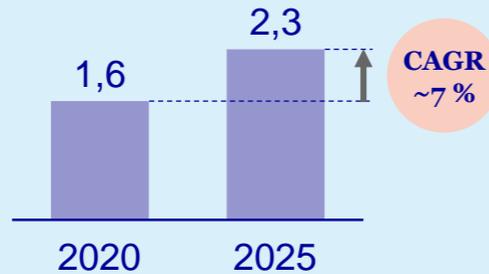
**Weltmarkt für Präzisionsmedizin<sup>1)</sup>**  
in Mrd. \$



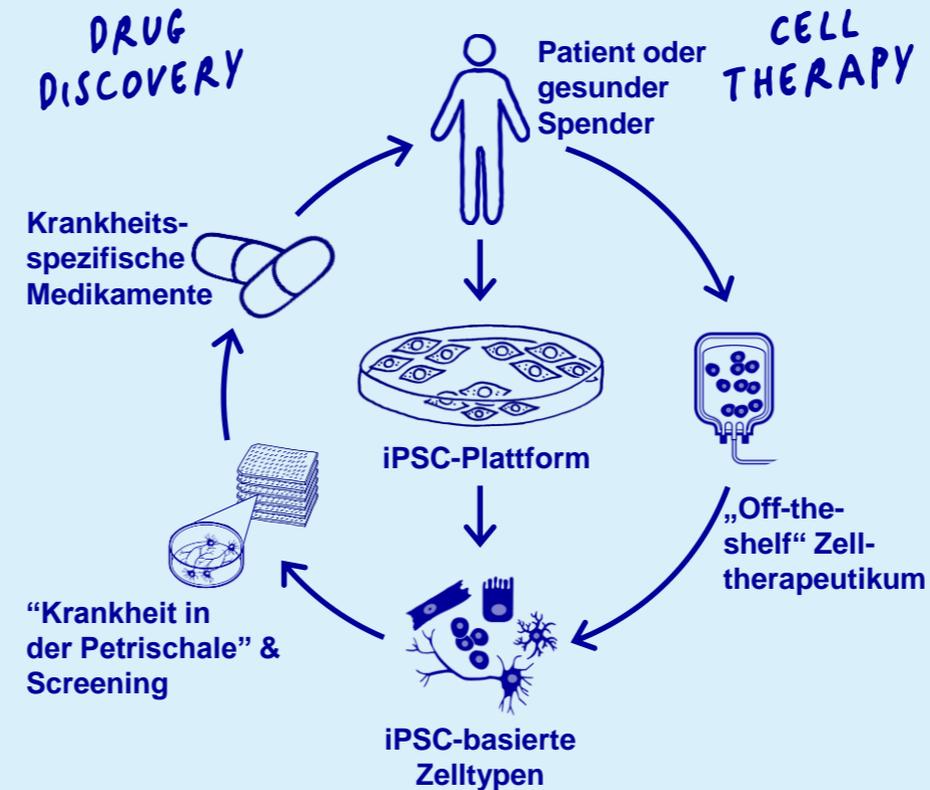
**Globaler Zelltherapie Markt<sup>2)</sup>**  
in Mrd. \$



**Globaler iPSC-Markt**  
in Mrd. \$



*"IPS cells are a powerful tool to cure intractable diseases because they can be made from patients' somatic cells."*  
Shinya Yamanaka, Nobel prize laureate



Wir industrialisieren ein iPSC-basiertes Wirkstoffscreening

**Größte und weitest entwickelte iPSC-Plattform**  
im Markt

**>300** Patienten-Zelllinien  
**>15** Krankheitsgebiete

Optimiert für **Reproduzierbarkeit, Durchsatz** and **Robustheit**

**Erster klinische Studie** mit iPSC-abgeleitetem Kandidat 2021

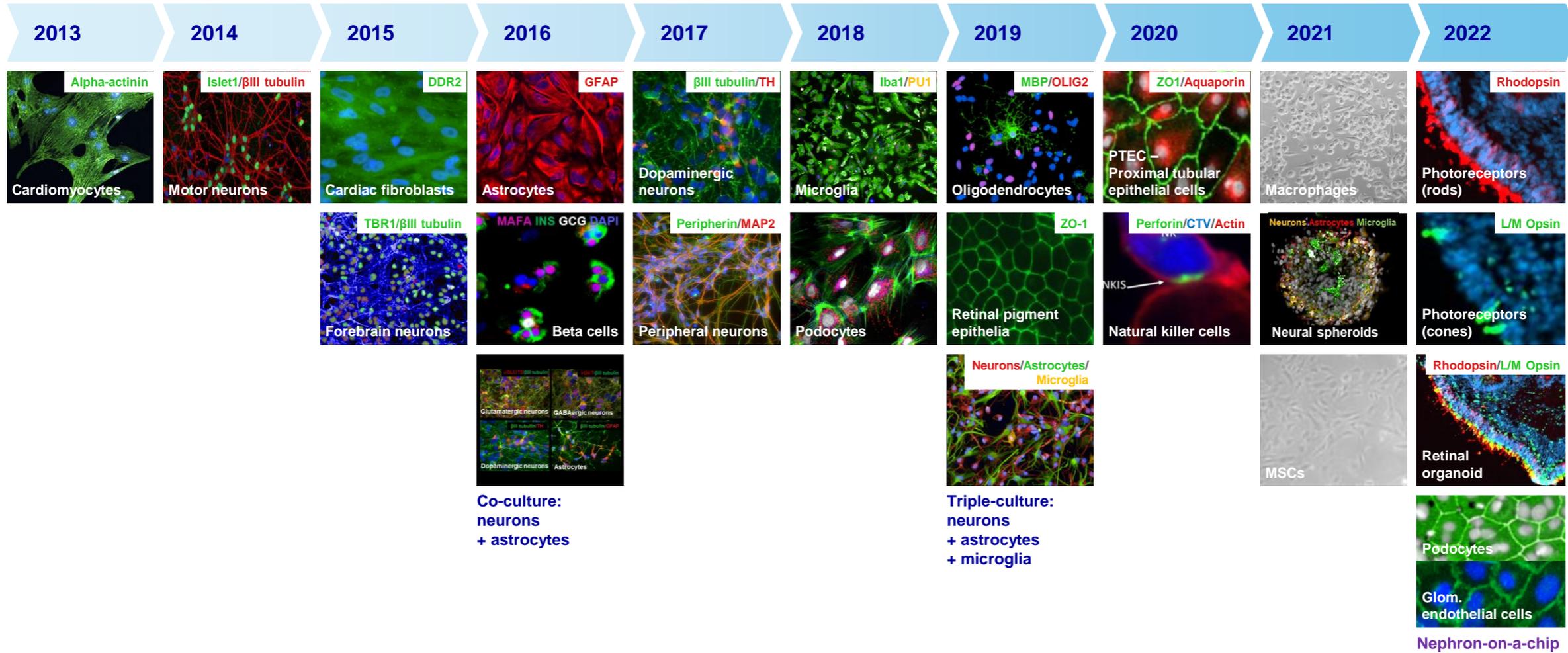
1) <https://www.gminsights.com/>, Feb 2020, Evotec Schätzungen

2) <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/cell-therapy-market>, Evotec estimates; <https://www.researchandmarkets.com/reports/4805485/induced-pluripotent-stem-cell-ipsc-global>



# Weltmarktführer in industrialisierter iPSC-Produktion

>15 Zelltypen, Co-Kulturen und Organoide etabliert



- T-Zellen
- Skelet-Muskeln
- Hepatozyten
- Leber-Organoide
- Hirn-Organoide

Partner z.B.:



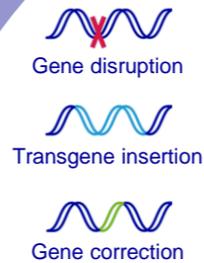


# Ein ständig wachsender iPSC-Werkzeugkasten

## Modellierung von Krankheiten in 2D und 3D

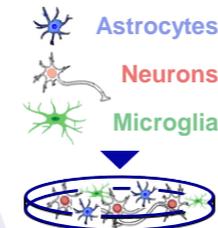
### Isogene Kontrolle

Krankheitsverursachende Mutationen werden mittels genetischer Modifikation eingefügt oder korrigiert  
Perfekte Kontrolle, um relevante phänotypische Differenzen zu entdecken



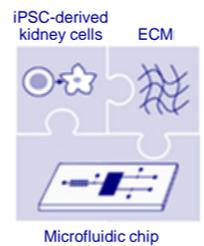
### Co-Kulturen

Kombination iPSC-basierter Zelltypen um multizelluläre Interaktionen während einer Erkrankung studieren zu können



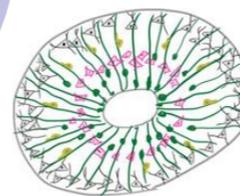
### Organ-on-a-chip

Miniaturisierte Organe  
Bio-Engineering  
Kombination von iPSC-abgeleiteten Zellen in separaten Kompartimenten auf einem mikrofluidischen Chip



### Organoide

Miniaturisierte Organe  
Selbst-organisiert  
Differenzierte iPSC in Zellaggregaten, die die Architektur des originalen Gewebes nachbilden



iPSC

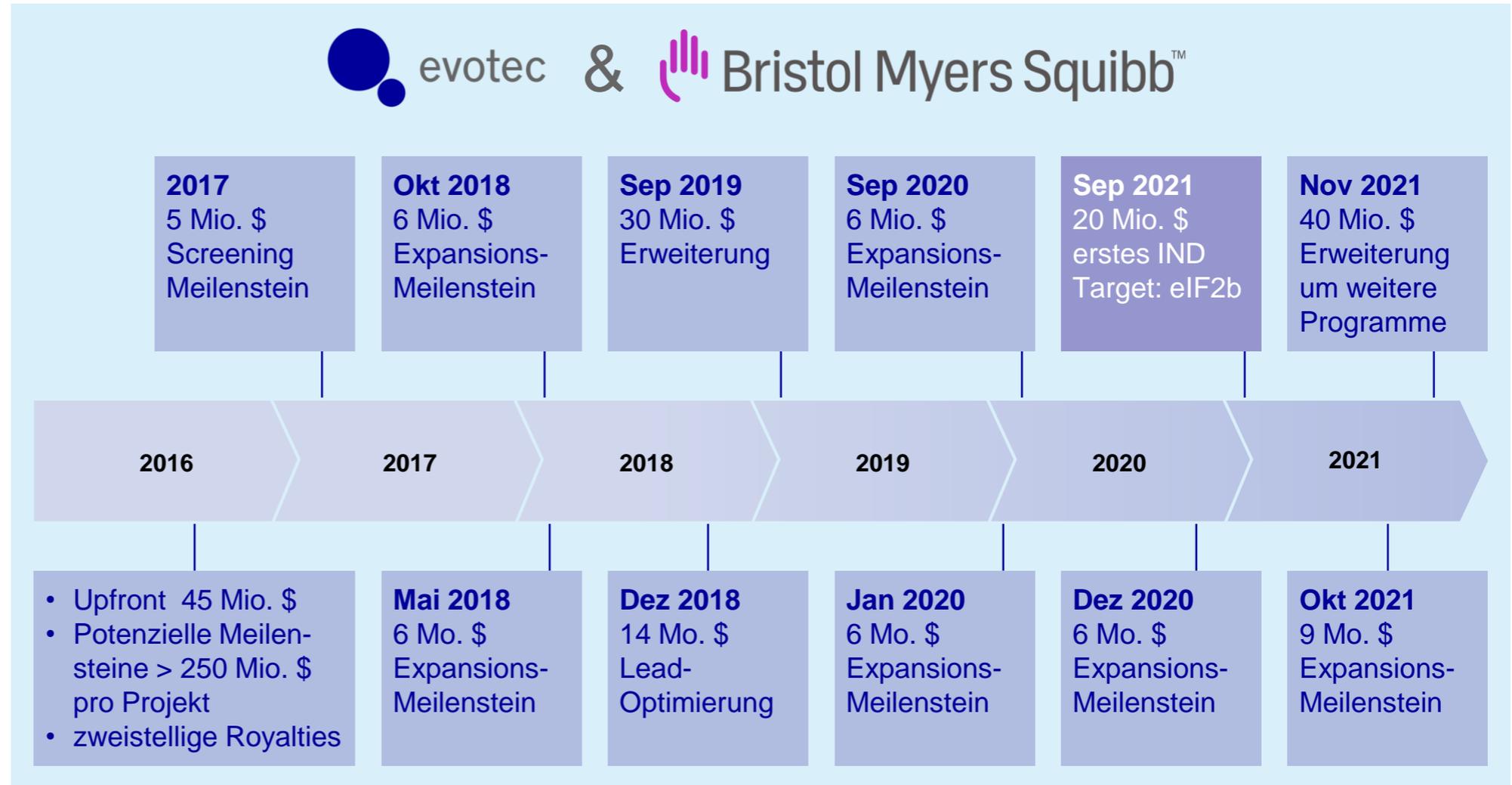


# Erste Phase-I-Studie – Der Anfang eines Paradigmenwechsels

BMS-Allianz in Neurodegeneration integriert iPSC, *EVOp*anOmics & *EVOp*anHunter seit 2016

## iPSC-Allianz in Neurodegeneration

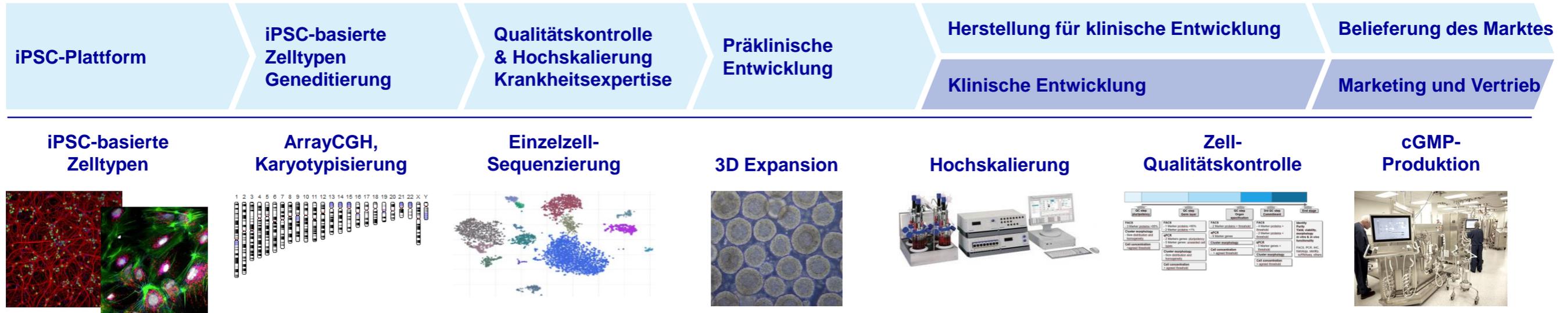
- Entwicklung neuer Therapien für eine Reihe von neurodegenerativen Erkrankungen
- Erstes Programm EVT8683 (eIF2b Aktivator) startete klinische Studie 2021
- Phase I Ergebnisse erwartet in 2022





# Entwicklung von “off-the-shelf” Zelltherapien für Patienten

## EVOcells – Integration von Forschung, Entwicklung und Herstellung



- Weitest fortgeschrittenes Program: **E.iBETA** – iPSC-basierte, insel-ähnliche Cluster ahmen humane Inselzellen nach
- Partnerschaft mit Sernova – iPSC-basierte Betazell-Ersatztherapie für insulinpflichtige Diabetiker mit Hilfe von Sernovas Cell Pouch™, zum Schutz vor einer Abstoßungsreaktion für E.iBETA
- Antrag für den Start klinischer Studien für 2024 anvisiert
- Akquisition von **Rigenerand** sichert cGMP-kompatible Produktion von **E.iBETA**-Gebinden und ist die Basis für die Errichtung der breitesten in weitest integrierten Zelltherapie-Plattform in der Industrie

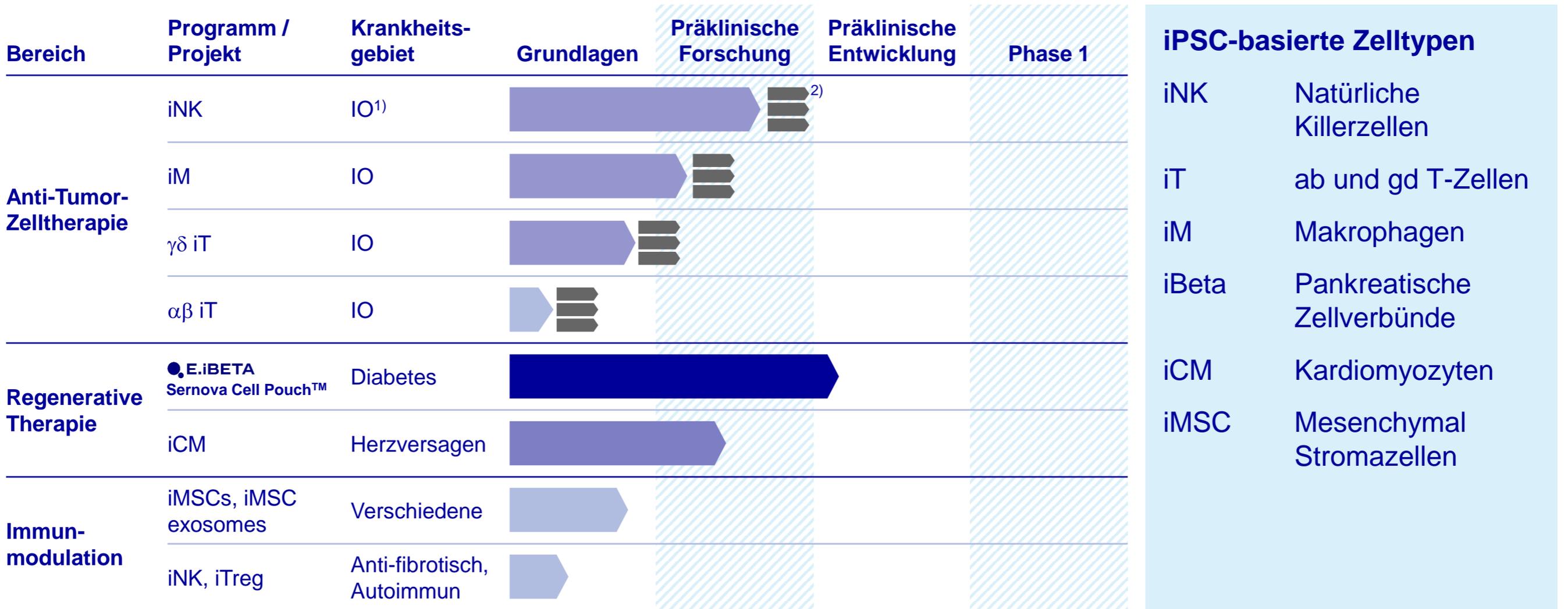


**EVOCells-factory**



# Entwicklung einer Pipeline von iPSC-basierten Zelltherapien

Evotec's interne "off-the-shelf" Zelltherapie-Programme

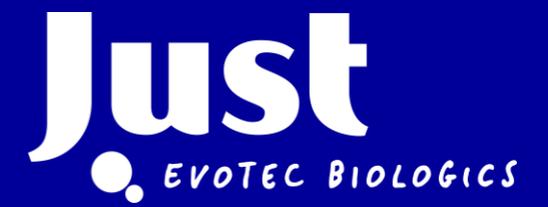


1) Immunonkologie  
2) Jeder Immunzelltyp kann vielfältige differenzierte Produkte liefern



**Von J.HAL<sup>SM</sup> zu J.POD<sup>®</sup>**

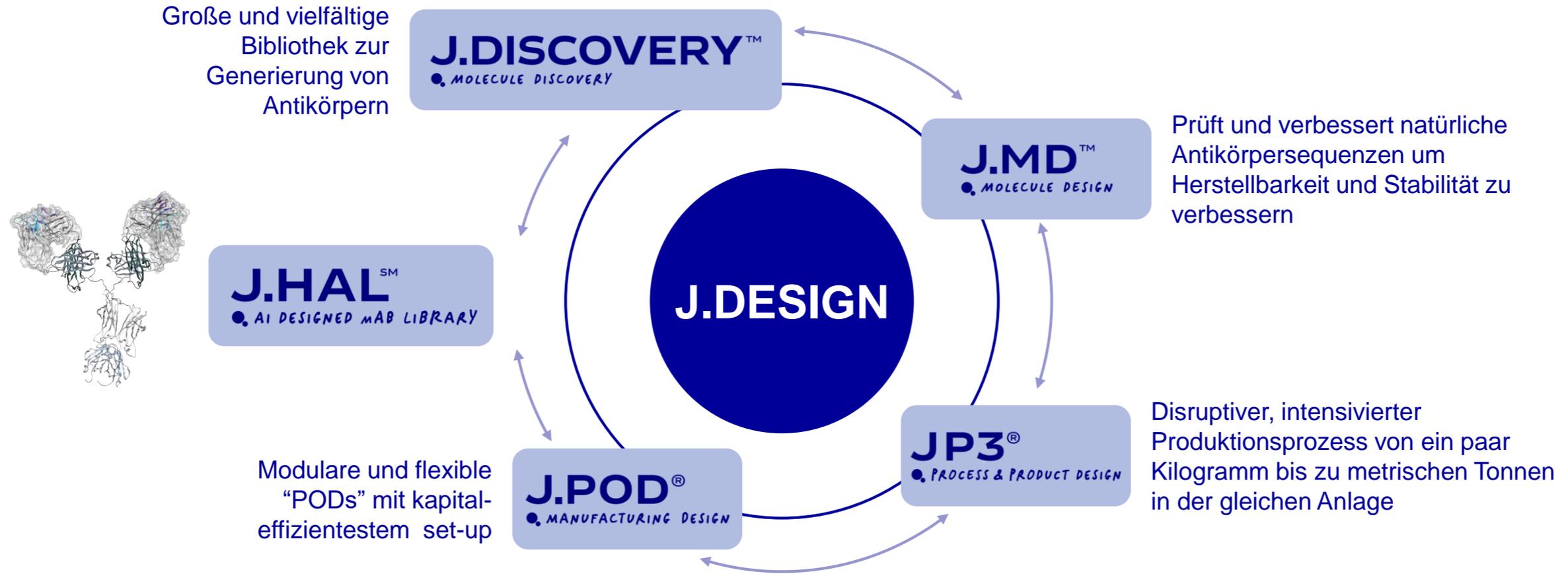
*Erfolgreiche Umsetzung*





# Moderne Biologika sollen allen zugänglich sein

Effiziente und flexible Herstellung von Biologika (**EVOaccess**)



Partner z.B.:



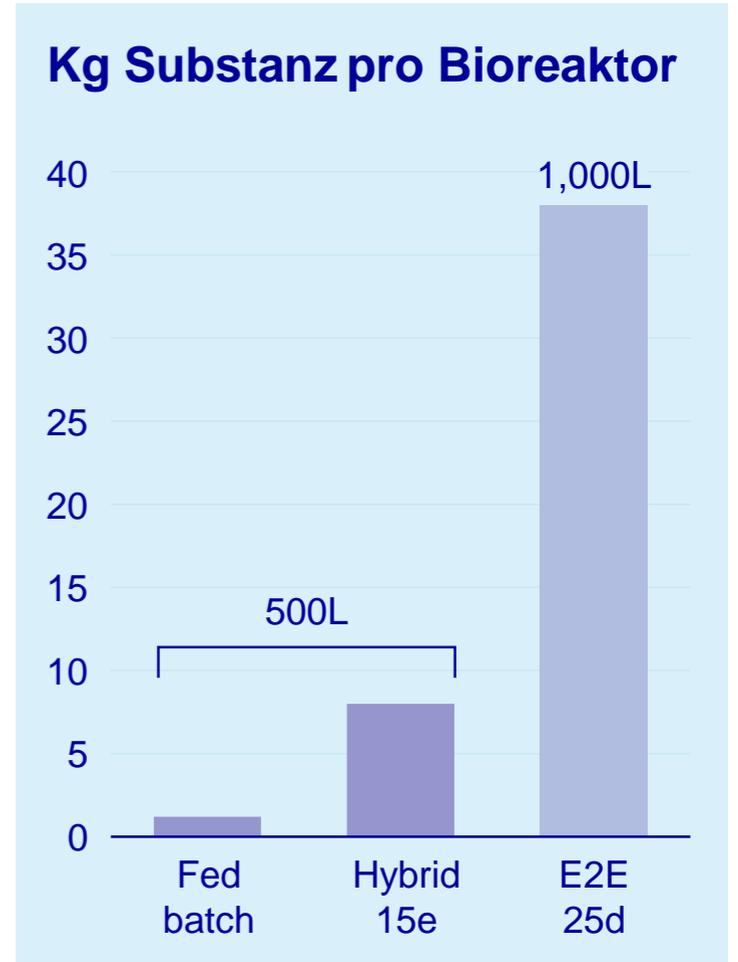
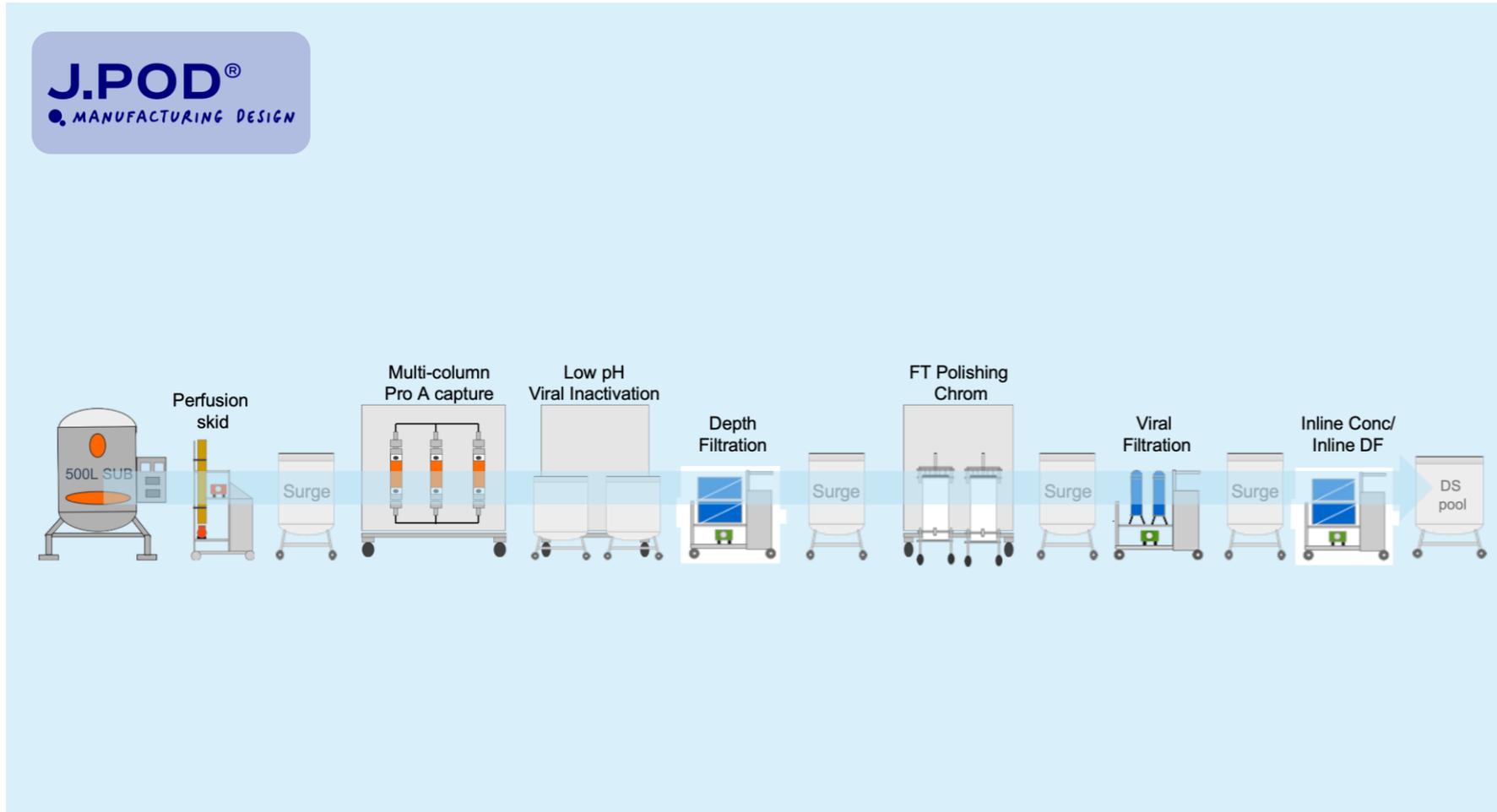
BILL & MELINDA  
GATES foundation



# Kompletter kontinuierlicher Prozess 20x besser als Fed-Batch

Beispiel: Intensivierung und höhere Produktivität reduzieren Herstellungskosten

## Kompletter „end-to-end“ kontinuierlicher Prozess für Spätphasen-Produkte (> 25-Tage Produktionslauf)





# Globales Herstellungs-Netzwerk ist “... nur der Anfang”

## J.POD® – Aktueller Status und Timing



### J.PLANT Seattle, Washington, US

- 500L SUB
- Ph1 – 2 klinische Test-Mengen
- Über 34 Läufe
- 100 % Erfolg über 3 Jahre



### J.POD® Redmond, Washington, US

- 500L & 1.000L SUB
- Ph1 – Kommerzielle Mengen
- Erster cGMP-Lauf Oktober 2021



### J.POD® Toulouse, France, EU

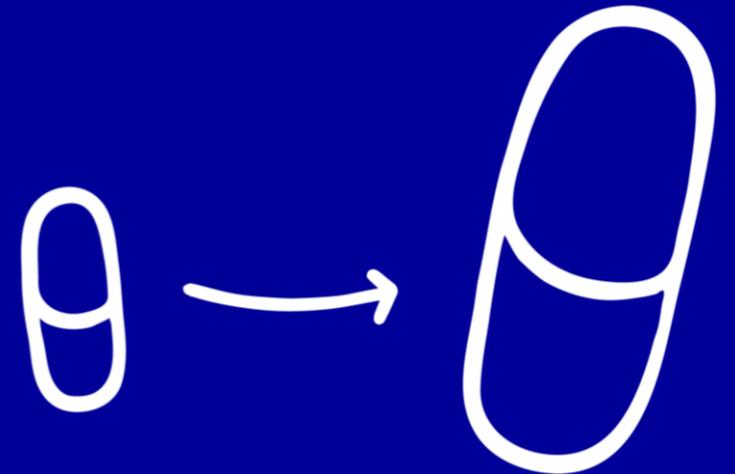
- 500L & 1.000L SUB
- Ph1 – Kommerzielle Mengen
- Spatenstich Sommer 2022
- Fertigstellung 2024





## „Co-owned Pipeline“

*Mit Breite und Tiefe zum langfristigen Erfolg*





# Bildung einer robusten, risikoreduzierten Pipeline in EVOroyalty

Hochwertige Partnerschaften ebnen den Weg zu steigenden Royalties

## Pipeline-Verteilung 2021

## Anzahl Projekte<sup>1)</sup>

Kleine  
Moleküle

> **90**

Biologika

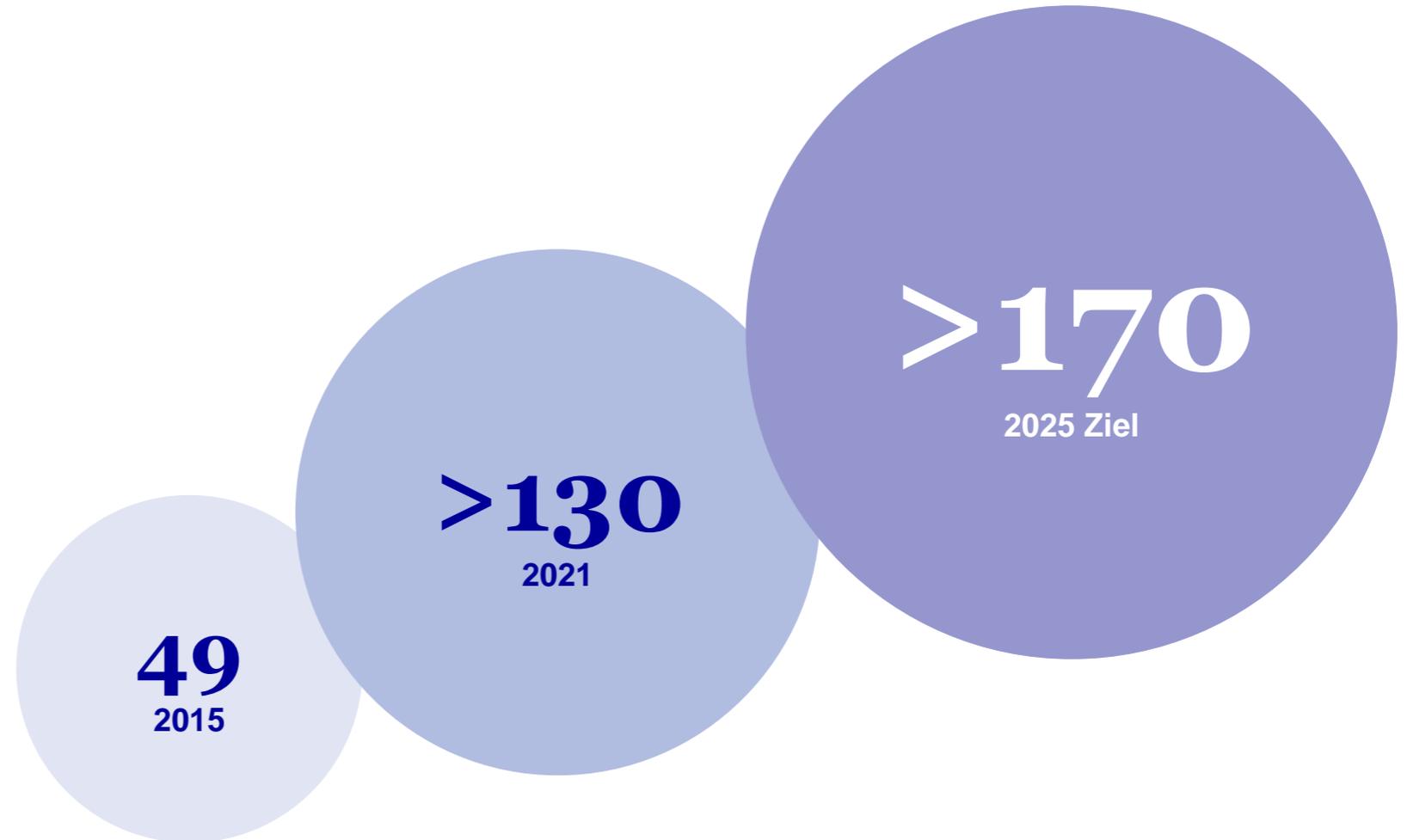
> **20**

Zell- und  
Gentherapie

> **10**

Multiple  
Modalitäten<sup>2)</sup>

> **10**

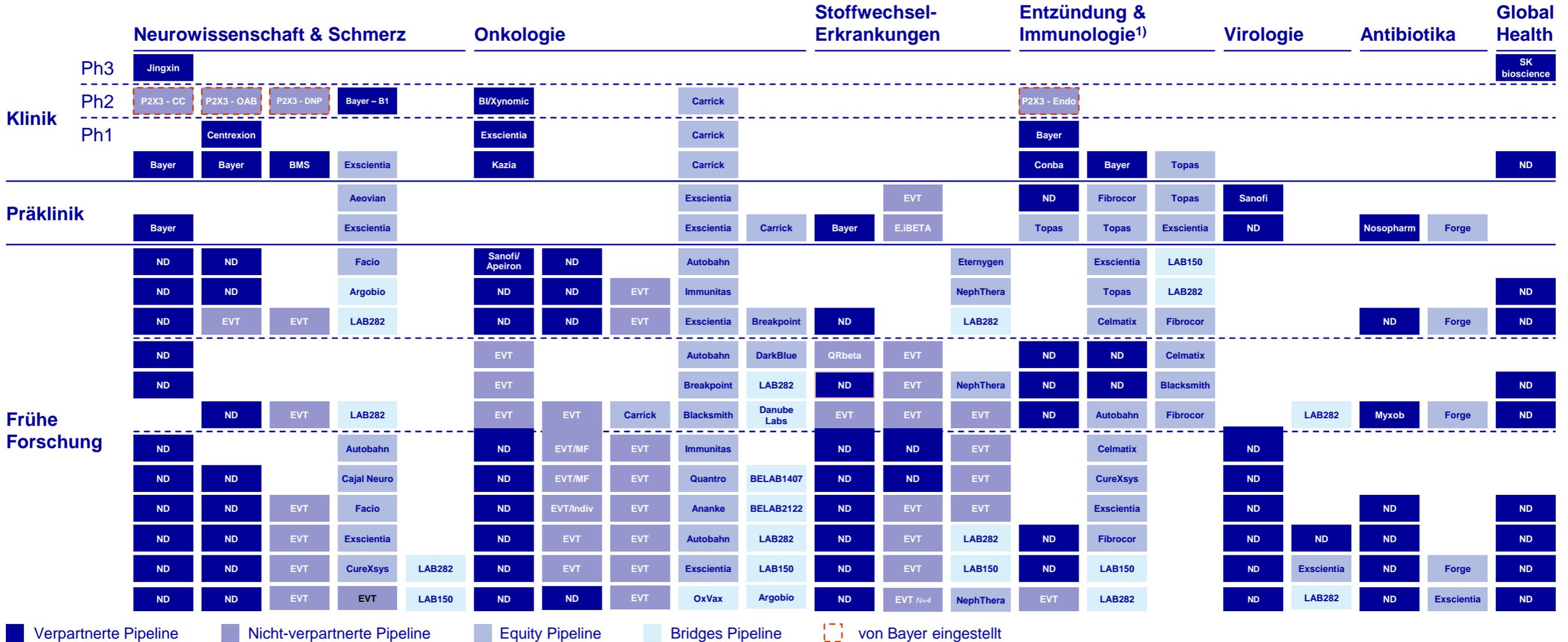


1) Exklusive EVOequity  
2) Für diese Projekte werden derzeit mehrere Modalitäten parallel erforscht



# Der Eisberg wächst weiter – trotz Eliapixant Rückschlag

>220 Projekte inklusive EVOequity und BRIDGEs: ~180 in Partnerschaften, >40 interne F&E



Verpartnerte Pipeline
 
 Nicht-verpartnerte Pipeline
 
 Equity Pipeline
 
 Bridges Pipeline
 
 von Bayer eingestellt

<sup>1)</sup> Beinhaltet auch Frauenheilkunde und Atemwegserkrankungen  
 Die Equity Pipeline beinhaltet keine Programme von Evotec oder Partnern, die veröffentlicht sind



# “Evotec Inside”

## Stetiger Nachrichtenfluss als Beleg für Fortschritt

### Ausgewählte Pipeline Ereignisse in den kommenden 12 – 24 Monaten

- Phase III & Registrierung (CHN) JingXin in Insomnie (EVT201)
- Phase II Daten mit Bayer in DNS (BAY2395840)
- Phase II Beginn mit Bayer in Gynäkologie (BAY2395840)
- Phase I Daten in Chikungunya Virus (EVT894)
- **Phase I Daten mit BMS in ZNS (EVT8683)**
- Phase I Daten mit Exscientia in Onkologie (EXS21546)
- Phase I Daten mit Kazia in Onkologie (EVT801)
- Phase I Beginn in Covid-19 / HBV (EVT075)
- Phase I Beginn mit Bayer in Nierenerkrankung
- Phase I Beginn in Nierenerkrankung mit anderen Partnern
- Phase I Beginn mit BMS in ZNS
- Phase I Beginn mit BMS in Onkologie
- Verschiedene co-owned Equity Beteiligungen (nicht hier aufgelistet) werden klinische Studien starten (z.B. Topas, Forge, Carrick, Fibrocor, ...)

	Molekül	Therapeutisches Gebiet/Indikation	Partner	Discovery	Prälinik	Phase I	Phase II	Phase III
Clinical	EVT201	Insomnie (GABA-A)	京新药业					
	Not Disclosed	Infektionskrankheiten (Antikörper)	SK bioscience					
	BAY2395840	Diabetischer Neuropathischer Schmerz (B1)						
	CT7001	Onkologie (CDK7)	Carrick					
	XP-105	Onkologie (mTORC1/2)	XTROMIC Pharma					
	EVT401	Immunologie & Entzündung (P2X7)	康恒医药 CONBA GROUP					
	BAY2328065	Gynäkologie						
	EXS21546	Onkologie (verschiedene Programme)	Exscientia					
	CNTX 6016	Schmerz (CB2)	CENTREXION					
	EVT894	Chikungunya (Antikörper)	NEB SANOFI					
	Not Disclosed	Neurowissenschaften & Schmerz	n.a.					
	Not Disclosed	Neurowissenschaften & Schmerz	n.a.					
	EVT801	Onkologie (VEGFR3)	KAZIA					
	EVT8683	Neurodegeneration (eIF2b activator)	Bristol Myers Squibb					
	TPM203	Pemphigus Vulgaris (ND)	Topas Therapeutics					
	CT7001	Onkologie (CDK7)	Carrick					
CT7001	Onkologie (CDK7)	Carrick						
Pre-clinical	APN411	Onkologie – Immuntherapie	SANOFI APEIRON					
	GLPGxxxx	Fibrose (nicht öffentlich)	galapagos					
	BAYxxxx	Nephrologie (nicht öffentlich)						
	QRB001	Stoffwechsel – Diabetes (nicht öffentlich)	QRBeta THERAPEUTICS					
	EVT075	Covid-19 / HBV	n.a.					
	Nicht öffentlich	Verschiedene Programme	Bristol Myers Squibb					
EVTxxxx	ZNS, Stoffwechsel, Schmerz, ...	>10 weitere Programme						
Discovery	<b>Multiple Programme in Nephrologie, Onkologie, Immunologie und anderen Therapiegebieten</b>							



# EVOequity erweitert und beschleunigt "co-owning"-Strategie

Operationales Venture Capital Modell – diversifiziertes Portfolio mit zahlreichen Chancen



Attraktives Portfolio mit significantem Upside

## At Equity Beteiligung (≥20 %) oder signifikanter Einfluss



## Minderheitenanteil (<20 %)



## BRIDGES





# Agenda

- 1 Begrüßung und Vorstellung
- 2 Schneller und sicherer zum Ziel
  - *Strategisch (Erfolgswahrscheinlichkeiten erhöhen)*
  - *Wissenschaftlich & Technologisch (Plattformen & Prozesse)*
  - *Nachhaltig (zum Wohle aller)*
- 3 Reserven aufgeladen – Unsere Finanzen  
(Rückblick und Ausblick)
- 4 Tagesordnung





# Unsere Vision reicht SEHR weit – #researchneverstops

Nachhaltiges Denken und Handeln ist holistisch und sichert langfristigen Erfolg

## Bestmögliches Umfeld für Mitarbeiter und potenzielle Bewerber

- Engagement & Bindung
- Führungsqualität & Training
- Diversität, Gleichheit & Inklusion



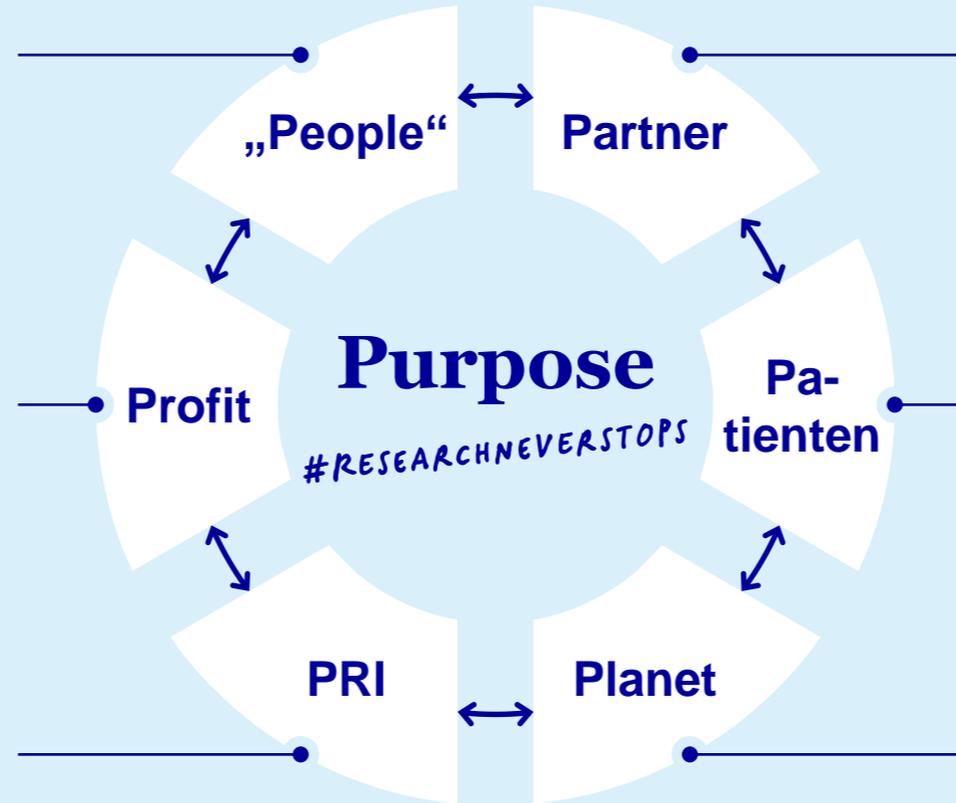
## Resilientes Geschäftsmodell

- Finanzielle Resilienz & Unabhängigkeit
- Konstante Zukunftsinvestitionen
- Basis für nachhaltigen Erfolg



## Anerkennung der “Principles for Responsible Investment”

- Compliance mit nachhaltigen Investitionskriterien unserer Investoren
- Finanzierungsquelle für Wachstum



## Die “shared economy” in F&E

- Integrierte Plattform mit >800 Partnern
- Geteilte Werte von höchster Integrität
- Erfolgsbeteiligung



## Heilung & Zugang für alle

- Unsere Arbeit ist erst beendet, wenn alle Erkrankungen heilbar sind
- Präzise, Patienten-zentrierte Medizin
- Berücksichtigung von Diversität



## Schutz des Planeten

- Verpflichtung zu SBTi<sup>1)</sup>
- Verantwortungsvoller Gebrauch Ressourcen



1) “Science Based Targets Initiative”



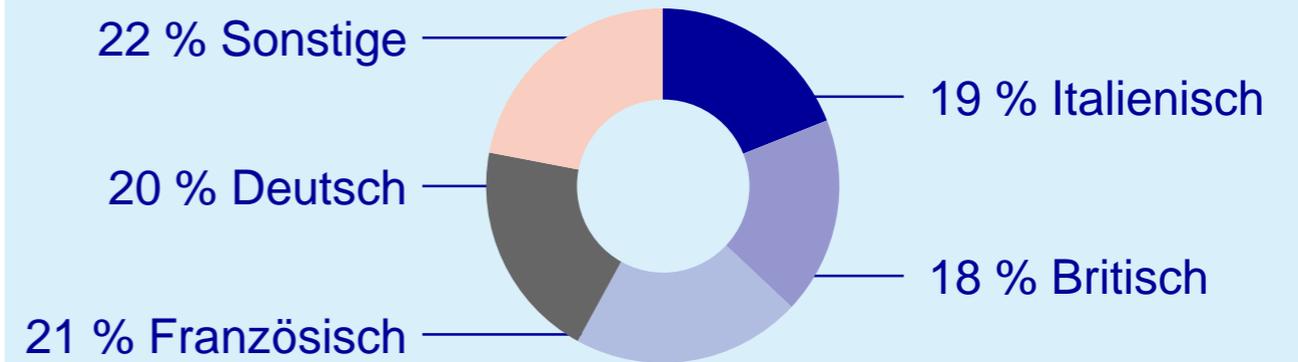
# Unsere „Spitzenfahrer“ auf unserer „Digitalen F&E-Autobahn to Cures“

## Überblick Mitarbeiter:innen

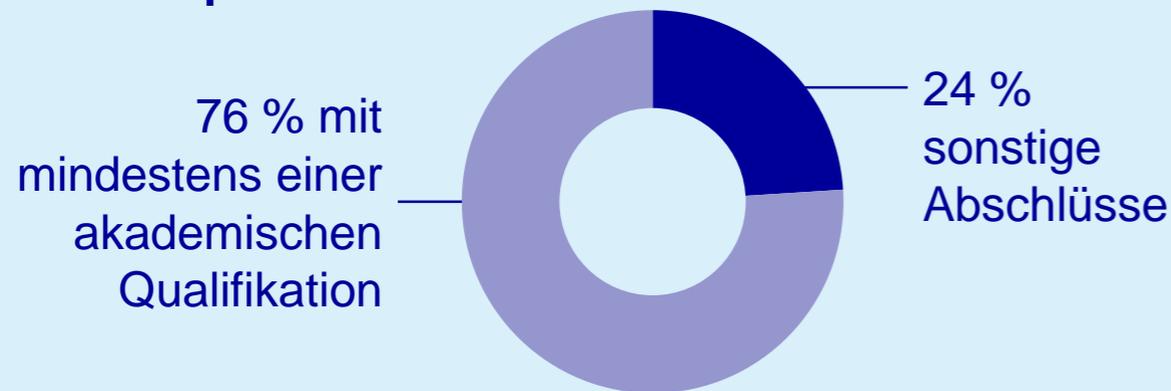
### Interdisziplinär

- Biochemiker
- Medizinalchemiker
- Molekularbiologen
- Toxikologen
- Zellbiologen
- ...

### International<sup>1)</sup>



### Höchstqualifiziert



### Divers und erfahren

- Mitarbeiter:innen aus 81 verschiedenen Nationen
- >30 % mit PhD
- Durchschnittsalter 38,5 Jahre
- 54 % Frauenanteil
- > 36 % seit mehr als 5 Jahren bei Evotec



# Versprechen gehalten

## ESG & Nachhaltigkeit – Maßnahmen 2021

---

### Verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen

- Einkauf von 100% Ökostrom an allen deutschen Standorten seit Januar 2021
  - Entscheidung zum Einbau einer ersten Luftwärmepumpe in Abingdon (CO<sub>2</sub>e Einsparung ~800t p.a.)
  - **EVO**earth-Woche zur Sensibilisierung gegenüber Umweltschutzthemen
  - Software<sup>1)</sup>-basierte Erhebung von Emissionsdaten als Grundlage für Festlegung von SBTi<sup>2)</sup>-Zielen
- 



### ESG Themen sind Teil unserer DNA

- Gruppenweite Aufnahme von ESG-Themen in persönliche Ziele 2021 für alle Mitarbeiter:innen
  - Definition von Verantwortlichkeiten für die Erhebung und Berichterstattung von Nachhaltigkeits-KPIs
  - Diversitäts- und Vielfalts-Initiativen mit *Diversitäts-Wochen* im Mai und “*Pride-Monat*” im Juni
  - DEI – Diversity, Equity & Inclusion: Start der Konzeptionierung einer globalen Strategie
- 

### Intensivierter Stakeholder-Dialog

- Verbesserung des MSCI ESG Ratings von BBB nach A seit Januar 2021
- ISS ESG Rating ein Notch verbessert von C- auf C seit Mai 2021
- EcoVadis Rating hoch von 48 Punkten auf 53 Punkte im Q4 2021
- Entscheidung den Nachhaltigkeitsbericht 2021 erstmals in Referenz zu GRI-Standards aufzubauen



# Unterwegs mit der richtigen Geschwindigkeit

## Zusammenfassung



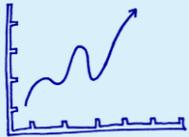
### Integriert

Holistisches Vorgehen erhöht Erfolgswahrscheinlichkeiten



### Präzise

Molekulare Krankheitsrelevanz ist wirkliche Relevanz



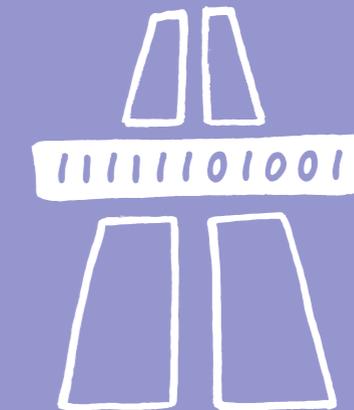
### Erfolgreich

Stärkstes Orderbuch in der Unternehmensgeschichte



### Nachhaltig

*#researchneverstops*



## ACTION PLAN 2025

*The data-driven R&D Autobahn to Cures*



# Agenda

- 1 Begrüßung und Vorstellung
- 2 Schneller und sicherer zum Ziel
  - *Strategisch (Erfolgswahrscheinlichkeiten erhöhen)*
  - *Wissenschaftlich & Technologisch (Plattformen & Prozesse)*
  - *Nachhaltig (zum Wohle aller)*
- 3 Reserven aufgeladen – Unsere Finanzen  
(Rückblick und Ausblick)
- 4 Tagesordnung





# Aktionspläne schaffen signifikanten Wert

## Aktionspläne in Zahlen



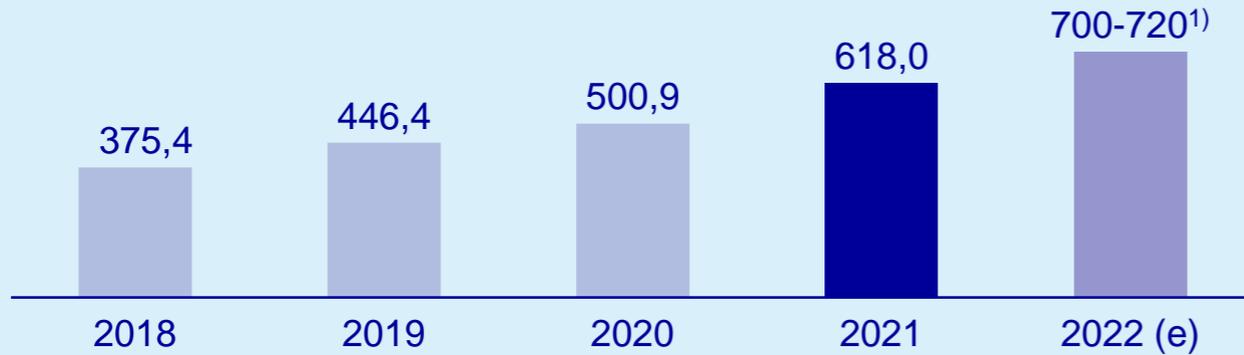


# Anhaltend starkes Wachstum und Erhöhung der Investitionen in die Zukunft

## Finanzüberblick 2018-2022(e) – Ausgewählte Kennzahlen

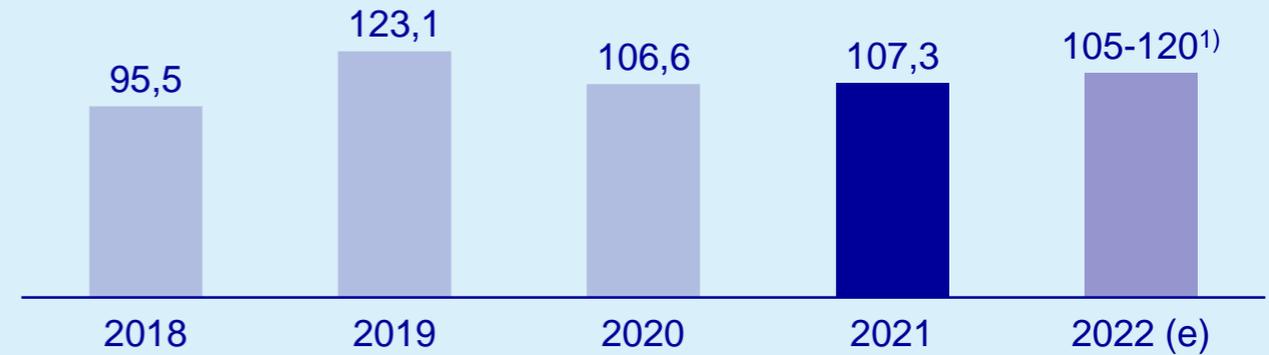
### Starkes Umsatzwachstum

in Mio. €



### Bereinigtes Konzern-EBITDA<sup>2)</sup>

in Mio. €



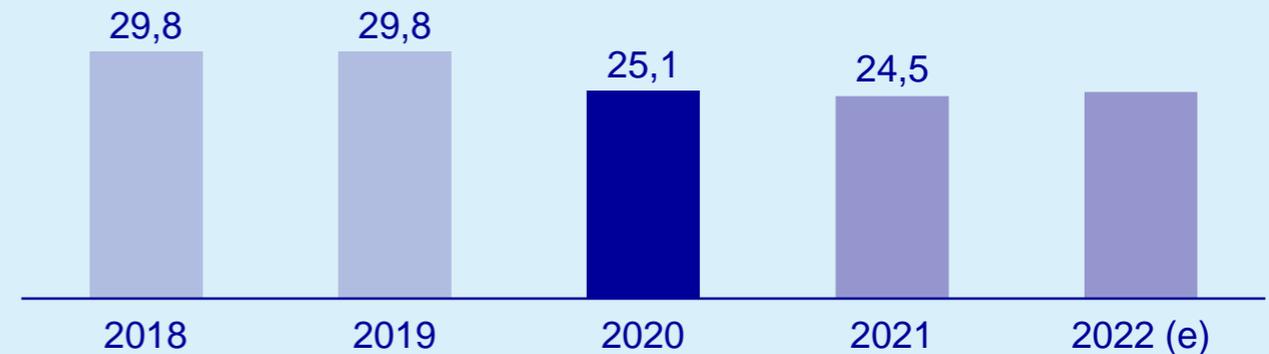
### Hochwertige unverpartnerte F&E<sup>3)</sup>

in Mio. €



### Veränderter Mix beeinflusst Bruttomarge plangemäß<sup>4)</sup>

in %



1) Bei konstanten Wechselkursen (2021: C/US\$ 1.18; C/GBP 0.86) Umsatz: 690-710 Mio. €; EBITDA: 95-110 Mio. €; Bitte beachten Sie, dass die Balkenhöhen nur zur Veranschaulichung dienen und nicht die tatsächlichen Werte darstellen.

2) Bereinigt um Änderungen der bedingten Gegenleistung, Erträge aus negativem Unterschiedsbetrag und exkl. Wertberichtigungen auf Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und auf Sachanlagen sowie des nicht-operativen Ergebnisses

3) Ohne ID-bezogene Aufwendungen, die vollständig von Sanofi getragen und unter sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst werden; F&E-Aufwendungen 2020 von insgesamt 63,9 Mio. €

4) Veränderungen im Umsatz-Mix betreffen temporäre Verschiebungen von Meilensteinzahlungen und die Beendigung der Zahlungen durch Sanofi für Toulouse. Die künftige Bruttomarge stellt unter Berücksichtigung der Abschreibung von Akquisitionen einen unterschiedlichen Geschäftsmix dar und kann aufgrund möglicher Meilensteinzahlungen oder Einnahmen durch Auslizenzierungen schwanken



# Signifikantes Umsatzwachstum, stabile Bruttomarge trotz Expansion

## Umsatz & Bruttomarge

### Sehr starkes Basisgeschäft und Aufholeffekte bei Meilensteinen nach Covid-bedingtem Rückgang 2020

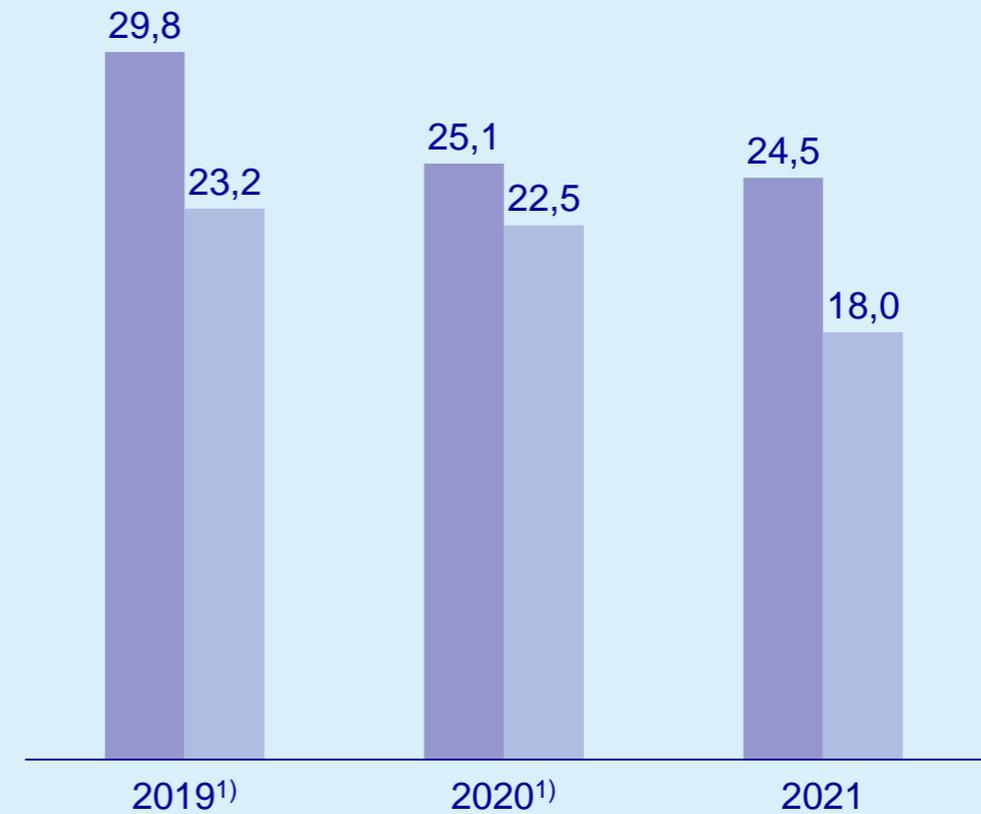
in Mio. €



■ Meilensteine, Abschlagszahlungen und Lizenzen ■ Basisumsätze

### Bruttomarge geprägt durch Abschreibungen und Personalkosten für J.POD®-Kapazitätsausbau

in %



■ Gesamt-Bruttomarge ■ Bruttomarge ohne Meilensteine, Abschlagszahlungen und Lizenzen

1) Bruttomarge 2019 profitierte stark von Sanofi Zahlungen für Toulouse, die auch noch Q1 2020 positiv beeinflussten

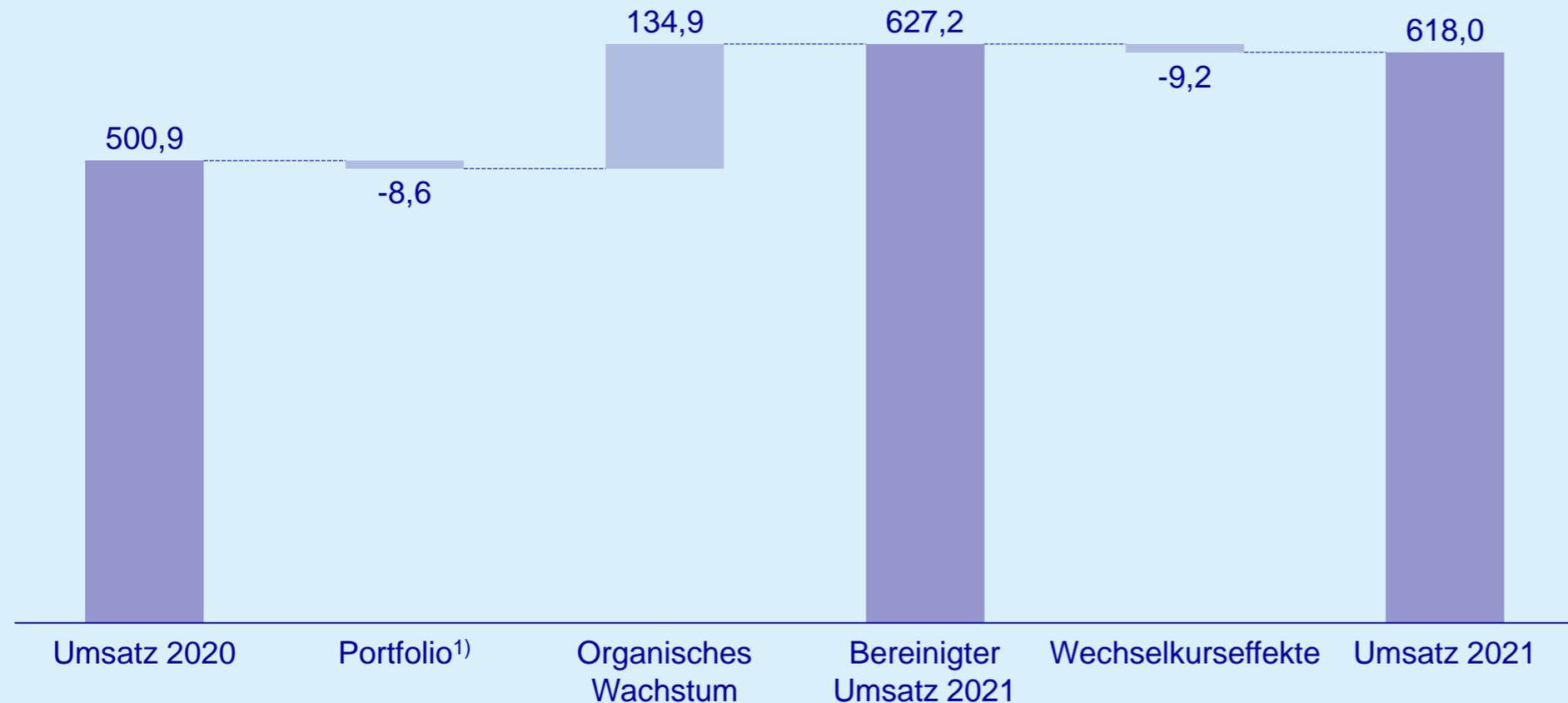


# Rekord bei organischem Umsatz-Wachstum

Bereinigter Umsatz zu konstanten Wechselkursen: 627,2 Mio. €

## Überleitung Umsatz 2020 zu 2021

in Mio. €



- 23 % Prozent Umsatzwachstum trotz negativer Portfolio- und Währungseffekte
- Ende der Zahlungen aus dem Sanofi-Vertrag in Q1 2020 letztmalig mit negativem Effekt von -1,7 %
- Währungseffekte: -2,6 %
- Organisches Wachstum von 27 % gestützt durch robustes Basisgeschäft und darüber hinaus überproportionales Wachstum von EVT Innovate

1) Zahlungen von Sanofi und Ergebnisbeitrag durch Just – Evotec Biologics im ersten Halbjahr



# Kontinuierliches Wachstum in beiden Segmenten

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung nach Segmenten für das Geschäftsjahr 2021

<i>in Mio. €<sup>1)</sup></i>	<b>EVT Execute<sup>2)</sup></b>	<b>EVT Innovate<sup>2)</sup></b>	Eliminierungen zwischen den Segmenten	<b>Evotec- Konzern</b>
Externe Umsatzerlöse	<b>471,1</b>	<b>147,0</b>	–	<b>618,0</b>
Intersegment-Erlöse	<b>139,1</b>	–	-139,1	–
<i>Bruttomarge</i>	<b>20,9 %</b>	<b>24,9 %</b>	–	<b>24,5 %</b>
• Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	<b>-2,9</b>	<b>-81,9</b>	12,6	<b>-72,2</b>
• Vertriebs- und Verwaltungskosten	<b>-83,9</b>	<b>-21,5</b>	–	<b>-105,4</b>
• Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	–	<b>-0,7</b>	–	<b>-0,7</b>
• Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, netto	<b>22,4</b>	<b>45,4</b>	–	<b>67,8</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>63,1</b>	<b>-22,1</b>	–	<b>41,0</b>
<b>Bereinigtes EBITDA<sup>3)</sup></b>	<b>124,8</b>	<b>-17,5</b>	–	<b>107,3</b>

- **Umsatz der Evotec Gruppe +23 %** (+27 % bereinigt um Wechselkurseffekte und Sanofi Zahlungen in Q1 2020)
- EBITDA-Wachstum der Gruppe von 18 % auf vergleichbarer Vorjahresbasis
- **Umsatz von EVT Execute** steigt um 20 %, aufgrund des starken Basisgeschäfts mit externen Kunden
- EBITDA-Wachstum von 6 % trotz Ende der Sanofi-Zahlung, Vorbereitungen für J.POD® 1 US und negativer Währungseffekte
- **Umsatz von EVT Innovate** steigt um 39 % durch starken Anstieg aus Meilensteinen und Fortschritten im Projektgeschäft
- EBITDA Verlustreduktion um 23 % trotz ausgebauter F&E-Projekte aufgrund von verbessertem Umsatz-Mix

1) Differenzen durch Rundungen möglich

2) Die Umsatzerlöse in den Segmenten setzen sich zusammen aus den Erlösen aus Verträgen mit Kunden ohne Umsatzerlöse aus Weiterbelastungen, da diese in der wirtschaftlichen Betrachtung der Segmente für das Management keine Bedeutung haben

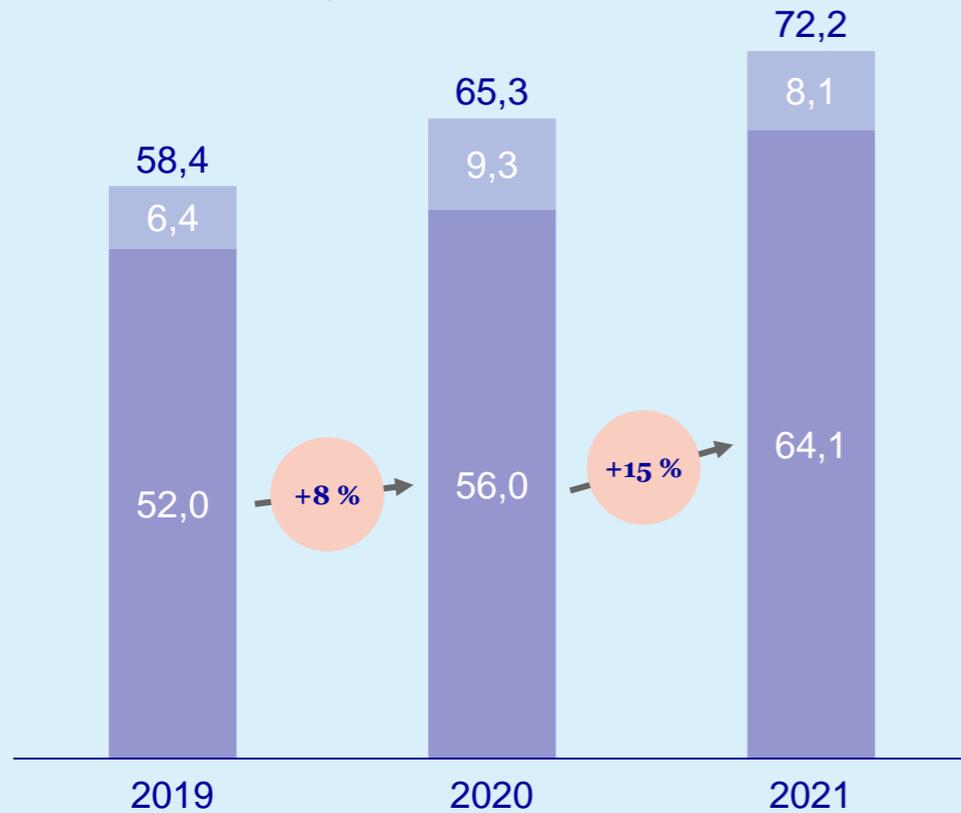
3) Bereinigt um Änderungen der bedingten Gegenleistung, Erträge aus negativem Unterschiedsbetrag und exkl. Wertberichtigungen auf Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und auf Sachanlagen sowie des nicht-operativen Ergebnisses



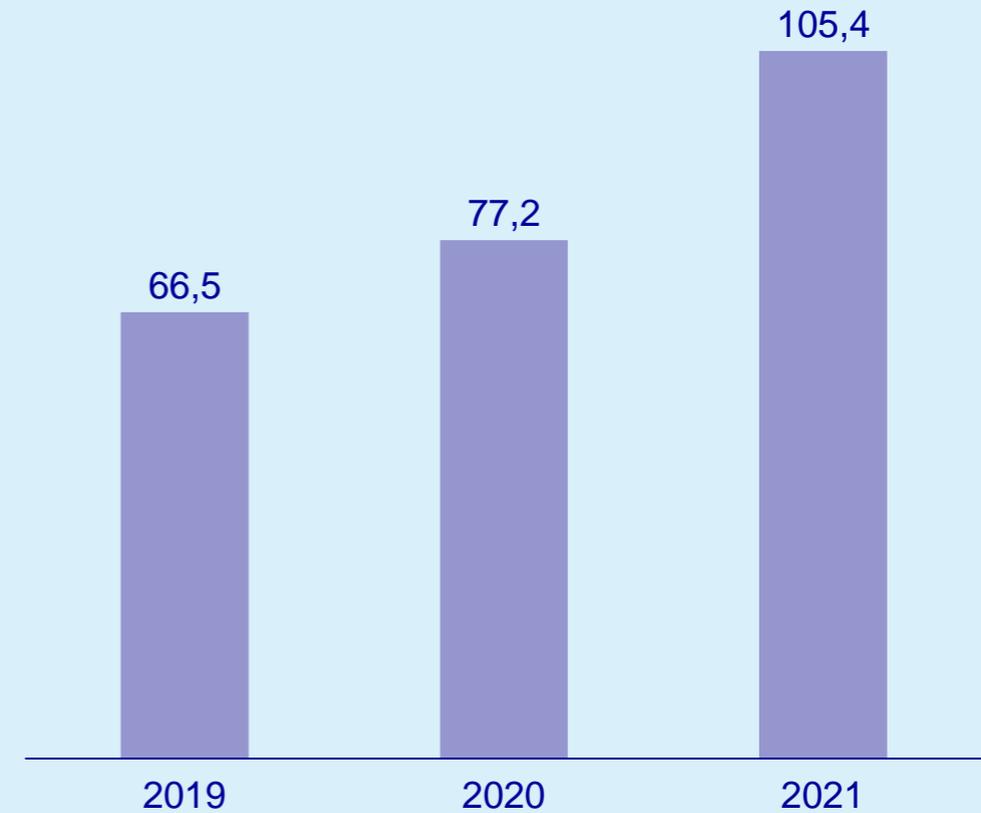
# Ausbau eigener Forschung und Kapazitäten als Basis für weiteres Wachstum

## Überblick F&E- und Vertriebs- und Verwaltungskosten (in Mio. €)

**F&E: Fokussierung auf die Bereiche metabolische Erkrankungen, Infektionskrankheiten, Onkologie sowie Plattform-Projekte**



**Anstieg der Vertriebs- und Verwaltungskosten zur strukturellen Stärkung des weiteren Wachstums**



■ Allgemeine Aufwendungen ■ Unternehmenseigene Innovate-Projekte<sup>1)</sup>

1) Unternehmenseigene Innovate-Projekte, inkl. von Sanofi finanzierte Forschung auf dem Gebiet der Infektionskrankheiten, enthalten ausgewählte verpartnerte F&E-Aufwendungen in Höhe von 14,1 Mio. € und unverpartnerte F&E-Aufwendungen in Höhe von 58,1 Mio. €

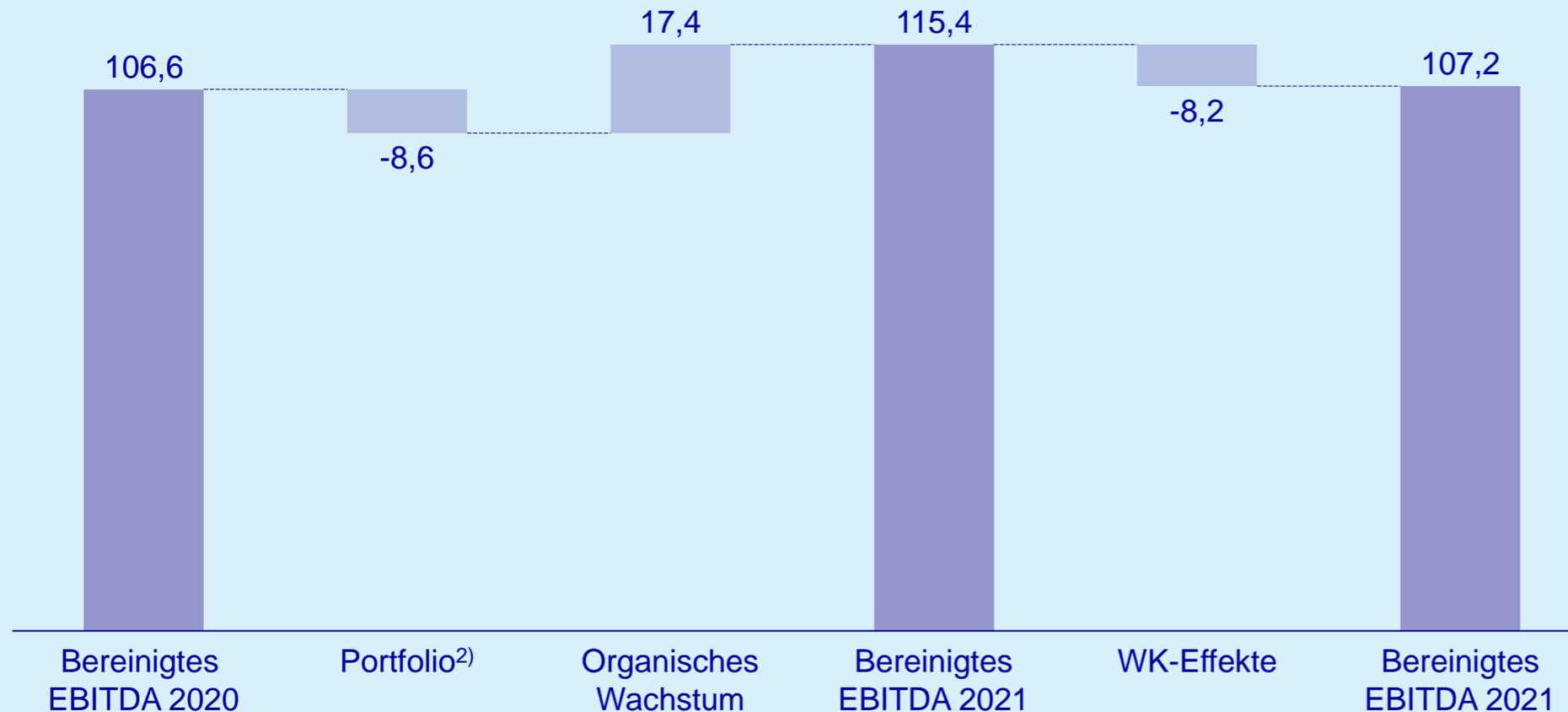


## Zweistelliges organisches EBITDA-Wachstum

Bereinigtes EBITDA zu konstanten Wechselkursen: 115,5 Mio. €

### Überleitung EBITDA 2020 zu 2021<sup>1)</sup>

in Mio. €



- Marginale Veränderung beeinflusst durch Portfolio- und Währungseffekte
- Ende der Zahlungen aus dem Sanofi-Vertrag in Q1 2020 mit sichtbarem, aber zu erwartendem Effekt: -8 %
- Währungseffekte: -8,4 %
- Organisches Wachstum von knapp 18 % gegenüber dem Portfolio-bereinigten EBITDA 2020, aufgrund eines höheren Beitrags aus Meilensteinen, Abschlagszahlungen und Lizenzen
- 18,4 % EBITDA-Marge zu konstanten Wechselkursen (berichtet: 17,4 %)

<sup>1)</sup> Abweichung durch Rundungsfehler möglich

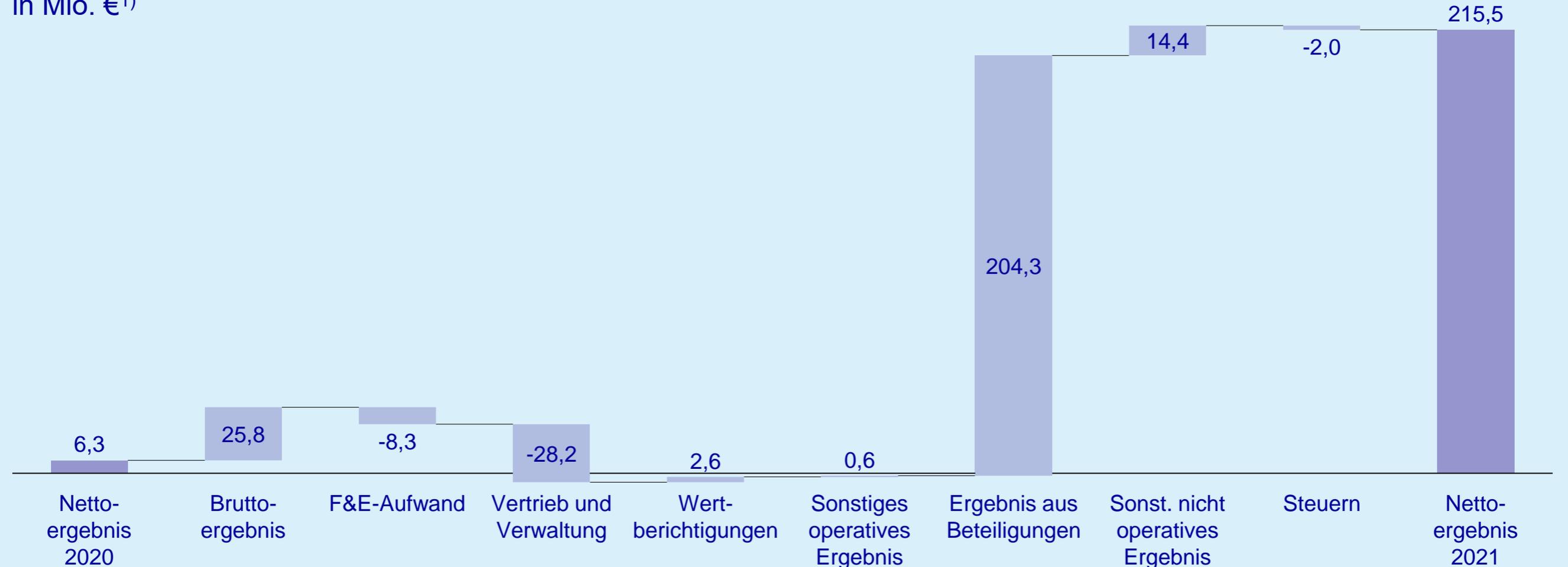
<sup>2)</sup> Zahlungen von Sanofi und Ergebnisbeitrag durch Just – Evotec Biologics im ersten Halbjahr



# Exscientia-Bewertung mit starkem Einfluss auf das Nettoergebnis

Überleitung Nettoergebnis 2020 zu 2021

in Mio. €<sup>1)</sup>





# Erfolgreiches Sekundärlisting an der NASDAQ (Ticker: EVO)

## Transaktionsdetails

<b>Emittent</b>	<b>Evotec SE</b>
<b>Ticker (Handelsplatz)</b>	American Depositary Shares (“ADSs”) mit Handel unter dem Tickersymbol “EVO” am NASDAQ Global Select Market: Das bestehendes Tickersymbol für die Notierung auf den Inhaber lautenden Stammaktien (“Stammaktien”) an der Frankfurter Wertpapierbörse ist “EVT”
<b>Transaktionsstruktur</b>	Angebot durch US-Notierung von ADSs
<b>Wertpapier-Typ</b>	ADSs
<b>Angebot</b>	20 Millionen ADSs (Repräsentieren 10 Millionen Stammaktien) oder ungefähr 435 Mio. \$ <sup>1)</sup>
<b>Mehrzuteilungsoption</b>	15 % des gesamten Angebots
<b>Aktienzusammensetzung</b>	100 % erstmalige Ausgabe
<b>Verhältnis ADS zu Stammaktien</b>	Zwei ADS repräsentieren eine Stammaktie
<b>Geplante Mittelverwendung</b>	i. Erweiterung unserer Biologika-Herstellungskapazitäten in den Vereinigten Staaten von Amerika ii. Errichtung von zusätzlicher J.POD® Kapazität iii. Investition in unsere Technolog-Plattformen iv. Beschleunigung unserer Pipeline-Entwicklung v. Expansion unseres Portfolios an Beteiligungsprojekten vi. Allgemeine Unternehmenszwecke
<b>Lock-up</b>	90 Tage für Unternehmen, Management, leitende Angestellte und bestimmte andere bestehende Aktionäre
<b>Syndikat</b>	<b>Joint Lead Book-Running Managers</b> BofA Securities, Morgan Stanley <b>Joint Book-Running Managers</b> Citigroup, Jefferies, Cowen, RBC Capital Markets
<b>Abschluss der Transaktion</b>	8. November 2021

1) Auf der Basis eines Preises von 21,75 \$ pro ADS und einer Ausgabe von 10 Millionen ADSs am 4. November 2021



# Liquiditätszuwachs durch NASDAQ Listing stärkt weiteres Wachstum

Liquiditätsentwicklung Geschäftsjahr 2021 gegenüber 2020 (in Mio. €)

## Liquiditätsentwicklung

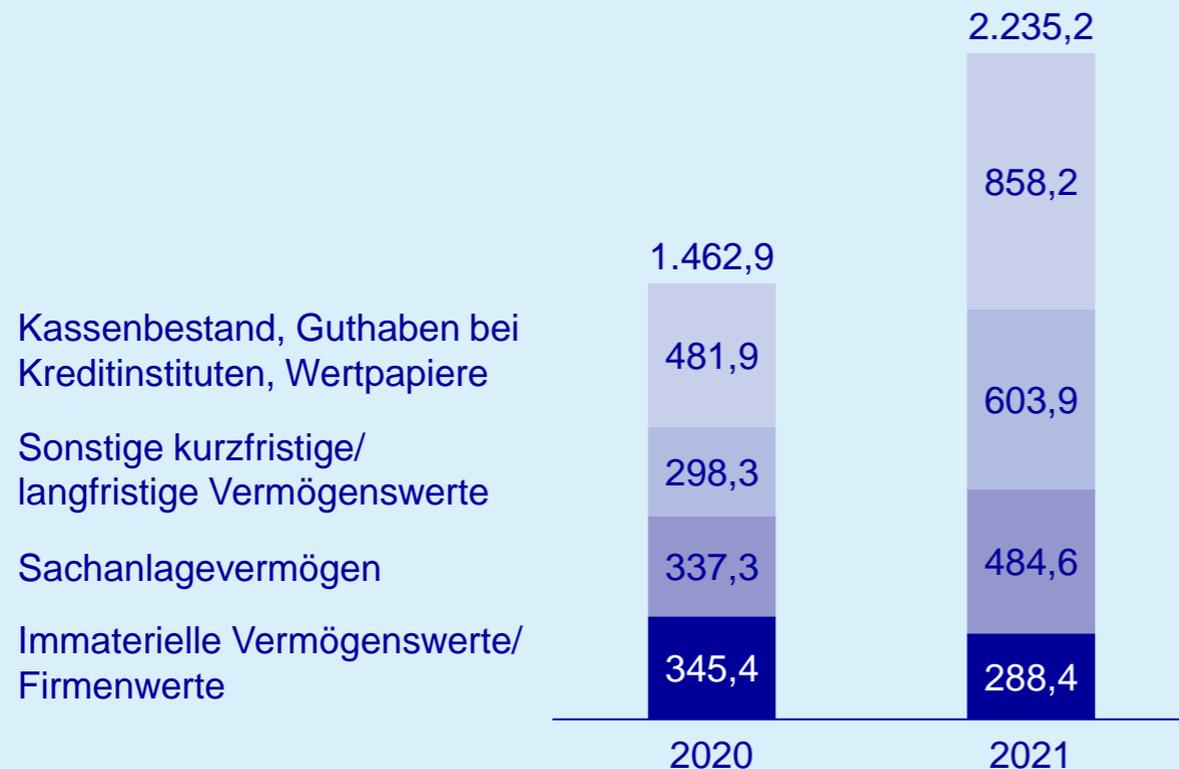




# Starke Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von über 60 % als Basis für Wachstum

Bilanzübersicht (in Mio. €)

**Vermögensbasis aufgrund höherer Liquidität durch Kapitalerhöhung in Verbindung mit NASDAQ-Listing und Investitionen in Sachanlagen gestiegen**



**Starke Eigenkapitalquote von ~ 62 % aufgrund des Sekundärlistings an der NASDAQ Anfang November 2021 sowie signifikanter Bewertungsaufschläge für Exscientia**





# Starke Bilanz bietet Raum für strategisches und organisches Wachstum

Bilanz – 31. Dezember 2020 gegenüber 31. Dezember 2021<sup>1)</sup>

Bilanzsumme  
in Mio. €

1.462,9 ..... **2.235,2**

Eigenkapitalquote  
in %

49,4 ..... **61,6**

Nettoverschuldung(-liquidität) /  
bereinigtes EBITDA<sup>1)</sup>

0,1 ..... **(3,2)**

Liquidität  
in Mio. €

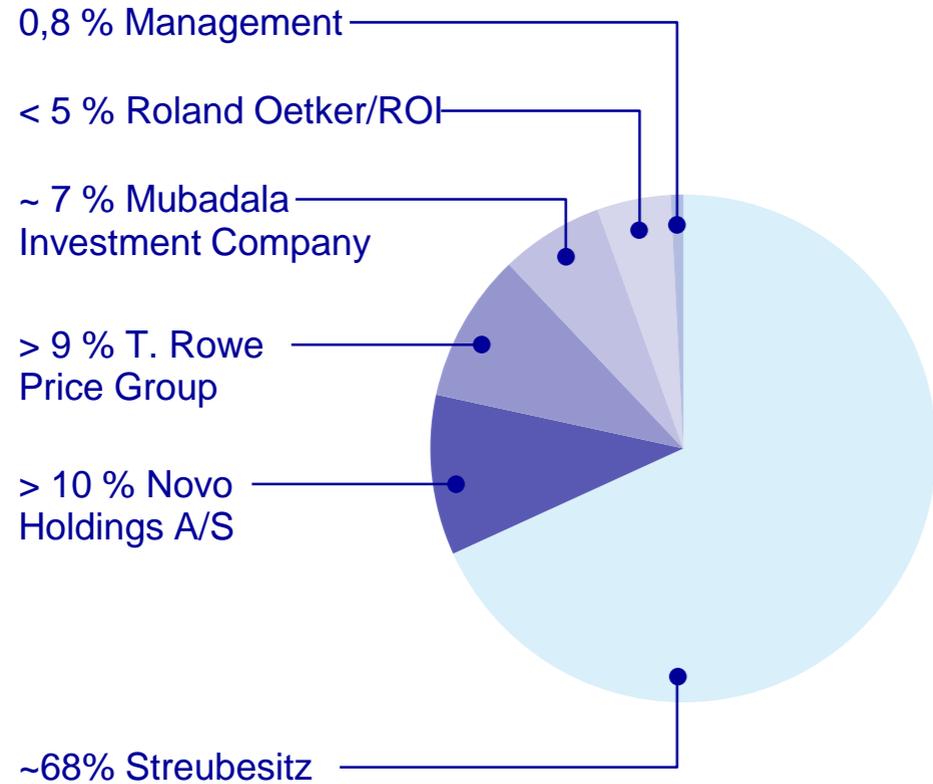
481,9 ..... **858,2**

- Alle relevanten Bilanzkennzahlen sind gestiegen aufgrund von Kapitalerhöhung nach NASDAQ Listing, profitabilem Wachstum und Bewertungsaufschlägen für Unternehmensbeteiligungen
- Eigenkapitalquote steigt auf über 60 %
- Nettoliquidität eröffnet Flexibilität, um die gestärkte Bilanz für ambitionierte Wachstumspläne zu nutzen
- Liquidität in Q4 2021 bei 858,2 Mio. €



# NASDAQ-Börsengang mit positivem Effekt – Korrektur nach Eliapixant Rückschlag

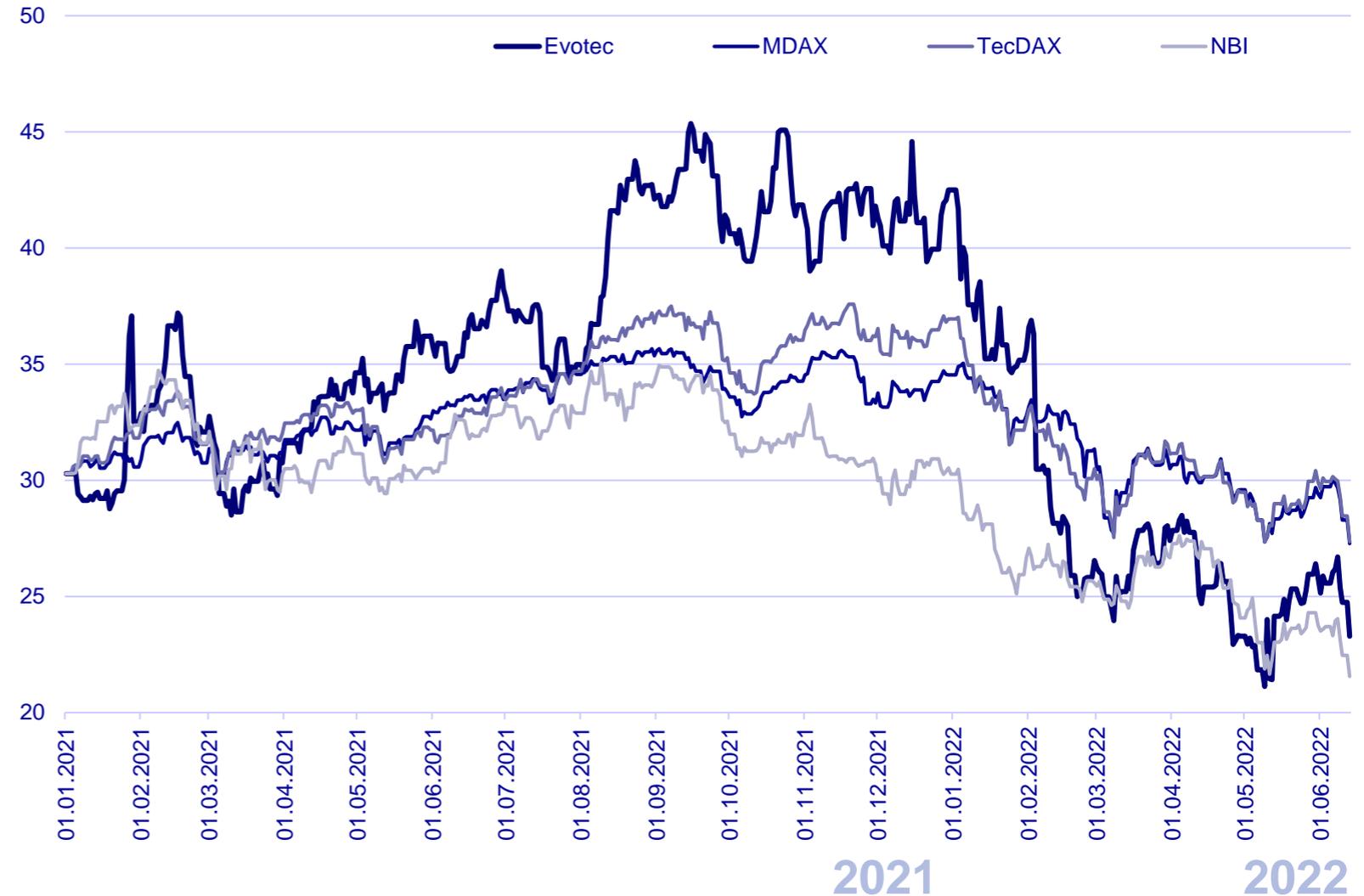
## Überblick Aktienkursentwicklung und Aktionärsstruktur<sup>1)</sup>



**Aktienanzahl:** 176,6 Mio.

**Börse:** Frankfurter Wertpapierbörse (MDAX/TecDAX),  
NASDAQ Global Select Market (ADS)

**52 Wochen Hoch/Tief:** € 45,35 €/21,12 €



<sup>1)</sup> Kursverlauf 1 Januar 2021 bis 14. Juni 2022, Aktionärsstruktur per 31. Dezember 2021. Die angegebenen Anteile umfassen ausschließlich Aktien, keine Instrumente



# Guter Start ins Jahr - Kontinuierliches Wachstum in beiden Segmenten

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung nach Segmenten für Q1 2022

<i>in Mio. €<sup>1)</sup></i>	<b>EVT Execute<sup>2)</sup></b>	<b>EVT Innovate<sup>2)</sup></b>	Eliminierungen zwischen den Segmenten	<b>Evotec- Konzern</b>
Externe Umsatzerlöse	<b>174,5</b>	<b>35,9</b>	<b>(45,8)</b>	<b>164,7</b>
Intersegment-Erlöse	<b>45,8</b>	<b>–</b>	<b>-45,8</b>	<b>–</b>
<i>Bruttomarge</i>	<b>19,7 %</b>	<b>5,6 %</b>	<b>–</b>	<b>19,6 %</b>
• Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	<b>-1,0</b>	<b>-21,2</b>	<b>4,0</b>	<b>-18,1</b>
• Vertriebs- und Verwaltungskosten	<b>-25,2</b>	<b>-6,3</b>	<b>–</b>	<b>-31,6</b>
• Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
• Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, netto	<b>6,8</b>	<b>11,0</b>	<b>–</b>	<b>17,8</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>15,0</b>	<b>-14,5</b>	<b>–</b>	<b>0,5</b>
<b>Bereinigtes EBITDA<sup>3)</sup></b>	<b>32,2</b>	<b>-13,4</b>	<b>–</b>	<b>18,9</b>

- **Umsatz der Evotec Gruppe +24 %** (+19 % bereinigt um Wechselkurseffekte)
- EBITDA beeinflusst von Kapazitätsaufbau
- **Umsatz von EVT Execute** steigt um 27 %, aufgrund des starken Basisgeschäfts mit externen Kunden
- Intersegment-Umsätze +43 % belegen die starke Nachfrage nach integrierter externer Innovation
- EBITDA-Wachstum von 14 %
- **Umsatz von EVT Innovate** steigt um 27 % durch starke Nachfrage nach Projektgeschäft
- EBITDA spiegelt Ausbau nicht-verpartnerter F&E-Projekte und von Kapazitäten wider

1) Differenzen durch Rundungen möglich

2) Die Umsatzerlöse in den Segmenten setzen sich zusammen aus den Erlösen aus Verträgen mit Kunden ohne Umsatzerlöse aus Weiterbelastungen, da diese in der wirtschaftlichen Betrachtung der Segmente für das Management keine Bedeutung haben

3) Bereinigt um Änderungen der bedingten Gegenleistung, Erträge aus negativem Unterschiedsbetrag und exkl. Wertberichtigungen auf Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und auf Sachanlagen sowie des nicht-operativen Ergebnisses



# Zweistelliges Wachstum und bewusst hohe Zukunftsinvestitionen

Prognose 2022

## Ungebrochen sehr gutes zweistelliges Umsatzwachstum

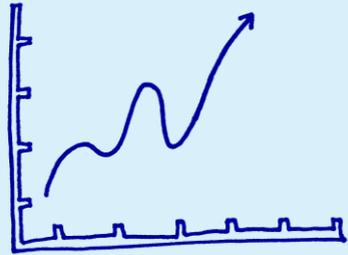
- ~15 % Wachstum basierend auf aktuellen Aufträgen und voraussichtlichen Meilensteinzahlungen
- **Gesamtkonzernumsatz 700 - 720 Mio. €**  
(690 - 710 Mio. € bei konstanten Wechselkursen<sup>1)</sup>)

## Mindestens stabiles EBITDA – trotz umfangreicher Investitionen

- Steigende Ausgaben für vielversprechende F&E-Projekte, Kapazitätsausbau in allen Modalitäten, insb. Ausbau der J.POD<sup>®</sup> 1-Kapazitäten in den USA & J.POD<sup>®</sup> 2 in der EU, Akquisition von strategisch wichtiger cGMP-Zelltherapie Herstellungskapazität zunächst Margen-verwässernd
- **Bereinigtes Konzern-EBITDA<sup>2)</sup> von 105 - 120 Mio. €**  
(95 - 110 Mio. € bei konstanten Wechselkursen<sup>1)</sup>)

## Beschleunigte F&E-Investitionen für weiteres Wachstum

- Weiterer Ausbau der langfristigen & nachhaltigen Pipeline erstklassiger Projekte & Plattformen
- Anstieg unverpartnerter F&E-Aufwendungen auf Konzernebene um 30 % von 70 - 80 Mio. €<sup>3)</sup>



1) €/\$ 2021: 1,18; €/GBP 2021: 0,86

2) Bereinigt um Änderungen der bedingten Gegenleistung, Erträge aus negativem Unterschiedsbetrag und exkl. Wertberichtigungen auf Firmenwerte, sonstige immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und auf Sachanlagen sowie des nicht-operativen Ergebnisses

3) Evotec konzentriert sich in ihrem Ausblick und in der künftigen Berichterstattung auf die „unverpartnerete F&E“. ID-bezogene F&E-Aufwendungen werden vollständig von Evotec's Partner Sanofi erstattet („verpartnerete F&E“).



## Kritik hören, analysieren und ständig verbessern

Feedback von Aktionären ist uns wichtig!

*„[...] die Marktwahrnehmung gerade auch für die beiden Stellschrauben und Hoffnungsträger der Zukunft **Pipeline** und **Just Bio** mit den beiden J.POD®s ist eingetrübt [...], da die „Lieferdaten“ noch in der Ferne liegen bzw. einigermaßen unscharf sind...“*

*„In diesem Fahrwasser ohnehin nervöser Märkte und einer gewissen Neukalibrierung von Erwartungen und Hoffnung gerade in hochbewerteten Branchen fällt es schwer, die Effekte einzelner Unternehmensnachrichten vom allgemeinen „Grundrauschen“ zu trennen.“*





# Fortsetzung des starken Newsflows ...

Ausgewählte aktuelle Nachrichten aus Q1/Q2 und Ziele 2022

## Erste Erfolge im Jahr 2022

- Erweiterung der Neurologie-Kooperation mit BMS
- Neue Allianz mit Eli Lilly auf den Gebieten Stoffwechsel- und Nierenerkrankungen sowie Diabetes
- iPSC-basierte Forschungspartnerschaft mit Boehringer Ingelheim
- Substanzielle Verlängerung und Erweiterung der Kooperation mit BMS für gezielten Proteinabbau
- Strategische Partnerschaft mit Sernova Corp. zur Entwicklung einer iPSC-basierten Betazell-Ersatztherapie für die Behandlung von Diabetes
- Erwerb einer Zelltherapie-Produktionsanlage durch die Akquisition von Rigenerand SRI
- Spatenstich für die Erweiterung des Hamburger Forschungsstandortes – „iPSC Lighthouse“

## Nächste Schritte

- Baubeginn des JPOD<sup>®</sup> 2 EU in Toulouse
- Weitere Beschleunigung von KI/ML<sup>1)</sup> – Partnerschaften
- Produktionsstart des J.POD<sup>®</sup> 1 US im 2. Halbjahr 2022
- Fortsetzung der Kooperation mit Merck und dem DoD<sup>2)</sup>
- Kapazitätsausbau zur Sicherung des zweistelligen Wachstums
- Neue und erweiterte Partnerschaften von EVT Innovate
- Neue klinische Studien und Fortschritte in „co-owned“ Pipeline
- Kapitalbeteiligungen und Initiierung neuer BRIDGEs

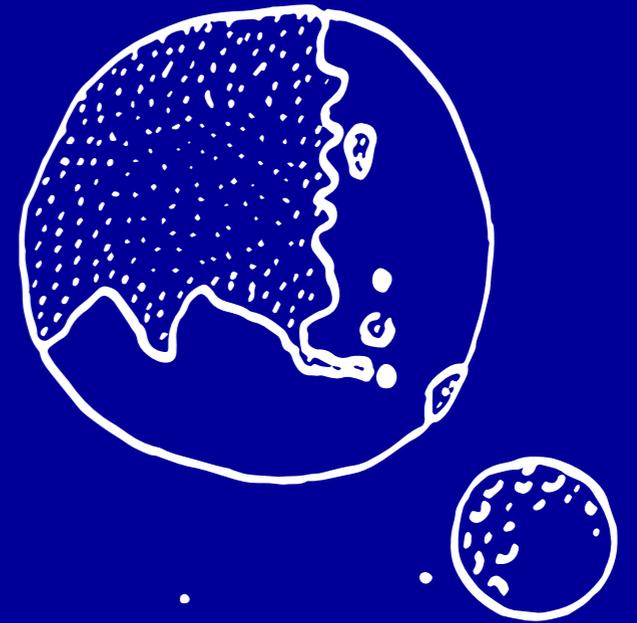
1) Künstliche Intelligenz / Maschinelles Lernen

2) Department of Defense



# Agenda

- 1 Begrüßung und Vorstellung
- 2 Schneller und sicherer zum Ziel
  - *Strategisch (Erfolgswahrscheinlichkeiten erhöhen)*
  - *Wissenschaftlich & Technologisch (Plattformen & Prozesse)*
  - *Nachhaltig (zum Wohle aller)*
- 3 Reserven aufgeladen – Unsere Finanzen  
(Rückblick und Ausblick)
- 4 Tagesordnung





# Jährlich wiederkehrende Tagesordnungspunkte

TOP 1-4

---

TOP 1

## **Vorlage Jahresabschluss und Konzernabschluss**

---

TOP 2

## **Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021**

---

TOP 3

## **Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021**

---

TOP 4

## **Bestellung des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022**

Gestützt auf die Empfehlung des Prüfungsausschusses schlägt der Aufsichtsrat vor, die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Hamburg, zum Abschluss-, zum Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 und – sofern diese durchgeführt wird – zum Prüfer für die prüferische Durchsicht des verkürzten Abschlusses und des Zwischenlageberichts für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2022 sowie der unterjährigen Finanzinformationen für das erste und/oder dritte Quartal des Geschäftsjahres 2022 und/oder für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2023 zu bestellen.



# Kandidatin – Camilla Macapili Languille

TOP 5 – Nachwahlen zum Aufsichtsrat



## Camilla Macapili Languille

Head of Life Sciences & Healthcare Investments  
Mubadala Investment Company

### Persönliche Daten

- Geburtsjahr: 1983
- Nationalität: Kanadisch

### Beruflicher Werdegang

- Seit 2013 Mubadala Investment Company (MIC), Abu Dhabi, UAE
- Seit 2018 Direktor, Head of Life Sciences and DI Investment Ausschuss-Mitglied
- 2016-2018 Senior Vice President, Technology
- 2013-2015 Utilities & Mining – Vice President, Head of Power
- 2011-2013 DAIWA CAPITAL (DC) ADVISORY PARTNERS, Paris, France  
Mergers & Acquisitions – Senior Manager
- 2007-2010 VIRGIN MANAGEMENT LTD. (VIRGIN GROUP), London, UK  
Corporate Finance & Special Situations Portfolio – Investment Manager
- 2005-2007 JPMORGAN SECURITIES, INC., London, UK & New York, USA  
Mergers & Acquisitions, Consumer Healthcare & Retail – Analyst



## Tagesordnungspunkt 6

---

### TOP 6

### **Beschlussfassung über die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss und Änderung von § 5 Abs. 5 der Satzung (Genehmigtes Kapital 2022)**

Um die Gesellschaft auch künftig in die Lage zu versetzen, ihre Eigenkapitalausstattung den Erfordernissen entsprechend rasch und flexibel anpassen zu können, soll ein neues, aufgestocktes genehmigtes Kapital geschaffen werden.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher vor, wie folgt zu beschließen:

Unter Aufhebung der bestehenden satzungsmäßigen Ermächtigung des Vorstands zu Kapitalerhöhungen gemäß § 5 Abs. 5 der Satzung (Genehmigtes Kapital 2021) wird mit Wirkung zum Zeitpunkt der Eintragung der hiermit beschlossenen Satzungsänderung in das Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg ein neues genehmigtes Kapital („Genehmigtes Kapital 2022“) durch Neufassung von § 5 Abs. 5 der Satzung neu geschaffen.



## Tagesordnungspunkt 7

---

### TOP 7

#### **Beschlussfassung über die Schaffung eines bedingten Kapitals zur Ausgabe von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands der Evotec SE, an Mitglieder von Geschäftsleitungsorganen verbundener Unternehmen im In- und Ausland sowie an ausgewählte Führungskräfte der Evotec SE und verbundener Unternehmen im In- und Ausland im Rahmen eines Share Performance Plans 2022 aufgrund eines Ermächtigungsbeschlusses sowie Änderung der Satzung**

Um auch weiterhin Führungskräfte der Evotec SE und ihrer verbundenen Unternehmen im In- und Ausland durch eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung sowie Risikocharakter auf Aktienbasis an die Evotec SE binden zu können, soll die Möglichkeit geschaffen werden, Bezugsrechte auf Aktien der Evotec SE an Mitglieder des Vorstands der Evotec SE, an Mitglieder von Geschäftsleitungsorganen verbundener Unternehmen im In- und Ausland sowie an ausgewählte Führungskräfte der Evotec SE und verbundener Unternehmen im In- und Ausland auszugeben.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher vor, wie folgt zu beschließen:

- a) Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrecht auf Aktien der Evotec SE
- b) Bedingtes Kapital
- c) Satzungsänderungen



## Tagesordnungspunkt 8

---

### TOP 8

#### **Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts 2021**

Nach der Änderung des Aktiengesetzes durch das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) ist zukünftig ein Vergütungsbericht gemäß §162 Aktiengesetz von Vorstand und Aufsichtsrat zu erstellen und der Hauptversammlung gemäß §120a Abs. 4 Aktiengesetz zur Billigung vorzulegen.

Der Vergütungsbericht wurde gemäß §162 Abs. 3 Aktiengesetz durch den Abschlussprüfer daraufhin geprüft, ob die gesetzlich geforderten Angaben nach §162 Abs. 1 und 2 Aktiengesetz gemacht wurden.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den nach §162 Aktiengesetz erstellten und geprüften Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2021 zu billigen.



## Tagesordnungspunkt 9

---

### TOP 9

### **Beschlussfassung über die Billigung des überarbeiteten Vorstandsvergütungssystems**

Der Aufsichtsrat hat in 2021 ein neues System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder vorgestellt. Die ordentliche Hauptversammlung 2021 hat das Vergütungssystem 2021 mit 56,63 % positiven Stimmen gebilligt. Nach intensivem Austausch mit den Aktionären, hat der Aufsichtsrat entschieden der ordentlichen Hauptversammlung 2022 trotz der Billigung ein überprüftes und überarbeitetes Vergütungssystem zur Beschlussfassung vorzulegen.

Gestützt auf eine entsprechende Empfehlung des Vergütungsausschusses schlägt der Aufsichtsrat vor, zu beschließen: Das im Anschluss an die Tagesordnung unter „Beschreibung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder“ (Punkt 9 der Tagesordnung) zu dieser Tagesordnung näher dargelegte und überarbeitete Vergütungssystem wird gebilligt.

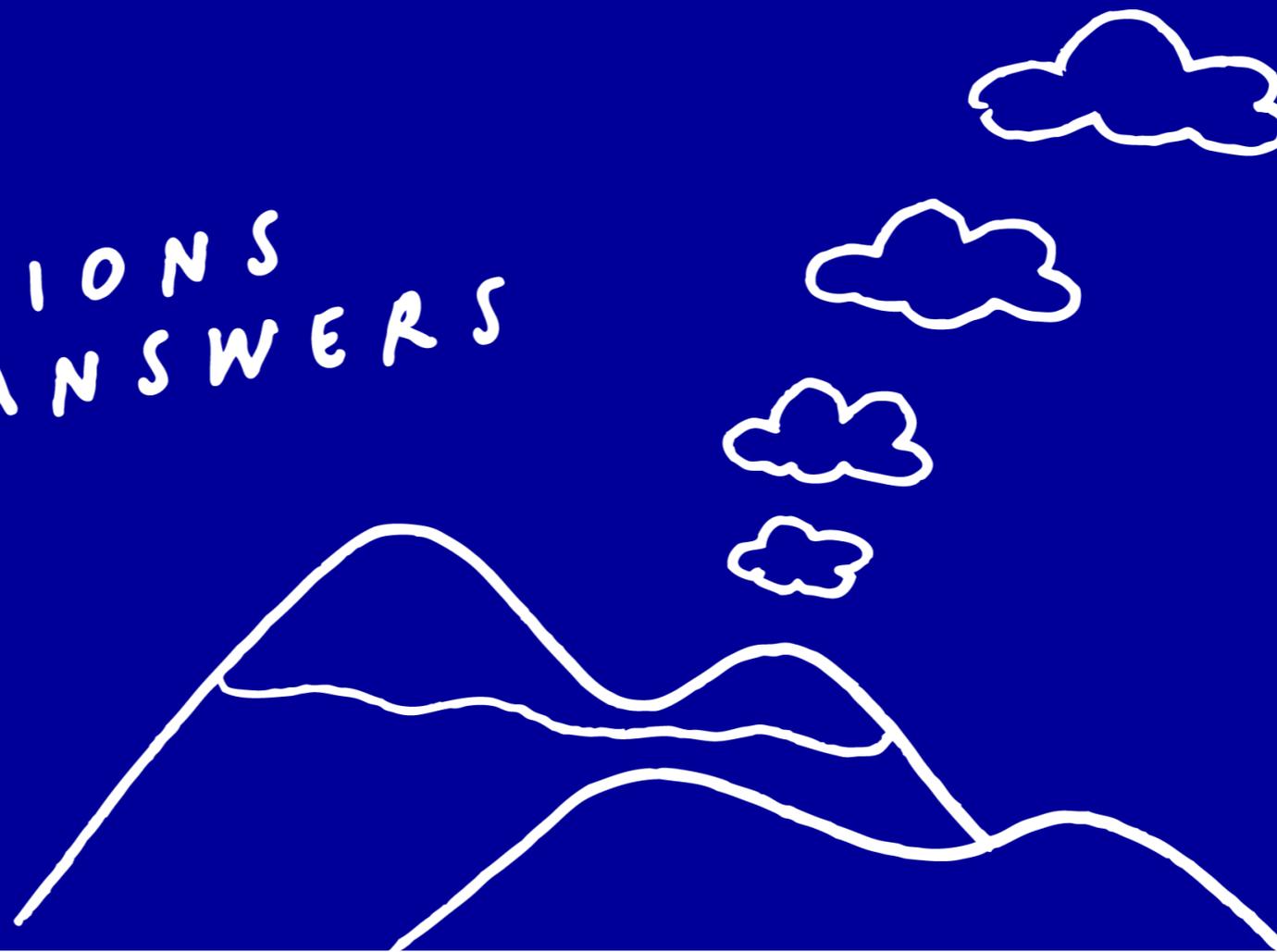


# Hervorragende Zielerreichung trotz anhaltender Pandemie

## Unternehmensziele 2021

	Ergebnis	Gewichtung
<b>1 Fortsetzung des Umsatzwachstums und Umsetzung in EBITDA</b>		<b>40 %</b>
• Steigerung des Gesamtumsatzes größer 10 % (-> 560 Mio. €)	618,0 Mio. €	20 %
• Erreichung eines bereinigten EBITDA-Wachstums größer 10 % (-> 117Mio. €)	107,3 Mio. €	20 %
<b>2 Implementierung des "Action Plan 2025"</b>		<b>35 %</b>
• Aufbau neuer "co-owned" Allianzen entlang der Meilensteine des "Action Plan 2025" (z.B. iPSC, PanOmics & PanHunter, QRBeta, EvoCells,...) (größer 200 Mio. potentieller Vertragswert einschließlich Upfront-Zahlungen)	Diverse neue Allianzen (siehe Pressemitteilungen 2021)	20 %
• Fokus auf die Beschleunigung der Just-Evotec Biologics Strategie (Eröffnung des J.Pod® spätestens in Q3, Strategie Strategy über J.Pod®1 hinaus)	JPOD®1 im August 2021 eröffnet, JPOD®2 in Europa bereits finanziert und Planung begonnen	10 %
• Umsetzung der langfristigen EVT-Equity-Strategie und des organisatorischen Aufbaus sowie Beschleunigung der BRIDGE-Strategie	EVT-Strategie durch diverse neue Beteiligungen erweitert; Bridges u.a. 2 signifikante Bridges mit BMS (Lab2122 und Lab 2130)	5 %
<b>3 Go for "LONG as ONE" – Definition der "Evotec Infinite Strategy"</b>		<b>25 %</b>
• Vorbereitung des US-Börsengangs	US Listing im November 2021	10 %
• <b>Leadership-Ziel:</b> Rekrutierung, Aufbau, Arbeit und Erfolge feiern als EIN globales Team. Aufbau langfristiger Führungs-, Lern- und Nachfolgepläne.	Global Leadership Programm in 3 Stufen ausgerollt	10 %
• <b>Nachhaltigkeitsziel:</b> Implementierung wissenschaftlicher, spezifischer ESG Ziele. Stärkung und Implementierung der langfristigen Nachhaltigkeits- und Diversitätsstrategie.	Charta der Vielfalt unterzeichnet; ESG Rating verbessert (MSCI von CCC auf A; ISS von C- auf C)	5 %

QUESTIONS  
AND ANSWERS



**Your contact:**

*Volker Braun, SVP Head of Global Investor Relations & ESG*

*Gabriele Hansen, SVP Head of Global Corporate Communications & Marketing*

*InvestorRelations@evotec.com*

---