
Evotec SE – Virtuelle Hauptversammlung 15.06.2021 – Redetext und Präsentation (vorab veröffentlicht)

Redetext des Vorstandsvorsitzenden Dr. Werner Lanthaler und des Finanzvorstands Enno Spillner

Es gilt das gesprochene Wort!

*AP2025: Unser Navigationssystem auf
der digitalen Forschungs-Autobahn*

VROOOOM

Evotec SE, Hamburg, Hauptversammlung 2021, 15. Juni 2021

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Freundinnen und Freunde von Evotec,

auch in diesem Jahr müssen wir unsere Hauptversammlung auf digitale Weise veranstalten. Obwohl unsere Welt und Industrie immer digitaler werden und auch das heutige Thema unserer Hauptversammlung in diese Richtung geht, lebt eine Veranstaltung vom persönlichen Austausch. Damit meine ich nicht unbedingt nur das Format von Rede und Gegenrede, sondern einfach auch das Gefühl für die Stimmung im Raum. Und auch für Sie ist es schwieriger, ein Gefühl für unser Unternehmen zu bekommen, wenn Sie keiner unserer Kollegen am Empfang freundlich begrüßt und Ihnen Ihre Stimmkarte aushändigt, und wenn man sich am Buffet nicht austauschen kann.

Wir freuen uns heute schon darauf, die nächste Hauptversammlung wieder als Präsenzveranstaltung durchzuführen.

Wir haben dieser Hauptversammlung und diesem Vortrag den Titel *Vrooom gegeben - Action Plan 2025 das Navigationssystem auf der digitalen Forschungs-Autobahn*. Wir möchten Sie auf der Fahrt auf der Forschungs-Autobahn unbedingt mitnehmen.

Bevor ich da hinkomme, möchte ich mich bei unseren Aufsichtsratsmitgliedern bedanken, und vor allem bei unserem Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Prof Plischke. Herr Prof Plischke wird mit dem Ende der heutigen Hauptversammlung sein Mandat niederlegen. Er hat das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden in den letzten sieben Jahren mit großer Weitsicht und ruhiger aber bestimmter Hand ausgeübt. Damit hat er einen entscheidenden Anteil an der strategischen Entwicklung, die Evotec in dieser Zeit genommen hat.

Dafür und für die enge, engagierte und ausnahmslos konstruktive Zusammenarbeit danke ich ihm - persönlich, aber auch im Namen des gesamten Management-Teams. Danke.

Ich möchte mich bei meinem Team Craig, Cord und Enno bedanken. Ohne ein gutes Team können Sie fast gar nichts erreichen, mit einem guten Team alles. Danke.

Besonders freue ich mich darüber, mich in diesem Jahr bei bereits fast 4.000 Mitarbeitern bedanken zu können. Die Corona-Pandemie hat uns im zurückliegenden Jahr stark herausgefordert. Doch auch in dieser schwierigen Situation, die viele von uns auch an ihre Grenzen gebracht hat, ist es eine große Freude zu sehen, mit welcher Rücksicht und mit welcher Hingabe unsere Mitarbeiter füreinander da sind.

Gemeinsam haben Sie alle im zurückliegenden Jahr Fantastisches geleistet und es durch ihre Umsicht, ihren Zusammenhalt, ihre Flexibilität, und ihre Geduld überhaupt erst ermöglicht, dass wir trotz aller widrigen Einflüsse unseren ambitionierten Wachstumskurs nicht nur fortschreiben konnten, sondern in diesem Jahr mit der „Digitalen F&E Autobahn to Cures“ voll durchstarten können. Es ist für mich eine große Freude und Ehre, mit Euch gemeinsam arbeiten zu können. Herzlichen Dank!

Und selbstverständlich möchte ich mich bei Ihnen liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bedanken für Ihr Interesse, Vertrauen und Ihre Unterstützung.

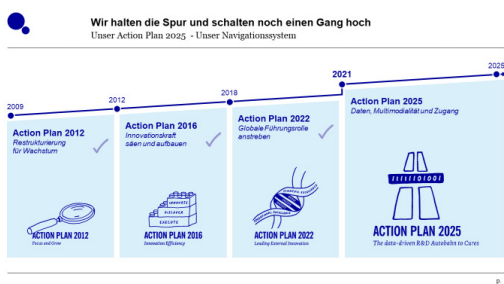


“...just the beginning”

Wenn man einen Gang nach oben schaltet, dann ist es sehr wichtig, dass man weiß, wo der Weg hingehet, mit welcher Geschwindigkeit man fährt und dass man sich auf der Autobahn sicher

fühlt und umsichtig und verantwortungsvoll mit der Geschwindigkeit umgeht.

Unser Aktionsplan 2025 (oder AP2025), den wir in diesem Jahr mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht und eingeführt haben, dient uns als Navigationssystem und richtet den Blick auf die künftigen Entwicklungen in der Branche. Der neue Aktionsplan soll uns dabei helfen, unsere Alleinstellung in der bewegten Biotechnologie-Branche zu behaupten und künftig noch mehr Wert zu schaffen. Gemeinsam mit unseren Partnern begegnen wir den Herausforderungen der Zukunft mit stärker personalisierten, präventiven und prädiktiven Ansätzen sowie noch viel mehr Verantwortung für Patienten und Gesellschaft. Wir setzen auf intelligente, datenbasierte Zukunftstechnologien sowie auf operative Effizienz, damit Patienten künftig schneller und ohne Einschränkung von präziseren und wirksameren Medikamenten profitieren.



Wir halten die Spur und schalten noch einen Gang hoch

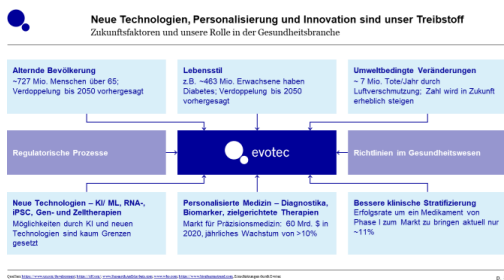
Die Wissenschaft hat Hand in Hand mit der Industrie Großartiges vollbracht. In Rekordzeit wurden mehrere hochwirksame und sichere Impfstoffe gegen das

Coronavirus entwickelt. Diese globale Leistung eröffnete uns einen Blick in die Zukunft des medizinischen Fortschritts. Daher werden wir das Jahr 2020 auch als magischen Moment in der biotechnologischen Forschung und Entwicklung in Erinnerung behalten.

Evotec war und ist eine ganz wichtige zentrale Plattform für viele Medikamentenentwicklungen, und natürlich haben wir in der Coronaforschung auch wesentliche Beiträge leisten können.

Wir bei Evotec werden unsere Mission „Research never stops“ nun umso leidenschaftlicher und unverändert weiterverfolgen. Das Jahr 2021 ist daher für uns ein idealer Ausgangspunkt für ein neues Kapitel unseres strategischen Wachstums und wir können noch mehrere Gänge

höher schalten mit dem Action Plan 2025: „The data-driven R&D Autobahn to Cures“.

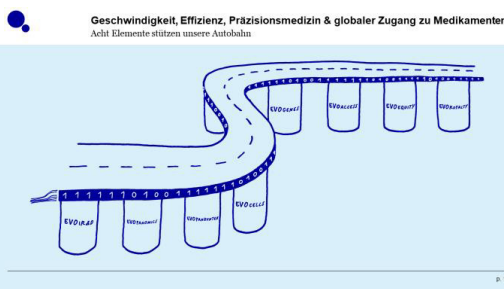


Neue Technologien, Personalisierung und Innovation sind unser Treibstoff

Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell niemals anpassen, haben historisch betrachtet nur eine Chance von 8% im Markt zu überleben. Unsere Branche ist

nicht nur im Wandel, sondern auch ein technologiegetriebener Wachstumsmarkt, daher passen wir unser Geschäftsmodell und unsere Schwerpunkte laufend an.

Der Vormarsch der digitalen Gesundheitstechnologien wird die Geschäftsmodelle von morgen entscheidend prägen. Evotec ist an der Schnittstelle dieser Entwicklungen sehr gut positioniert, um die gigantischen Möglichkeiten der modernen Medizin mit größtmöglicher Effizienz in hochwirksame Therapien zu übersetzen.

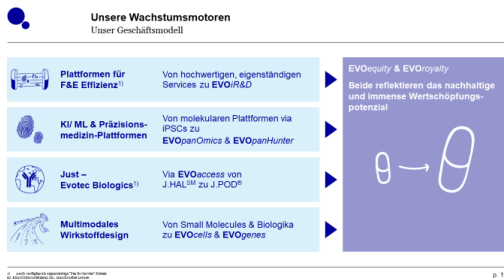


Geschwindigkeit, Effizienz, Präzisionsmedizin & globaler Zugang zu Medikamenten

Der Bedarf an hochentwickelten Wirkstoffforschungsmethoden und -plattformen mit höherer Präzision

wird durch die leider noch immer zu niedrigen Erfolgsquoten klinischer Studien deutlich. Lediglich 11 % aller Wirkstoffe in allen Indikationsgebieten, die klinisch untersucht werden, erhalten am Ende eine Zulassung. In der Onkologie beträgt die Erfolgsquote sogar nur 3,4 %. Diese Zahlen in Verbindung mit steigenden Entwicklungskosten und rückläufigen Durchschnittsumsätzen machen es deutlich: Erfolgsquoten müssen gesteigert werden und Forschungs- und Entwicklungskosten gesenkt, um so die Effizienz hin zum Patienten zu erhöhen. Wir setzen auf intelligente, datenbasierte Zukunftstechnologien und Plattformen sowie auf operative Effizienz, damit Patienten künftig schneller und ohne Einschränkungen von präziseren und wirksameren Medikamenten

profitieren. Acht Bausteine unterstützen unsere Strategie und nutzen bestmögliche humane Datenbanken und modernste Instrumente der künstlichen Intelligenz für Forschungs- und Entwicklungsprojekte.



Unsere Wachstumsmotoren

Wenn man seinen Makrotrend erkennt, dann muss man dabei bleiben und dann muss man sich sozusagen mit den richtigen Fahrzeugen auf den Weg machen. Innerhalb dieses Makrotrends

haben wir uns auf folgende Themen in der Wertschöpfungskette der Medikamentenentwicklung fokussiert:

- Unsere effiziente Wirkstoffforschungs- und entwicklungsplattform erlaubt uns agil und schnell unterwegs zu sein – mit einzelnen Prozessschritten, oder mit umfassenden integrierten Projekten
- Unsere Plattform für Präzisionsmedizin erlaubt uns noch bessere Vorhersagen und Genauigkeit
- Just – Evotec Biologics ist noch am Anfang seiner Erfolgsgeschichte und in J.HAL und den Produktionsanlagen (J.PODs) steckt noch sehr viel Potenzial
- Multimodalität ist das Ziel, eine möglichst große Offenheit für verschiedene Entwicklungswege zu schaffen. Das Verständnis von Krankheit und Gesundheit wächst bereits in vielen Indikationen zu einem holistischen Ganzen zusammen. Damit werden auch die Grenzen zwischen Small Molecules, Biologika, Zell- und Gentherapie immer weicher – mit positiven Konsequenzen für die Herangehensweise an ein Wirkstoffforschungsprojekt.

Der Kern unserer Strategie und unseres einzigartigen Geschäftsmodells ist, dass wir an möglichst vielen Produkten bei denen wir unsere Ideen,

Technologien und unser Know-How einsetzen, auch beteiligt sein wollen.



Voller Werkzeugkasten zur Leistungssteigerung in unserer „Tuning Werkstatt“

Auf dieser Folie sehen Sie eine Auflistung von all unseren Kompetenzen und unserer Expertise. - Sinnbildlich zeigt Ihnen das,

dass wir den bestmöglichen Werkzeugkasten haben, um fast alle Wissenschaftsprojekte optimal auszustatten. Vor allem aber zeigt sie, dass wir von den Prinzipien der Shared Economy massiv profitieren können. Unsere Produkte und Dienstleistungen sind in einem effizienten Netzwerk vereint, und entlang der gesamten Wertschöpfungskette kooperieren wir mit über 500 verschiedenen Partnern. Möglich ist das, weil wir in den vergangenen Jahren die nötige kritische Masse aufgebaut haben, um eine solche multimodale Forschungsautobahn mit höchster Qualität profitabel zu betreiben und permanent auf den letzten Technologiestand auszubauen.

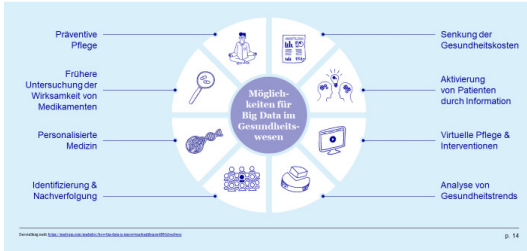


Daten sind das neue Öl

„Daten sind das neue Öl“ ist eine populäre Aussage im Zusammenhang mit Big Data, Machine Learning und dem Technologie-Hype rund um die Datenwissenschaft. Der Ursprung des Zitats ist ein Artikel aus

"Economist" bereits aus dem Jahr 2017. Es geht darum, dass Daten in der digitalen Wirtschaft eine Schlüsselrolle spielen und die großen Digitalunternehmen wie Google, Facebook, Amazon, Apple und Microsoft erschaffen haben. – Die Biotechnologie ist hier noch nicht ganz so weit, aber das wird ganz sicher kommen.

Was genau bedeutet das für unsere Gesundheitsbranche?
Möglichkeiten für Big Data

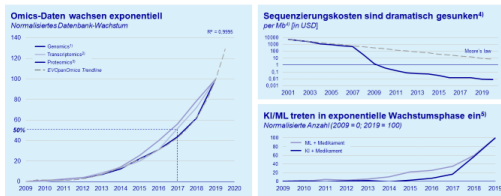


Was genau beutet das für unsere Gesundheitsbranche?

Wir sehen massive Möglichkeiten, wo Big Data unterstützt, die Gesundheitsbranche verändert sowie Krankheitsvorsorge- und Behandlung verbessern kann. Täglich

landen Millionen von Daten wie Blutwerte, Medikamentenpläne oder Radiologische-Bilder bis hin zum Genom in den Computern von Arztpraxen und Kliniken. Die Digitalisierung führt zu gigantischen Datenmengen. Wichtig ist deshalb, sie nicht nur zu sammeln, sondern die Vorteile und Auswertung optimal zu nutzen.

Unsere Forschungs-Autobahn wird zunehmend datengetrieben
Sinkende Kosten und KI/ML sind wichtige Treiber des Omics-Datenpools

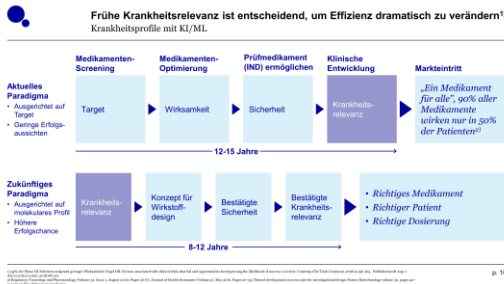


Unsere Forschungs-Autobahn wird zunehmend datengetrieben

Daten alleine helfen im Prinzip nicht - sondern wenn wir von datengetrieben sprechen, heißt es, dass wir intelligente Fragen stellen, analysieren und die Daten

nutzen, um Entscheidungen zu treffen. Das Ziel einer effektiven Therapie ist es, zum Beispiel, molekulare Veränderungen wieder zu normalisieren und die Gesundheit der Zelle und damit auch des Organismus wiederherzustellen. Evotec ist nicht nur führend in der Generierung von Daten mit Omics-Technologien*, sondern auch in der Interpretation von Omics-Daten. Und hierzu nutzen wir Werkzeuge, wie die Künstliche Intelligenz oder auch Machine Learning-Algorithmen, ohne welche die Interpretation solcher sehr komplexen Datensätze einfach nicht mehr möglich wäre.

*Der Begriff „Omics“ ist eine Wortneuschöpfung aus dem Forschungsbereich der Biologie und dient als Oberbegriff für molekularbiologische Methoden (genomics, transcriptomics, proteomics, metabolomics, secretomics...) die auf "-omics" enden



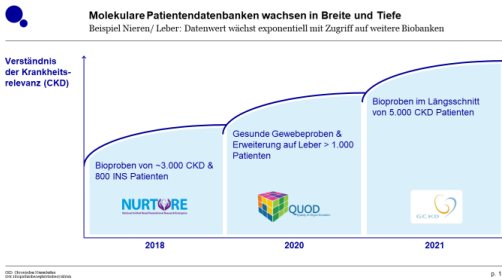
Frühe Krankheitsrelevanz ist entscheidend, um Effizienz dramatisch zu verändern

Mit molekularen Krankheitsprofilen stellen wir Wirkstoffforschung vom Kopf auf die Füße, denn: Mit dem Fokus auf ein vollumfängliches molekulares Profil steht die Krankheitsrelevanz, die bislang erst ganz am Ende in der klinischen Studie überprüft wurde, ganz am Anfang eines Wirkstoffforschungsprojekts. Wirkstoffforschung ist, so gesehen, nicht mehr *induktiv*, also die Suche nach einer Substanz, die hoffentlich wirksam ist, sondern *deduktiv*: die Substanz leitet sich von einer datenbasierten Wirksamkeit ab. Sie können sich vorstellen, was das für die Kapitaleffizienz solcher Projekte bedeutet, wenn man gleich zu Beginn eines Projekts auf der Grundlage eines datenbasierten Krankheitsverständnisses die Wirksamkeit oder nicht-Wirksamkeit in der klinischen Studie mit viel besserer Wahrscheinlichkeit vorhersagen kann.



Molekulare Patientensignaturen definieren Gesundheit und Krankheit völlig neu

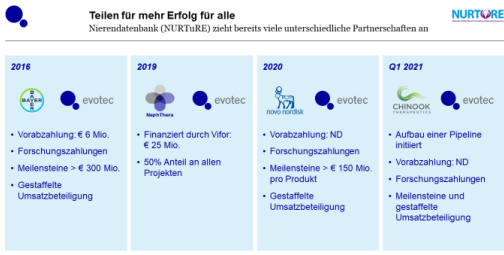
Präzisionsmedizin ist natürlich auch durch Daten bestimmt. Von besonderer Wichtigkeit in diesem Prozess ist der Zugang zu Patientendaten. In einer Welt, die zunehmend durch Daten getrieben ist, sind gerade die persönlichen Daten, die die eigene Gesundheit betreffen, ein sehr hohes Gut – und das sollen sie auch bleiben. Trotzdem ergibt sich aus der Analyse anonymisierter, aber gut dokumentierter Patientensituationen, die neben den Omics-Daten auch z.B. Informationen über weitere Erkrankungen oder regelmäßig eingenommene Medikamente enthält, ganz neue Möglichkeiten, Krankheiten, ihre Verläufe und auch ihre Behandlungserfolge in der Tiefe zu verstehen.



Molekulare Patientendatenbanken wachsen in Breite und Tiefe

Wir kooperieren mit Kliniken, die routinemäßig Patientendaten erfassen und diese auch managen. Wie Sie sicherlich verfolgt haben, ist Evotec mit

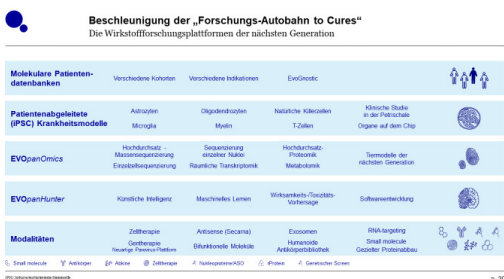
verschiedenen Partnern im Bereich der Nierenerkrankungen aktiv. Wir haben uns deshalb einem der weltweit größten Konsortien angeschlossen, dem National Unified Renal Translational Research Enterprise in England, kurz NURTuRE. Das NURTuRE Konsortium besteht aus über 15 Nierenzentren, welche sich zusammengeschlossen haben, um Patientendaten in anonymisierter Form zu sammeln und dann auszuwerten. Evotec übernimmt die molekularen Charakterisierungen der Patientengewebe sowie die Analyse dieser Daten und ist damit an der vordersten Front Nierenerkrankungen mithilfe von molekularen Phänotypen neu zu definieren und auch zu klassifizieren. In jüngerer Vergangenheit haben wir über ähnliche Partnerschaften mit Quality in Organ Donation, kurz QUOD, und der German Chronic Kidney Disease-Kohortenstudie, kurz GCKD, unsere Datenbasis nochmals deutlich erweitert. Die Partnerschaft mit QUOD ermöglicht uns dabei einzigartige Möglichkeiten auf Bioproben von gesunden Organspendern zuzugreifen. Diese Möglichkeit ist deshalb so einzigartig, weil Sie unter normalen Umständen eben nicht die Möglichkeit haben, eine gesunde Niere zu biopsieren. Die GCKD-Studie wiederum hat tausende CKD-Patienten über einen Zeitraum von mehr als 10 Jahren begleitet und im Längsschnitt zahlreiche Datenpunkte erarbeitet, die uns neue Erkenntnisse über die sehr unterschiedlichen Verläufe dieses Krankheitsbildes liefern werden. Und das ist genau das Wunderbare an der Arbeit mit Daten: Die Möglichkeiten aus der Analyse von Patientendaten wachsen nicht linear mit der Datenmenge, sondern exponentiell über die Verbindung der Daten auf einer Analyseplattform.



Teilen für mehr Erfolg für alle

Und hier eine Übersicht mit verschiedenen Unternehmen, mit denen wir bereits in dem Bereich der Nierenerkrankungen zusammenarbeiten. Allein die Tatsache, dass wir hier nicht mit ein oder zwei

Partnern, sondern mit inzwischen vier Partnern in klar abgegrenzten Projekten zusammenarbeiten können, zeigt mit was für einem großen Indikationsbereich wir es allein schon bei Nierenerkrankungen tatsächlich zu tun haben – und natürlich auch den Wert, der unserer Plattform bereits heute von der Industrie zugestanden wird.



Beschleunigung der „Forschungs-Autobahn to Cures“

Und genau deshalb ruhen wir uns nicht auf dieser Plattform aus, sondern arbeiten daran, sie zum einen über Nierenerkrankungen hinaus auf andere

Indikationsbereiche auszuweiten – und zum anderen, sie noch enger mit den anderen Technologien auf unserer Plattform zu verzahnen, denn: Der datengetriebene Ansatz hat überhaupt dann nur einen Wert, wenn sich die Erkenntnisse der digitalen Analyseplattform mit einer multimodalen Plattform effektiv und effizient in therapeutische Ansätze übersetzen lassen.



iPSC-Wirkstoffforschung steht erst am Anfang

iPSC-Wirkstoffforschung wird die Welt verändern, und das ist eines unserer ganz großen Stärkefelder.

Evotec hat bereits seit mehr als 8 Jahren diese Plattform aufgebaut und ständig mit neuen Zelllinien erweitert. Die Möglichkeit, Krankheitsmodelle realitätsgetreu mit humanen Zellen nachbauen zu können, und diese Modelle direkt zur Validierung der Krankheitsrelevanz nutzen zu können, erspart den Umweg über das

Tiermodell und ermöglicht damit eine viel direktere Übertragung präklinischer Ergebnisse auf die klinische Erprobung, weswegen wir hier von der „klinischen Studie in der Petrischale“ sprechen.



Unsere iPSC-Forschungs-Autobahn ist führend in der Industrie

Evotec hat durch ihre lange Expertise mit dieser noch jungen Technologie eine wirklich branchenführende Plattform im industriellen Maßstab aufgebaut, die eine

schnelle, vollautomatisierte Analyse von bereits mehr als 15 Krankheitsmodellen mittels einer Hochdurchsatz-Analyse im 384-Well-Format ermöglicht. Der Automatisierung kommt gerade in diesem Fall eine besondere Bedeutung zu, denn beim Umgang mit lebenden Zellen müssen die Protokolle zur Differenzierung sehr genau eingehalten werden, um wirklich von reproduzierbaren Ergebnissen sprechen zu können – und unsere iPSC-Plattform ist in dieser Hinsicht weltweit absolut einzigartig.



Unsere iPSC-Plattform bietet viele Partnerschaftsmöglichkeiten

Auch im Hinblick auf Partnerschaften ergeben sich aus unserer wachsenden iPSC-Plattform ständig neue

Möglichkeiten. –Und sie werden sehen, auch das ist erst der Anfang!

Bereits seit 2016 arbeiten wir im Bereich neurodegenerative Erkrankungen mit Celgene, jetzt Bristol Myers Squibb, zusammen. Diese Partnerschaft, die seither – auch nach der Übernahme von Celgene durch Bristol Myers Squibb – mehrmals erweitert wurde, ist für uns von besonderem Wert, weil wir in dieser Zusammenarbeit die Grundlagen für unsere iPSC-Plattform legen und direkt im industriellen Maßstab validieren konnten. Mittlerweile ist unsere iPSC-Plattform aus unseren frühen Partnerschaften herausgewachsen und hat über die

ständig wachsenden Möglichkeiten zahlreiche neue Startpunkte für Wirkstoffforschungsprojekte in anderen Bereichen generiert – bis hin zur Betazelltherapie, einer potenziell revolutionären Therapie, die an der Ursache vieler Diabeteserkrankungen ansetzt.



„Co-owned“ zum Patienten

Bei Evotec haben wir uns schon sehr früh die Frage gestellt, wie wir selbst auch langfristig am Erfolg unserer eigenen Innovationen teilhaben können. Unsere Antwort darauf ist das Co-owning. - Und

unsere iPSC Plattform ist hier nur ein Beispiel für diesen Ansatz. Dieses „Mitbesitzen“ erlaubt es uns, an dem potenziellen Erfolg unserer eigenen Forschung auch dann teilhaben zu können, wenn ein Partner ein Projekt, beispielsweise zum Beginn der klinischen Studie, in die eigene Entwicklungsverantwortung übernimmt. Auch wenn wir ab einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr an der Entwicklung beteiligt sind, partizipieren wir trotzdem weiterhin am Erfolg. Der besondere Reiz dieses Geschäftsmodells ist, dass unseren Einnahmen aus Gewinnbeteiligungen keinerlei Kosten entgegenstehen und sie daher direkt ergebniswirksam sind. – Ja, das ist eine sehr langfristige Strategie, aber sie wird sich auch sehr gut auszahlen.

Neuentwicklungen, Präzision & exzellente Umsetzung treiben "Co-ownership" voran
Einzigartiges Geschäftsmodell

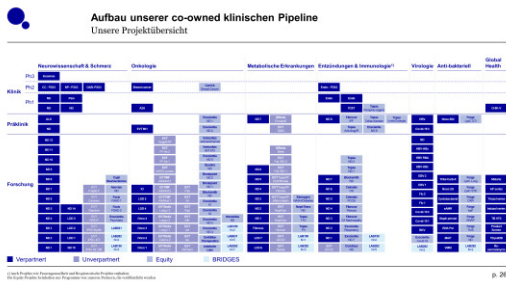
- 1 Plattformen für F&E Effizienz
Integrierte Wirkstoffforschung ermöglicht wichtige Innovationen
- 2 Indikationsfokussierte Target Pipelines
Neue Targets PZK3, B1, A2a, ...
- 3 Just – Evotec Biologics
Von J.HALSM zu J.PODSMs
- 4 BRIDGEs und Beteiligungen
bei LAB2122, LAB282, LAB150, Curexsys, Exciscienta, ...

Neuentwicklungen, Präzision & exzellente Umsetzung treiben "Co-ownership" voran

Die Ansatzpunkte für eine solche Co-Ownership sind dabei so vielfältig wie unsere Autobahn selbst. Zum einen

ergeben sich immer neue Möglichkeiten aus der Zusammenarbeit mit unseren mehr als 800 Partnern. Gleichzeitig liefert aber auch unsere eigene Forschung spannende Ansätze, die wir häufig zunächst eigenständig entwickeln und dann in komplementäre Partnerschaften einbringen. Weiteres Potenzial ergibt sich z.B. aus unserem Beteiligungsgeschäft. Mit unserem wachsenden Equity-Portfolio sind wir

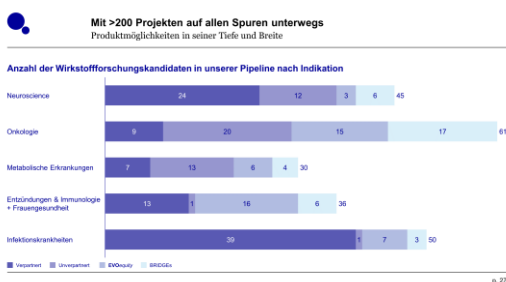
an vielen spannenden Startup-Unternehmen beteiligt, und auch unsere akademischen BRIDGE-Partnerschaften liefern derartige Einstiegsmöglichkeiten.



Aufbau unserer co-owned klinischen Pipeline

Und mit dem Aufbau einer co-owned Pipeline fangen wir eben nicht heute an, sondern wir sind hier bereits mit Vollgas unterwegs, haben also die frühe Pipeline

seit 2015 mehr als verdreifacht. Gleichzeitig schalten wir gemeinsam mit unseren Partnern in immer mehr Projekten einen Gang hoch: Unsere Pipeline entwickelt sich immer weiter und daher ist es auch nur eine Frage der Zeit bis das erste unserer co-owned Projekte ins Ziel kommt, nämlich eine Zulassung erhält und vermarktet werden kann – was wir bis 2025 erwarten. Gleichzeitig ist es aber genauso wichtig, dass wir am Anfang der Pipeline, in der frühen Forschung, immer wieder neue Programme ins Rennen schicken, damit der Verkehr hier auf unserer Autobahn immer gut fließt und sich eine nachhaltig wachsende Pipeline klinischer und schließlich auch vermarkteter Programme aufbauen kann.








Mit >200 Projekten auf allen Spuren unterwegs

Wenn wir jetzt noch die Projekte hinzunehmen, an denen wir über unsere Equity-Initiativen beteiligt sind, landen wir schon heute bei einer Pipeline von mehr

als 200 Projekten in allen Entwicklungsphasen und vielen verschiedenen, wichtigen Indikationsgebieten, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt allesamt ursächlich ungelöst sind und Sie sehen, dass wir auch gerade in den Infektionskrankheiten mit einer Vielzahl an Projekten unseren "Auftrag" der Vorbereitung und Verantwortung wahrnehmen.

Allerdings bedeutet die Arbeit an ursächlich ungelösten Krankheiten auch, dass wir innovative Therapiemöglichkeiten nicht auf den besonders gut ausgebauten und dokumentierten Straßen finden werden, sondern dass wir gezielt auf die Suche nach neuen Möglichkeiten gehen müssen – und uns nötigenfalls auch unser eigenes Straßennetz bauen müssen – unsere Autobahn. Durch unsere ständig wachsenden Kapazitäten und die komplementäre Zusammenarbeit mit unseren Partnern können wir dabei dennoch allen Projekten gerecht werden. Nicht jedes Projekt wird es ins Ziel schaffen, aber sie alle beginnen das Rennen auf der Pole Position.

Wichtige Wertpunkte in der präklinischen und klinischen Pipeline
Beispiele: Verpartarte und unverpartarte Projekte machen gute Fortschritte

BAY1817080	EVT801	EVT894	EVT895	QR001
 <ul style="list-style-type: none"> Indikation: RCC, Endometrie, Schmerz, OAB Modalität: Small Molecule <p>Demnächst: Ergebnisse der Phase-Ib-Studie in RCC erwartet</p>	 <ul style="list-style-type: none"> Indikation: Onkologie Modalität: Small Molecule <p>Demnächst: Start einer klinischen Phase-I-Studie erwartet</p>	 <ul style="list-style-type: none"> Indikation: Chikungunya-Virus Modalität: monoklonaler Antikörper („mAb“) <p>Demnächst: Ergebnisse der Phase-I-Studie erwartet</p>	 <ul style="list-style-type: none"> Indikation: Hepatitis-B-Virus Modalität: nicht bekannt gegeben <p>Demnächst: Start einer klinischen Phase-I-Studie erwartet</p>	 <ul style="list-style-type: none"> Indikation: Diabetes Modalität: Zelltherapie <p>Demnächst: Neue Partnerschaft / klinische Studie erwartet</p>

p. 28

Wichtige Wertpunkte in der präklinischen und klinischen Pipeline
Ein besonderer Fokus liegt natürlich auch auf der präklinischen und klinischen Pipeline, daher freut es uns, dass wir im vergangenen Jahr trotz der Pandemie sehr

gute Fortschritte erreicht haben, und die nächsten Meilensteine auch bereits in Sicht sind. Und auch hier lässt sich die Reifung unserer Pipeline ablesen: Denn bei dieser kleinen Auswahl haben wir nicht nur vier unterschiedliche Projekte gezeigt, sondern auch vier unterschiedliche Indikationen, Modalitäten und Partnerstrukturen.

Lassen Sie mich hier bitte noch einmal das Thema wechseln und ein Thema ansprechen, das uns allen sehr am Herzen liegen muss. Keine nächste Generation soll jemals wieder von einer Pandemie so überrascht werden, wie das gerade der Fall war.

PRROTECT - Lernen aus COVID-19
Neue Therapeutika und schnellere Reaktionszeiten

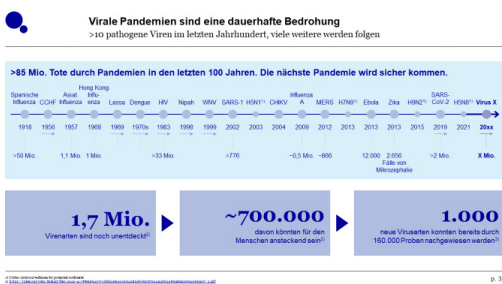


p. 30

Lernen aus COVID-19 und anderen viralen Pandemien

Wir müssen auch über die Lehren sprechen, die wir aus der Corona Pandemie ziehen, und hier die Krise nutzen um die Chance für die Zukunft zu

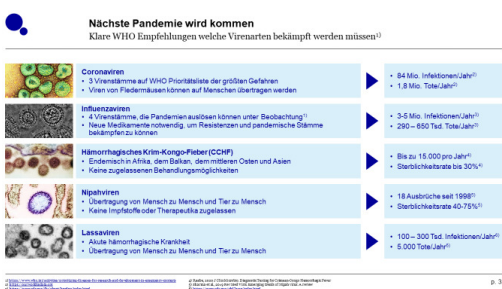
sehen. Warnungen gab es zwar viele, aber trotzdem traf die Pandemie sowohl die Politik als auch die Gesundheitsindustrie weitgehend unvorbereitet – mit vielem musste bei null angefangen werden. Dass innerhalb eines Jahres trotzdem mehrere hochwirksame Impfstoffe mit teilweise völlig neuen therapeutischen Modalitäten entwickelt werden und global verfügbar gemacht werden konnten, war nur möglich, weil das Coronavirus zum einen vergleichsweise einfach aufgebaut ist und aufgrund der "Vorarbeiten", die bereits getroffen wurden nach dem ersten Sars-Ausbruch 2003 und auf denen aufgebaut werden konnte. Und zum anderen weil die Technologien in den Jahren und Jahrzehnten zuvor für andere Bereiche systematisch aufgebaut worden waren; denken Sie beispielsweise an die mRNA-Technologie, die ursprünglich für onkologische Indikationen entwickelt wurde und sich nun in der Pandemie als revolutionäres Impfstoffsystem bewiesen hat.



Virale Pandemien sind eine dauerhafte Bedrohung

Wenn wir Covid-19 in diesem Jahr endlich – zumindest weitgehend – hinter uns lassen können, ist es doch nur eine Frage der Zeit bis zur nächsten Pandemie. Denn

hunderttausende potenziell auf den Menschen übertragbare Virusarten sind noch unentdeckt – und gegen längst nicht alle bekannten Viren gibt es weder Impfstoffe noch wirksame Medikamente. Daher müssen wir heute schon vorbereiten, was für die nächste Pandemie vorzubereiten ist – und am Aufbau eines solchen Werkzeugkastens ist Evotec bereits dabei.



Nächste Pandemie wird kommen

Die WHO hat schon vor einigen Jahren eine Prioritätsliste mit Viren erarbeitet, von denen eine besonders große Gefahr für die Weltgesundheit ausgeht. Dort finden Sie zum Beispiel die sehr

bekanntesten Corona- und Influenzaviren, aber auch die viel

unbekannteren Niphaviren, gegen die es weder zugelassene Impfstoffe noch wirksame Medikamente gibt, und an denen potenziell mehr als jeder zweite Infizierte stirbt.

Vier Herausforderungen, um bessere Therapeutika zu entwickeln
Integrierter Ansatz inkl. Pandemiebereitschaft und schnelle Antworten

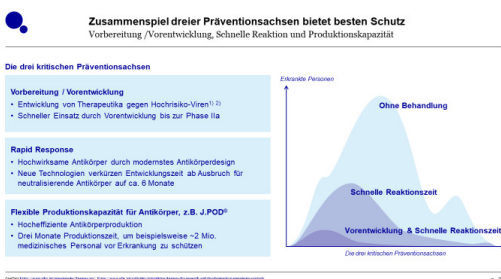
Herausforderung	Bedrohung	Lösungen
#1 Zeiträumen	• Entwicklungszeiten für neue Therapeutika während einer Pandemie sind zu lang	• Vorentwicklung von first-in-class Therapeutika um vorbereitet zu sein
#2 Wirksamkeit	• Unfunktionierte Medikamente zeigen wenig Einfluss auf Überlebensraten • Virusvarianten reduzieren Wirksamkeit	• Entwicklung von Therapeutika mit neuartiger Wirkweise für ausgewählte Virusarten
#3 Produktprofil	• Zugelassene Antikörper haben unattraktives Produktprofil • Vorhandene Immunmodulatoren sind unzureichend	• Produktprofile von Antikörpern verbessern • Neue Klassen von Immun-modulatoren entwickeln
#4 Verfügbarkeit	• Erhöhter Bedarf an Plattformen sowie Entwicklungs- und Produktionskapazitäten für Antikörper	• Entwicklung von flexiblen und kostengünstigen Antikörper-Produktionslösungen

p. 33

Vier Herausforderungen um bessere Therapeutika zu entwickeln

Neben der erfolgreichen Entwicklung von Impfstoffen ist auch die Verfügbarkeit wirksamer Therapeutika entscheidend, denn Impfstoffe sind nie zu 100%

wirksam – und sie sind auch nicht für alle Patienten eine Option. Zu einer umfassenden Vorbereitung auf die nächste Pandemie gehören immer auch wirksame Behandlungsoptionen, die dann aber auch den betreffenden Patienten vor Ort schnell und in ausreichender Menge zugänglich sein müssen.



Zusammenspiel dreier Präventionsachsen bietet besten Schutz

Natürlich ist keine Pandemie planbar – sonst gäbe es sie nicht, aber den besten Schutz erreicht man, wenn man auf drei

Handlungsebenen entsprechende Vorbereitungen trifft.

1. Preparedness oder Vorbereitung, also Vorentwicklung bei den Virenarten, die eine besondere Bedrohung darstellen.
2. Rapid Response - Schnelle Reaktionszeit, also die Entwicklung hochwirksamer therapeutischer Antikörper, die sich mit neuen Technologien in sechs Monaten entwickeln lassen
3. Flexible Produktionskapazitäten wie etwa unsere modulare J.POD®-Technologie, um im Ernstfall eben schnell und flexibel lieferfähig zu sein

Vorentwicklung neuer Therapeutika spart bis zu 5 Jahre
 Neue Wirkprinzipien gegen Hochrisiko-Viren⁽¹⁾ bei Evotec bereits in Entwicklung

Alle Klassen neuartiger anti-viraler nutzen

- Nieder-molekulare Substanzen**
 - Milderung von Symptomen
 - Reduktion der Viruslast
 - Orale Verfügbarkeit
 - Klassische 'Small Molecules' & neuartige 'Degradier'
- Neutralisierende Antikörper**
 - Breite Virusneutralisation
 - Hohe Affinität (Bindungsstärke), pan-spezifisch
 - Atraktives Produktprofil
- Neue Immunmodulatoren**
 - Immunantwort verstärken
 - Abstoppen der Symptome
 - Varianten-agnostisch
 - Wirksamkeit gegen verschiedene Virustypen

Gezielte Anpassung neuer Therapeutika an diverse Virusklassen

- Coronaviren
- Influenzaviren
- CCHF Viren
- Nipah Viren
- Lassa Viren

Vorentwicklung neuer, wirksamer Therapeutika bis zur klinischen Phase Ia spart bis zu 5 Jahre Entwicklungszeit in der nächsten Pandemie

Vorentwicklung neuer Therapeutika spart bis zu 5 Jahre

Durch die Vorentwicklung von Wirkstoffen gegen Viren, die auf der WHO-Prioritätsliste geführt werden, können nicht nur bis zu 5 Jahre Entwicklungszeit

eingespart werden – so kann auch Zeit darauf verwendet werden, die wirksamste Therapie zu identifizieren, anstatt in der Zeitdrucksituation einer Pandemie mit der besten Substanz oder Modalität, bei der sich überhaupt eine Wirksamkeit erkennen lässt, weiterarbeiten zu müssen.

Und es ist gerade diese Multimodalität, die Offenheit gegenüber verschiedenen Wirkmechanismen, in Kombination mit der Tatsache, dass wir mit unserer Forschungs-Autobahn die gesamte Wertschöpfungskette von der frühen Forschung bis hin zur Produktion aus einer Hand anbieten können, die Evotec zum idealen Netzwerkknoten für den Aufbau eines solchen Pandemie-Werkzeugkastens macht. Wir starten diese Initiative formal heute und werden weltweit Verbündete suchen, einladen und finden, um hier tatsächlich nie wieder einen „Lock-down“ erleben zu müssen.

KI, neuestes Antikörper-Design und effiziente Produktion
 Antikörpertechnologien der nächsten Generation für wirksame 'Rapid Response' Maßnahmen

Verkürzung der Entwicklungszeit auf 6 Monate von Virussequenzierung zu klinischer Phase III möglich

Abstrich → Sequenz → Antikörper-Entwicklung → Phase III

Kombination von KI, Antikörper-Design und effizienter Zellkultur ergibt optimiertes Produktprofil

Neuartiges J.POD® Produktionsverfahren erlaubt schnelle und kostengünstige Antikörperproduktion

In silico → Zellkultur

Herkömmliches Verfahren → J.POD®

KI, neuestes Antikörper-Design und effiziente Produktion

Just – Evotec Biologics hat sich mit seinem Team schon über viele Jahre Gedanken dazu gemacht und sozusagen eine Produktionsanlage der Zukunft

entworfen, die für eine intelligente Vernetzung von Produktentwicklung und Produktion steht. Mit einer Reihe von Forschungs- und Entwicklungsleistungen unter Anwendung von künstlicher Intelligenz und anderen computergestützten Prognosetools sind wir in der Lage ein optimiertes Design der therapeutischen monoklonalen Antikörper zu entwickeln und dies als wirkungsvollen Hebel zur Beschleunigung der Entwicklung und Senkung der Kosten zu nutzen.

J.POD® 1 US eröffnet noch dieses Jahr
Luftaufnahme des neuen Standorts in Redmond, Washington, US



- 12.077 qm große Produktionsstätte
- PODs bereits installiert
- Zertifikat der Nutzbarkeit im Mai
- Mitarbeiter bereits am neuen Standort eingezogen

Project Access
April 24 2021

J.POD® 1 US eröffnet noch dieses Jahr
Diese Produktionsanlage der Zukunft, genannt J.POD® wurde letztes Jahr gebaut und wir werden bereits dieses Jahr betriebsbereit sein. Die ersten Mitarbeiter sind bereits dabei in das neue Gebäude

einziehen und unsere ersten Kunden wie zum Beispiel Merck oder das amerikanische Verteidigungsministerium haben sich bereits Zugang zu bedeutenden Herstellungskapazitäten für monoklonale Antikörper wie z. B. auch gegen SARS-CoV-2 gesichert.

Neue Wege aus der Arzneimittelknappheit dringend erforderlich
Luftaufnahme von Campus Curie



- Europa ist der zweitgrößte Biologika Markt, lokale Kapazitäten zur Sicherstellung der Versorgung dringend benötigt
- Standort Toulouse kreiert operative Effizienz: Synergien im Bereich multimodaler Biologika und Zelltherapie
- Bis zu €50 Mio. Förderung von der französischen Regierung, der Region Occitanie, Bpifrance, der Präfektur Haute-Garonne und der Stadt Toulouse
- Ein 2 Hektar Grundstück¹⁾ am Campus Curie bereits identifiziert
- Entwurfsplanung begonnen

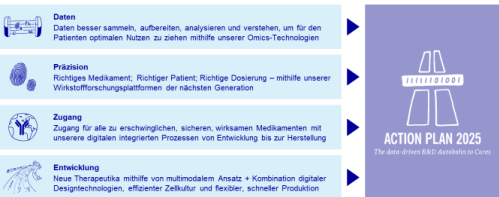
1) Abhängig von lokalen, nationalen, europäischen und internationalen Förderprogrammen

Neue Wege aus der Arzneimittelknappheit dringend erforderlich

Und wie Sie vielleicht aus den Medien erfahren haben, sind wir bereits dabei auch in Europa einen J.POD® zu bauen.

Die französische Regierung hat die Dringlichkeit erkannt und unterstützt uns gemeinsam mit lokalen Stakeholdern in Toulouse mit bis zu 50 Mio. € Förderung.

Unsere digitale F&E Autobahn zum Erfolg
Zusammenfassung



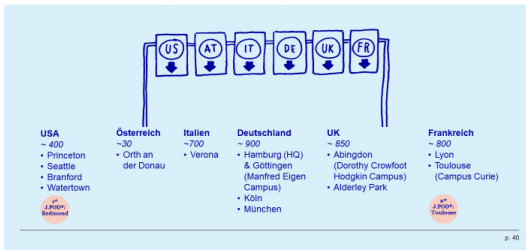
- Daten**
Daten besser sammeln, aufbereiten, analysieren und verstehen, um für den Patienten optimalen Nutzen zu ziehen mithilfe unserer Omics-Technologien
- Präzision**
Richtiges Medikament, Richtiger Patient, Richtige Dosierung – mithilfe unserer Wirkstoffforschungplattformen der nächsten Generation
- Zugang**
Zugang für alle zu erschwinglichen, sicheren, wirksamen Medikamenten mit unseren digitalen integrierten Prozessen von Entwicklung bis zur Herstellung
- Entwicklung**
Neue Therapeutika mithilfe von multimodalem Ansatz + Kombination digitaler Designtechnologien, effizienter Zellkultur und flexibler, schneller Produktion

ACTION PLAN 2025
The next-gen F&E Autobahn to Cure

Unsere digitale F&E Autobahn zum Erfolg

Und genau deshalb haben wir für unseren Action Plan 2025 auch den universellen Begriff Autobahn gewählt. Auf unserer Autobahn bringen wir alle Technologien

zusammen, die man sich für die bestmögliche Entwicklung eines Wirkstoffentwicklungsvorhabens nur wünschen kann. Unsere digitale Forschungs-Autobahn ist eine lernende Organisation und wird durch die Benutzung immer besser.

Global in Fahrt
 Evotec heute – 14 Exzellenzzentren mit etwa 4.000 Mitarbeiter:innen


Global in Fahrt

Und das verdanken wir unseren etwa 4.000 Mitarbeiter:innen an weltweit 14 unterschiedlichen Standorten.

Unsere „Spitzenfahrer“ auf unserer „Digitalen F&E Autobahn to Cures“
 Überblick Mitarbeiter:innen


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

Sie sind besonders interdisziplinär, besonders international, über alle Maßen hinaus hochqualifiziert und vor allem eine extrem erfahrene Gruppe.

4.000 x Danke!

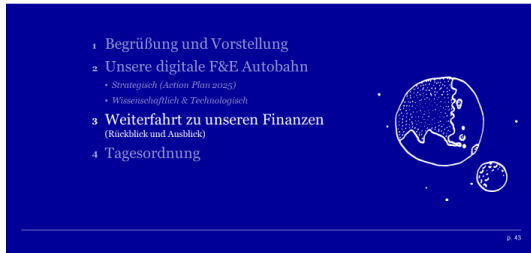

4.000 x Danke!

An dieser Stelle möchte ich mich bei unseren Mitarbeiter:innen bedanken, die besonders in diesen herausfordernden Zeiten einen großartigen Job machen. Es ist eine Freude mit diesen Menschen

zusammen zu arbeiten. Dafür einen herzlichen Applaus!

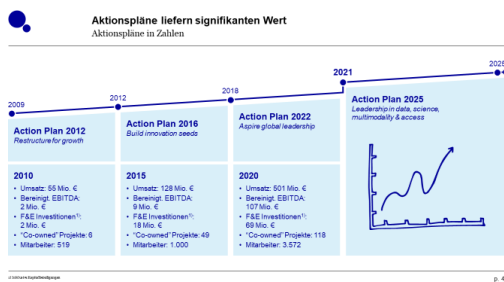
Wir möchten Sie auch hiermit anregen, uns Ihre Fragen, die vielleicht auch in dieser Präsentation aufgekommen sind, gerne zu übermitteln. Über die vorhandene Plattform oder auch per E-Mail. Wir werden Sie dann auf der Hauptversammlung am 15. Juni gerne beantworten.

Zudem möchten wir auch betonen, dass uns die Abbildung von unserem Unternehmen in Zahlen natürlich sehr wichtig ist. Wir haben es geschafft, aus eigener Kraft profitabel zu werden und damit auch schnell und besonders viele Projekte voran zu bringen. Jetzt kommen wir zur Übersetzung unserer Strategie in unsere Zahlen.



Vielen Dank Werner.
 Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, auch von mir ein herzliches Willkommen zu unserer ordentlichen

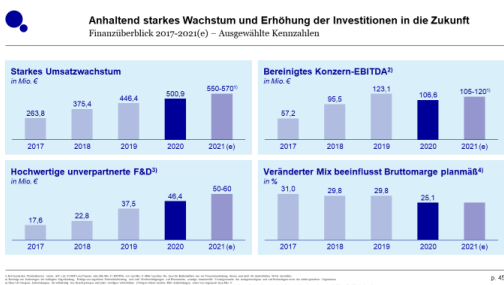
Hauptversammlung 2021.



Aktionspläne liefern signifikanten Wert

Ich freue mich, Sie auf unsere Reise durch die wesentlichen Finanzkennzahlen der Evotec Gruppe mitzunehmen.

Wir sind über die letzten 10 Jahre, jedes Jahr um über 10% gewachsen und haben uns in ein hoch profitables Unternehmen entwickelt, trotz signifikanter Investition in Forschung & Entwicklung, um unser nachhaltiges und langfristiges Geschäftsmodell weiter aufzubauen.

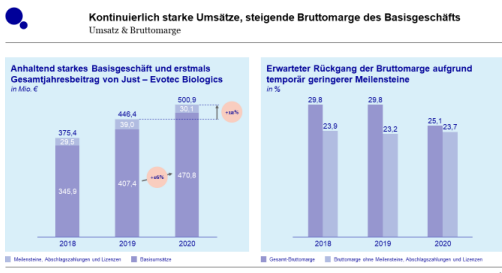


Anhaltend starkes Wachstum und Erhöhung der Investitionen in die Zukunft

Lassen Sie mich mit unseren wesentlichen Erfolgs-Indikatoren beginnen.

Grundsätzlich habe ich heute das große Vergnügen, mit Ihnen gemeinsam auf ein sehr gutes Jahr der Evotec für 2020 zurückzublicken. Das reflektieren vor allem die Umsatzzahlen sehr deutlich. Und dies gilt auch trotz der schwierigen Bedingungen, die einerseits durch die weltweite COVID-19 Pandemie zu Verzögerungen von Meilensteinen führten, sowie andererseits zum erwarteten Auslaufen der Zahlungen von Sanofi ab April 2020 für den Standort Toulouse. Auf der F&E Seite sehen Sie über die Jahre ein nachhaltiges Engagement für Investitionen, um das langfristige Potenzial innerhalb der Evotec weiter auszubauen. Im Jahr 2020 haben wir unsere

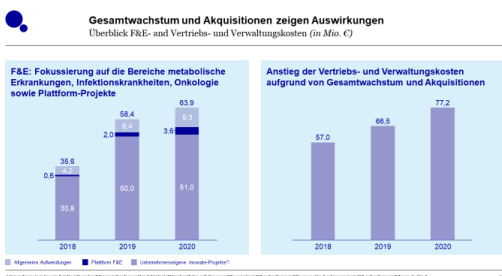
unverpartnerten F&E Aufwendungen gegenüber den Vorjahren erneut nochmals deutlich gesteigert.



Kontinuierlich starke Umsätze, steigende Bruttomarge des Basisgeschäfts

Lassen Sie mich etwas genauer auf die einzelnen Werte eingehen und zunächst zur Umsatzentwicklung kommen. In 2020

haben wir zum ersten Mal die 500 Mio. €-Linie übertroffen. Der Anstieg ist hauptsächlich das Ergebnis der sehr guten Entwicklung im Basisgeschäft sowie des Umsatzbeitrags von Just - Evotec Biologics (inkl. J.POD®). Dies zeigt, dass das originäre Kerngeschäft der Evotec voll in Takt und funktionsfähig ist und kontinuierlich weiterwächst. Die Umsätze aus Meilensteinen, Abschlagszahlungen und Lizenzen fielen 2020 wesentlich niedriger aus als im Vorjahr, vor allem da es bedingt durch die weltweite COVID-19 Pandemie zur Verschiebung von Meilensteinen kam. Zudem wurde der Konzernumsatz 2020 durch Wechselkursschwankungen in Höhe von 6,8 Mio. € negativ beeinflusst. Auf Basis unveränderter Wechselkurse gegenüber 2019 hätte der Umsatz somit im Jahr sogar 507,7 Mio. € betragen. Auch hinsichtlich der Bruttomarge bleiben wir auf hohem Niveau, wengleich wir die geringeren Meilensteinzahlungen natürlich spüren. Im wichtigen Basisgeschäft wachsen wir sogar. Künftige Bruttomargen werden auch weiterhin Schwankungen unterliegen, insbesondere beim direkten Vergleich einzelner Quartale. Diese sind z.B. abhängig von möglichen sehr Margen-starken Meilensteinzahlungen oder etwaigen Einnahmen aus möglichen Auslizenzierungen.

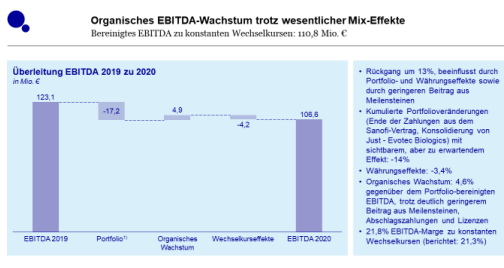


Gesamtwachstum und Akquisitionen zeigen Auswirkungen

Im Jahr 2020 haben wir unsere gesamten F&E Aufwendungen um 9% auf 63,9 Mio. € erneut gesteigert. Dieser geplante Anstieg geht hauptsächlich auf höhere

Aufwendungen für unternehmenseigene Projekte (unverpartnerte F&E-Projekte) im Bereich metabolische Erkrankungen, Infektionskrankheiten oder Onkologie sowie Plattformprojekte zurück, wie z.B. die **EVOpanOmics**- und Zelltherapie-Plattform. Die zusätzlichen „verpartnerten“ F&E Aufwendungen werden im Rahmen der Vereinbarung mit Sanofi im Bereich Infektionskrankheiten in den ersten fünf Jahren erstattet und beliefen sich in 2020 auf 17,5 Mio. €. Dabei werden die entsprechenden Erstattungen unter den sogenannten sonstigen betrieblichen Erträgen, also nicht direkt gegen die F&E Aufwendungen, verbucht. Diese zusätzlichen F&E Aufwendungen wirken sich netto somit also nicht negativ oder belastend auf unser operatives Ergebnis beziehungsweise auf unser EBITDA aus.

Bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten verzeichnen wir erwartungsgemäß einen spürbaren Anstieg, der sowohl das erfolgreiche organische Wachstum, die strategischen Erweiterungen durch Akquisitionen als auch die Transaktionen an sich reflektiert. Weiter spielen wichtige Themen wie z.B. zentrale IT-Infrastrukturmaßnahmen, Sicherheit, Systemlandschaften und Digitalisierung eine wichtige Rolle.



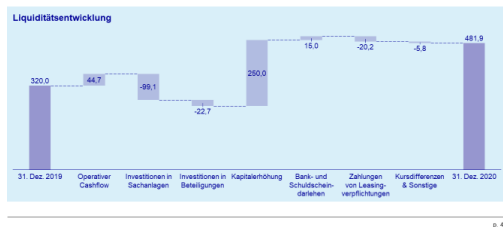
Organisches EBITDA-Wachstum trotz wesentlicher Mix-Effekte

Das bereinigte Konzern-EBITDA sank im Geschäftsjahr 2020 auf 106,6 Mio. €. Das entspricht etwa 110,8 Mio. € bei konstanten Wechselkursen. Damit lag das

Ergebnis im Rahmen der Prognose. Der erwartungsgemäße Rückgang ist in erster Linie auf den planmäßigen Wegfall der Zahlungen von Sanofi für den Standort Toulouse sowie die geplanten Anlaufkosten für die Inbetriebnahme des ersten J.POD[®] 1 US zurückzuführen. Weitere Belastungen für das bereinigte EBITDA und somit für die bereinigte EBITDA-Marge ergaben sich aus niedrigeren Meilensteinzahlungen durch Pandemie-bedingte Verzögerungen, höheren Aufwendungen für eigene F&E, den Verlust von F&E-Steuerzugschriften aufgrund von Gesetzesänderungen in Italien sowie einem expansionsbedingten

Anstieg der Vertriebs- und Verwaltungskosten. Dennoch stieg das bereinigte EBITDA im Segment EVT Execute um 6 % auf 129,3 Mio. € (2019: 122,5 Mio. €), was wiederum das solide Basis-Geschäft unterstreicht.

Liquiditätszuwachs durch Kapitalerhöhung stärkt weiteres Wachstum
Liquiditätsentwicklung Geschäftsjahr 2020 gegenüber 2019 (in Mio. €)



Liquiditätszuwachs durch Kapitalerhöhung stärkt weiteres Wachstum

Folie 49 zeigt die positive Liquiditätsentwicklung von Evotec im Laufe des Geschäftsjahres 2020. Zum

Jahresende lag die Liquidität bei 481,9 Mio. €, ein Anstieg um mehr als 50 % im Vergleich zum Jahresende 2019 mit 320,0 Mio. €.

Ausschlaggebend für den deutlichen Liquiditätszuwachs war vor allem die erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung über 250 Mio. € im Oktober 2020 mit unserem neuen Großaktionär Mubadala Investment Company, dem Staatsfond der Regierung von Abu Dhabi, und unserem langjährigen Hauptinvestor Novo Holdings.

Der operative Cashflow betrug 44,7 Mio. €. Einen wesentlichen Beitrag leisteten hier die Umsätze aus Meilensteinen mit Bristol Myers Squibb im 2. Halbjahr 2020.

Die Investitionen in Sachanlagen haben sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdreifacht auf 99,1 Mio. € (2019: 31,3 Mio. €) und beinhalteten als eine ganz wesentliche Position 49,0 Mio. € für den Aufbau der J.POD®-Produktionsanlage in Seattle/USA.

Aber auch der weitere Ausbau unseres operativen Equity-Beteiligungsportfolios hat sich mit einem Investitionsvolumen von knapp 23 Mio. € bemerkbar gemacht.

Starke Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von fast 50%
Bilanzübersicht (in Mio. €)



Starke Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von fast 50%

Wie auf dem nächsten Slide zu sehen ist, legte Evotec auch 2020 eine starke Bilanz vor. Die Bilanzsumme stieg um 24 % von 1.180,9 Mio. € auf 1.462,9 Mio. €.

Hauptgründe für diese positive Entwicklung waren die deutlich erhöhte Liquidität von 481,9 Mio. € (2019: 320,0 Mio. €) und die höheren Investitionen in Sachanlagen von insgesamt 337,3 Mio. € (2019: 239,2 Mio. €).

Evotecs Eigenkapital erhöhte sich 2020 ebenfalls signifikant, um rund 50 % auf 722,8 Mio. €, was zu einem ebenfalls deutlichen Anstieg der Eigenkapitalquote auf knapp 50 % führte. Ausschlaggebend hierfür war die am 12. Oktober 2020 erfolgreich abgeschlossene Kapitalerhöhung in Höhe von 250 Mio. €.

Starke Bilanz und Cash-Position bieten Raum für strategisches Wachstum
 Bilanz – 31. Dezember 2019 gegenüber 31. Dezember 2020¹⁾

Bilanzsumme in Mio. €	Eigenkapitalquote in %	<ul style="list-style-type: none"> • Kapitalerhöhung stärkt wichtigste Leistungsindikatoren • Eigenkapitalquote steigt auf ~50% • Verschuldungsgrad nahezu bei null; Flexibilität, um die gestärkte Bilanz für ambitionierte Wachstumspläne zu nutzen • Liquidität in Q4 2020 bei 481,9 Mio. €
1.180,0 → 1.462,9	40,4 → 49,4	
Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA ²⁾	Liquidität in Mio. €	
1,2 → 0,1	320,0 → 481,9	

1. und 2. Quartale 2020

Starke Bilanz und Cash-Position bieten Raum für strategisches Wachstum

Folie 51 fasst noch einmal Evotecs sehr solide, nicht GuV-bezogene Finanzkennzahlen zusammen.

Alle Zahlen, die Sie hier sehen, haben sich im Vergleich zum Vorjahr noch einmal deutlich verbessert und bestätigen damit die starke Position unseres Unternehmens auch in diesen anspruchsvollen Zeiten. Die Gesamtliquidität hat sich, wie schon erwähnt, zum Jahresende 2020 auf 481,9 Mio. € erhöht, was zu einem Anstieg der Bilanzsumme um 24 % führte.

Die Eigenkapitalquote stieg auf 49,4 %. Ende 2019 lag sie noch bei 40,4 %.

Die Nettoverschuldung inkl. IFRS16 lag nur noch bei 0,1 und wurde damit fast zu einer Netto-Cash-Position.

Insgesamt also eine sehr solide Position, mit der wir uns gut gerüstet fühlen, um unsere ehrgeizigen Ziele im Jahr 2021 zu erreichen und zu erfüllen. Zudem bietet die aktuelle Struktur ausreichend Spielraum für Investitionen in organisches und strategisches Wachstum.

Sehr überzeugende Performance in beiden Segmenten
Verkürzte Gewin- und Verlustrechnung nach Segmenten für das Geschäftsjahr 2020

in Mio. € ¹	EVT Execute	EVT Innovate	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Über- leitung ²	Evotec- Konzern
Externe Umsatzerlöse	373,4	105,7	-	21,8	500,9
Intersegment-Erlöse	115,8	-	-115,8	-	-
Bruttomarge	26,0%	8,7%	-	-	25,1%
• Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-4,4	-49,9	10,4	-	-43,9
• Vertriebs- und Verwaltungskosten	-61,8	-15,5	-	-	-77,2
• Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	-	-3,2	-	-	-3,2
• Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, netto	16,6	50,6	-	-	67,2
Betriebsergebnis	77,3	-26,8	-	-	48,5
Bereinigtes EBITDA ³	129,3	-22,7	-	-	106,6

Umsatz von EVT Execute stieg um 16% aufgrund des starken Basisgeschäfts, Überkompensation des moderaten negativen Nettoeffekts aus Portfolioänderungen (Sanofi -18,0 Mio. €, Just – Evotec Biotech, T. Regenier +15,3 Mio. €)

EBITDA-Wachstum von 6% trotz Ende der Sanofi-Sanierung, Vorleistungen für J.POD[®] 1 US und negativer Währungseffekte

Umsatz von EVT Innovate stieg um 12% trotz geringeren Beiträge aus Meilensteinen. Wachstum getrieben durch Fortschritte bei partnern und neuen Partnerschaften.

EBITDA niedriger aufgrund erwarteter Meilensteinzahlungen und höherer Investitionen für nicht verpatentierte F&E

Sehr überzeugende Performance in beiden Segmenten

Betrachtet man die beiden Segmente EVT Execute und EVT Innovate, so haben beide ihren starken Wachstumskurs in 2020 fortgesetzt.

Der Umsatz von EVT Execute inkl. Intersegment-Umsatz verbesserte sich aufgrund des starken Basisgeschäfts von 420,3 Mio. € Ende 2019 auf 489,1 Mio. € zum Jahresende 2020, ein Plus von 16 %.

Die Bruttomarge für 2020 lag für das Segment EVT Execute bei 26,0 % und damit exakt auf dem Niveau des Vorjahres.

Das bereinigte EBITDA betrug 129,3 Mio. € und übertraf damit deutlich den Vorjahreswert von 122,5 Mio. €. Und dies trotz des erwarteten Endes der Sanofi-Zahlungen, den Vorbereitungen für den J.POD[®] 1 US und negativer Währungseffekte.

Die Umsätze im Segment EVT Innovate steigerten sich ebenfalls deutlich um 12 % auf 105,7 Mio. € (2019: 94,3 Mio. €), obwohl der Beitrag aus Meilensteinen geringer ausfiel als im Jahr 2019. Das bereinigte EBITDA war aufgrund der signifikanten F&E Investitionen wie erwartet negativ.

Neuer langfristiger, strategischer globaler Investor stärkt Investorenvertrauen
Überblick Aktienkursentwicklung und Aktionärsstruktur¹



Neuer langfristiger, strategischer Investor stärkt Investorenvertrauen

Mit unserem neuen strategischen Investor Mubadala hat sich unsere Aktionärsstruktur weiter verbreitert: Mit der Novo Holdings, der T. Rowe Price Group, der ROI und der Mubadala Investment Company haben wir nun vier sehr starke und langfristig orientierte Anker-Investoren an Bord,

die für uns sehr wichtig sind und zu einer weiteren Stabilisierung unserer Aktionärsstruktur beitragen. Gleichzeitig behalten wir aber einen hohen Streubesitz bei, der auch die Liquidität in der Aktie unterstützt.

Ein starkes Jahr liegt vor uns
Prognose 2021

Sehr gutes Umsatzwachstum

- Annahme basierend auf aktuellen Aufträgen und voraussichtlichen Meilensteinzahlungen
- Gesamtkonzernumsatz **550 - 570 Mio. €** (555 - 565 Mio. € bei konstanten Wechselkursen*)

Starkes EBITDA – trotz umfangreicher Investitionen

- Ungeachtet COVID-19, steigende Ausgaben für vielversprechende F&E-Projekte, Hochfahren des Geschäfts von Just – Evotec Biologics, Ausbau der J.POD® 1-Kapazitäten in den USA & J.POD® 2 in der EU
- Bereinigtes Konzern-EBITDA¹⁾ von **105 - 120 Mio. €** (115 - 130 Mio. € bei konstanten Wechselkursen*)

Beschleunigte F&E-Investitionen für weiteres Wachstum

- Weiterer Ausbau der langfristigen & nachhaltigen Pipeline erstklassiger Projekte & Plattformen
- Unverpartnerte F&E-Aufwendungen auf Konzernebene von 50 - 60 Mio. €²⁾

Ein starkes Jahr liegt vor uns
Zum jetzigen Zeitpunkt bestätigt Evotec Management die am 25. März 2021 im Geschäftsbericht 2020 veröffentlichte Finanzprognose.

Unsere Guidance für 2021 steht klar für weiteres Wachstum, Steigerung unserer Umsätze, bestehende Profitabilität bei gleichzeitig gestiegenem Engagement im Bereich Forschung und Entwicklung. Unseren Umsatz wollen wir im Vergleich zu 2020 steigern. Das bereinigte Konzern-EBITDA erwarten wir auf dem gleichen Niveau zum Vorjahr. Unverpartnerte F&E-Aufwendungen werden wir erhöhen. Es gibt ein klares Commitment in die nachhaltige und langfristige Weiterentwicklung innerhalb der Evotec SE.

Kritik hören, analysieren und ständig verbessern
Feedback von Aktionären ist uns wichtig!

„Ich glaube Evotec wächst mehr aus seinen assoziierten Unternehmen als durch sich selbst. Die Betriebsausgaben steigen, die Umsätze steigen zwar auch, aber die Kosten überwiegen sich, wodurch die Marge sinkt, und letztem Strich sieht das nicht so toll aus. Es sind ja auch fast 10% mehr Aktien im Markt ...“

„Die Geschäftsentwicklung von Evotec läuft sehr gut. Warum wurde noch nie eine Dividende gezahlt? Ist in Zukunft die Zahlung einer Dividende geplant?“

Kritik hören, analysieren und ständig verbessern

„Kritik hören, analysieren und ständig verbessern.“ Dazu hat in den vergangenen

Jahren - und das ist uns ganz besonders wichtig - sicher auch der stete Austausch mit unseren Aktionären, also mit Ihnen und auch mit den institutionellen Investoren positiv beigetragen. Wie bereits in den Vorjahren erwähnt, möchten wir daher einen aktiven und kontinuierlichen Austausch mit unseren Aktionären und unseren Eigentümern pflegen und freuen uns daher über Ihr Feedback, über Ihr Echo, aber auch über Ihre Kritik.

Fortsetzung des starken Newsflows ...
Ausgewählte aktuelle Nachrichten aus Q1/Q2 und Ziele 2021

<p>Erste Erfolge im Jahr 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Vertragsverlängerung mit dem DoD¹⁾ bzgl. COVID-19 Chikungunya Virus (EVT894) Partnerschaft mit UKE für iPSC-Therapien bei Herzinsuffizienz Partnerschaft im Bereich chronische Nierenerkrankungen mit Chinook Strategische RNA-Allianz mit Takeda Projektpartnerschaft mit Kazia (EVT801) BRIDGEs "beLAB2122" und "beLAB1407" 	<p>Nächste Schritte</p> <ul style="list-style-type: none"> Initiierung des J.POD® 2 EU in Toulouse Beschleunigung von KIML²⁾ – Partnerschaften Inbetriebnahme des J.POD® 1 US im 2. Halbjahr 2021 Partnerschaften von EVT Innovate Neue klinische Studien und Fortschritte in „co-owned“ Pipeline Kapitalbeteiligungen und Initiierung neuer BRIDGEs
--	--

Fortsetzung des starken Newsflows ...

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Evotec weiterverfolgen. Wir sind sicher, dass Sie noch viel von uns hören werden, denn wir sind immer noch am Anfang unser Reise ...

Mit diesen Worten möchte ich mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken
gebe ich zurück an Werner.

Dr. Werner Lanthaler: Herzlichen Dank. Mir bleibt dem Team zu danken. Danke Craig, Danke Cord, Danke Enno. Denn alleine kann man fast nichts machen, gemeinsam kann man fast alles machen. Und in diesem Sinne auch noch einmal einen ganz herzlichen Dank an Wolfgang Plischke, der unseren Aufsichtsrat leider verlassen wird.