
Evotec SE – Virtuelle Hauptversammlung 22.06.2022 – Redetext und Präsentation (vorab veröffentlicht)

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

Es gilt das gesprochene Wort!

*Schneller und sicherer
zum Ziel*



Evotec SE, Hamburg, Hauptversammlung 2022, 22. Juni 2022

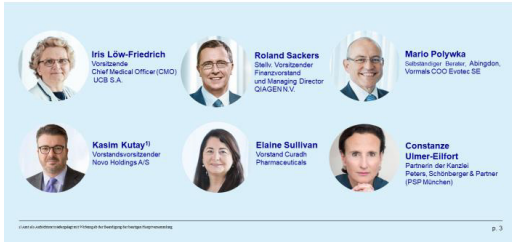
Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Freundinnen und Freunde von Evotec,

Ich begrüße Sie auch in diesem Jahr zu unserer virtuellen Hauptversammlung. Wir haben uns zu einem Zeitpunkt für dieses Format entschieden, zu dem Planungssicherheit nicht ausreichend gegeben war. Dass die Gesundheit unserer Mitarbeiter für uns höchste Priorität hat, haben wir insbesondere in den letzten beiden Jahren gezeigt. Diese Vorsicht üben wir ebenso gegenüber unseren Aktionären aus. Wir schätzen den persönlichen Austausch und wollen auch nicht komplett davon abrücken. Sie sind daher eingeladen, sich jederzeit an uns zu wenden. Unser Investor Relations-Team steht Ihnen gerne bei Fragen und Anregungen zur Verfügung.



Nachdem wir Ihnen auf der letztjährigen Hauptversammlung unseren *Action Plan 2025 - das Navigationssystem auf der digitalen Forschungs-Autobahn* – vorgestellt haben, möchten wir Sie heute weiter auf unserer Reise mitnehmen. Beim Reisen geht es darum, die richtige Geschwindigkeit zu wählen, um schnell, aber auch sicher ans Ziel zu gelangen. Das ist in der Forschung nicht anders. In den folgenden Minuten möchte ich Ihnen einige Beispiele im Detail vorstellen.

Danke, Kasim Kutay!
Der Aufsichtsrat



Danke, Kasim Kutay

Zuvor möchte ich mich bei unseren Aufsichtsratsmitgliedern bedanken, und insbesondere bei Kasim Kutay, der heute mit dem Ende der Hauptversammlung sein Mandat niederlegen wird. Kasim Kutay hat 2016 das Amt des Vorstandsvorsitzenden unseres damals größten Aktionärs, der Novo Holdings A/S übernommen und ist im Juni 2020 in den Aufsichtsrat gewählt worden. Seine Expertise aus über zwei Jahrzehnten Investmentbanking in der Healthcare-Industrie hat uns wertvolle Impulse für die strategische Weiterentwicklung und das Management unseres dynamischen Wachstums gegeben.

Für seine engagierte und ausnahmslos konstruktive Zusammenarbeit danke ich ihm persönlich, aber auch im Namen des gesamten Management-Teams. Danke!

Willkommen, Matthias
Chief Business Officer



Willkommen, Matthias

Ich möchte mich an dieser Stelle ebenfalls bei meinem Team bedanken, das nicht nur in bewährter Manier und Besetzung – mit Cord, Craig und Enno – daran mitgewirkt hat, dass auch 2021 wieder ein außergewöhnliches Jahr mit zweistelligem Wachstum und wichtigen wissenschaftlichen, organisatorischen und strategischen Fortschritten wurde. Um diesen Weg erfolgreich weiterzugehen haben wir das Team verstärkt und begrüßen Matthias Evers, der seit Mai die Position des Chief Business Officers einnimmt und uns seine Erfahrung aus über 20 Jahren als Senior Berater bei McKinsey & Company zur Verfügung stellt.

Aufgestellt mit einem so starken Team sehe ich auch optimistisch auf die kommenden Jahre. Danke!



Mehr als 4.300x Danke!

Evotec wäre nichts ohne seine Mitarbeiter:innen. Daher ist es mir ein besonderes Anliegen, den mittlerweile mehr als 4.300 Mitarbeiter:innen zu danken. Sie haben auch im zweiten Jahr der Pandemie Außergewöhnliches geleistet. Engagement und Hingabe für die Aufgaben, die unter erschwerten Bedingungen zu erledigen waren und die gegenseitige Team-interne und Team-übergreifende Unterstützung können gar nicht hoch genug angerechnet werden. Hier wurden unsere drei Kern-Werte Innovation, Kollaboration und Unternehmertum in der Realität gelebt.

Wenn man zudem bedenkt, dass wir auch im zweiten vielfach „virtuellen Jahr“ wiederum mehr als 15 % neue Kollegen und Kolleginnen begrüßen durften, muss festgestellt werden, dass wieder Fantastisches geleistet wurde. Integration, Flexibilität und gleichzeitig die Aufrechterhaltung höchster Qualität unter schwierigen Umständen haben es ermöglicht, unser Wachstum weiter fortzusetzen. Es wurde die Basis dafür gelegt, dass die wachsende Nachfrage nach wirklicher externer Innovation auch bedient werden kann. Es ist daher für mich weiterhin eine große Freude und Ehre, mit Euch gemeinsam arbeiten zu können. Mehr als 4.300-mal Herzlichen Dank!

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

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, Nobelpreis von 1967

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

Wir fokussieren uns frühzeitig auf patientenrelevante Krankheitsrelevanz, um Erfolgswahrscheinlichkeiten zu verbessern

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

Seite 7

Kooperation erhöht Erfolgchancen zum Wohle aller

Wir stehen im Dienst der Menschheit und dies ist die Maxime seit Unternehmensgründung. Wir müssen es uns von Zeit zu Zeit wieder in Erinnerung rufen, dass „EVO-TEC“ für EVOlutionäre TEChnologien steht. Breite, Tiefe und Integration intelligenter und datenbasierter Zukunftstechnologien und Plattformen kommen zum Wohle vieler – idealerweise aller – zum Einsatz. Mit „Allen“ ist aber nicht notwendigerweise die Entwicklung sogenannter „Blockbuster“ gemeint. Diese werden zwar vielen Menschen verabreicht, eine wirkliche Wirkung entfalten 90 % dieser Produkte aber nur in rund 50 % der Patienten. Eine gefährliche Verschwendung und unverantwortlich gegenüber Patienten und Gesellschaft.

Wir gehen bewusst einen anderen Weg. Wir suchen nach neuen Therapien gemeinsam mit unseren Partnern, was u.E. die effizienteste Organisationsform in der Forschung darstellt. Diese Therapien müssen präzise und patienten-individuell abgestimmt sein, damit sie dem Einzelnen oder einer Gruppe von Betroffenen mit gleicher Disposition wirklich helfen. Nur so kommen wir unserem Ziel, Therapien für über 3.300 noch nicht therapierbare Erkrankungen zu finden, wirklich näher – und dies geschieht zugleich ressourcensparend und mit der Zielsetzung Erfolgswahrscheinlichkeiten in der Medikamentenentwicklung zu verbessern.



Frühzeitige Reduzierung von Fehlschlägen ist wichtiger als je zuvor

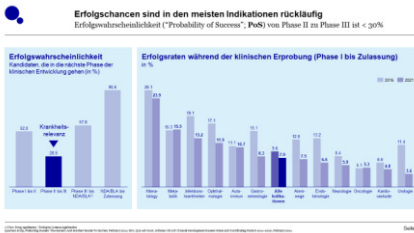
Wenn wir von höheren Erfolgswahrscheinlichkeiten sprechen, müssen wir gleichermaßen über Ausfallraten sprechen. Und obwohl die Ausfallraten uns allen bekannt sind, versuchen wir sie normalerweise zu ignorieren, da sie uns an die enormen Herausforderungen erinnern, denen wir in der pharmazeutischen Industrie gegenüberstehen. Auf dieser Folie sehen Sie einige interessante Statistiken zu diesem Thema. Die dargestellte Misserfolgsquote von Projekten in der Entdeckungsphase und deren Übergang in die Klinik ist mit über 95 % wahrscheinlich noch zu konservativ, da keine wirklich verlässlichen Zahlen verfügbar sind. Basierend auf Zahlen, die verfolgt wurden, liegt die Fluktuationsrate jedoch bei etwa 95 %. Eventuell muss man aber provokanter Weise sagen, dass die Rate zu so einem frühen Zeitpunkt vielleicht deutlich höher sein sollte, damit die Ausfälle der verbliebenen Projekte in der Klinik nicht auf niedrigem und sehr unbefriedigendem Niveau stagnieren.

Die Gesamtausfallrate blieb in den letzten zehn Jahren bei über 92 % für Projekte, die von Phase I in den Markt übergangen.

Darüber hinaus können Medikamente, selbst, nachdem sie auf den Markt gekommen sind, immer noch auf große Herausforderungen stoßen, die normalerweise sicherheitsrelevant sind. Tatsächlich treten bei über 32 % der Arzneimittel Sicherheitsprobleme in Form von nicht akzeptablen Nebenwirkungen auf, nachdem sie auf den Markt gekommen sind. Dies schließt noch nicht einmal Medikamente ein, die aus kommerziellen oder Wettbewerbsgründen scheitern.

Die durchschnittlichen Kosten, die mit einer Markteinführung einer Substanz einhergehen, haben sich im gleichen Zeitraum auf über 2,5 Mrd. € verdoppelt.

Erfolgswahrscheinlichkeiten MÜSSEN besser werden.

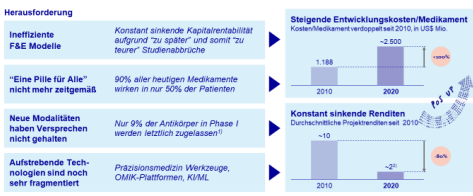


Erfolgswahrscheinlichkeiten sind in den meisten Indikationen rückläufig

Die Realität sieht bisher ernüchternd aus. Die ohnehin niedrigen Erfolgsraten während der klinischen Entwicklung haben sich in den letzten fünf Jahren noch verschlechtert. Dies ist insofern wichtig, als dass die angefallenen Kosten zu diesem späten Zeitpunkt bereits signifikant sind.

Was auf der linken Seite der Darstellung auffällt, ist, dass bei Medikamentenkandidaten, die von Phase II in Phase III übergehen, die Erfolgsraten besonders niedrig sind. Tatsächlich gelangen nur weniger als 30 % nach erfolgreichem Abschluss einer Phase-I-Studie in die Phase III. Dies deutet darauf hin, dass trotz viel präklinischer Arbeit, um sicherzustellen, dass das richtige Ziel für die richtige Indikation identifiziert wurde, immer noch über 70 % aller Projekte sehr spät an der Frage der Krankheitsrelevanz scheitern. Entweder funktioniert der Mechanismus des Medikamentenkandidaten in der ausgewählten Patientenkohorte nicht oder zumindest nicht bei einer bestimmten Patientenpopulation oder seine Wirkung ist einfach nicht ausreichend. Das bedeutet letztlich, dass wir in der Präklinik zu wenig tun, um Targets und Wirkstoffe auf ihre Krankheitsrelevanz zu testen. Die derzeitigen Werkzeuge zur Auswahl und Validierung von Targets sowie In-vitro- und In-vivo-Krankheitsmodellen sind offensichtlich immer noch unzureichend oder – was unseres Erachtens eher zutrifft – nicht richtig eingesetzt.

Höhere Erfolgchancen als Schlüssel für bessere Rentabilität
Aktuelle Herausforderungen / Chancen in der Forschung



Höhere Erfolgchancen als Schlüssel für bessere Rentabilität

Die beschriebenen Herausforderungen, die hier auf Folie 10 noch einmal zusammengefasst sind, bilden die Ursache für konstant sinkende Renditen in der Forschung. Es muss daher im Interesse der Industrie und der Patienten sein, dass Erfolgswahrscheinlichkeiten wieder steigen und sich die Entwicklung neuer Wirkstoffe mit wirklichem Patientennutzen, d.h. mit Krankheitsrelevanz wieder lohnt.

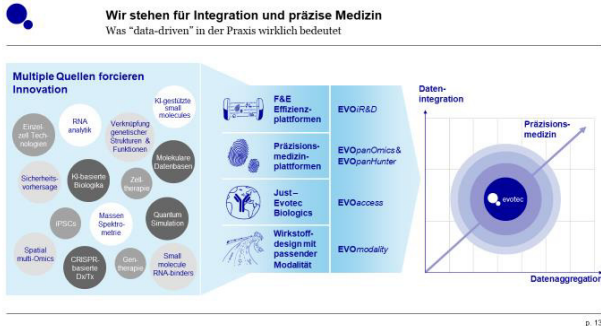
Frühe Krankheitsrelevanz ist entscheidend, um Effizienz dramatisch zu verändern!
Krankheitsprofile mit KI/ML



Frühe Krankheitsrelevanz ist entscheidend, um Effizienz dramatisch zu verändern

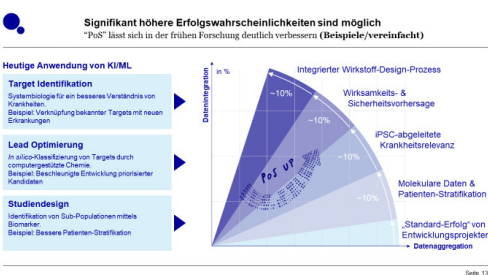
Wir setzen genau bei der Frage der Krankheitsrelevanz an. Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen (ML) sind nur insoweit nützliche Plattformen, insofern das zu Grunde liegende Modell eine hohe Relevanz hat – und dies zum frühestmöglichen Zeitpunkt und nicht erst in einer klinischen Phase-II-Studie. Mit molekularen Krankheitsprofilen etablieren wir ein neues Paradigma in der Wirkstoffforschung: Mit dem Fokus auf ein vollumfängliches molekulares Profil eines Patienten steht die Krankheitsrelevanz nun 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.



Wir stehen für Integration und präzise Medizin

Damit die Vorhersage dieser Wahrscheinlichkeit an Qualität gewinnt, braucht es neben Patientendaten die Integration verschiedener Technologien und Plattformen und das ist der Vorteil des Einsatzes EVOLUTIONÄRER TECHNOLOGIEN. Evotec ist bestens positioniert, um nicht nur die Entwicklung dieser Technologien und Daten zu verstehen, sondern sie auch vollständig in die effizientesten Wirkstoffforschungsprozesse zu integrieren. Beispielhaft seien hier Molekulare Patientendatenbanken, Krankheitsmodelle auf der Basis von induzierten pluripotenten Stammzellen (iPSC), Einzelzelltechnologien und Sicherheitsvorhersagen genannt.



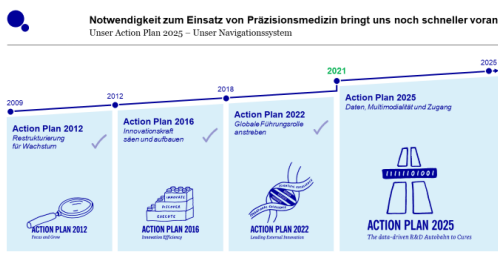
Signifikant höhere Erfolgswahrscheinlichkeiten sind möglich

Wie Sie sehen konnten, gibt es eine ganze Reihe von Ansatzpunkten, die zur Erhöhung von Erfolgswahrscheinlichkeiten beitragen. Diese richtig zum Einsatz zu bringen ist, was wir am besten können und was es uns am Ende ermöglicht, Erfolgswahrscheinlichkeiten tatsächlich signifikant zu erhöhen.

Heute nutzen wir bereits viele KI/ML-Prozesse und können deren positive Auswirkung bereits sehen und messen, z.B. bei der Target Identifizierung, der Lead-Optimierung oder in besserem Studiendesign aufgrund der Auswahl der „richtigen“ Patienten, mittels Stratifizierung aufgrund von Biomarkern.

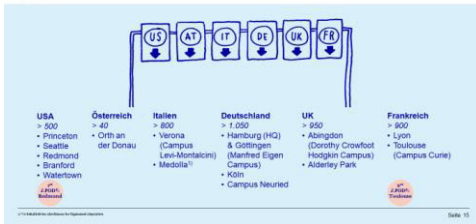
Mit dem Fokus auf vier Kerninitiativen werden wir uns weiter deutlich verbessern, was wiederum den Schlüssel zu einer besseren Forschungs-Rentabilität – insbesondere aber auch zu präziserer Medizin darstellt:

1. Noch viel bessere Patientencharakteristika und Krankheitsrelevanz auf molekularer Ebene mit unserer molekularen Datenbank und unseren Technologien zur Patientenstratifizierung
2. iPSC-gesteuerte bessere Krankheitsmodellierung zur früheren Erkennung der Patientenrelevanz
3. Bessere Wirksamkeits- und Sicherheitsvorhersagetechnologien
4. Vollständig integriertes KI/ML-gesteuertes Arzneimitteldesign



Notwendigkeit zum Einsatz von Präzisionsmedizin bringt uns noch schneller voran

Wir widmen uns voll und ganz unserer Mission, die Wirkstoffforschung präziser und schneller zu machen. Zugleich kommen wir auch unserem Ziel näher, welches wir im Action Plan 2025 formuliert haben: Medizin für alle Menschen zugänglicher zu machen.

Global in Fahrt
 Evotec Leute – 16 Exzellenzzentren mit über 4.300 Mitarbeiter:innen


Global in Fahrt

Das Kapazitätswachstum steht auf vielen Beinen. Unsere 4.300 Mitarbeiter:innen arbeiten weltweit an 16 Standorten und auch hier ist die Balance des Portfolios ausschlaggebender Faktor für unseren Erfolg.

Wachstum braucht Platz
 Nachhaltige Erweiterung unserer Kapazitäten

B95 im Dorothy Crowfoot Hodgkin Campus, Abingdon <ul style="list-style-type: none"> 125 neue Arbeitsplätze Ausbau der Präsenz am Campus in Milton Park um 40% in den nächsten drei Jahren Erweiterung unter nachhaltigen Gesichtspunkten – Einsparung von 800 t CO₂e pro Jahr Geplante Fertigstellung: Mitte 2022 		IPSC Lighthouse in Hamburg <ul style="list-style-type: none"> 250 neue Arbeitsplätze Spatenstich am 28. April 2022 Vierter Gebäude mit zusätzlich 12.000 Quadratmetern am Manfred Eigen Campus in Hamburg Geplante Fertigstellung: Mitte 2024 	
J.POD® Redmond, Washington, US <ul style="list-style-type: none"> Fertigstellung im August 2021 500k & 1.000k „Single-Use“ Kapazität Ph1 – Kommerzielle Mengen Erster cGMP Lauf Oktober 2021 		J.POD® Toulouse, France, EU <ul style="list-style-type: none"> 500k & 1.000k „Single-Use“ Kapazität Ph1 – Kommerzielle Mengen Spatenstich Sommer 2022 Fertigstellung 2024 	

Wachstum braucht Platz

Damit wir im gleichen Tempo unsere Innovationskraft entfalten und wirtschaftlich weiterwachsen können, investieren wir mehr denn je in Zukunftsprojekte, aber auch in unsere Infrastruktur. Enno Spillner wird in seiner Rede auf Details hierzu eingehen. Aufgrund der langfristigen Ausrichtung unseres Geschäftsmodells gehen bei Evotec Wachstum und Nachhaltigkeit Hand in Hand. Die jüngsten Projekte sind schon entstanden oder entstehen gerade mit einem eindeutigen Bekenntnis zu Nachhaltigkeit. Die Erweiterung in Abingdon um das Gebäude B95 ist das erste Projekt, in dem Evotec nachhaltig saniert hat. Die Schaffung von über hundert Arbeitsplätzen geht einher mit einer Einsparung von 800 Tonnen CO₂-Äquivalenten im ersten Jahr und zusätzlichen 200 Tonnen in den folgenden Jahren. Es ist unser erster Schritt auf unserem Weg zu „Net-Zero“. Ein zweiter Meilenstein in Bezug auf Kapazitätsausbau war der Spatenstich für unser „iPSC Lighthouse“ in Hamburg am 28. April 2022. Unsere in der Industrie einzigartige iPSC-Plattform wird ab 2024 um weitere 250 Arbeitsplätze bereichert und wird dazu beitragen unser Wachstum auf diesem Gebiet weiter zu beschleunigen.

Zudem steht die Ausweitung unseres Netzwerks an J.POD[®]s auf dem Plan. Begonnen haben wir in Redmond mit der Fertigstellung der ersten Produktionsanlage im August 2021. Der Spatenstich für den zweiten J.POD[®] in Toulouse steht für das dritte Quartal an.



Im nun folgenden Abschnitt lege ich Ihnen dar, wie wissenschaftlicher & technologischer Fortschritt uns schnell und sicher zum Ziel bringen.



Plattformen & Technologien voll integriert

Wir haben das vergangene Jahr genutzt, um das ganzheitliche Angebot unseres vollintegrierten „Innovations-Hubs“ weiter auszubauen und an jedem Punkt entlang der Wertschöpfungskette zu verbessern. Die Flexibilität, unser Angebot in den verschiedenen Arten der Zusammenarbeit mit unseren Partnern umzusetzen, macht unser Modell extrem belastbar und nachhaltig, was wiederum die Grundvoraussetzung für unser Streben ist. Unsere Partner haben unterschiedlichen Zugang zu unserer Plattform. Dies reicht von separat buchbaren Arbeitspaketen bis zu strategischen Forschungsallianzen, die oft auf der intelligenten Kombination von Plattformen und Technologien basieren. Fortschritte wurden insbesondere – aber nicht nur – bei der Entwicklung unserer Molekularen Patienten-Datenbank gemacht, wie auch auf dem Gebiet des Proteinabbaus, der Zelltherapie und der Biologika-Herstellung.



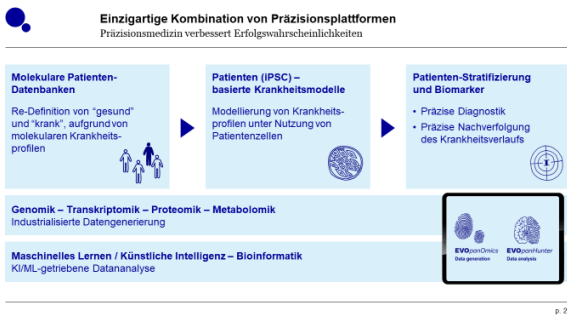
Beginnen möchte ich mit E.MPD, Evotec's Molekularer Patienten-Datenbank. Diese Datenbank wird mehr und mehr zu einer Schlüsselkomponente unserer täglichen Forschungs- und Wirkstoffforschungsbemühungen. E.MPD definiert Patientenpopulationen nach Krankheitsmechanismen – was DER Einstiegspunkt für die Präzisionsmedizin ist – und nicht nach Symptomen wie bislang. Die Verwendung von Humandaten als Ausgangspunkt für Wirkstoffforschungsprogramme wird die Erfolgswahrscheinlichkeit in Zukunft deutlich verbessern.



Molekulare Patientensignaturen definieren Gesundheit und Krankheit völlig neu

Begonnen haben wir den Aufbau dieser Datenbank mit dem Fokus auf Nierenerkrankungen und erweitern die E.MPD seitdem um qualitativ hochwertige Daten von Patientenkohorten in Evotec's wichtigsten Therapiegebieten. Diese sind hier aufgelistet.

Unsere Multi-Omics-Plattform **EVOpanOmics** sowie Evotecs proprietäre Bioinformatik-Plattform **EVOpanHunter** sind wesentliche Komponenten, die für die Generierung dieser einzigartigen molekularen Patientendatenbank erforderlich sind.



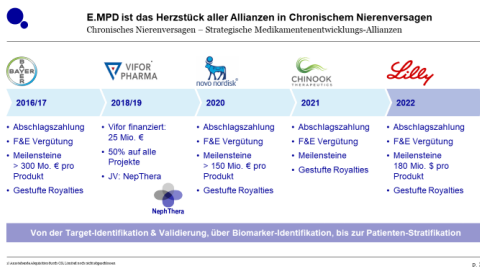
Einzigartige Kombination von Präzisionsplattformen

Die molekulare Patientendatenbank ist die erste wichtige Komponente unserer Plattform für Präzisionsmedizin. Zugleich ist sie Teil eines integrierten Systems von Technologien und Plattformen. Das Zusammenspiel ist es, was letztlich zu einer Erhöhung von Erfolgswahrscheinlichkeiten führt und es zeigt auch, wie einzigartig Evotec im Vergleich zu anderen Unternehmen unserer Branche aufgestellt ist.

Molekulare Patientendaten sind entscheidend für das bessere Verständnis von Krankheitsursachen und helfen uns somit, Gesundheit und Krankheit auf molekularer Basis neu zu definieren. Dies ermöglicht uns, krankheitsrelevante molekulare Mechanismen zu lokalisieren und gleichzeitig können wir molekulare Ziele, die für bestimmte Patientenpopulationen von hoher Relevanz sind, eindeutiger zu identifizieren.

Eine zweite Komponente sind vom Patienten abgeleitete Krankheitsmodelle. Hier verwenden wir die iPSC-Technologie, um Krankheiten direkt in Kultur zu modellieren, was uns wiederum auch ermöglicht, Wirkstoffe in den frühen Stadien der Arzneimittelforschung direkt auf ihre Krankheitsrelevanz zu profilieren.

Die letzte Komponente sind zwei Plattformen, die uns erlauben, Krankheitsprozesse mit unseren Plattformen PanOmics und PanHunter umfassend zu profilieren und zu quantifizieren. Unsere proprietäre PanOmics-Plattform ermöglicht es uns, umfassende Omics-Daten mit beispiellosem Durchsatz und Qualität zu generieren. Wohingegen unsere PanHunter-Plattform hochdimensionale Omics-Datensätze analysiert, indem wir sie mit klinischen Daten verbinden und somit frühzeitig eine Information zur tatsächlichen Krankheitsrelevanz erhalten.



E.MPD ist das Herzstück aller Allianzen in chronischem Nierenversagen

Liebe Aktionäre, ich weiß, dass ich gerade etwas sehr ins „Wissenschafts-Deutsch“ verfallen bin und hoffe, dass Sie mir glauben, wie wettbewerbsfähig wir mit dieser Strategie sind. Es ist aber sicher illustrativer andere für uns sprechen zu lassen. Zwei neue Allianzen auf dem Gebiet der Nierenerkrankungen – mit Chinook im Januar 2021 und mit Eli Lilly im Januar 2022 – sind Beleg dafür, wie attraktiv E.MPD für Partner aus der Industrie sind. Mittlerweile basieren bereits fünf Partnerschaften allein auf dem Gebiet der Erforschung von Nierenerkrankungen auf Evotecs E.MPD.



EVOpanOmics
Gezielter Proteinabbau –
Therapien mit „molekularem Kleber“

p. 25

Die größte Transaktion der Unternehmensgeschichte ist gerade einmal einen Monat her und die Tragweite ist in Ihrer Gesamtheit unseres Erachtens noch nicht jedem klar.

Aus einer explorativen Allianz zur strategischen Partnerschaft
 Expansion einer erfolgreichen Partnerschaft auf dem Gebiet des gezielten Proteinabbaus

Entwicklung einer Pipeline neuartiger Therapien auf der Basis sog. Molekularer Kleber

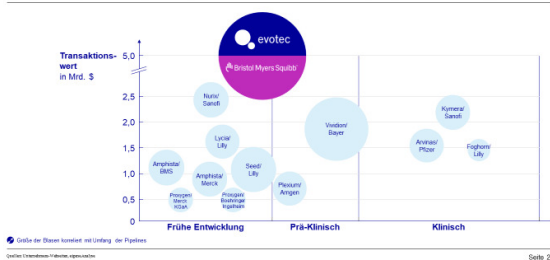
- 8-Jahre Erweiterung und signifikanter Ausbau der Vereinbarung aus dem Jahr 2018
- Kollaboration nutzt Evotec's EVOpanOmic und EVOpanHunter Plattformen inclusive KIML Kapazitäten
- Abschlagszahlung von 200 Mio. \$
- Transaktionswert von über 5 Mrd. \$, Meilenstein-basierte Zahlungen
- Gestufte Royalties für jedes Programm

p. 26

Aus einer explorativen Allianz zur strategischen Partnerschaft

Unser Partner BMS hat sich aufgrund der geleisteten Vorarbeit dazu entschieden aus einer explorativen Allianz eine strategische Partnerschaft zu machen. Die 2018 für fünf Jahre abgeschlossene Allianz zur Entwicklung von Therapeutika basierend auf gezieltem Proteinabbau wurde nun vorzeitig um weitere acht Jahre verlängert und zugleich signifikant ausgebaut. Der Wert der gesamten Transaktion – gerechnet in sogenannten „Bio-Dollars“ – kann im Erfolgsfall mehr als 5 Mrd. € betragen. Das ist aber nicht nur ein ganz abstrakter Wert. Bereits die Abschlagszahlung zu Beginn ist mit 200 Mio. € die größte, die Evotec je erhalten hat. Der Umfang der Programme ist der größte in der Branche und die Beteiligung am Umsatz kann im Erfolgsfall einen zweistelligen Prozentanteil erreichen.

Transaktion mehr als zweimal größer als nächste Wettbewerber
 Analyse ausgewählter Lizenzierungsabkommen – starkes Momentum in den letzten 2 Jahren

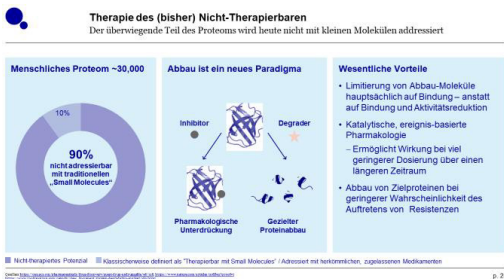


Seite 26

Transaktion mehr als zweimal größer als nächste Wettbewerber

Die Größe der Partnerschaft übersteigt das Zweifache der nächstgrößeren Transaktion in einem sehr dynamischen Umfeld. Was in unseren Augen umso bedeutsamer ist, da BMS ohnehin führend auf dem Gebiet des gezielten Proteinabbaus ist. Mit zwei Medikamenten, die auf diesem Wirkmechanismus basieren – Revlimid und Pomalyst – erwirtschaftet BMS einen jährlichen Umsatz von mehr als 15 Mrd. US \$. Es ist für uns daher von ganz besonderer Bedeutung, wenn der

Markführer Evotec für die Entwicklung der nächsten Generation Proteinabbauender Medikamente auswählt.



Therapie des (bisher) Nicht-Therapierbaren

Wenn ich von der nächsten Generation im gezielten Proteinabbau spreche, vielleicht ein paar Worte zum Wirkmechanismus im allgemeinen und gewisse Unterschiede. Der große Charme dieses Wirkmechanismus liegt darin, dass er als katalytisch beschrieben werden kann. Im Gegensatz zur Verwendung von Inhibitoren, die direkt an eine Target-Struktur binden und dann eine Aktivitätsreduktion auslösen ist bei einem Mechanismus des gezielten Abbaus von Proteinen eine kurzzeitige Bindung des Ziel-Proteins mit einer sog. E3 Ligase ausreichend, die zu einer Markierung des Ziel-Proteins führt – die sogenannte Ubiquitinierung. Diese Markierung löst dann die körpereigene Abwehr mittels Proteasen, Protein-abbauenden Enzymen, aus.

Der große Nutzen liegt in geringeren Dosierungen, einer länger anhaltenden Wirkung und einer geringeren Wahrscheinlichkeit des Eintretens von Resistenzen.



Gezielter Proteinabbau ist "just at the beginning ..."

Aufgrund der Eleganz des Ansatzes des gezielten Proteinabbaus und verschiedener Wirkmechanismen steht die Entwicklung noch am

Anfang. Wir sehen uns auf dem gesamten Gebiet „Proteinabbau“ und nicht nur in einem Teilbereich sehr gut aufgestellt und sind stolz, dass wir im Juni mit TargetAlloMod ein weiteres zuvor internes Projekt, das nicht auf der Bindung von E3 Ligasen basiert, mit Janssen – einer Tochter von Johnson & Johnson – verpartnern konnten.



Lassen Sie mich nun zu den Fortschritten unserer iPSC-Plattform sowohl auf dem Gebiet der Krankheitsmodellierung als auch auf dem Gebiet der Zelltherapie kommen

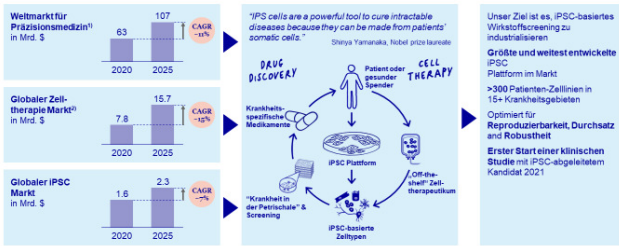


Induzierte pluripotente Stammzellen sind wahre Alleskönner

Zunächst ein paar Worte zu den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten dieser ständig größer werdenden Plattform. Aus der ethisch unkritischen Gewinnung einer unlimitierten Anzahl an Zellen ergeben sich sowohl für die Modellierung und Erforschung von Erkrankungen als auch der Therapie mittels regenerativer Medizin vielfältige Chancen.



Transformative Konzepte für Forschung und Therapie
Führende iPSC-Plattform



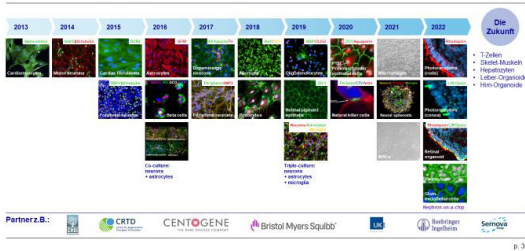
p. 33

Transformative Konzepte für Forschung und Therapie

Marktschätzungen legen nahe, dass sich die verschiedenen Märkte in denen, iPSC-Zellen zum Einsatz kommen, noch in diesem Jahrzehnt verdoppeln werden. Als führendes Unternehmen, welches sowohl in Discovery als auch in der Zelltherapie positioniert ist – und das nicht nur limitiert auf ein oder zwei Indikationsgebiete – erwarten wir von der Entwicklung überproportional zu partizipieren.



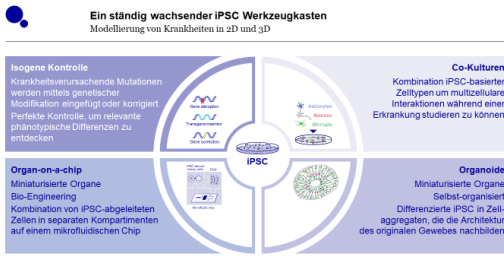
Weltmarktführer in industrialisierter iPSC Produktion
>15 Zelltypen, Co-Kulturen und Organoide etabliert



p. 34

Weltmarktführer in industrialisierter iPSC-Produktion

Mittlerweile haben wir mehr als 300 Patienten-Zelllinien in mehr als 15 Krankheitsgebieten etabliert und bereits heute zeichnet sich ab, dass 2022 das bis dato dynamischste Jahr wird. Dies bezieht sich einerseits auf die Entwicklung weiterer Zelllinien, Co-Kulturen und Organoide, andererseits aber auch auf die steigende Zahl an Partnern auf diesem Gebiet, die seit Januar 2021 durch das Universitätsklinikum Hamburg, Boehringer Ingelheim und jüngst Sernova bereichert wurde.



Ein ständig wachsender iPSC-Werkzeugkasten

Wir können Krankheitsmodelle mit der Hilfe von iPSC-Zellen immer komplexer darstellen – nicht mehr nur in 2D, sondern mittlerweile auch in 3D. Dabei kommen neben homogenen Zellkulturen auch Co-Kulturen oder sogar Organoide zum Einsatz. Krankheiten können somit nicht nur modelliert werden, es können auch gleichermaßen Kontrollmodelle erstellt werden, um relevante phänotypische Differenzen zu entdecken.



Erste Phase-I-Studie – Der Anfang eines Paradigmenwechsels

Einen ersten Durchbruch in der Anwendung iPSC-basierter Krankheitsmodelle haben wir im September 2021 erzielt, der auch als Blaupause für einen Paradigmenwechsel in unserer Industrie dienen kann.

Unser Partner BMS hat nur rund vier Jahre nach Start der Partnerschaft in einer Indikation aus dem Gebiet der Neurodegenerativen Erkrankungen einen Produktkandidaten in die klinische Erprobung gebracht. Bei diesem Kandidaten (EVT8683) beruht die frühe Forschung auf einem iPSC-basierten Krankheitsmodell. Wir erwarten Daten für die Phase I noch in diesem Jahr und sehen dem Ereignis gespannt entgegen.



Entwicklung von "off-the-shelf"-Zelltherapien für Patienten

In Bezug auf unsere Aktivitäten auf dem Gebiet der Zelltherapie haben wir in den vergangenen zwei Jahren nicht allzu viel kommuniziert. Dies ist uns bewusst. Das heißt aber nicht, dass nicht eine Menge passiert ist. Nachdem wir QRbeta von Sanofi zurückbekommen haben, waren wir nicht untätig. Wir haben nicht nur das Erstgenerationsprojekt vorangetrieben, sondern auch Arbeiten an einer zweiten Generation begonnen. Zudem haben wir die schon beschriebene Ausweitung an Zelllinien auch für den Aufbau einer ganzen Zelltherapie-Pipeline genutzt.

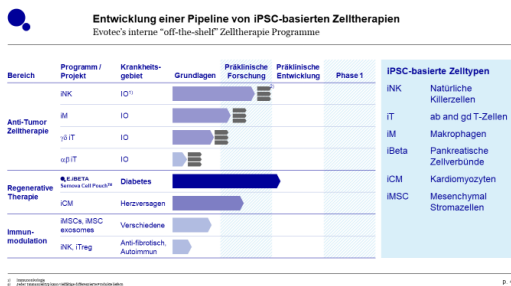
Unsere Anstrengungen mündeten kürzlich in bedeutsame strategische Fortschritte. Für die erste Generation einer Beta-Zellen-ersetzenden Therapie – hier ist aus QRbeta „E.iBETA“ geworden – haben wir nach sehr sorgfältiger Analyse des Marktes mit der kanadischen Sernova einen Partner gefunden, der ein Medizinprodukt zur Aufbewahrung der Zellen zum Schutz vor Abstoßungsreaktionen entwickelt hat. Klinische Studien mit Insulin-produzierenden Zellen von Organspendern sind vielversprechend und wir erhoffen uns den Start einer ersten klinischen Studie mit einer Kombination aus Sernovas „Cell Pouch“ Systems und E.iBETA in zwei Jahren.

Was in der Zelltherapie aber neben Best-in-Class-Zellen von wesentlicher Bedeutung ist, ist ein voll integrierter Prozess von der Generierung bis zur Herstellung von Mengen unter GMP-Bedingungen für kommerzielle Anwendungen. Wir gehen davon aus, dass aufgrund der Charakteristika der Therapie eine direkte Verbindung zwischen Hersteller und Anwender bzw. Patient etabliert wird und ein solcher integrierter Prozess Wettbewerbsvorteile bringt.

Ich freue mich daher, hier über die Akquisition von Rigenerand in Italien zu berichten, die wir Ende Mai verkündet haben und deren

Closing in den kommenden zwei Monaten erfolgen soll. Mit dieser Transaktion gewinnen wir ein hervorragendes Team von Expert:innen für die cGMP-Herstellung von Zelltherapien und ausreichend Kapazität für die Herstellung kommerzieller Mengen und die Gewinnung weiterer Partner.

Das ist der Beginn unserer **EVOcells factory!**



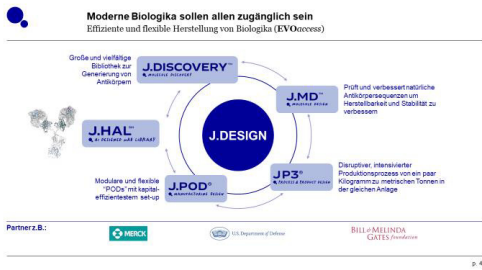
Entwicklung einer Pipeline von iPSC-basierten Zelltherapien

Dass der zeitnahe Aufbau eigener Kapazitäten für uns strategisch wichtig ist, erschließt sich auch aus dem Fortschritt unserer Zelltherapie-Pipeline. Die erste Generation-Ersatztherapie von Insulinproduzierenden Betazellen ist das am weitest fortgeschrittene Zelltherapie-Pipelineprojekt. Dahinter formiert sich aber bereits eine breite Pipeline in unterschiedlichen Indikationsgebieten, was ein weiteres Differenzierungsmerkmal gegenüber anderen Unternehmen unserer Industrie ist.



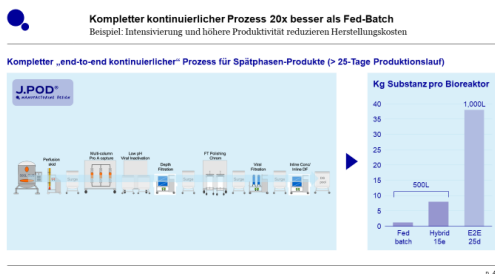
Von cGMP-Zell-Herstellung kommen wir zum letzten Teil des Abschnitts über Technologiefortschritte. Wir sind stolz, dass wir unter Pandemie-Bedingungen den Zeitplan zur Fertigstellung des J.POD® in Redmond eingehalten haben. Das Ganze zu einem Drittel der avisierten Kosten und in der Hälfte der Zeit, die für eine herkömmliche Anlage notwendig gewesen wären. Wie sie aber wissen, besteht Just – Evotec Biologics

nicht allein aus der Kapazität zur Herstellung von Biologika. Das würde unserer Vision von der Bedeutung von Integration widersprechen.



Moderne Biologika sollen allen zugänglich sein

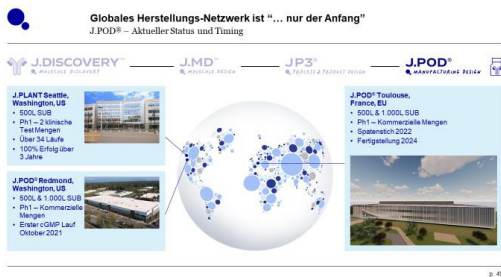
Unter dem Dach von Just - Evotec Biologics haben wir die traditionellen Silos der biotherapeutischen Arzneimittelentwicklung aufgebrochen und verwenden als Grundlage für unser Geschäft KI/ML sowie leistungstarke Datenerfassungstools. Mit Hilfe dieser Technologien werden Daten im gesamten Kontinuum von der frühen Forschung bis zur Herstellung iterativ genutzt. Dies hat den Vorteil, dass bereits zum Start des Projekts die Frage des optimalen Herstellungsprozesses berücksichtigt wird, was letztlich eine optimale Produktentwicklung und -leistung ermöglicht.



Kompletter kontinuierlicher Prozess 20x besser als Fed-Batch

Ich habe die Fertigstellung des ersten J.POD[®] in Redmond als Höhepunkt erwähnt. Eine Hülle voller Hardware sagt aber noch nichts über die revolutionären Neuerungen aus, die zu einer bisher nicht vorhandenen Skalierbarkeit unseres Geschäfts ab dem kommenden Jahr führen soll. Auch wenn wir derzeit noch in der Anlaufphase sind, möchte ich als Vertreter eines „data-driven“ Unternehmens einige eindrucksvolle Daten mit Ihnen teilen.

Wir haben in diesem Jahr unseren ersten vollständigen „end-to-end“-Produktionslauf nicht nur 15 Tage lang, sondern 25 Tage lang im 500-Liter-Maßstab betrieben. Wir sehen dieses Ergebnis als bedeutenden Meilenstein in unserer Plattform. Mit Blick auf die Zukunft streben wir auch an, dieses Angebot auf 1.000 l zu skalieren, was ein Plus von bis zu 35 kg aus einem einzigen Lauf ermöglichen wird.



Globales Herstellungs-Netzwerk ist "...nur der Anfang"

Wir werden die kommenden Monate nutzen, um unsere Prozesse zu optimieren und die notwendigen regulatorischen Voraussetzungen zu erfüllen, damit die ersten klinischen Volumina in der zweiten Jahreshälfte 2022 produziert werden können und die Produktion kommerzieller Mengen – ein wesentlicher Hebel für die erwartete Profitabilitätssteigerung – ab Mitte 2023 möglich sein wird.

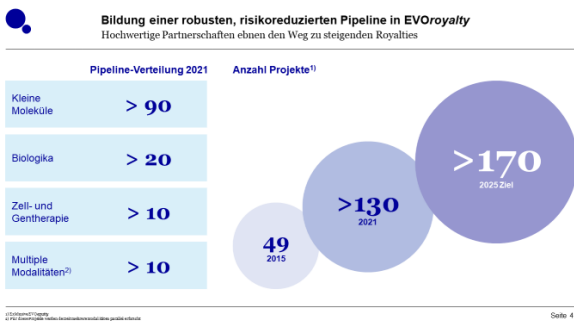
„Co-owned Pipeline“
Mit Breite und Tiefe zum langfristigen Erfolg

Mit Breite und Tiefe zum langfristigen Erfolg

Liebe Aktionäre!

Wie Sie wissen, ist ein Kernelement unserer Strategie das „Co-owning“. Wir möchten am potenziellen Erfolg unserer eigenen Forschung teilhaben, auch wenn wir relativ früh ein Projekt – spätestens zum Eintritt in die klinische Erprobung – an einen Partner übergeben. Die eigenen Entwicklungsarbeiten zu Beginn eines Projekts, für die wir im

vergangenen Jahr knapp 60 Mio. € aufgewendet haben, sollen sich für das Unternehmen und seine Aktionäre rentieren. Mit unserem Anspruch Erfolgswahrscheinlichkeiten verbessern zu können, glauben wir, dass dies gut investiertes Geld ist. Daher wollen wir, auch wenn wir ab einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr an der Entwicklung beteiligt sind, am Erfolg partizipieren. Wir denken, dass dies auch in Ihrem Sinn ist.



Bildung einer robusten, risikoreduzierten Pipeline in EVOroyalty

Unsere Pipeline von verpartnerten Projekten ist weiter gewachsen von 118 Projekten im Jahr 2020 auf über 130 im Jahr 2021. Und diese Zählung beinhaltet nicht einmal Projekte unserer **EVOequity**-Beteiligungen oder aus den sogenannten akademischen BRIDGES.



Der Eisberg wächst weiter – Trotz Eliapixant-Rückschlag

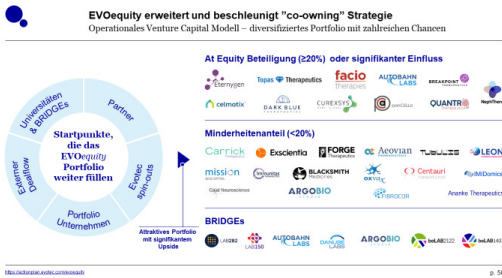
Bezieht man diese Projekte mit ein, summieren sie sich auf über 180 per Jahresende 2021. Mehr als 40 zusätzliche Projekte befinden sich gerade in der internen Entwicklung und bilden das Reservoir für weiteres Wachstum, selbst wenn einige Projekte im Laufe des Jahres nicht die gewünschten Resultate bringen sollten. Fehlschläge gehören zum Geschäftsmodell der forschenden Industrie seit Anbeginn. Uns war und ist es daher wichtig bei der Konzeptionierung des Geschäftsmodells nicht auf den Erfolg eines Einzelnen oder weniger Projekte unmittelbar angewiesen zu sein.

Auch wenn wir diesen Moment gerne vermieden hätten, zeigte sich die Stärke dieses Modells im Februar 2022 als wir von unserem Partner Bayer darüber informiert wurden, dass er sämtliche laufenden Studien mit dem P2X3-Inhibitor Eliapixant aufgrund von Sicherheitsbedenken beenden wird. Auch wenn infolge dieser Entscheidung zukünftige Zahlungsströme in Verbindung mit dieser einen Substanz ausbleiben werden, hatte Bayers Entscheidung keinerlei unmittelbaren Einfluss auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung oder unsere Struktur. Kein Experiment wurde gestoppt, kein Wissenschaftler entlassen. Und auch unser Partner Bayer arbeitet unverändert in anderen Projekten mit uns weiter.



"Evotec Inside"

Als Beweis des Fortschritts unserer Arbeit rechnen wir in den kommenden 12 bis 24 Monaten mit einer Reihe von Nachrichten aus unserer verpartnerten Pipeline. Der Analyse der Phase-I-Daten zu EVT8683 mag eine etwas erhöhte Bedeutung zukommen, da es eine weitere Validierung unserer strategischen Ausrichtung bedeuten kann. Wie aber bereits erwähnt: Wir sind zuversichtlich in Bezug auf den Ertrag über das gesamte Portfolio von über 220 Projekten und sehen uns nicht abhängig von einzelnen Ereignissen.



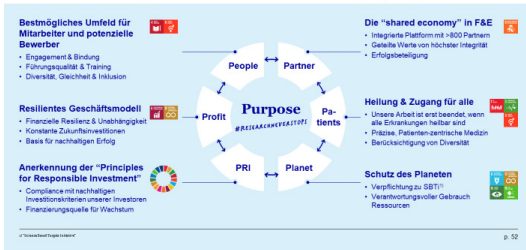
EVOequity erweitert und beschleunigt "co-owning"-Strategie
 Neben unserer Pipeline macht auch unser Beteiligungsportfolio Fortschritte und ist eine Quelle für weitere „co-owned“ Projekte. Herauszuheben ist der erste auch nach außen sichtbare Wertzuwachs einer unserer Beteiligungen. Nur einen Monat vor unserem eigenen NASDAQ-Listing im November 2021 ist Exscientia in den USA an die Börse gegangen. In Kombination mit zwei unterjährigen Finanzierungsrunden hat dieser Schritt zu einer signifikanten Aufwertung der Beteiligung geführt, die das gesamte Investment in alle hier gelisteten Unternehmen übersteigt. Weitere Details wird Enno Spillner gleich mit Ihnen teilen.

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

Zum Abschluss meiner Rede möchte ich mit Ihnen Informationen zu einem Thema teilen, das eng mit unserer Unternehmensvision, unserer DNA, verknüpft ist. Nachhaltiges Denken hat unser Handeln schon immer bestimmt. **#researchneverstops** heißt im Prinzip nichts Anderes.

Unsere Vision reicht SEHR weit – #researchneverstops
Nachhaltiges Denken und Handeln ist holistisch und sichert langfristigen Erfolg



Unsere Vision reicht SEHR weit – #researchneverstops

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

Selbst wenn man nur einen einzelnen Forschungsprozess von der ersten Idee zur Marktreife durchdenkt, ist man gut beraten langfristig zu agieren, um am Erfolg letztendlich auch noch teilhaben zu können. Um dieses nachhaltige Denken und Handeln zu implementieren, denken wir holistisch und im Einklang mit den für uns relevanten nachhaltigen Entwicklungszielen der UN, den UN Sustainable Development Goals. Unser Augenmerk gilt gleichermaßen unseren Mitarbeiter:innen, unseren Partnern und Patienten, wie auch unserer Umwelt, den Anforderungen unserer Investoren und der Notwendigkeit einer soliden inneren Finanzierungskraft, ohne die nachhaltige Forschung nicht gelingen kann.

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



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

Von den sechs aufgezeigten Fokus-Bereichen möchte ich einen hier hervorheben, ohne den ein Erfolg von Evotec nicht vorstellbar wäre. Unsere Mitarbeiter:innen. Eine Gruppe von ebenso Erfahrenen wie Talentierten, noch diverser in der Zusammensetzung als im Vorjahr, die Evotec jeden Tag ein Stück besser machen. Auch in herausfordernden Zeiten. Es schade daher nicht, sich an dieser Stelle abermals zu

bedanken und gleichzeitig auch anzuerkennen, dass es eine unserer wesentlichen Aufgaben ist, ein Umfeld zu schaffen, in dem Vertrauen, Kreativität und Engagement sich entwickeln können. Es sind die Köpfe, die die Ideen für all die wundervollen Konzepte hervorbringen, über die ich heute berichten durfte.

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 (CO₂e-Einsparung ~800t p.a.)
- EVOearth-Woche zur Sensibilisierung gegenüber Umweltschutzthemen
- Software¹-basierte Erhebung von Emissionsdaten als Grundlage für Festlegung von SBT² Zielen

ESG Themen sind Teil unserer DNA

- Gruppenweite Aufnahme von ESG Themen in persönliche Ziele 2021 für alle Mitarbeiter
- Definition von Verantwortlichkeiten für die Erhebung und Berichterstattung von Nachhaltigkeits-KPIs
- Diversitäts- und Vielfalts-Initiativen mit *Diversity*-Wochen im Mai und *"Pride-Monath"* 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

© 2021 Evotec Pharmaceuticals Ltd. | 01/2021

Versprechen gehalten

Unsere Bemühungen um eine nachhaltige Entwicklung nehmen wir ernst, wir kommunizieren Sie und wir lassen uns daran messen.

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 4th - 6th B&B Awards in Clinical

Seite 43

Unterwegs mit der richtigen Geschwindigkeit

Zusammenfassend möchte ich gar nicht mehr weit ausholen. Unsere Strategie ist klar und dabei von großer Einfachheit. Nur volle Integration und frühestmöglicher Fokus auf Krankheitsrelevanz und Präzision können dazu beitragen, der Industrie und den Patienten wieder bessere Aussichten in Form von Erträgen und Heilungsoptionen zu bieten. Dieses Angebot externer, partnerschaftlicher Innovation wird sich in einen nachhaltigen Unternehmenserfolg übersetzen. Davon sind wir überzeugt.

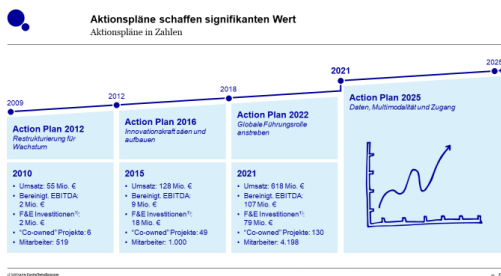
Wir möchten Sie hiermit auch anregen, uns Ihre Fragen, die vielleicht auch in dieser Präsentation aufgekommen sind, gerne zu übermitteln. Über die vorhandene Plattform oder auch per E-Mail. Wir werden Sie dann auf der Hauptversammlung am 22. Juni gerne beantworten.

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 voranzubringen. Jetzt kommen wir zur Übersetzung unserer Strategie in unsere Zahlen. Ich gebe das Wort daher an Enno Spillner, unseren CFO.



Vielen Dank Werner.

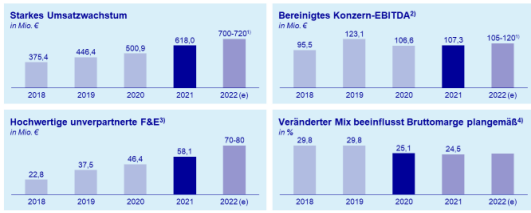
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, auch von mir ein herzliches Willkommen zu unserer virtuellen ordentlichen Hauptversammlung 2022.



Aktionspläne schaffen signifikanten Wert

Ich freue mich, Ihnen Details über ein Jahr berichten zu können, in dem wir unsere Geschwindigkeit erhöht haben – um im Bild zu bleiben – und gleichzeitig unsere Reserven für die zügige „Weiterfahrt“ weiter aufladen konnten. Damit sind wir auf einem sehr guten Weg, unseren Action Plan 2025 erfolgreich und wie geplant umzusetzen.

Anhaltend starkes Wachstum und Erhöhung der Investitionen in die Zukunft
 Finanzüberblick 2018-2022(e) – Ausgewählte Kennzahlen

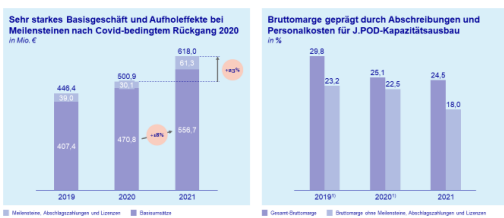


Seite 52

Anhaltend starkes Wachstum und Erhöhung der Investitionen in die Zukunft

Evotec ist im zwölften Jahr hintereinander mit einer zweistelligen Rate gewachsen. Die 2021'er Wachstumsrate von 23 % - trotz negativer Währungseffekte - war sogar noch höher als in den vergangenen Jahren und dies trotz der inzwischen signifikanten Basis des Vorjahres von einer halben Milliarde Euro. Unser Fokus bleibt es, unser nachhaltiges und langfristiges Geschäftsmodell weiter auszubauen. Um ein solides Profitabilitätsniveau zu halten, bedarf es der richtigen Balance zwischen Investition in Forschung & Entwicklung und in organisatorische Strukturen sowie Expansion von Kapazitäten. Dies ist uns auch 2021 wieder gelungen.

Signifikantes Umsatzwachstum, stabile Bruttomarge trotz Expansion
 Umsatz & Bruttomarge

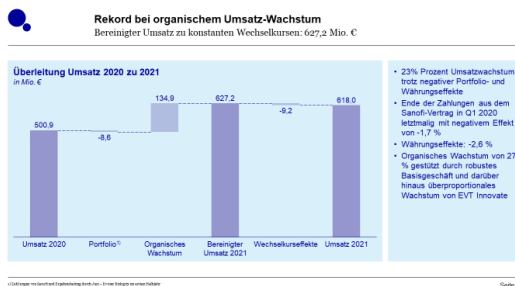


Seite 53

Signifikantes Umsatzwachstum, stabile Bruttomarge trotz Expansion

Lassen Sie mich etwas genauer auf die einzelnen Werte eingehen und zunächst zur Umsatzentwicklung kommen. Unser Umsatz ist 2021 um 23 % gestiegen. Ein wesentlicher Treiber waren Rekord-Meilenstein-Umsatzbeiträge von 49,5 Mio. €, die hauptsächlich aus unserer langjährigen BMS-Kooperation und der neuen Takeda-Kooperation resultierten. Auch unser Basisgeschäft ist stärker als in der Vergangenheit um 18 % gewachsen. Und das trotz negativem Portfolio

und ungünstigen Währungseffekten. Daher sind unsere Basisumsätze – bereinigt um diese Effekte – YOY sogar um 23 % gewachsen. Bei der Bruttomarge sind wir im Rahmen der Erwartungen angekommen, was auch durch die erfolgreiche Realisierung bedeutender Meilensteine unterstützt wurde. Diese haben die erwarteten und eingetretenen Effekte durch höhere Abschreibungen sowie Anlaufkosten für J.POD® Redmond (US) im Zusammenhang mit der Vorbereitung des erfolgreichen Starts kompensiert.



Rekord bei organischem Umsatz-Wachstum

Eine genauere Analyse des Umsatzwachstums zeigt die ganze Dynamik und die Qualität unseres Umsatz-Mix. Der Anstieg ist aufgrund eines außerordentlichen organischen Wachstums von 27 % oder 135 Mio. € zustande gekommen. Dies ist ein weiterer Beweis für unsere kontinuierlich hohe Umsatzqualität, die sich aus einer gesunden Mischung aus unserem nachhaltigen Folgegeschäft mit unseren langjährigen Partnern sowie einer starken zusätzlichen Nachfrage nach der ganzen Palette unserer voll-integrierten und breit aufgestellten Plattform zusammensetzt.

Vor allem aufgrund des im Durchschnitt schwächeren US-Dollar gegenüber dem Euro in den ersten 7 Monaten des Jahres 2021 wurden die Umsätze durch einen negativen Währungseffekt von -9,2 Mio. € negativ beeinflusst. Bei konstanten Wechselkursen von 2020 wäre der Umsatz 2021 mit ca. 627 Mio. € also noch höher ausgefallen.

Kontinuierliches Wachstum in beiden Segmenten
 Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung nach Segmenten für das Geschäftsjahr 2021

in Mio. € ¹⁾	EVT Execute ²⁾	EVT Innovate ²⁾	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Evotec- Konzern
Externe Umsatzerlöse	471,1	147,0	–	618,0
Integrierte Erlöse	136,1	–	-136,1	–
Bilanzgröße	20,9 %	24,9 %	–	24,5 %
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-2,9	-81,9	12,6	-72,2
Vertriebs- und Vermarktungskosten	-43,9	-21,5	–	-105,4
Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	–	-0,7	–	-0,7
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, netto	22,4	45,4	–	67,8
Betriebsergebnis	63,1	-22,1	–	41,0
Bereinigtes EBITDA ³⁾	124,8	-17,5	–	107,3

• Umsatz der Evotec Gruppe +23 %
 (+27 % bereinigt um Wechselkurs- und
 Saisonzahlungen in Q1 2021)
 • EBITDA-Wachstum der Gruppe von 18 %
 auf vergleichbarer Vergleichsbasis
 • Umsatz von EVT Execute steigt um 20 %
 aufgrund des starken Basisgeschäfts mit
 etablierten Kunden
 • EBITDA-Wachstum von 6 % trotz Ende der
 Saisonzahlung, Vorbereitungen für
 J 2021 US und negativer
 Wechselkursrate
 • Umsatz von EVT Innovate steigt um 39 %
 durch starken Anstieg der Neukunden
 und Fortschritten im Projektgeschäft
 • EBITDA Verlustreduktion um 23 % trotz
 ausgewählter F&E Projekte aufgrund von
 verbessertem Umsatz-Mix

1) Die Zahlen sind in Millionen Euro angegeben. 2) Die Zahlen sind in Millionen Euro angegeben. 3) Die Zahlen sind in Millionen Euro angegeben. Seite 55

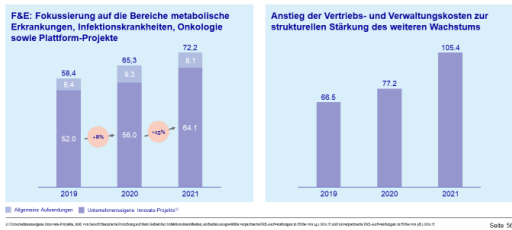
Kontinuierliches Wachstum in beiden Segmenten

Betrachtet man die beiden Segmente EVT Execute und EVT Innovate sieht man, dass das Wachstum auf einem breiten Fundament steht. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Umsatz von EVT Execute inkl. der Umsätze zwischen den Segmenten um +20 % von 509,9 Mio. € auf 610,2 Mio. € gestiegen. Die Ursache liegt in einer weiter steigenden Nachfrage nach integrierten Angeboten (**EVOiR&D**) und einer starken Nachfrage nach unserem Basisgeschäft.

Die Umsatzerlöse von EVT Innovate beliefen sich auf 147,0 Mio. € und liegen damit ausgezeichnete 39 % über dem Vorjahr aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage nach Präzisionsmedizin, die sich in erweiterten bestehenden sowie mehreren neuen Partnerschaften widerspiegelt. Begünstigt wurde die Entwicklung zudem durch die Realisierung wesentlicher Meilensteine, insbesondere in Q3 und Q4 2021. Ein klarer Beleg für die wertschaffende Strategie in eigene Forschung zu investieren.

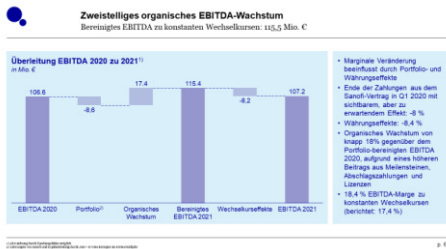
Die gesamten F&E-Aufwendungen von EVT Innovate beliefen sich auf 81,9 Mio. €, 17 % mehr als im Vorjahr, was unser anhaltendes Engagement für Innovationsprojekte und langfristige Nachhaltigkeit unterstreicht.

Ausbau eigener Forschung und Kapazitäten als Basis für weiteres Wachstum
 Überblick F&E- und Vertriebs- und Verwaltungskosten (in Mio. €)



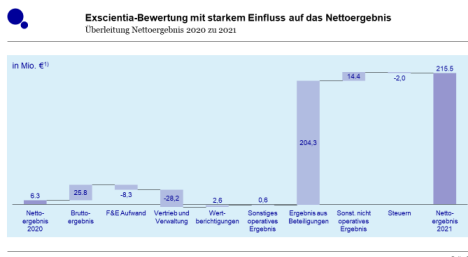
Ausbau eigener Forschung und Kapazitäten als Basis für weiteres Wachstum

Wachstum braucht ein starkes Fundament, damit es nachhaltig ist. Daher sollte es nicht überraschen, dass wir bereits im Rekordjahr Maßnahmen zur Sicherstellung des weiteren Wachstums getroffen haben und diesen Weg auch im laufenden Jahr konsequent weitergehen. Im Jahr 2021 ist der Aufwand für unverpartnerte F&E-Projekte planmäßig um 25 % (58,1 Mio. € gegenüber 46,4 Mio. € im Vorjahr) gestiegen. Das heißt, dass dieser Teil deutlich stärker gestiegen ist als der gesamte F&E-Aufwand inklusive verpartnerter F&E-Ausgaben, der um 13 % gewachsen ist. Der Anstieg der unverpartnerten F&E-Ausgaben drückt sich insbesondere durch die Ausweitung der Aktivitäten in den Indikationsgebieten Metabolische Erkrankungen, Infektionskrankheiten und Onkologie aus sowie weitere Verbesserungen und Skalierungen unserer innovativen Plattformen. Der Anstieg der Vertriebs- und Verwaltungskosten um 37 % gegenüber dem Vorjahr ist hauptsächlich auf die steigende Mitarbeiterzahl (+26 %) und die Kosten für unsere Zweitnotierung an der NASDAQ in den USA zurückzuführen. Der Anstieg in dieser Position spiegelt strukturelle Anpassungen an das dynamische Wachstum wider. Beispiele hierfür sind das Anlaufen unserer jetzt in Betrieb befindlichen J.POD[®]-Anlage in Redmond (USA) und die gleichzeitige Initiierung unserer 2. J.POD[®]-Anlage in Toulouse, die Verbesserung laufender Integrationsaufgaben und Organisationsanpassung, die die Schaffung von mehr als 1.200 Stellen in zwei Jahren mit sich bringt.



Zweistelliges organisches EBITDA-Wachstum

Das adjustierte Konzern-EBITDA erreichte 2021 107,3 Mio. € und lag damit im erwarteten Bereich. Der marginale nominale Anstieg gegenüber 106,6 Mio. € im Vorjahr zeichnet nicht das ganze Bild. Das organische Wachstum war zweistellig und belief sich auf 18 %. Wechselkurseffekte allein schlugen sich mit rund -8 % nieder und die EBITDA-Marge wäre ohne Währungseinflüsse 100 Basispunkte höher ausgefallen. Letztendlich hat der planmäßige Wegfall der Zahlungen von Sanofi für den Standort Toulouse den Jahresvergleich beeinflusst. Aber auch das US-Listing und unsere Zukunftsinvestitionen spielen hier natürlich eine Rolle.



Exscientia-Bewertung mit starkem Einfluss auf das Nettoergebnis

Ein Blick auf die Entwicklung des Nettoergebnisses im Vergleich zum Vorjahr zeigt den enormen positiven Effekt im nicht-betrieblichen und gleichermaßen nicht-liquiditätswirksamen Ergebnis, der durch die Aufwertung unserer Beteiligung an der inzwischen selbst börsennotierten Exscientia plc. entstanden ist. Dieser Betrag allein beläuft sich auf 225,4 Mio. €. Hinzu kommen Währungsbewegungen von 14,8 Mio. €. Teilweise kompensiert wurde dies durch konsolidierte operative Nettoverluste mehrerer Beteiligungen in Höhe von 16,6 Mio. €. Darüber hinaus ergab die Überprüfung von Beteiligungen eine Wertminderung in Höhe von 2,0 Mio. € (Leon Nanodrugs) und

Zeitwertanpassungen von in Summe 11,9 Mio. €. (Celmatrix Inc (7,4 Mio. €), Eternygen GmbH (2,3 Mio. €) und Facio Therapies (2,2 Mio. €)).

Erfolgreiches Sekundärlisting an der NASDAQ (Ticker: EVO)
Transaktionsdetails

Emittent	Evotec SE
Ticker (Handelsplatz)	American Depositary Shares (ADSs) mit Handel unter dem Tickersymbol 'EVO' an NASDAQ Global Select Market. Das bestehende Tickersymbol für die Notierung auf den Inhaber lautenden Stammaktien ("Stammaktien") an der Frankfurt am Main Börse ist 'EV31'.
Transaktionsstruktur	Angebot durch US-Notierung von ADSs
Wertpapier-Typ	ADSs
Mehrzahlungsposition	20 Millionen ADSs (Repräsentieren 10 Millionen Stammaktien) oder ungefähr 433 Mio. \$ ¹⁾
Aktionskennzeichnung	10% des gesamten Angebots
Verhältnis ADS zu Stammaktien	100% einseitige Ausgabe
Gepänte Mittelverwendung	Zwei-ADSs repräsentieren eine Stammaktie I. Expansion unserer Biologie-Herstellungskapazitäten in den Vereinigten Staaten von Amerika II. Einrichtung von zusätzlicher J.POD [®] Kapazität III. Investition in unsere Technologie-Plattformen IV. Beschleunigung unserer Pipeline-Entwicklung V. Expansion unseres Portfolios an Beteiligungsaktien VI. Allgemeine Unternehmenszwecke
Lock-up	90 Tage für Unternehmen, Management, leitende Angestellte und bestimmte andere bestehende Aktionäre
Syndikat	Jefferies, Cowi, RBC Capital Markets BofA Securities, Morgan Stanley
Lead-Manager	Jefferies
Co-Lead-Manager	Cowi, Jefferies, Cowi, RBC Capital Markets
Abschluss der Transaktion	8. September 2021

p. 67

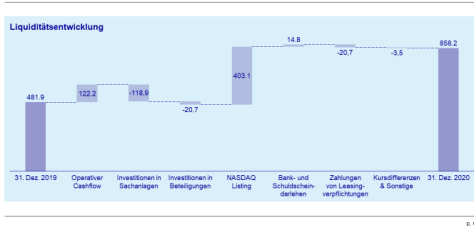
Erfolgreiches Sekundärlisting an der NASDAQ (Ticker: EVO)

Nicht nur unsere Beteiligung Exscientia profitierte von einem Börsengang in den USA. Aus Finanzierungssicht war auch für Evotec 2021 ein Meilenstein mit dem sekundären Listing an der NASDAQ Anfang November 2021 erreicht. Die damit einhergegangene Kapitalerhöhung führte zu einem Netto-Emissionserlös von 403,1 Mio. €.

Die Mittel sollen im Wesentlichen für Zwecke verwendet werden, die Sie nach den Ausführungen von Werner Lanthaler wenig überraschen sollten. Diese sind im Wesentlichen:

1. Erweiterung der globalen Präsenz unserer Produktionsplattform für Biologika: Das J.POD[®]s-Netzwerk
2. Erweiterung unserer bereits etablierten Technologieplattformen für die Präzisionsmedizin
 - a. Unsere iPSC-Plattform in der Wirkstoffforschung und Zelltherapie – hier haben wir mit der Übernahme von Rigenerand bereits gehandelt und den strategischen Kreis geschlossen
 - b. Proteinabbauplattformen, Patientendatengenerierungs- und Analyseplattformen (**EVOpanOmics** / **EVOpanHunter**)
3. Investition in noch nicht-verpartnerte Forschung und Entwicklung, um unsere Pipeline-Aktivitäten zu beschleunigen und zu erweitern und unser **EVOequity**-Portfolio durch Unternehmensgründungen zu erweitern

Liquiditätszuwachs durch NASDAQ Listing stärkt weiteres Wachstum
Liquiditätsentwicklung Geschäftsjahr 2021 gegenüber 2020 (in Mio. €)



Liquiditätszuwachs durch NASDAQ Listing stärkt weiteres Wachstum

Ein Blick auf die Entwicklung unserer Liquidität zeigt, dass das US-Listing zusätzliche Reserven in unseren Tank gebracht hat, um unser Wachstum zu beschleunigen. Die Innenfinanzierungskraft des Unternehmens hat sich zudem deutlich verbessert.

Hervorheben möchte ich hier den sehr positiven operativen Cashflow von 122,2 Mio. €. Die Investitionen in Höhe von 118,9 Mio. €, die dadurch vollständig gedeckt werden konnten, umfassen hauptsächlich J.POD® US und andere Expansions- und Erweiterungsprojekte, was die Beschleunigung von Evotecs Geschäft unterstreicht. Im Jahr 2021 haben wir 20,7 Mio. € in neue und bestehende Beteiligungen investiert. Wie erwähnt, führte die Kapitalerhöhung mit dem NASDAQ-Listing in den USA im November zu einem Nettoemissionserlös von 403,1 Mio. € und stärkte unsere Liquiditätsposition deutlich auf über 850 Mio. € zum Ende 2021.

Starke Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von über 60 % als Basis für Wachstum
Bilanzübersicht (in Mio. €)



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

Durch operatives Wachstum, den US-Börsengang und die positive Entwicklung in unserem Beteiligungsportfolio stieg die Bilanzsumme um deutliche 53 % auf über 2,2 Mrd. € an.

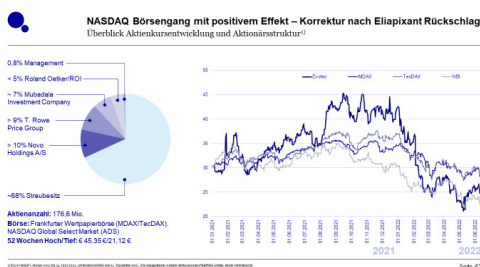
Darüber hinaus ist die Eigenkapitalquote auf sehr gute 62 % gestiegen und wir konnten eine Netto-Cash-Position von 494 Mio. € ausweisen.

Die Gesamtliquidität stieg folglich zum Jahresende auf 858,2 Mio. €. Diese Faktoren zusammen generieren viel Spielraum und Flexibilität, um weiter in organisches und strategisches Wachstum zu investieren.



Starke Bilanz bietet Raum für strategisches und organisches Wachstum

Folie 62 fasst noch einmal Evotecs sehr solide, nicht-GuV-bezogenen Finanzkennzahlen zusammen, die sich allesamt gegenüber dem Vorjahr weiter verbessert haben und es uns ermöglichen, unabhängig unser eigenes Tempo im Sinne von „Setting the Pace“ zu wählen.



NASDAQ-Börsengang mit positivem Effekt – Korrektur nach Eliapixant Rückschlag

Wir alle beobachten, wie das Börsenumfeld seit Jahresbeginn deutlich herausfordernder geworden ist. Während unser Aktienkurs 2021 von unserem geschärften Profil und durch die Ankündigung unseres NASDAQ-Börsengangs profitiert hat, konnte sich der Kursverlauf 2022 der allgemeinen Marktentwicklung nicht entziehen. Verstärkt wurde die Kurskorrektur durch die Beendigung der klinischen Erprobung von Eliapixant durch unseren Partner Bayer.

Durch den Gang an die NASDAQ hat sich unsere Aktionärsstruktur im internationalen Vergleich den branchenüblichen Verhältnissen zumindest genähert. Europäische Biotechnologieunternehmen mit Zweitnotierung in den USA registrieren nicht selten, dass über 50 % ihrer Aktien von US-Investoren gehalten werden. Da sind wir derzeit

mit einem Anteil von rund 38 % noch nicht. Allerdings ist ein deutlicher Fortschritt gegenüber einer Quote von unter 20 % vor dem Listing zu erkennen. Zudem haben wir durch das Listing in den USA den Streubesitz erhöhen können, was langfristig auch die Liquidität in der Aktie unterstützen wird.

Dennoch – und das soll hier nicht ungenannt bleiben – ist ein Ereignis wie der Rückschlag mit Eliapixant in dieser Marktphase eine deutliche zusätzliche Belastung für den Kurs. Es sei aber auch angemerkt, dass es zu keiner Sekunde eine wirtschaftliche Belastung oder eine negative Konsequenz für unsere strategische Ausrichtung hatte. Wir konnten seither eine Reihe von neuen Kooperationen vermelden – BMS, Sernova, Janssen, die Übernahmen von Rigenerand – und vertrauen darauf, dass die für uns und unsere Partner kommerziell und wissenschaftliche starke Position sich auf Dauer auch im Kurs widerspiegeln wird.

Guter Start ins Jahr - Kontinuierliches Wachstum in beiden Segmenten
Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung nach Segmenten für Q1 2022

in Mio. € ¹⁾	EVT Execute ²⁾	EVT Innovate ²⁾	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Evotec-Konzern	
Externe Umsatzerlöse	174,5	35,9	(45,8)	164,7	• Umsatz der Evotec Gruppe +24% (+19% bereinigt um Wechselkursrate)
Intersegment-Erlöse	45,8	-	-45,8	-	• EBITDA beeinflusst von Kapazitätsaufbau
Bruttomarge	19,7%	5,6%	-	19,6%	• Umsatz von EVT Execute stieg um 27%, aufgrund des starken Besatzgrads mit externen Kunden
• Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-1,0	-21,2	4,0	-18,1	• Intersegment-Umsatz +43% belegen die starke Nachfrage nach integrierter externer Innovation
• Vertriebs- und Verwaltungsstellen	-25,2	-6,3	-	-31,6	• EBITDA-Wachstum von 14%
• Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	-	-	-	-	• Umsatz von EVT Innovate stieg um 27% durch starke Nachfrage nach Projektlösungen ³⁾
• Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, netto	6,8	11,0	-	17,8	• EBITDA sengepl-Aufbau nicht verparnter F&E-Projekte und von Kapazitäten wider
Betriebsergebnis	15,0	-14,5	-	0,5	
Bereinigtes EBITDA⁴⁾	32,2	-13,4	-	18,9	

1) In Mio. € umgerechnet. 2) Die Segmente sind nach der Segmentierung des Konzerns gegliedert. 3) Davon entfallen 20,9% auf die Projekte der Evotec Gruppe. 4) Bereinigt um Wechselkursrate.

Seite 64

Guter Start ins Jahr - Kontinuierliches Wachstum in beiden Segmenten

Der Start ins Jahr verlief sehr zufriedenstellend und impliziert, dass trotz eines sich eintrübenden Börsenumfeldes die Nachfrage nach externer Innovation in allen Bereichen der forschenden Industrie ungebremsst ist. Insbesondere integrierte Angebote, wie das unsere werden stark nachgefragt, was die enge Verzahnung von EVT Execute und EVT Innovate mit 43 % Wachstum des Intersegment-Umsatzes impliziert.

Mit diesem ersten Eindruck für das laufende Geschäftsjahr möchte ich nun für abschließende Worte an Werner Lanthaler zurück übergeben.

Herzlichen Dank!



Zweistelliges Wachstum und bewusst hohe Zukunftsinvestitionen

Vielen Dank, Enno!

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

Zum jetzigen Zeitpunkt bestätigt Evotecs Management die am 12. April 2022 veröffentlichte Finanzprognose.


Das Jahr 2022 hat für uns trotz vieler äußerer Herausforderungen sehr gut begonnen. Damit fühlen wir uns sehr wohl mit den Wachstumsschritten, die wir 2022 in Richtung unseres Aktionsplans 2025 unternehmen.

Trotz eines geplanten Wachstums von mehr als 30 % unserer nicht-verpartnerten F&E-Aufwendungen, planen wir erneut ein hochprofitables Jahr mit mindestens stabilem EBITDA abzuliefern. Wesentlich hierfür ist das geplante Umsatzwachstum von rund 15 %. Vor dem Hintergrund eines guten Auftakts im ersten Quartal mit einem Umsatzwachstum von 24 % sehen wir uns auf einem guten Weg. Geringere Meilensteine, die immer unterjährigen Fluktuationen unterliegen, haben den Vergleich des EBITDA mit dem Vorjahr beeinflusst. Das adjustierte EBITDA von EVT Execute ist jedoch um 14 % gestiegen, was uns zuversichtlich stimmt.

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

„... die Marktwahrnehmung gerade auch für die beiden Stoffschrauben und Hoffnungsträger der Zukunft Pipeline und Avas Bio mit den beiden J-PODs ist eingetrübt [...] die „Lieferanten“ noch in der Ferne liegen bzw. einigermaßen unsicher 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 von allgemeinen „Grundrauschen“ zu trennen.“



p. 73

Kritik hören, analysieren und ständig verbessern

„Kritik hören, analysieren und ständig verbessern.“ Dies war, ist und bleibt uns ganz besonders wichtig. Der Austausch mit Ihnen, unseren aktuellen Aktionären und nicht – oder vielleicht „noch nicht“ – engagierten Investoren ist uns wichtig, wie es auch der Dialog mit anderen wesentlichen Stakeholdern unseres Unternehmens ist – angefangen bei unseren Mitarbeiter:innen und Partnern und nicht zuletzt Repräsentanten aus dem Umfeld des Unternehmens. Wir werden unsere Anstrengungen weiter intensivieren den Meinungs austausch proaktiv anzugehen und freuen uns über Ihr Feedback, über Ihr Echo, aber auch über Ihre Kritik.

Fortsetzung des starken Newsflows ...
Ausgewählte aktuelle Nachrichten aus Q1/Q2 und Ziele 2022

Erste Erfolge im Jahr 2022	Nächste Schritte
<ul style="list-style-type: none"> • 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 • Substantielle Verlängerung und Erweiterung der Kooperation mit BMS für gezielten Proteinabbau • Strategische Partnerschaft mit Semova Corp. zur Entwicklung einer iPSC-basierten Biotzell-Ersatztherapie für die Behandlung von Diabetes • Erwerb einer Zelltherapie-Produktionsanlage durch die Akquisition von Rigenarand SRI • Spätestens für die Erweiterung des Hamburger Forschungsstandortes – „iPSC Lighthouse“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Baubeginn des J-POD® 2 EU in Toulouse • Weitere Beschleunigung von KI/ML¹⁾ – Partnerschaften • Produktionsstart des J-POD® 1 US im 2. Halbjahr 2022 • Fortsetzung der Kooperation mit Merck und dem DoD²⁾ • Kapazitätsausbau zur Sicherung des zweistelligen Wachstums • Neue und erweiterte Partnerschaften von EVT Innovate • Neue klinische Studien und Fortschritte in „owned“ Pipeline • Kapitalbeteiligungen und Initiierung neuer BRIDGES

p. 74

Fortsetzung des starken Newsflows ...

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Evotec weiterverfolgen. Wir sind sicher, dass Sie noch viel von uns hören werden. 2021 war eine sehr erfolgreiche Etappe auf unserer Fahrt, aber eben nur eine Etappe. Wir freuen uns auf viele weitere Etappe bei kontrolliert hoher Geschwindigkeit und starker Unterstützung durch Sie, unsere Aktionäre.