

Evotec Hauptversammlung 2017

SHIFTING



Agenda

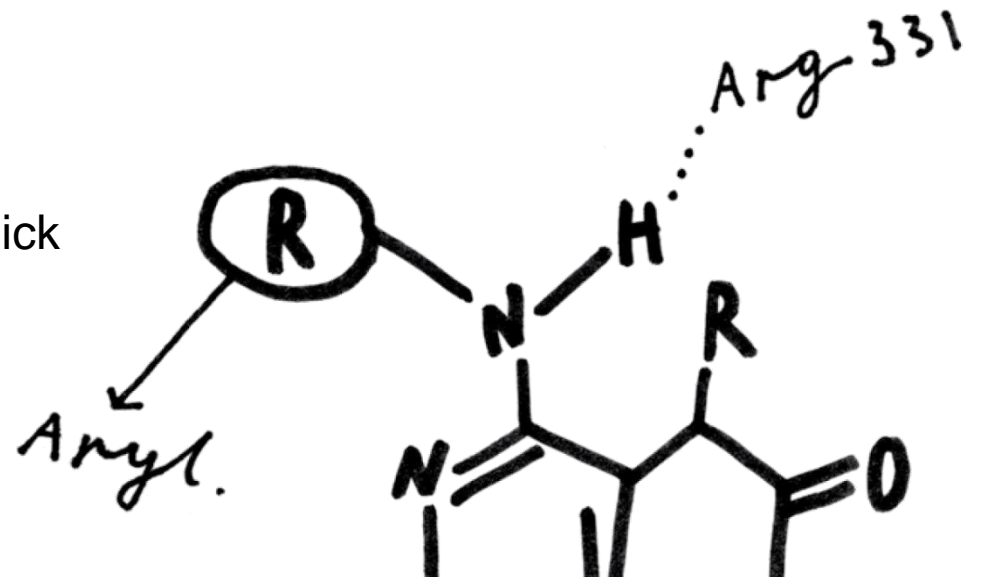
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- Unsere Strategie
- Shifting EVT Execute
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



Dem Aktionär verpflichtet

Der Aufsichtsrat der Evotec AG

Wolfgang Plischke



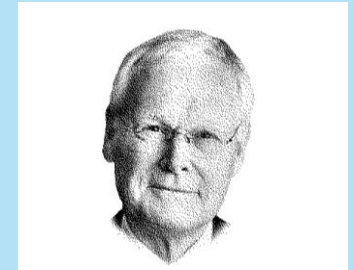
Vormals Vorstand Bayer AG

Bernd Hirsch



Vorstand (CFO)
Bertelsmann SE & Co. KGaA

Claus Braestrup



Vormals CEO Lundbeck A/S

Paul Linus Herrling



Vormals Vorstand
Novartis Pharma AG

Iris Löw-Friedrich



Vorstand (CMO) UCB S.A.

Elaine Sullivan



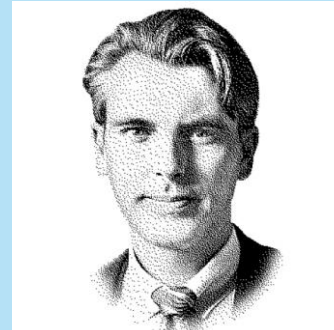
Vorstand (CEO)
Carrick Therapeutics Ltd

Für Forschung, Aktionäre und unsere Mitarbeiter

Der Vorstand der Evotec AG



Werner Lanthaler, CEO



Enno Spillner, CFO



Mario Polywka, COO



Cord Dohrmann, CSO

Agenda

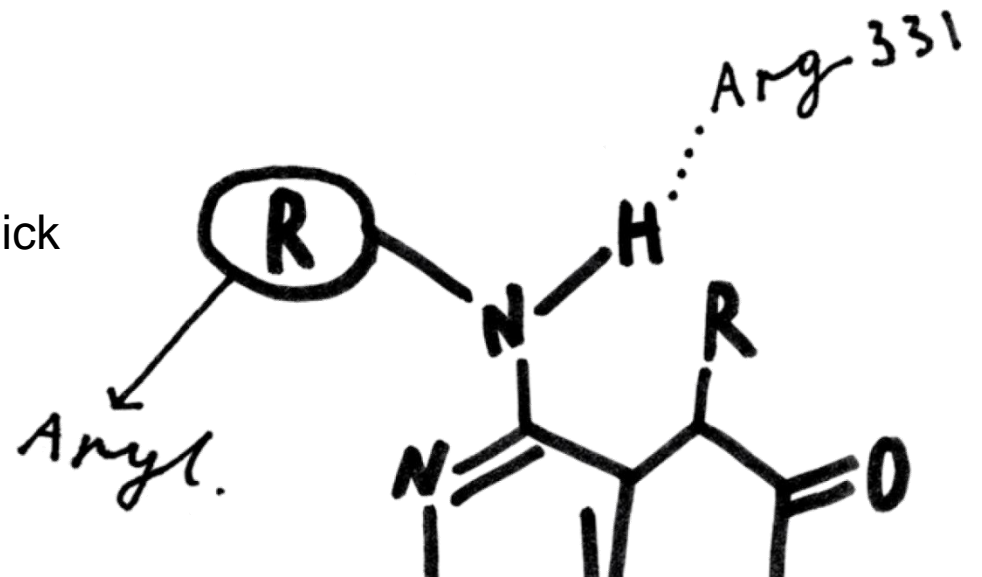
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- Unsere Strategie
- Shifting EVT Execute
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



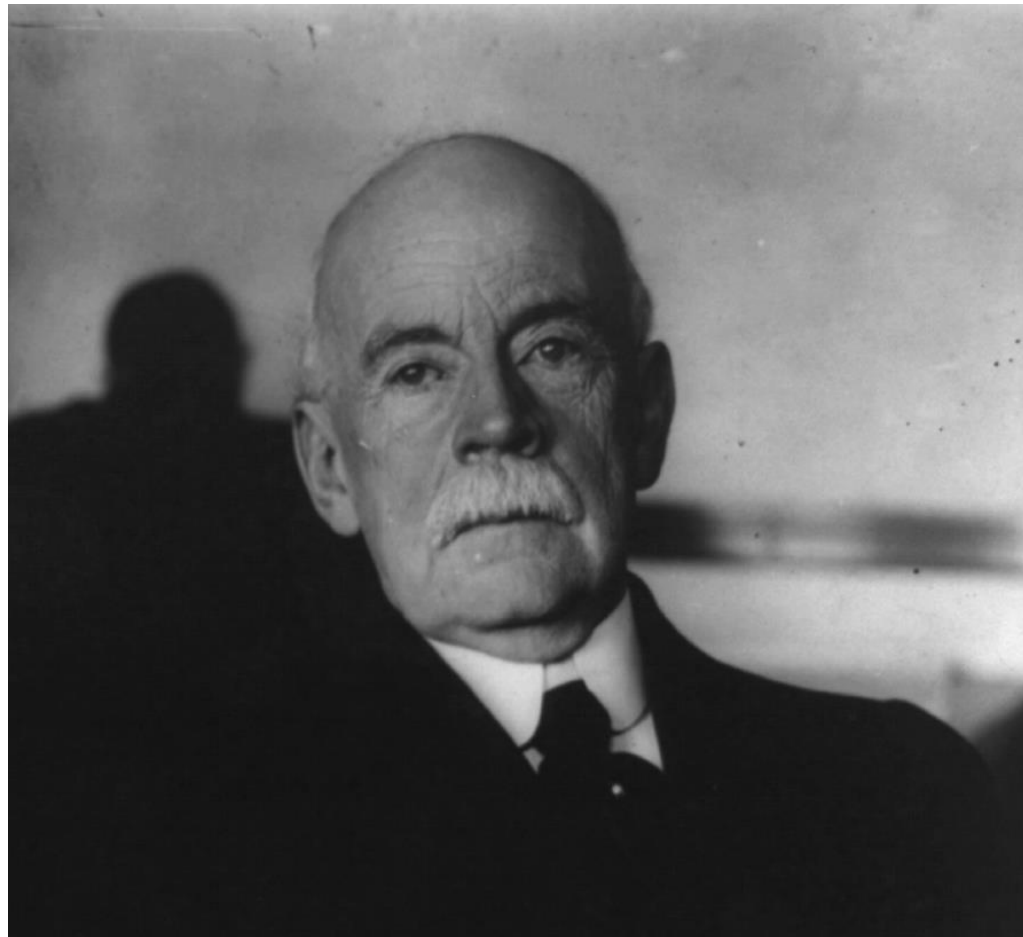
Umdenken und umschalten: Ein neues Kapitel

Effiziente Innovationsbeschleunigung in der frühen Wirkstoffforschung

SHIFTING

**„Es gibt nichts Neues mehr!
Alles, was man erfinden kann wurde schon erfunden.“**

Charles Duell, Chef des US-Patentamtes, 1899

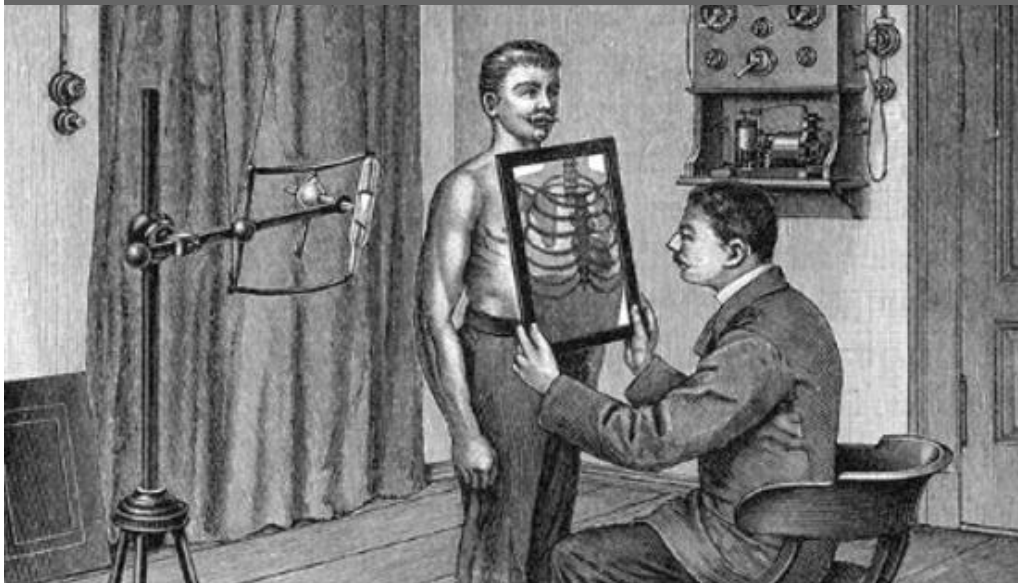


Früherkennung rettet Leben

Paradigmenwechsel in der Diagnostik

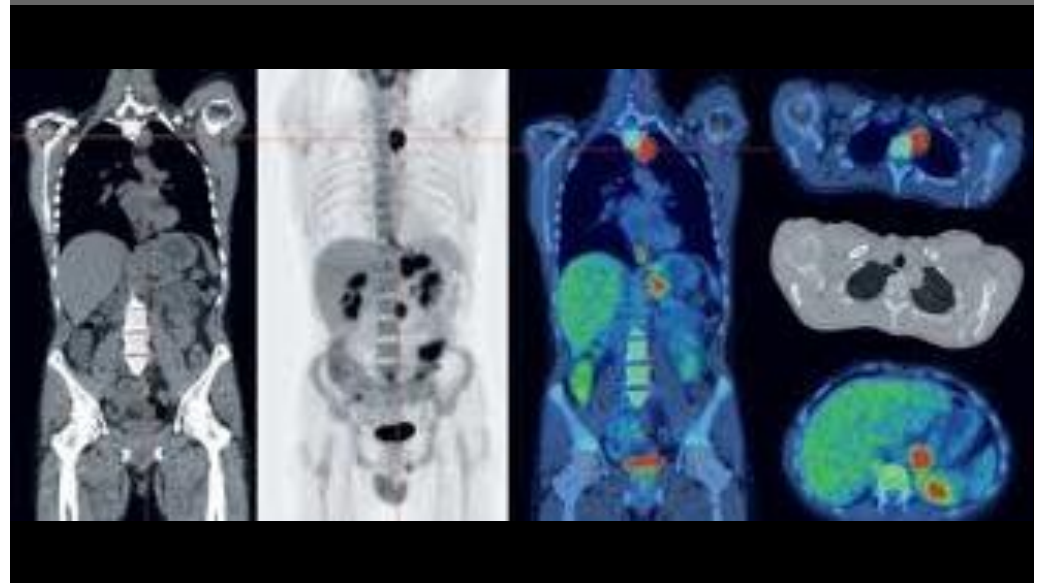
„Röntgenstrahlen werden sich als Schwindel erweisen.“

William Lord Kelvin,
Präsident der Royal Society, 1883



Bildgebende Verfahren erlauben neue Qualität in Diagnostik.

PET ist ein nuklearmedizinisches Diagnoseverfahren



Datenmanagement eröffnet ungeahnte Therapiegenauigkeit

Paradigmenwechsel durch Health IT

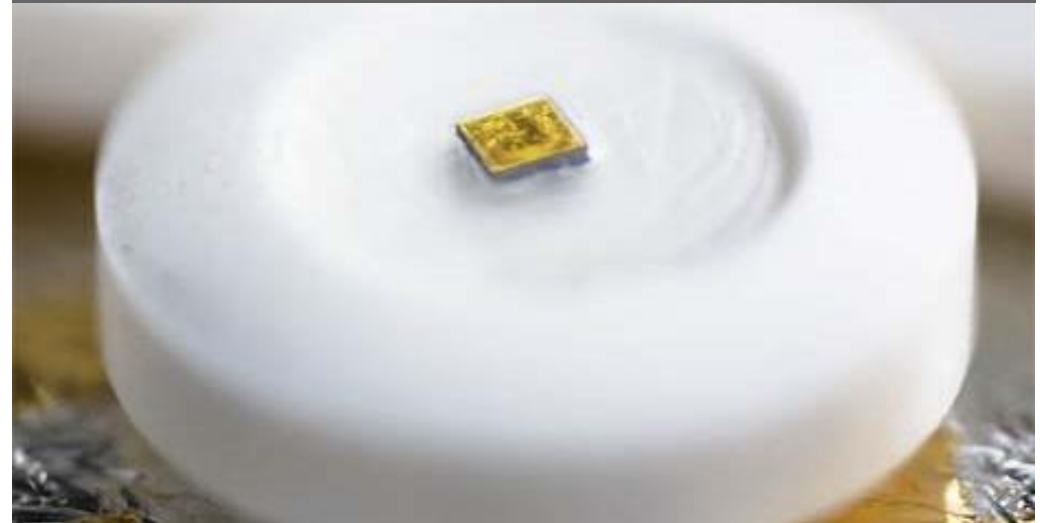
„Es gibt keinen Grund, warum irgend
jemand einen Computer in seinem Haus
wollen würde.“

Ken Olsen,
CEO, Digital Equipment Corp., 1987



Der digitale Computer im Körper ist
bereits Realität.

Proteus Digital Health
Telegraph, September 2014



Agenda

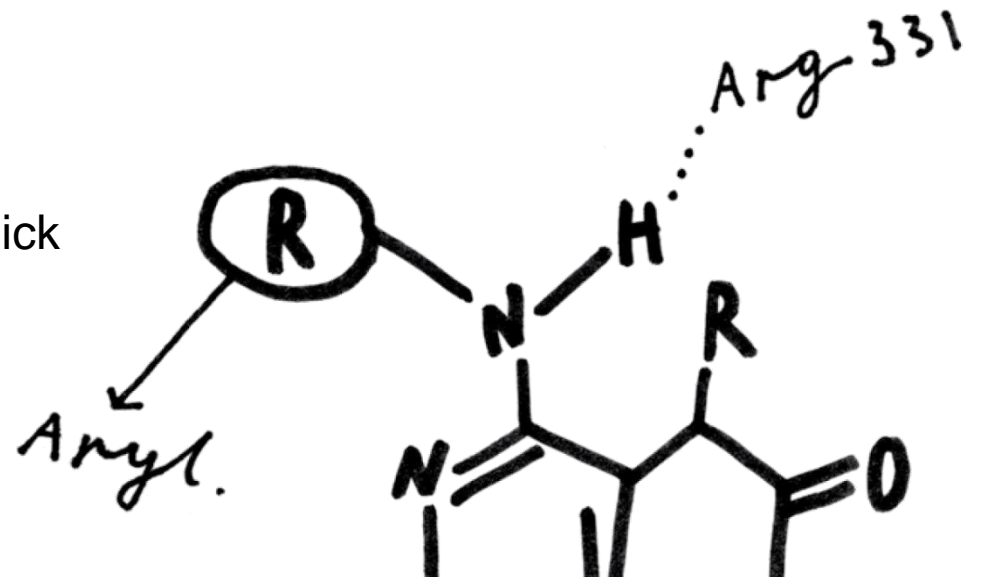
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- **Unser Markt**
- Unsere Strategie
- Shifting EVT Execute
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



Krankheitslast verändert Fokus von Forschung

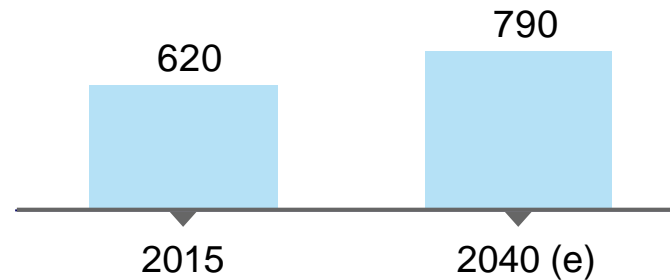
Veränderte Krankheitsbilder

Zunahme der Erkrankungen durch

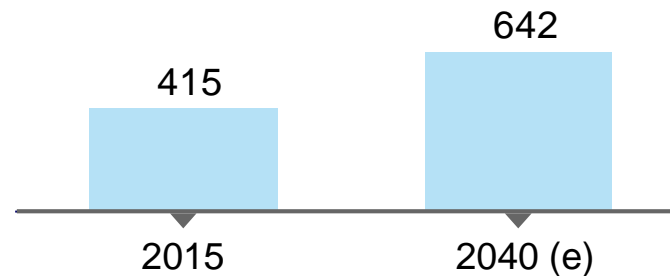
1. Lebenserwartung
2. Lebensstil (Ernährung, Rauchen)
3. Umweltbelastungen
4. Antibiotikaresistenzen
5. Allergien

Beispiel Diabetes

Ausgaben (weltweit), in Mrd. \$

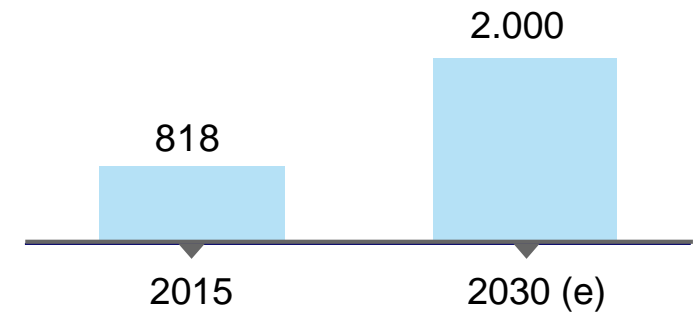


Patienten (weltweit), in Mio.

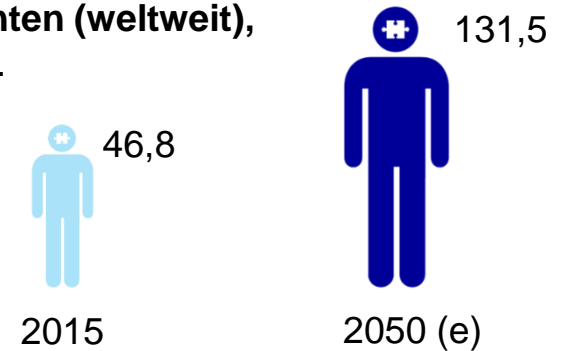


Beispiel Demenz (z. B. Alzheimer)

Ausgaben (weltweit), in Mrd. \$



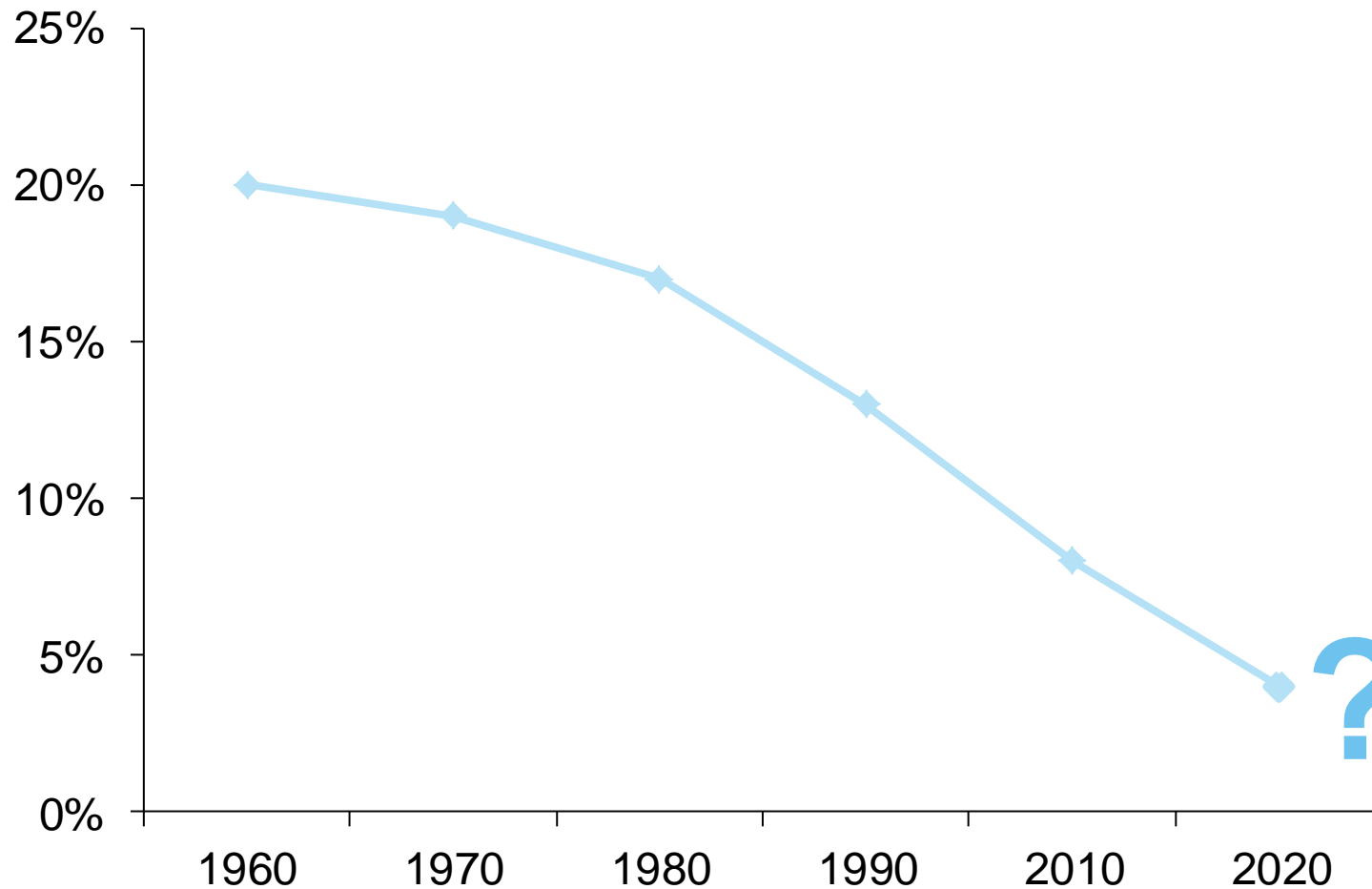
Patienten (weltweit), in Mio.



Erfolgreicher – aber mehr offene Fragen als je zuvor

Erooms F+E-Output bei fundamentalen Behandlungen

IRR in %

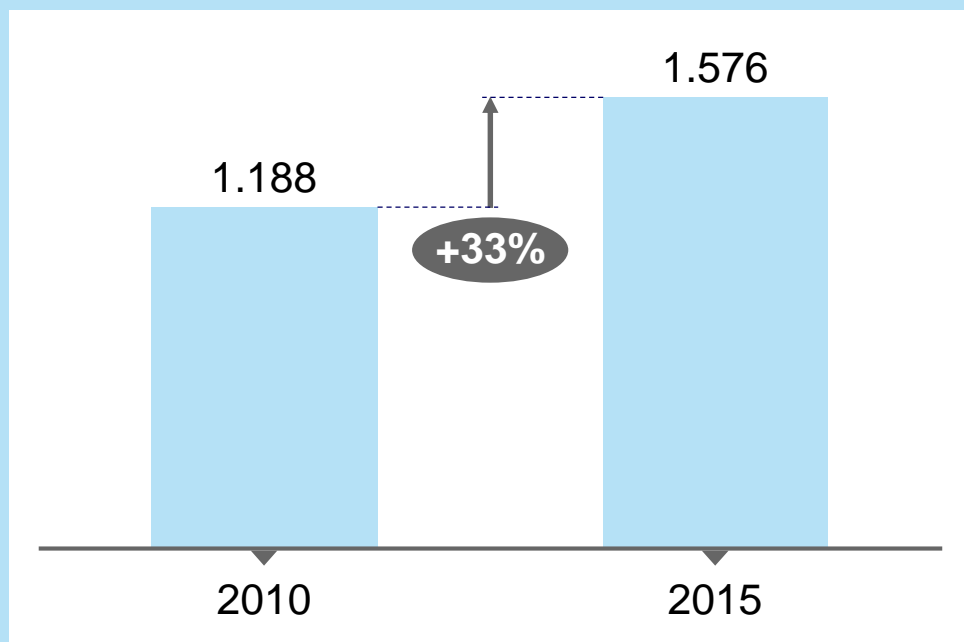


- Kosten von 1,6 Mrd. \$ und 15 Jahre Forschung für eine Behandlung
- Ohne die Auswahl einer smarten Nische kaum realisierbare Erträge
- Große medizinische Probleme weiterhin ungelöst
- Kosten der Versicherungsleistung ungelöst

Dramatische weitere Verbesserung der F+E-Produktivität ist erforderlich

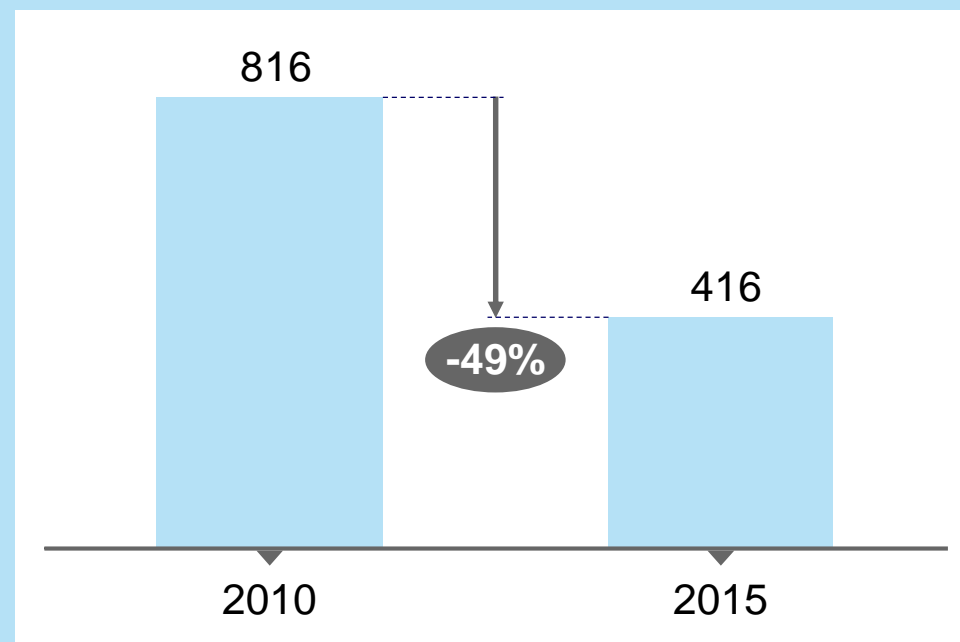
Anstieg der Entwicklungskosten bei Rückgang der Peak Sales

Kosten (in Mrd. \$)



Anstieg der Entwicklungskosten pro Projekt um 1/3 seit 2010

Peak Sales (in Mio. \$)



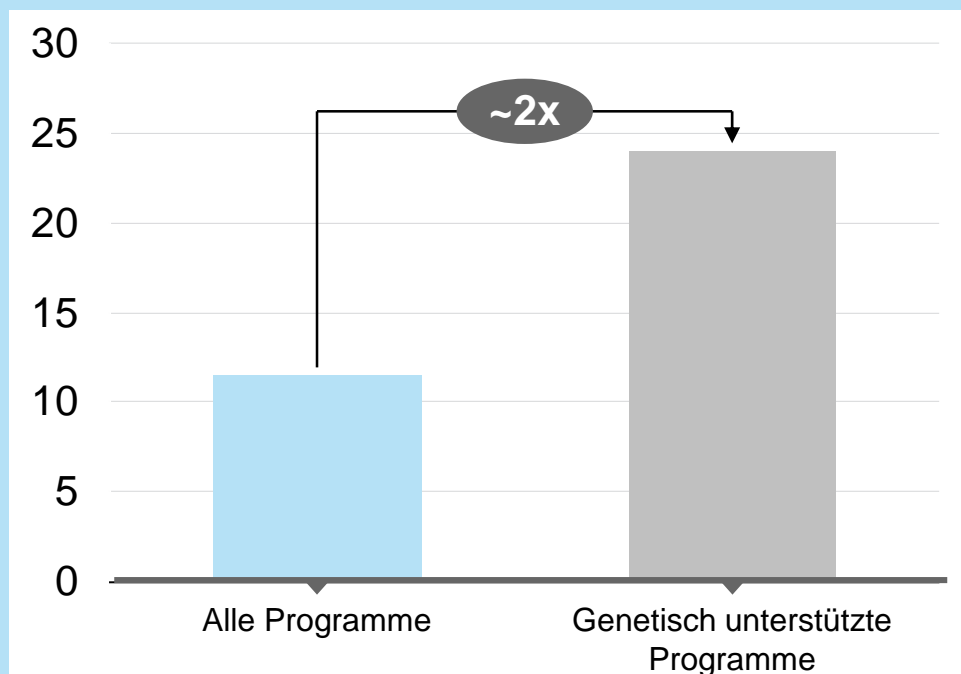
Rückgang der durchschnittlichen Peak Sales pro Projekt um 1/2 seit 2010

Wissenschaft schafft dramatische Veränderungen

Patientenspezifische Ansätze und bessere Translation

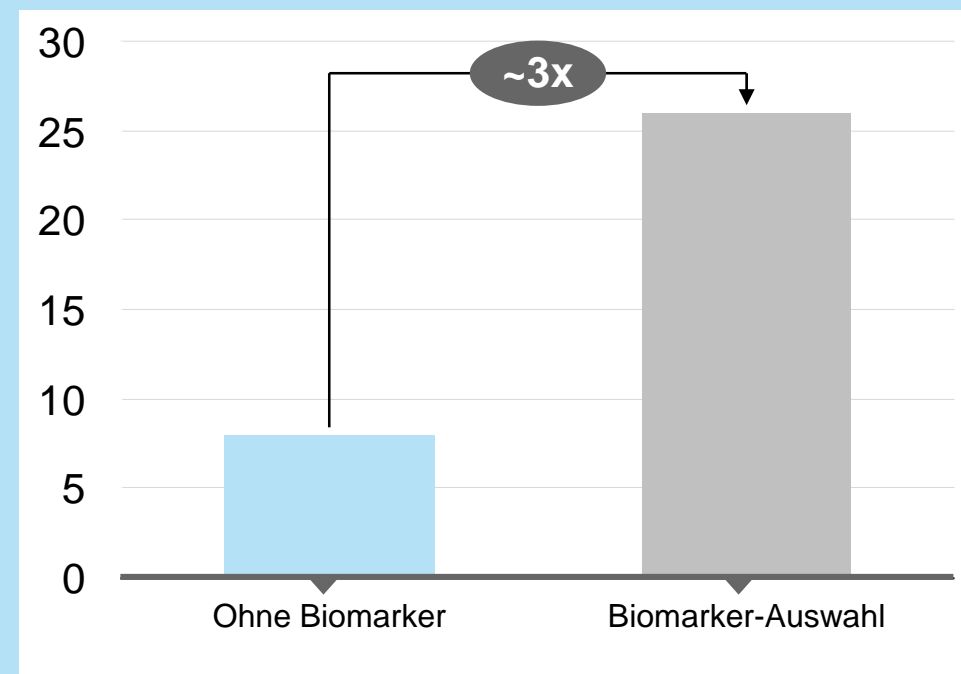
Targets auf Basis der Humangenetik¹⁾

% Erfolgsrate



Patientenstratifizierung auf Biomarker-Basis²⁾

% Erfolgsrate



Agenda

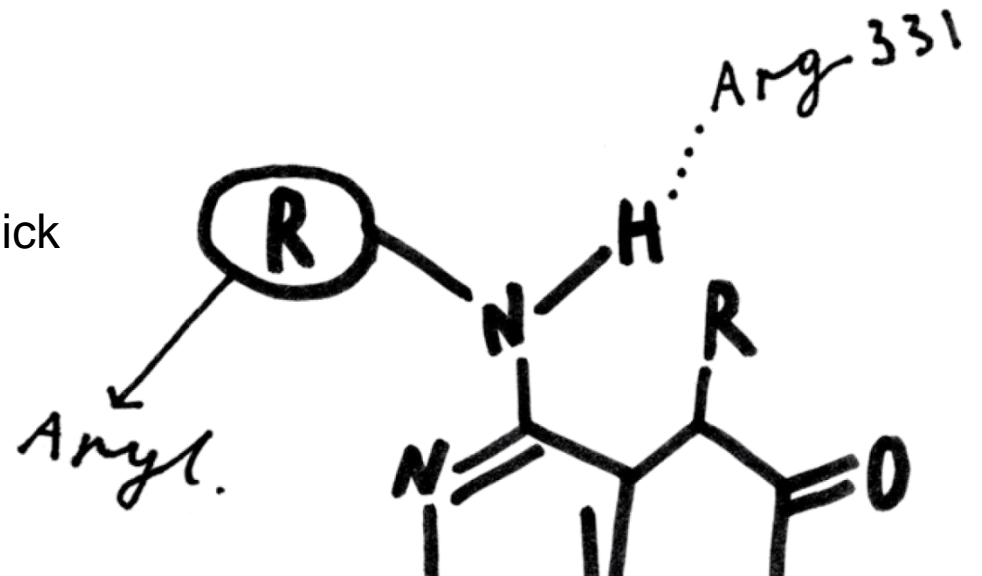
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- **Unsere Strategie**
- Shifting EVT Execute
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



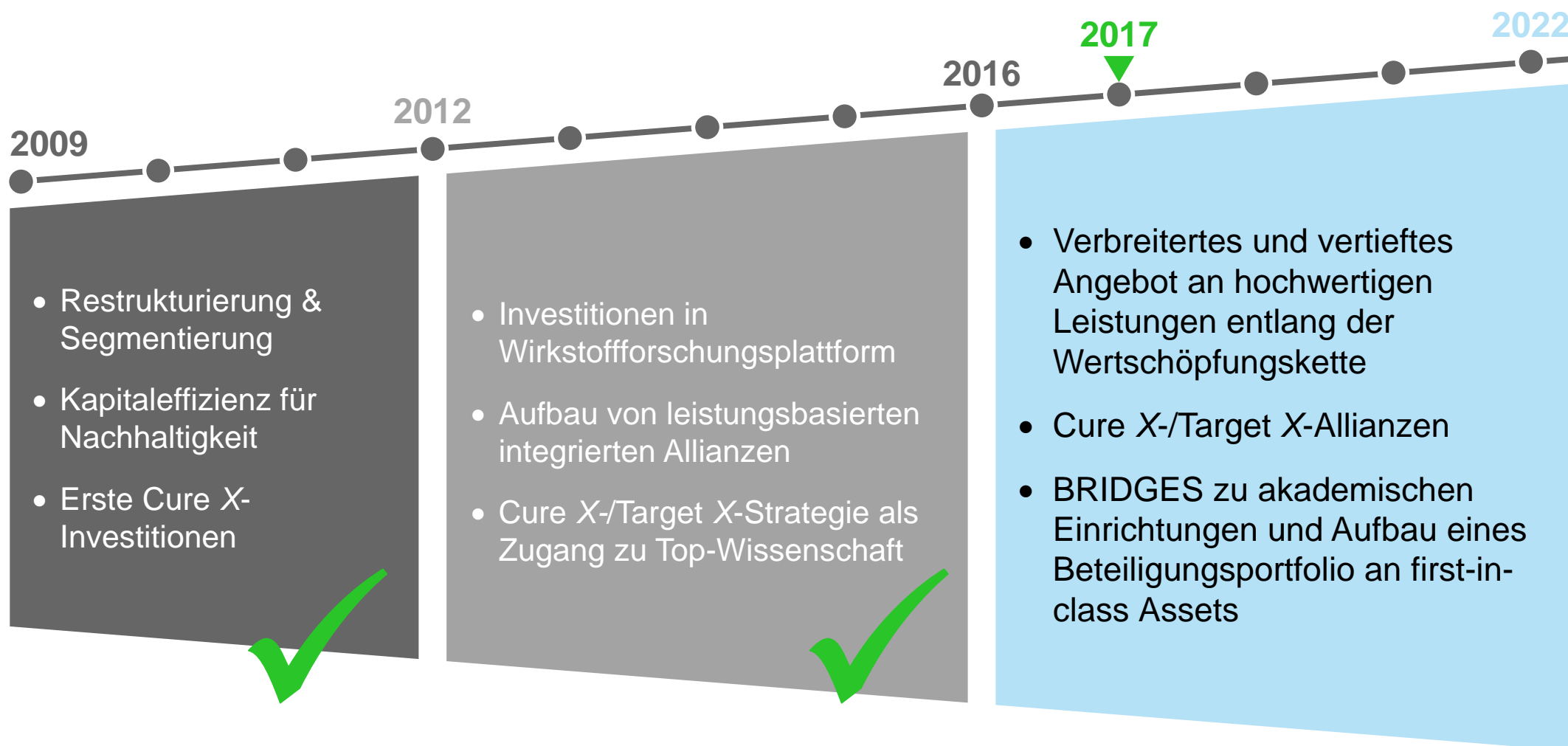
**„Be like a postage stamp.
Stick to your thing until you get there.“**

Josh Billings, US-amerikanischer Schriftsteller, 1818-1885



Führend in Discovery und Translation

Langfristige Strategie



Makrotrend – Steigerung der F+E-Produktivität

Marktdynamik in der Wirkstoffforschung

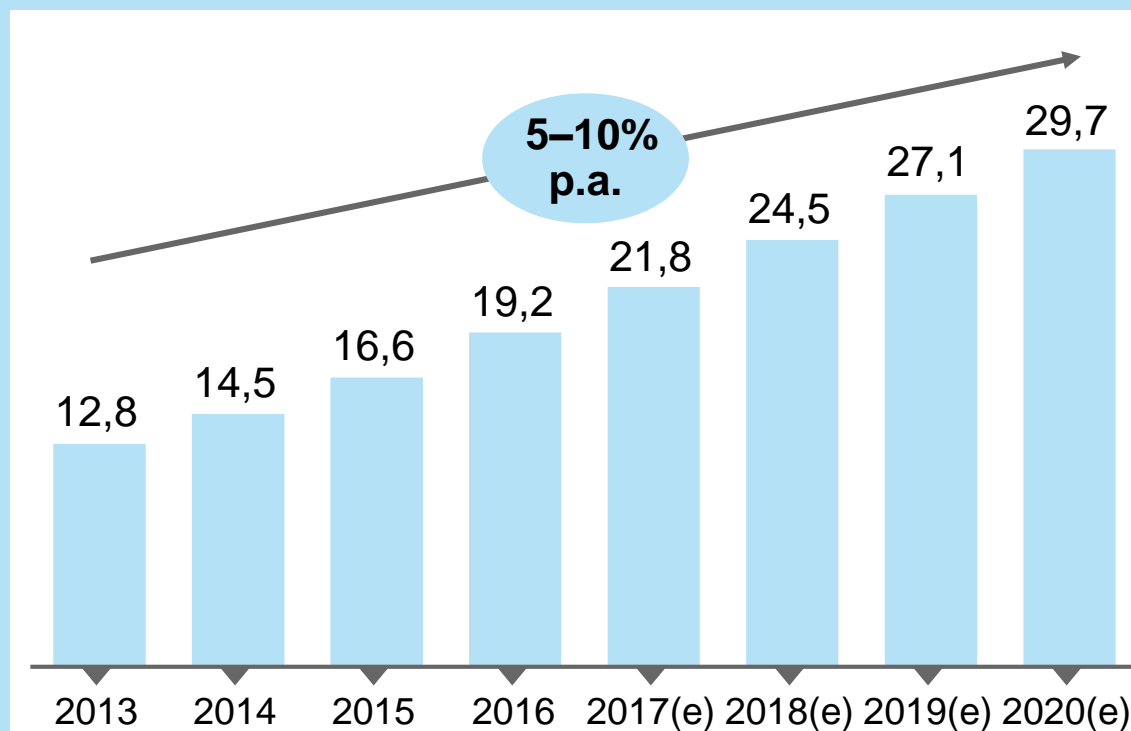
Unsere Wachstumstreiber

1 Zunehmender Zuspruch für Outsourcing-Modelle in der Wirkstoffforschung

2 Höhere F+E-Kapitaleffizienz durch Wechsel von Fixkosten zu variablen Kosten

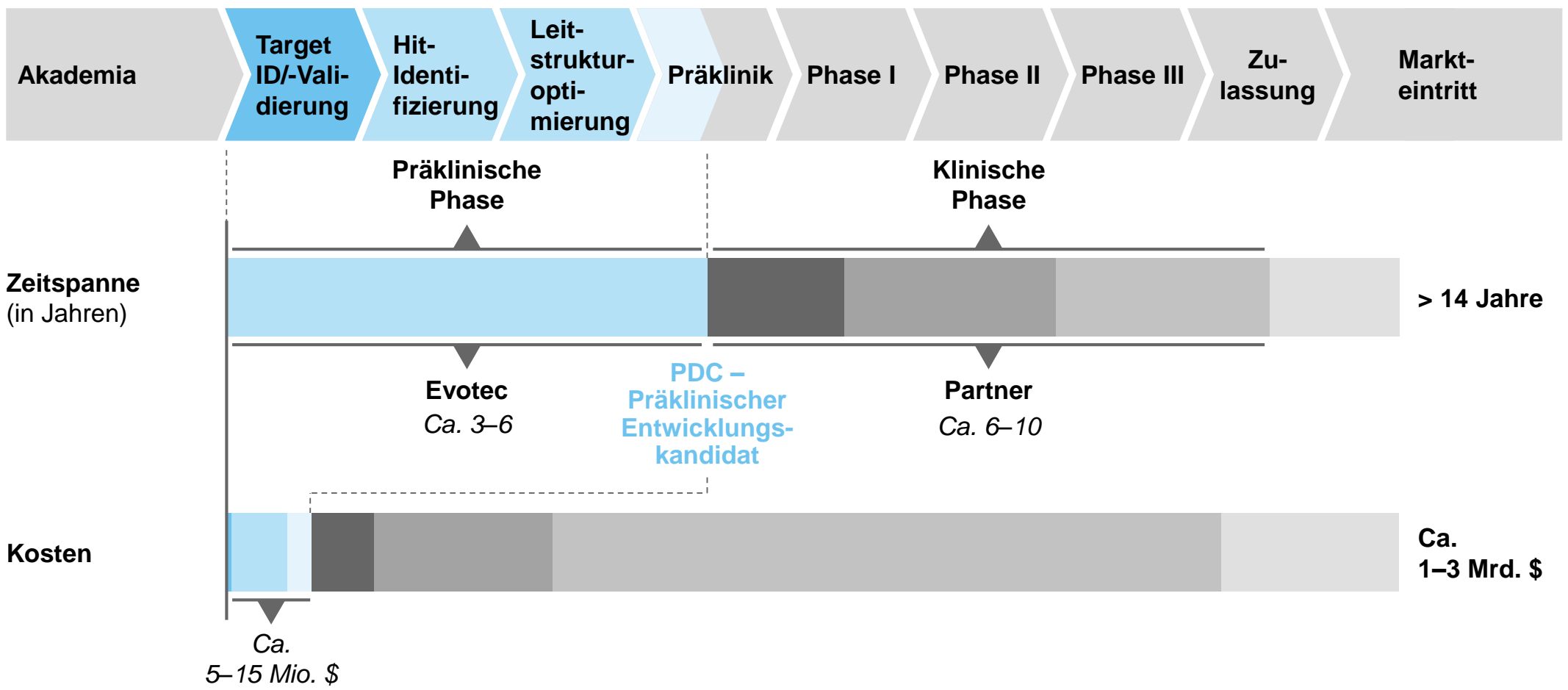
3 Möglichkeit, Investitionen proportional an Portfolio-bedarfnisse anzupassen

Makrotrend Wirkstoffforschungs-Outsourcing Marktüberblick – Umsätze in Mrd. \$



Nr. 1 Position in „Discovery & Translation“

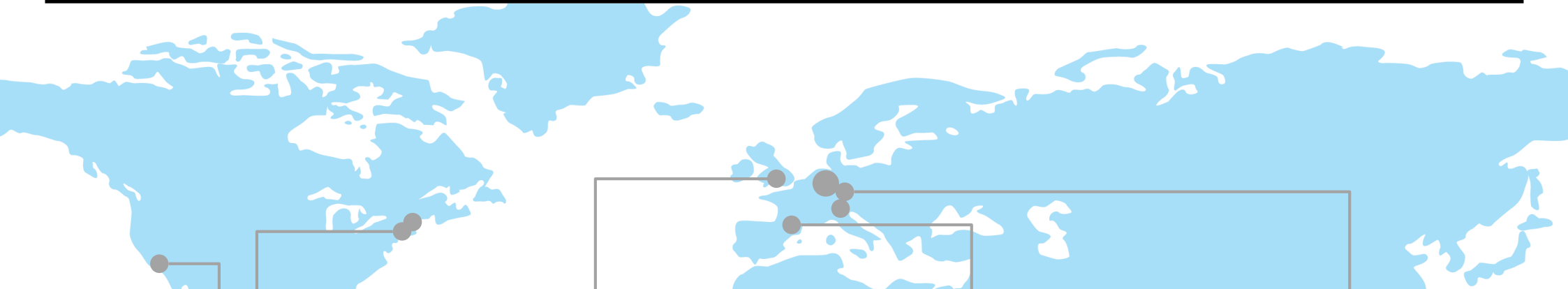
Unsere Kernkompetenz



Evotecs Kernkompetenzen

Unser Angebot – Nah bei unseren Partnern

Evotec weltweit – >1.000 Wissenschaftler in Europa & USA



Princeton, Branford, Watertown und San Francisco, USA

~110 Mitarbeiter

- Substanzverwaltung
- QC & Lagerung der Substanzen
- Zell- & Proteinproduktion
- ADME-Tox & DMPK

Abingdon, Manchester und Alderley Park, UK

~400 Mitarbeiter

- Medizinalchemie
- ADME-Tox & DMPK
- Strukturbiologie
- *In vitro*- & *in vivo*-Antiinfektiva-Plattform/Screening

Toulouse, Frankreich

~300 Mitarbeiter

- Substanzverwaltung
- Hit-Identifizierung
- *In vitro*- & *in vivo*-Onkologie
- Medizinalchemie
- ADME & PK
- Frühe Arzneimittelformulierung und Feststoffscreening
- Zell-, Antikörper- & Proteinproduktion

Hamburg (Hauptsitz), Göttingen und München, Deutschland

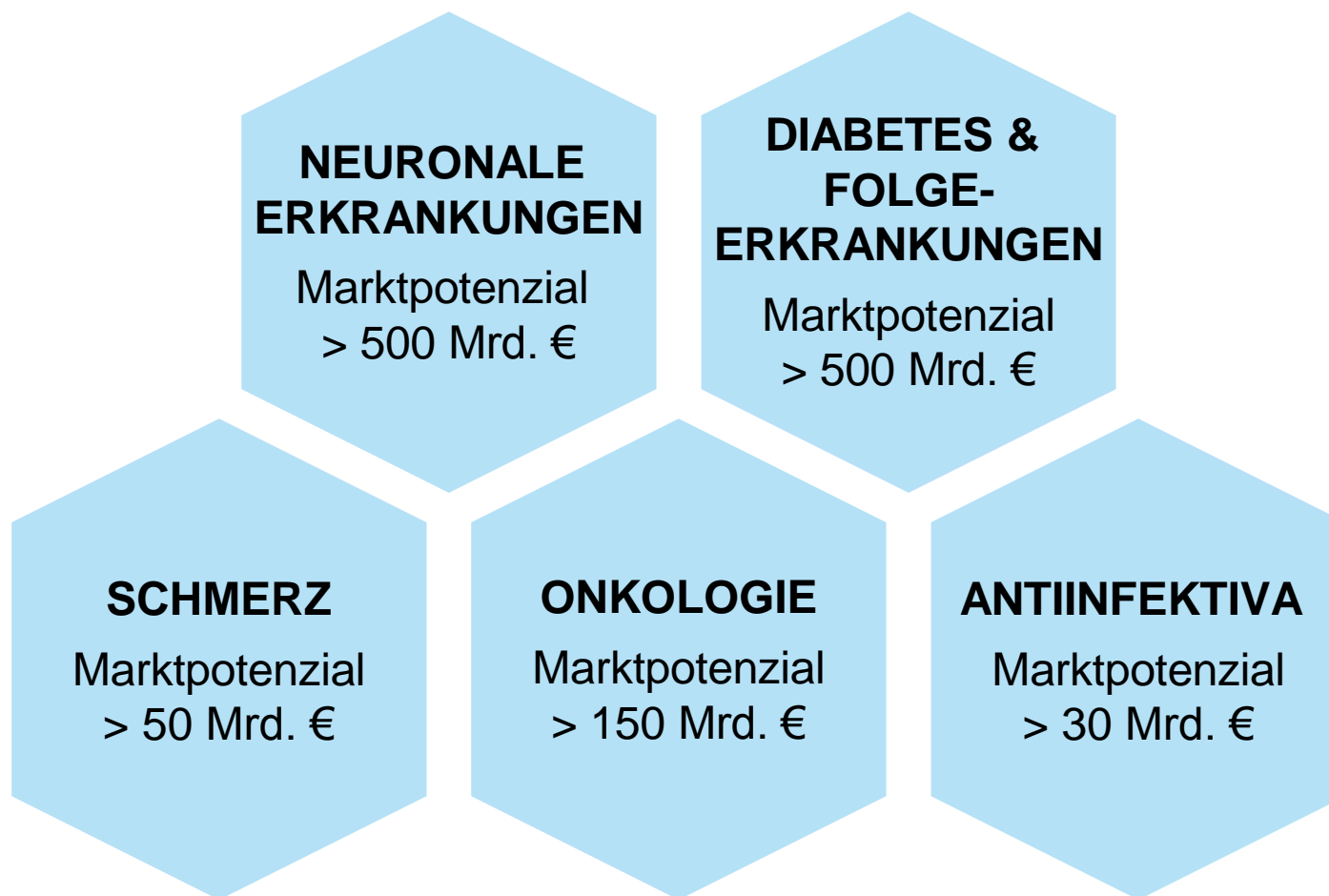
~430 Mitarbeiter

- Hit-Identifizierung
- *In vitro*- & *in vivo*-Biologie
- Chemische Proteomik & Biomarkerforschung und -validierung
- Zell- & Proteinproduktion
- Antikörperforschung



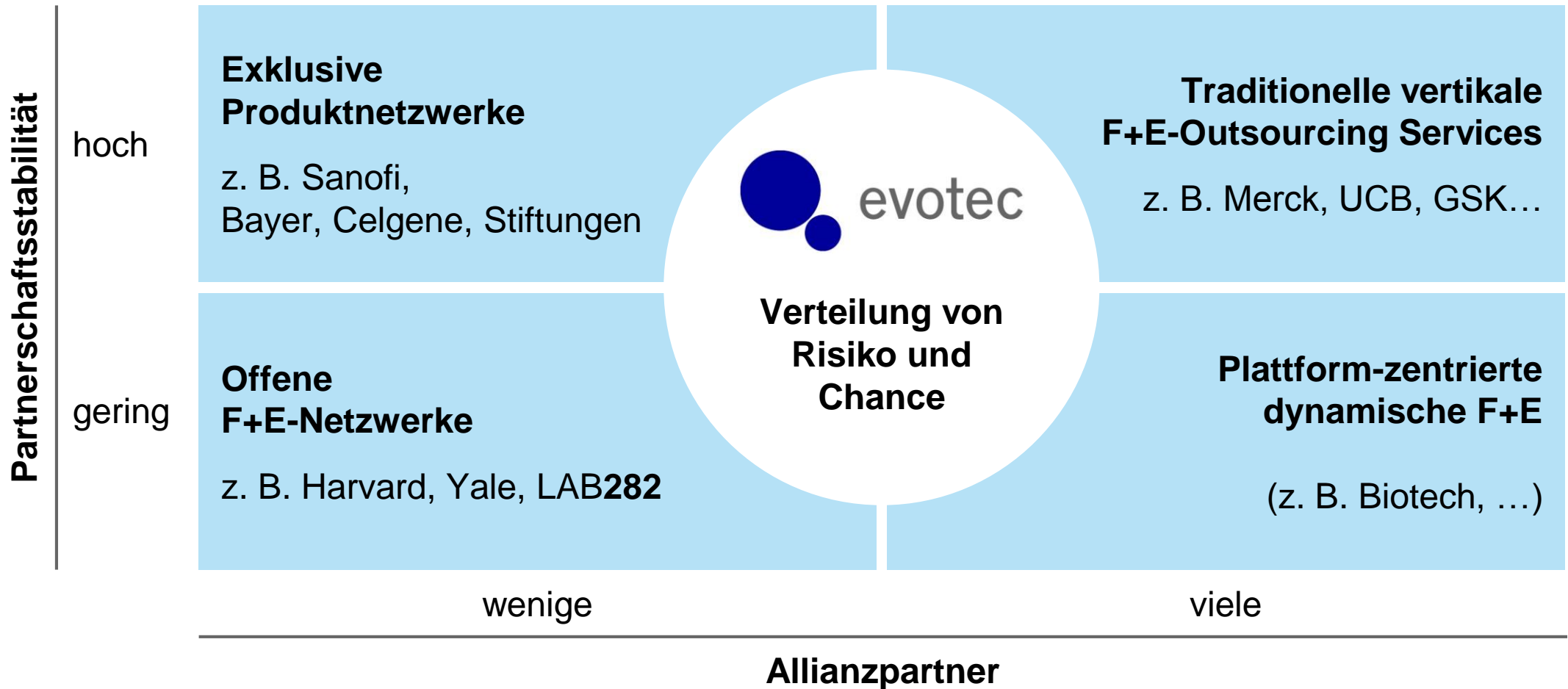
Kernexpertise in Bereichen mit enormen Bedarf

Unsere strategischen Aktionsfelder – Ursachen statt Symptome



Wir optimieren Risiko & Chance

Unser Portfoliogeschäftsmodell



Integrierte hochwertige Forschungsplattform

EVT Execute & EVT Innovate



Agenda

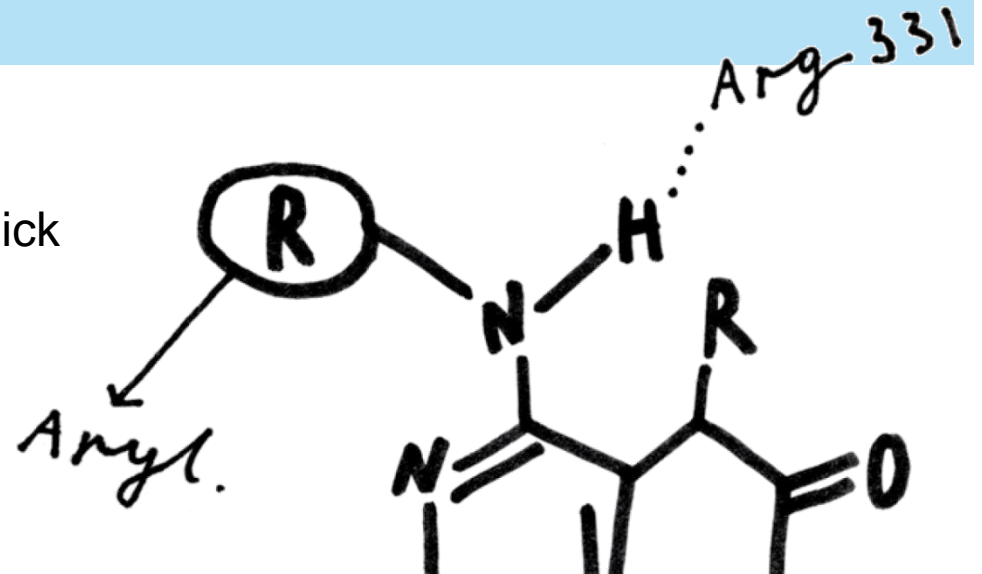
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- Unsere Strategie
- **Shifting EVT Execute**
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



Führende Position in der Wirkstoffforschung

Überblick – EVT Execute 2016

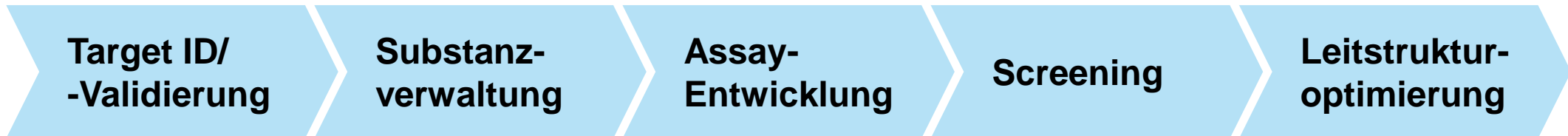





- 270 Allianzen
- 158 neue Kunden gegenüber dem Vorjahr
- Mehr als 80% Wiederholungsgeschäft

Strategische Transaktionen, um Plattform zu stärken

M&A-/Allianz-Übersicht 2010-2016 (Auswahl)

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
|  <p>2010 Diabetes/Stoffwechselerkrankungen</p> |  <p>2011 Führende Substanzbibliothek</p> |  <p>2011 Proteomik-technologien</p> |  <p>2012 Rapid Fire/MS-Screening</p> |  <p>2013 Zugang zu patientenbasierten iPS-Zelllinien</p> |
|--|--|--|--|--|

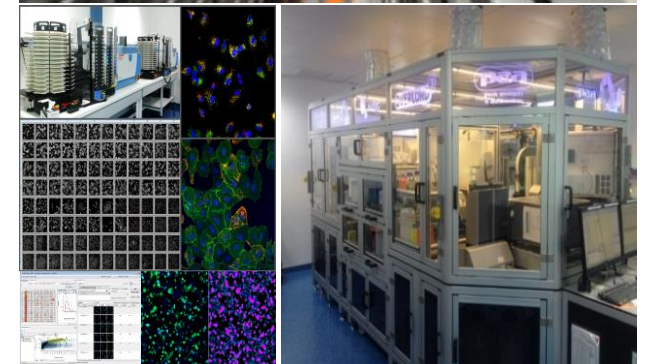


| | | | |
|---|--|--|--|
|  <p>2013 Zellbasierte Assays & Zelllinien</p> |  <p>2014 F+E-Leistungen im Bereich Antiinfektiva</p> | <p>Evotec (France)</p> <p>2015 Substanzbibliothek, hochmoderne Forschungsplattformen</p> |  <p>2016 <i>In vitro</i> ADME-PK Service</p> |
|---|--|--|--|

Evotec (France) auf Kurs

Evotec (France) – Status nach 24 Monaten

- Gute Integration und sehr gutes Wachstum – Mitarbeiterzahl um >100 erhöht
- Onkologieexpertise verstärkt durch Allianz mit ‚Oncopole‘
- > 30 Partner, 9 Kooperationen mit akademischen Einrichtungen initiiert
- Zwei große strategische Partnerschaften mit Sanofi (TargetBCD, TargetImmunity)
- Fokussierte Pipeline für neue Partnerschaften



Integration von „Cyprotex – An Evotec Company“ verläuft planmäßig

Cyprotex – Erste Erfolge & Ausblick

Die Transaktion¹⁾

- 2016 abgeschlossen mit Delisting von AIM
- Gesamter Mittelabfluss 66,3 Mio. €
- Umsatz 2016: 18,8 Mio. GBP
- EBITDA 2016: 3,1 Mio. GBP

Integration

- Führungsteam etabliert
- Umzug von Macclesfield nach Alderley Park
- Neuer Markenauftritt

Ausblick


- Sehr gute Synergie mit Evotecs Angebot
- Umsatz:
Q1 2017: 6,0 Mio. €;
> 20 Mio. € 2017 (e)
- Erste strategische Verträge mit Pharmaunternehmen abgeschlossen




cyprotex
AN EVOTEC COMPANY

Starker Ausblick für 2017

EVT Execute – Erwartete wichtige Ereignisse 2017

- Neue langfristige Partnerschaften mit großen/mittleren Pharmaunternehmen 

- Neue erfolgsabhängige integrierte Technologie- bzw. Indikationsallianz 

- Ausweitung des Netzwerks von Stiftungen und Biotechnologieunternehmen in den USA und Europa

- Meilensteine in bestehenden Allianzen 

Agenda

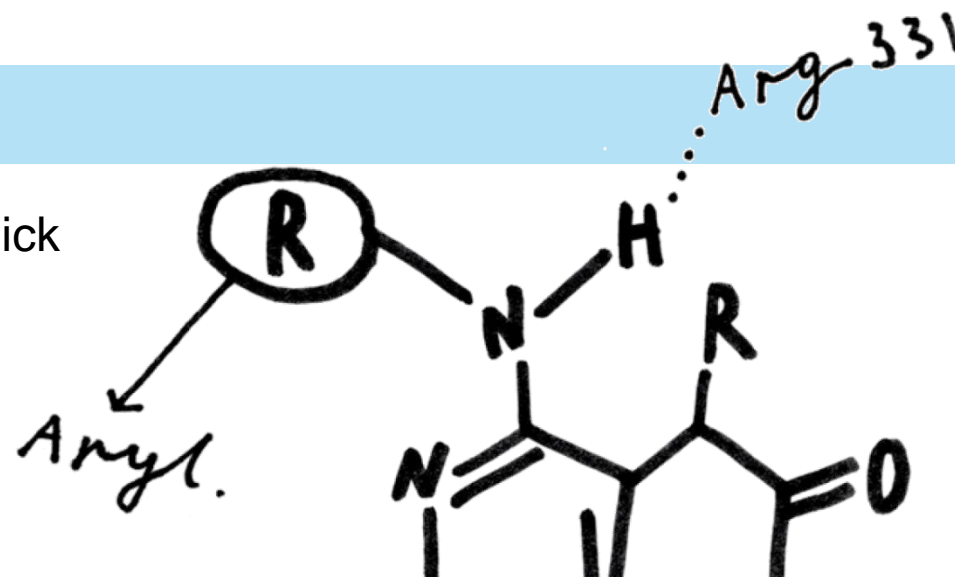
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- Unsere Strategie
- Shifting EVT Execute
- **Shifting EVT Innovate**









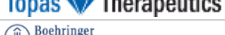

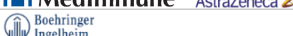















Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



Strategie zur „Co-owned“ Produktpipeline

Portfolio von Evotecs Partnerschaften

| | Substanz | Therapeut. Bereich/Indikation | Partner | Forschung | Prälinik | Phase I | Phase II | Phase III | |
|-----------|----------------------|--|--|--|----------|---------|----------|-----------|---|
| Klinik | EVT302 ¹⁾ | ZNS – Alzheimer |  | [Progress bar from Research to Phase II] | | | | | ✘ |
| | EVT201 | ZNS – Schlafstörungen |  | [Progress bar from Research to Phase II] | | | | | |
| | EVT100 ¹⁾ | ZNS – Depression |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | ✘ |
| | EVT401 | Immunologie & Entzündungskrankheiten |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | ND ²⁾ | Onkologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | ND ²⁾ | Onkologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Frauengesundheit – Endometriose |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| Prälinik | ND ²⁾ | ZNS – Schmerz |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | ND ²⁾ | Immunologie & Entzündungskrankheiten |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | ND ²⁾ | Onkologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | EVT770 | Stoffwechsel – Diabetes (Typ 2/1) |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | ND ²⁾ | Atemwegserkrankungen |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | ND ²⁾ | Immunologie & Entzündungskrankheiten |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Frauengesundheit – Endometriose |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | EVT801 | Onkologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | EVT701 | Onkologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| EVT601 | Onkologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | | |
| Forschung | ND ²⁾ | Nephrologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Immunologie & Entzündungskrankheiten |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Stoffwechsel – Diabetes (Typ 2/1) |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Stoffwechsel – Diabetes (Typ 2/1) |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Nephrologie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Stoffwechsel – Diabetes |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Onkologie – Immuntherapie |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Entzündungskrh. – Organfibrose |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Neurodegeneration |  | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Stoffwechsel – Diabetes | >5 weitere Programme | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | ZNS | >5 weitere Programme | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | Onkologie | >10 weitere Programme | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |
| | Verschiedene | ZNS – Schmerz & Entzündung | >5 weitere Programme | [Progress bar from Research to Phase I] | | | | | |

Starke Partner und großes Potenzial

Beispiele von Innovationsallianzen

Chronische Nierenerkrankungen (CKD)
Hochinnovative Therapeutika im Bereich
Diabetes-Folgeerkrankungen (z. B. in CKD)



Commercials¹⁾

Nicht bekannt gegebene Abschlagszahlung, Meilensteinpotenzial von >300 Mio. €, zweistellige Umsatzbeteiligungen

Immunonkologie

Entwicklung niedermolekularer Immuntherapien für zukünftige immunonkologische Therapien zur Erweiterung des derzeitigen Angebots von Checkpoint-Inhibitoren (gemeinsam mit Apeiron Biologics)



Commercials¹⁾

Erhebliche Forschungszahlungen, Meilensteinpotenzial von > 200 Mio. €, signifikante Umsatzbeteiligungen

Fibrose

Neue Mechanismen für zielgerichtete antifibrotische Therapien im Bereich Multiorganfibrose



Commercials¹⁾

Nicht bekannt gegebene Abschlagszahlung, Meilensteinpotenzial von > 100 Mio. €

Endometriose/Schmerz

Weltweit führende Bemühungen für nicht-hormonelle Behandlungsansätze im Bereich Endometriose



Commercials²⁾

12 Mio. € Abschlagszahlung, Meilensteinpotenzial von > 500 Mio. €, zweistellige Umsatzbeteiligungen

Paradigmenwechsel in der Wirkstoffforschung

Prof. Shinya Yamanaka – Nobelpreis 2012



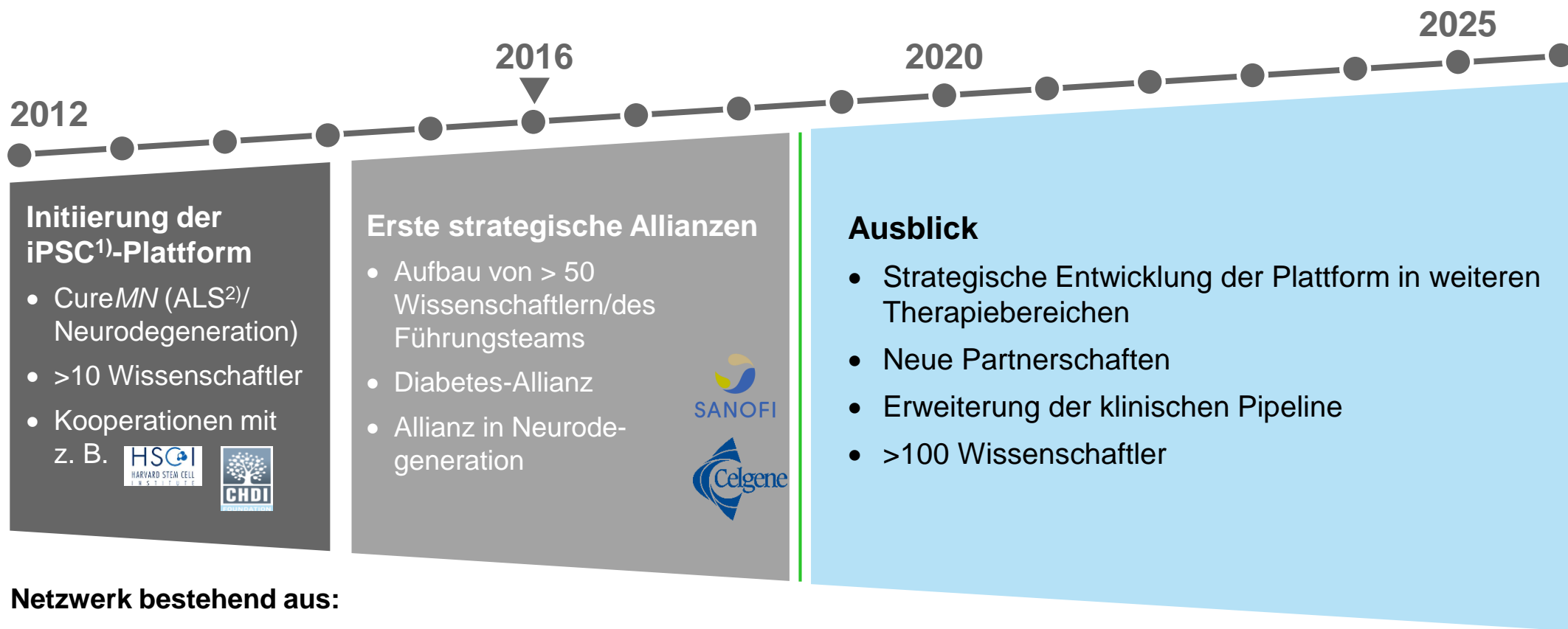
“There are few moments in science that are undisputed as genuine and elegant in creativity and simplicity.

Shinya Yamanaka is responsible for one of those.

The induced pluripotent stem cells will allow us to interrogate and understand the full extent and variation of human disease, will enable us to develop new medicines and will forever change the way science and medicine will be conducted for the benefit of mankind.”¹⁾

Führungsrolle bei induzierten pluripotenten Stammzellen (iPSC)

Translation wissenschaftlicher Erkenntnisse in eine Strategie

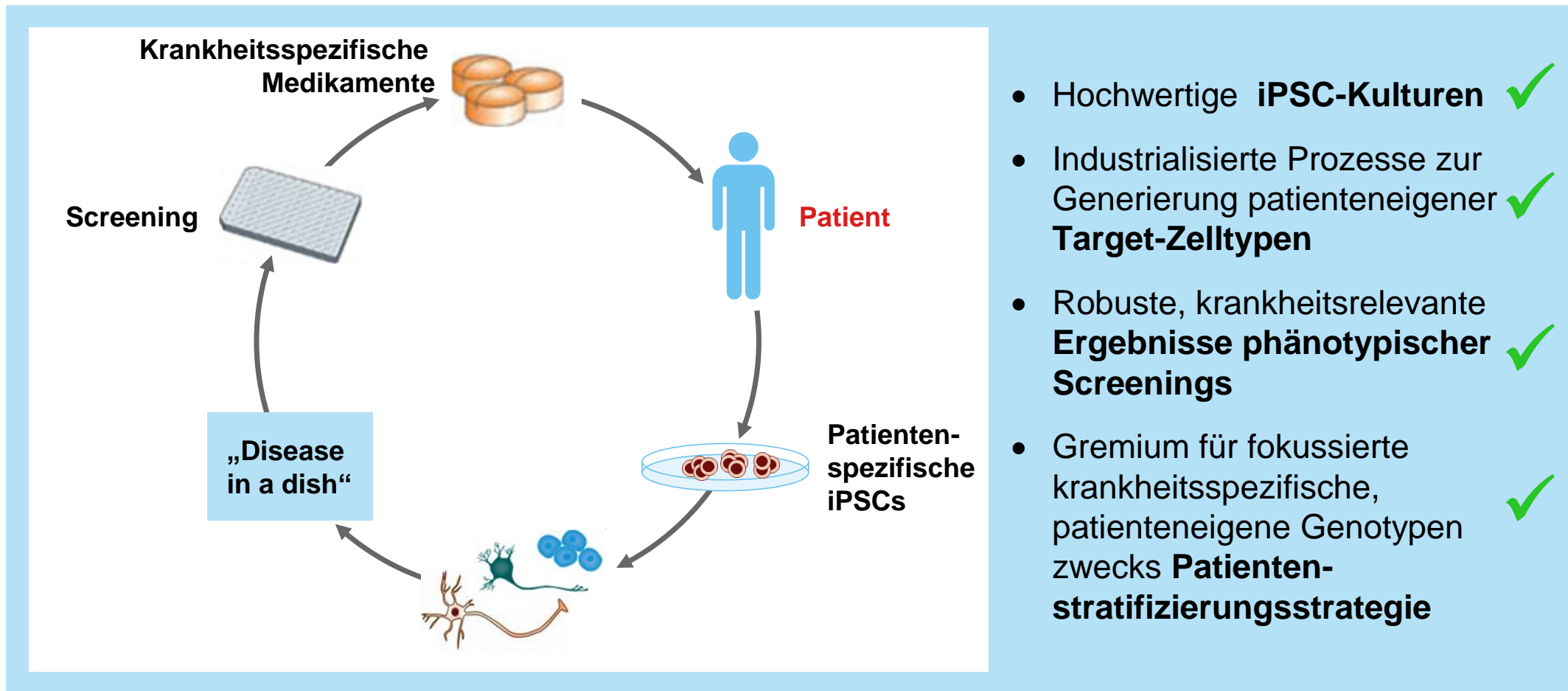


¹⁾ iPSC = induced pluripotent stem cells (induzierte pluripotente Stammzellen)

²⁾ ALS = Amyotrophic lateral sclerosis (Amyotrophe Lateralsklerose)

Schlüsselemente in iPSC-Forschung etabliert

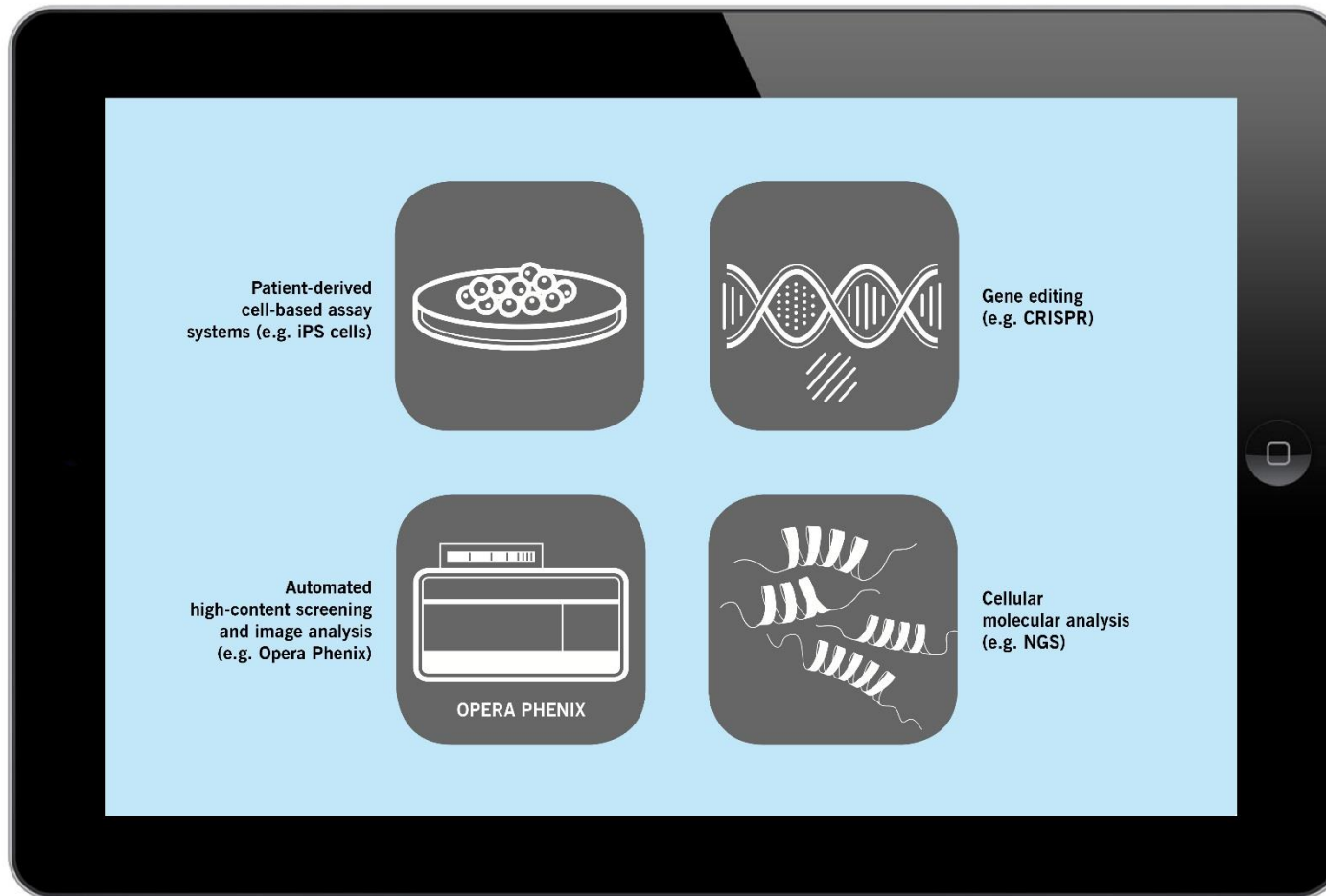
Überblick



- Hochwertige **iPSC-Kulturen** ✓
- Industrialisierte Prozesse zur Generierung patienteneigener **Target-Zelltypen** ✓
- Robuste, krankheitsrelevante **Ergebnisse phänotypischer Screenings** ✓
- Gremium für fokussierte krankheitsspezifische, patienteneigene Genotypen zwecks **Patientenstratifizierungsstrategie** ✓

Humangenetik & Krankheitsrelevanz

Modernste Technologien ermöglichen neue Wege



Kombination bahnbrechender Technologien leitet neue Ära in der Wirkstoffforschung ein

- Patientenbasierte Assay-Systeme (z. B. iPSC)
- Gene Editing (z. B. CRISPR)
- Zelluläre molekulare Analyse (z. B. NGS)
- Automatisiertes High-Content-Screening und Bildanalyse (z. B. Opera Phenix)

Fokus auf rasche Translation

iPSC – Paradigmenwechsel



| | Krankheitsrelevanz | | Wesentliche Vorteile |
|---|--------------------|--------------|--|
| | ALT | NEU mit iPSC | |
| <i>In vitro</i>-Modelle für Wirkstoffscreening | Gering | Hoch | Frühe Bestimmung der Krankheitsrelevanz patienteneigener Krankheitsmodelle für die Wirkstoffforschung |
| <i>In vivo</i>-Modelle für Wirkstoffscreening | Gering | Hoch | Starker Fokus von Wirksamkeitstests in Tiermodellen auf MoA ¹⁾ and PK/PD ²⁾ -Profile |
| Präklinische Patientenstratifizierung | Nicht möglich | Möglich | Fokussierte klinische Entwicklung infolge früher Patientenstratifizierung |
| Erfolgsrate in klinischen Studien (auch in gut definierten Patientengruppen) | Gering | Hoch | Kostenreduzierung für Entwicklung und Medikamente infolge erhöhter Erfolgsraten |

¹⁾ MoA = Mode of Action (Wirkungsweise)

²⁾ PK/PD = Pharmakokinetik/Pharmakodynamik

Viele Möglichkeiten über Neurodegeneration und Diabetes hinaus

Initialer Fokus auf genetisch gut definierte Subpopulationen

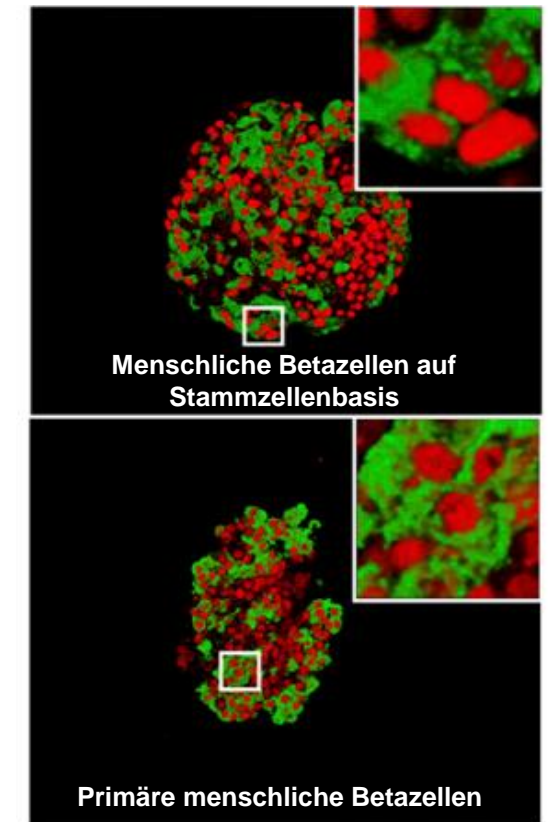
| Status | Indikationsgebiete | | |
|--------------|--|--|--|
| Ver-partnert | <p>Neurodegenerative Erkrankungen, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amyotrophe Lateralsklerose • Frontotemporale Demenz • Parkinson • Alzheimer • Huntington • ...  | <p>Diabetes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wirkstoffforschung • Zelltherapie  | |
| | <p>Lysosomale Speichererkrankungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gaucher-Syndrom • Fabry-Syndrom • Juvenile neuronale Ceroid-Lipofuszinose • MLIV¹⁾ • ... | <p>Myopathien</p> <ul style="list-style-type: none"> • FSHD²⁾ • Duchenne • ... <p>Retinopathie</p> <ul style="list-style-type: none"> • ... | <p>Neuroentwicklungsstörungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autismus (<i>Fragiles-X-Syndrom</i>, <i>Angelman-Syndrom</i>, <i>Shank3</i>, <i>TSC1/2</i>) • Spinale Muskelatrophie • Bipolare Störungen • |

¹⁾ MLIV = Mukolipidose Typ IV

²⁾ FSHD = Fazioskapulohumerale Muskeldystrophie

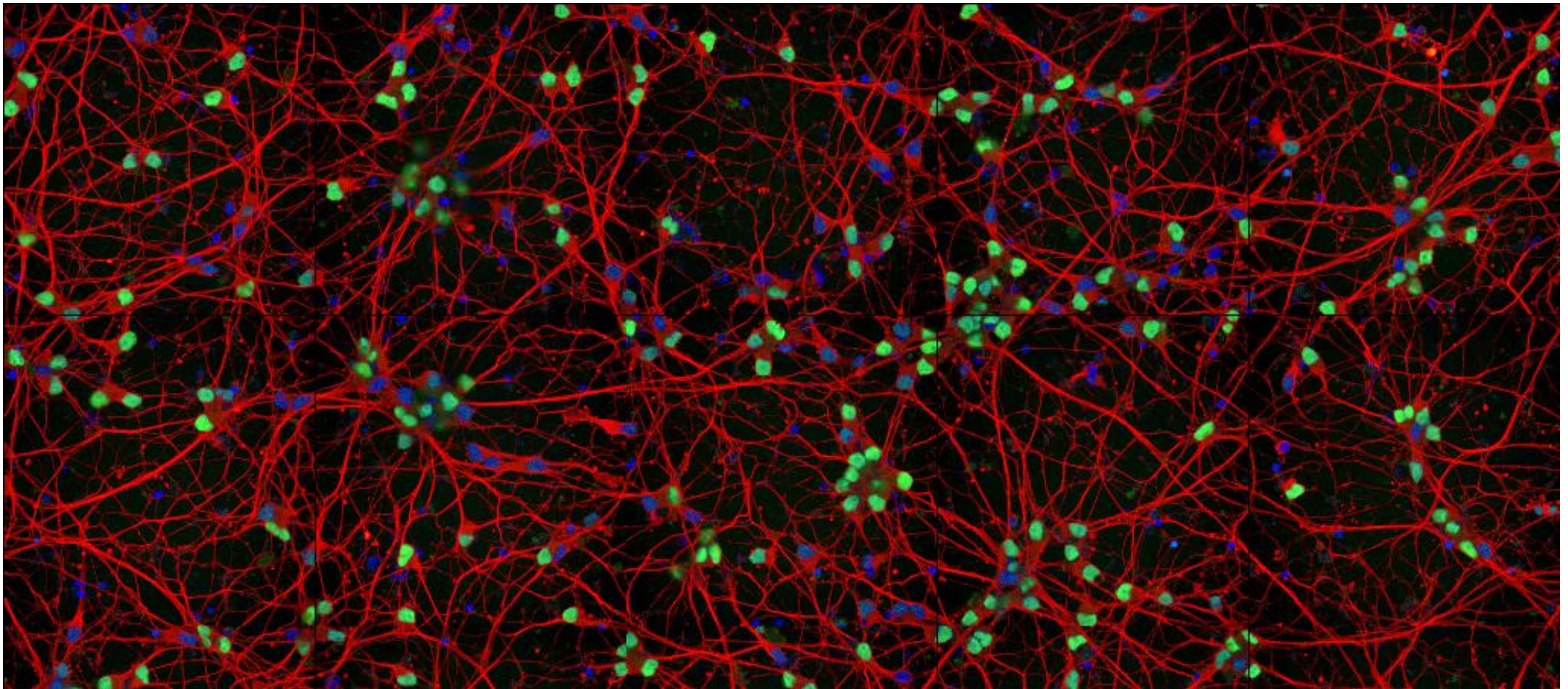
- Verlust und Fehlfunktionen von Betazellen Hauptursachen von Diabetes
- Zugang zu menschlichen Betazellen bisher limitierender Faktor für Betazellersatztherapie und Wirkstoffscreening
- Möglichkeit, unbegrenzte Mengen menschlicher Betazellen zu produzieren infolge von Durchbrüchen in der Stammzellenforschung
- Unbegrenzte Mengen menschlicher Betazellen als Basis der Entwicklung krankheitsmodifizierender Diabetes-Therapien

Menschliche Betazellen auf Stammzellenbasis



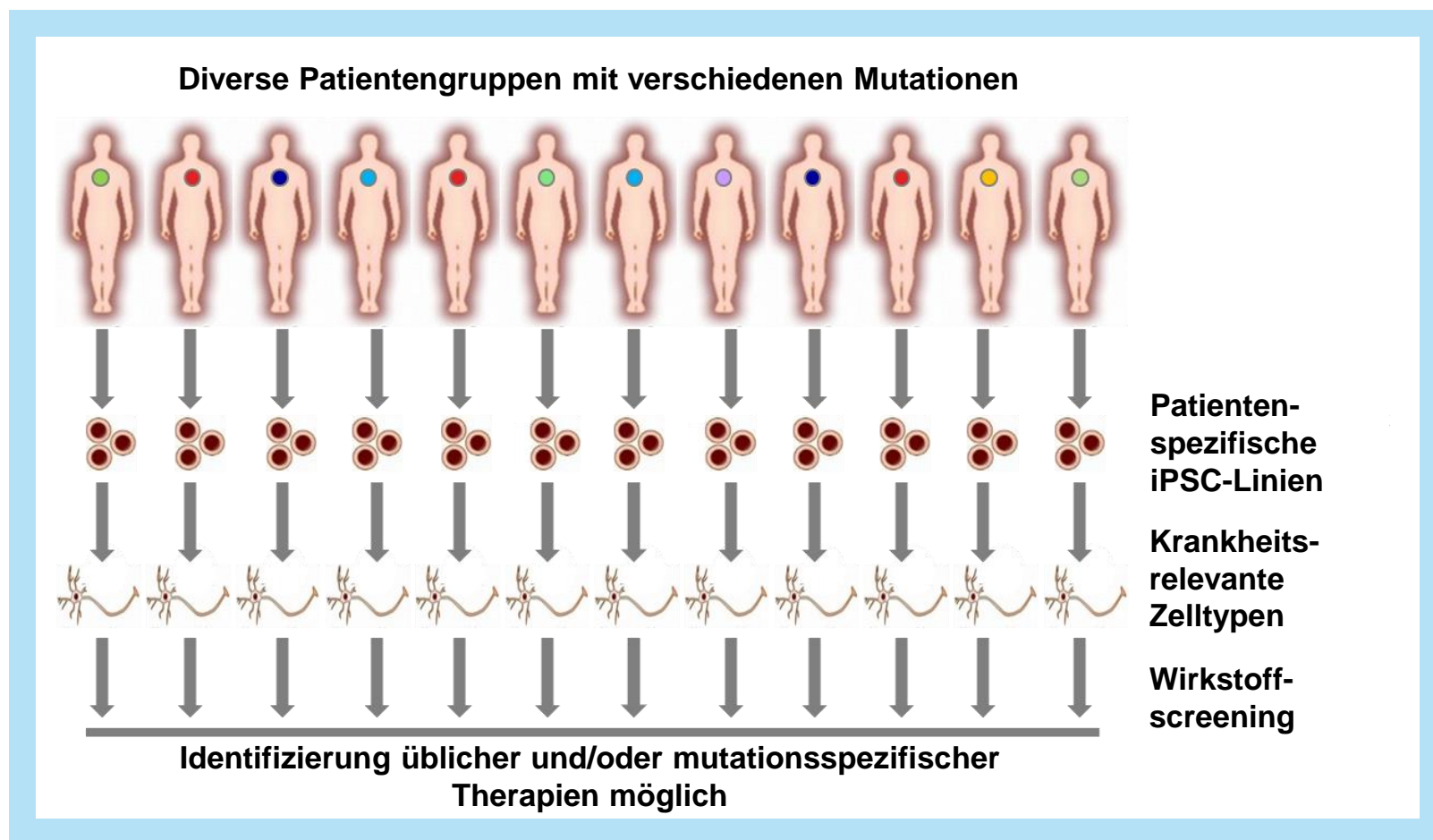
Patienteneigene funktionale Neuronen

Bsp. 2 – Herstellungsprozess auf 384-Well-Format angepasst



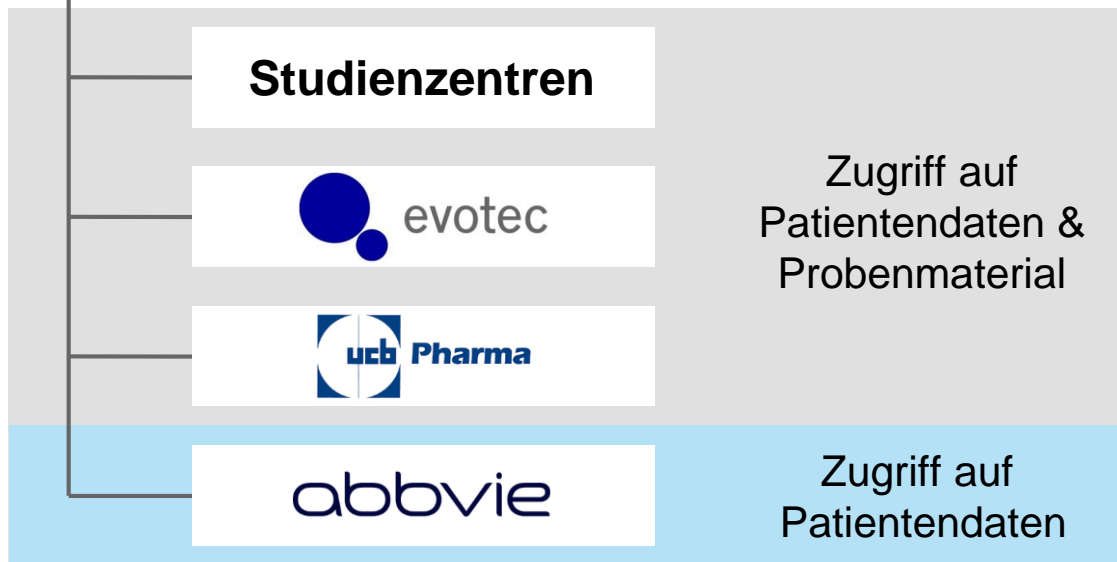
„Patientenstratifizierung in der Petrischale“

Bsp. 2 – Patienteneigene iPSC-Linien für zahlreiche ZNS-Genotypen



Bessere Humangenetik verbessert Translation

NURTuRE Konsortium – Biobanken im Bereich Nephropathie



- Einmalige Sammlung an Patientenproben:
 - 3.000 Patienten mit chronischer Nierenerkrankung
 - 1.000 Patienten mit nephrotischem Syndrom
- Hochwertiges Patientenmaterial und systematische Analyse für unser Ziel:
 - Identifizierung krankheitsverursachender Mechanismen
 - Ausbau der Wirkstoffpipeline in Nierenerkrankungen
 - Verbesserung der Patientenstratifizierung

Starker Ausblick 2017

EVT Innovate – Erwartete wichtige Ereignisse 2017

- Start neuer klinischer Studien und guter Fortschritt der klinischen Pipeline innerhalb Partnerschaften
- Erweiterung des akademischen BRIDGE-Netzwerks
- Guter Fortschritt in Cure X-/Target X-Initiativen ✓
- Großer Fokus auf iPS-Plattform (induzierte pluripotente Stammzellen) ✓

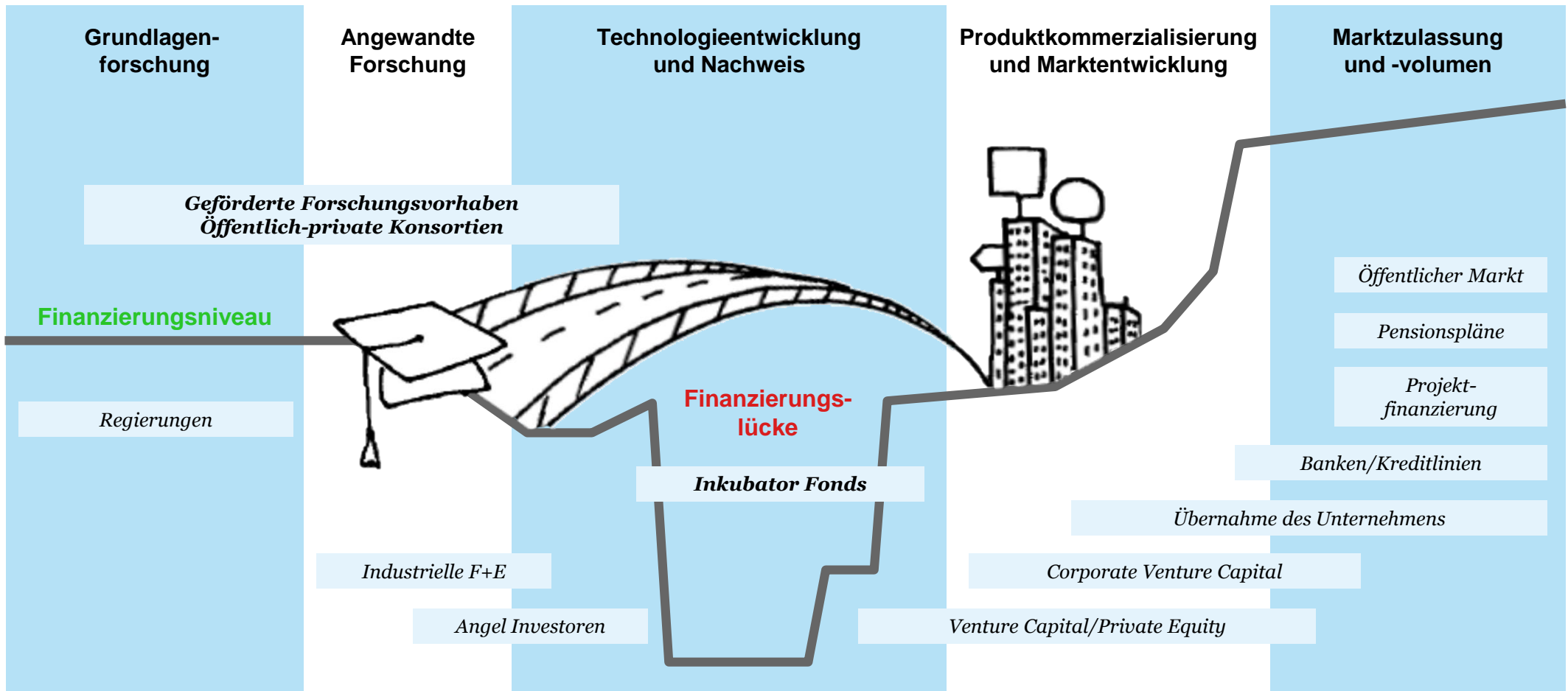
„Research never stops“ – Mehr als 30 akademische Partnerschaften

Von Akademia zu transformativen Projekten



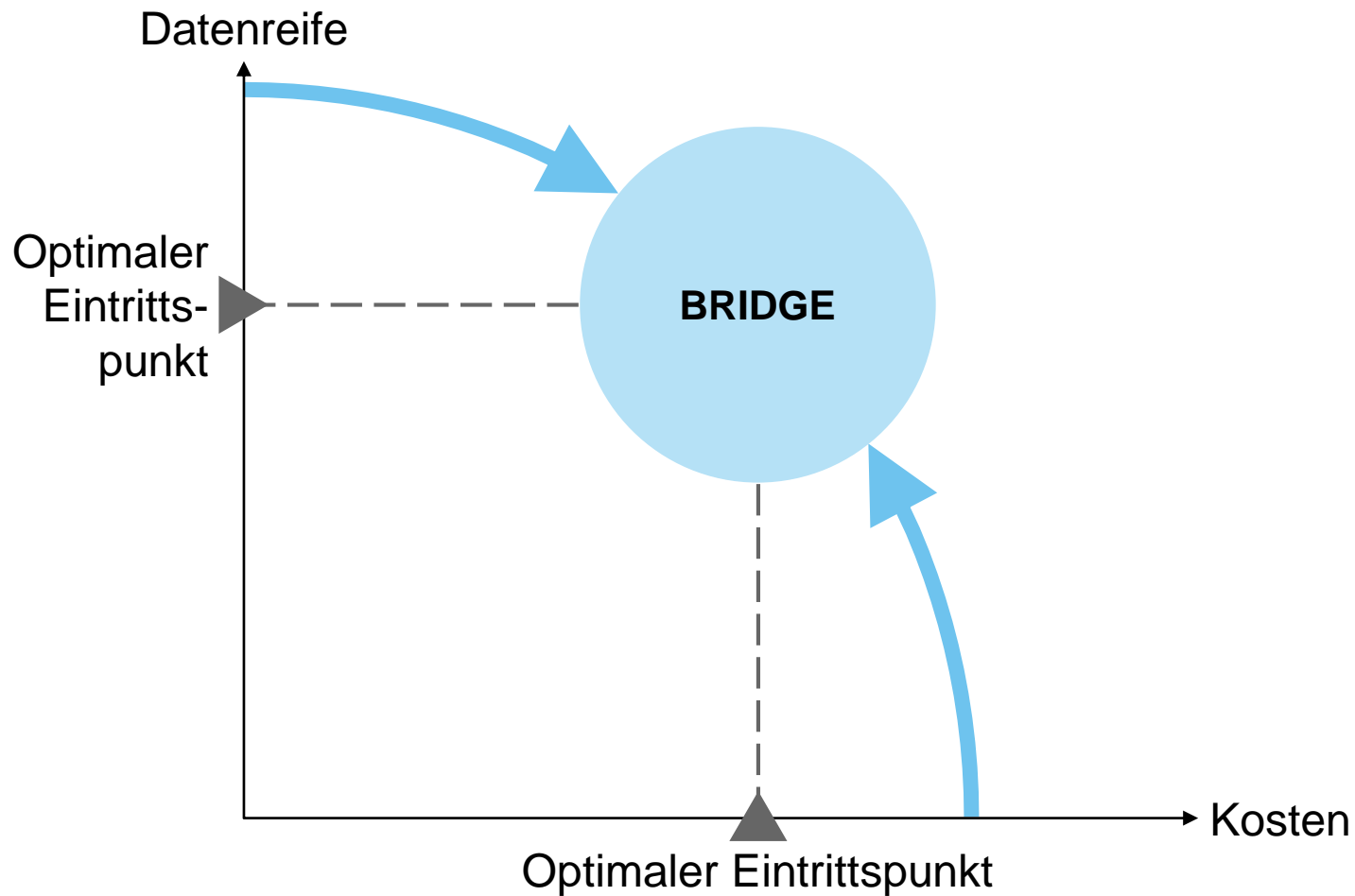
Wirkstoffforschung trotz Finanzierungslücke

EVT BRIDGE – Reduzierung der „Suchkosten für Kapital“



Effiziente Validierung von Wissenschaft

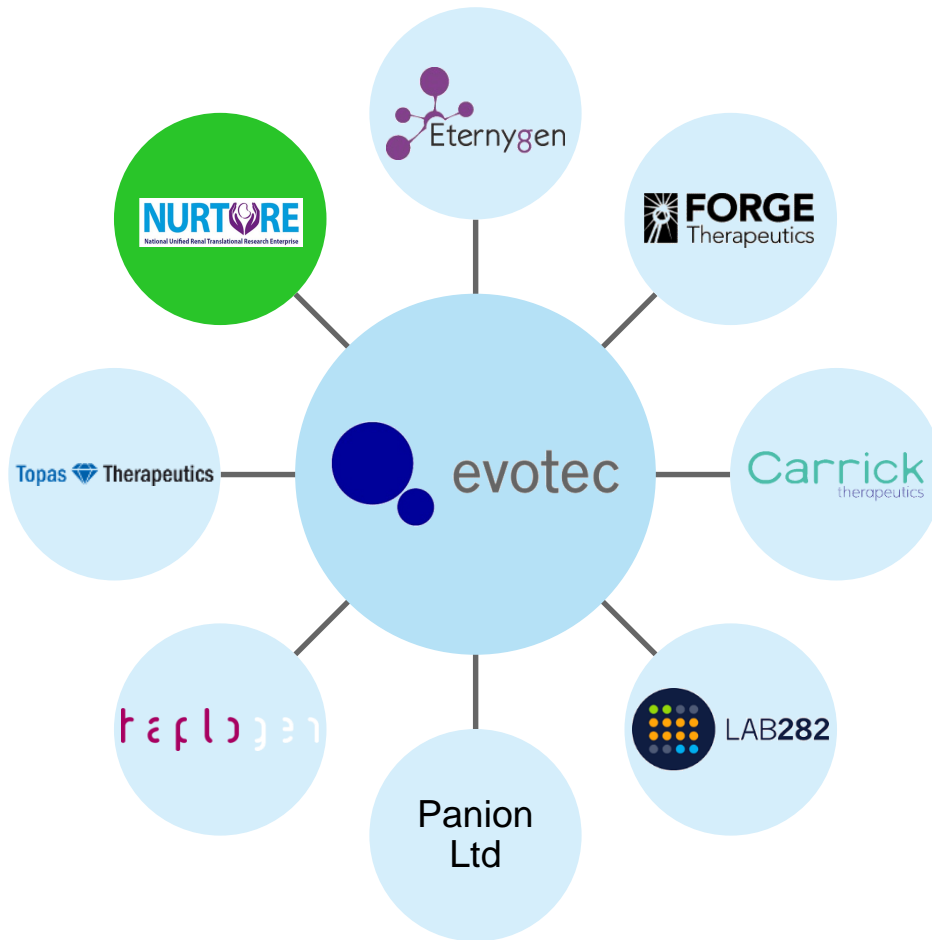
The BRIDGE* – Paradigmenwechsel in der Translation



- Validierung von Daten auf professioneller Evotec-Plattform
- Beschleunigung des Zugangs zu Fördermitteln und Venture Capital
- Entwicklung bis hin zum Aufbau eines Unternehmens

Upside-Beteiligungen an first-in-class Innovation

Strategisches Rational & Beispiele für Innovationsbeschleunigung



Beschleunigung durch Einsatz der Evotec-Plattform

- Ausgründungen
- Teilnahme an Finanzierungsrunden vielversprechender Unternehmen
- Finanzierung von Projekten zu strategischen Etappenzielen

„Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist nur eine vorübergehende Erscheinung.“

Kaiser Wilhelm II., 1859-1941



Agenda

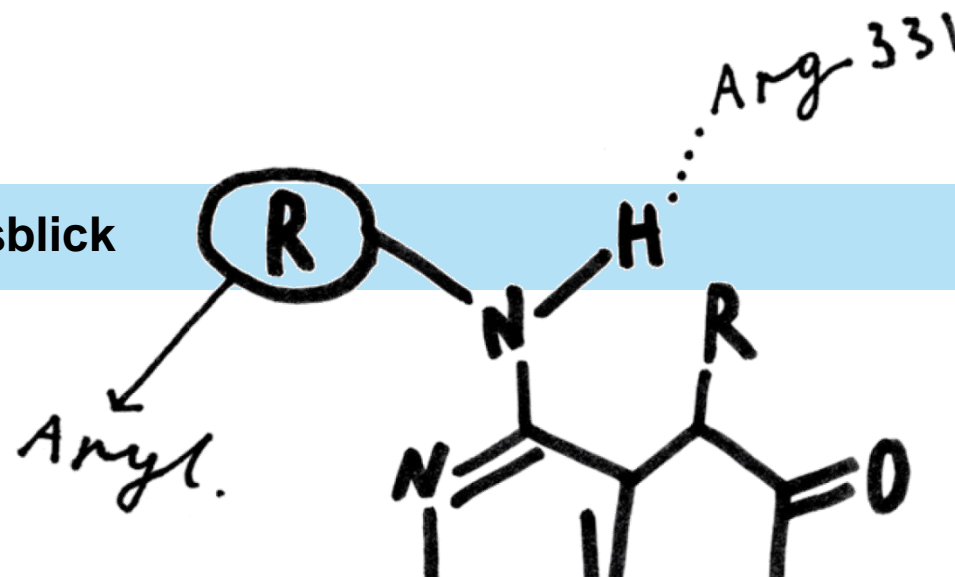
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- Unsere Strategie
- Shifting EVT Execute
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung

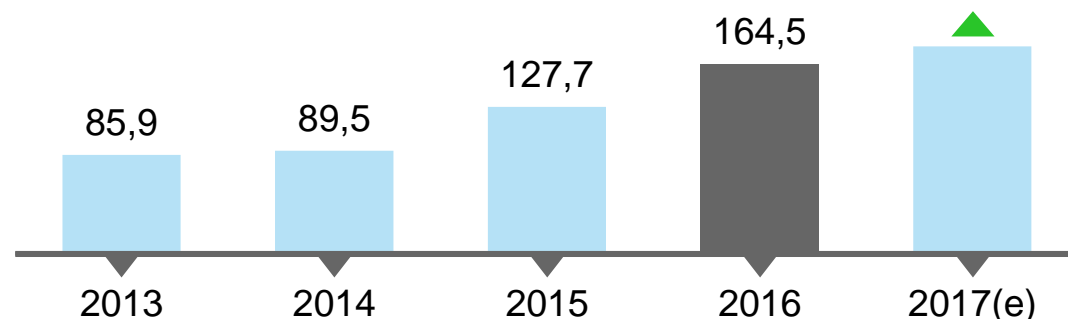


Relevante Größe

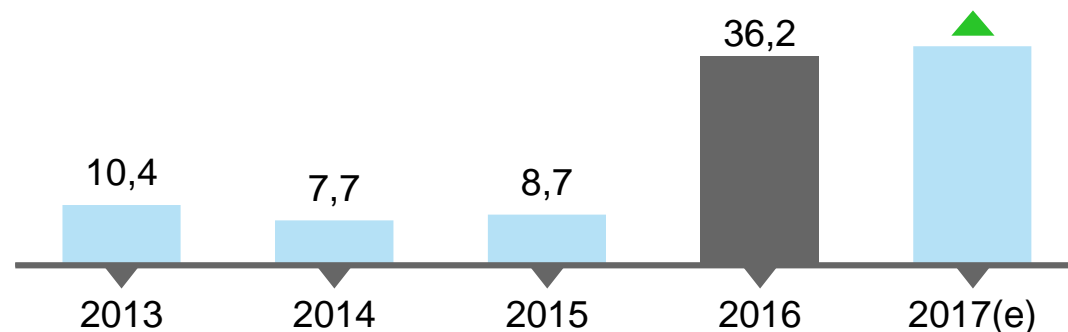
Finanzüberblick 2013-2017 (e) – Ausgewählte Kennzahlen¹⁾

SHIFTING

Konzernumsatz, gesamt (in Mio. €)



Bereinigtes Konzern-EBITDA (in Mio. €)²⁾



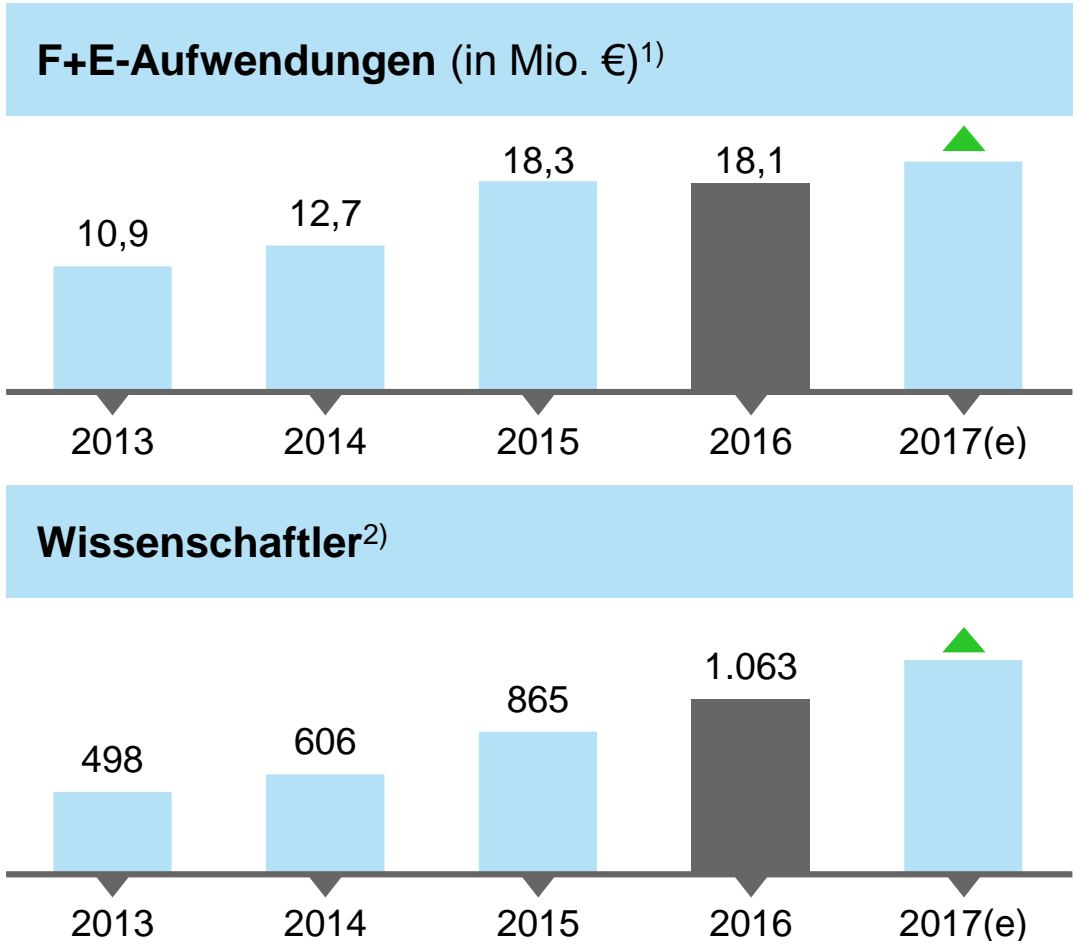
¹⁾ Inklusive Cyprotex für 2017 (e)

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

>1.000 Wissenschaftler entwickeln echte F+E-Power

Überblick 2013-2017 (e) – Wissenschaftler und F+E-Aufwendungen

SHIFTING



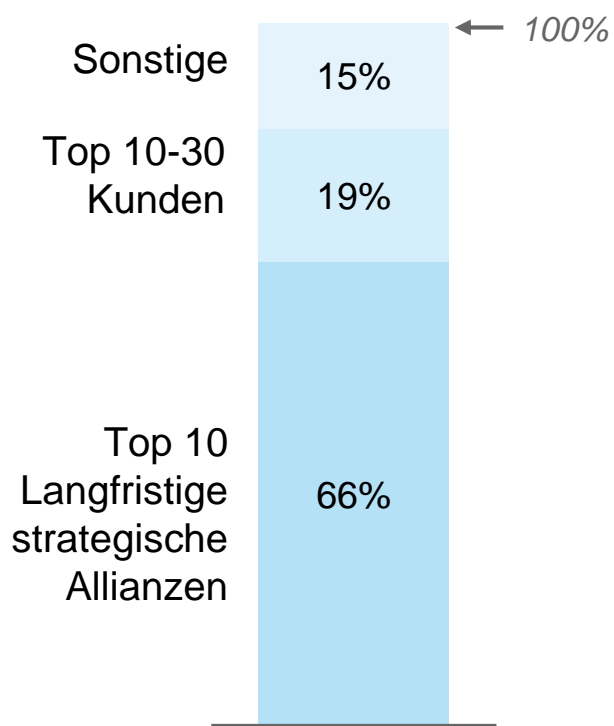
¹⁾ Änderung der Darstellung für alle fünf Jahre: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte den Herstellkosten der Umsätze und nur in 2013 und 2014 den F+E-Aufwendungen zugeordnet
²⁾ Involviert in Auftragsforschung sowie in eigener Forschung

Immer besser ausgewogenes Portfolio

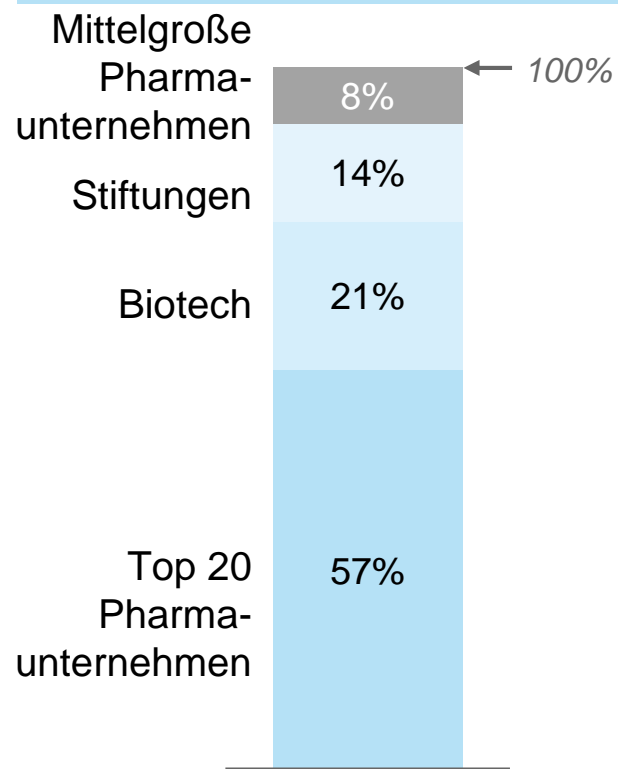
Ausgewählte Kennzahlen

in %

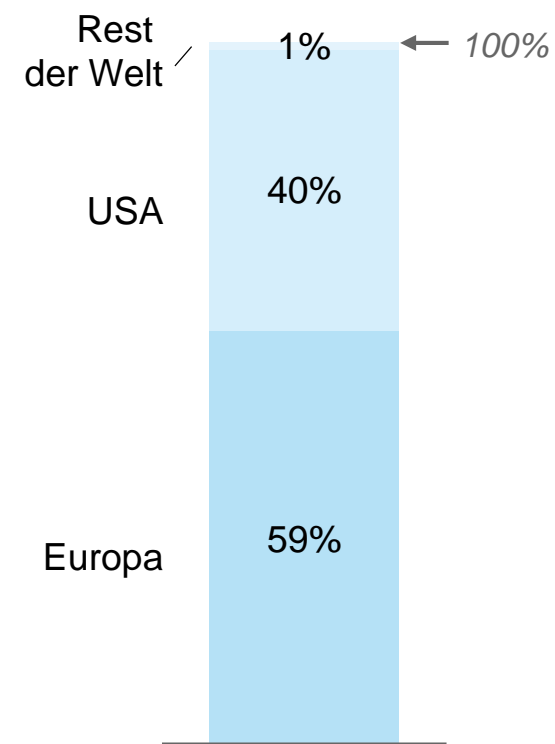
Umsatzerlöse nach Kundensegment 2016¹⁾



Kundenkategorie 2016¹⁾



Umsatzerlöse nach Regionen 2016¹⁾



Signifikant erhöhtes bereinigtes EBITDA

Wichtige Kennzahlen 2016: Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)

in Mio. €¹⁾

| | 2016 Ist | 2015 Ist | % vs. 2015 |
|--|-------------|-------------|---------------|
| Umsatzerlöse | 164,5 | 127,7 | +29% |
| Bruttomarge | 35,6% | 27,5% | – |
| • Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen | -18,1 | -18,3 | -1% |
| • Vertriebs- und Verwaltungskosten | -27,0 | -25,2 | +7% |
| • Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte/Firmenwerte | -5,4 | -7,2 | -25% |
| • Erträge aus negativem Unterschiedsbetrag | 0 | 21,4 | – |
| • Sonstige betriebliche Erträge (Aufwendungen), netto | 23,3 | 5,9 | – |
| Betriebsergebnis | 31,3 | 11,6 | +169% |
| Bereinigtes Konzern-EBITDA²⁾ | 36,2 | 8,7 | +317% |
| Periodenergebnis | 26,8 | 16,5 | +63% |

- Umsatzwachstum infolge Wachstum des EVT Execute-Kerngeschäfts, des Sanofi-Beitrags für das gesamte Jahr sowie Meilensteinzahlungen
- Anstieg der Bruttomarge aufgrund von Meilensteinen, der Sanofi-Kooperation und verbesserter Basismarge
- Höhere Vertriebs-/Verwaltungskosten infolge von M&A-Kosten und des Toulouse-Standorts
- Wertberichtigungen von 5,4 Mio. € für EVT100 und Firmenwert US
- F+E-Steuerzugschriften in UK/Frankreich (6,0 Mio. € Anstieg) und Veränderungen der bedingten Gegenleistungen (12,2 Mio. €) infolge einer Neubewertung von EVT770

Signifikantes Wachstum in beiden Segmenten

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung für Segmente im FY 2016

in Mio. €¹⁾

| | EVT Execute | EVT Innovate | Eliminierungen zwischen den Segmenten | Evotec- Konzern |
|---|----------------|-----------------|---|--------------------|
| Umsatzerlöse | 171,0 | 26,7 | -33,2 | 164,5 |
| Bruttomarge | 29,9% | 45,3% | 0 | 35,6% |
| • Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen | -0,1 | -22,7 | 4,7 | -18,1 |
| • Vertriebs- und Verwaltungskosten | -20,9 | -6,1 | 0 | -27,0 |
| • Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte/Firmenwerte | -4,0 | -1,4 | 0 | -5,4 |
| • Sonstige betriebliche Erträge (Aufwendungen), netto | 9,2 | 14,1 | 0 | 23,3 |
| Betriebsergebnis | 35,4 | -4,1 | 0 | 31,3 |
| Bereinigtes EBITDA²⁾ | 50,2 | -14,0 | 0 | 36,2 |

- Starkes Basisgeschäft & Erreichen von Meilensteinen in EVT Execute
- Signifikant erhöhtes bereinigtes EBITDA in EVT Execute (2015: 23,8 Mio. €)
- Umsatzwachstum und starke Bruttomarge in EVT Innovate
- EVT Innovate F+E-Aufwendungen auf konstantem Niveau
- Bereinigtes EBITDA in EVT Innovate leicht verbessert

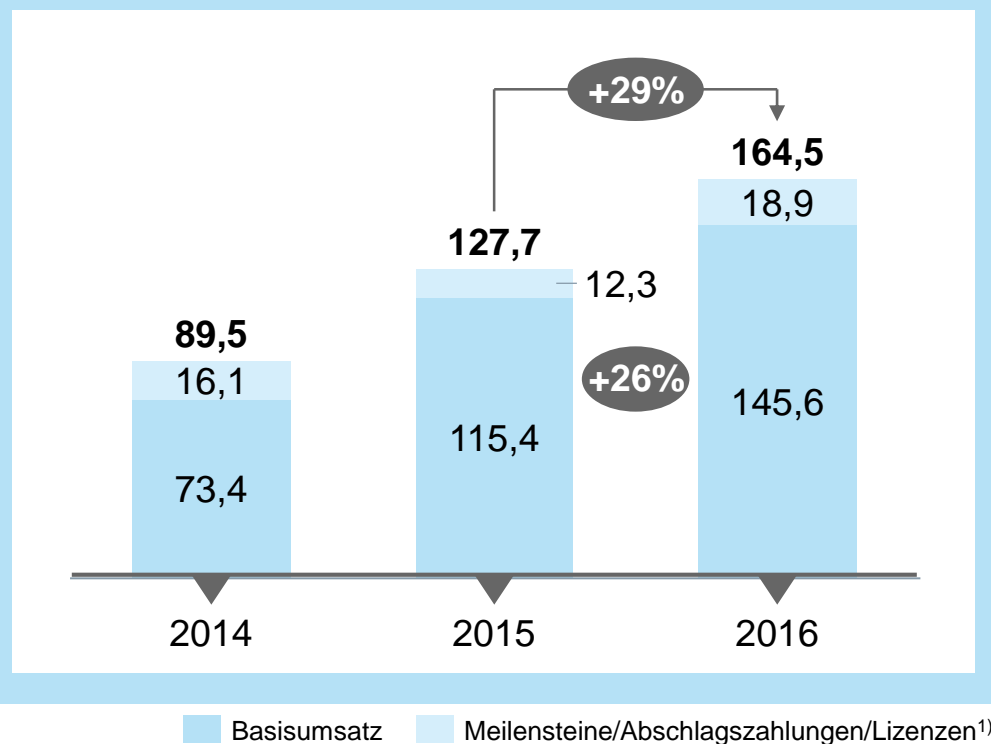
¹⁾ Differenzen durch Rundungen möglich

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

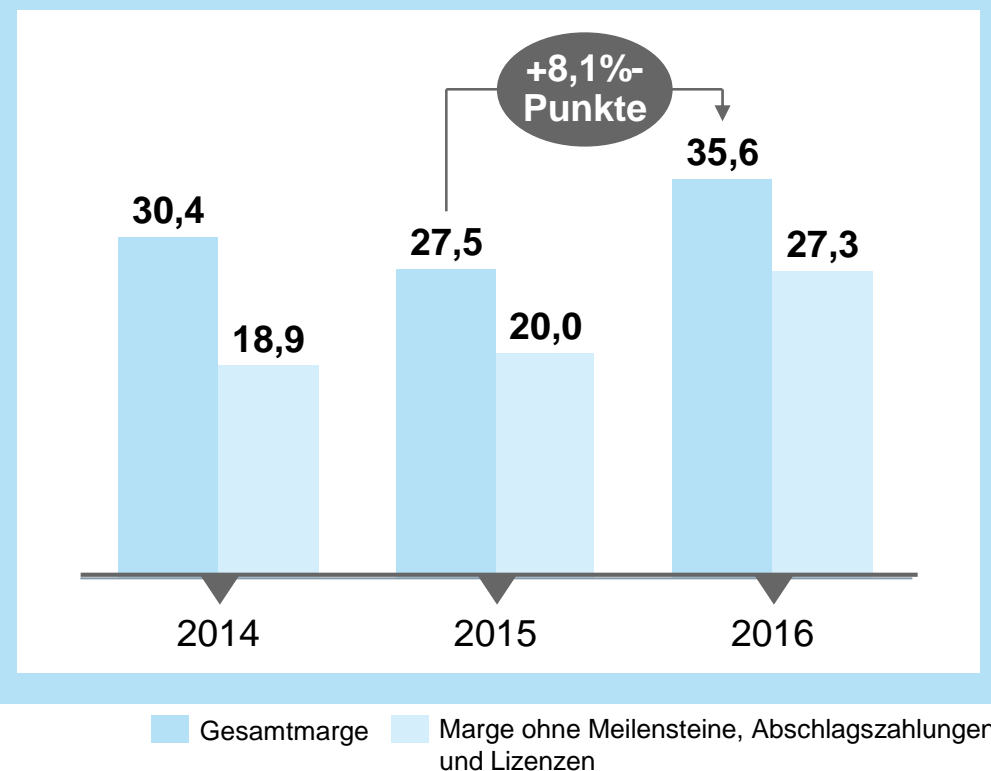
Starkes Wachstum bei solider Bruttomarge

Überblick: Umsatz & Bruttomarge

Umsatzwachstum infolge Wachstum des Basisgeschäfts, des Sanofi-Beitrags für das gesamte Jahr sowie Meilensteinzahlungen
(in Mio. €)



Anstieg der Bruttomarge aufgrund von Meilensteinen und besserer Basismarge²⁾
(in %)



¹⁾ Inkl. Software-Lizenzen

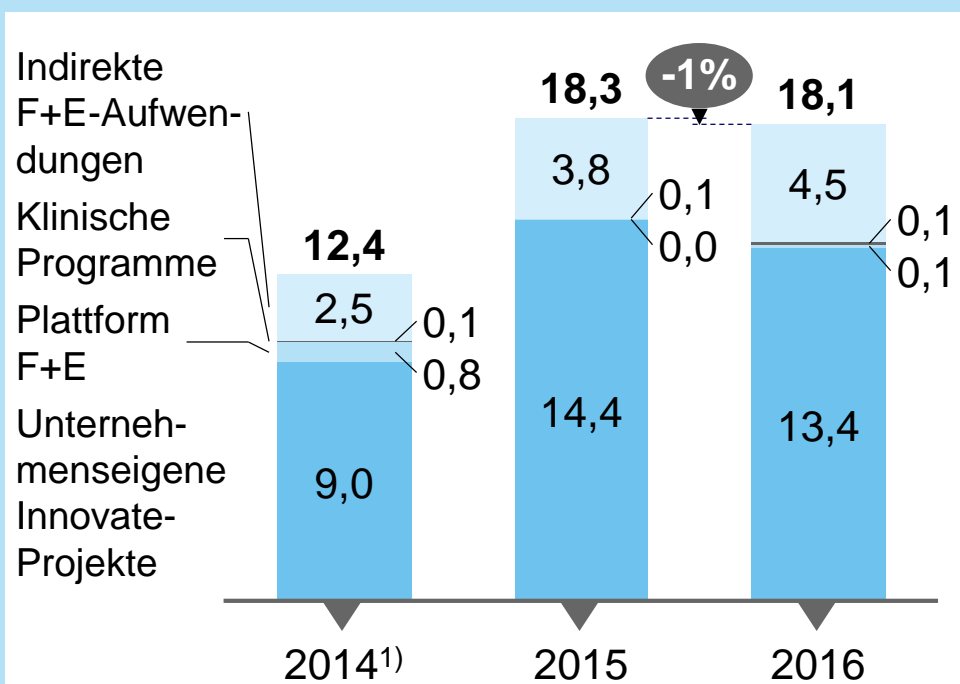
²⁾ Bruttomarge: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte den Herstellkosten der Umsätze und den F+E-Aufwendungen zugeordnet (Änderung der Darstellung)

F+E-Fokus auf first-in-class iPSC-Plattform

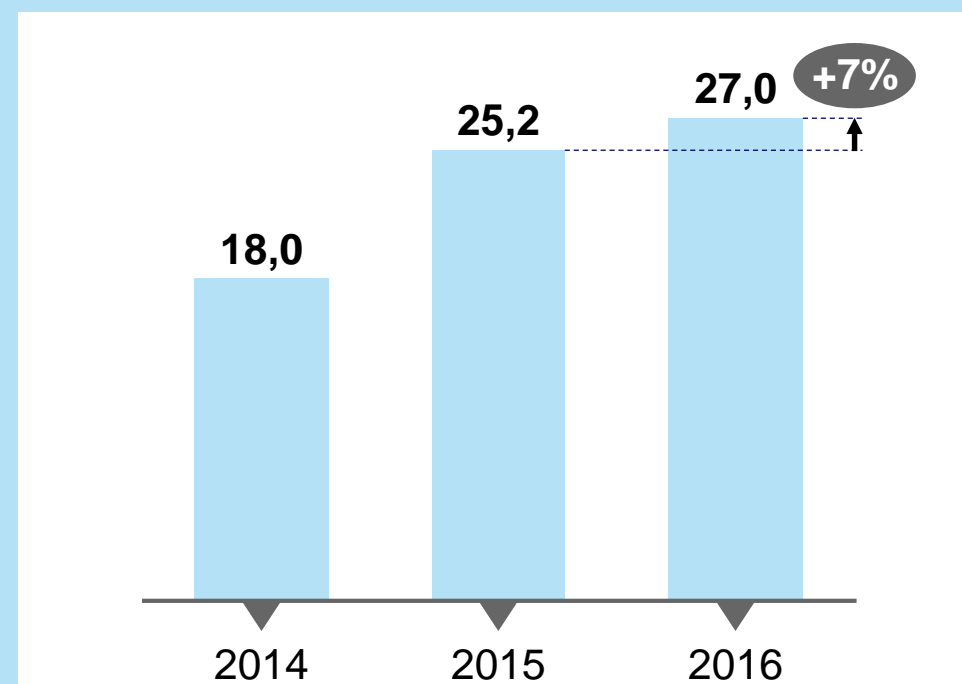
Überblick: F+E-Aufwendungen und Vertriebs- und Verwaltungskosten

in Mio. €

Konstante, fokussierte F+E-Aufwendungen



Anstieg der Vertriebs- und Verwaltungskosten infolge des Unternehmenswachstum und strategischer Projekte



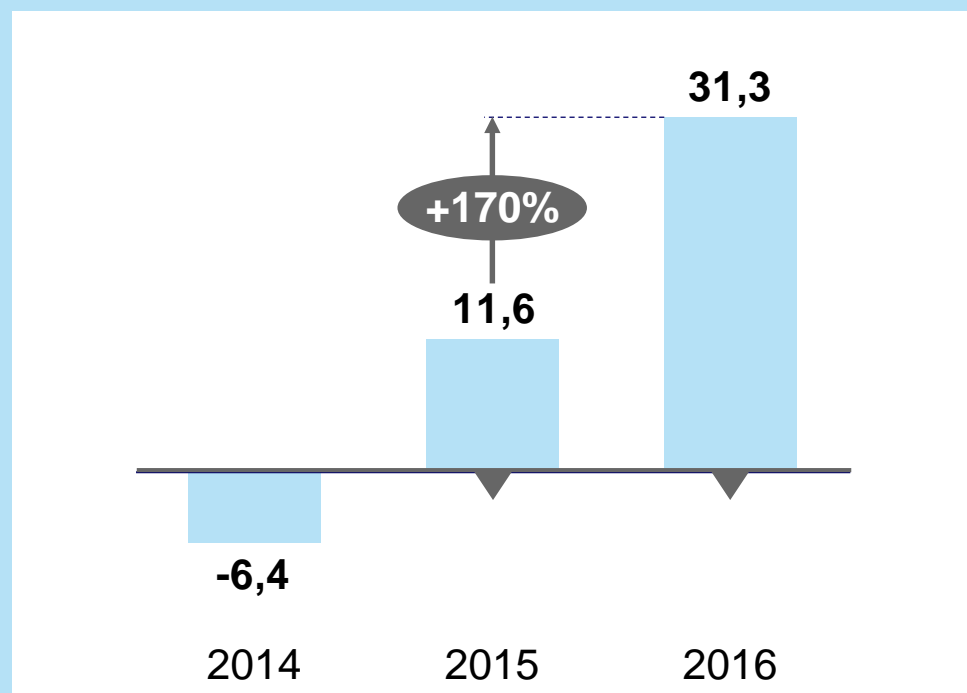
Operatives Ergebnis & bereinigtes EBITDA stark erhöht

Überblick: Operatives Ergebnis & bereinigtes Konzern-EBITDA

in Mio. €

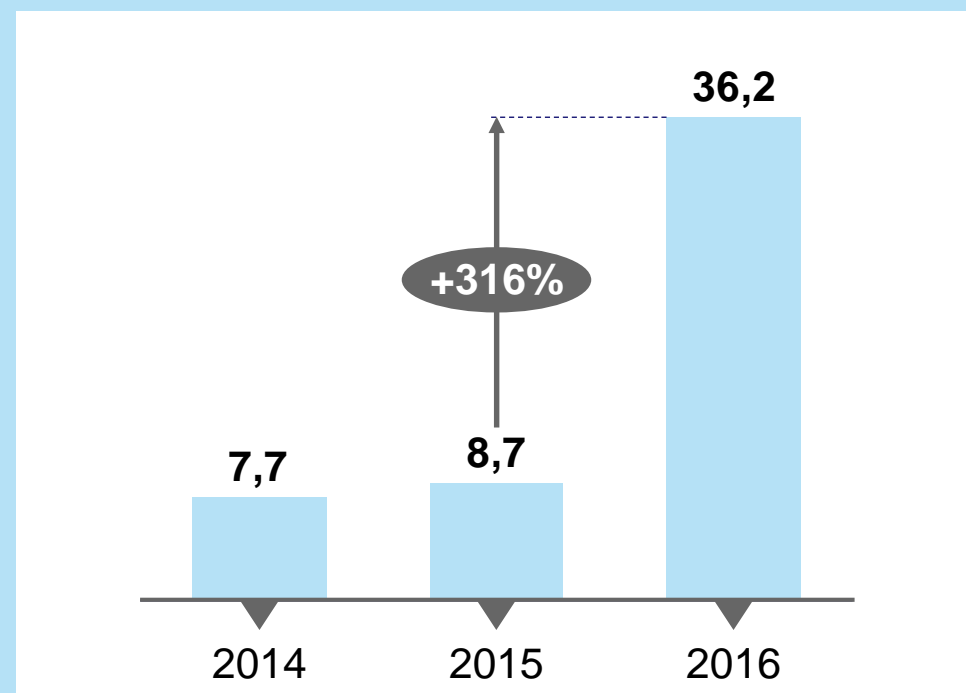
Operatives Ergebnis

(Positiver Einfluss der Reduzierung der bedingten Gegenleistung auf das operative Ergebnis)



Bereinigtes Konzern-EBITDA

(Bereinigt wurden neben der bedingten Gegenleistung auch der negative Unterschiedsbetrag)

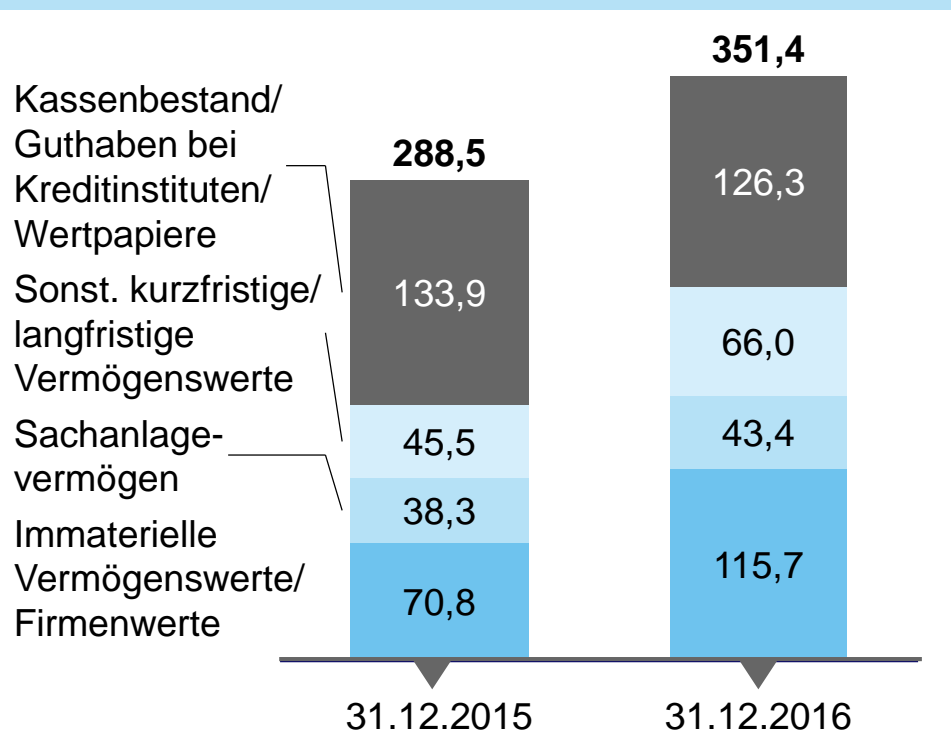


Bilanz spiegelt Cyprotex-Akquisition wider

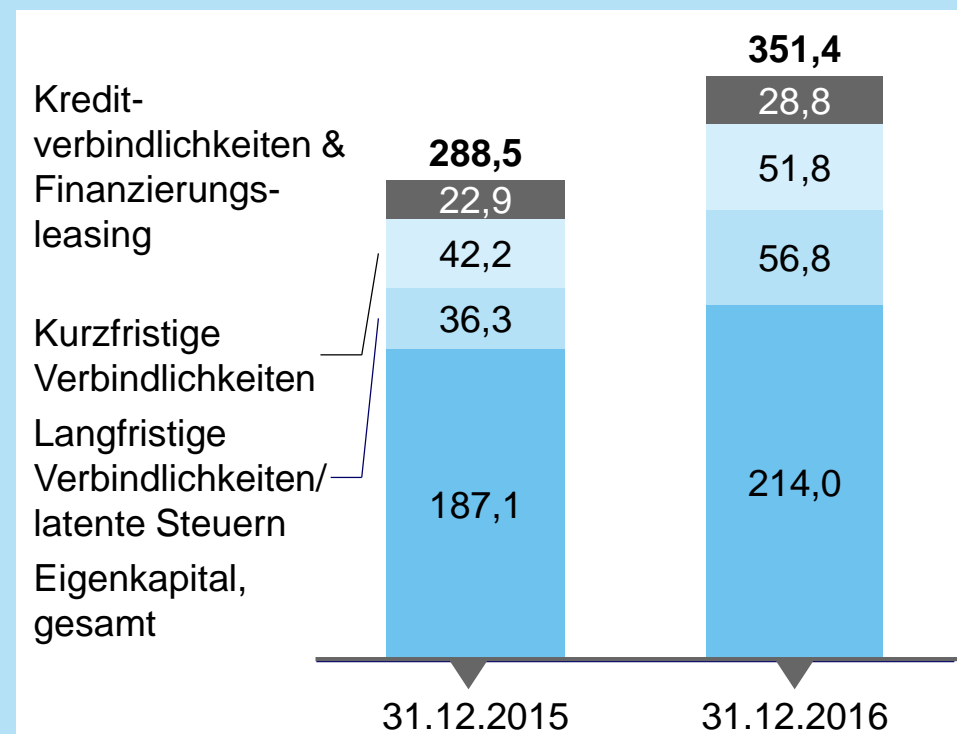
Überblick: Bilanz

in Mio. €

Anstieg der Bilanzsumme durch Cyprotex-Akquisition



Eigenkapitalquote weiterhin stark bei 60,9%



Umsatzwachstum erzielt durch Wachstum im Kerngeschäft und Meilensteinerreichung

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung Q1 2017 – Evotec AG und Tochtergesellschaften

in Mio. €¹⁾

| | Q1 2017 | Q1 2016 | % vs. 2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Umsatzerlöse | 50,2 | 37,5 | 34% |
| Bruttomarge | 37,4% | 33,3% | |
| • Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen | -4,7 | -4,4 | 6% |
| • Vertriebs- und Verwaltungskosten | -7,3 | -5,4 | 36% |
| • Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte | 0 | -1,4 | - |
| • Sonstige betriebliche Erträge (Aufwendungen), netto | 2,9 | 1,4 | 100% |
| Betriebsergebnis | 9,7 | 2,7 | 254% |
| Bereinigtes Konzern-EBITDA²⁾ | 13,2 | 7,2 | 83% |
| Periodenergebnis | 6,9 | -1,2 | |

- Umsatzanstieg im Wesentlichen aufgrund höherer Basisumsätze, Meilensteine und der Beiträge von Cyprotex (6,0 Mio. €)
- Anstieg der Bruttomarge hauptsächlich infolge höherer Meilensteinzahlungen
- Höhere Vertriebs- und Verwaltungskosten aufgrund von Cyprotex sowie der gestiegenen Mitarbeiterzahl infolge des Unternehmenswachstums
- Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge aufgrund von um 1,2 Mio. € höheren F+E-Steuerzuschüssen in Frankreich

¹⁾ Differenzen durch Rundungen möglich

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

Sehr guter Jahresauftakt 2017

Segmentinformationen Q1 2017 – Evotec AG und Tochtergesellschaften

in Mio. €¹⁾

| | EVT Execute | EVT Innovate | Eliminierungen zwischen den Segmenten | Evotec- Konzern |
|--|----------------|-----------------|---|--------------------|
| Umsatzerlöse | 47,9 | 12,6 | -10,3 | 50,2 |
| Bruttomarge | 27,1% | 56,9% | | 37,4% |
| • Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen | -0,2 | -5,8 | 1,3 | -4,7 |
| • Vertriebs- und Verwaltungskosten | -5,8 | -1,5 | 0 | -7,3 |
| • Sonstige betriebliche Erträge (Aufwendungen), netto | 2,0 | 0,9 | 0 | 2,9 |
| Betriebsergebnis | 9,0 | 0,7 | 0 | 9,7 |
| Bereinigtes EBITDA²⁾ | 12,2 | 1,0 | | 13,2 |

- Umsatzwachstum in EVT Execute durch starkes Basisgeschäft und Beiträge von Cyprotex für die ersten drei Monate 2017
- Signifikantes Umsatzwachstum in EVT Innovate aufgrund von Meilensteinerreichungen
- Höhere Vertriebs- und Verwaltungskosten in EVT Execute infolge von Aufwendungen von Cyprotex inklusive Umzugskosten in UK

Starkes Wachstum und beschleunigte Innovationen

Prognose 2017¹⁾

| | | |
|----------|-------------------------------------|---|
| 1 | Zweistelliges Umsatzwachstum | <ul style="list-style-type: none">• Mehr als 15% Wachstum des Konzernumsatzes¹⁾ |
| 2 | Profitabel und wachsend | <ul style="list-style-type: none">• Signifikanter Anstieg des bereinigten Konzern-EBITDA²⁾ gegenüber 2016 erwartet |
| 3 | Fokussierte Investitionen | <ul style="list-style-type: none">• Konzern-F+E-Aufwendungen von etwa 20 Mio. € |

¹⁾ 2017 richtet sich die Umsatzprognose auf den Gesamtumsatz des Konzerns und nicht länger auf den Basisumsatz (vor Umsätzen aus Meilensteinen, Abschlagszahlungen und Lizenzen).

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

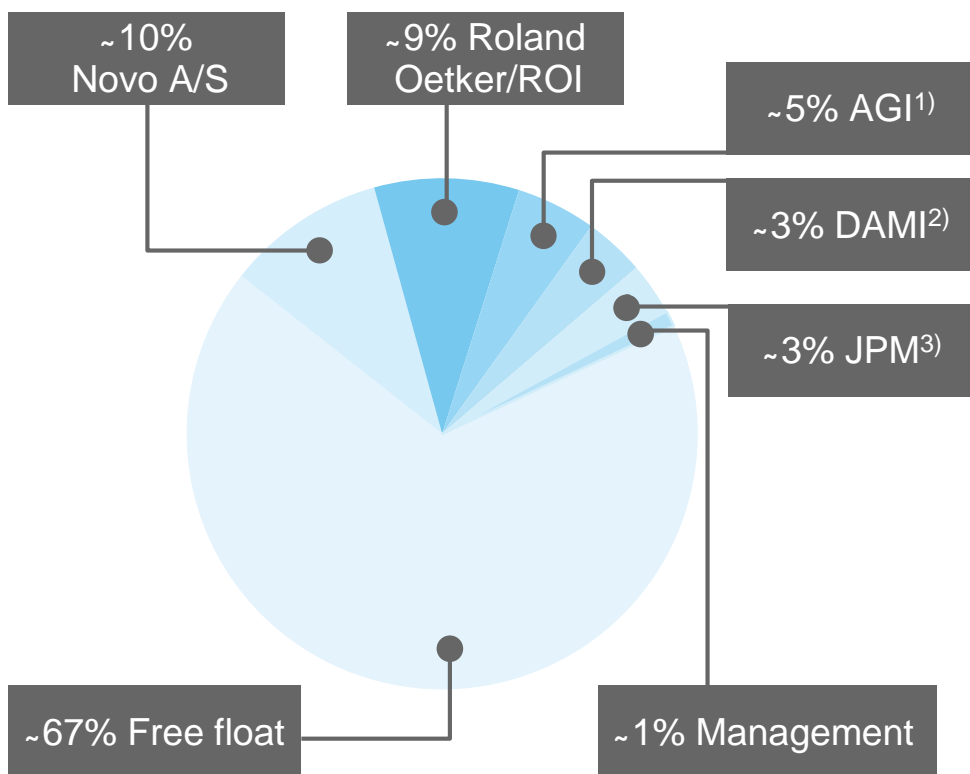
NOVO A/S neuer strategischer Investor

Kapitalerhöhung am 09. Februar 2017

- Bar-Kapitalerhöhung unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2014 am 09. Februar 2017 bei gleichzeitigem Ausschluss des Bezugsrechts nach § 203 Abs. 2 Satz 2 AktG
- Ausgabe von 13.146.019 neuen Aktien gegen Bareinlage (ca. 8,9% des Grundkapitals)
- Direktplatzierung der neuen Aktien ohne Bookbuilding-Verfahren an Novo A/S, Dänemark
- Ausgabebetrag € 6,87 je Aktie – entspricht XETRA-Schlusskurs der Evotec-Aktie am 09. Februar 2017 ohne Abschlag
- Gesamtausgabebetrag insgesamt € 90.313.150,53
- Novo A/S, unabhängige Tochtergesellschaft der Novo Nordisk Foundation, ist als Holdinggesellschaft des Novo-Konzerns unabhängig verantwortlich für die Verwaltung der Vermögenswerte der Stiftung

Veränderung in Aktionärsstruktur

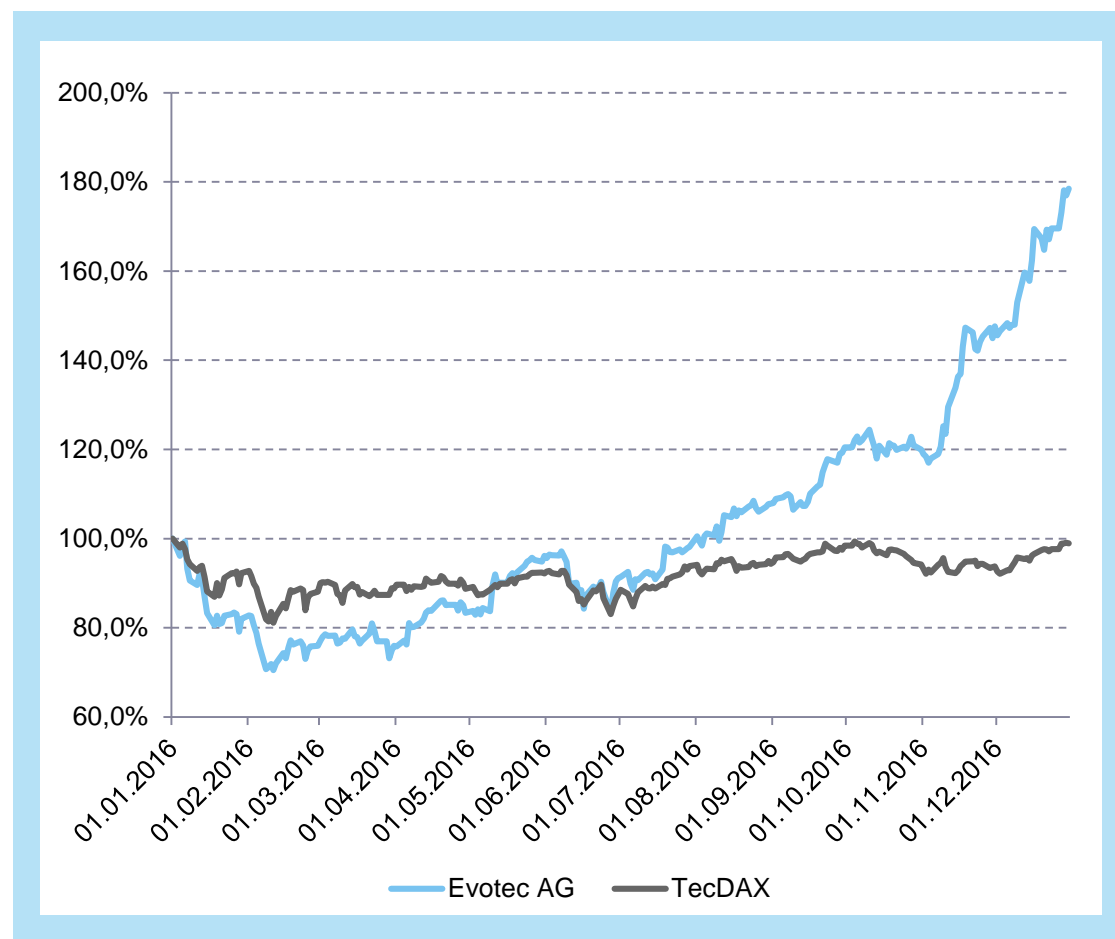
Überblick Aktienkursentwicklung und Aktionärsstruktur



Aktienanzahl: 146,7 Mio.

Börse: Frankfurter Wertpapierbörse (TecDAX), OTCBB

52 Wochen Hoch/Tief: € 13,62/€ 3,10



¹⁾ Allianz Global Investors GmbH

²⁾ Deutsche Asset Management Investment GmbH

³⁾ J.P. Morgan Investment Management Inc., JPMorgan Chase Bank, National Association, JPMorgan Asset Management (UK) Limited

Wir möchten Kritik hören, analysieren und uns ständig verbessern

Feedback von Aktionären

Das KGV ist ja mittlerweile sehr sportlich. Na ja, Amazon ist da zwar weit voraus, aber irgendwann bekommen vielleicht einige Anleger kalte Füße.

Evotec ist derzeit ein grundsolides Investment mit wenig Risiko nach unten, aber woher kann kurzfristig Bewegung nach oben kommen?

Kann es nicht sein, dass sich Evotec, im Vergleich zur Firmengröße, zu breit aufstellt, einfach zu unübersichtlich wird?

Die Breite der präklinischen Pipeline ist wirklich sehr beachtlich, aber wann werden wir mal Erfolge in der klinischen Pipeline sehen?

Agenda

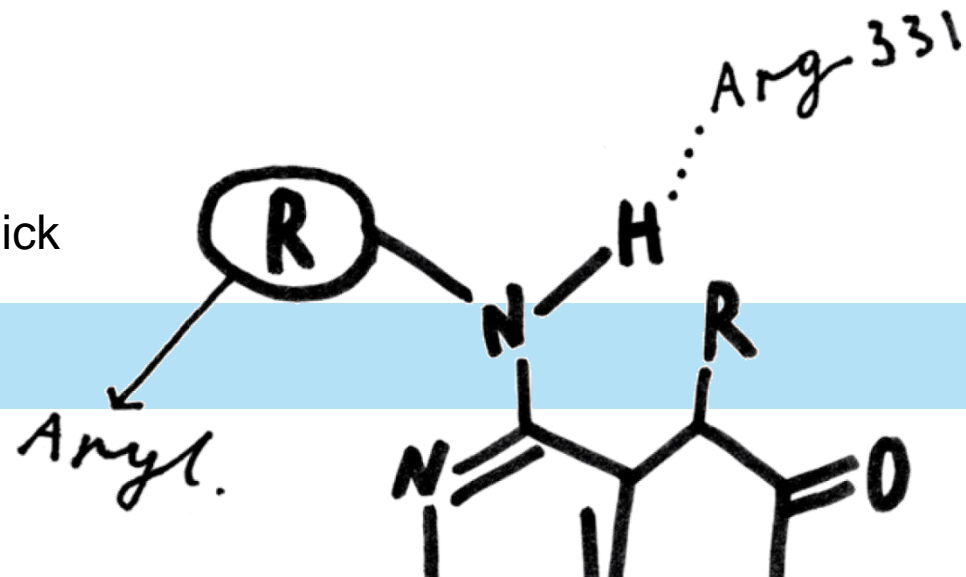
Begrüßung und Vorstellung

Shifting: Paradigmenwechsel für innovationseffiziente Translation

- Unser Markt
- Unsere Strategie
- Shifting EVT Execute
- Shifting EVT Innovate

Finanzen – Rückblick & Ausblick

Tagesordnung



Jährlich wiederkehrende Tagesordnungspunkte

TOP 1-4

| | |
|--------------|--|
| TOP 1 | Vorlage Jahresabschluss und Konzernabschluss |
| TOP 2 | Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 |
| TOP 3 | Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016 |
| TOP 4 | Bestellung des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017 Der Aufsichtsrat schlägt vor, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft („E&Y“) zum Abschluss-, zum Konzernabschlussprüfer und – sofern diese durchgeführt wird – zum Prüfer für die prüferische Durchsicht von Zwischenfinanzberichten für das Geschäftsjahr 2016 zu bestellen. |

Weitere Tagesordnungspunkte

TOP 5

TOP 5

Nachwahl zum Aufsichtsrat

Das Aufsichtsratsmitglied Herr Prof. Dr. Paul Herrling hat der Gesellschaft fristgerecht gem. § 8 Abs. 5 der Satzung mitgeteilt, sein Amt als Aufsichtsrat mit Wirkung ab der Beendigung der Hauptversammlung am 14. Juni 2017 niederzulegen.

Der Aufsichtsrat schlägt vor, Herrn Michael Shalmi (Managing Director, Head of Large Investments von Novo A/S) für den Rest der Amtszeit des ausscheidenden Mitglieds (bis 2019) in den Aufsichtsrat zu wählen.

Danke Prof. Herrling! Willkommen Michael Shalmi!

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Paul Herrling



Küsnacht/Schweiz
Früherer Leiter der weltweiten
Forschung von Novartis Pharma AG

Herr Michael Shalmi



Hellerup/Dänemark
Managing Director, Head of Large
Investments bei der Novo A/S

Weitere Tagesordnungspunkte

TOP 6-7

TOP 6

Beschlussfassung über die Schaffung von neuem genehmigten Kapital mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss und Änderung von § 5 Abs. 4 der Satzung (Genehmigtes Kapital 2017)

Es soll ein neues, aufgestocktes genehmigtes Kapital von bis zu € 29.332.457,00 (20%) geschaffen werden, um die Gesellschaft auch künftig in die Lage zu versetzen, ihre Eigenkapitalausstattung den Erfordernissen entsprechend rasch und flexibel anzupassen.

Der Vorstand ist unter bestimmten Umständen berechtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, u.a. wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der auf die neuen Aktien entfallende Betrag 10% des Grundkapitals nicht übersteigt.

TOP 7

Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder

Das bestehende System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder der Evotec AG wird der Vorsitzende des Aufsichtsrats vorstellen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, das im Vergütungsbericht (Geschäftsbericht 2016) dargestellte „Vergütungssystem für den Vorstand“ der Evotec AG zu billigen.

Weiterer Tagesordnungspunkt

TOP 8

TOP 8

Beschlussfassung über die Schaffung eines bedingten Kapitals zur Ausgabe von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands der Evotec AG, an Mitglieder von Geschäftsleitungsorganen verbundener Unternehmen im In- und Ausland sowie an ausgewählte Führungskräfte der Evotec AG und verbundener Unternehmen im In- und Ausland im Rahmen eines Share Performance Plans 2017 aufgrund eines Ermächtigungsbeschlusses sowie Änderung der Satzung

Die hier zur Beschlussfassung vorgeschlagene konkrete Ausgestaltung des Share Performance Plan 2017 („SPP 2017“) orientiert sich am Konzept der Share Performance-Programme, wie sie bereits von den Hauptversammlungen am 14. Juni 2012 und 09. Juni 2015 beschlossen wurden („SPP 2012“ bzw. „SPP 2015“) und soll diese zukünftig ablösen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher vor, den Vorstand zu ermächtigen, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 13. Juni 2022 für Mitglieder des Vorstands der Evotec AG, Mitglieder von Geschäftsleitungsorganen verbundener Unternehmen im In- und Ausland sowie für ausgewählte Führungskräfte der Evotec AG und verbundener Unternehmen im In- und Ausland ein Aktienoptionsprogramm in Form eines Share Performance Plan (SPP) aufzulegen und einmalig oder mehrfach Bezugsrechte in Gestalt von „Share Performance Awards“ auf bis zu Stück 6.000.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von insgesamt bis zu € 6.000.000,00 zu gewähren.

Share Performance Plan 2017 – Anreize schaffen zur Steigerung des Unternehmenswertes

Ausrichtung auf externe Werte: Aktienkurs und Aktienrendite

| Parameter | Bisheriger Plan (Tranche 2016) | Neuer Plan (ab 2017) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|---|---|------------------------------|------------------------------------|---------------------------|------|--------------------|--------------------|--------|-------|---------------------|---------------------|--------|-------|---------------------|---------------------|--------|---|---------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----|-------|---------------------|-------|-------|-----------------|-------|----------|--------------------|
| Plantyp | <ul style="list-style-type: none"> Performance Share Plan mit vierjähriger Wartezeit (unverändert) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Erfolgsziele | <ul style="list-style-type: none"> 5 mögliche interne & externe Erfolgsziele (Konzernumsatz, Operatives Ergebnis, Aktienkurs, Mittelzufluss, Aktienrendite): Davon angewendet in 2016: <ul style="list-style-type: none"> – 1/3 Konzernumsatz – 1/3 Operatives Ergebnis – 1/3 Aktienkursentwicklung | <ul style="list-style-type: none"> Fokus auf lediglich 2 externe Erfolgsziele <ul style="list-style-type: none"> – 50% Aktienkursentwicklung – 50% relative Aktienrendite oder Total Shareholder Return (TSR) im Vergleich zum TecDAX | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Zielerreichungskurve | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Anzahl Aktien</th> <th>Konzernumsatz (über 3 Jahre)</th> <th>Operatives Ergebnis (über 3 Jahre)</th> <th>Aktienkurs (über 3 Jahre)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>50 %</td> <td>75 % des Zielwerts</td> <td>75 % des Zielwerts</td> <td>+ 20 %</td> </tr> <tr> <td>100 %</td> <td>100 % des Zielwerts</td> <td>100 % des Zielwerts</td> <td>+ 30 %</td> </tr> <tr> <td>200 %</td> <td>125 % des Zielwerts</td> <td>125 % des Zielwerts</td> <td>+ 40 %</td> </tr> </tbody> </table> | Anzahl Aktien | Konzernumsatz (über 3 Jahre) | Operatives Ergebnis (über 3 Jahre) | Aktienkurs (über 3 Jahre) | 50 % | 75 % des Zielwerts | 75 % des Zielwerts | + 20 % | 100 % | 100 % des Zielwerts | 100 % des Zielwerts | + 30 % | 200 % | 125 % des Zielwerts | 125 % des Zielwerts | + 40 % | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Anzahl Aktien</th> <th>Absolute Aktienkursentwicklung p.a.</th> <th>Relativer TSR – Outperformance p.a.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0 %</td> <td>≤ 0 %</td> <td>≤ -10 Prozentpunkte</td> </tr> <tr> <td>100 %</td> <td>+ 8 %</td> <td>0 Prozentpunkte</td> </tr> <tr> <td>200 %</td> <td>≥ + 16 %</td> <td>≥ 10 Prozentpunkte</td> </tr> </tbody> </table> | Anzahl Aktien | Absolute Aktienkursentwicklung p.a. | Relativer TSR – Outperformance p.a. | 0 % | ≤ 0 % | ≤ -10 Prozentpunkte | 100 % | + 8 % | 0 Prozentpunkte | 200 % | ≥ + 16 % | ≥ 10 Prozentpunkte |
| Anzahl Aktien | Konzernumsatz (über 3 Jahre) | Operatives Ergebnis (über 3 Jahre) | Aktienkurs (über 3 Jahre) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 50 % | 75 % des Zielwerts | 75 % des Zielwerts | + 20 % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 100 % | 100 % des Zielwerts | 100 % des Zielwerts | + 30 % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 200 % | 125 % des Zielwerts | 125 % des Zielwerts | + 40 % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Anzahl Aktien | Absolute Aktienkursentwicklung p.a. | Relativer TSR – Outperformance p.a. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 0 % | ≤ 0 % | ≤ -10 Prozentpunkte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 100 % | + 8 % | 0 Prozentpunkte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 200 % | ≥ + 16 % | ≥ 10 Prozentpunkte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Performanceperiode | <ul style="list-style-type: none"> Drei Jahre (mit Zielerreichungsfeststellung am Ende der Performanceperiode) | <ul style="list-style-type: none"> Vier Jahre (mit jährlicher Zielerreichungsfeststellung für 25% der Share Performance Awards) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Share Performance Plan 2017

Übersicht weiterer Parameter

| Parameter | Bisheriger Plan (Tranche 2016) | Neuer Plan (ab 2017) |
|---------------------------|---|---|
| Ausübungszeitraum | <ul style="list-style-type: none"> • 12 Monate | <ul style="list-style-type: none"> • Automatische Ausübung nach der Performanceperiode |
| Ausübungspreis | <ul style="list-style-type: none"> • 1 Euro pro Aktie (unverändert) | |
| Bedienung | <ul style="list-style-type: none"> • In Aktien (unverändert) | |
| Cap | <ul style="list-style-type: none"> • Cap nur auf Anzahl der Aktien: 200% | <ul style="list-style-type: none"> • Cap auf Anzahl der Aktien: 200% • Zusätzliches Cap in Euro: 350% des bei Begebung zugrunde gelegten Ausgabewertes (nur Vorstand) |
| Berechtigte | <ul style="list-style-type: none"> • Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft, Mitglieder von Geschäftsleitungsorganen verbundener Unternehmen im In- und Ausland, ausgewählte Führungskräfte der Gesellschaft und verbundener Unternehmen im In- und Ausland (unverändert) | |
| Benötigtes Volumen | <ul style="list-style-type: none"> • Maximal 6.000.000 Aktien für alle Berechtigte (unverändert) | |

Vorstandsvergütung in Übereinstimmung mit § 87 AktG und DCGK

Grundlagen der Vorstandsvergütung der Evotec AG

Übersicht

- System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder seit Billigung durch die Hauptversammlung 2012 (92% Zustimmung) im Wesentlichen unverändert
- Komponenten des Vergütungssystems:
 - Festes Grundgehalt einschließlich Nebenleistungen (u.a. Beiträge zur Altersvorsorge, Unfallversicherungsprämien)
 - Einjährige, variable Vergütung (Bonus)
 - Langfristige, variable Vergütung (Share Performance Awards)
- Der Aufsichtsrat beschließt das Vergütungssystem für den Vorstand und überprüft es regelmäßig

Bestimmung der Vergütungshöhe

- Anpassung des Grundgehalts und des Bonus sowie teilweise der langfristigen variablen Vergütung und der Nebenleistungen im Rahmen des Üblichen in 2016 (Benchmarking gegen vergleichbare Biotech-Unternehmen/TecDAX-Unternehmen zeigt, dass Zielgehalt aller Vorstandsmitglieder auf oder unterhalb des Medians liegt)

Vorstandsvergütung in Übereinstimmung mit § 87 AktG und DCGK

Einjährige und langfristige variable Vergütung – Überblick

Bonus

- CEO: bis zu 100%; COO: bis zu 75%; CSO: bis zu 70%; CFO: bis zu 55%
- Höhe des Bonus ist abhängig vom Erreichen von klar messbaren Zielen der Gesellschaft und ggf. individuellen Zielen, die vom Aufsichtsrat anhand von anspruchsvollen, relevanten Vergleichsparametern festgelegt werden

Share Performance Awards

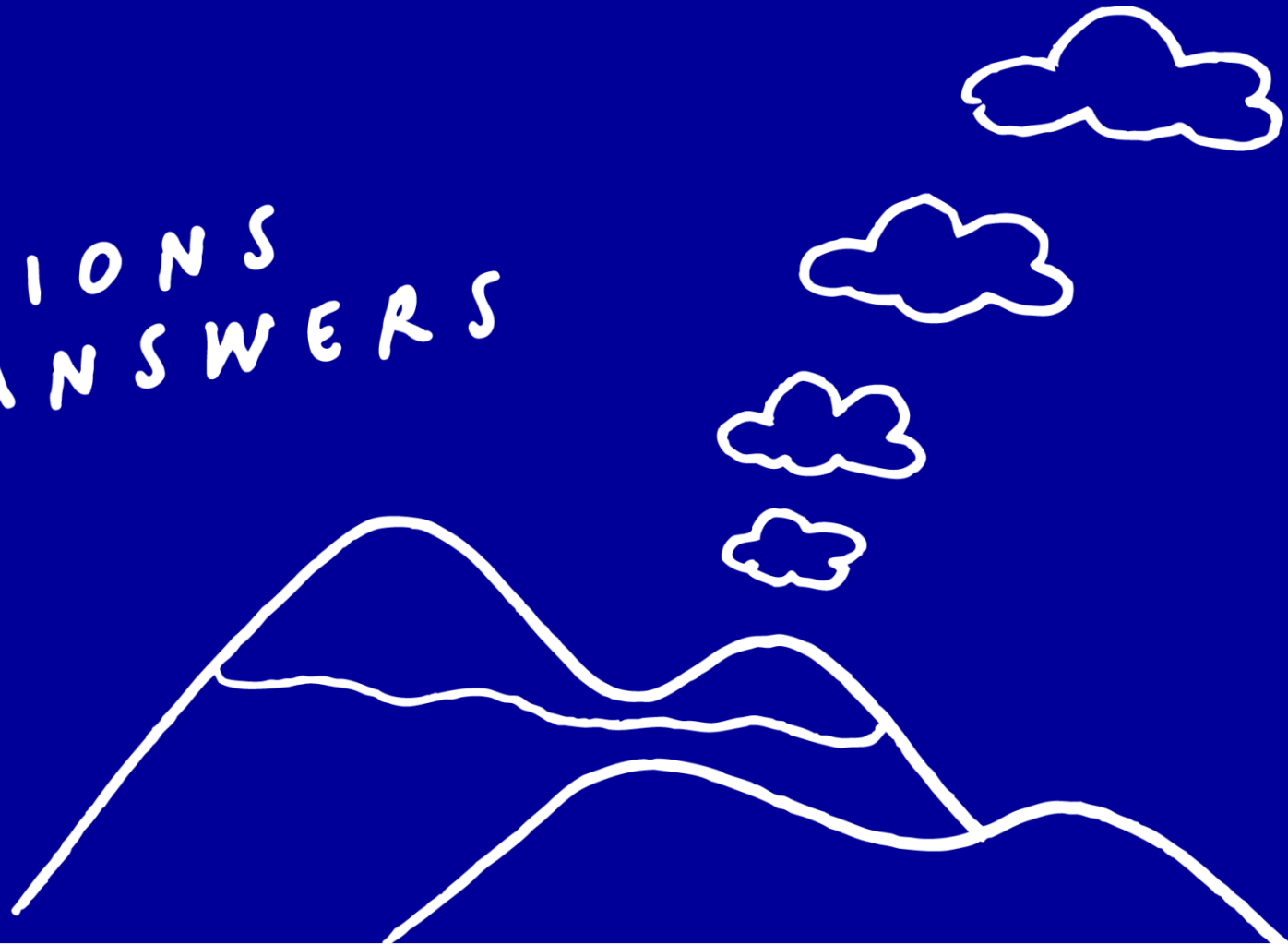
- Ausgabe von Share Performance Awards an den Vorstand erfolgt durch den Aufsichtsrat auf der Grundlage von Ermächtigungen durch die Hauptversammlungen aus den Jahren 2012 und 2015 sowie ggf. künftig 2017
- Share Performance Plan 2017 orientiert sich ausschließlich an zwei gleichgewichteten Erfolgsparametern, nämlich Aktienkurs und Aktienrendite. Insofern werden mit dem Share Performance Plan 2017 die Interessen von Vorstand und Führungskräften sowie den Aktionären unmittelbar gekoppelt.
- Anzahl der Awards bei Ausübung nach Ablauf der vierjährigen Wartefrist auf Höchstgrenze von 200% Zielerreichung begrenzt
- Auszahlungsbetrag aus Erlös der zugeteilten Aktien bei Ablauf der Wartefrist für den Vorstand unabhängig von der Kursentwicklung auf maximal 350% des bei der Begebung zugrundeliegenden Ausgabewert begrenzt

Gewährte Vorstandsvergütung 2016

Übersicht aus dem Geschäftsbericht 2016¹⁾

| Gewährte Vergütungen (in T€) | Dr. Werner Lanthaler | | | | Enno Spillner | | | | Dr. Cord Dohrmann | | | | Dr. Mario Polywka ²⁾ | | | | Colin Bond | | | |
|---|----------------------|--------------|---------------|---------------|--|------------|---------------|---------------|-------------------|------------|---------------|---------------|---------------------------------|------------|---------------|---------------|--|------------|---------------|---------------|
| | CEO | | | | CFO | | | | CSO | | | | COO | | | | CFO | | | |
| | | | | | Eintritt in den Vorstand am 18. Juli 2016 | | | | | | | | | | | | Austritt aus dem Vorstand zum 30. Juni 2016 | | | |
| | 2015 | 2016 | 2016 (min) | 2016 (max) | 2015 | 2016 | 2016 (min) | 2016 (max) | 2015 | 2016 | 2016 (min) | 2016 (max) | 2015 | 2016 | 2016 (min) | 2016 (max) | 2015 | 2016 | 2016 (min) | 2016 (max) |
| Fixe Vergütung | 340 | 406 | 406 | 406 | 0 | 141 | 141 | 141 | 300 | 333 | 333 | 333 | 337 | 342 | 342 | 342 | 275 | 130 | 130 | 130 |
| Nebenleistungen | 73 | 97 | 97 | 97 | 0 | 17 | 17 | 17 | 15 | 15 | 15 | 15 | 60 | 58 | 58 | 58 | 35 | 11 | 11 | 11 |
| Gesamt | 413 | 503 | 503 | 503 | 0 | 158 | 158 | 158 | 315 | 348 | 348 | 348 | 397 | 400 | 400 | 400 | 310 | 141 | 141 | 141 |
| Einjährige variable Vergütung* | 256 | 289 | 0 | 510 | 0 | 0 | 0 | 0 | 224 | 153 | 0 | 180 | 229 | 214 | 0 | 241 | 221 | 140 | 0 | 165 |
| Mehrjährige variable Vergütung | 381 | 840 | 0 | 1.680 | 0 | 206 | 0 | 412 | 173 | 248 | 0 | 495 | 198 | 240 | 0 | 480 | 158 | 0 | 0 | 0 |
| Long-term Incentive („SPA“): Anzahl der gewährten SPA x Zeitwert zum Zeitpunkt der Begebung) | 381 | 840 | 0 | 1.680 | 0 | 206 | 0 | 412 | 173 | 248 | 0 | 495 | 198 | 240 | 0 | 480 | 158 | 0 | 0 | 0 |
| Gesamt | 1.050 | 1.632 | 503 | 2.693 | 0 | 364 | 158 | 570 | 712 | 749 | 348 | 1.023 | 824 | 854 | 400 | 1.121 | 689 | 281 | 141 | 306 |
| Aufwendungen für Versorgungsansprüche | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gesamt | 1.050 | 1.632 | 503 | 2.693 | 0 | 364 | 158 | 570 | 712 | 749 | 348 | 1.023 | 824 | 854 | 400 | 1.121 | 689 | 281 | 141 | 306 |

QUESTIONS
AND ANSWERS



Your contact:

Werner Lanthaler
werner.lanthaler@evotec.com

