

---

Evotec SE – Virtuelle Hauptversammlung 16.06.2020 – Redetext und Präsentation (vorab veröffentlicht)

---

Redetext des Vorstandsvorsitzenden Dr. Werner Lanthaler und des Finanzvorstands Enno Spillner  
Es gilt das gesprochene Wort!

*Türen  
weit öffnen*



Evotec SE, Hamburg, Hauptversammlung 2020, 16. Juni 2020

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

in diesem Jahr sieht unsere Hauptversammlung anders aus als in den vergangenen zwanzig Jahren. Viele von Ihnen verfolgen die Veranstaltung sicherlich von zu Hause aus, einige von Ihnen im Büro – wieder andere sitzen vielleicht schon mit Kopfhörern im Café.

Eine Veranstaltung wie die Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft lebt vom persönlichen Austausch. Damit meine ich nicht unbedingt nur das Format von Rede und Gegenrede, sondern einfach auch das Gefühl für die Stimmung im Raum, das verloren geht, wenn man in eine Kamera spricht. Und auch für Sie ist es schwieriger, ein Gefühl für unser Unternehmen zu bekommen, wenn Ihnen keiner unserer Kollegen am Empfang freundlich die Jacke abnimmt und Ihre Stimmkarte aushändigt. Daher kann ich Ihnen bereits heute versichern, dass wir zu einer Hauptveranstaltung als Präsenzveranstaltung zurückkehren möchten sobald das sicher möglich ist.

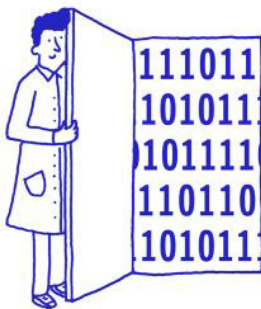
Heute werden wir unsere Tür für Sie öffnen – weit öffnen.

Vorerst möchte ich mich recht herzlich bei unserem Aufsichtsrat bedanken, und ich möchte mich bei meinem Team Craig, Cord und Enno bedanken, denn ohne ein gutes Team können Sie keine großen Ziele erreichen und wir wollen noch sehr viel erreichen. Und selbstverständlich möchte ich mich bei Ihnen bedanken für Ihr Interesse, Vertrauen und Ihre Unterstützung.



VIRTUELLE REALITÄT  
Wir öffnen unsere Tür heute digital

---



### Wir öffnen unsere Tür heute digital

Schön, dass Sie da sind!

Türen öffnen hat für uns eine sehr schöne Bedeutung. Man heißt jemanden willkommen und man gewährt jemanden einen Einblick und das ist genau, worum es heute hier geht. Wir möchten Ihnen als unseren Miteigentümern zeigen was wir tun, wie wir es tun und vor allem warum wir Evotec zum Mittelpunkt unseres Tuns gemacht haben.

5



...WIR SIND ERST AM ANFANG

Paradigmenwechsel zu personalisierter Medizin

Viele Türen müssen noch geöffnet werden

- Menschlicher Körper hat >3.000 potenzielle Angriffspunkte (Druggable Genom)
- 4.000 zugelassene Wirkstoffe greifen jedoch nur an <600 molekularen Targets an
- Noch keine Medikamente für >80% der möglichen Targets



Quelle: <https://www.pharmaceuticalintelligence.com/2016/07/20/paradigm-shift-in-pharma-research-report/>

6

dass es im menschlichen Körper rund 3.000 potenzielle Angriffspunkte gibt, das sogenannte Druggable Genom. Die rund 4.000 zugelassenen Wirkstoffe greifen jedoch weniger als 600 molekulare Targets an. Damit gibt es für circa 80 Prozent der theoretisch möglichen Targets noch keine Arzneistoffe. Es gibt also noch viel zu tun. – Daher kommt auch unser Leitspruch #Researchneverstops.

**Paradigmenwechsel zu personalisierter Medizin**

Sie sollten wissen, dass in unserer Welt bereits viele Türen geöffnet wurden, aber wir immer noch am Anfang stehen und auch noch viele Türen geschlossen sind.

Es wurde schon viel auf den Weg gebracht und heute verstehen wir, wie das menschliche Genom aufgebaut ist. Genau auf dieser Basis der Genomschlüsselung gehen Forscher davon aus,



WANDEL ÖFFNET CHANCEN

Neue Wege zur Innovation eröffnen

HERAUSFORDERUNGEN

- Niedrige Erfolgsquote klinischer Studien
- Komplexität in der Medikamentenentwicklung
- F&E-Kosten steigen

ZUKUNFT IN FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

- Wissenschaft erlaubt neue Einsichten
- F&E-Kosten verschieben sich auf Prozesse mit großen Datenbanken und Datenmengen
- Bessere Analysen und Technologien verkürzen Forschungs- und Entwicklungszeit

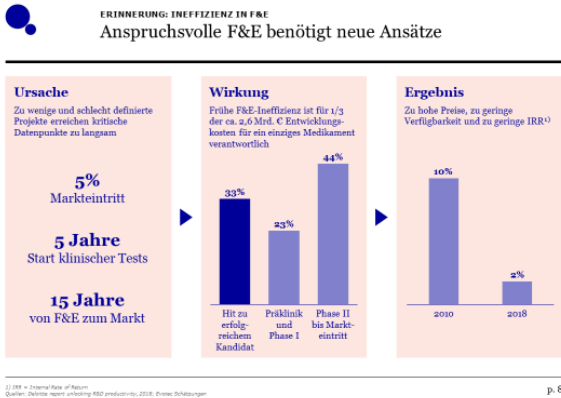
Quelle: 2019\_2020\_Trends-in-messing-research-in-pharma-innovation-report.pdf

p. 7

**Neue Wege zur Innovation eröffnen**

Dies hat die ganze Branche erkannt und ist derzeit im Wandel. Der Bedarf an hochentwickelten Wirkstoffforschungsmethoden und -plattformen mit höherer Präzision wird durch die leider noch immer zu niedrigen Erfolgsquoten klinischer Studien deutlich. Lediglich 13 bis 14 % aller Wirkstoffe in allen Indikationsgebieten, die klinisch untersucht werden,

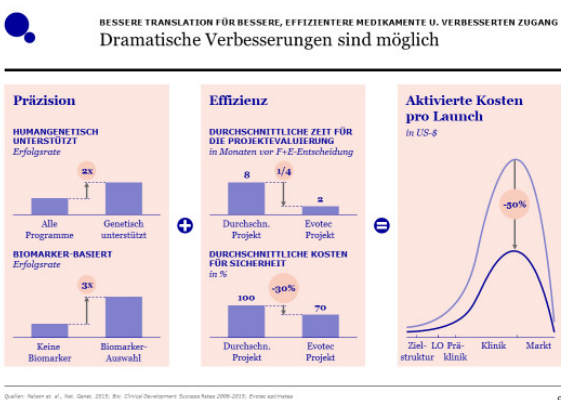
erhalten am Ende eine Zulassung. In der Onkologie beträgt die Erfolgsquote sogar nur 3,4 %. Diese Zahlen in Verbindung mit steigenden Entwicklungskosten und rückläufigen Durchschnittsspitzenumsätzen machen deutlich, dass neue und mehr Türen geöffnet werden müssen, um die Erfolgsquoten zu steigern und Forschungs- und Entwicklungskosten zu senken, um so die Effizienz in der Pharmaindustrie zu erhöhen. Innovationseffizienz ist hier das Schlüsselwort. Die Medizin der Zukunft birgt großes Potenzial für weitere, radikale Veränderungen. Einige lassen sich schon vage am Horizont erkennen: Multimodalität, personalisierte und regenerative Medizin, künstliche Intelligenz, Multi-Omics-Datenanalyse und das Editieren von Genomsequenzen (Genom-Editing). Diese Trends werden zur nächsten Generation von Innovationen beitragen.



### Anspruchsvolle F&E benötigt neue Ansätze

Die gute Nachricht ist, dass ausgehend von der aktuellen Situation, in der es vom ersten Labortreffer bis zum Eintritt in die klinische Forschung fünf Jahre dauert und das mit einer Erfolgsrate im einstelligen Prozentbereich – dramatische Verbesserungen möglich und nötig sind. Insbesondere Investitionen in eine Verbesserung der Effizienz der frühen F&E bis zur Nominierung eines Kandidaten zahlen sich aus,

denn sie setzen sich über die weitere Entwicklungskette bis zur schnelleren und preiswerteren Verfügbarkeit des Medikaments fort.



### Dramatische Verbesserungen sind möglich

Dafür spielt die Erfolgsrate eine absolut kritische Rolle. Ein erfolgreiches Medikament, das eine Zulassung erreicht, muss nicht nur seine eigenen Entwicklungskosten wieder einbringen, sondern muss auch die Kosten kompensieren, die dem Unternehmen durch Projekte entstanden sind, die in der Entwicklung nicht erfolgreich waren. Deshalb ist es so lohnend, in der frühen Forschung die

Möglichkeiten einer breiten Plattform wie unserer vollständig auszunutzen, um ein Projekt so präzise wie möglich zu definieren und so effizient wie möglich umzusetzen. Darin liegt der besondere Wert der Evotec-Plattform.

**UNSERE LANGFRISTIGE MISSION**  
Der Schlüssel zum Erfolg!

*We design and apply innovative technologies and processes across **all modalities**.  
We want to expand access to **more precise and effective medicines together** with our partners.*

#RESEARCHNEVERSTOPS

MANFRED EIGEN  
Nobelpreis 1967

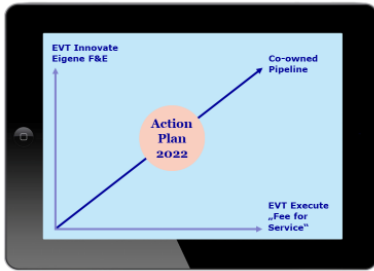
p. 10

### Der Schlüssel zum Erfolg!

Wir bei Evotec sind bereit neue Türen für neue Trends zu öffnen, um unheilbare Krankheiten zu bekämpfen und der Schlüssel zum Erfolg findet sich in unserer langfristigen Mission, Türöffner zu sein für Innovation & Forschung für die Welt von morgen. Denn Forschung ist die beste Medizin. Das ist und war immer wieder der Kerngedanke von Manfred Eigen.

Evotecs Ziel ist es, die Qualität der Wirkstoffkandidaten mit führenden Technologieplattformen und Modalitäten massiv zu verbessern und somit auch die Erfolgsquoten in den nachfolgenden klinischen Studien. Alles was in der klinischen Entwicklung passiert ist eine Funktion von Kosten regulatorischer und behördlicher Einheiten, da geht es um große Studien und weniger um Innovation.

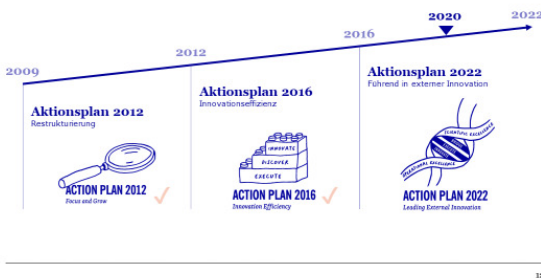
**LANGFRISTIGES GESCHÄFTSMODELL**  
Mit den richtigen Schlüsseln



**Mit den richtigen Schlüsseln**

Es ist uns besonders wichtig, dass wir langfristige Partnerschaften auf einer Plattform oder nennen wir es Infrastruktur aufbauen. Der Partner kann sich aussuchen was für ihn der beste Weg zum Erfolg ist. Entweder Zugriff auf unsere Plattform anhand eines Fee-for-Service-Modells oder gemeinsam mit Evotec zu forschen und zu teilen.

**UNSERE LANGFRISTIGE STRATEGIE**  
Durch viele Türen - Unverändert fokussiert auf dem Weg



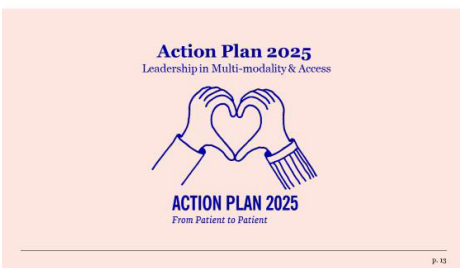
**Durch viele Türen - Unverändert fokussiert auf dem Weg**

Diese Strategie verfolgen wir unverändert bereits seit vielen Jahren. Unsere "Action Plans" helfen uns dabei, unsere langfristige Strategie zu verfolgen und nicht unseren Fokus zu verlieren. Wir haben in den vergangenen 10 Jahren drei solcher Aktionspläne gebaut und sie aktiv abgearbeitet.

**NÄCHSTE WACHSTUMSSTUFE**  
In 2021 werden wir Aktionsplan 2025 vorstellen

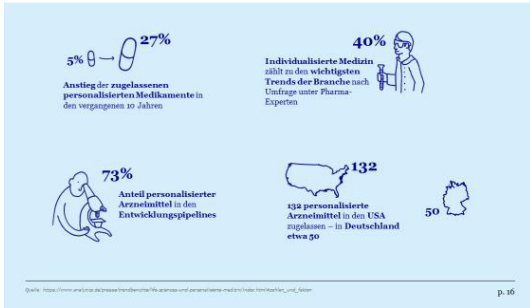
**In 2021 werden wir den Aktionsplan 2025 vorstellen**

Derzeit arbeiten wir am „Action Plan 2025“ - Leadership in Multimodality & Access.



MEGATREND PERSONALISIERTE MEDIZIN

Der Patient ist Schlüssel und Schloss zugleich



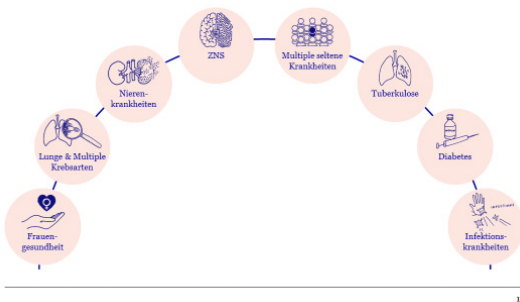
**Der Patient ist Schlüssel und Schloss zugleich**

Wir passen unsere Action Plans laufend an Innovation und Wandel an, denn wir leben in einer Technologiephase, wo die besten Zeiten der Medizin noch vor uns liegen. Die Gesundheit ist ein Gut von unschätzbarem Wert. Das merken wir spätestens, wenn wir krank sind und dann besonders, wenn verschriebene Medikamente nicht wirken. Viele im Einsatz befindliche Massenarzneimittel sprechen

bei Patienten nicht an. Personalisierte Medizin heißt das Schlüsselwort. Dabei kommt es vor allem auf die Zellen und deren Stoffwechsel an – und in diesem Zusammenhang insbesondere auf das Zusammenspiel aus Genom, Transkriptom, Proteom und Metabolom. Es geht um gezielte, persönliche Therapie, anstatt breitenwirksame Medikamentengabe.

MIT UNSEREN TECHNOLOGIEN

Die Türen zur Behandlung von Krankheiten öffnen

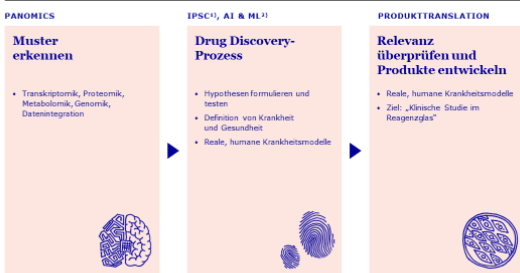


**Die Türen zur Behandlung von Krankheiten öffnen**

Evotecs Kernkompetenzen sind Atemwegserkrankungen, Diabetes und Diabetesfolgeerkrankungen, Fibrose, Frauengesundheit, Infektionskrankheiten, neuronale Erkrankungen, Onkologie, Schmerz und Entzündungskrankheiten sowie seltene Krankheiten. Unsere Marktpotenziale sind damit riesig.

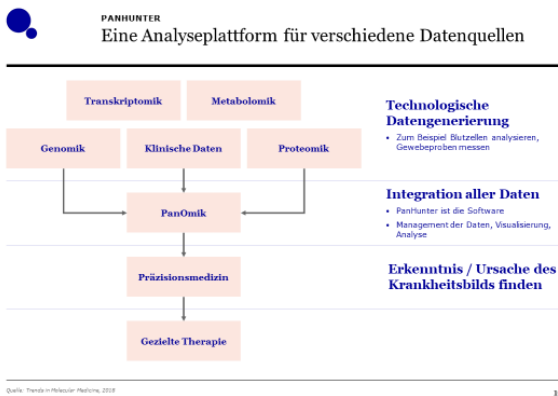
PERSONALISIERTE MEDIZIN

Technologien öffnen die Tür zu personalisierter Medizin



**Technologien öffnen die Tür zu personalisierter Medizin**

Die wichtigsten Türöffner in der personalisierten Medizin sind Technologien und Daten. Zu diesem Zweck arbeiten unsere Wissenschaftler bei Evotec nicht nur an der Entwicklung neuer Wirkstoffkandidaten, sondern entwickeln auch kontinuierlich neue Technologien, verbessern die bestehenden Plattformen und treiben sie voran.



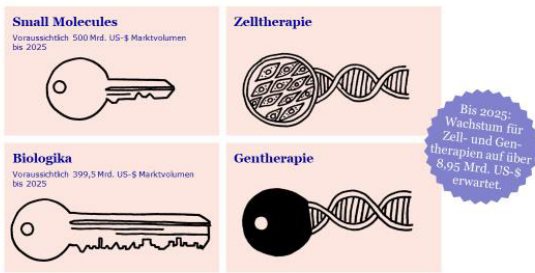
## Eine Analyseplattform für verschiedene Datenquellen

Über den Aufbau unserer Panomics-Plattform haben Sie möglicherweise schon etwas gehört, wir gehören hier zu den führenden Unternehmen, wenn es darum geht, molekulare Profile von Zellen oder Blutproben zu erstellen. Über Genomsequenzierung hinaus nutzt man sogenannte Omics-Technologien zur Quantifizierung und Analyse bspw. von RNA, Proteinen oder Hormonen, um so den Zustand einer

Zelle zu ermitteln und damit auch den Status einer Krankheit. So kann man nicht nur erfassen, ob die Zelle erkrankt oder gesund ist, sondern auch welche molekularen Veränderungen für den Erkrankungsprozess verantwortlich ist. Das Ziel einer effektiven Therapie ist es dann, diese molekularen Veränderungen wieder zu normalisieren und die Gesundheit der Zelle und damit auch des Organismus wiederherzustellen. Wir sind hier nicht nur führend in der Anwendung dieser Omics-Technologien, sondern auch in der Interpretation der Daten. Hierzu nutzen wir zum Beispiel unsere selbst entwickelte Softwareplattform (PanHunter), die unseren Wissenschaftlern bei der Analyse, der Datenvisualisierung auch mithilfe von künstlicher Intelligenz und Machine Learning hilft, eine Vielzahl komplexer Datensätze zu bearbeiten. Im nächsten Schritt müssen dann Hypothesen und Krankheitsmodelle überprüft werden, bevor mögliche Kandidatenmedikamente in die klinische Testphase eintreten können. Auch hier haben wir uns mit unserer iPSC Drug Discovery Plattform eine führende Position erarbeitet. Es wird immer deutlicher, dass viele Krankheiten (bspw. Krebs) nicht eine einzelne Ursache haben, sondern dass eine Vielzahl von Faktoren eine Rolle spielen, die sich gegenseitig beeinflussen und überlagern. Das macht es oft schwer, wenn nicht sogar unmöglich, die eine-für-alle Therapie zu finden. Doch mithilfe der genannten Technologien, in Kombination mit vielen weiteren Informationsquellen wie bspw. klinischen Daten über erkrankte Patienten, gelingt es uns immer besser die zugrundeliegenden Auslöser für solch komplexe Krankheiten zu entflechten und anschließend maßgeschneidert und gezielt nach Therapien zu suchen. Für den Zugang zu Patientendaten kooperieren wir mit verschiedenen Kliniken und Konsortien.



MULTIMODALITÄT  
Welcher Schlüssel passt in welche Tür?



Quelle: <https://www.merck.com/news/2019-06-11-merck-research-2019-2025/>; <https://www.fda.gov/oc/2019/06/11/2019-06-11-merck-research-2019-2025>

**Welcher Schlüssel passt in welche Tür?**

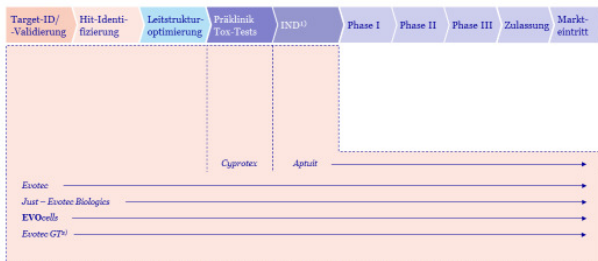
Das Herzstück eines Medikaments ist sein Wirkstoff, also der Stoff, der im Körper eine heilende, lindernde oder vorbeugende Wirkung erzielt. Modalitäten sind Arten wie man Medikamente entwickeln kann. Es gibt kleinere Wirkstoffmoleküle - englisch „small molecules“ genannt. Mit typischerweise 50 bis 120 Atomen sind sie klein genug, um in Körperzellen zu gelangen, wo sie

meist bestimmte Biomoleküle blockieren sollen. Es gibt Antikörper, das sind komplexe, von Immunzellen gebildete Proteine, die eingedrungene Fremdstoffe und infektiöse Erreger, aber auch alternde und im Körper entartete Zellen binden und Mechanismen in Gang setzen, diese zu eliminieren. Bei einer Gentherapie werden einige Zellen der Patientin oder des Patienten mit einem zusätzlichen Gen ausgestattet, das entweder die Aufgabe eines schon vorhandenen, aber defekten Gens übernimmt oder die Zellen mit einer zusätzlichen Fähigkeit ausstattet, die therapeutisch wichtig ist. Dies kann außerhalb (*ex vivo*) oder im Körper des Patienten (*in vivo*) erfolgen. Anders als bei den meisten anderen Therapien dürfte bei einer Gentherapie im Idealfall nur eine einzige Behandlung erforderlich sein. Mit einer Zelltherapie versucht man, geschädigte Gewebe oder Organe zu ersetzen, zu reparieren oder ihre biologische Funktion zu verbessern. Dies gelingt, wenn isolierte, charakterisierte Zellen in ausreichender Menge und Qualität ins Zielorgan transplantiert werden und dort lange genug überleben, um dessen Funktion wiederherzustellen.

Für uns ist es ganz wichtig, für unsere Partner nicht einen sogenannten Präferenzblick immer zur Verfügung zu stellen, dass man sagt, jedes Krankheitsbild muss mit einer Lösung, nämlich einem kleinen Molekül, am Schluss gelöst werden. Sondern die Frage war immer: Was passiert, wenn man alle Modalitäten ganz früh gleichzeitig zur Verfügung hat. Dann hat man die beste Lösung, wenn man gleichzeitig mehrere Lösungen verfolgen kann.



F&E-LÖSUNGEN FÜR ALLE MODALITÄTEN  
Mit dem Partner bis zum kommerziellen Produkt



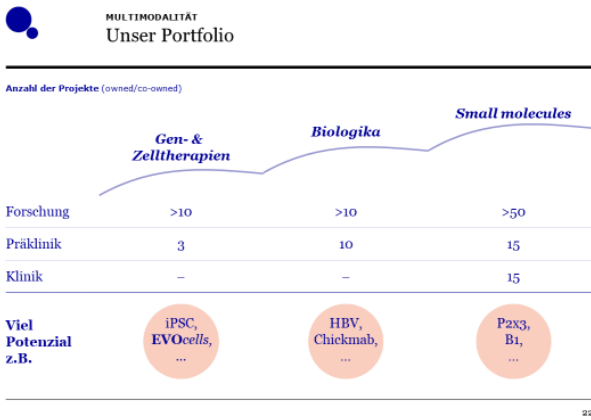
2) Entwicklung als neues Präzisions-Onkologikum (Novartis/Genentech/Novartis)  
3) Evotec GT² + Evotec-Serie Therapy

**Mit dem Partner bis zum kommerziellen Produkt**

Neben der Multimodalität gehört ein weiterer Begriff ganz fest zu unserem Ansatz: Partnerschaft. Es ist unser Ziel, der bestmögliche Forschungs- und Entwicklungspartner zu werden. Der Clou dabei ist, dass wir das für ganz unterschiedliche Partner sein wollen: große Pharmakonzerne, kleine Biotechunternehmen, akademische Einrichtungen, Non-Profit-



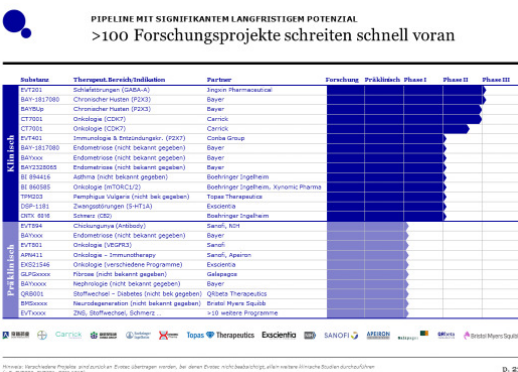
Organisationen und Stiftungen. Jeder dieser Partner steht vor einer ganz eigenen Tür und wir möchten sie gemeinsam öffnen.



### Unser Portfolio

Und auch unsere eigene co-owned Pipeline wird immer multimodaler: Über die Expansion in die Biologika, Zell- und Genterapien haben wir in den vergangenen Jahren und Monaten zahlreiche neue Projekte in die frühe Pipeline einspeisen können. Multimodalität ist also nicht nur ein Argument gegenüber unseren Partnern, sondern gibt uns auch selbst die Möglichkeit, den Hebel an unser


eigenes Portfolio anzulegen und damit ein signifikantes langfristiges Potenzial für unser Unternehmen zu schaffen.



### >100 Projekte in co-owned Pipeline

Wenn Sie sich unsere Pipeline mit den aktuell mehr als 100 Projekten ansehen, bitte ich Sie auf eine Spalte ganz besonders zu achten: die therapeutischen Indikationen. Sie werden kaum ein Unternehmen finden, das hier so breit aufgestellt ist wie Evotec.

BEISPIELHAFT PARTNERSCHAFT  
Entwicklungskandidat P2X3 in Phase-II-Studie



**Phase II klinische Ergebnisse**

- Chronischer refraktärer Husten: Husten über eine Zeit von mehr als 8 Wochen, deren keine zugelassene Therapie einbildet.
- Klinische Phase II zur Behandlung von chronischem Husten (BAY1817080).
- Juli 2019 wurden positive Phase-II-Daten für BAY1817080 veröffentlicht.
- Primäre Endpunkte der Studie, die Reduzierung der Häufigkeit des Hustens in einem Zeitraum von 24 Stunden gegenüber der Verwendung eines Placebos, erreicht.
- In der Studie erwies sich BAY1817080 als sicher und gut verträglich.
- Projekt ist erstes Phase-IIa-Projekt mit Wirksamkeitsnachweis, das aus Multi-Target-Allianz zwischen Evotec und Bayer hervorgegangen ist.

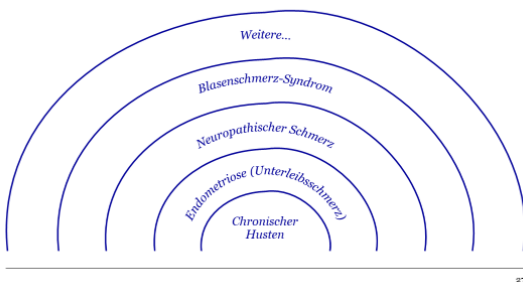
p. 25

**Entwicklungskandidat P2X3 in Phase-II-Studie**

Ein Beispiel für eine Partnerschaft, die Potenzial für viele Patienten mit ganz unterschiedlichen Krankheiten hat, ist unsere langfristige Partnerschaft mit Bayer. Bis heute hat die Allianz sechs präklinische Kandidaten geliefert, von denen vier Programme in die klinischen Testphasen vorangeschritten sind.

Im Jahr 2018 initiierte Bayer mit dem ersten Entwicklungskandidaten eine Phase-II-Studie in chronischem Husten. Die Phase-II-Studie lieferte positive Ergebnisse und erreichte alle untersuchten Endpunkte. Eine Phase III-Studie ist in Vorbereitung.

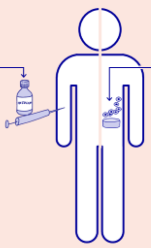
DIE MÖGLICHKEITEN IM ÜBERBLICK  
P2X3 hat Potenzial für viele weitere Indikationen



**P2X3 hat Potenzial für viele weitere Indikationen**

Die Partnerschaft hat jedoch Potenzial weit über die ursprünglich anvisierte Indikation, Endometriose, hinaus. Der im Rahmen der Zusammenarbeit identifizierte P2X3-Rezeptor ist möglicherweise ein Target für Chronischen Husten, Unterleibsschmerz, neuropathischen Schmerz, Blasenschmerz und vielleicht noch weitere andere.

BETAZELL-ERSATZTHERAPIE FÜR INSULINABHÄNGIGEN DIABETES  
Das Tor zu einer Welt ohne Insulin



**Altes Paradigma Insulinbehandlung**

**INSULININJEKTIONEN**

- Therapie bestimmt das tägliche Leben
- Blutzuckermessung
- Unterzuckerung
- Nebenwirkungen
- Erblindung
- Schlaganfall
- Amputation

**Neues Paradigma Betazell-Ersatztherapie**

**BETAZELLIMPLANTAT / -INFUSION**

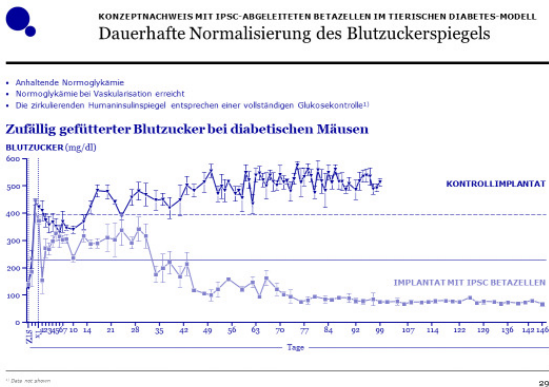
- Erhebliche Verbesserung der Lebensqualität
- Keine Blutzuckermessung
- Keine tägliche Insulininjektion
- Keine Unterzuckerung
- Keine Komplikationen und Begleiterkrankungen – Nerven- und Nervenschäden, Blindheit, ...

**Das Tor zu einer Welt ohne Insulin**

Ein weiterer Bereich, bei dem wir ganz vorn mit dabei sind, ist die Entwicklung von Zelltherapien, unseren **EVOcells**, die wir auf unserer eigenen induzierten Pluripotenten Stammzell („iPSC“) -Plattform erforschen, entwickeln und herstellen können. IPS-Zellen stellen einen Paradigmenwechsel für die pharmazeutische F&E dar. Die Anwendung als lebende humane Zellkultur, mit der Sie die

Effektivität eines Wirkstoffs ohne den Umweg über das Tiermodell testen können, ist jedoch nur ein mögliches Anwendungsgebiet dieser Technologie. Gleichzeitig haben iPSC-Zellen – und das ist vielleicht perspektivisch noch wichtiger – das Potenzial, in Form einer Zelltherapie selbst „als Wirkstoff“ eingesetzt werden zu können. Mit solchen Zelltherapien können diejenigen Zellen, Zellsysteme und vielleicht bald auch ganze Organe im menschlichen Körper, die in ihrer Funktion

beeinträchtigt sind, mit funktionierenden Zellen ersetzt werden. Ein Beispiel für eine solche Zelltherapie sind Betazellen, die Insulin produzieren und damit den Blutzuckerspiegel regulieren. Diese Zellen funktionieren bei Diabetes-Patienten nicht, sodass sie sich mehrmals täglich künstliches Insulin spritzen müssen. Das würde mit einer Betazell-Ersatztherapie, bei der Ihnen einmalig funktionierende Betazellen verabreicht werden, überflüssig.



### Dauerhafte Normalisierung des Blutzuckerspiegels

Unsere Wissenschaftler haben eine solche Zelltherapie entwickelt, die bereits den Blutzuckerspiegel erfolgreich über Monate hinweg reguliert hat. Eine Betazell-Ersatztherapie wäre damit die erste Therapie, die an der Ursache einer Diabeteserkrankung ansetzt und nicht nur ihre Folgen lindert.

**JUST THE BEGINNING ... ERWARTETE WICHTIGE EREIGNISSE FÜR 2020**  
Wir wollen noch durch viele Türen mit Ihnen gehen

- Anhaltend starkes qualitativ hochwertiges Wachstum
- Neue integrierte Serviceallianzen
- Weiterer Ausbau der multimodalen „Autobahn“
- Neue co-owned Partnerschaften unserer eigenen F+E und Plattformen
- Neue klinische Initiativen und Weiterentwicklung der co-owned Pipeline
- Gründung neuer BRIDGES & Ausbau des Equityportfolios

### Wir wollen noch durch viele Türen mit Ihnen gehen

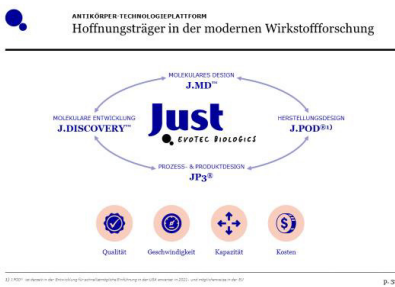
Sie sehen, wir haben noch sehr viel vor ...

**UNSERE ENTWICKLUNGSPLATTFORM**  
Unsere Plattform ist unser Schlüsselbund

### Unsere Plattform ist unser Schlüsselbund

Jetzt haben wir sehr viel über den Bereich gesprochen, wo an unserer eigenen Innovation und Wissenschaft gearbeitet wird. Der zweite Bereich repräsentiert unsere Plattform, auf der die Experimente effizient bearbeitet werden. Hier versammeln und kombinieren wir die innovativsten Technologien, um damit die Türen zu öffnen. Wir sehen zum Beispiel, dass wir 25 % schneller und mit höherer Qualität Daten produzieren als das viele Pharmaunternehmen intern können.

Wir verfolgen konsequent die Prinzipien von Qualität - Geschwindigkeit - Kapazität.



### Hoffnungsträger in der modernen Wirkstoffforschung

Wir haben schnell akzeptiert, dass es Technologien auf der Welt gibt, die wir nicht selbst geschaffen haben, die aber trotzdem sehr gut zu uns passen und deswegen haben wir über die letzten Jahre viele Technologien einfach hinzugenommen. Wir sind daher sehr zufrieden mit unserem Zukauf von Just - Evotec Biologics aus dem vergangenen Jahr, der genau unserer Grundidee entspricht und

perfekt in unsere Evotec-Welt hineinpasst. Dazu kommt noch das Thema Kosten, denn gerade kosteneffiziente Antikörper herzustellen ist enorm wichtig. Warum? Weil Medizin auch bezahlbar sein muss.



### Der Schlüssel ist ein flexibles, modulares Design

Ein Antikörper, der heute über 10.000 € kostet, kann nicht die Medizin der Zukunft sein, sondern wir müssen auch Wege finden, um Medizin bezahlbar zu machen und hier neue effizientere Technologien aufzubauen, um für weitere Patientengruppen viel bezahlbarere Antikörper zu bauen. Sie müssen wissen, dass Antikörper sehr komplex, ihre Entwicklung aufwändig, zeitraubend und teuer in der

Herstellung sind. Just - Evotec Biologics hat mit seinem Team sich schon über viele Jahre Gedanken dazu gemacht und sozusagen eine Produktionsanlage der Zukunft entworfen, die für eine intelligente Vernetzung von Produktentwicklung und Produktion steht. Diese Anlage, genannt "J.POD®" befindet sich derzeit im Aufbau, hat schon jetzt einen Kooperationspartner zum Beispiel mit Merck (MSD) gewonnen und wird ab nächstem Jahr voll betriebsfähig sein.

UNSER BRIDGE-MODELL  
Wichtige Ressource für neue Ideen und Innovation



**Wichtige Ressource für neue Ideen und Innovation**

Sie sehen, mit unserer Strategie verfolgen wir konsequent unsere langfristige Mission Innovation und Technologien über alle Modalitäten aufzubauen und zur Verfügung zu stellen und auch den Zugang zu präziseren und besseren Medikamenten gemeinsam mit Partnern zu erweitern. Ich möchte Ihnen aber auch noch zwei weitere Beispiele aufzeigen, wie wir im Sinne von Wertoptimierung an

vielen Produkten teilhaben. Sie erinnern sich: Der Kern hinter unserer Strategie ist, dass wir an so vielen Produkten beteiligt sein wollen, wie es geht – also „co-ownen“. Welche weiteren Wege gibt es noch, Mitbesitzer von Produkten zu werden. Da machen wir uns die Grundlagenforschung, aus der neue Ideen kommen, für den Aufbau unseres großen Produktportfolios zu eigen. Das sogenannte BRIDGE-Modell dient dazu, akademische, industrielle und Investitionspartner zusammenzubringen. Evotec investiert und unterstützt hier in der Translation von Grundlagenforschung auf unsere industrielle Plattform. Diese BRIDGEs sind für uns der Startpunkt für Beteiligungen oder sogenannte Co-Ownerships.

UNSERE BETEILIGUNGSSTRATEGIE  
Langfristiges Potenzial

<b>Carrick</b> Beteiligung Innovative molekulare Signalwege in der Onkologie Beginn 2016	<b>FORGE</b> Beteiligung Fokus auf Metalloenzyme Beginn 2016	<b>Tepin Therapeutics</b> Spin-off Nanopartikel-basierte Wirkstoffe Beginn 2016	<b>Exscientia</b> Beteiligung Künstliche Intelligenz für automatisiertes Wirkstoffdesign Beginn 2017	<b>facio</b> Beteiligung Fazioskapulo-humale Muskel-dystrophie Beginn 2017	<b>FIBROCOR</b> Beteiligung Fibrose-Partnerschaft mit NIKS Innovation Beginn 2017	<b>NURTURE</b> Konsortiumsmitgliedschaft Nieren-erkrankungen Beginn 2017	
<b>CC AEOVIAN</b> Beteiligung Entzündungs-krankheiten Beginn 2019	<b>BREACKPOINT</b> Spin-off DNA-Schadens-antwort Beginn 2019	<b>celmatix</b> Beteiligung Frauen-gesundheit Beginn 2019	<b>Immunitas</b> Beteiligung Onkologie/ Biologika Beginn 2019	<b>Novartis</b> JV mit Vifor Nieren-erkrankungen Beginn 2019	<b>ION</b> Beteiligung Nanotechnologie für Formulierung Beginn 2020	<b>IONCELL</b> Beteiligung Sicheres "Cloaking" für Zelltherapien Beginn 2020	Weitere folgen...

p. 35

**Langfristiges Potenzial**

Sie sehen hier ein Portfolio an innovativen Unternehmen, bei denen Evotec großes Potenzial sieht, mit investiert oder ausgegründet hat, aber auch unterstützt, die vielversprechenden Projekte auf unserer Infrastruktur nach vorne zu bringen. Damit möchte ich abrunden, wie wir unsere Strategie mit unserer Plattform einsetzen – es ist noch unendlich viel Potenzial und wir stehen immer noch am Anfang, denn es gibt noch viel zu tun, um

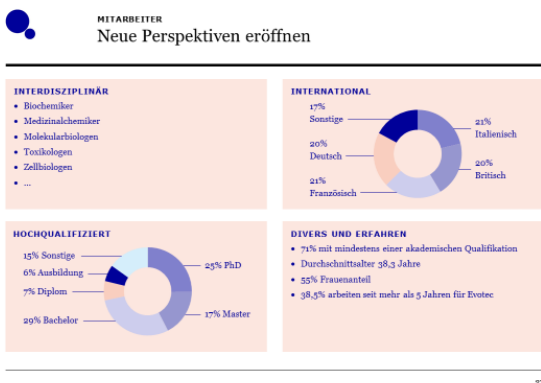
die passenden Schlüssel für unlösbare Krankheiten zu finden.



Geschwindigkeit auch personell zu wachsen, ist vielleicht die größte Auszeichnung für unser Unternehmen.

**> 3.000 Top-Talente in globalen Exzellenzzentren**

Und wer versucht unermüdlich, die passenden Schlüssel zu finden? Unsere mehr als 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit 14 unterschiedlichen Standorten. Das sind mehr als 3.000 Geschichten. Wer für Evotec arbeitet, hat sich ganz bewusst für dieses Unternehmen entschieden. Dass es uns in diesem hochkompetitiven Wettkampf um die bestqualifizierten Menschen der Welt gelingt, in dieser



**Neue Perspektiven eröffnen**

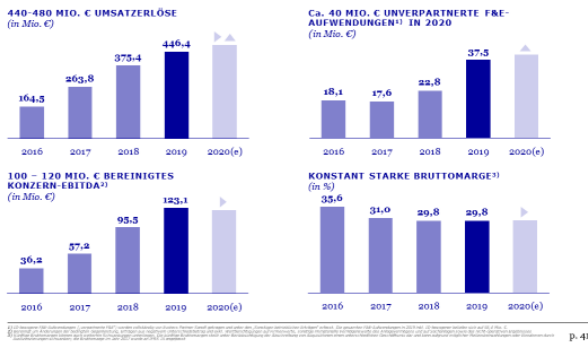
Sie sind besonders interdisziplinär, besonders international, über alle Maßen hinaus hochqualifiziert und vor allem eine extrem erfahrene Gruppe. An dieser Stelle möchte ich mich bei unseren MitarbeiterInnen bedanken, die besonders in diesen herausfordernden Zeiten einen großartigen Job machen. Es ist eine Freude mit diesen Menschen zusammen zu arbeiten.

Dafür einen herzlichen Applaus!

Zur Länge der Präsentation habe wir uns überlegt, Sie diesmal nicht zu lang werden zu lassen und möchten Sie auch hiermit anregen, sich gerne noch mal in Ruhe die weiterführenden Links anzuschauen, die Ihnen Hintergrundinformationen zur Branche gewähren sowie 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 16. Juni gerne beantworten.

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

FINANZÜBERBLICK 2016-2020(E) – AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN  
 Sehr gute nachhaltige finanzielle Performance



**Sehr gute nachhaltige finanzielle Performance**

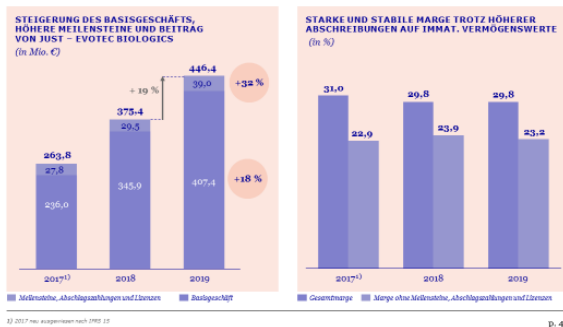
Vielen Dank Werner.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

Lassen Sie uns einen Blick auf unsere wesentlichen finanziellen Indikatoren werfen. Sie sehen sowohl beim Konzernumsatz als auch bei dem daraus resultierenden bereinigten Konzern-EBITDA einen

nachhaltigen und positiven Trend, der uns im Jahr 2019 bei beiden Kennzahlen wiederum deutliches Wachstum beschert hat. Auf der Forschungs- und Entwicklungs-Seite sehen Sie über die Jahre ein signifikantes, kontinuierlich wachsendes und nachhaltiges Engagement in Innovationen in Form von neuen Technologieplattformen sowie in ein kontinuierlich wachsendes Portfolio an Produktkandidaten, um das langfristige Potenzial innerhalb der Evotec kontinuierlich weiter auszubauen. Im Jahr 2019 haben wir unsere unverpartnerten F&E Aufwendungen gegenüber den Vorjahren diesbezüglich nochmals deutlich gesteigert. „Unverpartnert“ heißt in diesem Zusammenhang, dass wir bei den resultierenden Entwicklungskosten **nicht** unmittelbar durch einen Partner Erstattung bekommen, sondern diese zunächst selbst tragen und entsprechend ins Risiko gehen, was sich auch entsprechend in unserer G&V abbildet.

UMSATZERLÖSE & BRUTTOMARGE  
 Deutliches Umsatzwachstum und konstante Bruttomarge



**Deutliches Umsatzwachstum und konstante Bruttomarge**

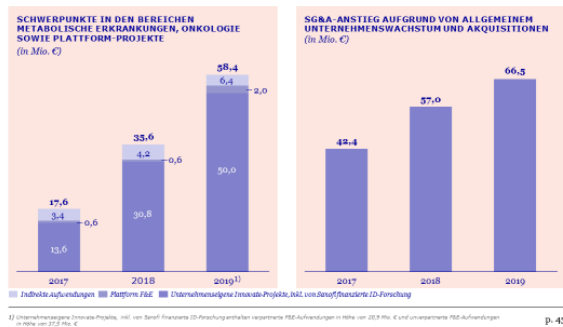
Die sehr positive Umsatzentwicklung setzte sich in 2019 aus drei wesentlichen Faktoren zusammen. Erstens eine deutliche Steigerung des Basisgeschäfts. Dies zeigt, dass das originäre Kerngeschäft der Evotec voll auf Kurs und funktionsfähig ist und weiterwächst. Zudem sehen Sie ein Wachstum der Umsätze aus Meilensteinen, Abschlagszahlungen und

Lizenzen. Die Meilensteinzahlungen, resultierend aus verschiedenen erfolgreich verlaufenden Kollaborationen, wie zum Beispiel mit Bayer, Bristol-Myers Squibb/Celgene oder Sanofi. Zusätzlich macht sich natürlich auch die Akquisition, die wir letztes Jahr getätigt haben (Just - Evotec Biologics) positiv in der Umsatzsteigerung bemerkbar. Bitte beachten Sie, dass sich diese Akquisition aber erst ab der zweiten Jahreshälfte 2019 auf die Zahlen auswirkt.

In Summe steht das Umsatzwachstum der Evotec also auf einer breiten und sehr soliden Basis und wird von verschiedenen Faktoren positiv getragen. In 2019 profitierte Evotec zudem von positiven

Währungseffekten. Auch hinsichtlich der Bruttomarge bleiben wir stabil. Künftige Bruttomargen werden auch weiterhin Schwankungen unterliegen, insbesondere beim direkten Vergleich einzelner Quartale. Diese sind z.B. abhängig von möglichen sehr Margen-starken Meilensteinzahlungen oder von Einnahmen aus möglichen Auslizenzierungen.

**F&E-AUFWENDUNGEN & VERTRIEBS- & VERWALTUNGSKOSTEN (SGRA)**  
**F&E Aufwendungen & Akquisitionen zeigen positive Effekte**



**F&E Aufwendungen und Akquisitionen zeigen positive Effekte**

Im Jahr 2019 haben wir unsere gesamten F&E Aufwendungen erheblich, und zwar auf 58,4 Mio. € gesteigert. Dieser Anstieg ist zu wesentlichen Teilen auf unsere neuen Aktivitäten im Bereich Antiinfektiva am Standort Lyon zurückzuführen, den wir mit Wirkung zum 1. Juli 2018 von Sanofi übernommen haben. Diese zusätzlichen „verpartnerten“ F&E

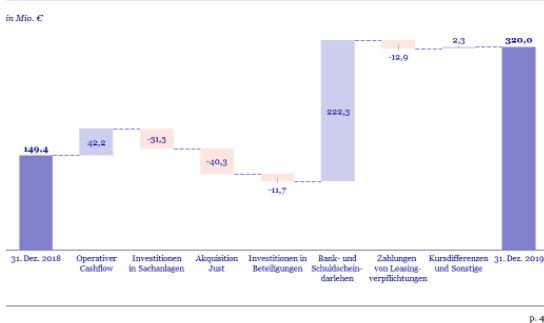
Aufwendungen werden im Rahmen der Vereinbarung mit Sanofi in den ersten fünf Jahren erstattet und beliefen sich in 2019 auf 20,9 Mio. €, wobei die Erstattung unter den sogenannten sonstigen betrieblichen Erträgen, also nicht unter den F&E Aufwendungen, verbucht wird.

Diese zusätzlichen F&E Aufwendungen wirken sich somit also nicht negativ oder belastend auf unser operatives Ergebnis beziehungsweise auf unser EBITDA aus.

Bei unseren „unverpartnerten“ F&E Aufwendungen haben Sie in den letzten Jahren ein deutlich wachsendes Engagement gesehen, welches wir in Innovationen, in Technologieplattformen und in neue Produktkandidaten investieren und das sich in 2019 auf 37,5 Mio. € beläuft.

Bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten verzeichnen wir erwartungsgemäß einen spürbaren Anstieg, der sowohl das erfolgreiche organische Wachstum, die strategischen Erweiterungen durch Akquisitionen als auch die Transaktionen an sich reflektiert.

**ENTWICKLUNG DER LIQUIDITÄT**  
**Schuldscheinplatzierung stärkt Finanzierungsstruktur**



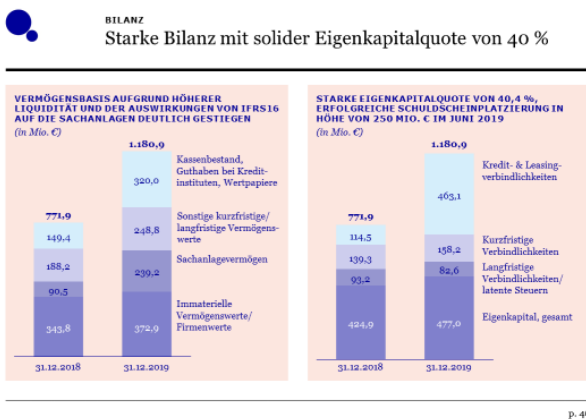
**Schuldscheinplatzierung stärkt Finanzierungsstruktur**

Zum Cashflow: In 2019 konnten wir einen sehr soliden operativen Cashflow verzeichnen, der neben dem normalen operativen Geschäft unter anderem durch die 30 Mio. US\$ Vorauszahlungen von Bristol-Myers Squibb/Celgene für die Verlängerung der iPSC-Kooperation im 4. Quartal 2019 sowie durch das starke Meilensteinaufkommen unterstützt wurde.

Der so deutliche Anstieg der Gesamtliquidität auf 320 Mio. € ging 2019 aber vor allem auch auf die erfolgreiche Platzierung des ersten Evotec Schuldscheins in Höhe von 250 Mio. € zurückzuführen.



Erlauben Sie mir auch den Hinweis auf unsere signifikanten Investitionen in Sachanlagen, die insbesondere unser anhaltendes Investment in modernste und zu erweiternde Laboranlagen reflektiert, um auch auf diese Weise unser Wachstum zu unterstützen. Außerdem gehörte die Akquisition von Just - Evotec Biologics und Investitionen in Unternehmensbeteiligungen zu den wesentlichen Cash-Ausgaben in 2019.



### Starke Bilanz mit solider Eigenkapitalquote von 40 %

Unsere Bilanz hat sich ebenfalls sehr positiv entwickelt und ist signifikant um 409 Mio. € auf eine Bilanzsumme von 1.181 Mio. € gestiegen. Das liegt einerseits an der eben beschriebenen Steigerung der liquiden Mittel sowie einem Ausbau der sonstigen Vermögenswerte, andererseits an der Umstellung auf die neue IFRS 16-Regelung, die das Sachanlagevermögen hat deutlich ansteigen lassen.

Trotz der Aufnahme des Schuldscheins und folglich einem spürbaren Anstieg der Verbindlichkeiten, verfügt Evotec weiterhin über eine solide Eigenkapitalquote von 40 % und auch der Nettoverschuldungsgrad verbleibt mit einem Faktor von 1,2 x Bereinigtes EBITDA im absolut konservativen Bereich.

Ohne den Effekt aus IFRS 16 liegt der Nettoverschuldungsgrad sogar nur bei 0,1.

**SEGMENTINFORMATIONEN Q1 2020 – EVOTEC SE UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN**  
Positive Entwicklung in beiden Segmenten

in Mio. € <sup>1)</sup>	EVT Execute	EVT Innovate	Eliminierungen zw. Segmenten	Nicht zugeordnet <sup>2)</sup>	Evotec-Konzern
Umsatzerlöse	118,2	23,3	-16,3	4,1	119,4
Bruttomarge	29,3%	4,6%	0	0	27,9%
• Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-1,3	-16,2	2,5	0	-15,1
• Vertriebs- und Verwaltungskosten	-14,1	-3,2	0	0	-17,3
• Sonstige betriebliche Erträge (Aufwendungen), netto	3,6	11,5	0	0	15,1
Betriebsergebnis	22,9	-6,8	0	0	16,1
Bereinigtes EBITDA <sup>3)</sup>	35,4	-5,4	0	0	30,0

- Umsatzanstieg in EVT Execute um 18 % durch starken Basiseffekt
- EVT Innovate: Umsatzwachstum um 24 % aufgrund langfristigen Partnerschaften
- F&E-Ausgaben in EVT Execute beziehen sich auf Just - Evotec Biologics
- F&E-Ausgaben in EVT Innovate verlaufen wie geplant
- Steigerung des bereinigten EBITDA in EVT Execute

1) Informationen sind in Millionen Euro angegeben. 2) Nicht zugeordnet sind die Erträge aus dem Segment für die Entwicklung der Technologie. 3) Bereinigt um den Effekt der Abschreibung von Sachanlagen. 4) Die Informationen sind in Millionen Euro angegeben.

p. 46

### Positive Entwicklung in beiden Segmenten

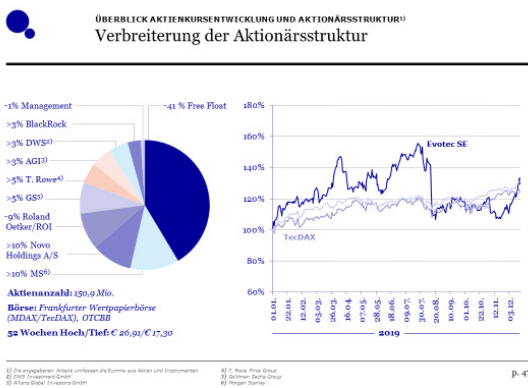
Schauen wir auf das 1. Quartal 2020 und gleichzeitig auf die Segmente. Mit dem Q1 2020 verzeichnen wir einen starken und sehr soliden Start ins neue Jahr, trotz der gegebenen Gesamtlage sowie geringerer Meilensteinbeiträge. Die Execute-Umsätze wachsen deutlich von 100 Mio. € auf 118 Mio. €, getragen sowohl von wachsenden externen Umsätzen als auch

gestiegener Nachfrage durch das Innovate-Segment. Dabei ist die Bruttomarge mit 29,3 % faktisch stabil geblieben im Vergleich zum Vorjahr. Auch das bereinigte EBITDA ist von 32,3 Mio. € auf 35,4 Mio. € gewachsen.

Auch im Innovate Segment sind die Umsätze um 24 % auf 23,3 Mio. € angestiegen. Allerdings wurden keine Vorab- oder Meilensteinzahlungen geleistet, was den Rückgang der Bruttomarge auf

4,6 % erklärt. Das bereinigte EBITDA war mit -5,4 Mio. € wie erwartet negativ, bewegt sich aber im budgetierten Rahmen.

Der insgesamt positive Trend aus dem Vorjahr spiegelt sich folglich auch im ersten Quartal 2020 wider. Beide Segmente "performen" bisher sehr gut und sind voll im Plan. Wir haben ein breites Wachstum im Unternehmen. Aber auch in Evotecs Geschäft waren Auswirkungen der Krise im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie zu spüren, jedoch bisher nicht so materiell wie in anderen Sektoren und es wurden bisher keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf unser Geschäft verzeichnet.



### Verbreiterung der Aktionärsstruktur

Kurz zur Aktionärsstruktur. Mit der Novo Holding und mit der ROI haben wir weiterhin zwei sehr starke, vor allem langfristig orientierte Investoren an Bord, die für uns als Ankerinvestoren sehr wichtig in unserer Aktionärsstruktur sind.

Wir haben aber auch signifikantes Engagement von anderen globalen Playern, wie zum Beispiel AGI, DWS, BlackRock, Goldman Sachs, Morgan Stanley, T.Rowe und anderen, aus Deutschland, aus Europa und aus den USA.

**FEEDBACK VON AKTIONÄREN IST UNS WICHTIG**  
Kritik hören, analysieren und uns ständig verbessern

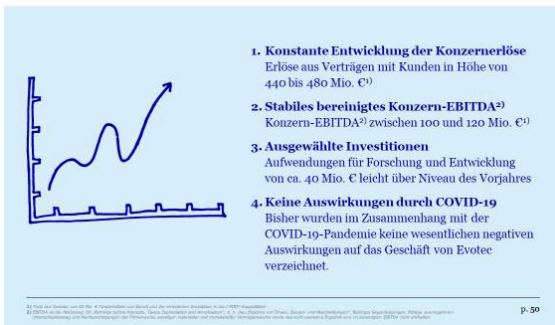
*„In den vergangenen Monaten ist Evotec massiv in den Fokus von Shortsellern/Leerverkäufern geraten. Gibt es für das Unternehmen Möglichkeiten, sich gegen die Shortseller zu wehren und zum Beispiel rechtlich dagegen vorzugehen?“*

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

### Kritik hören, analysieren und uns ständig verbessern

Dazu hat in den vergangenen Jahren, und das ist uns ganz besonders wichtig, sicher auch der stete Austausch mit unseren Aktionären, also mit Ihnen und auch mit den institutionellen Investoren positiv beigetragen. Denn die Interaktion mit Ihnen ist kontinuierlich intensiver geworden über die Jahre und Ihr Input ist uns immer sehr

wichtig, um zu verstehen, was Sie bewegt. Wie bereits im letzten Jahr erwähnt, möchten wir daher einen aktiven und kontinuierlichen Austausch mit unseren Aktionären und unseren Eigentümern pflegen und freuen uns daher über Ihr Feedback, über Ihr Echo, aber auch über Ihre Kritik.



## Erfolgreicher Start in 2020 und zuversichtlicher Ausblick

Die möglichen künftigen Auswirkungen der derzeitigen COVID-19-Krise in den kommenden Monaten sind schwer vorherzusagen aufgrund von Risiken und Ungewissheiten, die außerhalb der Kontrolle von Evotec liegen. Zum jetzigen Zeitpunkt bestätigt Evotecs Management die am 26. März 2020 im Geschäftsbericht 2019 veröffentlichte

Finanzprognose. Unsere Guidance für 2020 steht klar für weiteres Wachstum, Steigerung unserer Umsätze, bestehende Profitabilität bei gleichzeitig gestiegenem Engagement im Bereich Forschung und Entwicklung. Unseren Umsatz wollen wir im Vergleich zu 2019 steigern. Das bereinigte Konzern-EBITDA erwarten wir auf dem gleichen Niveau zum Vorjahr. Unverpartnerte F&E oder Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden wir auf circa € 40 Mio. erhöhen. Also gibt es ein klares Commitment in die nachhaltige und langfristige Weiterentwicklung innerhalb der Evotec SE.

Mit diesen Ausführungen bin ich auch am Ende meines Teils der Präsentation. Ich bedanke mich sehr für Ihre Aufmerksamkeit und gebe zurück an Werner. Herzlichen Dank.

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