

Together for Medicines that Matter





Zukunftsbezogene Aussagen

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



Agenda

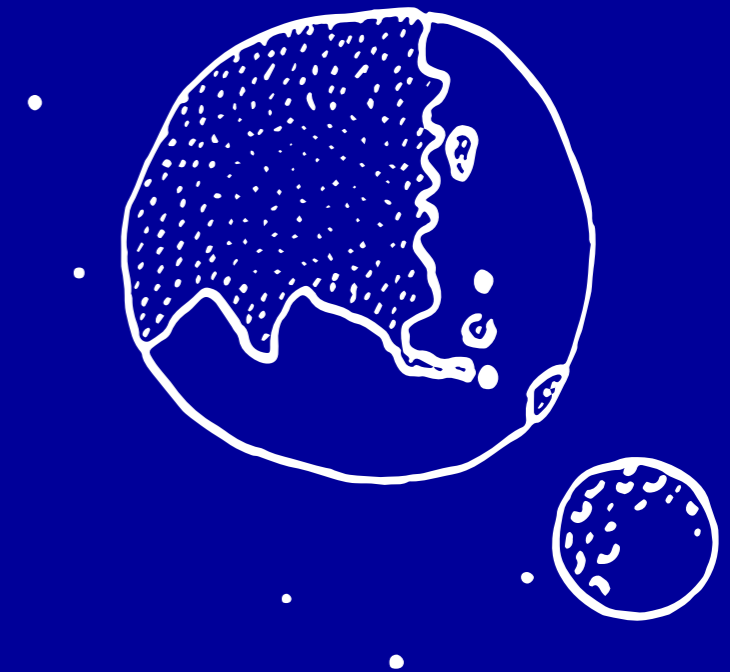
1. Weg zum Neustart

- *Markt im Wandel*
- *Reflektion*
- *Neustart*

2. Stabil in die Zukunft

- *Finanzen – Rückblick und Ausblick*

3. Tagesordnung





Agenda

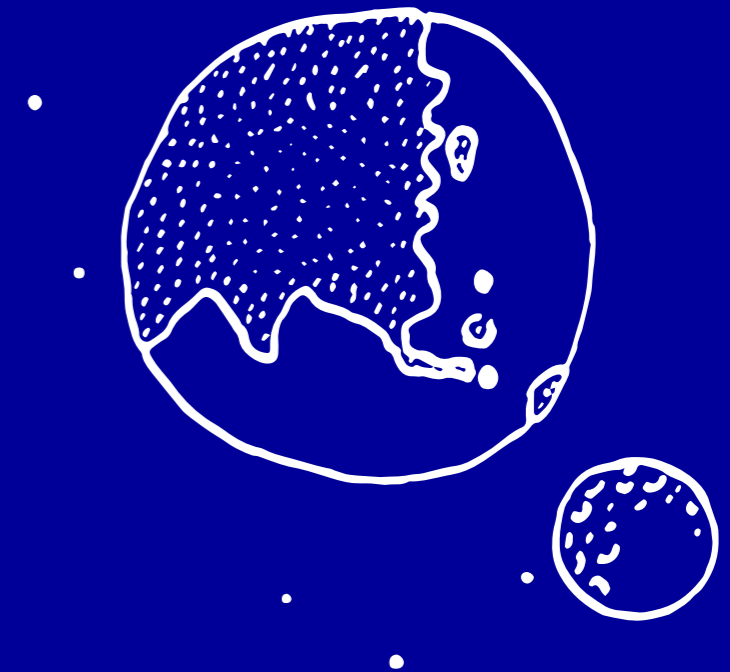
1. Weg zum Neustart

- *Markt im Wandel*
- *Reflektion*
- *Neustart*

2. Stabil in die Zukunft

- *Finanzen – Rückblick und Ausblick*

3. Tagesordnung

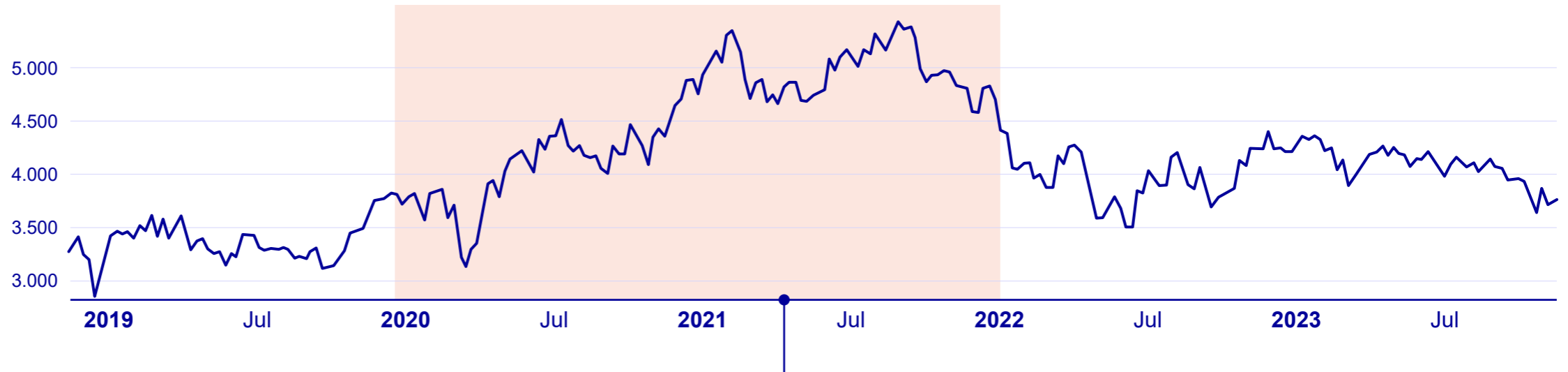




Starker „sellers’ market“ für CROs/CDMOs durch Covid-19...

Markt-/Trendanalyse

Performance des Nasdaq Biotech Index, 2019 - 2023



- **Biotech-Boom** mit hohem Finanzierungsvolumen und sehr hohen Bewertungsmultiplikatoren
- **Covid-19** steigerte die Nachfrage und das Interesse an Innovationen auf dem Biopharmamarkt
- Die **Unterbrechung der Versorgungsketten** führte zu zusätzlichen Geschäften für „zugängliche“ Unternehmen
- **„Sellers’ market“** mit günstigen Bedingungen für CROs/CDMOs

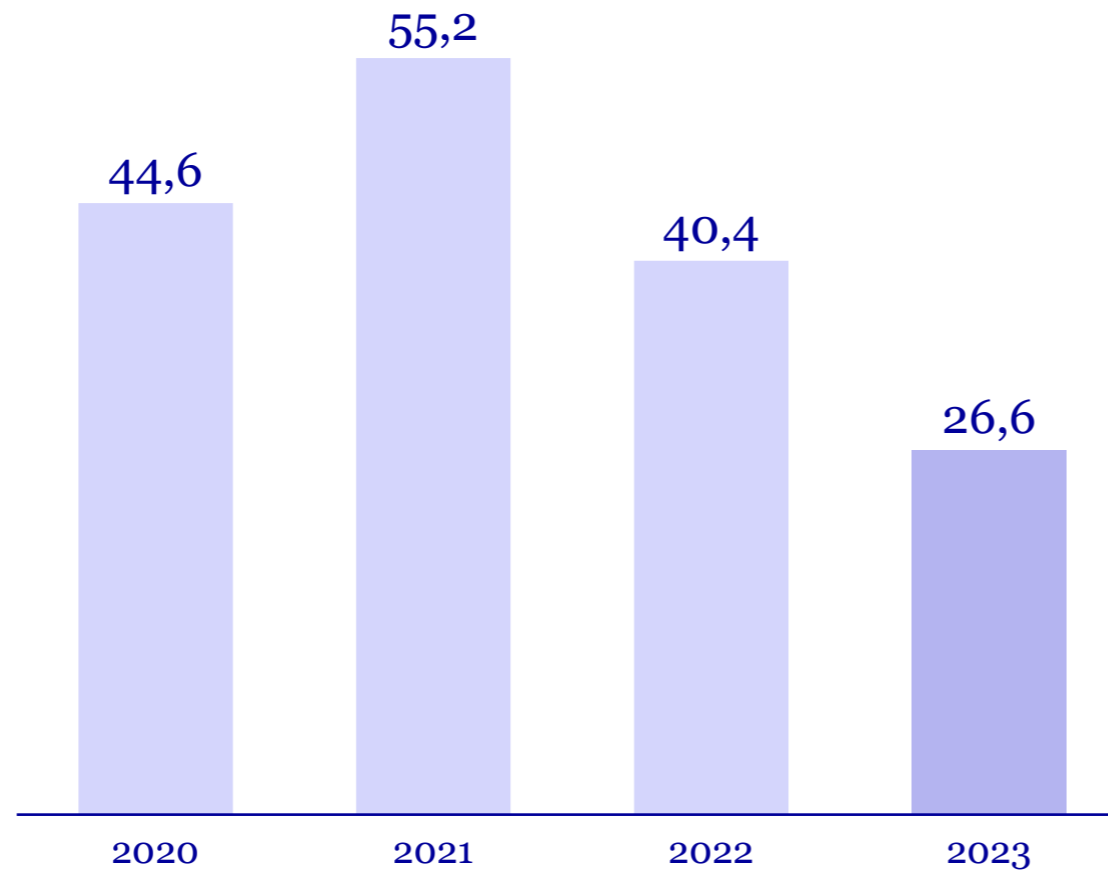


... gefolgt von einem „buyers’ market“ ab 2023

Marktentwicklung – Schwerpunkt 2023

VC-Finanzierung in den letzten 4 Jahren

Mrd. \$



2023 war ein **herausforderndes Jahr** für die Biopharmabranche

- **Makroökonomischer Gegenwind**, vor allem Zinsanstieg und Inflation,
- **Stark eingeschränkter Zugang zu Wagniskapital**, besonders für Biotechs in der frühen Forschung,
- **Kostensenkungsmaßnahmen** zur Erhaltung der Liquidität (Biotech); **Budgetrestriktionen vor allem in der Forschung** durch Kapitalkostenanstieg (Pharma).

Multiple Faktoren führten zu einem „**buyers’ market**“ aus Sicht der CROs/CDMO-Branche.



Für den Moment ein „buyers’ market“ – aber Erholung in Reichweite

Markttrends 2024





Starkes Fundament für langfristiges Wachstum

Kernzahlen Biopharma Forschung & Entwicklung (F&E)

161 Mrd. \$

*F&E-Ausgaben der
„Top-15 Pharma“ im Jahr 2023¹*

~15%

*Wachstum Anzahl von
IND filings in den letzten 5 Jahren²*

6,16 Mrd. \$

*F&E Ausgaben für ein
neues Medikament³*

4,1%

*IRR für spätphasige klinische
Biopharma Pipeline³*

¹ IQVIA Institute: Global Trends in R&D 2023. Activity, Productivity, and Enablers (Februar 22, 2024).

² Informa Biomedtracker analysis based on IND filing data from 2018 to 2023

³ Schuhmacher A, Hinder M, von Stegmann Und Stein A, Hartl D, Gassmann O. Analysis of pharma R&D productivity - a new perspective needed. Drug Disc. Today, 2023 Oct;28(10):103726.

³ Deloitte: Unleash AI's potential Measuring the return from pharmaceutical innovation – 14th edition, April 2024. Available at: [us-rd-roi-14th-edition.pdf \(deloitte.com\)](https://www.deloitte.com/us-rd-roi-14th-edition.pdf)



Agenda

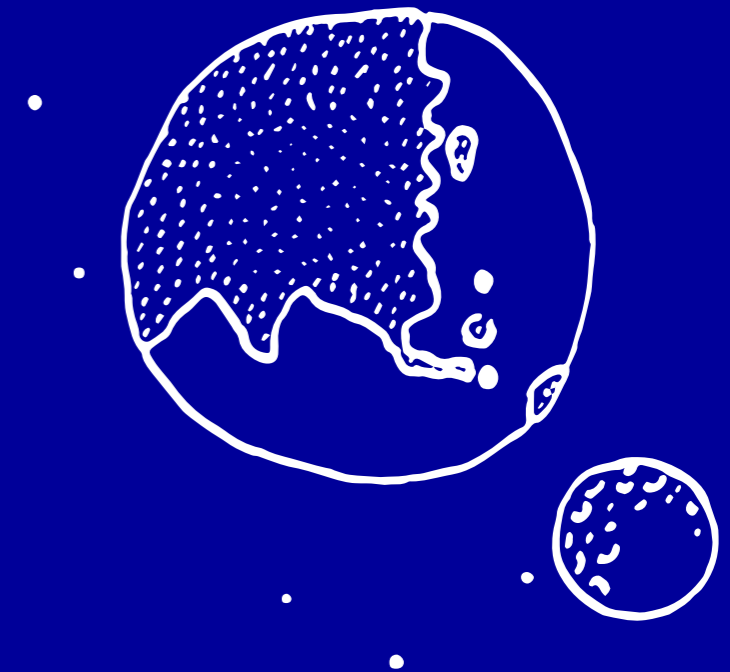
1. Weg zum Neustart

- *Markt im Wandel*
- *Reflektion*
- *Neustart*

2. Stabil in die Zukunft

- *Finanzen – Rückblick und Ausblick*

3. Tagesordnung

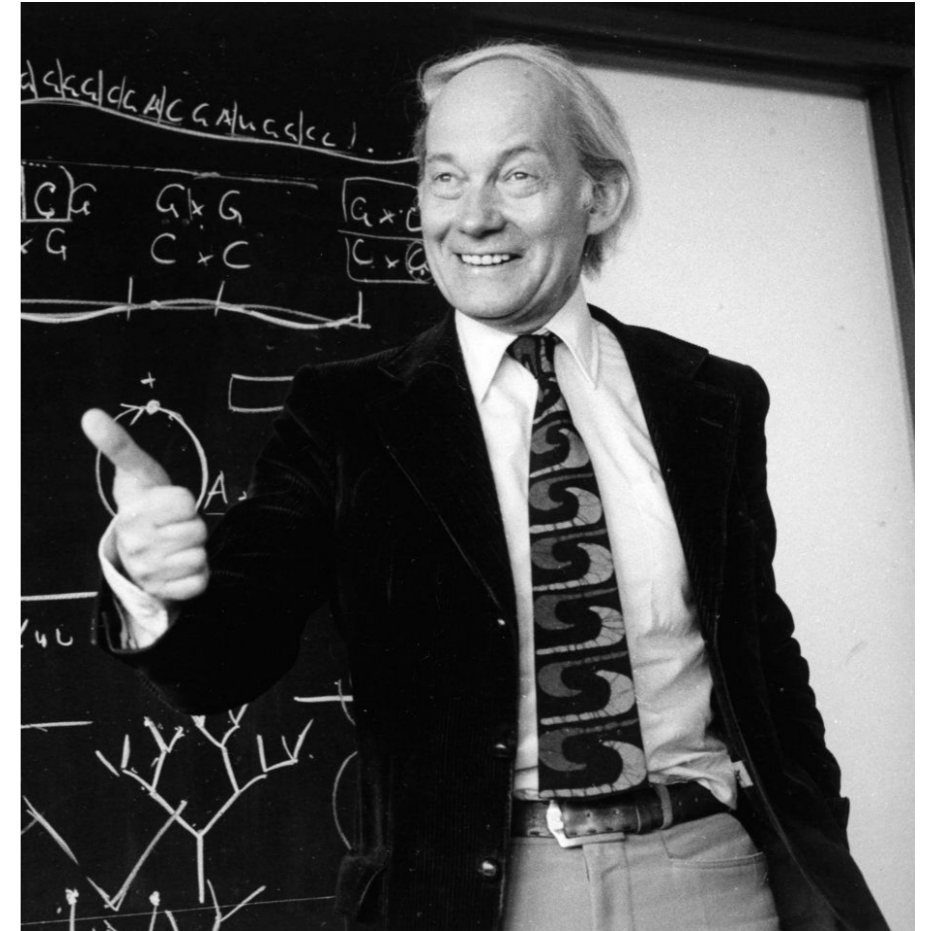




EVolutionäre TEChnologien als Basis für nachhaltiges Wachstum

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

Eigens Theorien zur Selbstorganisation komplexer Moleküle und seine Entwicklung der Evolutions-Maschine begründeten einen neuen Zweig der Wissenschaft - die **evolutionäre Biotechnology**.



Manfred Eigen (1927–2019)
Mitgründer von Evotec, Nobelpreis 1967



Unsere Absicht („purpose“) in die Tat umgesetzt

Über uns

4,000++ Wissenschaftler stärken unsere Partner

Über alle Disziplinen und Krankheitsbereiche hinweg, vom Target bis zur kommerziellen Herstellung

Partnerschaftliche Entwicklung von Pipelines

Nutzung unserer Infrastruktur, Zielstrukturen oder proprietären Plattformen für die Lizenzierung, gemeinsame Entwicklung oder potenzielle Gründung von *NewCos*, häufig in Kombination mit den Programmen und Ideen von Partnern („*pipeline co-creation*“)

Wir sind ein F&E Biotech, das eine beschleunigte, hochwertige gemeinsame Pipeline-Entwicklung und Forschung & Entwicklungslösungen anbietet.

Eine Leistung „über FTEs hinaus“

Zusammenarbeit mit dem „Ziel im Blick“, ergebnisorientierte Partnerschaftsmodelle

Erfolgsbilanz – höchste Qualität, kapitaleffizienteste Ausführung

Exzellenzversprechen als Kernangebot für unsere Partner



Die *Shared R&D Economy* als Basis des Erfolgs

Auf einen Blick

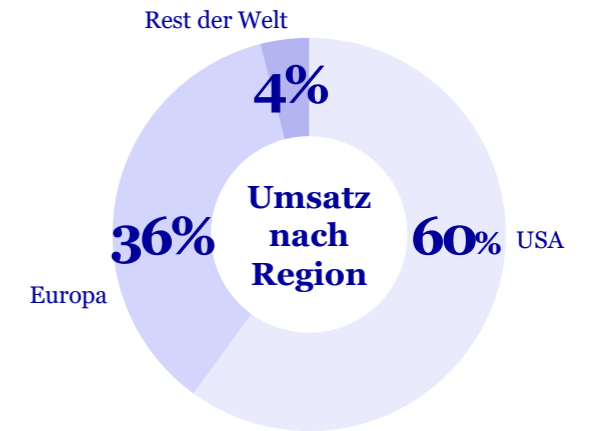


> 500

Aktive Partner

~ 47%

*Umsatzanteil mit
TOP 10 Partnern*

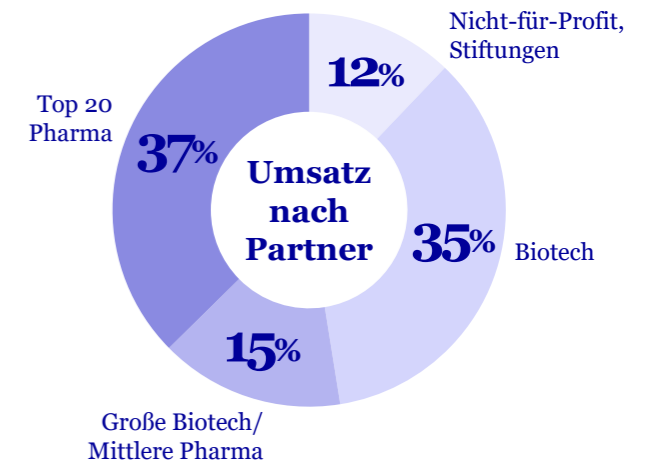


> 93%

*Wiederholungs-
geschäft*

102

*Anzahl Partner mit
> 1 Mio.€ Umsatz*





Unser Erfolg basiert auf Mitarbeiter:innen, Kultur & Werten

~5,000x Talente und Agilität

5.160

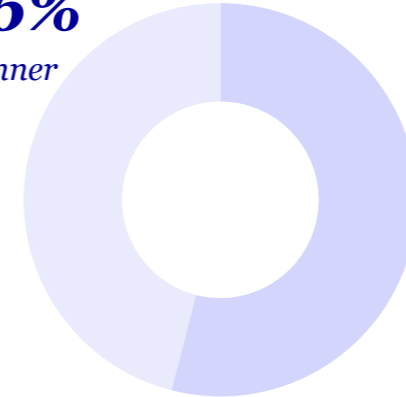
Mitarbeiter:innen

93

Nationalitäten

46%

Männer



54%

Frauen

32%


*Mitarbeiter:innen mit
Promotion*

32%

*Frauen in der oberen
Führungsebene*

39

Durchschnittsalter

 charta der vielfalt

*Unterzeichner der
Charta der Vielfalt
Mitglied der
Proud Science Alliance*





Erfolg basiert auf verantwortungsvollem Handeln

Nachhaltigkeit bei Evotec

Unsere Mitarbeiter:innen

Sichere Arbeitsumgebung

Hohe Governance-Standards und effektive Strukturen

Vielfalt, Gerechtigkeit und Integration

Engagement bei Stakeholdern

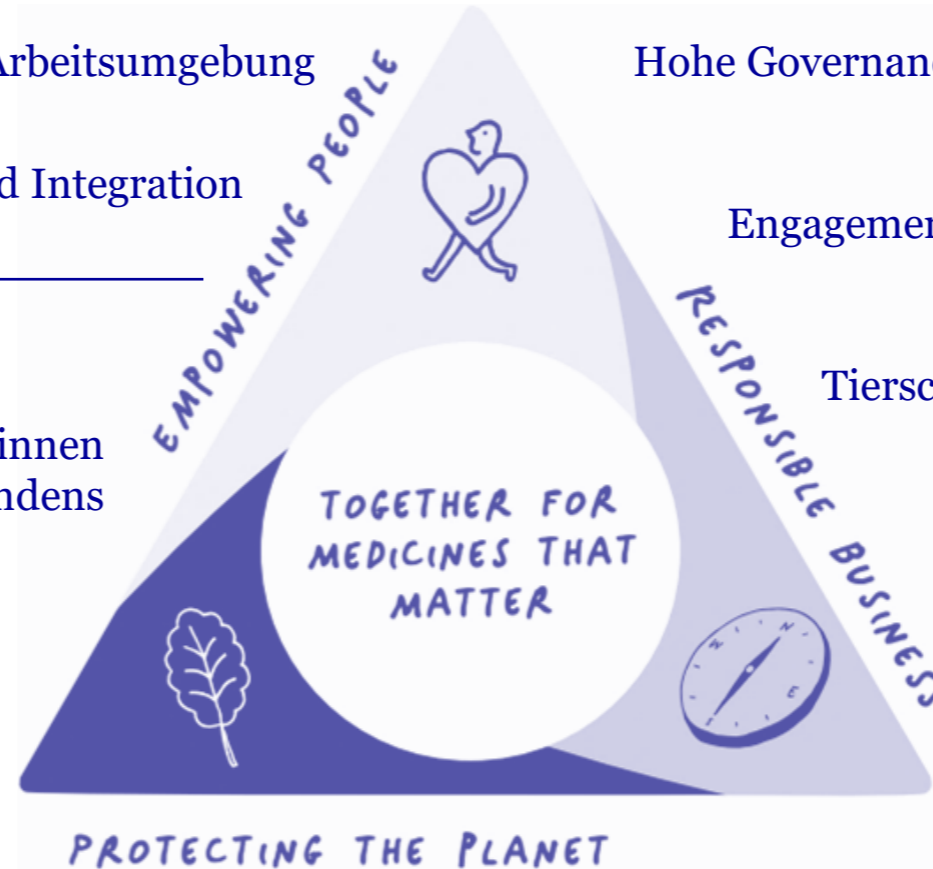
Unsere Patient:innen

Positiver Einfluss auf das Leben von Patient:innen und Förderung des weltweiten Wohlbefindens

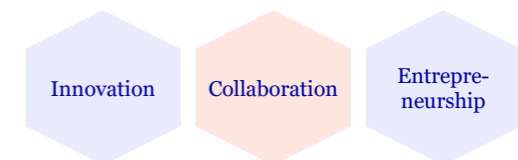
Tierschutz und Bioethik



Therapeutische Bereiche, die von Evotecs eigener Pipeline abgedeckt werden³



Unsere Werte ...



Eine gesündere Umwelt für künftige Generationen

SBTi

Verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen

Verpflichtet und Ziele genehmigt

¹ Diese Folien enthalten Daten für das Jahr 2023.

² Weitere Informationen über unsere ESG-Leistungen finden Sie auf unserer Website: [ESG Performance - Evotec Website \(Deutsch\)](#)

³ Weitere Informationen zu den Prävalenzen finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht: [Evotec Nachhaltigkeitsbericht 2023 German.pdf](#)



Resilienz in einem herausfordernden Jahr

2023 auf einen Blick

Q1

Ausgezeichneter Start ins Jahr

- Stärkstes Q1 in der Geschichte von Evotec
- Partnerschaften mit BMS in der Neurodegeneration und Protein Degradierung verlängert/erweitert; signifikante Erfolge im Aufbau von Pipelines
- Neue Zusammenarbeit mit Janssen in der Onkologie
- Umsatzwachstum von 30%

Q2

Externer Schock und Validierung des JEB-Wertversprechens

- Cyber-Attacke am 6. April
- 70 Mio. € (netto) entgangener Umsatz aufgrund von Cyberangriff
- Just – Evotec Biologics (JEB) unterzeichnet Technologie-Allianz mit Sandoz am 9. Mai

Q3

Aufholung und Anpassung des Ausblicks

- 80% des Geschäftsbetriebs wieder aufgenommen
- Loyale Partner / kein Verlust wissenschaftlicher Daten
- Umsatzwachstum von 13%
- Anpassung der Prognose aufgrund der Auswirkungen des Cyberangriffs

Q4

Navigieren in einem schwierigen Umfeld

- E.MPD mit Charité erweitert
- Evotec-Partner Jingxin erhält Zulassung für EVT201 in China
- Kundenbindungsrate von 93%
- Revidierte Prognose voll erfüllt
- Verlangsamung in transaktionalem Geschäft



Unsere wichtigsten Erfolge im Jahr 2023

BMS



Erweiterte und vertiefte strategische Allianz im Bereich Neurodegeneration

- Verlängerung und Erweiterung um weitere acht Jahre
- 50 Mio. \$ Vorauszahlung, nicht offengelegte Lizenz- und Performance-Meilensteinzahlungen
- Gestaffelte Umsatzbeteiligung im niedrigen zweistelligen Prozentbereich
- Gesamtwert > 4 Mrd. US\$

Signifikante Fortschritte in der Pipeline-Entwicklung basierend auf neuartigem Mechanismus des Proteinabbaus

- Partnerschaft wurde 2016 gestartet und im Mai 2022 erweitert
- Fortschritte im Pipeline-Aufbau führten schon im März 2023 zu Zahlungen von 75 Mio. \$ an Evotec



Unsere wichtigsten Erfolge im Jahr 2023

Janssen & Dewpoint



Zusammenarbeit mit Janssen zur Entwicklung innovativer immunbasierter Therapien in der Onkologie

- Nicht offengelegte Vorauszahlung in zweistelliger Millionenhöhe
- Meilensteinzahlungen von bis zu 350 Mio. US\$ pro Projekt; gestaffelte Umsatzbeteiligung



Strategische Partnerschaft zur Beschleunigung der Onkologie-Pipeline von Dewpoint unter Nutzung von INDiGO

- Fördert Programme von der späten Lead-Optimierung bis zur IND-Einreichung¹⁾
- Risikoteilungsvereinbarung mit Meilenstein- und Lizenzzahlungen



Unsere wichtigsten Erfolge im Jahr 2023

Sandoz

SANDOZ

Technologiepartnerschaft für Biosimilars-Entwicklung und -Herstellung

- Portfolio von Biosimilars der nächsten Generation
- Nicht genannter zweistelliger Millionenbetrag im Voraus; bis zu 640 Mio. US\$ Entwicklungserlöse
- Nicht offengelegte Zahlungen für Fortschritte in der kommerziellen Herstellung und Umsatzbeteiligung

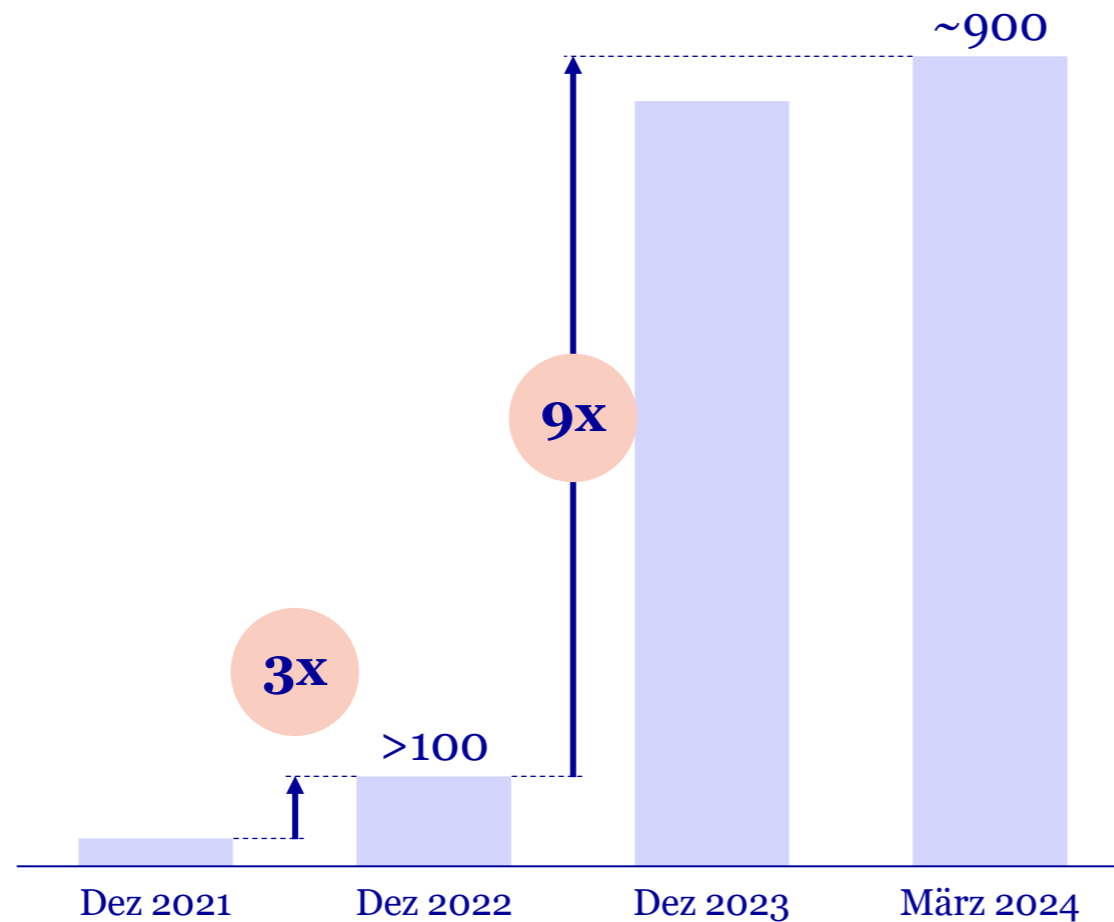


Just – Evotec Biologics baut Märkte schneller auf als erwartet

Orderbuchentwicklung 2021-2024

Closed Sales

in Mio. €



Wesentliche Fortschritte

SANDOZ

Moleküle in der Entwicklung

ABL inc.
ADVANCED BIOSCIENCE LABORATORIES

Vertragsverlängerung und -erweiterung

Nicht bekannt gegeben

Unterzeichnung der ersten Phase-III-Lieferung

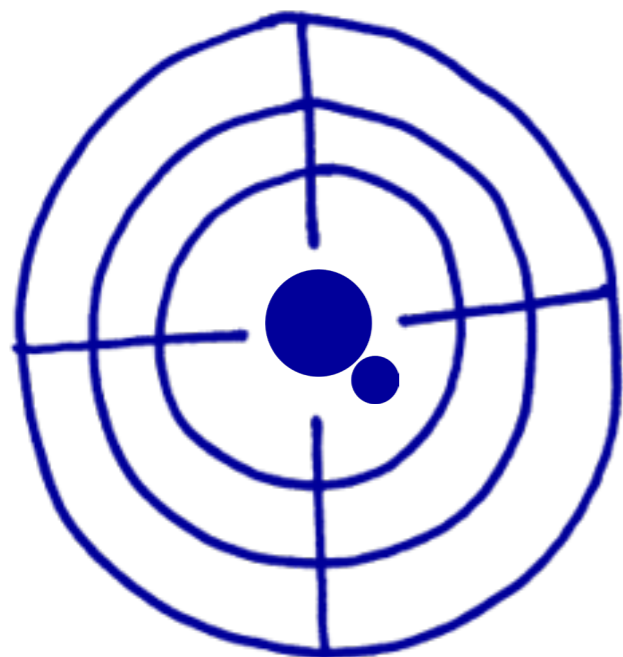
Nicht bekannt gegeben

Arbeit an bi-spezifischem Molekül mit TOP-10 Pharma begonnen



Einer der schlimmsten Cyber-Angriffe in der gesamten Branche

Evotec im Visier von Kriminellen – schnelle und entschlossene Reaktion



Angriff entdeckt am 06. April 2023, ca. 08:00 MEZ

*Spezifisch auf Evotec gezielte Phishing-
Kampagne*

Hochprofessionelle, kompetente Angreifer

Das Evotec-Notfallteam wurde sofort aktiviert

Bestätigung und Erstanalyse des Angriffs

Onboarding externer Cyber-Experten

Entscheidung zur voll- ständigen Abschaltung der Infrastruktur

*Verhinderung weiterer Ausbreitung und
Schutz der Daten*

Innerhalb von Stunden global umgesetzt

Der Angriff wurde schnell und effizient eingedämmt

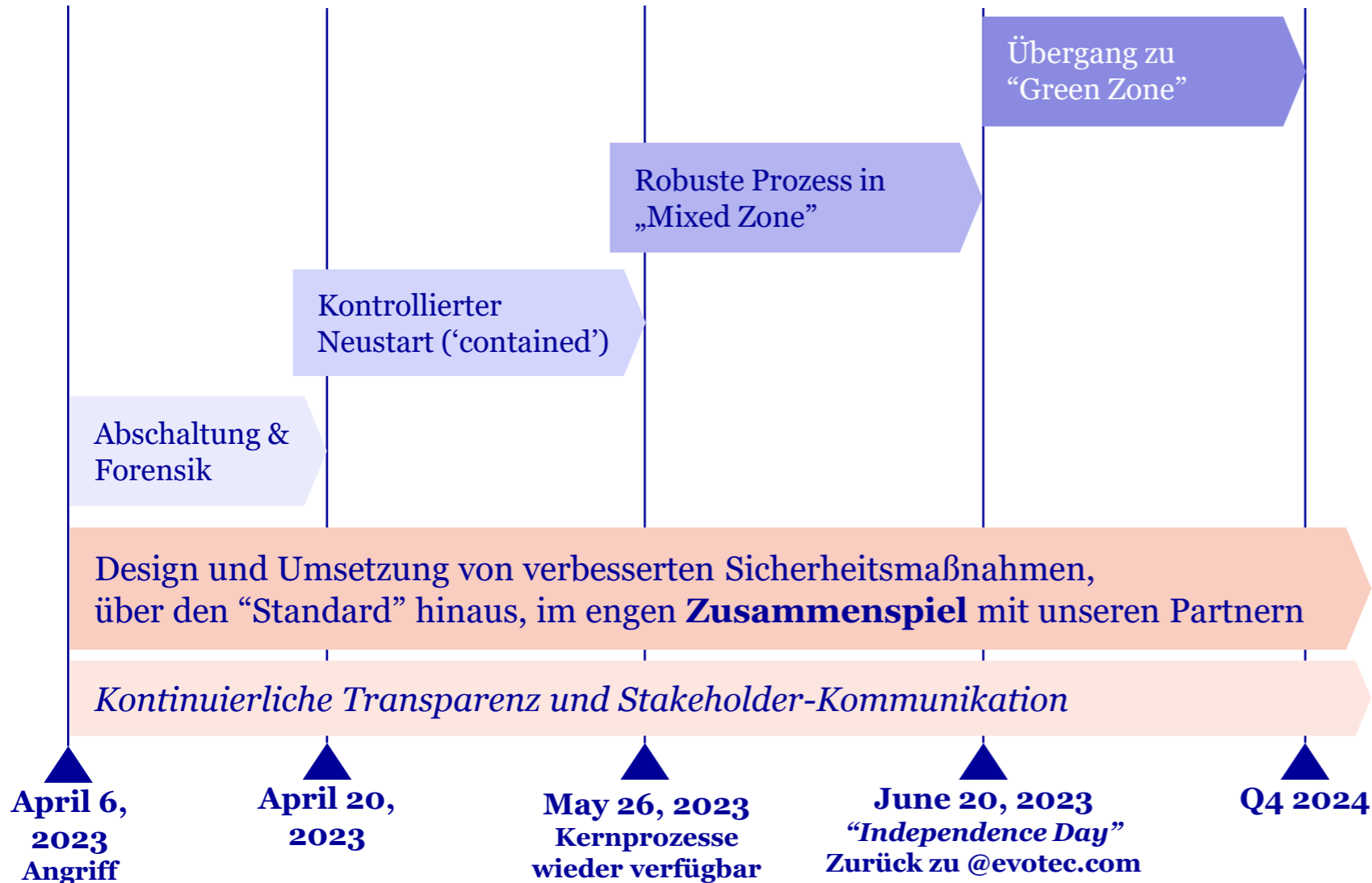
*Auswirkungen waren auf Evotec-Server
beschränkt*

*Überwiegend Evotec-Unternehmensdaten
betroffen*



An der Krise wachsen

Von der Angriffserkennung zur sichersten Evotec aller Zeiten



Unsere Maßnahmen

- Keine Kompromisse bei der Abschottung kompromittierter Systeme
- Aufbau eines globalen Informationssicherheits-Teams mit direkter Berichtslinie an den Vorstand und umfassender Expertise
- Sofortige Umsetzung von Maßnahmen zur Aufrechterhaltung der Betriebskontinuität im Einklang mit GxP-Regulierungen
- Einführung neuer Sicherheitslösungen und –prozesse und kontinuierliche Verbesserung
- Maßnahmen zur Verbesserung der Reife, z. B. durch globales ISO 27001 Programm



Wo stehen wir heute?

Zusammenfassung der Leistungsüberprüfung (SWOT-Analyse¹)

- Fachwissen, Agilität und wissenschaftlicher Erfolg
- Integrierte, differenzierende Fähigkeiten (z.B. PanOmics)
- Starke Nachfrage nach Kernkompetenzen in einem schwierigen Markt
- Hohe Kundenbindungsrate von 93%

S

- Interne Komplexität und betriebliche Ineffizienzen
- (Vorübergehendes) Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Kapazitäten in Teilbereichen
- Geringere Erfolgsquote im Transaktionsgeschäft
- Unterkritische Präsenz in Gentherapie-Markt

W

- Erweiterung von E.MPD („Panomics-driven drug discovery“)
- Opportunitäten von Just – Evotec Biologics nutzen
- US BIO-SECURE Gesetzentwurf – Zusätzliches Wachstum in den USA

O

- Anhaltende „sellers‘ market“-Dynamik
- Verzögerte Erholung des Biotech-Marktes
- Makroökonomische Bedingungen und geopolitische Spannungen

T

Überprüfung des Geschäftsverlaufs als Basis für die Neudefinition unserer Prioritäten



Agenda

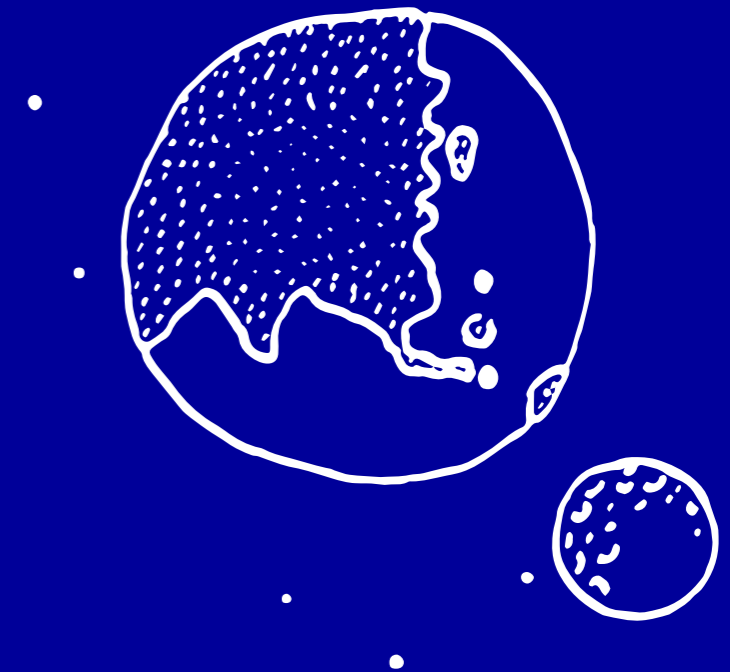
1. Weg zum Neustart

- *Markt im Wandel*
- *Reflektion*
- *Neustart*

2. Stabil in die Zukunft

- *Finanzen – Rückblick und Ausblick*

3. Tagesordnung





Drei neue Prioritäten für profitables Wachstum

Stand der Umsetzung

1 Konzentration auf Stärken und intelligente Partnerschaften

- Konzentration auf Kernmodalitäten – Ausstieg aus der Gentherapie (Orth)
- Gezielte Kapitalallokation für die „richtigen“ F&E-Projekte
- Kontinuierliche Stärkung im Business Development
- Erste Signale einer positiven Dynamik, insbesondere im Bereich Discovery

2 Anpassung der Organisation und des Fußabdrucks

- Initiierung eines globalen Optimierungsprogramms für den Einkauf, um die Einsparungen für 2024 zu maximieren
- Kurzfristige Reduzierung der Gebäudefläche und Optimierung der Standorte (Orth und Marcy) eingeleitet
- Beginn konstruktiver Gespräche mit Betriebsräten

3 Ein starkes Team zusammenstellen

- Pre-Boarding von CEO und CPO läuft



Portfolio-Umstellung um Wettbewerbsvorteil zu verteidigen

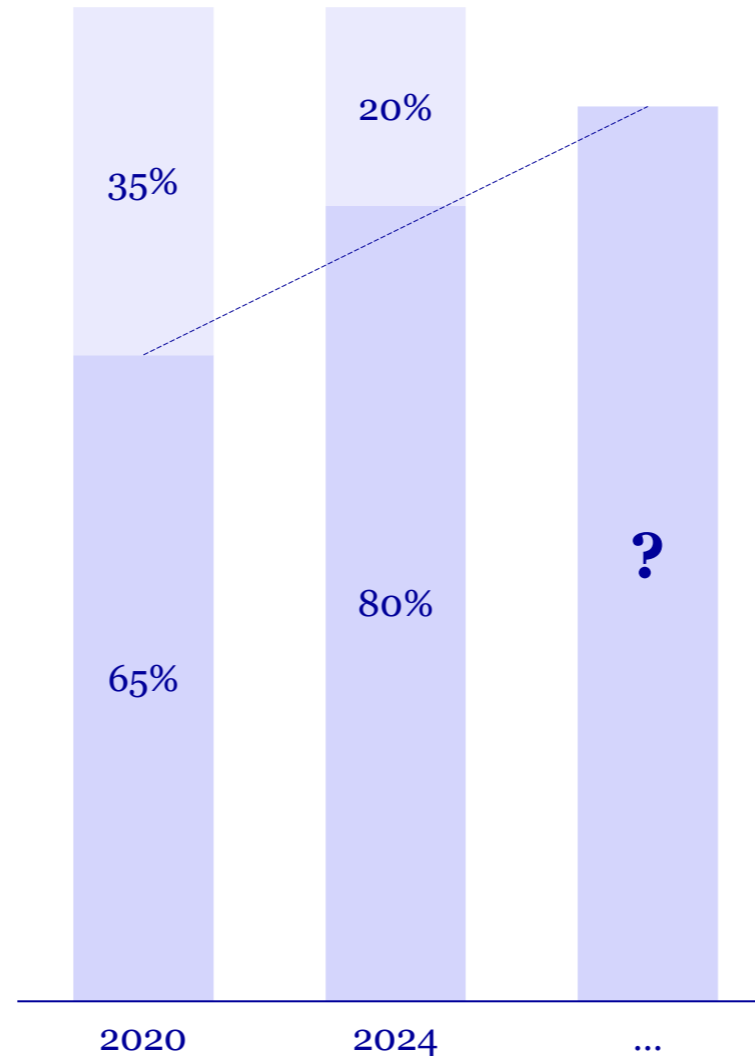
Umsatz-Mix Entwicklung (transaktional vs. strategisch) seit 2020

„Transaktional“

Erzielt durch Einzelprojekte, einschließlich Forschung und Entwicklung durch Cyprotex, mit kurzfristiger Umsetzung und schneller Umsatzgenerierung.

„Strategisch“

- Integrierte, meist „end-to-end“ Partnerschaften (z.B. mit BMS, Owkin, Sandoz, DoD, oder Eli Lilly)
- Einzelgeschäfte im Zusammenhang mit Dachallianzen (z.B. UCB, Bayer, Sanofi, GSK, J&J, etc.)



- Im Jahr 2020 entfielen 65% der Einnahmen auf das strategische Portfolio und 35% auf das Transaktionsportfolio
- Bis 2024 wird der Anteil des strategischen Portfolios am Umsatz um 15% auf 80% steigen
- Anhaltende starke Nachfrage und Wachstum im strategischen Segment
- Transaktionales Geschäft unter Druck
- Kapazitätsanpassungen sind notwendig



Kostenoptimierung durch Priorisierung

Stand der Umsetzung

Priorität	Initiative	Aktuelle Fortschritte (bis Ende Mai)¹
Fläche & Standorte	<p>Kurzfristige Reduzierung des Bedarfs in den Räumlichkeiten</p> <p>Richtige Dimensionierung lokaler Präsenzen</p>	
Kapitalallokation	<p>Globale Optimierung des Einkaufs</p> <p>Kapitalallokation für „richtige“ F&E-Projekte</p> <p>Verbesserung der IT-Systeme</p>	
Kapazitätsmanagement	<p>Kostenbewusste Einstellung nur bei Bedarf (IT / Just – Evotec Biologics)</p> <p>Überprüfung des Personalbestands bei Überkapazitäten</p>	



Fokussierung auf profitables Wachstum

Wissenschaftliche UND operationale Exzellenz als Basis für profitables Wachstum





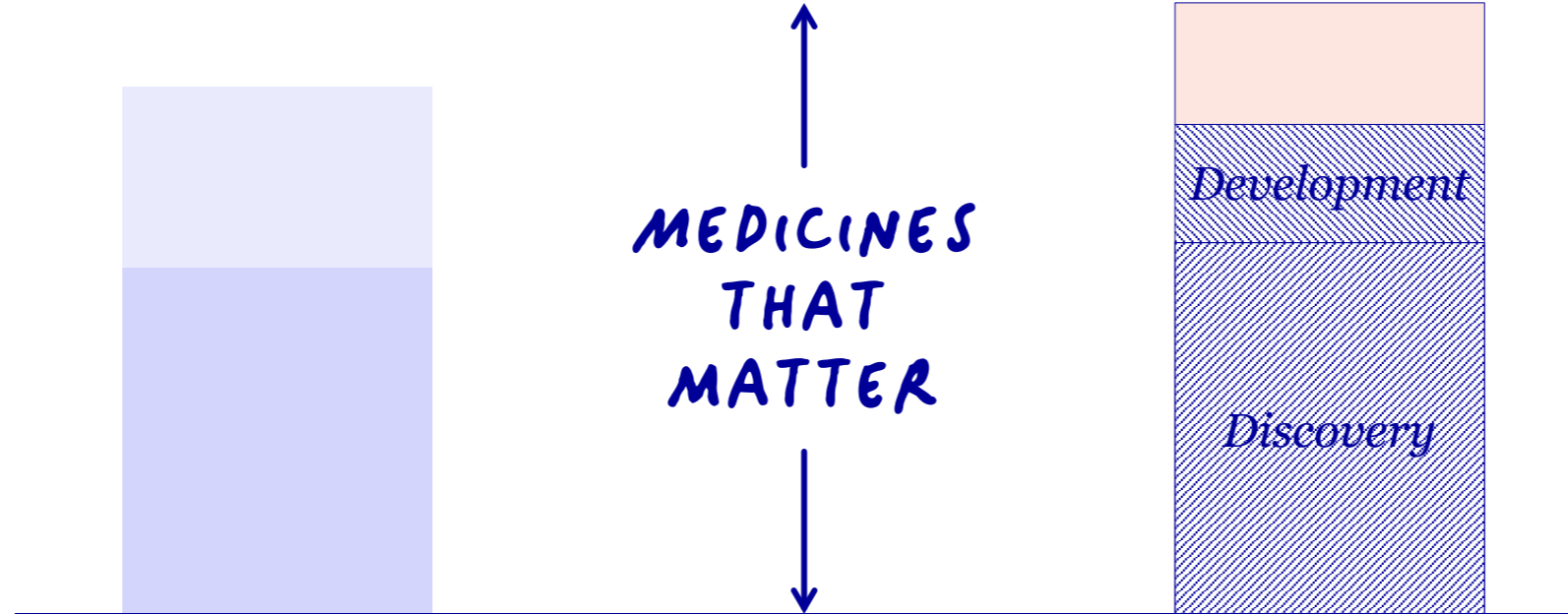
Neue Segmentberichterstattung reflektiert Geschäftsmodelle

Berichtsstruktur seit Q1 2024 – Zuordnung, Effizienz, Visibilität & Einfachheit

Aus¹⁾ ...

EVT Innovate

EVT Execute



wird¹⁾ ...

Just – Evotec Biologics

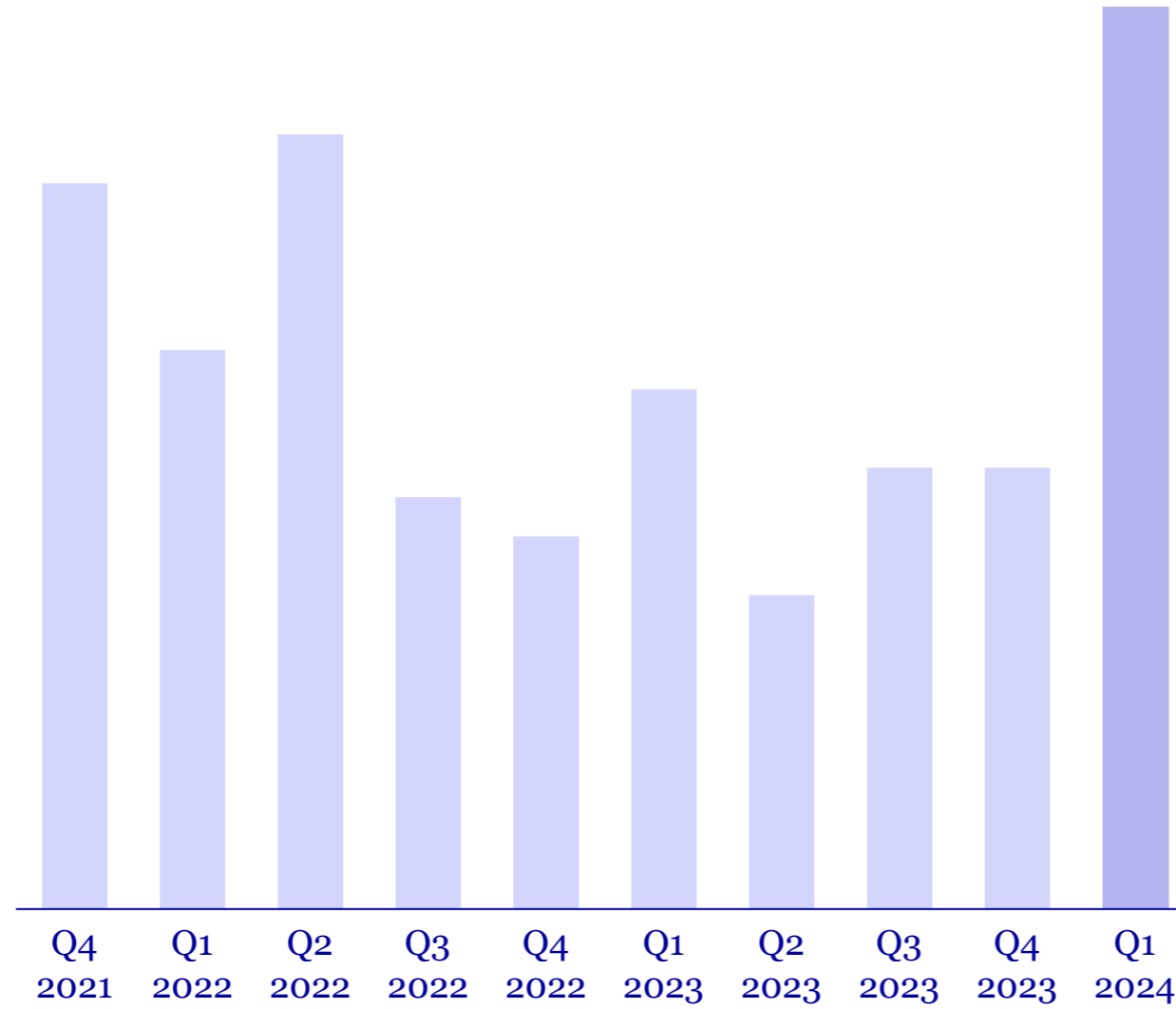
Shared R&D

- Shared R&D: EINE durchgängige F&E-Plattform mit und für > 500 Partner
- Just – Evotec Biologics: Erhöhte Sichtbarkeit für paradigmenerändernde Technologie
- Minimale Intersegment-Berichterstattung zur Reduzierung von Komplexität und Redundanzen



Erstes Signal für eine Erholung Ende 2024

Ordereingang in Discovery nach Quartalen, indexiert



Discovery Q1 Aufträge +70%

- Discovery-Segment steht für rund 70% des Shared R&D-Umsatzes
- 2024 Q1 für Discovery zweitbestes Quartal in der Geschichte von Evotec in Bezug auf abgeschlossene Verkäufe
- Frühindikator, der auf eine positive Umsatzdynamik über 6-8+ Monate hinweist

Development

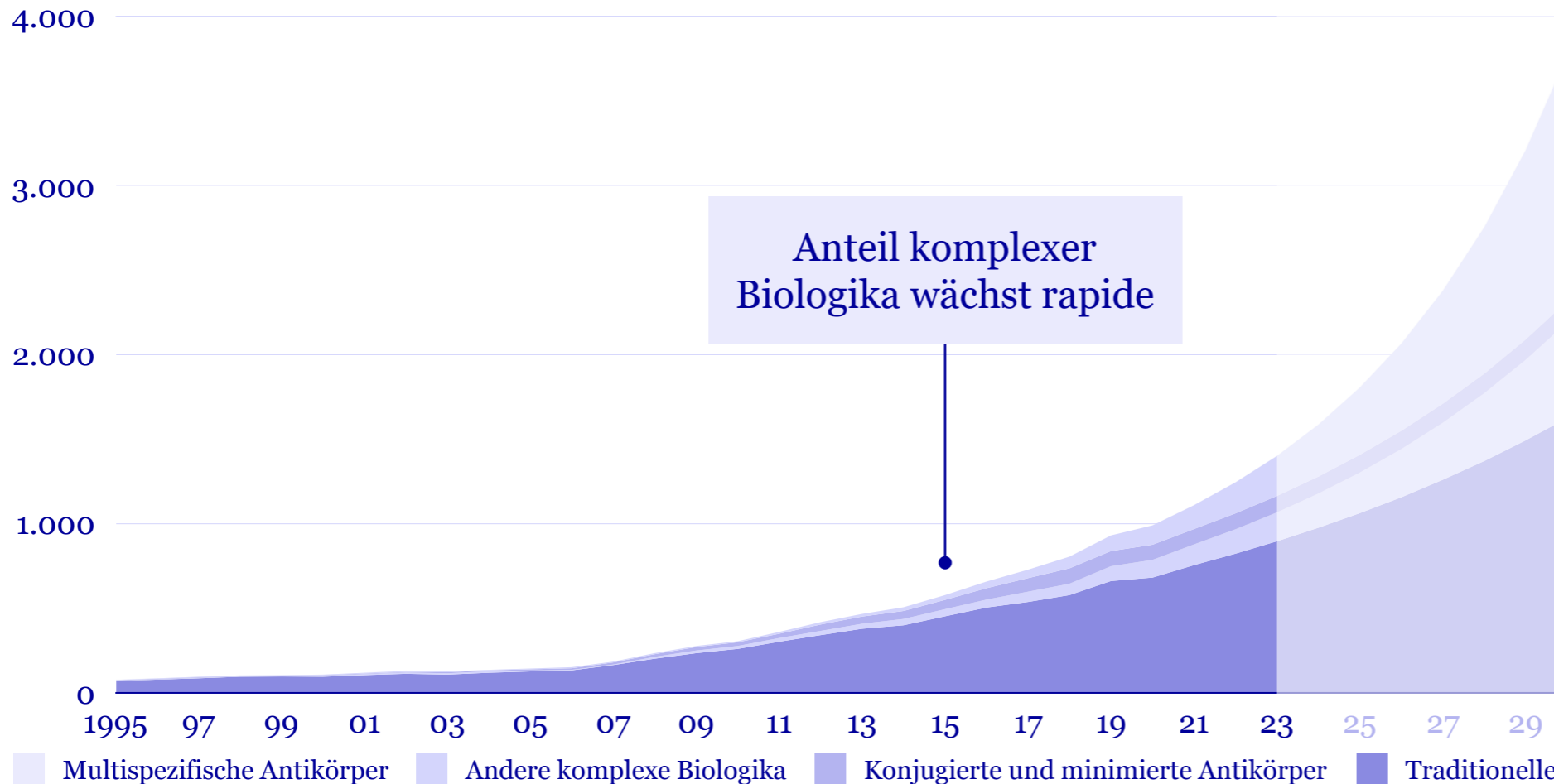
- Development mit erhöhtem Aufkommen an „Leads“ im 50%-Wahrscheinlichkeitsstadium



Plattform mit zukunftsweisendem Portfolio

Trends in den globalen Biologika-Pipelines im Vergleich zu Just – Evotec Biologics Molekülportfolio

Größe der weltweiten Pipeline nach Therapiemodalität (Phase I bis III) Zahl der Produkte¹



Anteil der komplexen Biologika am Portfolio

Just
● EVOTEC BIOLOGICS

>40%

Branchen-
durch-
schnitt

~30%



Molekülportfolio auf dem Weg zur kommerziellen Herstellung

Längsschnitt-Übersicht über Portfolio nach Phasen

Mehr als 150 Biologika „berührt“



- KI-gesteuerte Plattformen für das Design von monoklonalen Antikörpern, biospezifischen Antikörpern, Fabs & Fusionsproteinen und Proteinen unter Berücksichtigung von Effizienz und Entwicklungsfähigkeit
- Eigene computergestützte Tools zur Vorhersage der besten Moleküle und Bedingungen
- Schnelle und zuverlässige Zelllinien- und Prozessentwicklung, skalierbar von 3L bis 500/1000L



Die Eröffnung des J.POD Toulouse liegt voll im Plan

Fortschritt und Status



Installation der PODs
abgeschlossen

Erste Mitarbeiter:innen
eingezogen

Feierliche Eröffnung im
September – zwei Jahre
nach dem ersten
Spatenstich

CMD: 10. Oktober

Erweiterte Prozess-
entwicklungskapazitäten
zur schnellen Erweiterung
des Portfolios



Unser Neustart

Kernbotschaften

Neustart für profitables Wachstum eingeleitet

Herausforderungen in H1 2024

Verlässliche Signale für Erholung in H2 2024

Mit gestärktem Team in die Zukunft





Agenda

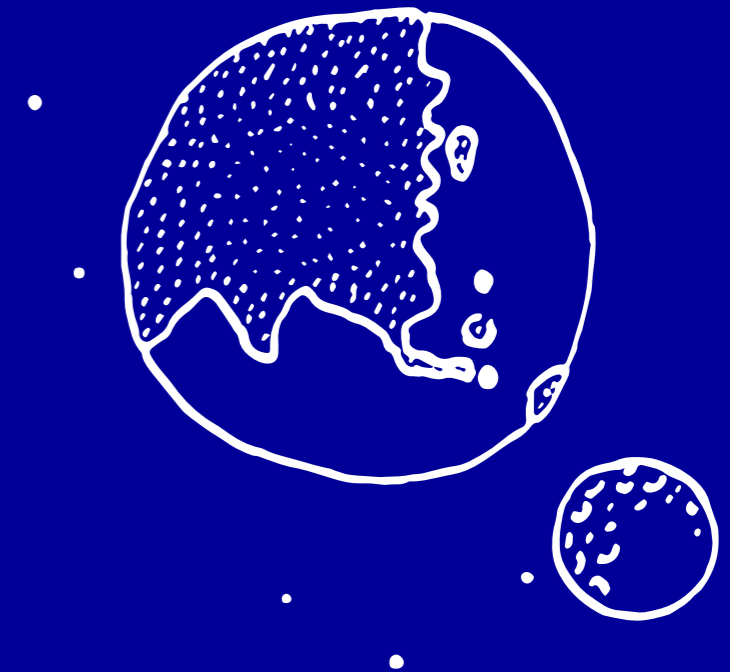
1. Weg zum Neustart

- *Markt im Wandel*
- *Reflektion*
- *Neustart*

2. Stabil in die Zukunft

- *Finanzen – Rückblick und Ausblick*

3. Tagesordnung





Wachstum trotz herausforderndem Jahr

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung 2023 – Evotec SE und Tochtergesellschaften

<i>in Mio. €</i> ¹	2023	2023 Prognose³	2022	Veränderung	Anmerkung
Umsatzerlöse	781,4	750 – 790	751,4	4%	<ul style="list-style-type: none"> • Cyber-Angriff • Schwächerer Markt (insb. Biotech) • Sandoz Tech Partnerschaft
<i>davon Just – Evotec Biologics (JEB)</i>	<i>108,4</i>	<i>–</i>	<i>51,3</i>	<i>>110%</i>	
Bruttomarge	22,4%	–	23,2%	(80) Basispkte.	Cyber-Angriff, Markt ↓, Meilensteine ↓ JEB Kapazitätserweiterung
<i>Bruttomarge exkl. JEB</i>	<i>27,0%</i>	<i>–</i>	<i>31,1%</i>	<i>(410) Basispkte.</i>	
Unverpartnerte F&E-Kosten	64,8	60 – 70	70,2	(8)%	Investitionen in die Zukunft
Bereinigtes Konzern-EBITDA²	66,4	60 – 80	101,7	(34)%	Beeinträchtigt durch Cyber-Angriff
Bereinigtes Konzern-EBITDA exkl. JEB ²	72,4	–	138,3	(47)%	Kosten in Bezug zu Cyber-Angriff in EVT Execute
Scope 1 & 2 Emissionen (tCO ₂ e)	27.480	–	38.549	(29)%	Nachhaltiges Wachstum

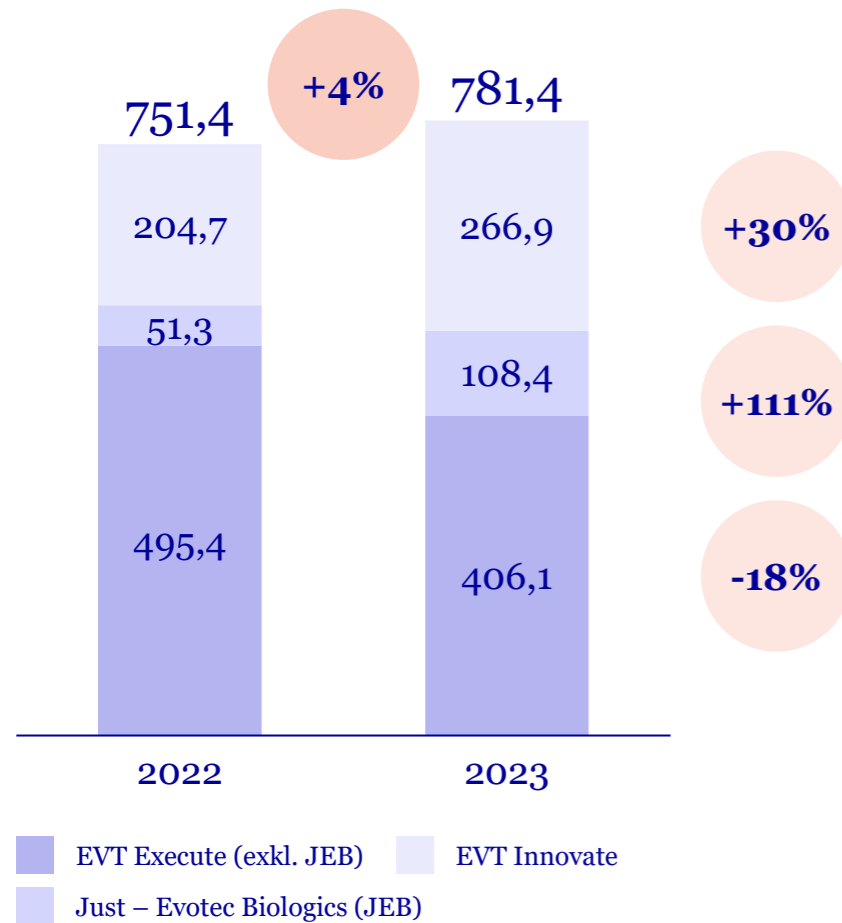


Bruttomarge mit Verbesserungspotenzial

Umsatz und Bruttomarge im Überblick – Evotec SE und Tochtergesellschaften

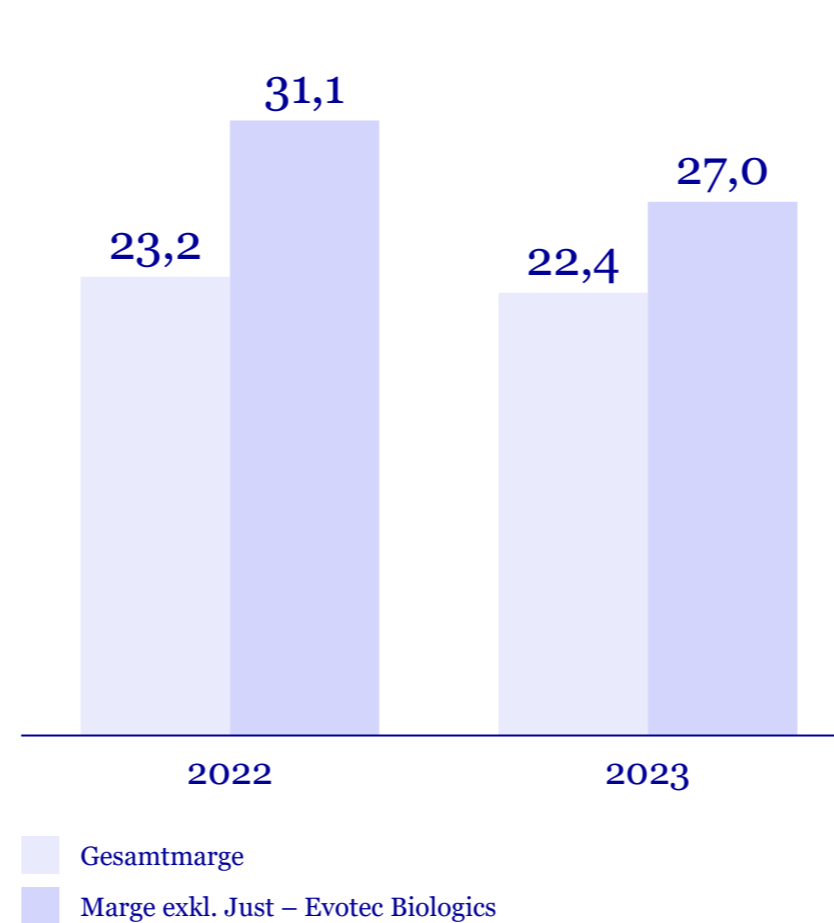
Umsätze mit Partnern

in Mio. €



Bruttomarge

in %



- 4% organisches Wachstum des Konzernumsatzes (+6% bei konstanten Wechselkursen), trotz Cyber-Angriff
- Just – Evotec Biologics +111%
- EVT Innovation +30%
- EVT Execute exkl. Just – Evotec Biologics -18%
- Bruttomarge von 27% ohne JEB trotz geringer Beiträge von Meilensteinen und Cyber-Angriff
- Geringerer Beitrag von MS/UF/Lizenzen



Starke Bilanz als solide Basis für zukünftiges Wachstum

Bilanz- und Kapitalflusspositionen – 31 Dez. 2023 vs. 31 Dez. 2022 – Evotec SE & Tochtergesellschaften

Bilanzsumme

in Mio. €

2.257,2 **2.252,5**

Eigenkapitalquote

in %

52,6 **49,7**

Operativer Cashflow

in Mio. €

205,8 **36,4**

Nettoverschuldung(-liquidität)¹

x bereinigtes EBITDA

(2,0) **0,3**

Liquidität

in Mio. €

718,5 **604,1**

Investitionen, Beteiligungen und Akquisitionen

in Mio. €

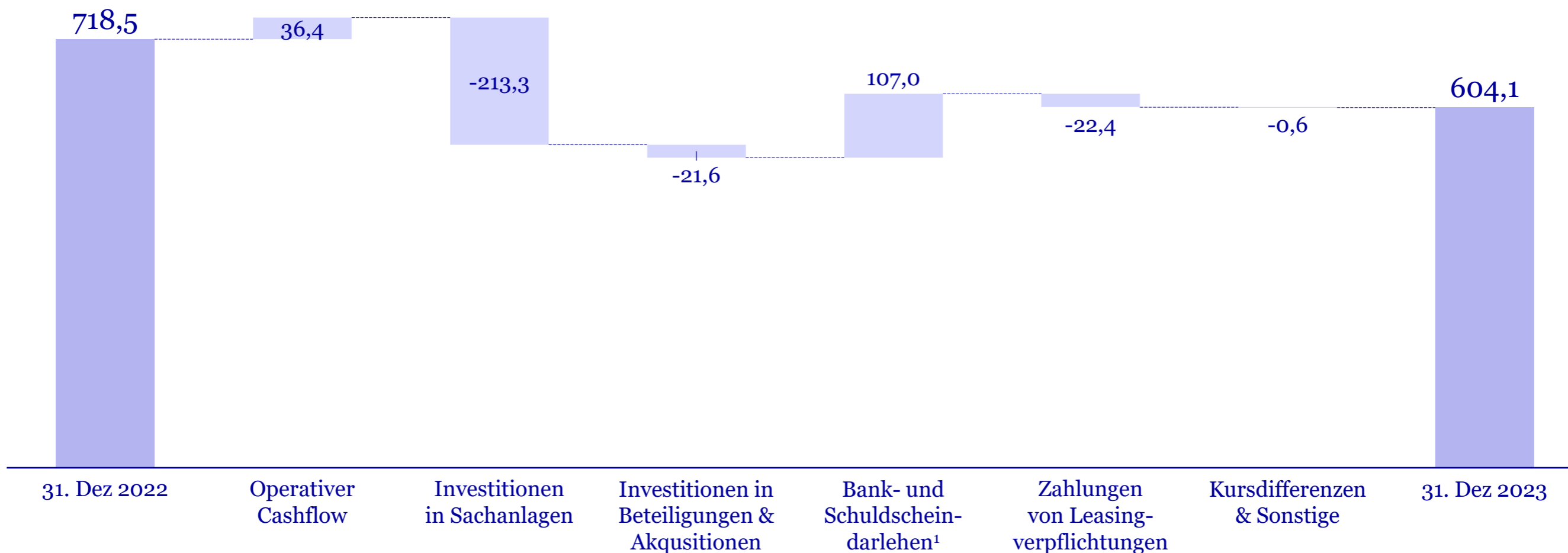
265,2 **237,0**



Wachstum und Cyber-Attacke beeinflussen Liquidität und Cashflow

Liquiditätsentwicklung Geschäftsjahr 2023 gegenüber 2022 (in Mio. €)

Liquiditätsentwicklung

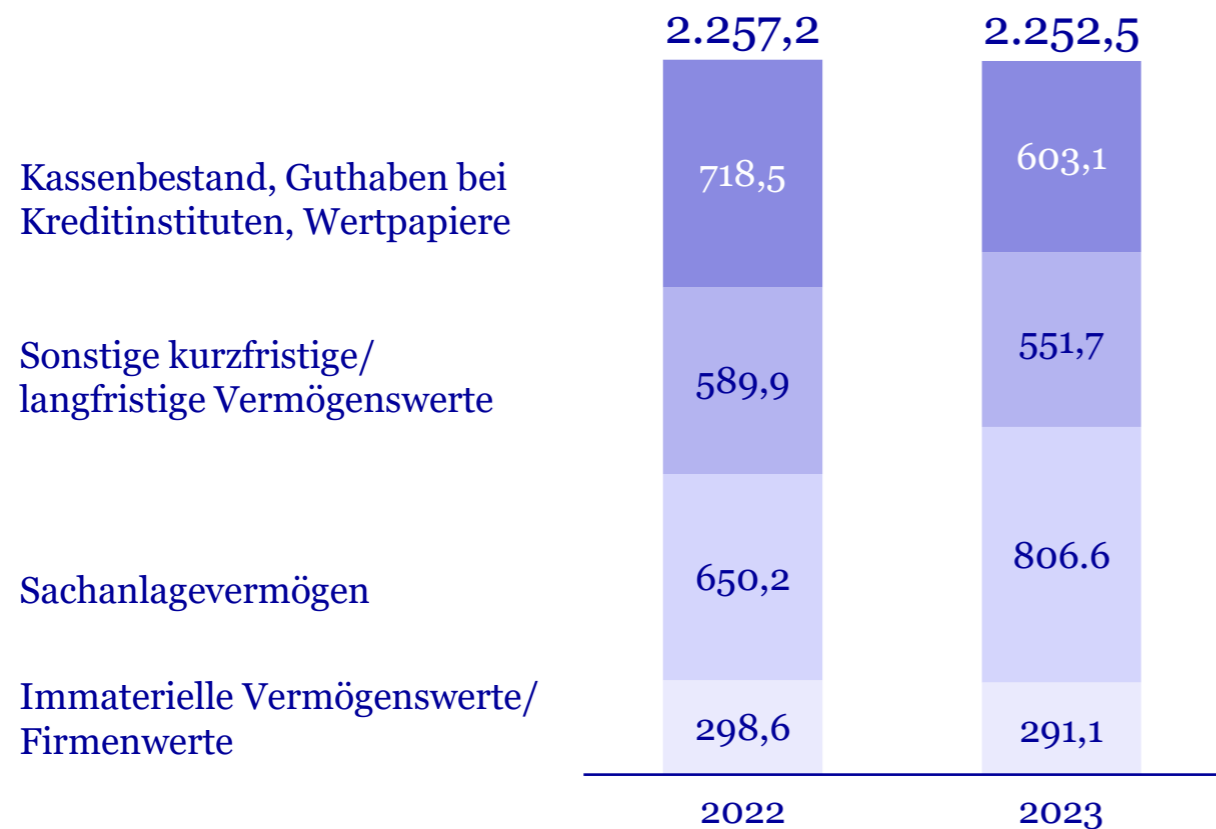




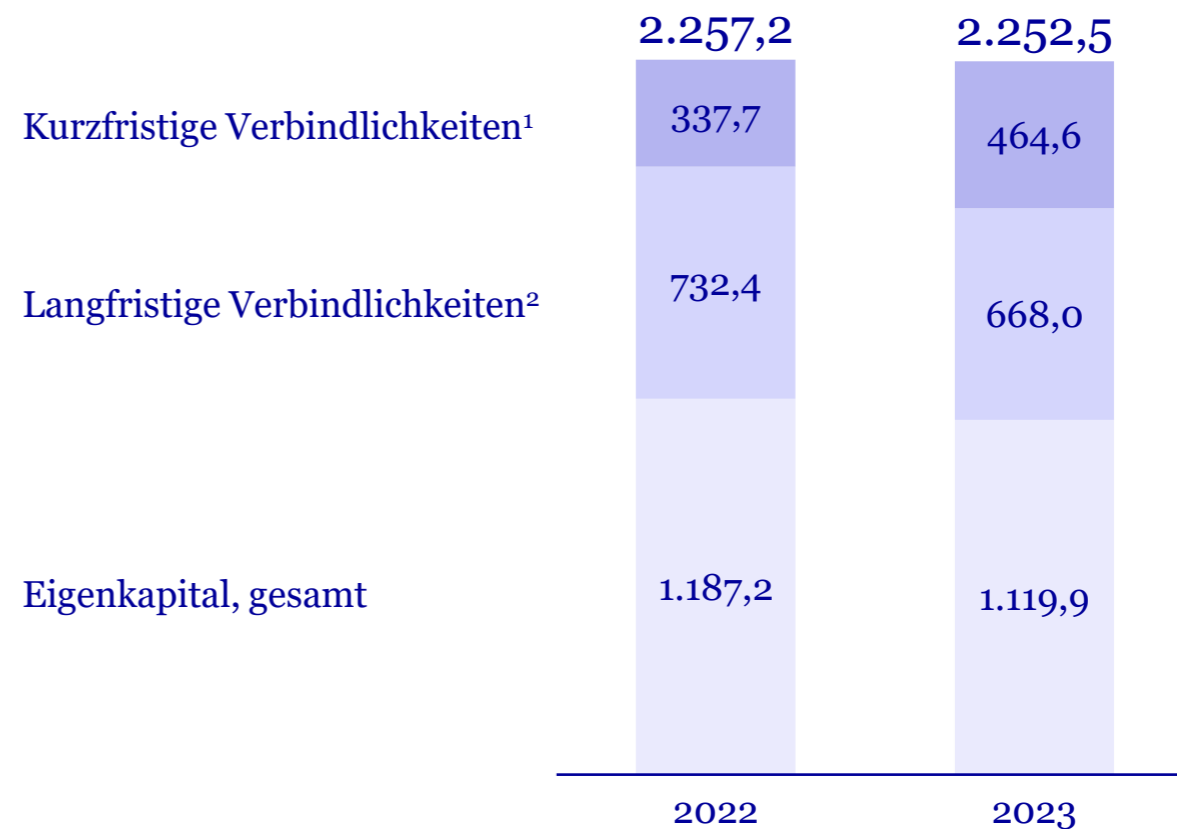
Kapazitätsausbau und langjährige Partnerschaften dominieren die Bilanz

Bilanzübersicht, in Mio. €

Anstieg des Sachanlagevermögens durch den fortschreitende Kapazitätsausbau, insb. J.POD in Toulouse



Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch anstehende Fälligkeit eines langfristigen Darlehens und verbessertem Working Capital Management





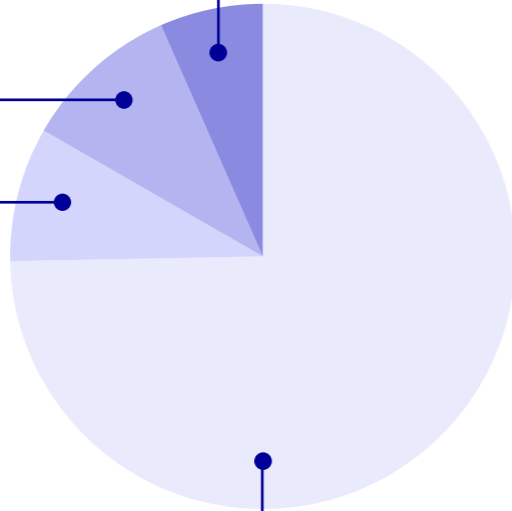
Kapitalmarktdaten 2023

Überblick Aktienkursentwicklung und Aktionärsstruktur¹

~7% Mubadala
Investment Company

~10% T. Rowe
Price Group

<9% Novo
Holdings A/S



~75% Streubesitz

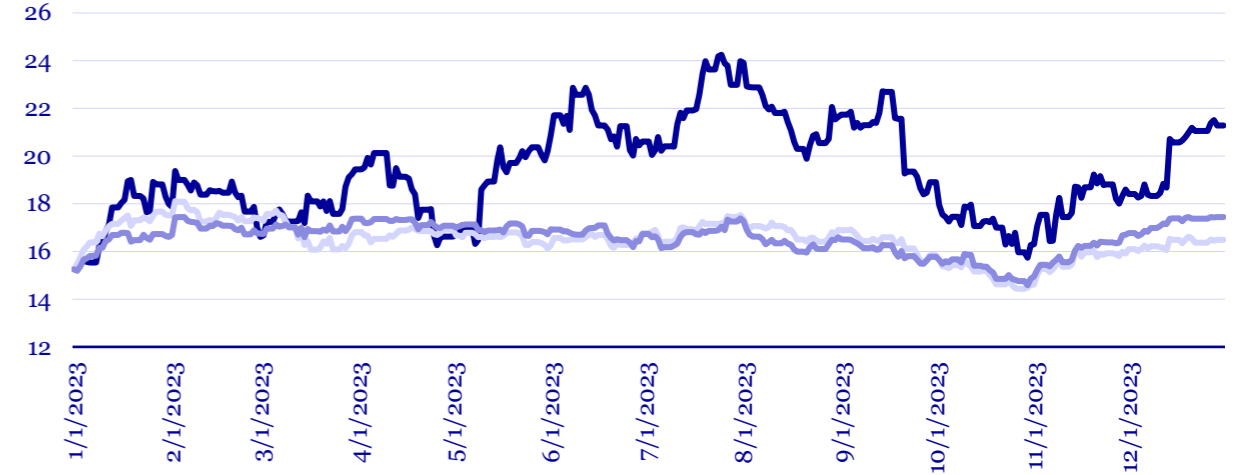
Aktienanzahl: 177,2 Mio.

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

52 Wochen Hoch/Tief: € 24,24 € / 15,74 €

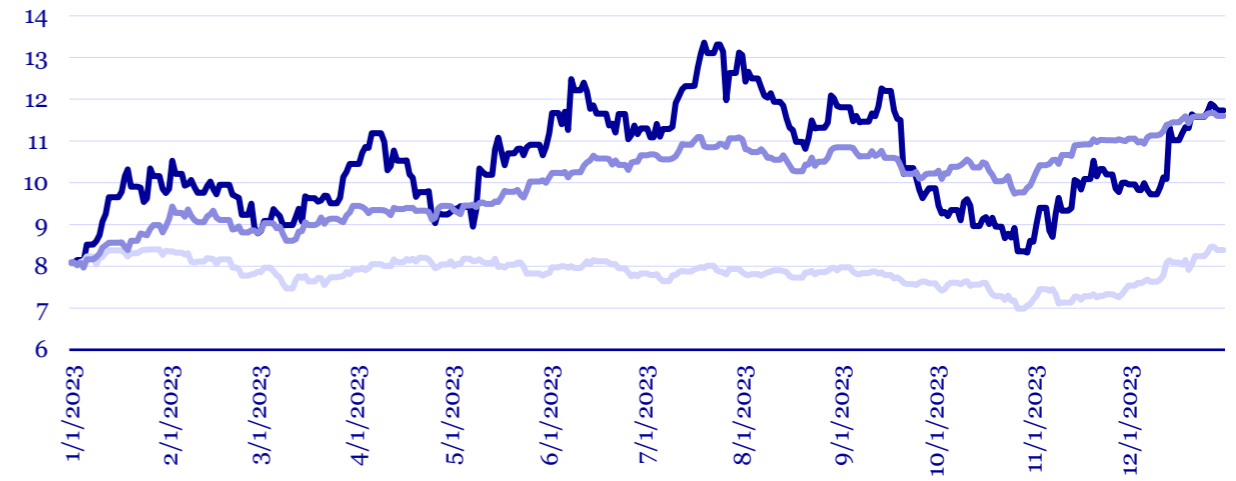
Kursentwicklung Frankfurter Wertpapierbörse in €

— Evotec
— MDAX
— TecDAX



Kursentwicklung NASDAQ in \$

— Evotec
— NASDAQ Bio
— NASDAQ Composite





Über 10 Jahre mit mehr als 20% Wachstum pro Jahr

Finanz KPIs - Überblick (2010-heute)

Umsatz

Mio. €



2010



2023

Adj. EBITDA

Mio. €



2010



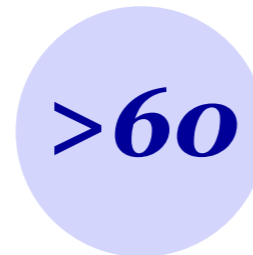
2023

F&E Investitionen

Mio. €



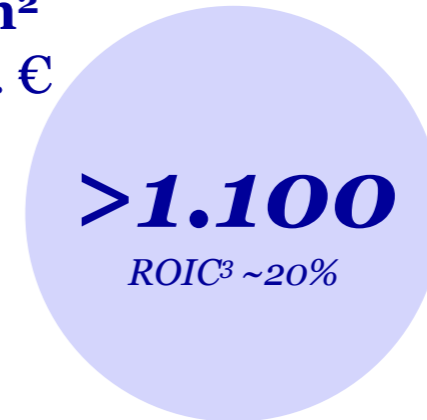
2010



2023

Investitionen²

kumuliert Mio. €



2010 – 2023

¹ 2023 stark beeinträchtigt durch Cyber-Attacke

² Investitionen + AKquisitionen

³ Return on Invested Capital auf der Basis des kumulierten NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) 2017-2023



Schneller und profitabler wachsen als der Markt

Geschäftsausblick 2024

	Geschäftsausblick 2024	GJ 2023	Kommentar
Konzernumsatz	Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich	€ 781,4 m	Navigieren in einem herausfordernden Markt mit differenziertem Angebot
F&E¹	Reduzierung im mittleren einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich	€ 64,8 m	Langfristiger Ausbau der Pipeline / Fokus auf First-in-Class-Plattformen und -Projekt
Bereinigtes EBITDA²	Wachstum im mittleren zweistelligen Prozentbereich	€ 66,4 m	Mindestens doppelt so schnell wie Umsatzwachstum / Zusätzliches Potenzial durch Effizienzmaßnahmen und Verbesserung der Nachfrage

150-200 Mio. € kontinuierliches Investitionsprogramm zur Unterstützung des Wachstums

Geschäftsausblick wird gemeinsam mit neuem CEO geprüft – Update für H1-Ergebnisse geplant



Disziplinierte Umsetzung führt zu besseren Ergebnissen

Fahrplan

H1

- Fokus auf die Umsetzung neuer Prioritäten und Verbesserung der Kostenbasis ab H2 2024
- Fokus auf Fortsetzung der positiven Entwicklung in der frühen *Business Deveolpment*-Pipeline in Bezug auf das Auftragsbuch
- Navigation durch ein noch immer herausforderndes zweites Quartal

H2

- Dynamik der *Business Development* -Pipeline und des Auftragsbuchs in Umsatzwachstum übersetzen
- Maßnahmen umsetzen, um Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen zu erzielen
- Start des J.POD in Toulouse



Agenda

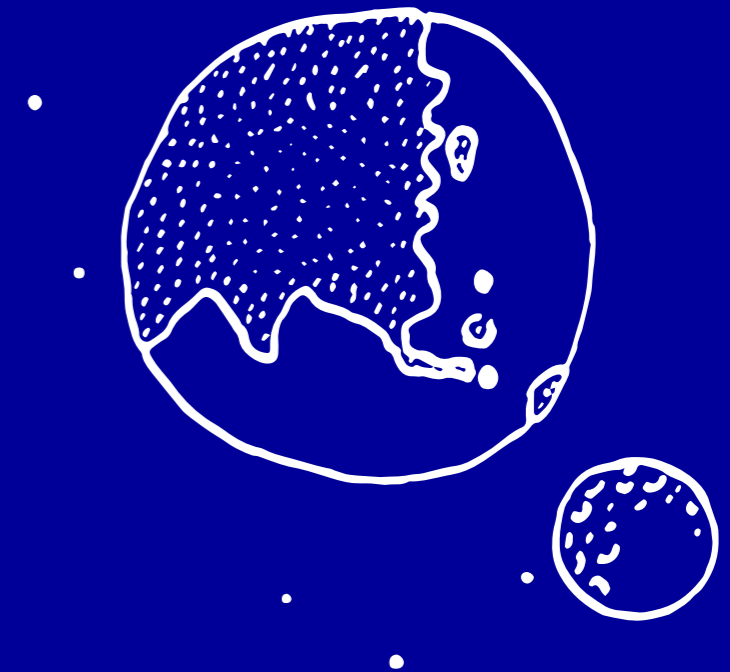
1. Weg zum Neustart

- *Markt im Wandel*
- *Reflektion*
- *Neustart*

2. Stabil in die Zukunft

- *Finanzen – Rückblick und Ausblick*

3. Tagesordnung





Jährlich wiederkehrende Tagesordnungspunkte

TOP 1-4

TOP 1

Vorlage Jahresabschluss und Konzernabschluss

TOP 2

Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2023

TOP 3

Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2023

TOP 4

Beschlussfassung über die Bestellung des Abschlussprüfers, des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2024 sowie des Prüfers für eine etwaige prüferische Durchsicht zusätzlicher unterjähriger Finanzinformationen



Tagesordnungspunkt 5

TOP 5

Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts 2023

Vorstand und Aufsichtsrat haben gemäß § 162 AktG einen Vergütungsbericht zu erstellen und der Hauptversammlung gemäß § 120a Abs. 4 AktG zur Billigung vorzulegen. Der Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2023 wurde gemäß § 162 Abs. 3 AktG durch den Abschlussprüfer formell darauf geprüft, ob die gesetzlich geforderten Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht wurden. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den nach § 162 AktG erstellten und geprüften Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2023 zu billigen.



Tagesordnungspunkt 6

TOP 6

Beschlussfassung über die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss und Änderung von § 5 Abs. 5 der Satzung (Genehmigtes Kapital 2024)

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Juni 2022 wurde der Vorstand der Gesellschaft ermächtigt das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 21. Juni 2025 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 35.321.639,00 Euro durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von insgesamt bis zu 35.321.639 neuen, auf den Inhaber lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2022).

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



Tagesordnungspunkt 7

TOP 7

Beschlussfassung über die Änderung der Satzung zur Anpassung der Amtszeiten, der Vorgaben zur Wahl des Vorsitzenden des Aufsichtsrats und seines Stellvertreters sowie über die Vergütung des Aufsichtsrats

7.1. Amtszeiten der Aufsichtsratsmitglieder

7.2. Wahl des Vorsitzenden des Aufsichtsrats und seines Stellvertreters

7.3. Vergütung des Aufsichtsrats



Tagesordnungspunkt 8

TOP 8

Beschlussfassung über Neuwahlen zum Aufsichtsrat

- 8.1. Frau Prof. Dr. Iris Löw-Friedrich, Ratingen, Deutschland, Vorstand (Chief Medical Officer) der UCB S.A. mit Sitz in Brüssel, Belgien
- 8.2. Herr Roland Sackers, Köln, Deutschland, Finanzvorstand und Managing Director der QIAGEN N.V. mit Sitz in Venlo, Niederlande
- 8.3. Frau Camilla Macapili Languille, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate, Head of Life Sciences, Mubadala Investment Company, mit Sitz in Abu Dhabi
- 8.4. Frau Dr. Constanze Ulmer-Eilfort, München, Deutschland, Partnerin der Kanzlei Peters, Schönberger & Partner, mit Sitz in München, Deutschland
- 8.5. Herr Dr. Duncan McHale, London, England, Gründer und Direktor der Weatherden Ltd., mit Sitz in London, England
- 8.6. Herr Wesley Wheeler, Chapel Hill, USA, Mitglied des Verwaltungsrats bei Envirotainer AB, mit Hauptsitz in Sollentuna, Schweden



Willkommen, Duncan!



Dr. Duncan McHale

Gründer und Direktor der Weatherden Ltd.

Portrait

Herr Dr. McHale begann seine Karriere in der Industrie bei Pfizer, wo er von 1999 bis 2007 in verschiedenen leitenden Positionen unter anderem als European Head Translational Medicine sowie in verschiedenen therapeutischen Bereichen der Forschung und Entwicklung tätig war.

Von 2008 bis 2011 war Herr Dr. McHale Global Head of Translational Science bei AstraZeneca bevor er von 2011 bis 2017 bei UCB im Bereich forschender Entwicklung (klinische Phasen I und IIa) verantwortlich war.

Von 2017 bis 2023 war Herr Dr. McHale Chief Medical Officer von Evelo Biosciences und ein Venture Partner von SV Health Investors.

Im Jahr 2017 gründete Herr Dr. McHale Weatherden Ltd., ein Beratungsunternehmen für Arzneimittelentwicklung, das er bis heute leitet.

Herr Dr. McHale wurde 1966 geboren und ist englischer Staatsbürger.

Seine langjährige und umfassende Erfahrung in der Pharmaindustrie und die dort aufgebaute Expertise insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung (klinisch und präklinisch), sowie Business Development und Governance ergänzen in hervorragender Weise das Kompetenzspektrum des Aufsichtsrats der Evotec.



Willkommen, Wesley!



Wesley Wheeler
Mitglied des Verwaltungsrats
bei Envirotainer AB

Portrait

Herr Wheeler begann als Projektingenieur bei Exxon Research & Engineering (jetzt ExxonMobil) und wechselte von Exxon zu GlaxoSmithKline und arbeitete 13 Jahre lang in den Bereichen Technik und Marketing.

Bei GlaxoSmithKline war er die letzten fünf Jahre als Senior Vice President of Global Manufacturing & Supply tätig.

Anschließend wechselte Herr Wheeler als CEO zu DSM Pharmaceuticals.

Nach weiteren Stationen bei Valeant Pharmaceuticals International (jetzt Bausch Health) im Bereich globales Marketing, M&A und Forschung und Entwicklung sowie als CEO von Patheon (jetzt ein ThermoFisher-Unternehmen) nahm Herr Wheeler eine Stelle als CEO bei Marken an, einem führenden privaten Logistikunternehmen für klinische Studien.

Er war Direktor und Vorsitzender von Bushu Pharmaceuticals, das 2022 an KKR verkauft wurde. Herr Wheeler ist Mitglied des Verwaltungsrats von Envirotainer (nicht börsennotiert).

Herr Wheeler wurde 1956 geboren und ist US-amerikanischer Staatsbürger.

Seine langjährige und umfassende Erfahrung in der Pharmaindustrie und die dort aufgebaute Expertise unter anderem im Bereich Forschung und Entwicklung, Biotechnologie, M&A, Marketing, Vertrieb und operatives Geschäft sowie Governance macht ihn zu einer idealen Ergänzung des Kompetenzspektrums des Aufsichtsrats der Evotec.

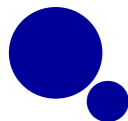


Tagesordnungspunkt 9

TOP 9

Beschlussfassung über die Änderung von § 15 Abs. 4 Satz 6 der Satzung (Nachweisstichtag)

Gemäß § 15 Abs. 4 Satz 6 der Satzung d hat sich der zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung des Stimmrechts durch die Aktionäre erforderliche Nachweis auf den Beginn des 21. Tages vor der Hauptversammlung zu beziehen, was dem Wortlaut von § 123 Abs. 4 Satz 2 AktG a.F. entspricht. Durch das Gesetz zur Finanzierung von zukunftssichernden Investitionen (Zukunftsfinanzierungsgesetz - ZuFinG - vom 11. Dezember 2023, BGBl. I 2023, Nr. 354) wurde § 123 Abs. 4 Satz 2 AktG zur Angleichung an europarechtliche Vorgaben insoweit geändert, als sich der Nachweis nunmehr auf den „Geschäftsschluss des 22. Tages vor der Versammlung zu beziehen“ hat. Eine materielle Änderung der Frist ist hiermit nicht verbunden. Nichtsdestoweniger soll § 15 Abs. 4 Satz 6 der Satzung an den geänderten Gesetzeswortlaut angepasst werden.

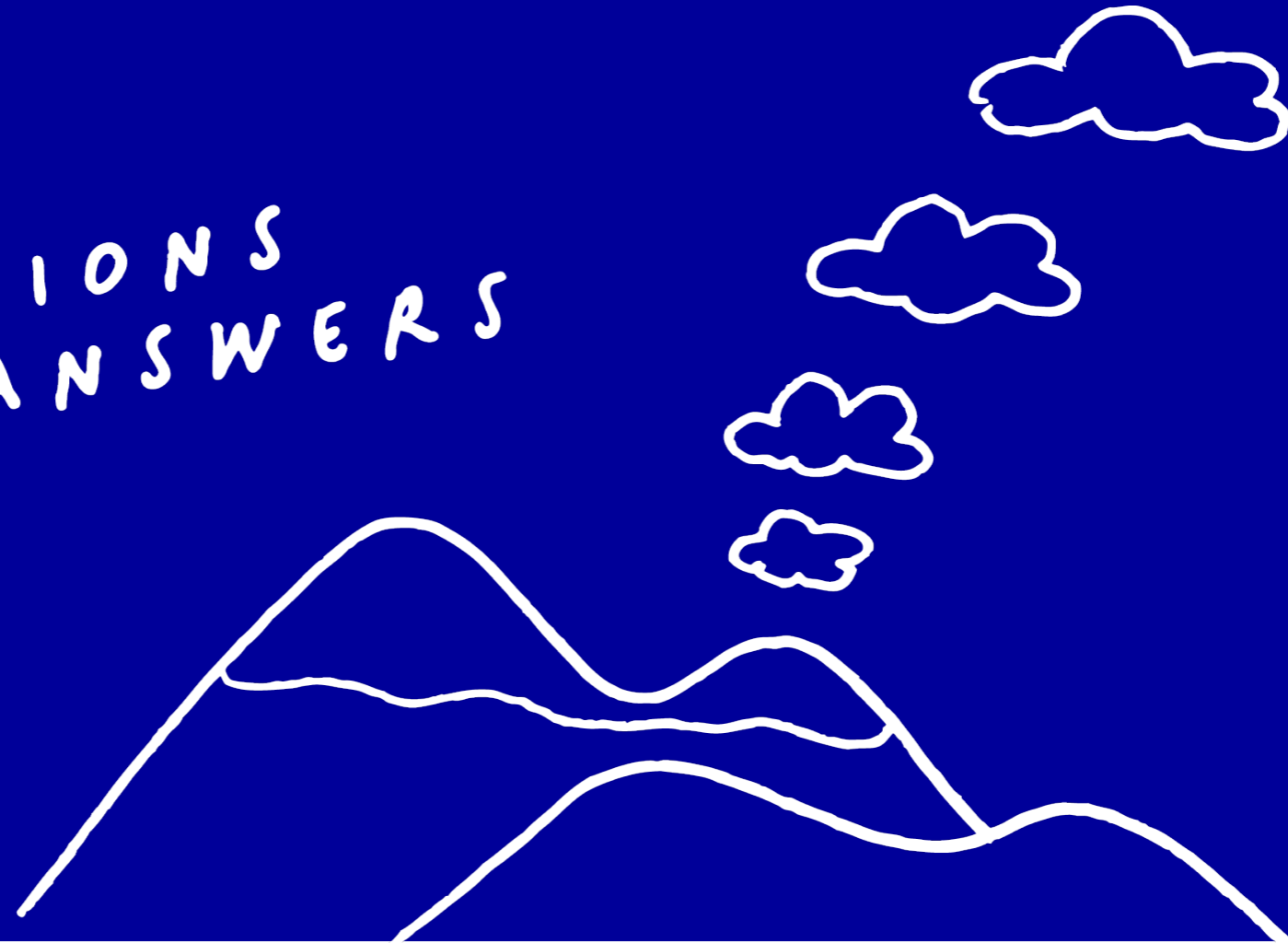


Weitreichende Zielerreichung

Unternehmensziele 2023

	Ergebnis	Gewichtung
1 Basisgeschäft ausbauen		50%
• Steigerung des Gesamtumsatzes auf > 850 Mio. €	• 781,4 Mio. €	20%
• Übertreffen eines stabilen bereinigten EBITDA > 120 Mio. €	• 66,4 Mio. €	20%
• Erhalten des operativen Cashflows von > 50 Mio. €	• 36,4 Mio. €	10%
2 Aufbau von EVOroyalty, EVOequity und Beschleunigung des Technologiepools für Präzisionsmedizin		25%
• Aufbau gemeinsamer neuer Allianzen entlang der Bausteine des Aktionsplans 2025 (z.B. iPSC, PanOmics & iPSC, ...) (> 100 Mio. € technischer Wert)	• > 100 Mio. € vorab erhalten aus BMS Neuro Partnerschaft und Sandoz zzgl. Meilensteinen & Royalty-Aussichten	10%
• Just - Evotec Biologics Weg zur Profitabilität bezogen auf AP 2025 (< 15 Mio. € Verlust in 2023)	• Q4'23 nahe an der Rentabilität und in der Lage, eine Prognose / Budget 2024 zu erstellen, das die Rentabilität wie vorgesehen erreicht	10%
• Verdeutlichung der globalen, qualitativen Führungsposition innerhalb der End-to-End F&E (Kundenbindung und Umsatzqualität)	• 93 % Kundenbindungsrate	5%
3 ESG: Aufbau von Menschen, des Unternehmens und Best of Governance Sustainability, Leadership & Entrepreneurship		25%
• Umsetzung der "Science-based Target Initiative" in allen Standorten und Investition von 1 % des Umsatzes zur Erreichung der SBTi-Ziele	• SBTi Initiative an allen Standorten umgesetzt einschließlich der Investition von 1 % des Umsatzes zur Erreichung der SBTi-Ziele	5%
• Durchführung einer Mitarbeiterumfrage bis Mitte Dezember 2023. Definition und Kommunikation der daraus abzuleitenden Ziele für 2024f.	• Mitarbeiterumfrage durchgeführt und kommuniziert. Ziele für 2024f. abgeleitet und kommuniziert	5%
• Beauftragung von Nachhaltigkeits-Champions an jedem Standort, um Strukturen zu etablieren, die Nachhaltigkeit und soziale Ziele, sowie nachhaltige, standortspezifische Projekte fördern	• Nachhaltigkeits-Champions an jedem Standort ernannt	15%

QUESTIONS
AND ANSWERS



*Volker Braun, EVP Global Head of Investor Relations & ESG
Gabriele Hansen, SVP Head of Global Corporate Communications*

InvestorRelations@evotec.com
