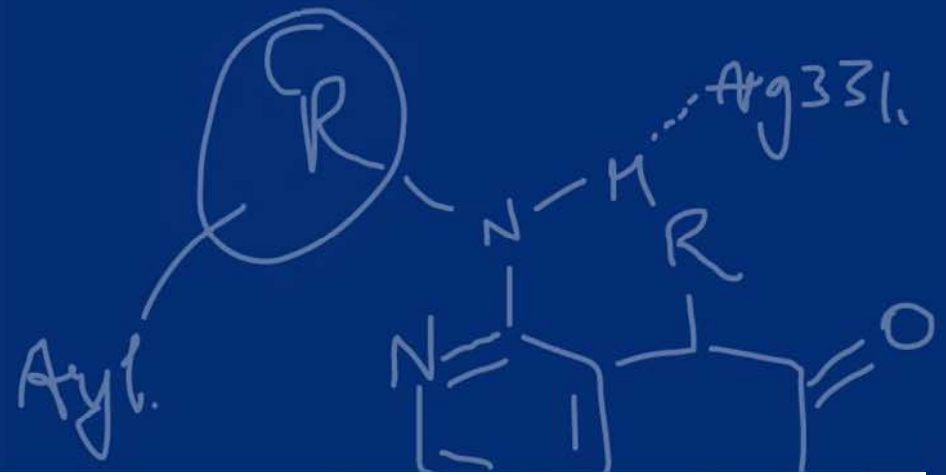


---

# Ordentliche Hauptversammlung 2010 „Fokus & Wachstum“



## Zukunftsbezogene Aussagen

---

*Dieser Bericht enthält bestimmte vorausschauende Angaben, die Risiken und Unsicherheiten beinhalten. Derartige vorausschauende Aussagen beinhalten u. a., aber nicht ausschließlich, Aussagen über unseren Finanzausblick 2010 und unsere erwarteten Finanzergebnisse in zukünftigen Quartalen, unsere Fähigkeit unsere Liquiditätsprognose zu erreichen, unsere Erwartung, dass wir auf dem Weg zur Profitabilität in 2012 sind, unsere Erwartungen und Vorstellungen hinsichtlich unserer regulatorischen, klinischen oder geschäftlichen Strategie, des Fortschreitens unserer klinischen Entwicklungsprogramme und der Zeitvorstellungen über den Beginn und das Vorliegen der Ergebnisse unserer klinischen Studien, hinsichtlich strategischer Kooperationen sowie Pläne, Ziele und Strategien des Managements. Diese Stellungnahmen stellen weder Versprechen noch Garantien dar, sondern sind abhängig von zahlreichen Risiken und Unsicherheiten, von denen sich viele unserer Kontrolle entziehen, und die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von denen abweichen, die in diesen zukunftsbezogenen Aussagen in Erwägung gezogen werden. Diese Risiken und Unsicherheiten betreffen u. a.: Dass Produktkandidaten in klinischen Studien versagen oder nicht erfolgreich vermarktet bzw. hergestellt werden können; das Risiko, dass wir die erwarteten positiven Beiträge aus unseren Kooperationen, Partnerschaften und Akquisitionen nicht im erwarteten Zeitraum erreichen, wenn überhaupt; Risiken hinsichtlich unserer Fähigkeiten, die Entwicklung der Produktkandidaten, die sich in unserer Pipeline bzw. in klinischen Studien befinden, voranzutreiben; Erfolglosigkeit bei der Identifizierung, Entwicklung und erfolgreichen Kommerzialisierung neuer Produkte und*

*Technologien; das Risiko eines größeren Erfolgs von Konkurrenzprodukten; Erfolglosigkeit bei dem Bemühen, potenzielle Partner für unsere Technologien und Produkte zu interessieren; Unvermögen, kommerziellen Erfolg für unsere Produkte und Technologien zu erreichen; Erfolglosigkeit beim Schutz unseres geistigen Eigentums sowie die Kosten, unsere Schutzrechte durchzusetzen oder zu verteidigen; Erfolglosigkeit bei der Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften, einschließlich Anforderungen der FDA, hinsichtlich unserer Produkte und Produktkandidaten; das Risiko, dass die FDA die Ergebnisse unserer Studien anders interpretiert als wir; das Risiko, dass unsere klinischen Studien nicht zu marktfähigen Produkten führen; das Risiko, dass es uns nicht gelingt, die Zulassung unserer Wirkstoffkandidaten zu erlangen oder ihre Vermarktung zu erreichen; sowie das Risiko neuer, veränderter und kompetitiver Technologien und Vorschriften, sowohl in den USA als auch weltweit.*

*Die vorstehend aufgeführte Liste von Risiken erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Im aktuellen Jahresbericht, den Evotec bei der Securities and Exchange Commission eingereicht hat (Form 20-F), sowie anderen bei der Securities and Exchange Commission eingereichten bzw. hinterlegten Dokumenten werden zusätzliche Faktoren aufgeführt, die unsere Geschäftstätigkeit und finanzielle Leistungsfähigkeit beeinflussen können. Wir übernehmen ausdrücklich keine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen hinsichtlich geänderter Erwartungen der Parteien oder hinsichtlich neuer Ereignisse, Bedingungen oder Umstände, auf denen diese Aussagen beruhen, öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.*

## Agenda

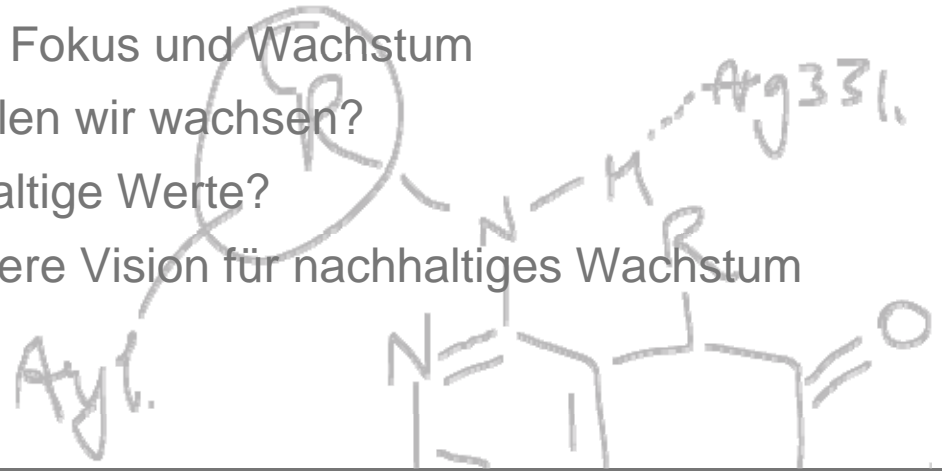
---

- **Begrüßung und Vorstellung**

- Was wir bis heute erreicht haben
  - Aktionsplan Evotec 2012
  - Lassen wir Zahlen sprechen – Konzernabschluss 2009

- Wohin wir gehen wollen – Fokus und Wachstum
  - Warum können und wollen wir wachsen?
  - Wie schaffen wir nachhaltige Werte?
  - Unser Ausblick und unsere Vision für nachhaltiges Wachstum

- Tagesordnung



# Dem Aktionär verpflichtet

---

## Der Aufsichtsrat

---



**Flemming Ørnskov**  
Bayer-Schering



**Hubert Birner**  
TVM Capital



**Peter Fellner**  
Vernalis



**Mary Tanner**  
Peter J. Solomon



**Walter Wenninger**  
Vormals Bayer



**Heinz Riesenhuber**  
Ehrenvorsitz

# Der Innovation, dem Aktionär und den Mitarbeitern verpflichtet

---

## Der Vorstand

---



**Werner Lanthaler**  
Vorstandsvorsitzender



**Klaus Maleck**  
Finanzvorstand

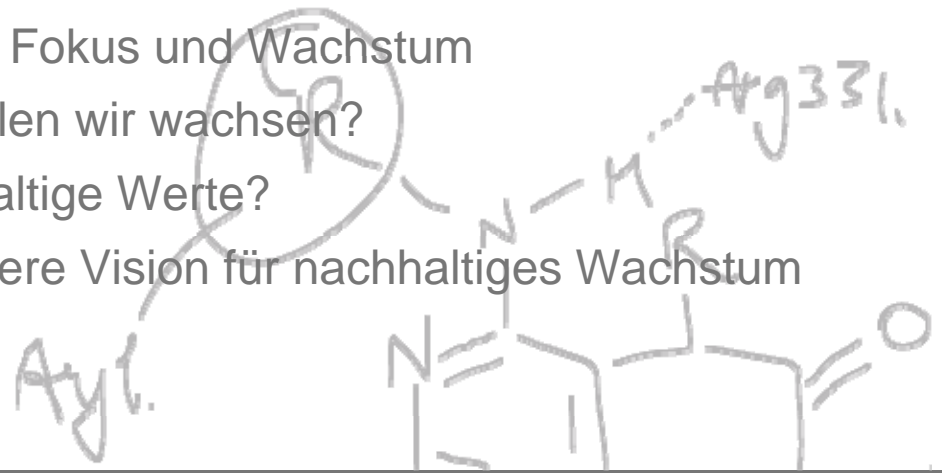


**Mario Polywka**  
Vorstand Operations

## Agenda

---

- Begrüßung und Vorstellung
- **Was wir bis heute erreicht haben**
  - **Aktionsplan Evotec 2012**
  - **Lassen wir Zahlen sprechen – Konzernabschluss 2009**
- Wohin wir gehen wollen – Fokus und Wachstum
  - Warum können und wollen wir wachsen?
  - Wie schaffen wir nachhaltige Werte?
  - Unser Ausblick und unsere Vision für nachhaltiges Wachstum
- Tagesordnung





*„Nach dem Spiel ist immer  
vor dem Spiel.“*

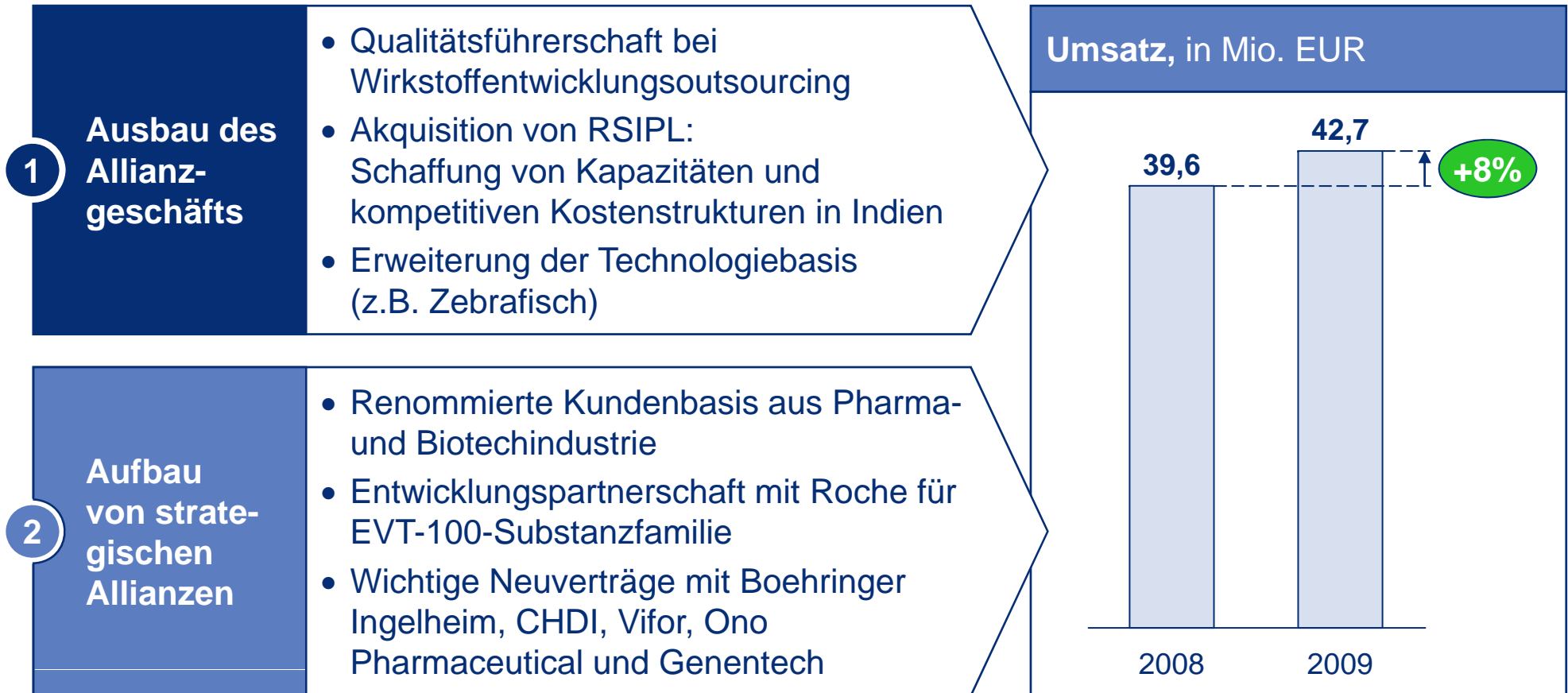
# Nach Rückschlägen Chancen wahrnehmen

Situationsanalyse April 2009



# Der Aktionsplan Evotec 2012 wurde implementiert

## Maßnahmenüberblick 2009



# Der Aktionsplan Evotec 2012 wurde implementiert

## Maßnahmenüberblick 2009



## Deutliche Verbesserung des Ergebnisses trotz schwierigem Umfeld

Ergebnis 2009 nach IFRS

in Mio. EUR

	2008	2009	% vs. 2008
Umsatz	39,6	42,7	+8%
Bruttomarge	44,5%	43,2%	–
• F&E-Aufwand	42,5	20,9	-51%
• Vertriebs- & Verwaltungskosten	20,0	16,7	-16%
• Abschreibungen <sup>1)</sup> , Wertberichtigung	28,1	18,3	-35%
• Restrukturierungsaufwendungen	0,1	4,8	–
• Sonstige betriebl. Erträge (Aufwendungen)	0,1	-0,1	–
Operatives Ergebnis	-73,2	-42,3	+42%
<b>Operatives Ergebnis, bereinigt <sup>2)</sup></b>	<b>-45,5</b>	<b>-19,6</b>	<b>+57%</b>
Jahresfehlbetrag	-78,3	-45,5	+42%

Ohne Wertberichtigungen und Restrukturierungsaufwendungen belief sich das operative Ergebnis auf -20 Mio. EUR.

## Klarer Pfad in Richtung Profitabilität

Ergebnis Q1 2010 nach IFRS

in Mio. EUR

	Q1 2009	Q1 2010	% vs. 2009
Umsatz	8,2	<b>9,8</b>	+19%
Bruttomarge	36,2%	<b>37,9%</b>	–
• F&E-Aufwand	10,3	<b>1,7</b>	-83%
• Vertriebs- & Verwaltungskosten	4,8	<b>3,4</b>	-30%
• Abschreibungen <sup>1)</sup> , Wertberichtigung	6,7	<b>0,1</b>	–
• Restrukturierungsaufwendungen	1,4	<b>0,0</b>	–
<b>Operatives Ergebnis, bereinigt<sup>2)</sup></b>	<b>-12,2</b>	<b>-1,5</b>	<b>+88%</b>
Jahresfehlbetrag	-21,8	<b>-1,2</b>	-94%

Nach einem positiven 4. Quartal 2009 zeigt das Ergebnis des 1. Quartals eine angemessene Kostenbasis für profitables Wachstum.

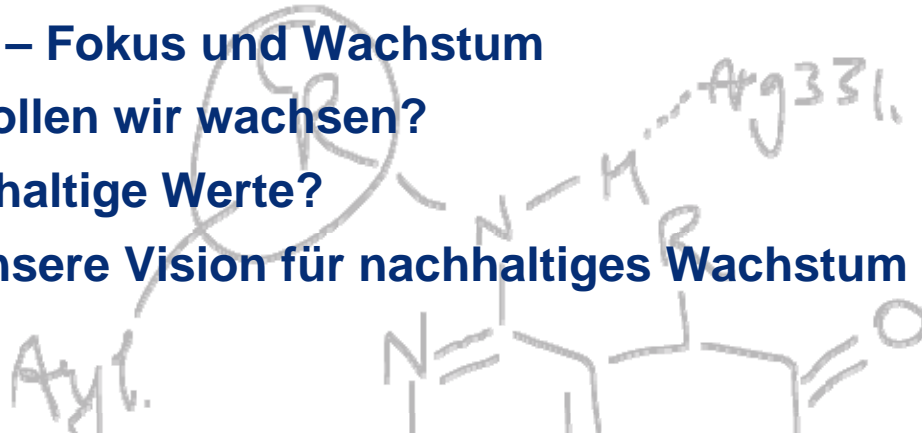
# Erfolgsparameter veranschaulichen den Trend

Aktionsplan Evotec 2012 – Status Q1 2010 <sup>1)</sup>

Kernkriterien		Besser		Schlechter		
		1	2	3	4	5
<b>Ausbau von Forschungsallianzen</b>	• Kostensenkung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Status Auftragsbestand	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Technologieangebot	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Ausdehnung d. Liquiditätsreichweite	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Fokus auf hochwertige Entwicklungsprogramme</b>	• Anzahl unterstützter Programme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Status des klinischen Fortschritts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Wert von Partnerschaftsverträgen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Anzahl INDs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Risiko ausbalancieren, um nachhaltig zu wachsen</b>	• Fortschritt in Allianzen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Meilensteineinkünfte	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Deckungsbeiträge	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	• Umsatz	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Agenda

---

- Begrüßung und Vorstellung
  - Was wir bis heute erreicht haben
    - Aktionsplan Evotec 2012
    - Lassen wir Zahlen sprechen – Konzernabschluss 2009
  - **Wohin wir gehen wollen – Fokus und Wachstum**
    - **Warum können und wollen wir wachsen?**
    - **Wie schaffen wir nachhaltige Werte?**
    - **Unser Ausblick und unsere Vision für nachhaltiges Wachstum**
  - Tagesordnung
- 



*„Angriff ist  
die beste  
Verteidigung.“*

# Unser Ziel: Nr.1 in der Wirkstoffforschung

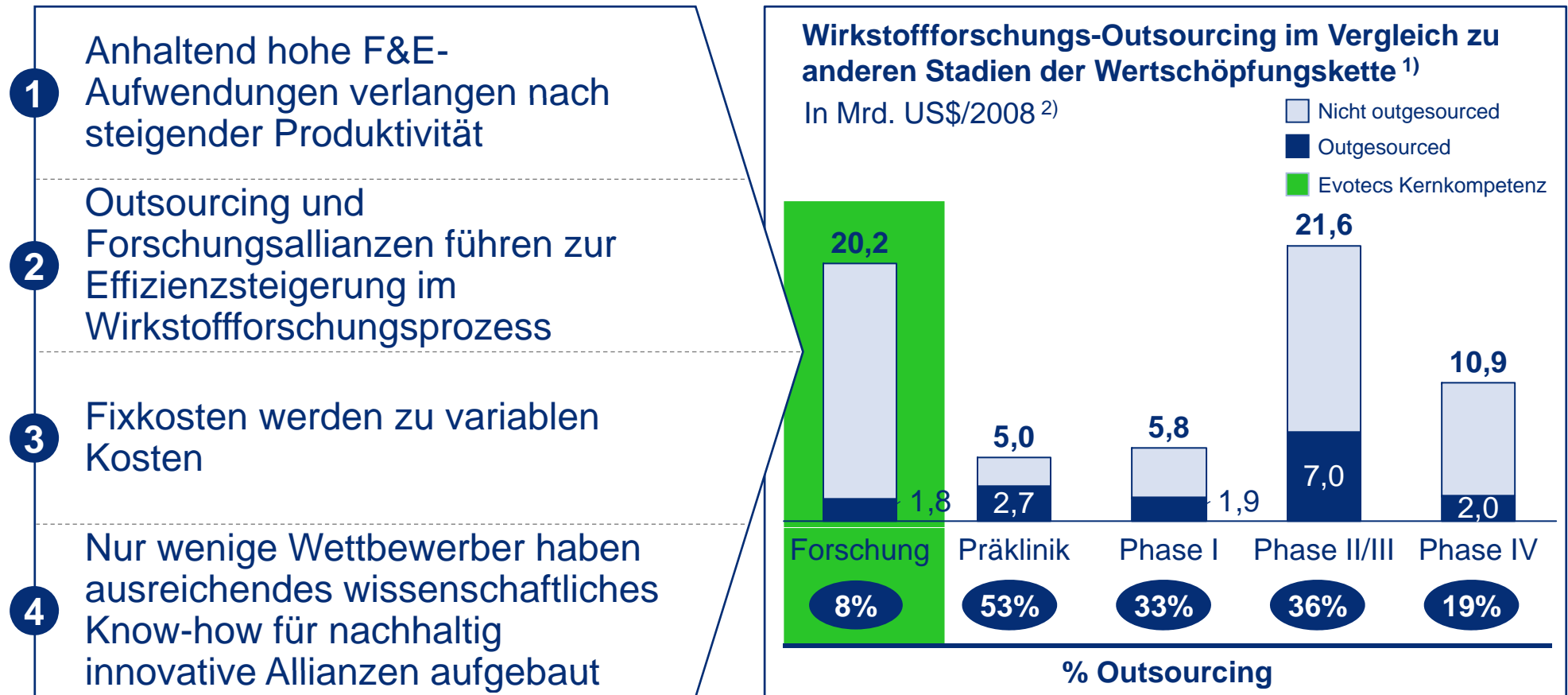
## Aktionsplan Evotec 2012 – Fokus und Wachstum



- 1 Weltweit führender Anbieter von einzigartigen **Fähigkeiten** in der innovativen Wirkstoffforschung werden
- 2 Ausbau der **Kapazitäten** für wissenschaftlich hoch anspruchsvolle integrierte Projekte
- 3 Aufbau eines strategischen **Kundenportfolios**, um nachhaltige Umsatzsteigerungen zu sichern
- 4 Verbesserung der **Kapitaleffizienz** mit dem Ziel der Profitabilität spätestens 2012

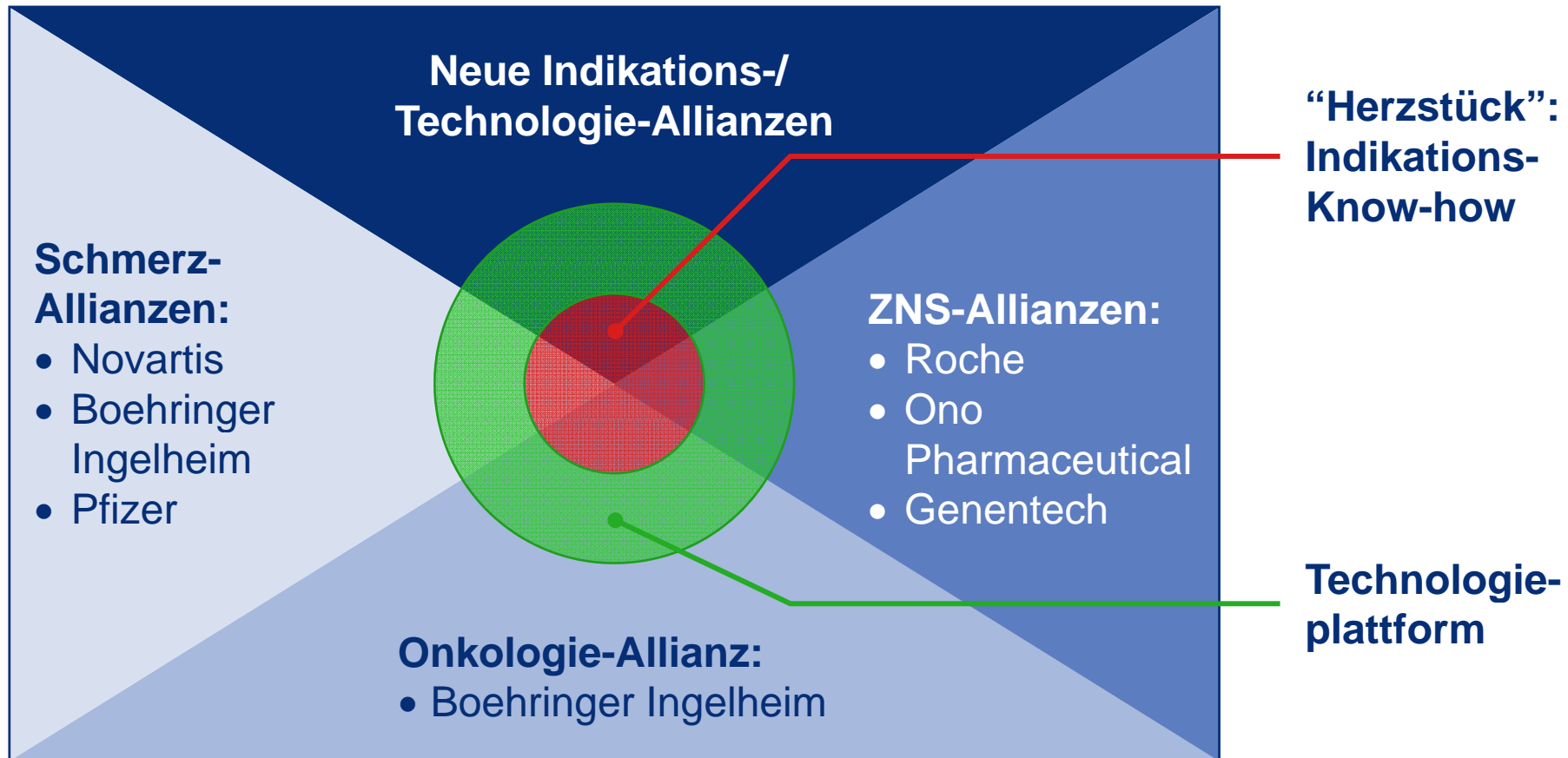
# Die Chancen in der Wirkstoffforschung ergreifen

## Wesentliche Gründe für das Marktwachstum












# Ideal positioniert als Partner für integrierte Allianzen mit Pharmaunternehmen

Integration von Forschungstechnologien & Indikations-Know-how



# Starke Vertragsbasis mit großem Potenzial

## Portfolio an Allianzen

Art der Kooperation	Beispiele für Partnerschaften	Cash-Investition	Potenzial
<b>Service-Vereinbarungen</b>	Laufendes Auftragsgeschäft	Cash-generierend	neutral
<b>Integrierte Forschungsallianzen</b>	    	Cash-generierend	+ / ++
<b>Entwicklungsallianzen</b>	   	Cash-neutral	+++
<b>Unverpartnerte Projekte</b>	EVT 401, P2X <sub>3</sub> , B1, H3, ASiCs, andere...	Cash-verbrauchend	+++

# Führende Position im Bereich behandlungsresistente Depression (TRD)

## Beispiel 1: EVT 100<sup>1)</sup> NR2B-spezifische NMDA-Rezeptor-Antagonisten



Vincent van Gogh „An der Schwelle der Ewigkeit“ 1890

- TRD<sup>2)</sup> – großer ungedeckter medizinischer Bedarf
  - Mehr als 120 Mio. Patienten in USA/EU leiden an Depressionen
  - 1/3 der Patienten reagieren nicht auf das erste Antidepressivum
  - Alle verfügbaren Therapieformen haben signifikante Nebenwirkungen
- Vorteile ggü. nicht-selektiven NMDA-Antagonisten (z.B. Ketamin und Memantin) dank besserem Nebenwirkungsprofil
  - EVT 101: einer von nur zwei Subtyp-selektiven Antagonisten in der klinischen Entwicklung
  - EVT 103: hoch attraktive Nachfolgesubstanz

1) EVT 101/103 sind hoch affine, selektive Antagonisten des N-Methyl-D-Aspartat-(NMDA)-Rezeptor-Subtypen mit der NR2B-Untereinheit; die Substanzen binden vorzugsweise an die aktivierte Form des Rezeptors; sie modulieren die Kanalaktivität durch Hemmung der Kanalöffnungswahrscheinlichkeit

2) Definition laut CPMP Guidelines: TRD = “Die aufeinanderfolgende Behandlung mit zwei Produkten unterschiedlicher Substanzklassen über einen ausreichend langen Zeitraum und in ausreichender Dosierung führt nicht zu einem akzeptablen Effekt”

# Signifikantes Umsatzpotenzial

## Beispiel 1: Strategische Produktentwicklungsallianz mit Roche

Roche-EVT-100 <sup>1)</sup> -Allianz	Konditionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Roche finanziert Entwicklung von EVT 101 &amp; EVT 103 vollständig</li><li>• Roche hat Option zum Rückkauf der gesamten EVT-100-Substanzfamilie nach Abschluss der Phase II</li><li>• Potenzial in anderen Indikationen (z.B. Alzheimer'sche Erkrankung)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rückkaufoption nach Phase II von EVT 101 könnte zu Einmalzahlung von 65 Mio. US\$ führen</li><li>• Gesamtvolumen der Vereinbarung einschließlich Umsatzbeteiligungen (zweistelliger Prozentbereich) kann 300 Mio. US\$ weit überschreiten</li></ul>

**Phase-II-Start  
im Juni 2010**

# Onkologie jetzt im Fokus der Vereinbarung

## Beispiel 2: Integrierte Onkologie-Allianz mit Boehringer Ingelheim

Wesentliche Inhalte	Konditionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Langfristige Forschungsallianz mit neuem Fokus auf <b>Onkologie</b></li><li>• Optimale Synergieeffekte zwischen Boehringer Ingelheims Target- und Indikations-Know-how und Evotecs Expertise und Technologien</li><li>• Langfristiges Potenzial durch Erfolgsbeteiligung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Laufzeit: Mindestens 4 Jahre</li><li>• Vertragsvolumen: Mindestens 15 Mio. EUR</li><li>• Potenzial für signifikante Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen</li></ul>

**Eine der bedeutendsten globalen Forschungsallianzen zwischen Pharma & Biotech**

## Qualitätspartner wählen Evotec

### Beispiel 3: Integrierte strategische Allianz mit Genentech

Wesentliche Inhalte	Konditionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Multi-Target-Wirkstoffforschungsallianz</li><li>• Evotec setzt gesamtes integriertes Angebotsspektrum ein</li><li>• Baut auf Evotecs Targetklassen-Expertise und Indikations-Know-how auf</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Laufzeit: Mehrjährig</li><li>• Zusammenarbeit im Mai gestartet</li><li>• Signifikante Forschungsvergütung sowie weiteres Potenzial</li></ul>

**Hoch innovative Allianz mit führendem Biotech-Unternehmen**

# Kampf gegen die Huntington-Krankheit

## Beispiel 4: Strategische Allianz mit CHDI

Wesentliche Inhalte	Konditionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Wirkstoffforschungsallianz zur Identifizierung neuer Therapien für die Behandlung der Huntington'schen Erkrankung</li><li>• Evotec setzt nahezu ihr gesamtes integriertes Wirkstoffforschungsangebot ein</li><li>• Zusammenarbeit seit 2006; zweite Verlängerung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Laufzeit: Mindestens drei Jahre, bis Ende 2012</li><li>• Forschungsvergütung von bis zu 37,5 Mio. US\$</li><li>• Chance, zusätzliche Expertise in anderen neurodegenerativen Erkrankungen aufzubauen</li></ul>

**Eine der größten integrierten Wirkstoffforschungsallianzen der Evotec-Gruppe**

# Optimale Strategie für frühe Entwicklungen

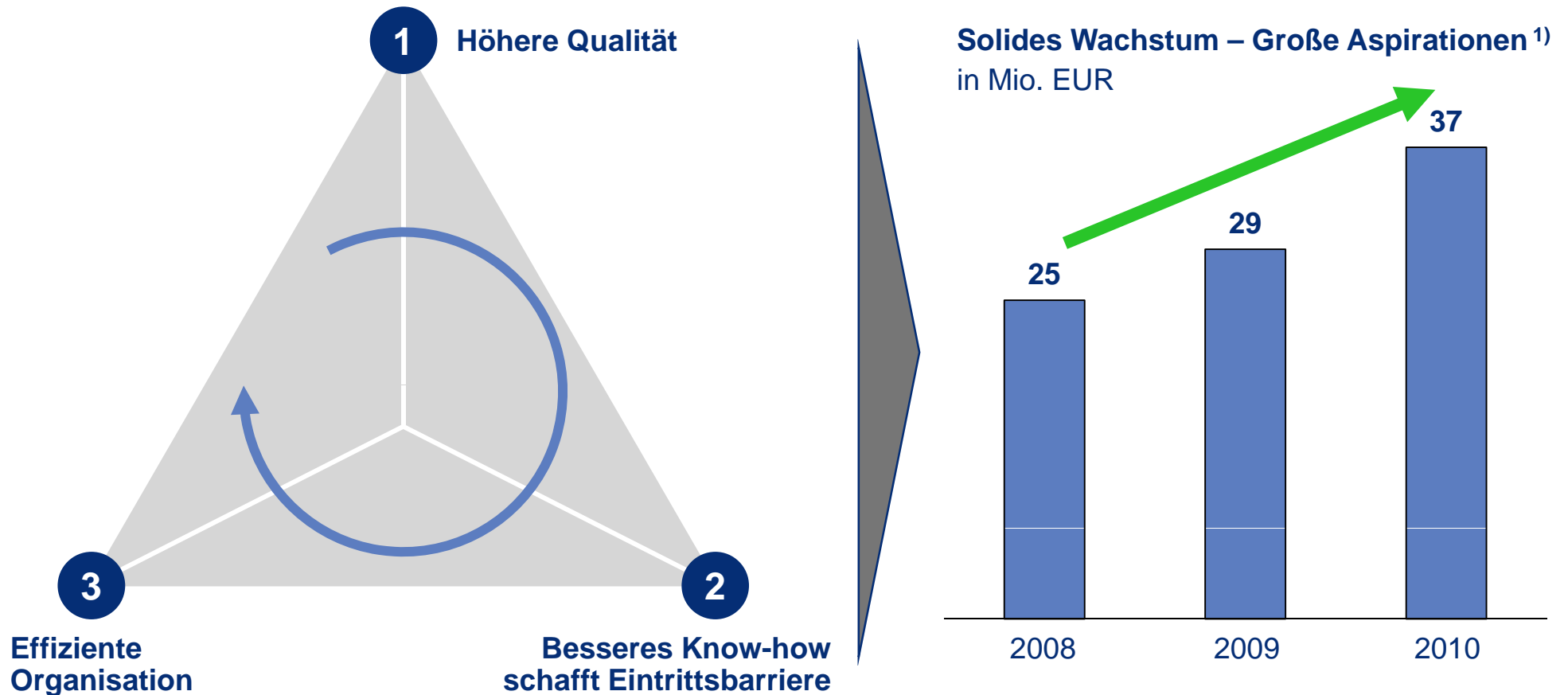
## Beispiel 5: BMBF-Forschungsförderung für H3-Rezeptor-Antagonisten

Wesentliche Inhalte	Konditionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Attraktives Target zur Verbesserung kognitiver Fähigkeiten, Wachsamkeit und Aufmerksamkeit, z.B. das Fatigue-Syndrom bei Multipler Sklerose</li><li>• Nutzung von Evotecs ZNS-Expertise &amp; ihrer weltweit führenden Forschungsplattform</li><li>• Evotec hat H3-Rezeptor-Antagonisten identifiziert, optimiert &amp; bis zur präklinischen Entwicklung vorangetrieben</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Unterstützung durch Neu<sup>2</sup>-Konsortium im Rahmen der BioPharma-Initiative</li><li>• Fördermittel dienen zur Vorbereitung und Durchführung der klinischen Phase I</li><li>• Forschungsförderung von bis zu 1,5 Mio. EUR</li></ul>

**Forschungsförderung verringert Evotecs F+E-Aufwand & minimiert das Risikoprofil**

# Erste Zeichen werden sichtbar – Stärkstes Orderbuch der Firmengeschichte

Überblick Orderbuch; Status Mitte 2010



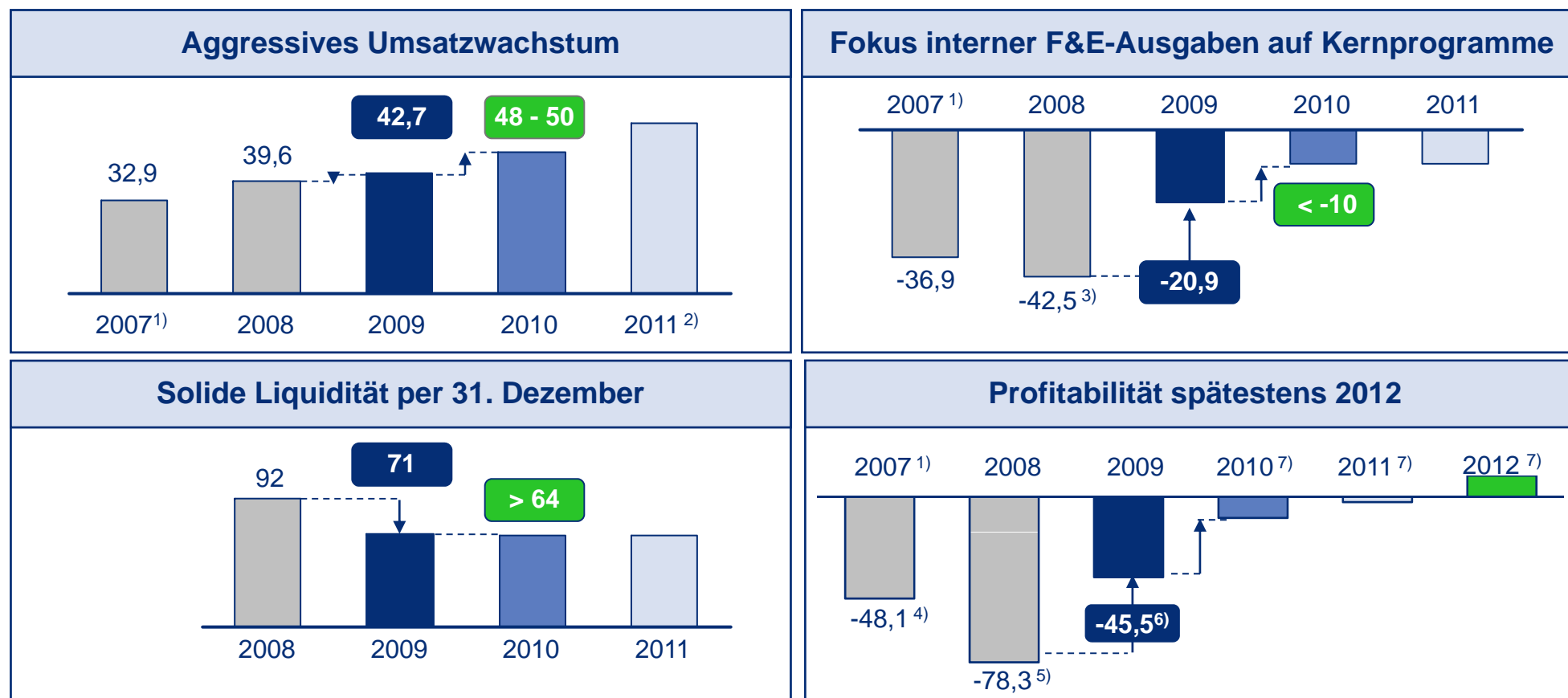


*„Für den nachhaltigen Erfolg – den Ball immer flach halten.“*

# Unser Ziel – Nachhaltige Profitabilität 2012 ff

Prognose 2010 ff

in Mio. EUR



1) Fortgeführte Geschäftstätigkeit

2) Exklusive potenzielle Meilensteinzahlung von 65 Mio. US\$

3) Inklusive Renovis

4) Inkl. Wertberichtigung und Restrukturierungsaufwendungen von 8,9 Mio. €

5) Inkl. Wertberichtigung und Restrukturierungsaufwendungen von 27,7 Mio. €

6) Inkl. Wertberichtigung und Restrukturierungsaufwendungen von 22,7 Mio. €

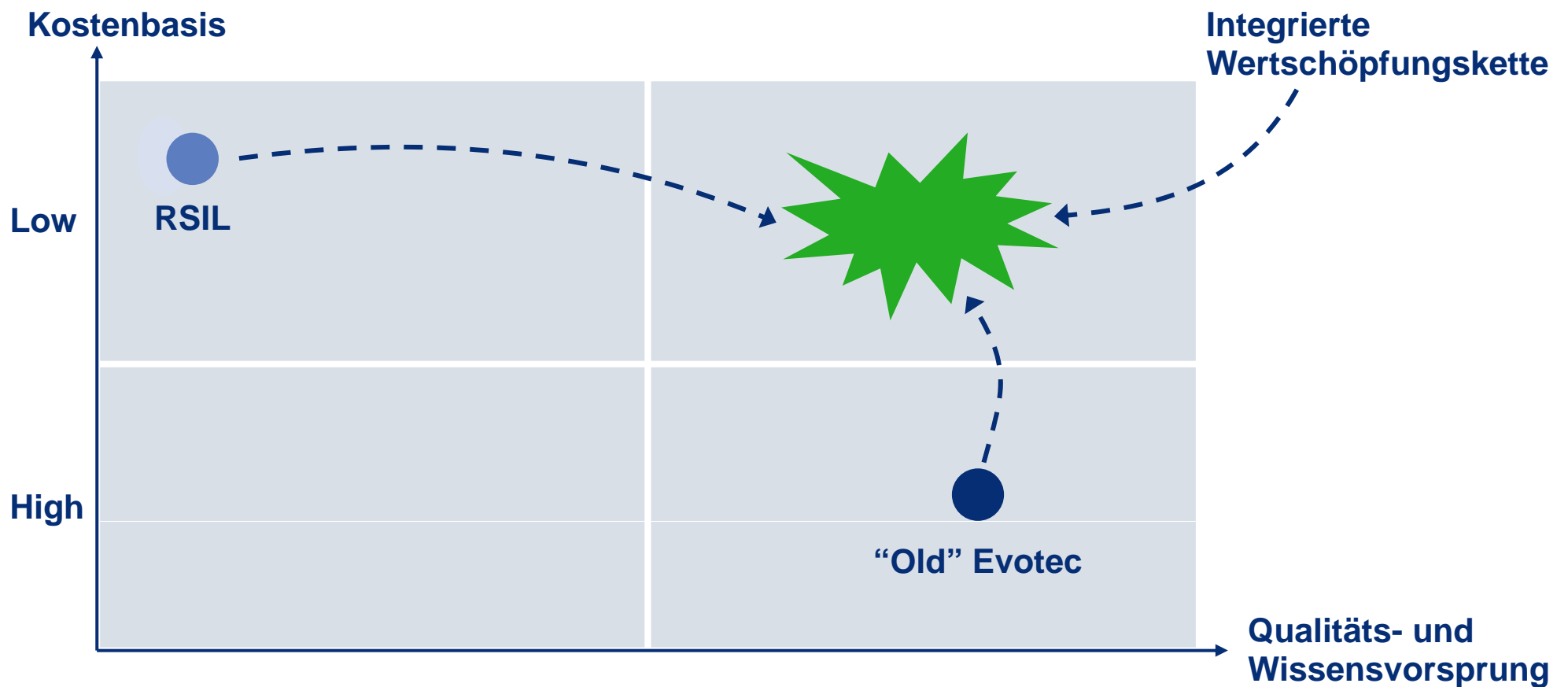
7) Nettoergebnis vor außergewöhnlichen Effekten



*„Es gibt nur ein  
Ergebnis:  
**Sieg,**  
Unentschieden  
oder Niederlage!“*

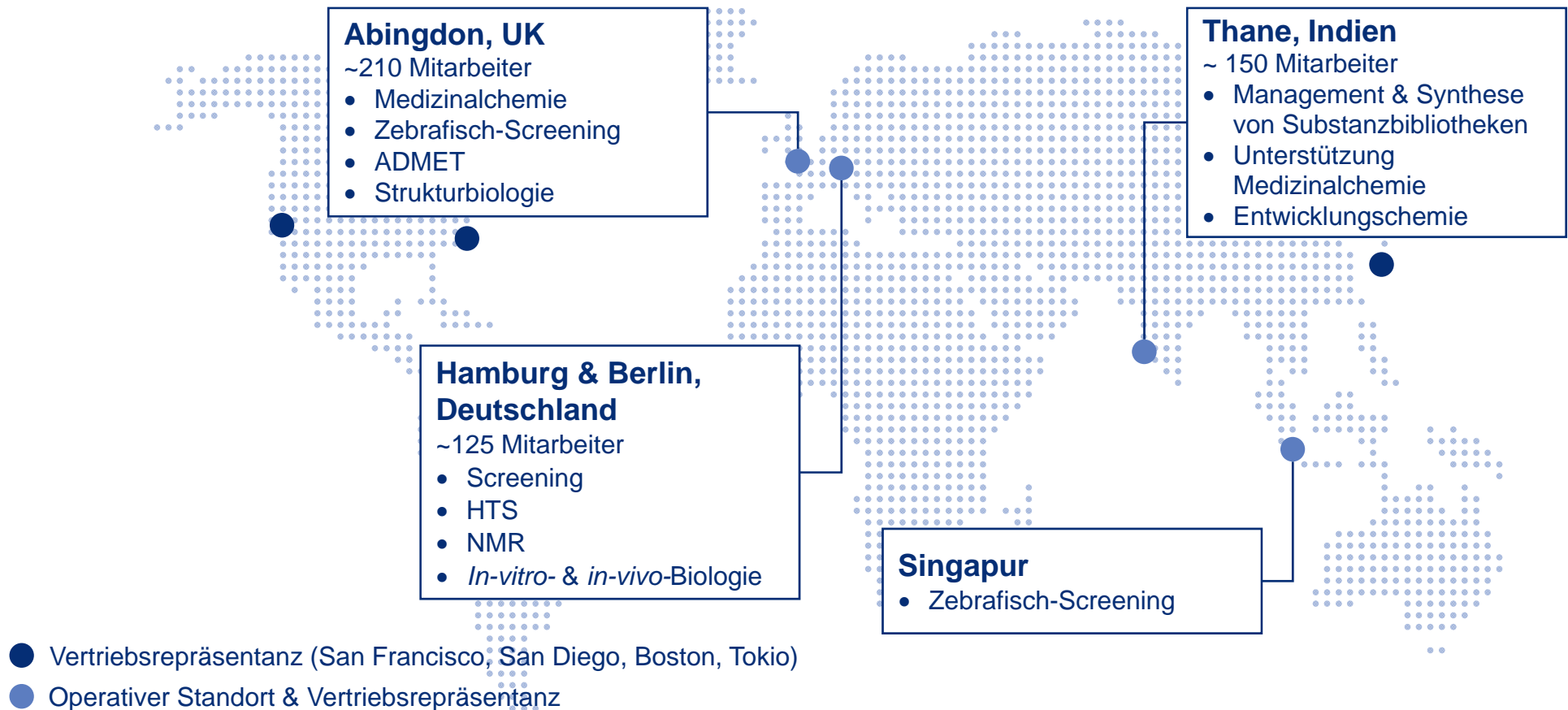
# Aggressives Wachstum als Programm

Wachstum in Größe, Technologie- und Indikations-Know-how



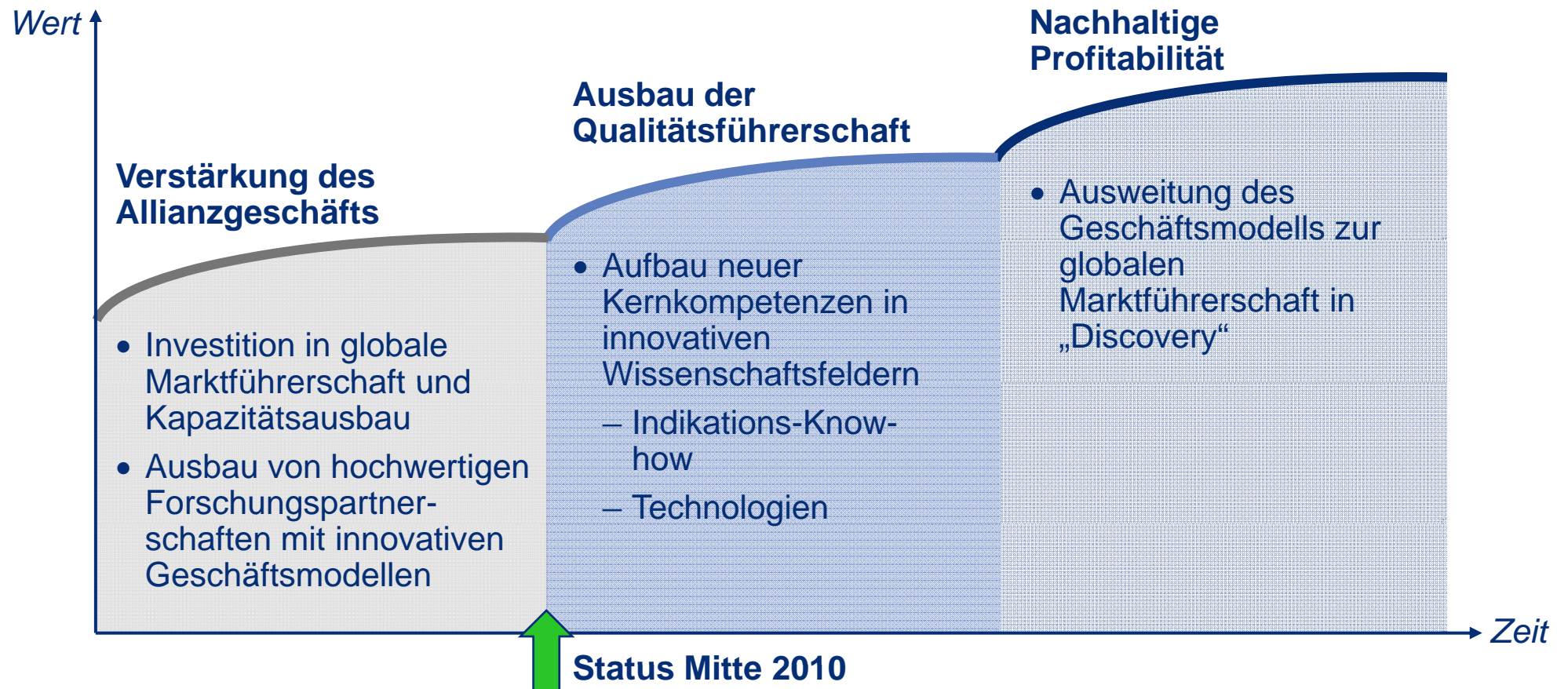
# Globale Reichweite für globale Projekte

ca. 500 Evotec-Mitarbeiter weltweit



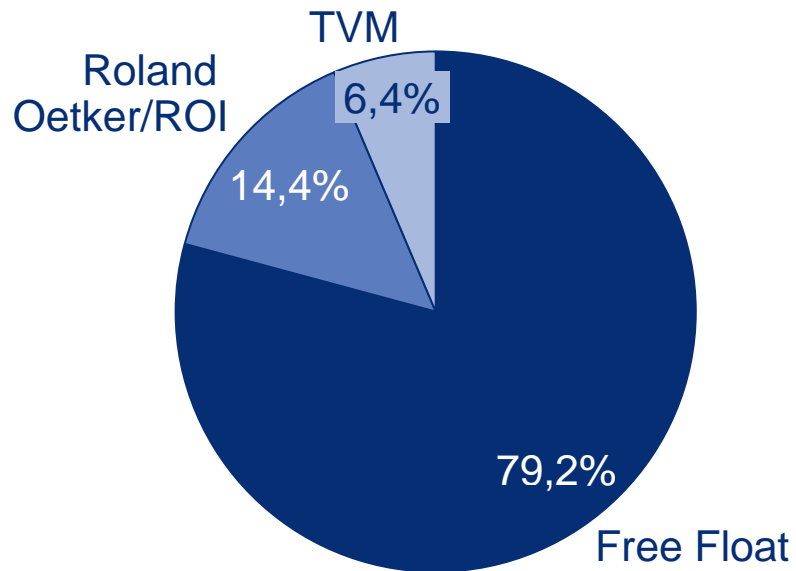
# Graduelles Wachstum statt digitalem Risiko

## Nachhaltiges Wachstum

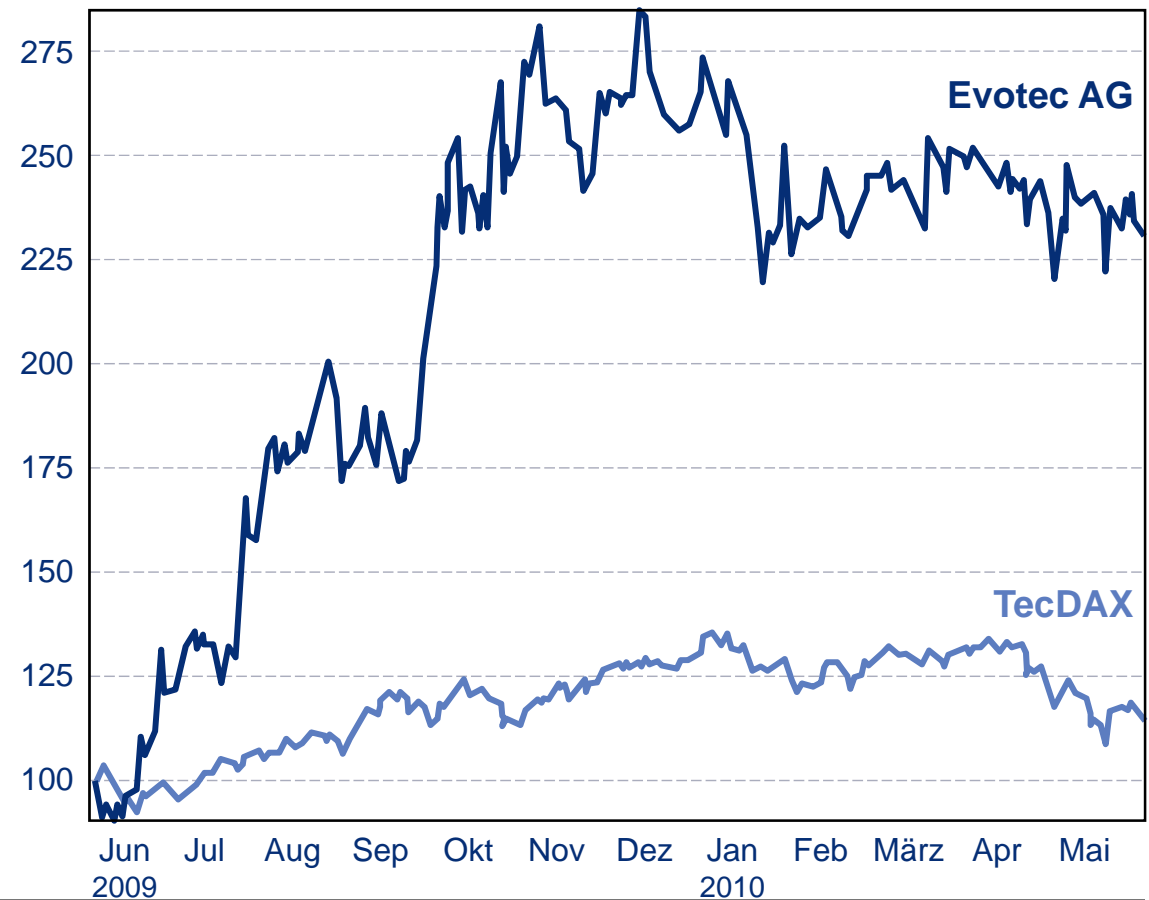


# Das Recht zu wachsen muss verdient werden

## Überblick Aktienkursentwicklung



- **Aktienanzahl:** 108.838.715
- **Börse:** Frankfurt/TecDAX <sup>1)</sup>
- **52 Wochen-Hoch/-Tief:** 2,45 / 0,71 EUR



## Der Aktionär im Mittelpunkt – Wir hören Kritik und analysieren

---

Ausschnitte aus Online-Chatforen<sup>1)</sup>

---

Keine digitale Wette,  
sondern ein Portfolio an  
Chancen anzubieten, ist  
zeitgemäß

Bevor das Unter-  
nehmen nicht zeigt, dass  
es nach über 16 Jahren  
profitabel wird, glaube  
ich gar nichts mehr

Das Delisting von der  
NASDAQ finde ich gut

Das ist ja nur  
das alte Servicegeschäft  
neu angemalt

Das mit den mehr  
als 15% Wachstum p.a.  
möchte ich sehen

Warum gibt es  
da keine Transkripte  
auf der Website?



*„Stark in der  
Verteidigung sein  
und immer mit  
dem Kopf nach  
vorn spielen.“*

# Starkes 2010 erwartet: Gute Basis für nachhaltige Profitabilität

## Überblick wesentlicher Meilensteine

### Wesentliche Meilensteine

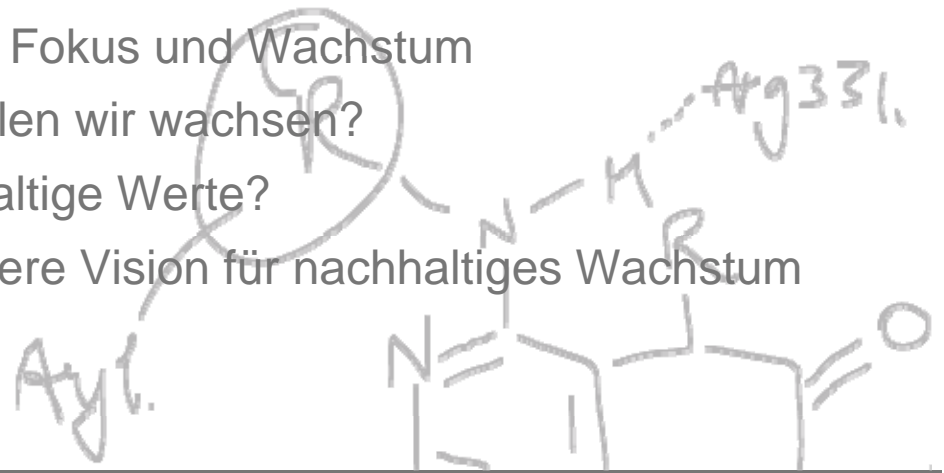
<b>1</b> Ausbau des innovativen Allianzgeschäfts	<ul style="list-style-type: none"><li>• Erweiterung aller bestehenden Allianzen (z.B. CHDI, Novartis, Ono Pharmaceutical...)</li><li>• Abschluss neuer integrierter technologie-/indikationsspezifischer Allianzen (z.B. Genentech)</li><li>• Erreichen signifikanter präklinischer/klinischer Meilensteine</li></ul>
<b>2</b> Optimale Pipeline- entwicklung	<ul style="list-style-type: none"><li>• Phase-I-Daten für EVT 103 in Q1</li><li>• Start der Phase-II-Studie mit EVT 101 in Q2</li><li>• Mindestens eine strategische Partnerschaft zur Entwicklung von Evotecs Wirkstoffkandidaten</li><li>• Start der Phase-I-Studie mit H3 allein oder in Partnerschaft</li></ul>
<b>3</b> Wachstum und Profitabilität	<ul style="list-style-type: none"><li>• Umsatzwachstum um mindestens 15%</li><li>• Konzentrierung der Ausgaben für F+E und strategische Innovationen auf unter 10 Mio. EUR</li><li>• Liquidität &gt; 64 Mio. EUR</li></ul>

## Agenda

---

- Begrüßung und Vorstellung
- Was wir bis heute erreicht haben
  - Aktionsplan Evotec 2012
  - Lassen wir Zahlen sprechen – Konzernabschluss 2009
- Wohin wir gehen wollen – Fokus und Wachstum
  - Warum können und wollen wir wachsen?
  - Wie schaffen wir nachhaltige Werte?
  - Unser Ausblick und unsere Vision für nachhaltiges Wachstum

- **Tagesordnung**



# Tagesordnung

---

## Top 1 - 4

---

1. Vorlage Jahresabschluss
2. Entlastung Vorstand
3. Entlastung Aufsichtsrat
4. Bestellung Abschlussprüfer

## Tagesordnung

---

### TOP 6 Satzungsänderungen zur Anpassung an gesetzl. Neuregelungen

---

#### 6a)

- Neuregelungen der Anmeldefrist zur Hauptversammlung
- Neuregelung der Frist für den Nachweis des Anteilsbesitzes
- Ermächtigung des Vorstands, Aktionären die Online-Teilnahme an der Hauptversammlung zu ermöglichen

#### 6b)

- Ermächtigung des Versammlungsleiters, die vollständige Bild- und Tonübertragung der Hauptversammlung zu ermöglichen

#### 6c)

- Neuregelung der Formerfordernisse für die Erteilung einer Vollmacht, ihren Widerruf und dem Nachweis einer Bevollmächtigung
  - Ermächtigung des Vorstands, den Aktionären die Briefwahl zu ermöglichen
-

---

# Ordentliche Hauptversammlung 2010 „Fokus & Wachstum“

