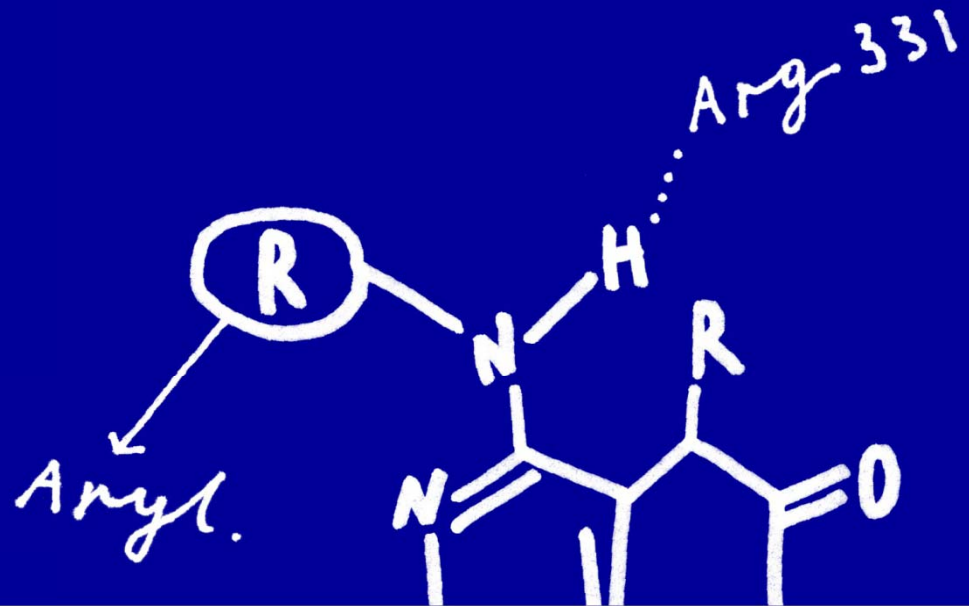
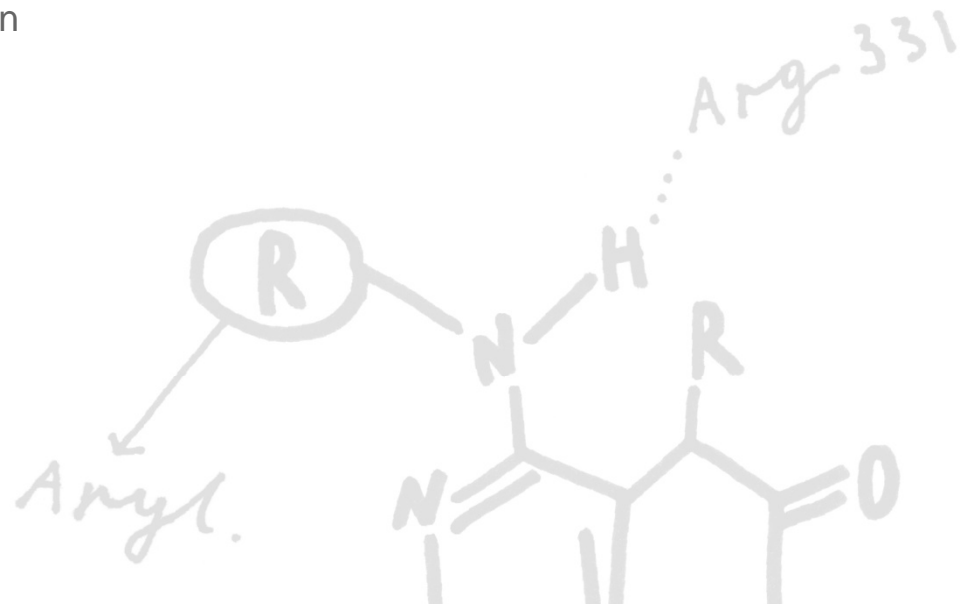


Evotec Hauptversammlung – Mit Verstand wachsen



Agenda

- **Begrüßung und Vorstellung**
- Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- Wie wir mit Verstand wachsen wollen
 - Wissenschaftlich wachsen
 - Partnerschaftlich wachsen
 - Wirtschaftlich wachsen
 - Nachhaltig wachsen
- Tagesordnung



Dem Aktionär verpflichtet

Der neue Aufsichtsrat



Flemming Ørnskov
Bayer



Hubert Birner
TVM Capital



Roland Oetker ¹⁾
ROI



Mary Tanner
Peter J. Solomon



Walter Weninger
vormals Bayer



Andreas Pinkwart ¹⁾
Universität Leipzig

Wir wollen mit Verstand wachsen

Der Vorstand



Werner Lanthaler, CEO



Mario Polywka, COO



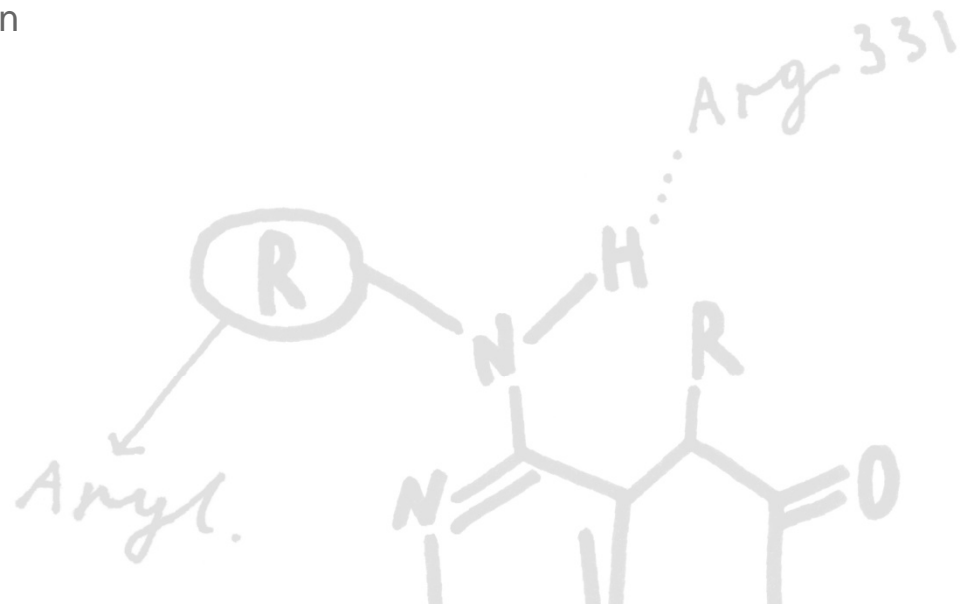
Colin Bond, CFO



Cord Dohrmann, CSO

Agenda

- Begrüßung und Vorstellung
- **Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind**
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- Wie wir mit Verstand wachsen wollen
 - Wissenschaftlich wachsen
 - Partnerschaftlich wachsen
 - Wirtschaftlich wachsen
 - Nachhaltig wachsen
- Tagesordnung



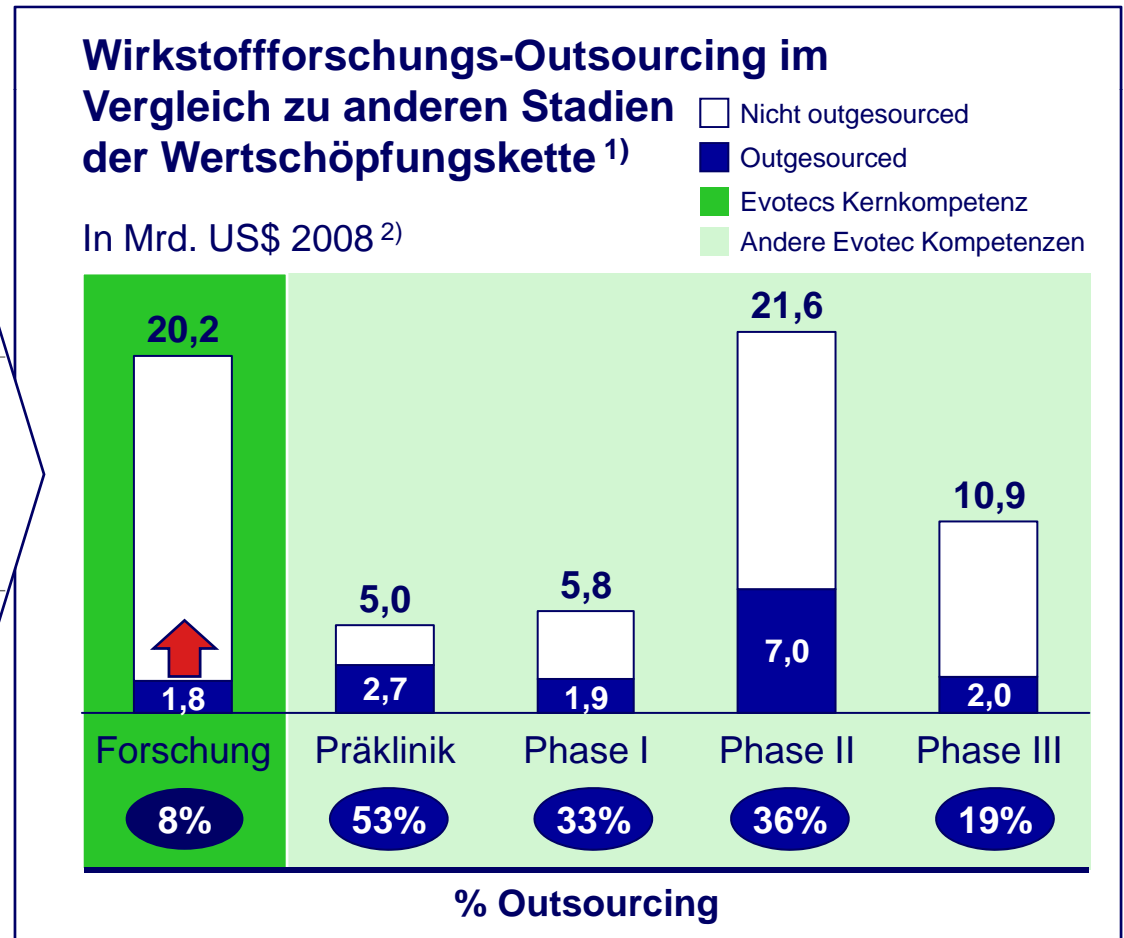


*„Egal wie groß Dein Vater war –
um größer zu werden, musst Du
SELBER WACHSEN.“*

Leistungsbasierte Forschungsallianzen

Wie wir wachsen wollen

- 1 Höhere Kapitaleffizienz (variable statt fixe Kosten)
- 2 Outsourcing führt zu Effizienzsteigerung
- 3 Externe Innovation mit Qualitätsvorteilen ¹⁾

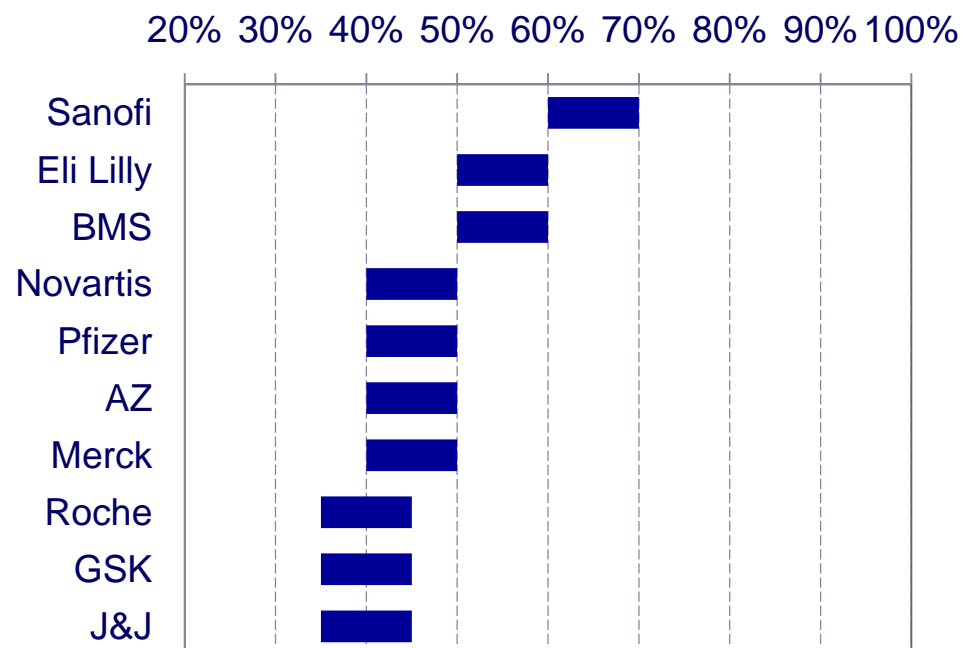


Innovationsdruck in Pharma nimmt zu

Patentverluste, Kostendruck und Preishürden

In % Gesamtabsatz

Patentverluste bis 2018



Exklusivitätsverluste bei Produkten

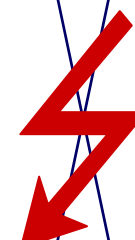
Kosten- Nutzenschere

Kosten

- Referenzpreise
- Preisobergrenzen
- Rabatte
- Ausschreibungsverfahren

Nutzen

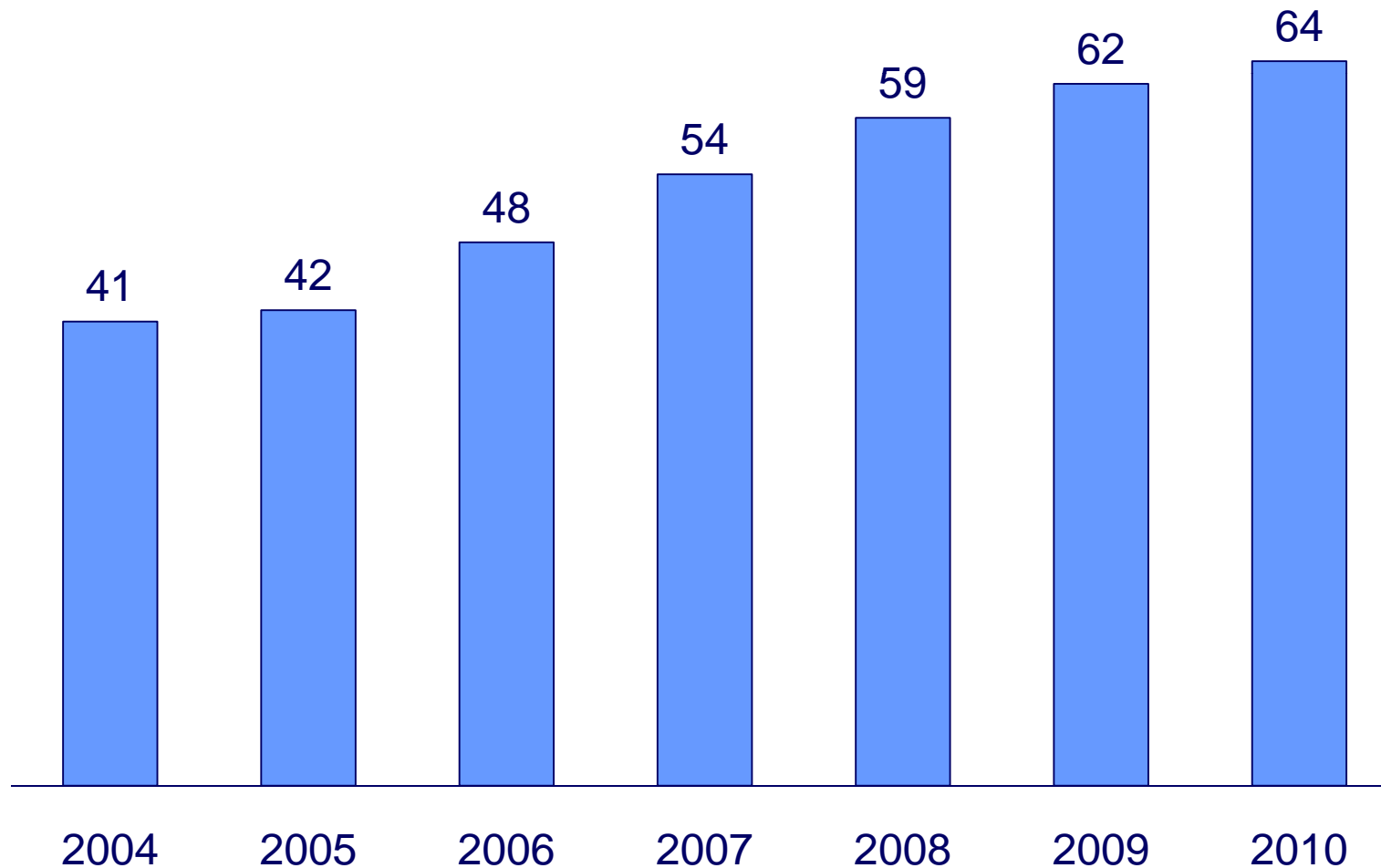
- Behandlungsrichtlinien
- Zweitmeinung vor Behandlung
- Kosten /Nutzenanalyse bei jeder Verordnung...



3.000 Krankheiten suchen Lösungen

F&E-Aufwendungen – Unsere Marktchance

F&E-Aufwendungen in Mrd. US\$

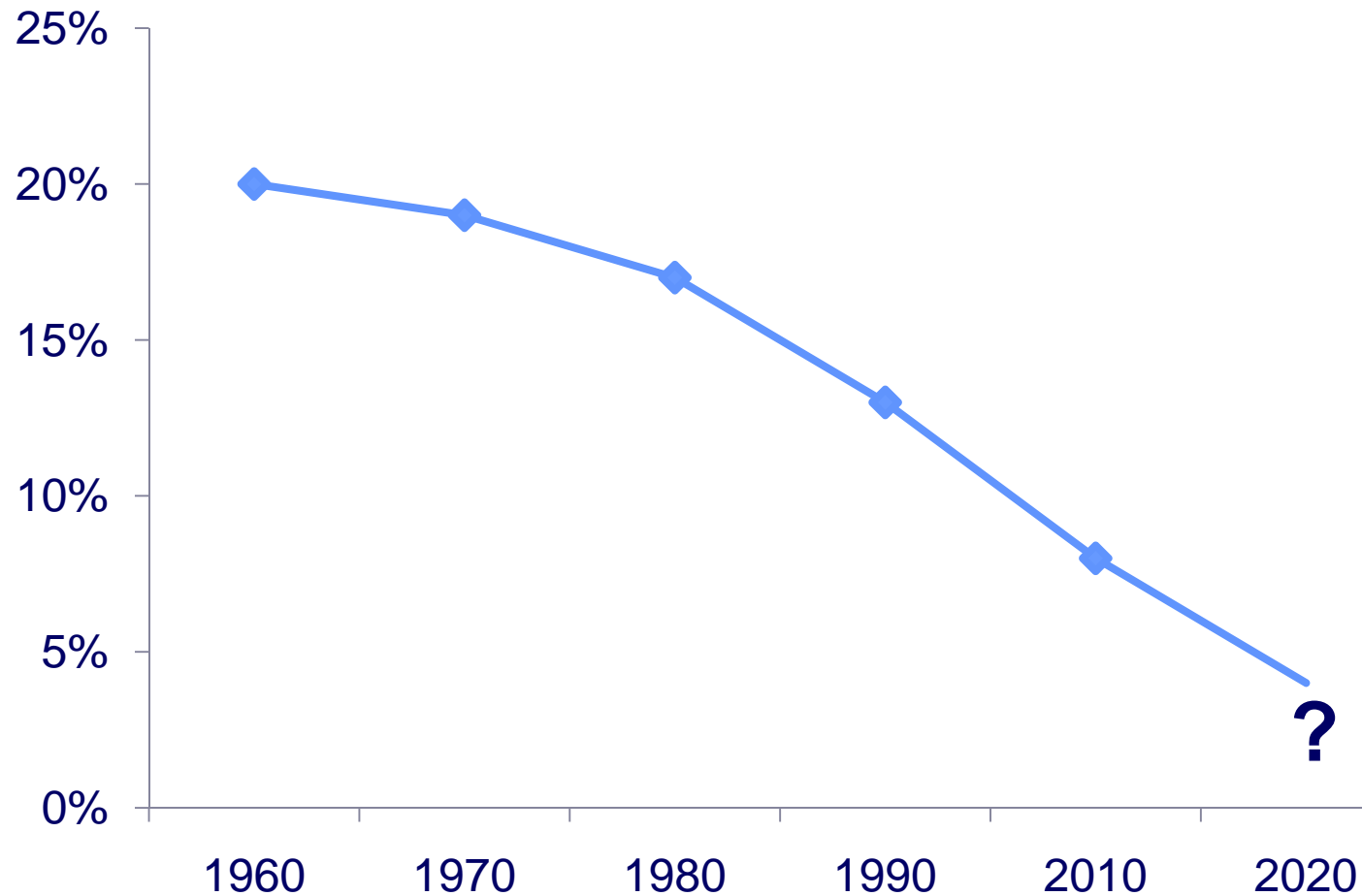


**Trotz
Produktivitätsdruck
F&E-Aufwendungen
auf „all time high“
Forschung hört nie
auf!**

Höhere Kapitaleffizienz in F&E – unsere Kernkompetenz wird gebraucht

Produktivität von Forschungsausgaben sinkt

IRR in %



**Der F&E-
Megatrend**

Externe Innovation:
mehr, bessere
Datenpunkte für
weniger Kosten

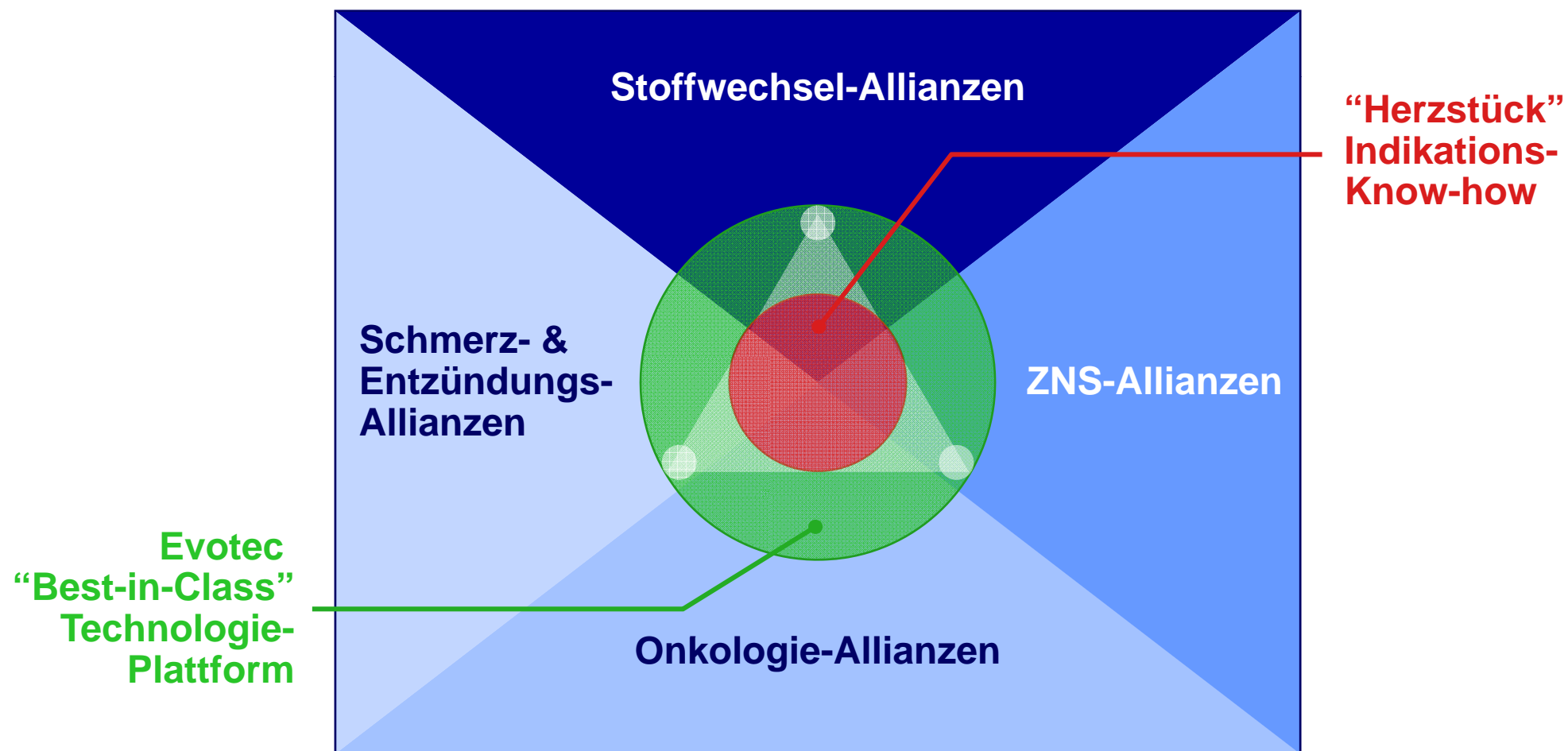
Aktionsplan 2012 – Fundament, um im Kerngeschäft zu wachsen

Status Aktionsplan 2012



Wirkstoffforschungsallianzen auf Gebieten mit hohem medizinischen Bedarf

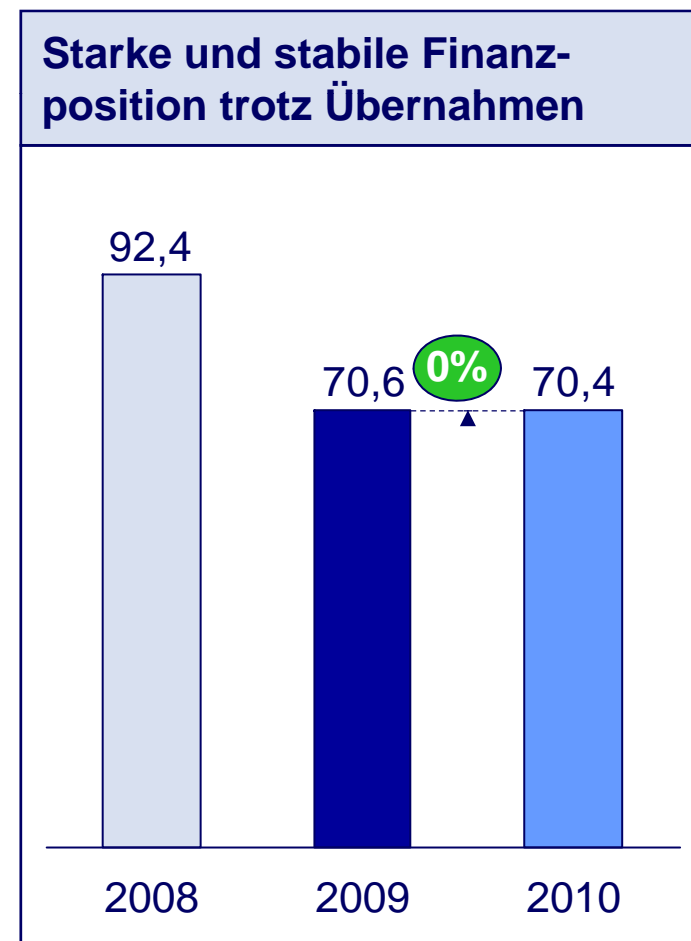
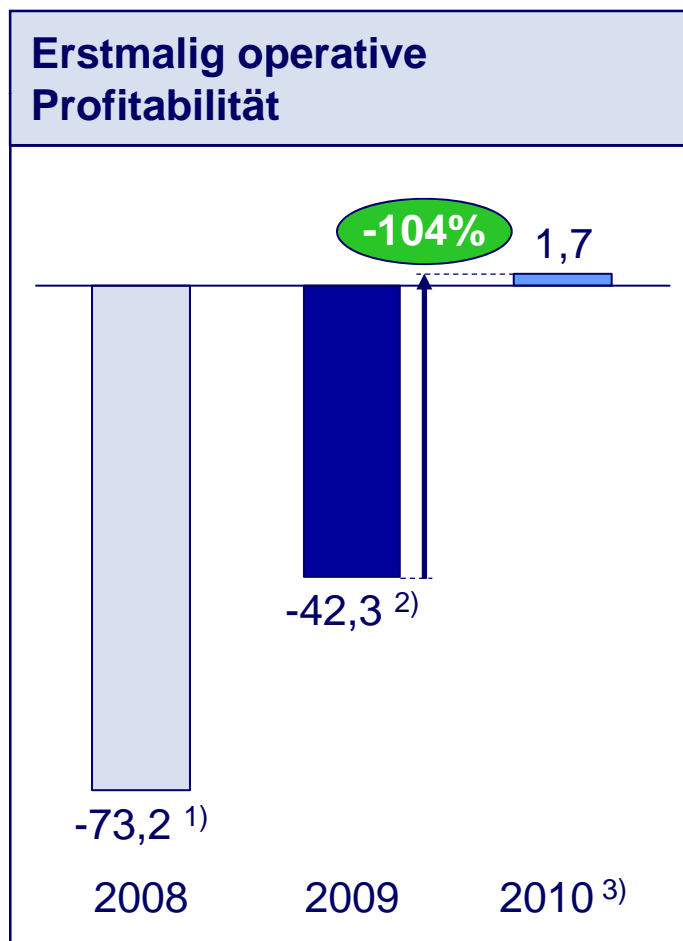
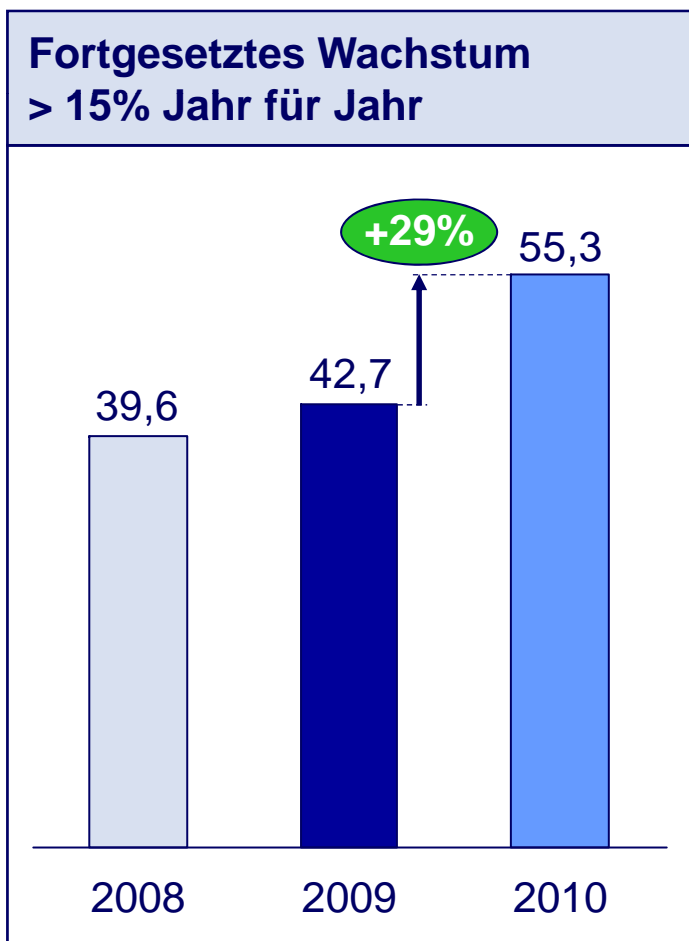
Unser Geschäftsmodell



Beschleunigter Weg zur Nachhaltigkeit

Überblick Kern-Finanzzahlen 2010

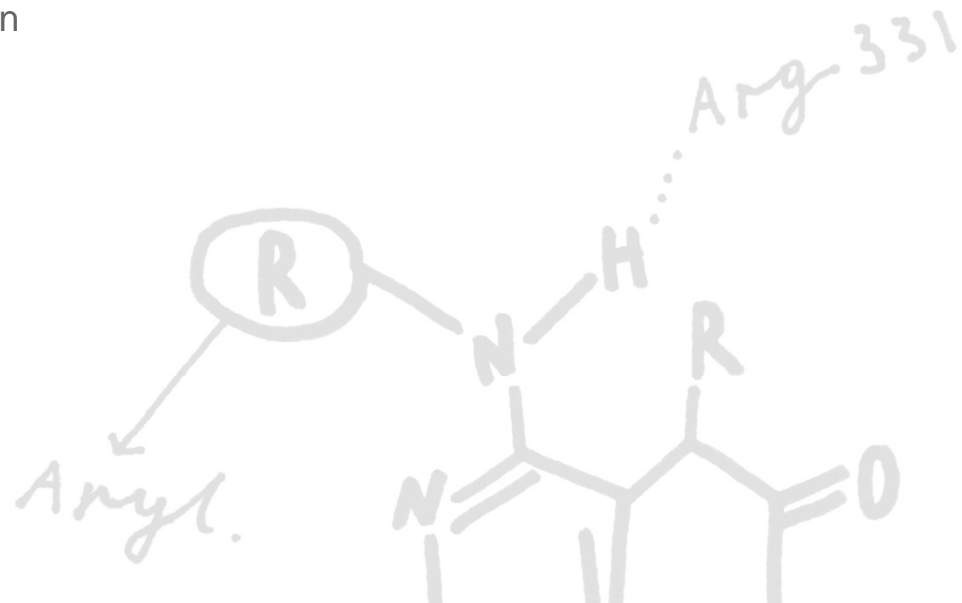
in Mio. €

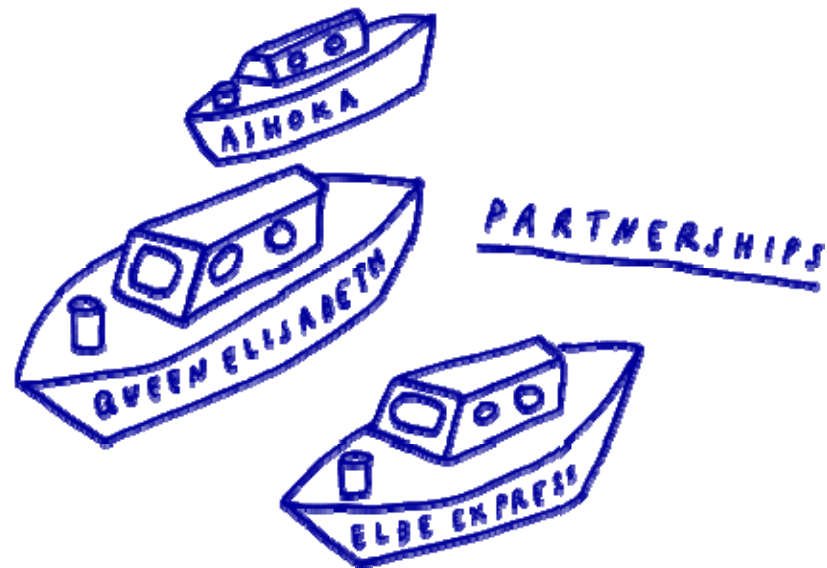


1) Inklusive Abschreibungen in Höhe von € 27.7 Mio
 2) Inklusive Abschreibungen in Höhe von € 22.7 Mio
 3) Nettoeinkommen vor Sondereffekten

Agenda

- Begrüßung und Vorstellung
- Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- **Wie wir mit Verstand wachsen wollen**
 - **Partnerschaftlich wachsen**
 - Wissenschaftlich wachsen
 - Wirtschaftlich wachsen
 - Nachhaltig wachsen
- Tagesordnung





*„Was immer Du hast, Du musst es
entweder vermehren oder Du wirst es
verlieren.“*

(Henry Ford 1863)

Wie wir partnerschaftlich wachsen wollen

Prinzipien

1 Von „Me-too“ to „Best-in-Class“ Angebot

2 Von “Fee-for-Service” zum leistungsbasierendem Modell

3 Portfolio an Langzeit-Allianzen






Stark wachsendes Portfolio an erstklassigen Partnern

Ausgewählte Wirkstoffforschungs-Allianzen (1/2)

Partner	Fokus	Potenzial für Evotec	Beschreibung
 Boehringer Ingelheim	Onkologie, Schmerz, Entzündung	+++	Leistungsbasierte, mehrjährige, Multi-Target-Allianz. Signifikante Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligung
 CHDI	ZNS, Huntington Krankheit	++	Mehrjährige Allianz, fokussiert auf den Kampf gegen die Huntington Krankheit
 Genentech <i>A Member of the Roche Group</i>	ZNS, Schmerz u. andere	++	Mehrjährige Allianz, fokussiert auf mehrere Targets
 NOVARTIS	ZNS, Schmerz	++	Leistungsbasierte, mehrjährige Allianz, fokussiert auf Schmerz. Signifikante Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligung
 ONO	Verschiedene	++	Leistungsbasierte, mehrjährige, Multi-Target-Allianz. Signifikante Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligung

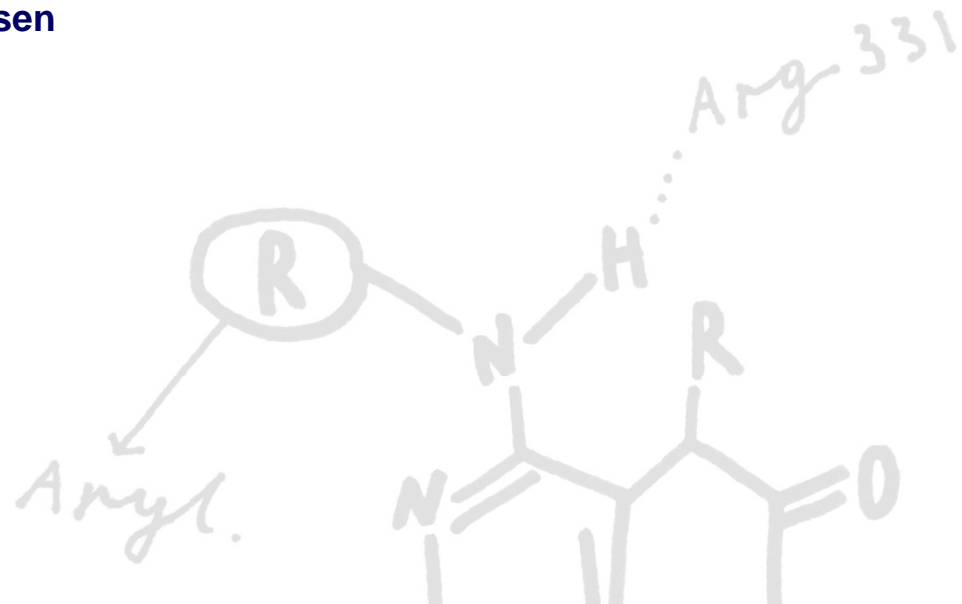
Signifikantes Potenzial ohne Risiko

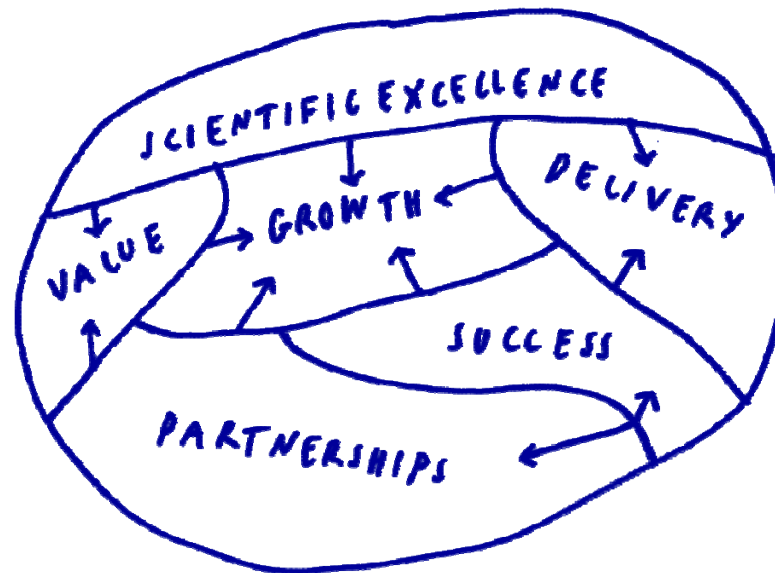
Ausgewählte Wirkstoffforschungs-Allianzen (2/2)

Partner	Fokus	Potenzial für Evotec	Beschreibung
	Stoffwechselerkrankungen, Insulin Sensitizer	++++	Diabetes, Adipositas und metabolisches Syndrom, Forschungszahlungen, € 7 Mio. Vorabzahlung, > € 230 Mio. Meilensteinzahlung, Umsatzbeteiligung
 	Beta Zell Technologie (Biologicals)	++++	Type 1 und 2 Diabetes, ausgerichtet auf Beta Zell Masse, Forschungszahlungen, € 5 Mio. Vorabzahlung, > € 250 Mio. Meilensteinzahlung, Umsatzbeteiligung
	Anämie	++	Leistungsbasierte Allianz, fokussiert auf Anämie Targets
    	Verschiedenes (inkl. Kinaxo-Allianzen)	Verschieden	Mehrjährige, Multi-Target-Allianzen

Agenda

- Begrüßung und Vorstellung
- Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- **Wie wir mit Verstand wachsen wollen**
 - Partnerschaftlich wachsen
 - **Wissenschaftlich wachsen**
 - Wirtschaftlich wachsen
 - Nachhaltig wachsen
- Tagesordnung





„Die Grenzen des Wachstums werden allein durch die Phantasie gesteckt.“

(Günter Wille)

Wie wir wissenschaftlich wachsen wollen

Prinzipien

1

Vorhandene Wissenschaft industriell nutzen “Translation”

2

Nur mit den Besten arbeiten

3

Fokussierung auf wenige Kerngebiete

Wachstum durch einzigartige Wirkstoffforschungsplattformen und Expertise in neuen Targets

Forschungsinvestitions-Fokus 2010/11

Hochwertige Technologie-Plattformen: z.B. HCS/HTS/FBS, E-Physiologie, GPCRs, Ionenkanäle, Kinasen, Chemieinformatik, Proteomik/Massenspektrometrie, Wirksamkeitsvorhersagen, ...

Neuartige Screening-Technologien, um krankheitsmodifizierende Targets für Stoffwechselkrankheiten, ZNS, chronische Nierenerkrankung etc. zu finden



Innovation für neue strategische Wirkstoffforschungs-Allianzen

Voll integrierte, hochmoderne, krankheitsfokussierte Wirkstoffforschungs-Plattformen für Stoffwechselkrankheiten, ZNS, Schmerz, Entzündungskrankheiten, regenerative Medizin ...

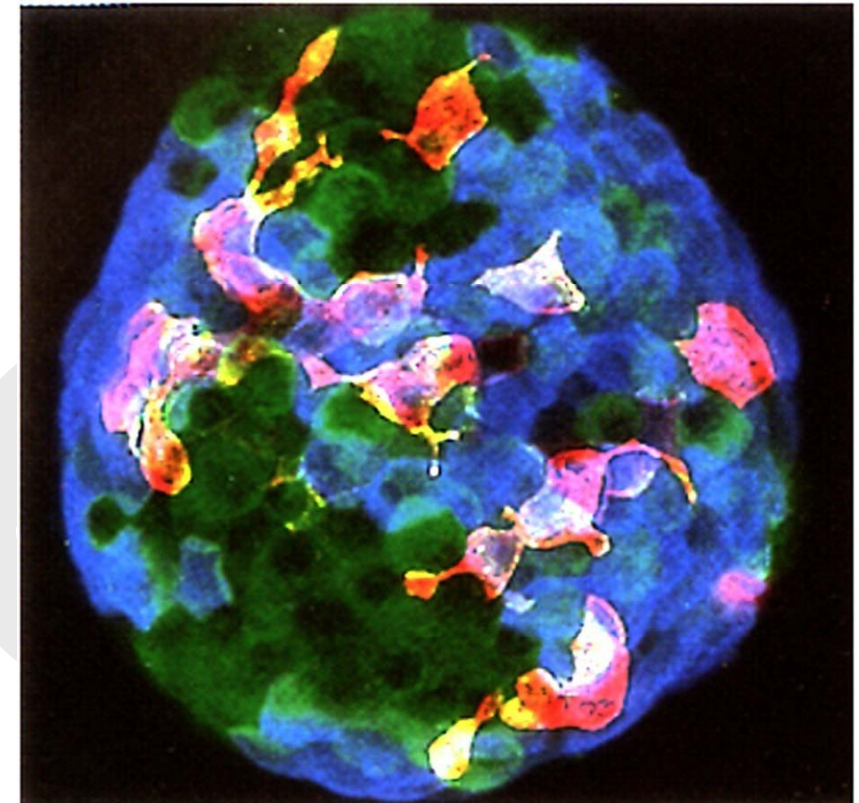
CureBeta

Nutzung physiologischer Mechanismen zur Regeneration von Betazellen

Zusammenführung eines hochkarätigen Beta-Zell-Teams und einer qualitativ hochwertigen Beta-Zell-Plattform

Durchführung einer systematischen, unvoreingenommenen und ganzheitlichen Suche nach Targets

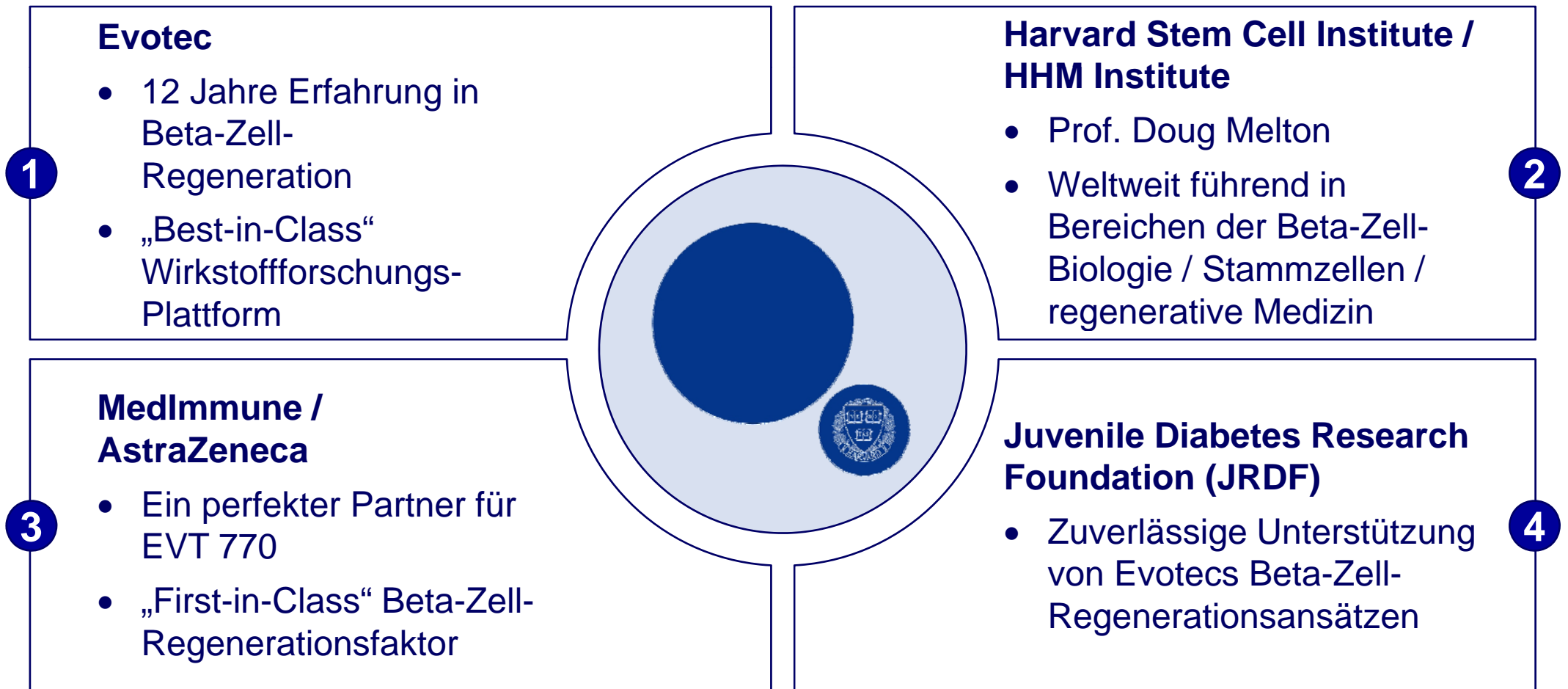
Auswahl an biologisch relevanten Targets unabhängig von Behandlungsmodalitäten



Insulin, Glucagon
Pancreatic polypeptide
Ghrelin, Somatostatin

Das Beste aus Akademia und Industrie in der Beta-Zell-Wirkstoffforschung

Evotecs Beta Zell Team



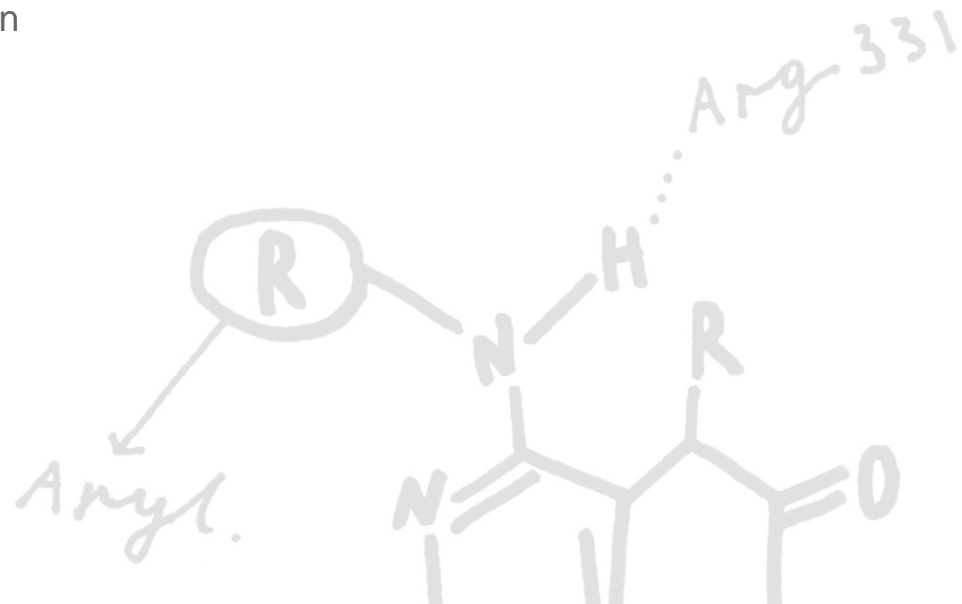
Regenerative Medizin bei Evotec

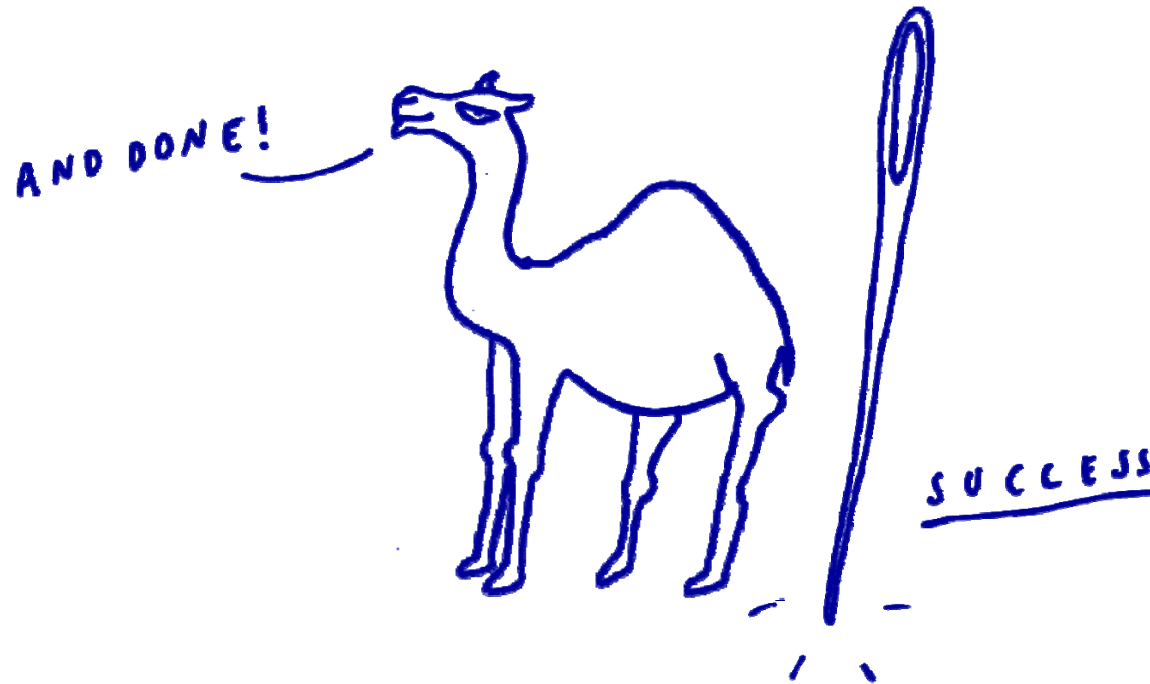
Beta-Zell-Regeneration und darüber hinaus

Beta-Zell-Regeneration durch Kleinstmoleküle	<ul style="list-style-type: none">• Diabetes wird ausgelöst durch den Verlust von Beta-Zell-Masse• Derzeit verfügbare Medikamente verhindern nicht den Verlust von Beta Zellen• Ansatz: Beta-Zell-Regeneration durch oral verfügbare Kleinstmoleküle
Chronische Nierenkrankheit (CKD)	<ul style="list-style-type: none">• CKD kommt sehr häufig vor, verursacht hohe Sterblichkeit und Behandlungskosten• Dialyse ist die einzige Behandlungsoption für Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz (ESRD)• Ansatz: Podozytenschutz / -regeneration
Muskel-Regeneration (z.B. Herzversagen)	<ul style="list-style-type: none">• Weltweit führende Ursache von Morbidität und Sterblichkeit• Limitierte Behandlungsoptionen• Ansatz: Regeneration von Myozyten
Neurodegenerative Krankheiten	<ul style="list-style-type: none">• Huntington Krankheit, Alzheimer, Parkinson, Amyotrophe Lateralsklerose• Limitierte Behandlungsoptionen• Ansatz: Stammzellen-basiertes Screening von krankheitsmodifizierenden Targets

Agenda

- Begrüßung und Vorstellung
- Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- **Wie wir mit Verstand wachsen wollen**
 - Partnerschaftlich wachsen
 - Wissenschaftlich wachsen
 - **Wirtschaftlich wachsen**
 - Nachhaltig wachsen
- Tagesordnung





„Die Schwierigkeiten wachsen je näher man dem Ziele kommt.“

(J.W. Goethe)

Wie wir wirtschaftlich wachsen

Prinzipien

1

Klare Investitionsbereitschaft für Innovationen, die das Allianzgeschäft nachhaltig profitabel machen

2

Reduktion des eigenen digitalen Risikos in der klinischen Forschung

3

Bestmögliches Arbeitsumfeld, Anreize und Qualifikationschancen für Mitarbeiter

4

Optimale eigene Kapitaleffizienz in allen internen Prozessen

Starkes organisches Wachstum 2010

Finanzkennzahlen für 2010: Gewinn & Verlustrechnung (IFRS)

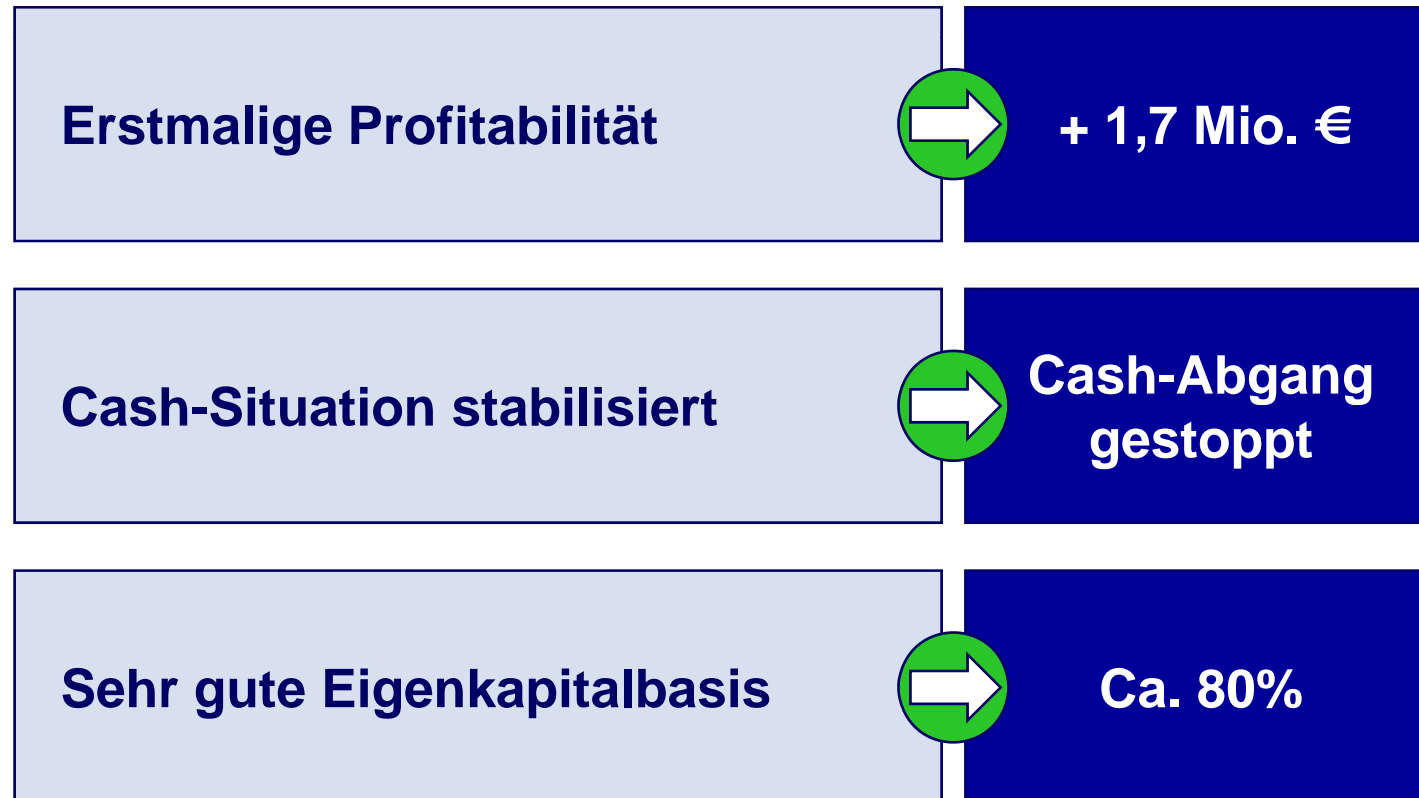
in Mio. €

	2009	2010	in % vs 09
Umsatz	42.7	55.3	+29%
Bruttomarge	43.2%	44.1%	+0.9%-Pkte.
• F&E Aufwendungen	20.9	6.1	-71%
• Vertriebs- und Verwaltungskosten	16.7	16.0	-4%
• Abschreibungen und Wertberichtigung	18.3	0.7	
• Restrukturierungsaufwendungen	4.8	0.0	
• Sonstige betriebl. Aufwendungen	-0.1	-0.1	
Operatives Ergebnis (Verlust)	(42.3)	+1.7	+104%
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	(45.5)	+3.0	+107%

**Operatives
Ergebnis und
Nettoergebnis
signifikant
verbessert**

Gute Ausgangsbasis für nachhaltiges Wachstum

Solide Bilanz per 31. Dezember 2010



Klarer Pfad in Richtung Profitabilität

Ergebnis Q1 2011 nach IFRS

in Mio. €

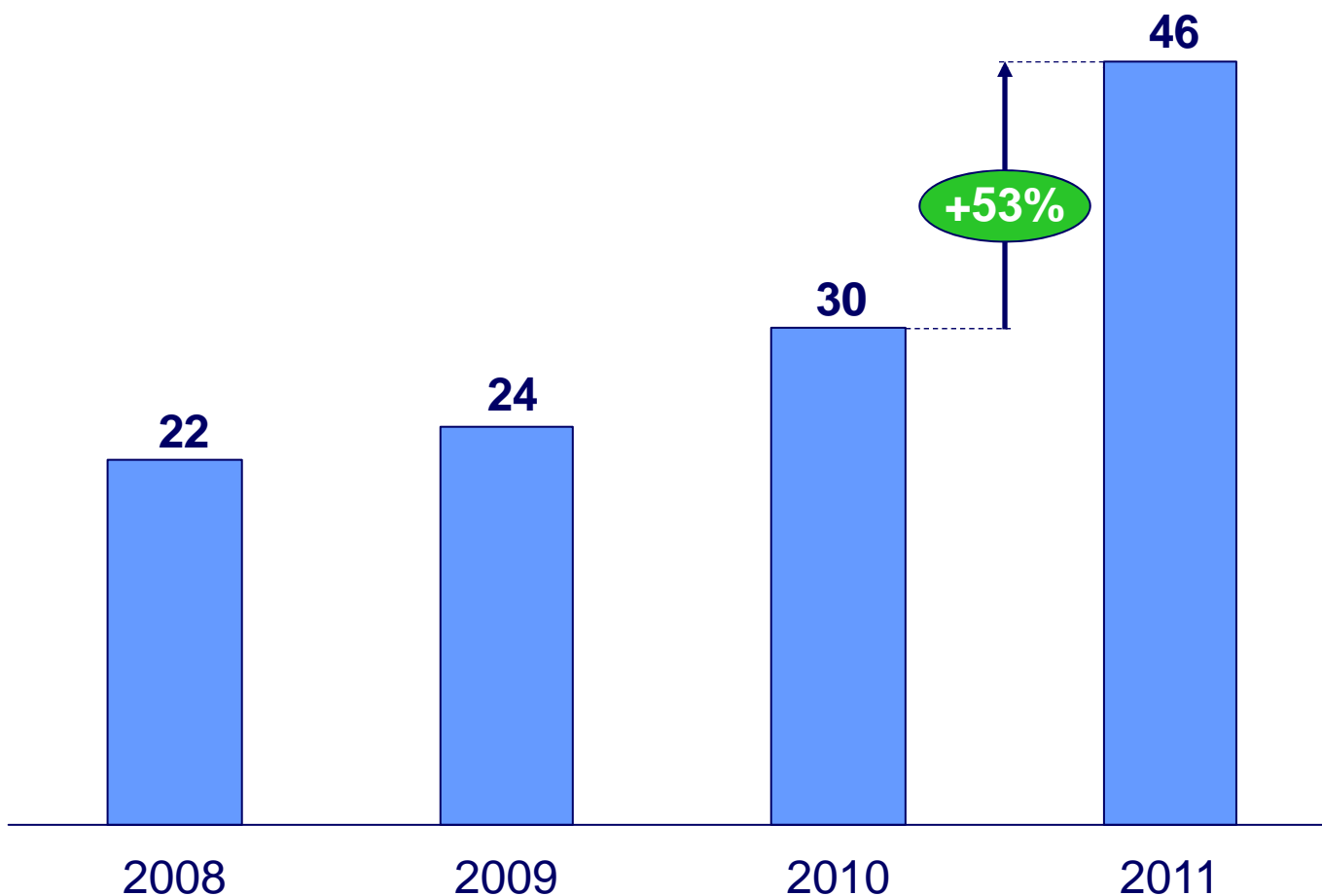
	2011	in % vs 10
Umsatz	15,1	+54%
Bruttomarge	39,4%	
• F&E Aufwendungen	2,3	+33%
• Vertriebs- und Verwaltungskosten	3,8	+13%
• Abschreibungen und Wertberichtigung	0,3	
• Restrukturierungsaufwendungen	0,0	
Operatives Ergebnis	-0,8	+45%
Periodenergebnis	-0,4	+69%

Nach profitabilem 2010 zeigt das Ergebnis des 1. Quartals eine gute Ausgangssituation für profitables Wachstum

Starker Ausblick für 2011

Auftragsbuch¹⁾ – Status Mai 2011

in Mio. €



Starke, langfristige Nachfrage und gute Kapazitätsauslastung

Verbesserte Umsatzqualität aufgrund langfristiger Vereinbarungen

Rekrutierungsoffensive für weiteres, hochqualitatives Wachstum

Manfred Eigen Campus für Biotechnologie

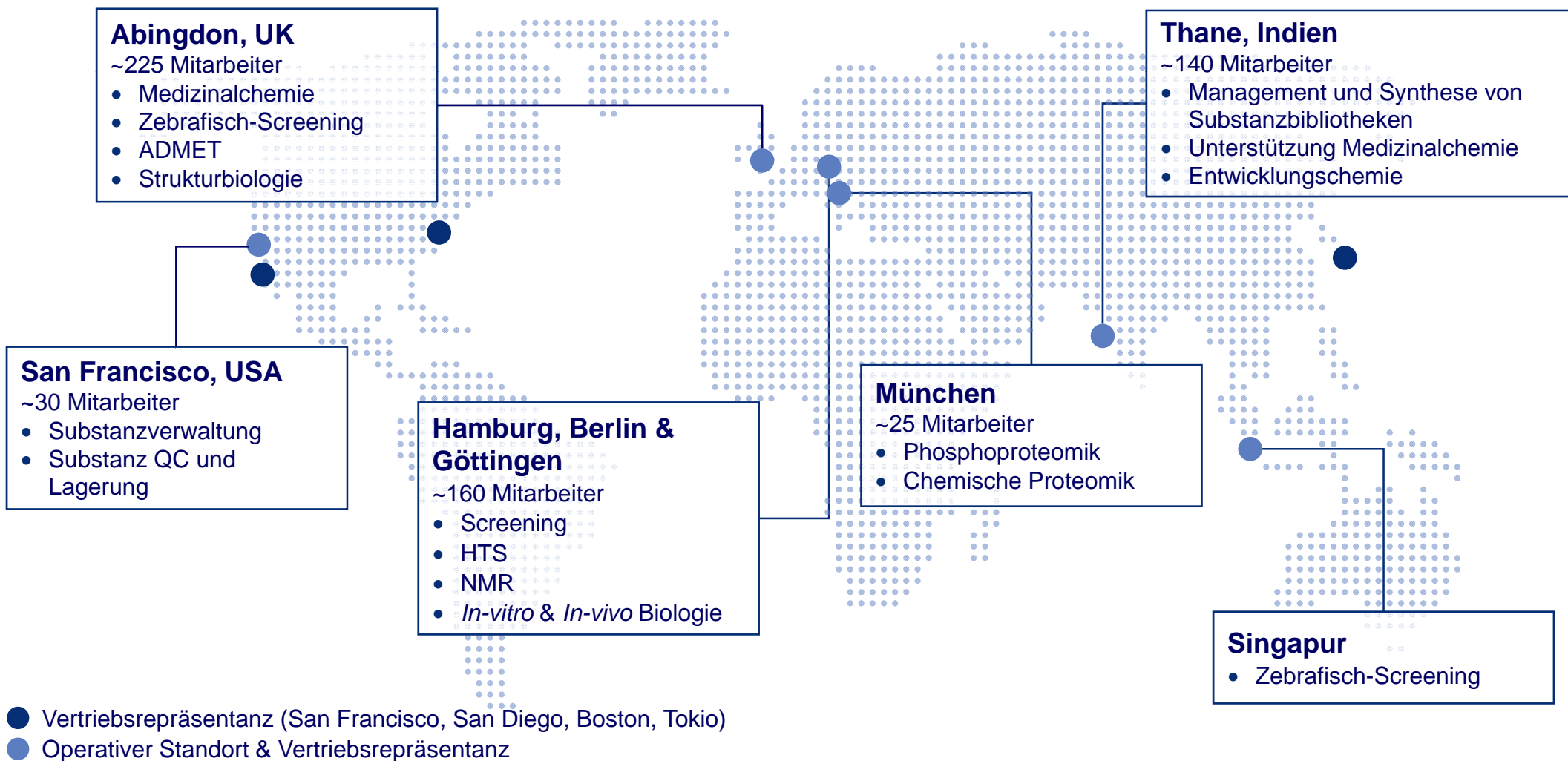
Ab Q4 2011 - Neuer Standort in Hamburg - Ochsenzoll



12.000m² für Forschung und unsere Partner

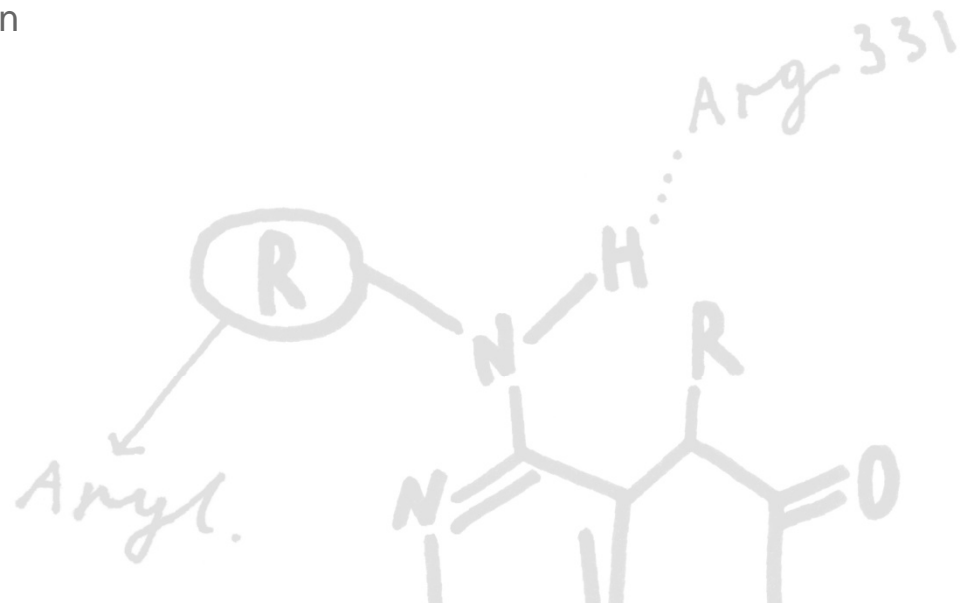
Globale Reichweite für globale Projekte

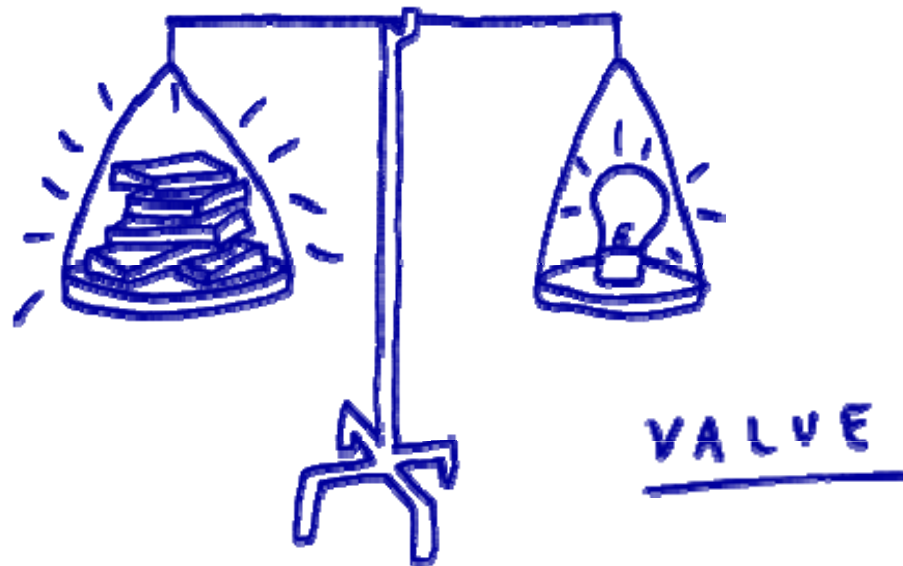
Ca. 600 Evotec Mitarbeiter weltweit



Agenda

- Begrüßung und Vorstellung
- Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- **Wie wir mit Verstand wachsen wollen**
 - Wissenschaftlich wachsen
 - Partnerschaftlich wachsen
 - Wirtschaftlich wachsen
 - **Nachhaltig wachsen**
- Tagesordnung





*„Wo Informationen fehlen
wachsen Gerüchte.“*

(Alberto Moravia)

Wie wir nachhaltig wachsen wollen

Prinzipien

1 Gemeinsam mit unseren Partnern wachsen

2 In guten und schlechten Zeiten gemeinsam mit unseren Aktionären wachsen

3 Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern als Team wachsen

Produkt-Entwicklungspartnerschaften mit bedeutendem Upside-Potenzial und ohne Risiko

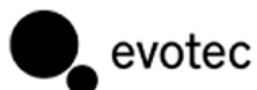
Portfolio der Produkt-Entwicklungspartnerschaften

Indikation	Partner	Status	Cash- bedarf	Potenzial für Evotec	Nächster Meilenstein
Type 1 Diabetes ¹⁾	 	Phase III	Neutral	+++	Phase-III-Daten 2012
Behandlungsresistente Depression (TRD)	offen	Phase I/II	Neutral	++++	Phase-II-Daten H1 2010
Insomnia ²⁾		Phase II	Neutral	++	Start klinische Studien in China ³⁾
Schmerzen		Phase I	Neutral	++	Erste Phase I gestoppt, Nachfolge-Substanz in Phase I
Entzündung		Phase I / präklinisch	Neutral	++++	Erste Phase I gestoppt, Nachfolgeprojekt in Vorbereitung

Weitere unverpartnerte spät präklinische oder klinische Projekte (z.B. EVT 501, EVT 401, ...)

Rückschläge anerkennen – aber nie aufgeben

EVT 101



PRESSEMITTEILUNG

18. Mai 2011

'RESEARCH NEVER STOPS'

info@evotec.com | www.evotec.com

Für weitere Informationen

Dr. Werner Lanthaler
Vorstandsvorsitzender
+49.(0)40.560 81-242
+49.(0)40.560 81-333 Fax
werner.lanthaler@evotec.com

Evotec AG
Schnackenburgallee 114
22525 Hamburg (Deutschland)

Phase-II-Studie mit NR2B selektivem NMDA- Rezeptor Antagonisten in der Indikation „behandlungsresistente Depression“ freiwillig beendet

Hamburg, Deutschland – 18. Mai 2011: Evotec AG (Deutsche Börse: EVT, TecDAX) und Roche (SWX: RO, ROG; OTCQX: RHHBY) haben heute entschieden, freiwillig die Phase-II-Wirksamkeitsstudie mit ihrem selektiven Antagonisten für den NR2B-Subtyp des NMDA-Rezeptors, EVT 101, in der Indikation „behandlungsresistente Depression“ zu beenden.

Die Entscheidung, diese klinische Phase-II-Studie abzubrechen, wurde getroffen aufgrund von Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Patienten und das dadurch entstehende Risiko, keine eindeutigen Ergebnisse zu bekommen. EVT 101 wurde bisher von gesunden Probanden und Patienten gut vertragen. Schwierigkeiten bei der Durchführung dieser Phase-II-Studie

DiaPep277 – Typ 1 Diabetes

Beispiel: Andromeda Biotech/Teva Pharmaceuticals

Partner	Entwicklungsstand	Indikation	Target
	Phase III	Typ 1 Diabetes	Hsp60
<ul style="list-style-type: none"> • Neue Behandlungsmethode für neudiagnostizierte Typ -1-Diabetes-Patienten und LADA-Patienten <ul style="list-style-type: none"> – Synthetisches Peptid vom menschlichen Hsp60 – Schutz der Beta-Zellen vor autoimmun verursachter Zerstörung • Potenzieller Markt (5-10% Diabetiker Typ 1 Diabetes) <ul style="list-style-type: none"> – Marktpotenzial von mehr als 500 Mio. \$ – Phase-III-Daten (DIA-AID 1) 2012 erwartet 			 <p style="text-align: center;">DiaPep277</p>

Vorsichtige Akquisitionsstrategie als Ergänzung des organischen Wachstums

Überblick M&A

Gesellschaft

Rational

Erste Erfolge und Synergien



Ergänzung von Angebot mit Zebrafisch-Toxikologie -Tests

Solides organisches Wachstum



Kapazitätsausweitung und Kostenhebel in Indien

Neue Partnerschaften



Qualitätsführerschaft in Beta-Zell-Technologie und Regenerativer Medizin

MedImmune Allianz, Harvard-Kooperation



Qualitätsführerschaft in Massenspektrometrie, Einstieg in „Response Vorhersage“

Neue Partnerschaften



Allianzerweiterung zu Compound Management

Verbessertes Angebot

Der Aktionär im Mittelpunkt – Wir hören Kritik und analysieren

Gemeinsam mit Aktionären wachsen

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

Hätte nie geglaubt,
dass die profitabel sein
können

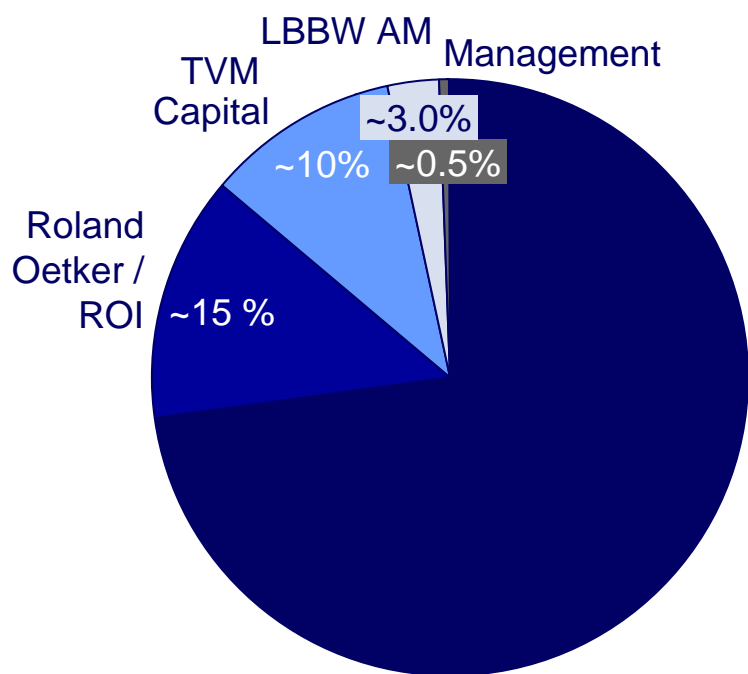
Das Delisting war ein
wichtiges Zeichen

EVT 101 war
ein Schock – da hab ich
verkauft

Mir geht es um die
Innovationskraft, profitabel
sind viele Unternehmen

Das Recht zu wachsen muss verdient werden

Überblick Aktienkursentwicklung und Aktionärsstruktur



- **Aktienanzahl:** 118,2 Mio.
- **Listing:** Frankfurt TecDAX, OTCBB
- **52 Wochen hoch/tief:** 3.48 € / 1.87 €



600x wachsen

Gemeinsam statt einsam wachsen



Starker Newsflow zu erwarten

Erwartete wesentliche Ereignisse für 2011 ff

Wesentliche Meilensteine für 2011

1

Ausbau der Forschungsallianzen

- Abschluss von mindestens 2 signifikanten Technologieallianzen
- Signifikante präklinische/klinische Meilensteine ✓
- Erweiterung bestehender Allianzen ✓
- Aufzeigen von operativen Synergien der getätigten Übernahmen ✓

2

Optimale Pipelineentwicklung

- Mindestens 1 strategischer Deal für ein präklinisches Projekt
- Generierung von Innovationspotential (z.B. Harvard Kooperation, ...) ✓

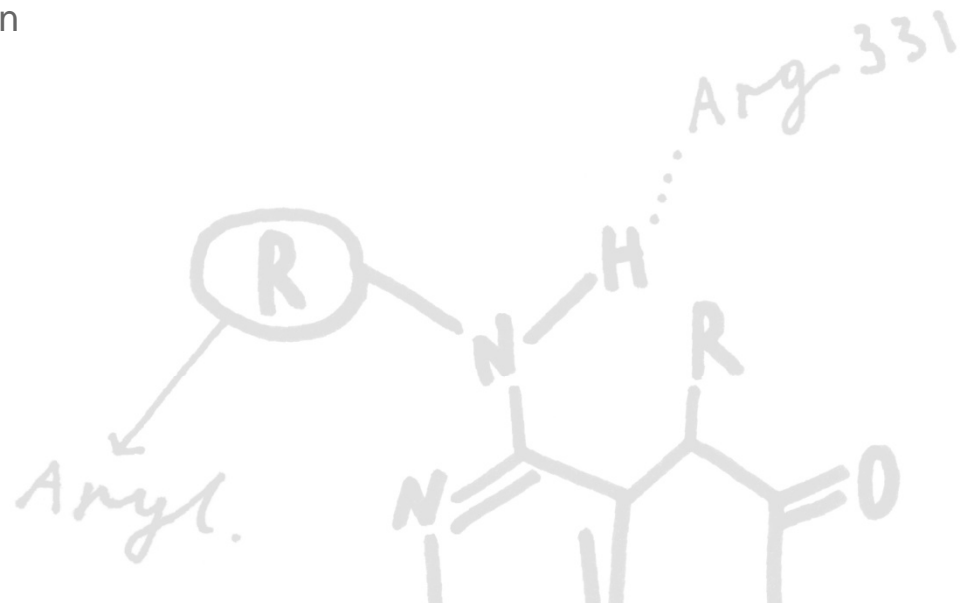
3

Wachstum und Profitabilität

- Umsatzwachstum von mindestens 15% Jahr für Jahr bis 2012ff
- Profitabilität erhalten, ohne Innovationskraft zu gefährden
- Strategisch starke Liquidität erhalten

Agenda

- Begrüßung und Vorstellung
- Wie wir im letzten Jahr gewachsen sind
 - Aktionsplan 2012 und wie wir uns das Recht zu wachsen weiter verdienen wollen
- Wie wir mit Verstand wachsen wollen
 - Wissenschaftlich wachsen
 - Partnerschaftlich wachsen
 - Wirtschaftlich wachsen
 - Nachhaltig wachsen
- **Tagesordnung**



Jährlich wiederkehrende Tagesordnungspunkte

Top 1 - 4

1. Vorlage Jahresabschluss
2. Entlastung des Vorstands für 2010
3. Entlastung des Aufsichtsrats für 2010
4. Bestellung des Abschlussprüfers für 2011

Weitere Tagesordnungspunkte

Top 5 - 6

5. Billigung des Systems der Vergütung des Vorstandes

- Das bestehende System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder der Evotec AG wird der Vorsitzende des Aufsichtsrats vorstellen
- Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, auch das im Vergütungsbericht (Geschäftsbericht 2010) dargestellte „Vergütungssystem für den Vorstand“ der Evotec AG zu billigen

6. Nachwahl zum Aufsichtsrat

- Zwei Positionen im sechsköpfigen Aufsichtsrat sind neu zu besetzen nach Rücktritt von Dr. Corey Goodman und Dr. Peter Fellner

Vorschläge:

- **Herr Roland Oetker**

Geschäftsführender Gesellschafter der ROI Verwaltungsgesellschaft mbH

- **Herr Prof. Dr. Andreas Pinkwart**

Rektor und Geschäftsführer der Handelshochschule Leipzig gGmbH (HHL);

Inhaber des Lehrstuhls für Innovationsmanagement und Entrepreneurship an der HHL

Weitere Tagesordnungspunkte

Top 7 -10

7. Aufstockung des genehmigten Kapitals auf 20% des bestehenden Grundkapitals
Das 2008 geschaffene genehmigte Kapital ist durch Ausgabe neuer Aktien im Zuge des Erwerbs der DeveloGen AG und der Kinaxo GmbH auf jetzt noch 10% reduziert
8. Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen zur Verfügung des Vorstands
9. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien für satzungsgemäße Vergütung des Aufsichtsrats
10. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bis 10% des Grundkapitals z.B. zur strategischen Verwendung

Your contact:

Werner Lanthaler
werner.lanthaler@evotec.com

