

Evolva gibt das Finanzergebnis für das 1. Halbjahr 2016 bekannt und informiert über die aktuelle Geschäftsentwicklung

18. August 2016 – Evolva (SIX: EVE) gab heute die Finanzergebnisse für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2016 bekannt und informierte über die aktuelle Geschäftsentwicklung. Die PowerPoint-Präsentation und die [zusammengefasste Halbjahresbilanz](#) stehen auf der Website von Evolva zum Download bereit.

Wichtigste Höhepunkte im ersten Halbjahr:

- Starkes Wachstum der Vertriebspipeline für Nootkaton, Valencen und Resveratrol
- Solide Fortschritte bei EverSweet™ in technischen und regulatorischen Belangen sowie auf dem Gebiet des geistigen Eigentums
- Verstärkte Fokussierung auf Schlüsselprodukte, die wichtige unerfüllte Konsumentenbedürfnisse befriedigen
- Engpässe bei der Produktion von Resveratrol beseitigt
- Resveratrol wird gemeinsam mit der US Navy für den Einsatz als leichtes, feuerbeständiges Verbundmaterial entwickelt
- Nootkaton erweist sich gegen eine Vielzahl von wichtigen Schädlingen als wirksam; Sicherheitsdaten sind ermutigend
- Unterstützung von CDC und NIH für den Einsatz von Nootkaton zur Insektenbekämpfung
- Grössere kommerzielle Reichweite durch Vertriebsniederlassung in Singapur und erweitertes Distributorennetz
- Produktionskosten insgesamt weiter deutlich gesenkt
- Meilensteine bei Takasago-Projekt erreicht
- USA verabschieden neues Gesetz über die Kennzeichnung von Lebensmitteln, welches das regulatorische Umfeld für die Produkte von Evolva klärt

Finanzielle Höhepunkte:

- Umsatz von CHF 3,7 Mio. im 1. Halbjahr 2016 (1. Halbjahr 2015: CHF 8,3 Mio., davon CHF 4 Mio. einmalig)
- Produktumsatz verdoppelt, allerdings gegenüber niedrigem Vergleichswert
- Bestand an liquiden Mitteln von CHF 66,7 Mio. per 30. Juni 2016

Neil Goldsmith, CEO von Evolva sagte: «Im 1. Halbjahr 2016 haben wir uns auf zwei Fokusbereiche konzentriert. Der erste Schwerpunkt bestand darin, das Vertriebs- und Wertschöpfungspotenzial von Resveratrol, Nootkaton und Valencen zu steigern.

Wir haben unsere Vertriebspipeline deutlich ausgebaut, unser Vertriebsteam erweitert und verschiedene neue Anwendungen und Formulierungen unserer Produkte validiert. Für viele davon haben wir Patente beantragt und führen Gespräche mit potenziellen Partnern und Kunden. Der zweite Schwerpunkt war die Senkung der Produktionskosten unserer bereits am Markt erhältlichen Produkte. Dabei waren wir sehr erfolgreich und konnten die Kosten auf durchschnittlich 25% des Niveaus von vor rund zwei Jahren verringern. Zudem machten wir erneute Fortschritte bei der Senkung der Produktionskosten von EverSweet™, wobei wir noch kein Markteinführungsdatum festlegen können. Insgesamt bin ich über die im bisherigen Jahresverlauf erzielten Fortschritte sehr erfreut. Wir werden uns in den nächsten Monaten und Jahren weiter auf diese Schwerpunkte konzentrieren und sind fest davon überzeugt, dass unsere Fokusprodukte künftig starke Gewinnströme entwickeln werden.»

Jakob Dynnes Hansen, CFO, kommentierte: «Die wiederkehrenden Umsätze sind im ersten Halbjahr leicht zurückgegangen, da inzwischen mehr F&E-Partnerschaften auf einer 50:50-Kostenteilung basieren und nicht mehr vollständig vom Partner finanziert werden. Trotz des kurzfristig negativen Effekts wird sich dies längerfristig klar positiv auf unser Ertrags- und Gewinnpotential auswirken, da es uns einen höheren Gewinnanteil oder Nutzungsrechte für gewisse Märkte gibt. Wir gehen nach wie vor davon aus, dass der Umsatz im zweiten Halbjahr höher sein wird als im ersten Halbjahr. Dies ist zum Teil auf den Zeitpunkt des Beginns neuer Partnerschaften, aber auch auf steigende Produktverkäufe zurückzuführen. Wie bereits im März kommuniziert, ist der Barmittelabfluss weiterhin hoch, aber die Gesamtausgaben sind unter Kontrolle.»

Überblick über die Geschäftstätigkeit

Produkte (und Partnerschaften)

Die auf Hefefermentation basierenden Technologien von Evolva ermöglichen es, ein breites Spektrum von natürlichen Ingredienzien auf eine bessere Weise herzustellen. Entsprechend unserer Strategie wollen wir nach und nach ein Portfolio an Ingredienzien für den Einsatz im Gesundheits-, Wellness- und Ernährungssektor aufbauen. Einige Ingredienzien wollen wir selbst vermarkten, andere wiederum über Partner.

Wir haben eine bedeutende Pipeline von Ingredienzien aufgebaut, die alle durch Hefefermentation hergestellt werden. Für einige Ingredienzien finanzieren wir alle Aktivitäten selbst, bei anderen arbeiten wir mit Partnern zusammen. Andere wiederum haben wir durch Akquisitionen in unser Portfolio aufgenommen. In diesem Abschnitt werden wir uns auf die Fortschritte bei unseren drei Schlüsselprodukten konzentrieren. Ausserdem gehen wir auf Meilensteine ein, die wir bei anderen Projekten erreicht haben.

Der Produktumsatz belief sich im ersten Halbjahr 2016 auf CHF 0,4 Mio. (CHF 0,2 Mio. im ersten Halbjahr 2015). Auf das realisierbare Umsatzvolumen drückten vor allem Lieferengpässe bei Resveratrol und länger als erwartete Produktvalidierungszeiten bei Kunden unserer Geschmacks- und Duftstoffingredienzien.

Stevia

Im Herbst 2015 stellte unser Partner Cargill das Branding für den kalorienfreien Süsstoff der nächsten Generation unter der Marke EverSweet™ vor. Das Produkt enthält die wohlschmeckenden Moleküle Reb M und Reb D und kann damit die bisherigen Geschmacksprobleme von Stevia überzeugend lösen. Evolva hat Hefestämme entwickelt, die Reb M und Reb D produzieren. Stevia war im ersten Halbjahr 2016 unser grösstes F&E-Programm.

Cargill und Evolva räumen kontinuierlich die verbleibenden Hürden für die kommerzielle Einführung aus dem Weg. In den letzten Monaten haben wir diesbezüglich deutliche Fortschritte erzielt. Als Erstes wurde Evolva vom Europäischen Patentamt ein wichtiges Patent für eine neue Technik zur Herstellung der am besten schmeckenden Stevia-Süsstoffe («Steviolglykoside») erteilt. Wir verfügen derzeit über weltweit 54 angemeldete Patente im Zusammenhang mit durch Hefefermentation hergestellten Steviolglykosiden. Unter Berücksichtigung dieses jüngsten Patents besitzen wir nunmehr vier kommerziell relevante Patente für Stevia-Süsstoffe. Der zweite wichtige Meilenstein war die Ausgabe eines «No-objection letter» in Bezug auf den GRAS-Status (Generally Recognized As Safe) durch die US-Gesundheitsbehörde FDA, mit dem die Verwendung von EverSweet™ in Getränken und Lebensmitteln für zulässig erklärt wurde.

Wie bereits im März thematisiert, stellt die Höhe der Produktionskosten weiterhin eine wichtige Herausforderung dar. Dies ist auf eine Kombination mehrerer Faktoren zurückzuführen, darunter die Produktionseigenschaften der Hefestämme, die Kosten für Fermentation, Produktaufreinigung und Anlagenumrüstung, der Produktionsmassstab sowie die gegenwärtigen Preisvorstellungen der Kunden. Wir haben die Ansatzpunkte identifiziert und arbeiten gemeinsam mit erstklassigen Experten auf diesem Gebiet intensiv an Optimierungen. Wir beschäftigen uns mit verschiedenen Prozessschritten gleichzeitig und haben seit unserer Mitteilung im März etwa die Hälfte der technischen Abläufe abgedeckt. Wenn der Prozess abgeschlossen ist, sind wir gut aufgestellt, um eine Entscheidung über den anfänglichen Produktionsstandort zu treffen. Wir gehen davon aus, rund um das Jahresende 2016 neue Informationen zu Stevia kommunizieren zu können.

Resveratrol

Im Jahr 2015 haben wir mit unserem Resveratrol-Produkt die ersten Umsätze erzielt, wobei seit der Einführung Lieferkettenprobleme die Absätze beeinträchtigen. Der Umsatz im ersten Halbjahr 2016 war noch immer durch Produktengpässe belastet.

Der Schwerpunkt lag im bisherigen Jahresverlauf von 2016 auf folgenden Bereichen:

- Ausbau des potenziellen Marktes und Wertsteigerung des Produktes durch die Validierung des Nutzens von Resveratrol für neue Anwendungen. Wir arbeiten mit externen Gruppen zusammen, um das Potenzial in Bereichen wie Frauengesundheit, Parodontitis und gesundes Altern zu untersuchen.
- Ein Höhepunkt ist vielleicht das potenzielle Einsatzgebiet von Resveratrol als wichtiger Bestandteil von leichten feuer- und hitzebeständigen Verbundmaterialien und Beschichtungen. Wir arbeiten in diesem Bereich mit der US Navy zusammen, um eine neue Klasse von Strukturverbundmaterialien zu entwickeln, die auf einer Spezialformulierung von unserem Resveratrol basieren. Wir haben die entsprechende Spezialformulierung produziert und geliefert und werden weiterhin mit der US Navy zusammenarbeiten, um diese neue Klasse von Verbundmaterialien voranzubringen. Neben den Vorteilen für die US Navy sehen wir ein breites Spektrum von potenziellen zivilen Anwendungsbereichen, einschliesslich Luftfahrt, Raumfahrt, Automobilbau, öffentlicher Verkehr, Bauwesen, Elektronik, Energiespeicherung und -übertragung.
- Zudem steigern wir das Potenzial von Resveratrol, indem wir an kommerziellen Plattformen wie beispielsweise Messen, Branchenkonferenzen und produktfokussierten Webinaren teilnehmen. Das Vertriebs- und Marketingteam, das das Produkt unterstützt, wurde deutlich vergrössert. Im Mai haben wir die erfahrene Branchenführungskraft Angela Tsetsis mit der Leitung dieser Aufgabe betraut.
- Zusammenarbeit mit unserem neuen Auftragsfertiger, um Produktionsengpässe zu beseitigen. Wir haben den Prozess wie im März prognostiziert erfolgreich bis Mitte 2016 verbessert. Wir sind davon überzeugt, dass die Versorgung in Zukunft kein limitierender Faktor mehr sein wird, und gehen davon aus, dass der Umsatz im späteren Jahresverlauf und nächstes Jahr ansteigen wird. Daher haben wir unsere Vertriebsanstrengungen für Resveratrol in den letzten Monaten verstärkt und unsere Vertriebspipeline hat sich von rund 40 potenziellen Kunden zu Beginn des zweiten Quartals auf derzeit ca. 150 potenzielle Kunden vergrössert (wobei die Mehrheit der Verkaufsgespräche noch in einem frühen Stadium sind).
- Die weitere Senkung der Produktionskosten durch die Verbesserung der Leistung unserer Hefestämme und unseres Downstream-Prozesses. Nachdem wir 2015 einen effizienteren Hefestamm in Produktion genommen haben, sind wir auf gutem Weg, um die Produktionskosten dieses Jahr weiter zu senken.

Wir gehen davon aus, dass wir 2016 Kosten pro Kilogramm erreichen werden, die nur noch ein Drittel des Niveaus von 2014 betragen werden. Wir sind der Überzeugung, dass die Kosten der verkauften Waren (COGS) in den nächsten Jahren weiter sinken werden, wodurch sich das Marktpotenzial von Resveratrol vergrössert.

Nootkaton und Valencen

Wir haben Nootkaton im August 2015 bei den Geschmacks- und Duftstoffanwendungen eingeführt. Die Einführungsphase dauerte (aufgrund eines längeren Validierungsprozesses bei potenziellen Key Accounts) etwas länger als erwartet, aber das zugrunde liegende Interesse war erwartungsgemäss hoch. Wie bereits erwähnt, wird der Umsatz- und Gewinnbeitrag bei den Geschmacks- und Duftstoffanwendungen allerdings bescheiden sein.

Wir betrachten die globale Bekämpfung von Schädlingen und Krankheitsüberträgern (einschliesslich Zecken und Mücken) immer noch als die grösste kommerzielle Marktchance für Nootkaton, auch wenn erst nach dem Erhalt der notwendigen Zulassungen mit tatsächlichen Umsätzen zu rechnen ist. Im ersten Halbjahr 2016 haben wir mit mehreren potenziellen Kunden sowie selbstständig daran gearbeitet, den Nutzen von Nootkaton zur Bekämpfung eines breiten Spektrums von Insekten und anderen Schädlingen aufzuzeigen. Wir führen derzeit mehr als 50 Gespräche und gleichzeitig haben wir aktive Kooperation mit potenziellen Kunden und Partnern für den Einsatz von Nootkaton zur Bekämpfung von Schädlingen und Krankheitsüberträgern. Dies entspricht mehr als einer Verdopplung der Pipeline gegenüber Ende 2015 (wobei die Mehrheit der Verkaufsgespräche noch in einem frühen Stadium sind).

Im April 2016 haben wir eine Lizenzvereinbarung mit den US Centers for Disease Control (CDC) unterzeichnet. Somit verfügt Evolva nun über die weltweiten exklusiven Patentrechte für die Weiterentwicklung und Vermarktung von Nootkaton zur Bekämpfung von Krankheits- und Virenüberträgern wie Zecken, Mücken, Flöhen, Fliegen, Kopfläusen, Bettwanzen und anderen bissenden Insekten. Im Juli haben wir bekannt gegeben, dass das den National Institutes of Health (NIH) angeschlossene US National Institute of Allergy and Infectious Diseases (NIAID) eine Studie sponsert, mit der die Wirkung von Evolvas Nootkaton gegen Mücken untersucht wird, die das Zika-Virus übertragen. Dabei werden mehrere Formulierungen von Nootkaton bei infizierten Mücken evaluiert, die entweder dem Wildtyp angehören oder eine Insektizidresistenz aufweisen.

Im Prozess mit der US-amerikanischen Umweltschutzbehörde (EPA) für die Zulassung von Nootkaton als Insektenschutzmittel erzielen wir gute Fortschritte. Wenn sich dies so fortsetzt, rechnen wir 2018 mit der Zulassung. Wir arbeiten auch an der Zulassung von Nootkaton in verschiedenen anderen Regionen.

Als Ableger unseres Nootkaton-Programms haben wir im Dezember 2015 Valencen eingeführt, eine mit Orangen assoziierte Geschmacks- und Duftstoffingredienz.

Ausgewählte Entwicklungen bei anderen Produkten und Partnerschaften

Kursiv geschriebene Produktnamen sind Codewörter für Produkte, über die wir noch nicht kommuniziert haben.

Produkt	Status	Partner	Jüngste Fortschritte
Vanillin	Auf dem Markt	IFF	Jede Partei wird das Projekt voraussichtlich selbstständig innerhalb der Grenzen der aktuellen Vereinbarung weiterverfolgen
Safran	Optimierung	–	Proben für potenzielle Kunden. GRAS-Vorbereitungen
<i>Opal</i>	Stoffwechselweg	L'Oréal	Partner meldet gute Anwendungsergebnisse
<i>Tourmaline</i>	Stoffwechselweg	Takasago	Im März 2016 frühe technische Meilenstine erreicht
<i>Vanadium</i>	Stoffwechselweg	Valent	Frühe Meilensteine erreicht
<i>Agate</i>	Bei Partner	Ajinomoto	Partner geht nach vereinbartem Zeitplan vor
EV-077	Bei Partner	Serodus	In klinische Phase IIa überführt

Finanzbericht

(in Mio. CHF)	1. Januar – 30. Juni	
	2016	2015
Umsatz	3,7	8,3
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(16,2)	(18,1)
Produktionskosten	(0,9)	(0,9)
Vertriebs- und Verwaltungsaufwand	(7,2)	(6,2)
Finanzergebnis und Steuern	1,8	(0,1)
Nettoergebnis	(18,8)	(17,0)
Gewinn pro Aktie (CHF)	(0,05)	(0,05)
	30. Juni 2016	31. Dezember 2015
Flüssige Mittel	66,7	83,2
Total Aktiven	212,7	232,2
Eigenkapital	184,7	203,4

Erfolgsrechnung

Der Gesamtumsatz war wie erwartet in der ersten Jahreshälfte 2016 geringer als im Vergleichszeitraum. Dies ist auf den einmaligen Ertrag von CHF 4 Mio. durch den Verkauf von EV-35 an Emergent zurückzuführen.

CHF Mio.	1. Januar – 30. Juni	
	2016	2015
Forschungs- und Entwicklungstätigkeit	3,3	4,1
Produktverkauf	0,4	0,2
Wiederkehrend	3,7	4,3
Übrige Erträge (einmalig)	–	4,0
Gesamtumsatz	3,7	8,3

Die Erträge aus Forschungs- und Entwicklungstätigkeit in Form von Forschungs- und Meilensteinzahlungen gingen von CHF 4,1 Mio. auf CHF 3,3 Mio. zurück, da jetzt mehr F&E-Partnerschaften auf einer 50:50-Kostenteilung mit dem Partner basieren.

Die Produktverkäufe haben sich in etwa verdoppelt und machen 11% des Umsatzes im ersten Halbjahr 2016 aus. Die meisten Produktverkäufe sind auf Nootkaton/Valencen zurückzuführen, die übrigen stammen von Resveratrol.

Der Produktionsprozess für Resveratrol wurde wie im März 2016 erwartet verbessert und seit Mitte 2016 ist eine gute Versorgung mit dem Produkt gewährleistet. Die Nootkaton-Verkäufe blieben leicht hinter den Erwartungen zurück, da die Kunden Zeit brauchen, um ihre Produkte neu zu formulieren und/oder neue Spezifikationen anzufordern. Insgesamt ist das Feedback für alle Produkte weiterhin positiv und wir haben die Produktionskosten von Nootkaton auf ein sehr konkurrenzfähiges Niveau gesenkt.

Der **Forschungs- und Entwicklungsaufwand** sank im ersten Halbjahr 2016 um 10% auf CHF 16,2 Mio. Nach Bereinigung um einen einmaligen Aufwand von CHF 2,9 Mio. im ersten Halbjahr des Vorjahres betrug der Anstieg des Forschungs- und Entwicklungsaufwandes 7%. Dies reflektiert ein beschränktes Wachstum des F&E-Personalbestands sowie anhaltende Investitionen in die Produktpipeline, indem wir Ressourcen bei neuen Produkten und zur Senkung der Produktionskosten der eingeführten Produkte einsetzen.

Die **Produktionskosten** umfassen die Kosten für verkaufte Waren (COGS) in den ersten sechs Monaten des Jahres 2016 sowie die Kosten für Produktionspersonal, das mit Auftragsfertigern interagiert. Somit enthalten sie auch Beträge, die Investitionen in die Zukunft entsprechen. Die Herstellungskosten bewegten sich trotz der gestiegenen Verkäufe auf Vorjahresniveau. Dies spiegelt sinkende COGS wider.

Der **Vertriebs- und Verwaltungsaufwand** stieg im ersten Halbjahr 2016 von CHF 6,2 Mio. auf CHF 7,2 Mio. Fast zwei Drittel dieses Anstiegs ist auf die regulatorischen Kosten in Zusammenhang mit dem Antrag auf Zulassung von Nootkaton als Insektenschutzmittel in den USA zurückzuführen. Die verstärkten kommerziellen Anstrengungen im Rahmen der Markteinführung der Produkte waren ebenfalls ein wichtiger Einflussfaktor.

Finanzergebnis und Steuern wirkten sich im ersten Halbjahr insgesamt positiv aus, was hauptsächlich auf grössere Verluste zurückzuführen ist, die höhere latente Ertragssteuern zur Folge hatten.

Bilanz und liquide Mittel

Der **Barmittelabfluss durch Geschäftstätigkeiten** erhöhte sich im ersten Halbjahr 2016 auf CHF 15,7 Mio., gegenüber CHF 14,6 Mio. im Vorjahreszeitraum. Trotz erheblicher Vorauszahlungen für die laufende Produktion blieben die Investitionen in das Betriebskapital unter Kontrolle.

Der **Barmittelabfluss durch Investitionen** betrug CHF 0,6 Mio. und blieb damit gegenüber dem Vorjahr unverändert. Zusätzliche CHF 0,2 Mio. für Investitionen in Forschung und Entwicklung wurden mittels Leasing finanziert. Der Grossteil der Investitionen stand mit dem Kauf von Ausrüstung für unsere Forschungslabors in Zusammenhang.

Der **Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit** war im ersten Halbjahr 2016 leicht negativ, da der Zufluss aus der Ausübung von Mitarbeiteroptionen durch Finanzierungsleasing-Raten mehr als wettgemacht wurde.

Der Bestand an liquiden Mitteln, das Eigenkapital und die Bilanzsumme verminderten sich um einen Betrag, der dem Betriebsverlust im ersten Halbjahr 2016 entsprach.

Ausblick 2016

Wir gehen weiterhin davon aus, 2016 einen Gesamtumsatz in etwa auf Vorjahreshöhe erreichen, wobei dies von den Produktumsätzen, dem Abschluss zusätzlicher Verträge und dem Erreichen von Meilensteinen abhängig ist.

Anhand der Fortschritte beim Auftragsbestand gehen wir davon aus, dass die Umsätze mit Resveratrol und Nootkaton in der zweiten Jahreshälfte 2016 deutlich anziehen werden.

Die Partnerschaftpipeline hat sich in den vergangenen drei bis sechs Monaten erfreulich entwickelt und wir erwarten, 2016 zwei bis drei wichtige Partnerschaften abzuschliessen.

Wie bereits im März 2016 kommuniziert, dürfte der Barmittelabfluss im Jahr 2016 relativ hoch bleiben. Er ist jedoch durch den aktuellen Bestand an liquiden Mitteln gut abgedeckt. Der Barmittelabfluss reflektiert im Wesentlichen unsere fokussierten Investitionen in die Absatzförderung und die Senkung der COGS unserer Schlüsselprodukte. Dies schlägt sich bereits in einem wesentlichen Fortschritt bei der Produktentwicklung nieder und wird sich kurz- und langfristig in Form von steigenden Umsätzen und Margen auszahlen.

Personal

Per 30. Juni 2016 belief sich der Gesamtpersonalbestand von Evolva auf 172 Vollzeitbeschäftigte (Ende 2015: 163), 133 (128) davon waren in der Forschung, Entwicklung und Produktion tätig. Die übrigen 39 (35) Vollzeitbeschäftigten entfielen auf das Management sowie den kommerziellen und administrativen Bereich. Durch die Erweiterung des Vertriebs- und Marketingteams soll der Kundenkontakt intensiviert werden. Dies trägt zur Steigerung der Verkäufe, zur Verbesserung des Service und zum Ausbau der Marktkenntnisse bei. Wir gehen mangels wichtiger Partnerschaften oder anderer umsatzgenerierender Ereignisse nicht von einem weiteren Wachstum des Personalbestands in der nahen Zukunft aus.

Die Evolva-Aktie

Die Evolva-Aktie entwickelte sich im ersten Halbjahr 2016 negativ, was den Trend bei den Konkurrenzunternehmen und des gesamten Aktienmarktes widerspiegelte. Der Wert der gehandelten Aktien betrug im ersten Halbjahr 2016 pro Tag im Durchschnitt CHF 1,2 Mio. (erstes Halbjahr 2015: CHF 3,4 Mio.). Per Ende Juni 2016 waren 398,7 Mio. Aktien ausstehend. Dies entspricht einer Zunahme von 0,2% seit dem 31. Dezember 2015 aufgrund von Optionsausübungen.

- Ende -

Telefonkonferenz am 18. August 2016, 14.00 Uhr (MEZ)

Neil Goldsmith (CEO) und Jakob Dynnes Hansen (CFO) werden die Ergebnisse im Rahmen einer Telefonkonferenz für Medienschaffende und Analysten erläutern. Eine Teilnahme ist über die folgenden Einwahlnummern möglich:

+41 (0) 58 310 50 00	Schweiz / Kontinentaleuropa
+44 (0) 203 059 58 62	Grossbritannien
+1 (1) 631 570 5613	USA

Nach der Telefonkonferenz wird eine Aufzeichnung als Podcast zwei Wochen lang zur Verfügung stehen. Der Link zum Podcast wird auf der Website von Evolva publiziert.

Über Evolva

Evolva ist als Pionier weltweit führend auf dem Gebiet der nachhaltigen, auf Fermentation basierenden Herstellung von Inhaltsstoffen für die Gesundheits-, Wellness- und Ernährungsbranche. Die Produkte von Evolva umfassen Stevia, Resveratrol, Vanillin, Nootkaton und Safran. Neben der Entwicklung der eigenen Ingredienzien setzt Evolva ihre Technologie für Partnerunternehmen ein, für die sie einen Wettbewerbsvorteil schafft und gleichzeitig an ihren entsprechenden Erträgen partizipiert. Weitere Informationen stehen auf www.evolva.com zur Verfügung. Fragen zu unserem Fermentationsansatz? Schauen Sie sich [unser Video](#) an.

Kontaktangaben

Neil Goldsmith, CEO
neilg@evolva.com
+ 41 61 485 2005

Jakob Dynnes Hansen
jakobdh@evolva.com
+ 41 61 485 2034

Paul Verbraeken, IR
paulv@evolva.com
+ 41 61 485 2035

Diese Medienmitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die durch Begriffe wie „glaubt“, „nimmt an“, „erwartet“ oder ähnliche Ausdrücke gekennzeichnet sind. Diese zukunftsgerichteten Aussagen bergen bekannte und unbekannt Risiken, Unwägbarkeiten und andere Faktoren, durch die sich die tatsächlichen Ergebnisse bzw. die tatsächliche Finanzsituation, Entwicklung oder Leistung des Unternehmens wesentlich von den in diesen zukunftsgerichteten Aussagen explizit oder implizit geäusserten Prognosen unterscheiden können. Angesichts dieser Ungewissheiten sollte sich der Leser nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen. Das Unternehmen verpflichtet sich nicht, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder sie an künftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.