

# Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach einem Jahr, das für MorphoSys ganz im Zeichen des Wachstums stand, freut es mich sehr, Ihnen unseren Geschäftsbericht 2005 vorlegen zu können. Wachstum, das bedeutete für MorphoSys im abgelaufenen Jahr in erster Linie eine fundamentale Stärkung unserer zwei Hauptgeschäftssegmente: die Entwicklung therapeutischer Antikörper sowie die Vermarktung von Antikörpern als hochwertige Forschungswerkzeuge. Beide Geschäftsbereiche entwickelten sich sehr gut, so dass wir das zweite Jahr in Folge einen Umsatzanstieg von annähernd 50 % erzielen konnten. Nach einem ‚symbolischen‘ Nettogewinn im Jahr 2004 betrug der Reingewinn in diesem Jahr, getragen durch die außerordentlich gute Entwicklung des Kerngeschäfts mit therapeutischen Antikörpern und erfolgsabhängigen Zahlungen, rund 4,7 Mio. €. MorphoSys geht wirtschaftlich also stärker als je zuvor in ein neues Jahr und die Wachstumsperspektive ist weiterhin sehr attraktiv.

Im therapeutischen Geschäft mit Partnern haben wir unseren Marktanteil deutlich ausgebaut. Mit drei neuen Partnern in 2005 konnten wir eines der besten Jahresergebnisse in diesem Geschäftssegment vorweisen. Jede der neuen Partnerschaften hat über die direkten finanziellen Aspekte hinaus zusätzliche Bedeutung für MorphoSys.

Der Vertrag mit dem japanischen Top10-Pharmakonzern Shionogi repräsentiert den ersten Durchbruch auf dem Weg, einen neuen geographischen Markt für unsere HuCAL-Technologie zu erschließen: Asien. Die asiatischen Märkte und allen voran der japanische sind sehr attraktive Märkte für unsere beiden Geschäftszweige und verzeichnen attraktive Wachstumsraten. Den Grundstein für diesen Erfolg legte MorphoSys bereits im Jahr 2004, als mit GeneFrontier ein strategischer Partner und ein Marketing-Konzept für Japan präsentiert werden konnten. Es ist unser Ziel, mit der Unterstützung von GeneFrontier diesen Markt weiter zu erschließen und in 2006 einen zweiten japanischen Pharmakonzern als Partner zu gewinnen.

Der Vertrag mit dem Pharmakonzern Lilly im September 2005 bedeutete gleichzeitig die Beilegung des letzten anhängigen Patentstreits für MorphoSys. Erneut konnten wir hierbei unsere Fähigkeit zeigen, einen komplexen Patentstreit zu beenden und in diesem Fall sogar zu unseren Gunsten in Form einer neuen Kooperation zu wenden. Unser Unternehmen hat damit eine letzte Unsicherheit ausgeräumt und genießt nun vollkommene Handlungsfreiheit im täglichen Geschäft bei der Vermarktung seiner HuCAL-Technologie und aller Produkte, die aus ihr hervorgehen.



Dr. Simon E. Moroney  
Vorstandsvorsitzender

Abschließend konnten wir mit dem US-amerikanischen Pharmakonzern Merck im Dezember den dritten neuen Partner im Jahr 2005 und gleichzeitig den zehnten Partner aus der Riege der zwanzig größten Pharmakonzerne gewinnen. Damit arbeitet jeder zweite der zwanzig umsatzstärksten Medikamentenentwickler mit unserer Technologie, um neue Wirkstoffe zu erforschen und Antikörper-basierte Therapien auf den Markt zu bringen.

Unsere firmeneigenen Entwicklungsprogramme bleiben weiterhin ein bedeutender, wenn auch der kleinere Teil unserer Gesamtaktivitäten im Bereich der therapeutischen Antikörper. Es war stets unsere Absicht, Entwicklungspartner für diese Projekte zu finden und wir wollten ursprünglich diese Suche im Jahr 2005 abschließen. MorphoSys hat sehr genaue Vorstellungen, in welcher Form von Partnerschaft und zu welchen Konditionen diese Projekte weitergeführt werden sollten. Dieser Anspruch konnte bis zum jetzigen Zeitpunkt und mit dem derzeitigen Stand der Projekte nicht mit den Vorstellungen des Marktes in Übereinstimmung gebracht werden. MorphoSys hat als Konsequenz der Erfahrungen in 2005 zu Beginn des Jahres 2006 Schritte eingeleitet, um die Perspektive und zukünftige Entwicklung der eigenen Produkt-Pipeline zu fördern. Genauer betrachtet werden wir den Großteil unserer Bemühungen auf die Entwicklung des Programms MOR103 fokussieren – ein Antikörper zur Behandlung verschiedener entzündlicher Erkrankungen –, um so unsere Erfolgsaussichten insgesamt zu verbessern.

Als zusätzliches Standbein von MorphoSys hat die Bedeutung des Geschäftssegments Forschungsantikörper in 2005 weiter zugenommen. Der Markt für Forschungsantikörper ist aus mehreren Gründen ein sehr attraktiver Markt für uns, aber ein Hauptargument war ausschlaggebend für unsere Entscheidung, stärker in diesen Bereich zu investieren: MorphoSys ist der festen Überzeugung, dass der Markt vor einem technologischen Wandel steht und sich zunehmend modernen, synthetischen Methoden der Antikörperentwicklung wie HuCAL zuwenden wird. Wir führen diesen Trend an.

Durch die im Laufe des vergangenen Jahres abgeschlossene Integration der Biogenesis-Gruppe entstand erstmals eine Forschungsantikörpersparte, die zwei Elemente vereint: ein umfangreiches Kataloggeschäft mit breitem Kundenstamm und eine innovative Technologie, die es möglich macht, Antikörper schneller, besser und gemäß präzisen Spezifikationen herzustellen. Durch diese Konstellation will MorphoSys HuCAL-Antikörper rasch im Forschungsantikörpermarkt auf breiter Front bekannt machen. Eine starke Marketing- und Vertriebsorganisation ist der Schlüssel hierzu und MorphoSys wird sich bietende Möglichkeiten wahrnehmen, diese weiter zu stärken. MorphoSys will diesen Weg konsequent fortsetzen und hat im Januar 2006 mit der Akquisition der Serotec-Gruppe einen wichtigen Schritt in diese Richtung unternommen.

Eine ebenso wichtige Weichenstellung hat die MorphoSys AG in 2005 durch die Berufung eines neuen Forschungsvorstands in Person von Dr. Marlies Sproll vorgenommen. Eine Entscheidung, die ich beruflich und persönlich sehr begrüße. Ein wichtiger Aspekt der Arbeit von Dr. Sproll wird es sein, die Weiterentwicklung der firmeneigenen Technologie voranzutreiben, damit MorphoSys auch in Zukunft technologisch führend bleibt. Ein zweites wichtiges Augenmerk liegt auf der Stärkung unserer firmeneigenen Medikamenten-Pipeline in 2006 und darüber hinaus.

Der Aktienkurs der MorphoSys AG lag zum Abschluss des Jahres 2005 acht Prozent im Plus im Vergleich zum Jahresbeginn. Im wichtigen Technologie-Auswahlindex TecDAX der Frankfurter Wertpapierbörse hat sich MorphoSys nachhaltig etablieren können. Um US-amerikanischen Investoren den Handel mit unseren Aktien zu erleichtern, entschied sich MorphoSys zu Beginn des Jahres 2006, ein ADR-Level-I-Programm zu starten. Ebenfalls zu einer Ausweitung unserer institutionellen Investorenbasis beigetragen hat der erfolgreiche Abschluss einer Finanzierungsrunde im Laufe des Jahres, in der rund 10% unseres Aktienkapitals an Investoren vorrangig in Europa ausgegeben wurde.

MorphoSys blickt sehr selbstbewusst in das neue Jahr und hat sich ambitionierte Ziele gesetzt. Im Kerngeschäft mit therapeutischen Antikörpern wollen wir unseren Marktanteil abermals erhöhen und die Zahl aktiver Programme mit Partnern weiter steigern. Es ist außerdem unsere Absicht, unsere eigenen Entwicklungsprojekte voranzubringen. In der Sparte der Forschungsantikörper wird die zielstrebige Integration der Serotec-Gruppe in 2006 eine wichtige Rolle spielen. Unsere Ziele für beide Geschäftssegmente beruhen auf der intelligenten Ausnutzung unserer firmeneigenen Antikörpertechnologien und sind auf kurz- und langfristiges Wachstum ausgerichtet.

Insgesamt war das Jahr 2005 sehr erfolgreich für MorphoSys. Ich bedanke mich deshalb ausdrücklich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der neuen MorphoSys-Gruppe für ihren Einsatz im vergangenen Jahr. Gleichzeitig begrüße ich unsere neuen Kolleginnen und Kollegen der früheren Serotec- und Biogenesis-Firmen und freue mich auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit. Mein besonderer Dank gilt ebenfalls Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr anhaltendes Vertrauen und Interesse an unserer Firma. Gemeinsam mit Ihnen wünsche ich uns ein ebenso erfolgreiches, wenn nicht sogar erfolgreicherer Jahr 2006.



Dr. Simon E. Moroney  
Vorstandsvorsitzender