

Konzernlagebericht

Konzernentwicklung 2005

Segment Therapeutische Antikörper

Das Segment Therapeutische Antikörper umfasst die Aktivitäten von MorphoSys im Bereich der therapeutischen Antikörper, insbesondere seine Partnerschaften mit Pharma- und Biotechnologieunternehmen, sowie seine eigenen Antikörperentwicklungsprogramme. Im Jahr 2005 konnte das Segment Therapeutische Antikörper auf der positiven Entwicklung der Vorjahre aufbauen. Bestehende Partnerschaften wie mit Bayer, Boehringer Ingelheim, Bristol-Myers Squibb und ImmunoGen wurden im Verlauf des Jahres verlängert oder ausgeweitet. Darüber hinaus unterzeichnete MorphoSys mit den Pharmaunternehmen Shionogi, Eli Lilly und Merck & Co. drei neue Partnerschaftsabkommen. Am Ende des Jahres zählte das Unternehmen 29 aktive Partnerprogramme und der erste Antikörper aus dieser Gruppe startete im Jahr 2005 mit der klinischen Erprobung. Insgesamt erwirtschaftete das Segment Therapeutische Antikörper im Jahr 2005 Umsatzerlöse von 29,1 Mio. € und damit gegenüber dem Vorjahr einen Zuwachs von 37%.

Segment Forschungsantikörper (AbD)

Das Segment Forschungsantikörper umfasst alle Aktivitäten sowohl der Geschäftseinheit Antibodies by Design von MorphoSys als auch seiner Tochtergesellschaften Biogenesis Ltd. und Biogenesis, Inc. Ab 2006 wird dieses Segment unter dem Namen „AbD - Antibodies Direct“ geführt. Das Segment AbD wird alle Aktivitäten von Antibodies by Design wie auch der Biogenesis- und der Serotec-Gruppe, die im Januar 2006 akquiriert worden war, vereinen. Im Geschäftsjahr 2005 setzte MorphoSys im Segment für Forschungsantikörper seinen Wachstumskurs fort. Mit dem Erwerb der Biogenesis-Gruppe im Januar 2005 wurde die Kundenbasis stark erweitert. Seither konnten die ersten HuCAL-Antikörper über den Katalog von Biogenesis vermarktet werden. Das Segment Forschungsantikörper steuerte 4,3 Mio. € oder 13% zum Konzernumsatz bei.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Wirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft wuchs im Jahr 2005 um ca. 4% - nahezu ein Prozentpunkt weniger als in 2004. Die Abschwächung war breit gestreut und betraf nahezu alle Wirtschaftsregionen. Beschleunigt wurde sie durch höhere Ölpreise, förderungsbedingte Kapazitätsengpässe, eine restriktivere Geldpolitik in den Vereinigten Staaten und das Ende des Investitionszyklus in einigen Ländern nach einem Jahr sehr hohen Wachstums. Von den zuvor genannten Ereignissen hatte der Ölpreis den stärksten Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung. Am Jahresende 2005 war der Preis für Rohöl der Sorte Brent auf 58,16 US\$ je Barrel gestiegen, eine Verteuerung um 45% im Vergleich zum Vorjahr.

In Europa war die Wachstumsabschwächung weniger ausgeprägt. Dies erklärt sich aus der vergleichsweise niedrigen Abhängigkeit der europäischen Wirtschaft vom Erdöl und der Zurückhaltung in der Wirtschaftspolitik. Nach einem Abschwung im Frühjahr ist die deutsche Wirtschaft in der zweiten Jahreshälfte 2005 wieder stärker gewachsen und erreichte im Gesamtjahr ein Wachstum von rund 1 %.

Auch in Asien setzte sich das Wirtschaftswachstum fort. In Japan geht man von einem um 2,3 % gestiegenen Bruttoinlandsprodukt aus. Das Wachstum in China blieb trotz einer deutlichen Abschwächung des privaten Konsums und der Investitionsnachfrage sehr hoch.

Die Zinsen in Europa waren im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 3,5 % angestiegen. In 2005 erhöhte die US-Notenbank die Zinssätze, hauptsächlich aufgrund drohender Inflation im Bereich der Immobilien. Im Zusammenhang mit diesen Entwicklungen schloss der Euro das Jahr bei 1,18 US\$ und damit auf niedrigerem Niveau als im Vorjahr.

Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte

Über das Jahr 2005 gesehen nahm der deutsche Kapitalmarkt eine positive Entwicklung. Der DAX schloss das Börsenjahr mit einem Plus von 27 %. Nachdem sich der amerikanische Aktienmarkt in den ersten sechs Monaten negativ entwickelt hatte, kam es in der zweiten Jahreshälfte zu einer Erholung – der S & P 500 Index schloss mit einem Plus von 3 %. Der japanische Nikkei-Index konnte um 40 % zulegen und erzielte sein seit Jahren bestes Ergebnis.

Innerhalb des Technologiesektors beendete der US-amerikanische NASDAQ Composite Index das Jahr mit einem Plus von 1 %, während im Vergleich sein deutsches Pendant TecDAX der Frankfurter Wertpapierbörse eine um 15 % bessere Leistung zeigte.

In den Marktsegmenten für Pharma- und Biotechnologiewerte zeigten der FSE Prime Biotechnology Performance Index einen Anstieg von 21 % und der Prime Pharma & Healthcare Index ein Plus von 26 %. Der NASDAQ Biotechnology Index konnte sich von seinem Tief im März 2005 erholen und erreichte ein Jahresplus von 4 %.

Entwicklung in der Pharma- und Biotechnologiebranche

Für die Pharma- und Biotechnologiebranche war 2005 ein Jahr mit zwiespältigen Meldungen. Angaben der Branchenanalysten von IMS Health zufolge belief sich das Wachstum der amerikanischen Pharmabranche auf 6 bis 7 % (2004: 8,3 %). Anhaltende Diskussionen über die Sicherheit von Arzneimitteln – ausgelöst durch den Vermarktungsstopp für Vioxx® durch die US-Pharmagruppe Merck & Co. im Jahr 2004 – beeinträchtigten das Marktwachstum. Es wird erwartet, dass die US-Verbraucherschutzbehörde FDA (Food and Drug Administration) in den nächsten Jahren bei der Zulassung neuer Medikamente eher Zurückhaltung üben wird. Vor diesem Hintergrund

wurden im Jahr 2005 nur einige wenige Medikamente neu zugelassen, während die Warnhinweise auf den Arzneimittelverpackungen zunahmen. Außerdem wird eine Reihe von umsatzstarken Arzneimitteln wie das cholesterinsenkende Zocor® von Merck im Jahr 2006 den Patentschutz verlieren. Dies könnte das zukünftige Umsatzwachstum belasten, da billigere Nachahmerprodukte (so genannte Generika) auf den Markt kommen könnten.

Das Finanzierungsfenster blieb im Jahr 2005 für Biotechnologie-Unternehmen weiterhin geöffnet und ermöglichte 18 Börsengänge von Biotechnologieunternehmen in den USA und 21 Börsengänge in Europa, davon drei in Deutschland. Zahlreiche Firmen konnten sich im Jahr 2005 erfolgreich refinanzieren. Weltweit haben Biotechnologieunternehmen über Börsengänge und Folgefinanzierungen rund 20 Mrd. US\$ an Kapital eingeworben. Wie in den Jahren zuvor fanden auch im Jahr 2005 in der Pharma- und Biotechnologiebranche zahlreiche Unternehmenszusammenschlüsse statt. Eine Reihe ausgesprochen finanzkräftiger Transaktionen zeigt das starke Interesse der Pharmakonzerne an dieser Entwicklung. So erwarb im Juni 2005 der Pharmakonzern Pfizer das biopharmazeutische Unternehmen Vicuron für einen Kaufpreis von rund 1,9 Mrd. US\$. Im September vereinbarte Novartis eine mehrjährige Zusammenarbeit mit Alnylam Pharmaceuticals und erwarb eine 20%ige Beteiligung an diesem Unternehmen. Im gleichen Monat lizenzierte Biogen Idec von Protein Design Labs ein Portfolio von Antikörpern, die sich gegenwärtig in der Phase 2 der klinischen Entwicklung befinden.

Der Antikörpersektor der Branche wurde von dem unerwarteten Vermarktungsstopp des bereits zugelassenen Antikörpers Tysabri® am Jahresanfang erschüttert. Der von Biogen Idec und Elan entwickelte monoklonale, humanisierte Antikörper hatte im November 2004 die Zulassung zur Behandlung von Multipler Sklerose erhalten. Nachdem im Zusammenhang mit der Medikamenteneinnahme Fälle einer seltenen neurologischen Krankheit mit Todesfolge aufgetreten waren, entschlossen sich Biogen Idec und Elan zu einem sofortigen Vermarktungsstopp. Als Folge brachen die Aktienkurse beider Unternehmen dramatisch ein und verloren zeitweise 40 bzw. 70%. Die Meldung belastete die Aktienkurse aller Antikörperunternehmen.

Im weiteren Verlauf des Jahres wirkten zahlreiche positive Branchenmeldungen diesem Rückschlag entgegen. So konnte Genentech, Inc. überzeugende Phase-3-Ergebnisse für die therapeutischen Antikörper Herceptin® und Avastin® veröffentlichen. Neben verschiedenen klinischen Ergebnissen stimmten weitere Unternehmensnachrichten den Antikörpermarkt positiv: So erwarb Serono von Genmab die exklusiven weltweiten Rechte für den humanen Krebsantikörper Humax-CD4, der sich gegenwärtig in Phase 2 der klinischen Entwicklung befindet.



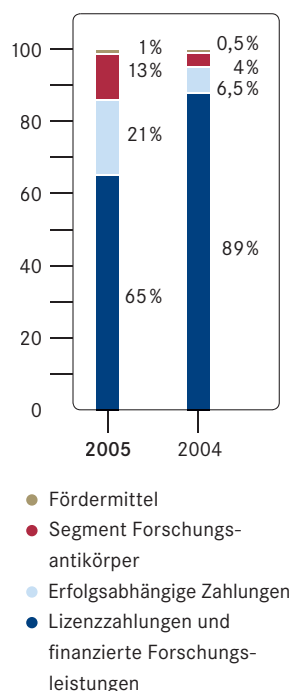
Christopher Stift
Director, Head of
Controlling and Accounting

Übernahmen von Antikörper-Firmen nährten die positiven Erwartungen für den Antikörpersektor. Folgende Übernahmen von Anbietern von Antikörpertechnologien sind erwähnenswert: Im Juli 2005 erwarb die Roche-Gruppe die schweizerische GlycArt Biotechnology GmbH. Kurz darauf gab Pfizer im August 2005 den Erwerb der Firma Bioren bekannt. Und im Dezember 2005 verkündete Amgen ein Übernahmeangebot von nahezu 2,2 Mrd. US\$ für Abgenix. Auch im Bereich der Forschungsantikörper ist eine fortschreitende Konsolidierung zu beobachten: Invitrogen erwarb im Jahr 2005 mit Zymed Laboratories, BioSource und Caltag Laboratories drei Anbieter von immunologischen Reagenzien und Antikörpern.

In ihrer Gesamtheit führten diese Entwicklungen zu einer positiven Kursperformance im Antikörpersektor. Eine Vergleichsgruppe börsennotierter Antikörperunternehmen (Quelle: BioCentury) zeigte im Jahr 2005 einen durchschnittlichen Anstieg der Aktienkurse um 30%, während die MorphoSys-Aktie wertmäßig 8% zulegen konnte.

Finanzanalyse

Aufgliederung der Umsatzerlöse (in %)



Umsatzerlöse

Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Umsatzerlöse für das Gesamtjahr 2005 um 52% auf 33,5 Mio. € (2004: 22,0 Mio. €). Gründe für diesen Anstieg waren Umsätze aus neu geschlossenen Partnerschaften sowie erfolgsabhängigen Zahlungen aus bestehenden Kooperationen (21% des Gesamtumsatzes des Berichtsjahrs) einschließlich im Jahr 2005 erzielten Zahlungen für klinische Meilensteine und Forschungsmeilensteine. Der Konzern vereinnahmte im Berichtszeitraum auch Fördermittel in Höhe von 0,4 Mio. € (2004: 0,1 Mio. €). Rund 64% des Konzernumsatzes kamen aus den drei größten MorphoSys-Kooperationen mit Novartis, Centocor und Schering (2004: 71% mit Centocor, Bayer und Novartis). Unter geographischen Gesichtspunkten entfielen 56% der kommerziellen Umsätze von MorphoSys auf Biotechnologie- und Pharmaunternehmen mit Sitz in Europa und Asien gegenüber 42% auf Unternehmen in Nordamerika (siehe auch Ziffer 2 des Anhangs zum Konzernabschluss), verglichen mit 45% bzw. 55% im Jahr 2004.

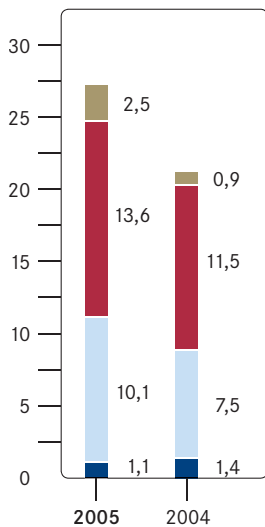
Therapeutische Antikörper

Das Segment Therapeutische Antikörper umfasst alle therapeutischen Antikörper-Kooperationen und Lizenzvereinbarungen mit Partnerunternehmen. Im Jahr 2005 hat dieses Segment Umsatzerlöse aus Kooperationen mit Bayer, Boehringer Ingelheim, Bristol-Myers Squibb, Centocor (Johnson & Johnson), Eli Lilly, F. Hoffmann-La Roche, GPC Biotech, ImmunoGen, Merck & Co., Novartis, Novopiant, Pfizer, Schering, Shionogi und XOMA erwirtschaftet. Das Segment Therapeutische Antikörper beinhaltet weiterhin alle Aktivitäten im Bereich der unternehmenseigenen Antikörperentwicklung. Die Umsatzerlöse des Segments Therapeutische Antikörper beliefen sich in 2005 auf 87% (29,1 Mio. €) des Konzernumsatzes. Davon entfielen 22,2 Mio. € auf finanzierte Forschungsleistungen und Lizenzzahlungen sowie 6,9 Mio. € auf erfolgsabhängige Zahlungen (einschließlich klinischer Meilensteine).

Forschungsantikörper

Das Segment Forschungsantikörper, bestehend aus der Geschäftseinheit Antibodies by Design von MorphoSys und den Unternehmen der Biogenesis-Gruppe in den USA und in Großbritannien, erwirtschaftete im Jahr 2005 13% (4,3 Mio. €) des Konzernumsatzes. Die im Januar 2005 erworbene Biogenesis-Gruppe steuerte 2,8 Mio. € oder 65% zum Segmentumsatz bei. Von der Geschäftseinheit Antibodies by Design mit Sitz in München stammten die verbleibenden 35% oder 1,5 Mio. € des Segmentumsatzes von MorphoSys.

Betriebliche Aufwendungen (in Mio. €)



- Herstellungskosten
- Aufwendungen für Forschung und Entwicklung
- Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung
- Personalaufwand aus Aktienoptionen

Betriebliche Aufwendungen

Im Berichtsjahr 2005 stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen einschließlich des Personalaufwands aus Aktienoptionen um 28% auf 27,3 Mio. € (2004: 21,3 Mio. €) und führten zu einem um 5,6 Mio. € auf 6,2 Mio. € verbesserten Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (2004: 0,6 Mio. €). Der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen um 6,0 Mio. € hatte seine wesentlichen Ursachen in gestiegenen Personal- und Materialkosten im Zusammenhang mit neuen Kooperationen sowie in höheren Aufwendungen für immaterielle Vermögenswerte. Die Integration der Gesellschaften der Biogenesis-Gruppe trug 3,9 Mio. € zum Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei.

Herstellungskosten

Die Herstellungskosten entstehen nur im Segment Forschungsantikörper. Diese Position beinhaltet die Herstellungskosten der Geschäftseinheit Antibodies by Design und Biogenesis sowie die Abschreibung im Zusammenhang mit der Anpassung des Marktwerts der Biogenesis-Vorräte, die beim Erwerb der Gesellschaft identifiziert worden waren. Insgesamt stiegen die Herstellungskosten von 0,9 Mio. € im Vorjahr auf 2,5 Mio. € im Berichtsjahr. Dieser Anstieg erklärt sich hauptsächlich aus der Einbeziehung der Herstellungskosten der Biogenesis-Gruppe in den MorphoSys-Konzern im Berichtsjahr in Höhe von 1,5 Mio. €.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand stieg um 2,1 Mio. € auf 13,6 Mio. € (2004: 11,5 Mio. €). Wesentlicher Grund des Anstiegs waren höhere erfolgsabhängige Lizenzgebühren und Kosten für immaterielle Vermögenswerte. Diese stiegen durch den in der Patentauseinandersetzung mit Lilly geschlossenen Vergleich und durch höhere Lizenzzahlungen an Dritte im Zusammenhang mit höheren Umsätzen. Das Impairment auf erworbene Vermögenswerte in Verbindung mit dem Erwerb von Biogenesis im Jahr 2005 steuerte zusätzliche Kosten in Höhe von 0,5 Mio. € bei.

Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung

Die Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung beliefen sich im Berichtsjahr auf 10,1 Mio. €, verglichen mit 7,5 Mio. € im Jahr zuvor. Hauptsächlicher Grund des Anstiegs waren höhere Kosten sowohl für externe Dienstleistungen als auch für Personal in Zusammenhang mit der Biogenesis-Gruppe. Biogenesis trug im Jahr 2005 insgesamt 1,6 Mio. € zu den Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung bei.

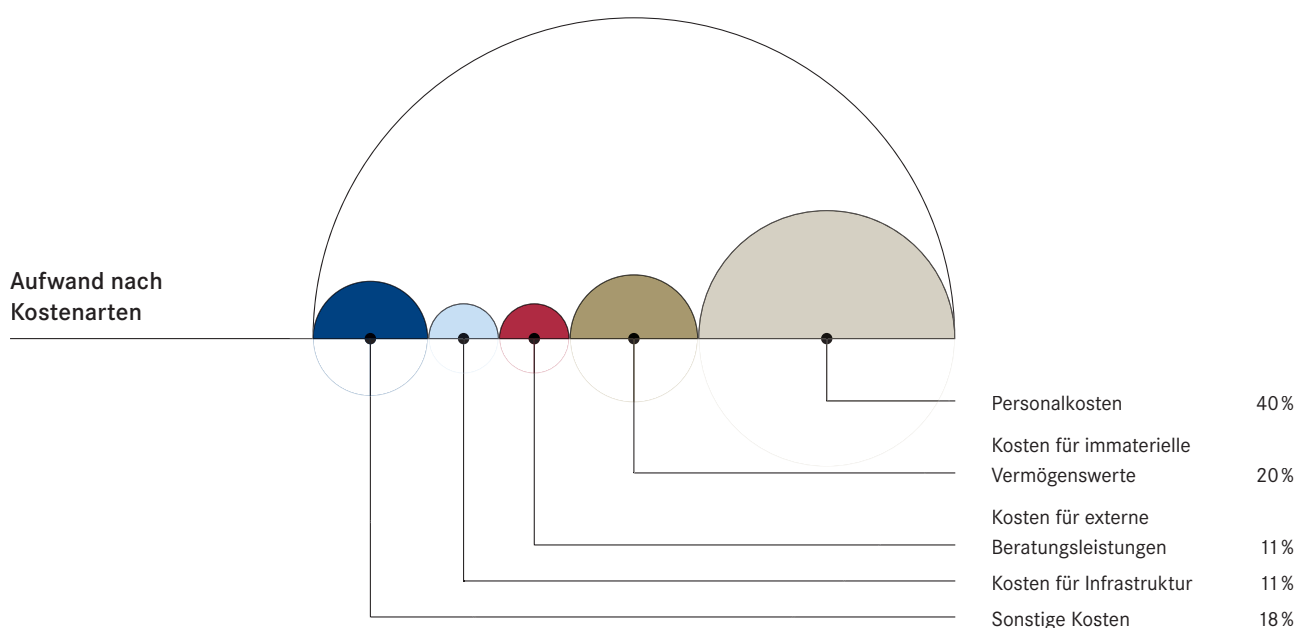
Personalaufwand aus Aktienoptionen

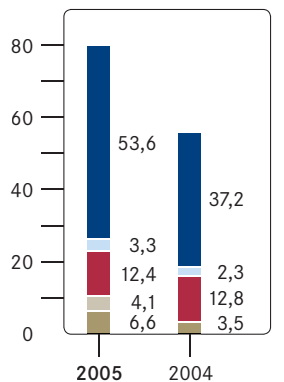
Der nicht-zahlungswirksame Personalaufwand aus Aktienoptionen des Jahres 2005 belief sich auf 1,1 Mio. € (2004: 1,4 Mio. €) und ergab sich unter IFRS aus der Anwendung des IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“. Der Rückgang des Personalaufwands aus Aktienoptionen war vor allem auf niedrigere Aufwendungen für Optionen zurückzuführen, die in früheren Jahren gewährt worden waren.

Aufwand nach Kostenarten

Im Jahr 2005 beliefen sich die Personalkosten (ohne Personalaufwand im Zusammenhang mit der Ausgabe von Aktienoptionen) auf 10,8 Mio. € (2004: 9,1 Mio. €) oder 40% der Gesamtaufwendungen und bildeten damit den größten Kostenanteil innerhalb der betrieblichen Aufwendungen des Jahres 2005. Der höhere Personalaufwand stand im Zusammenhang mit der höheren Mitarbeiterzahl aufgrund der gestiegenen operativen Geschäftstätigkeit des Konzerns.

Die Kosten für immaterielle Vermögenswerte, in denen Kosten für Patentstreitigkeiten und Abschreibungen auf Patente und Lizenzen enthalten sind, betragen 5,4 Mio. € (2004: 3,3 Mio. €) bzw. 20% der Gesamtaufwendungen des Berichtsjahres. Die externen Beratungsleistungen beliefen sich auf 2,9 Mio. € (2004: 2,7 Mio. €) oder 11% der Gesamtaufwendungen und bestanden vor allem aus dem Aufwand für Marketing, Recht, Steuern, Prüfung und Rechnungslegung sowie allgemeine Beratung. Infrastrukturkosten fielen in Höhe von 2,9 Mio. € an, verglichen mit 2,1 Mio. € im Jahr zuvor.

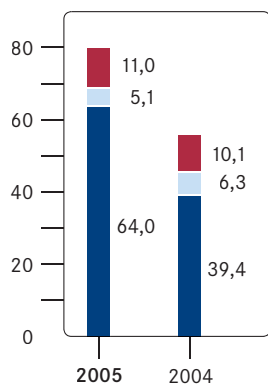


Aktiva (in Mio. €)*

- Liquide Mittel und Wertpapiere, zur Veräußerung verfügbar
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Immaterielle Vermögenswerte
- Geschäfts- oder Firmenwert
- Sonstige Vermögenswerte

Verbindlichkeiten

(in Mio. €)*



- Kurzfristige Verbindlichkeiten
- Langfristige Verbindlichkeiten
- Eigenkapital gesamt

* Differenzen sind runderungsbedingt, siehe Bilanz Seite 70/71

Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich im Berichtsjahr auf 1,5 Mio. € verglichen mit 0,4 Mio. € im Jahr 2004. Im vierten Quartal 2005 wurden Währungsverluste in Höhe von 0,8 Mio. € in sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge umgegliedert. Diese Währungsverluste resultieren aus bestimmten Verträgen und werden mit den jeweiligen Partnern geteilt. Diese Position wurde früher vom Umsatz abgezogen. Die Währungsverluste (insgesamt 1,2 Mio. €), Steueraufwendungen (0,6 Mio. €) und der Zinsaufwand (0,3 Mio. €) wurden im Wesentlichen durch Erträge aus zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren (0,6 Mio. €) und durch Zinserträge (0,1 Mio. €) ausgeglichen.

Jahresüberschuss

Die Gesellschaft wies für das Berichtsjahr einen Jahresüberschuss von 4,7 Mio. € aus (2004: 0,3 Mio. €) und setzte damit den positiven Trend des Jahres 2004 fort. Das Ergebnis je Aktie des MorphoSys-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf 0,84 € (2004: 0,05 €).

Liquidität/Finanzmittelfluss

Am Ende des Geschäftsjahres 2005 verfügte der Konzern über Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und marktgängige Wertpapiere in Höhe von 53,6 Mio. € nach 37,2 Mio. € am Jahresende 2004. Der Anstieg ergab sich vor allem aus höheren Mittelzuflüssen aufgrund der Ausweitung der operativen Geschäftstätigkeit und einer im März 2005 durchgeführten Kapitalerhöhung. Der Mittelzufluss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit betrug 4,4 Mio. €.

Aktiva

Die Bilanzsumme hat sich im Jahr 2005 um 24,3 Mio. € auf 80,1 Mio. € erhöht, verglichen mit 55,8 Mio. € am Ende 2004. Hauptgründe waren die gestiegene Liquiditätsposition und der Erwerb der Biogenesis-Gruppe, einschließlich Sachanlagen von 3,3 Mio. €, immateriellen Vermögenswerten von 2,4 Mio. € und Geschäfts- und Firmenwert (Goodwill) in Höhe von 4,1 Mio. €. Die durchgeführte Kaufpreiszurückbildung aus der Anwendung des IRFS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ spiegelt sich im Konzernabschluss wider (siehe auch Ziffer 9 des Anhangs zum Konzernabschluss).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vergleich zum Jahresende 2004 (2,3 Mio. €) um 1,0 Mio. € auf 3,3 Mio. €. Davon entfielen 82 % (2,7 Mio. €) auf das Segment Therapeutische Antikörper und 18 % (0,6 Mio. €) auf das Segment Forschungsantikörper, wozu die Biogenesis-Gruppe und die Geschäftseinheit Antibodies by Design 0,2 Mio. € bzw. 0,4 Mio. € beisteuerten.

Verbindlichkeiten

Im Berichtsjahr 2005 stiegen die kurzfristigen Verbindlichkeiten um 0,9 Mio. € auf 11,0 Mio. € (2004: 10,1 Mio. €). Der Anstieg ist vor allem auf höhere Rückstellungen einschließlich Rückstellungen für Steuerzahlungen für das Jahr 2005 zurückzuführen, sowie auf höhere zu zahlende Lizenzen in Zusammenhang mit erfolgsabhängigen Zahlungen an Dritte auf Grund höherer Umsätze.

Eigenkapital

Am Jahresende 2005 betrug die Zahl der ausgegebenen Aktien 6.025.863, von denen sich 5.996.701 in Umlauf befanden (2004: 5.438.852 bzw. 5.408.790). Der Anstieg ergab sich aus der Ausgabe von 490.133 Aktien im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung im März 2005. Die Ausübung und Wandlung von Optionen und Wandelschuldverschreibungen, die im Jahresverlauf 2005 an nahe stehende Unternehmen und Personen ausgegeben wurden, bewirkten einen zusätzlichen Anstieg um 96.878 Aktien.

Investitionen

Im Jahr 2005 beliefen sich die Investitionen von MorphoSys in Sachanlagen auf 0,6 Mio. € nach 1,5 Mio. € im Vorjahr. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 0,1 Mio. € (2004: 0,2 Mio. €). Abschreibungen auf Sachanlagen fielen im Berichtsjahr in Höhe von 0,9 Mio. € (2004: 0,7 Mio. €) an. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 2,7 Mio. € (2004: 2,0 Mio. €). Die Zunahme der Abschreibungen steht vor allem im Zusammenhang mit dem Erwerb der Biogenesis-Gruppe.

Organisationsstruktur/Tochtergesellschaften/Akquisitionen

Erwerb der Biogenesis-Gruppe

Im Januar 2005 gab MorphoSys die Übernahme der beiden in Privatbesitz befindlichen Unternehmen Biogenesis Ltd. (Poole, Großbritannien) und ihrer Schwestergesellschaft Biogenesis, Inc., (Brentwood/New Hampshire, USA) bekannt. Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von Antikörpern und einem umfangreichen Antikörper-Katalog zählt die Biogenesis-Gruppe zu den größeren europäischen Zulieferern von Antikörpern an die Forschungseinrichtungen der Life-Sciences-Industrie. Mit dem am 20. Januar 2005 unterzeichneten Übernahmevertrag erwarb MorphoSys 100 % der Unternehmensanteile der Biogenesis Ltd. und Biogenesis Inc. Beide Biogenesis-Unternehmen sind heute 100%ige Tochtergesellschaften der MorphoSys AG. Anfang 2006 wurden die beiden Tochtergesellschaften in MorphoSys UK, Ltd. bzw. MorphoSys US, Inc., umbenannt.

Der Erwerb von Biogenesis war für MorphoSys, einem der führenden Hersteller von therapeutischen Antikörpern der nächsten Generation, ein wichtiger strategischer Schritt zur Etablierung seiner innovativen HuCAL-Technologie in neuen Marktsegmenten für Antikörper. Der Erwerb folgt der Gründung der Geschäftseinheit Antibodies by Design Ende 2003 zur Belieferung des Forschungs- und Diagnostiksektors mit maßgeschneiderten monoklonalen Antikörpern. Die Biogenesis-Gruppe verfügt über ein umfangreiches Kataloggeschäft und ein leistungsfähiges Geschäft mit industriell hergestellten Antikörpern und versorgt Kunden im Forschungs- und Diagnostiksektor mit den unterschiedlichsten Dienstleistungen im Bereich Antikörper.

Biogenesis und Antibodies by Design haben alle Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen zusammengelegt. Entscheidend ist, dass die zusammengeführten Unternehmen nun nach drei Marktsegmenten strukturiert sind: Im **Segment für maßgeschneiderte monoklonale Antikörper** werden von der Antibodies-by-Design-Einheit in München auf der Grundlage der HuCAL-Technologie kundenspezifische monoklonale Antikörper für Kunden beider Unternehmen weltweit hergestellt. Zweitens bietet Biogenesis einen **umfangreichen Katalog** an Aktivitäten rund um Antikörper, der als mögliches Portal für andere Segmente des Geschäfts dient. Eine erste Reihe von Antikörpern auf der Grundlage von HuCAL wurde im Verlauf des Jahres 2005 in den Biogenesis-Katalog aufgenommen. Das dritte Marktsegment umfasst das **Lohnfertigungsgeschäft**, in dem für Kunden Antikörper in Mengen von 10 Milligramm bis 10 Gramm oder mehr hergestellt werden.

Akquisition der Serotec-Gruppe

Im Januar 2006 wurde das Segment Forschungsantikörper durch den Erwerb der Serotec-Gruppe weiter gestärkt. Durch die Akquisition von Serotec, einem renommierten, weltweit tätigen Anbieter von Forschungsantikörpern, kann MorphoSys den Umsatz seiner existierenden Forschungsantikörpersparte mehr als verdreifachen und etabliert sich damit als der größte europäische Anbieter von Forschungsantikörpern in diesem Segment. Serotec verfügt über ein starkes Vertriebsnetzwerk von Tochterunternehmen und Vertriebsorganisationen in den USA, in Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Skandinavien. Die Firmen der Serotec-Gruppe (Serotec Ltd., Serotec, Inc., Serotec GmbH und Oxford Biotech Ltd.) werden als 100%ige Tochtergesellschaften der MorphoSys AG in die bestehende Forschungsantikörpersparte integriert, die bislang aus den Einheiten Antibodies by Design und Biogenesis besteht.

Der Kaufpreis von rund 20 Mio. £ (circa 29,3 Mio. €) wurde aus Barmitteln in Höhe von rund 14 Mio. £ (circa 20,5 Mio. €) sowie durch die Ausgabe von 208.560 neuen MorphoSys-Aktien im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung beglichen.

Geschäftsentwicklung

Segment Therapeutische Antikörper

Im Berichtsjahr hat die Gesellschaft bestehende Partnerschaften erweitert und neue Kooperationen vereinbart. Die nachfolgend in alphabetischer Reihenfolge aufgeführten Partnerschaften wurden in 2005 entweder neu geschlossen oder ausgeweitet. Detaillierte Erläuterungen zu den Partnerschaften sind unter Ziffer 24 im Anhang zum Konzernabschluss zu finden.

Bayer Pharmaceuticals Corporation

Im Dezember 2005 hat MorphoSys die Zusammenarbeit mit Bayer Pharmaceuticals Corporation („Bayer“) verlängert. Die Zusammenarbeit wurde um fünf Jahre verlängert mit einer Option zur vorzeitigen Beendigung nach dem ersten Jahr der Verlängerung.

Boehringer Ingelheim GmbH

Boehringer Ingelheim GmbH („Boehringer Ingelheim“) und MorphoSys haben im März 2005 ihre bestehende Zusammenarbeit sowohl im Bereich der Forschung als auch bei therapeutischen Anwendungen erweitert. Unter dem neuen Vertrag hat Boehringer Ingelheim eine Option für mehrere exklusive Lizenzen auf neue therapeutische Antikörperprogramme erworben.

Bristol-Myers Squibb Company

Im Januar 2005 hat MorphoSys seine bestehende Zusammenarbeit mit der Bristol-Myers Squibb Company („Bristol-Myers Squibb“) weiter ausgedehnt. Im Rahmen der erweiterten Zusammenarbeit hat Bristol-Myers Squibb von MorphoSys Zugang zu seiner HuCAL GOLD-Bibliothek sowohl zum Einsatz in Pharmaentwicklungsprogrammen für die Charakterisierung und Validierung von Zielmolekülen als auch für die Entwicklung therapeutischer und diagnostischer Antikörper erhalten.

Eli Lilly & Company

Im September 2005 hat MorphoSys den Abschluss einer gegenseitigen Lizenzvereinbarung mit Eli Lilly & Company („Lilly“) für den Einsatz bestimmter rekombinanter Protein-Technologien bekannt gegeben. Im Rahmen der Vereinbarung erhielt MorphoSys eine Lizenz für die Kauffman-Patentfamilie für die Herstellung und das Screening bestimmter rekombinanter Peptid- und Protein-Bibliotheken sowie für die Vermarktung der daraus resultierenden Produkte. Das Abkommen gewährt Lilly im Rahmen ihrer internen Forschungs- und Entwicklungsprogramme Zugang zur HuCAL GOLD-Technologie von MorphoSys. Die Vereinbarungen waren Teil der Beilegung eines Patentstreits, den Applied Molecular Evolution („AME“), eine 100%ige Tochtergesellschaft von Lilly, in Bezug auf mehrere US-Patente der Kauffman-Patentfamilie gegen MorphoSys angestrengt hatte.

ImmunoGen, Inc.

Im Juni 2005 hat MorphoSys bekannt gegeben, dass das US-Biotechnologieunternehmen ImmunoGen, Inc., („ImmunoGen“) seine Lizenz für die HuCAL GOLD-Bibliothek von MorphoSys für ein weiteres Jahr verlängert hat. ImmunoGen setzt die Technologie für seine internen Antikörper-Forschungsprogramme ein.

Merck & Co., Inc.

Im Dezember 2005 hat MorphoSys mit dem US-Pharmaunternehmen Merck & Co., Inc., („Merck“) eine auf fünf Jahre angelegte Lizenzvereinbarung zum Einsatz der HuCAL GOLD und AutoCAL™ Technologien für die Forschung und Entwicklung von humanen therapeutischen Antikörpern geschlossen.

Shionogi & Co. Ltd.

MorphoSys und Shionogi & Co. Ltd. („Shionogi“) haben im September 2005 den Abschluss einer auf drei Jahre angelegten Lizenzvereinbarung über die HuCAL-Technologie von MorphoSys bekannt gegeben. Im Rahmen der Vereinbarung gewährt MorphoSys Shionogi Zugang zu seiner HuCAL GOLD-Antikörperbibliothek für den Einsatz in deren pharmazeutischen Wirkstoffforschung.

Segment Forschungsantikörper

Armbruster Biotechnology GmbH

Im März 2005 haben Antibodies by Design und Armbruster Biotechnology GmbH („Armbruster“) einen Zuschuss des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) in Höhe von rund 1 Mio. € erhalten. Ziel des gemeinsamen Projekts ist die Erforschung neuer Therapien gegen die Knochenkrebs-Metastasierung, einer lebensbedrohlichen Erkrankung im fortgeschrittenen Stadium verschiedener Krebsarten.

ProQinase/NMI

Antibodies by Design hat im Juni 2005 den Beginn eines Gemeinschaftsprojekts mit ProQinase, einer Geschäftseinheit der KTB Tumorforschungs GmbH an der Freiburger Klinik für Tumorbio- logie, und dem Naturwissenschaftlichen und Medizinischen Institut (NMI) an der Universität Tübingen bekannt gegeben, das die Analyse aller menschlichen Proteinkinasen – des menschlichen „Kinoms“ – verändern könnte. Das Projekt kombiniert die etablierte Prokinase-Plattform von ProQinase mit dem Know-how von Antibodies by Design im Bereich der maßgeschneiderten Herstellung von Antikörpern und der Erfahrung des NMI mit siRNA- und BioChip-Technologien. In den kommenden drei Jahren wird das Projekt im Rahmen des BioChancePLUS-Programms des Bundesministeriums für Bildung und Forschung mit rund 2 Mio. € gefördert.

Forschung & Entwicklung/Partner-Management



Dr. Harald Watzka
Director, Head of Alliance
Management

MorphoSys setzt die firmeneigene HuCAL-Technologie für die Entwicklung therapeutischer Antikörper und Forschungsreagenzien ein. In einer Reihe von Partnerschaften wurde diese Technologie erfolgreich angewendet und eingehend getestet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat MorphoSys in verschiedenen Kooperationen die nachfolgend aufgeführten Fortschritte erzielt.

Segment Therapeutische Antikörper

Im Verlauf des Jahres 2005 hat MorphoSys wesentliche Fortschritte bei einigen bestehenden Partnerschaften gemacht. Eine Übersicht aller bestehenden Partnerschaften ist unter Ziffer 24 im Anhang zum Konzernabschluss zu finden.

Centocor, Inc.

Im September 2005 hat Centocor, Inc., („Centocor“), ein Tochterunternehmen von Johnson & Johnson, ein neues Zielmolekül (Target) aus dem Bereich der Autoimmun- und entzündlichen Erkrankungen bestimmt. MorphoSys wird gegen dieses Zielmolekül von Centocor mit der HuCAL GOLD-Technologie Antikörper entwickeln. Centocor ist für die weitere präklinische und klinische Entwicklung sowie für die anschließende Vermarktung aller daraus resultierenden Produkte zuständig.

GPC Biotech AG

Im Februar 2005 hat MorphoSys den Beginn der klinischen Erprobung der Phase 1 durch die GPC Biotech AG für einen vollständig humanen Krebs-Antikörper auf der Grundlage der HuCAL-Technologie bekannt gegeben.

Novartis AG

Im August 2005 konnte MorphoSys ein erstes therapeutisches Antikörperprogramm mit Novartis AG („Novartis“) erfolgreich zum Abschluss bringen. MorphoSys hat zahlreiche vollständig humane Antikörper entwickelt, die vordefinierte Erfolgskriterien gegen ein Krebs-Zielmolekül von Novartis erfüllten, und damit im Rahmen der Zusammenarbeit die erste erfolgsabhängige Meilensteinzahlung ausgelöst. Die Projektarbeit hatte im September 2004 begonnen und konnte innerhalb von elf Monaten zum Abschluss gebracht werden.

Schering AG

Im Oktober 2005 startete MorphoSys im Rahmen seiner Zusammenarbeit mit der Schering AG („Schering“) drei weitere therapeutische Antikörperprogramme. Schering hat drei neue Zielmoleküle ausgewählt, gegen die MorphoSys auf der Grundlage seiner HuCAL GOLD-Technologie Antikörper entwickeln wird. Daneben hat MorphoSys acht exklusive Lizenzen für *in-vivo*-Diagnostika an Schering vergeben.

Eigene Produktentwicklung

MorphoSys hat sein Ziel für 2005 nicht erreicht, einen kommerziellen Partner für zumindest einen seiner eigenen Antikörperkandidaten zu finden. Die gegenwärtige Pipeline eigener therapeutischer Antikörperprogramme besteht aus den vier Kandidaten MOR101, MOR102, MOR103 und MOR202. Derzeit führt MorphoSys eine strategische Bewertung seiner eigenen Produktentwicklung durch, um den künftigen wirtschaftlichen Erfolg zu steigern. Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden bei der Bilanzpressekonferenz der Gesellschaft im Februar 2006 bekannt gegeben.

MOR102

Im April 2005 gab MorphoSys aktuelle Informationen zum Antikörperprogramm MOR102 zur Behandlung chronischer Entzündungen bekannt. Als Teil dieses Programms hatte MorphoSys eine präklinische Studie in Auftrag gegeben, um in einem Tierversuch die Wirksamkeit von MOR102 mit der der zugelassenen biopharmazeutischen Wirkstoffe Amevive® und Raptiva® bei Schuppenflechte zu vergleichen. Obwohl bei allen getesteten Substanzen auf Basis mehrerer Hautproben von Schuppenflechte-Patienten ein therapeutischer Effekt beobachtet wurde, zeigte eine sorgfältige Analyse der Daten, dass es nicht möglich war, statistisch vertretbar zwischen den Wirkstoffvermittelten Effekten und der beobachteten spontanen Heilungsrate in der Placebo-behandelten Gruppe (Negativkontrolle) zu unterscheiden. Deshalb war es aufgrund der Studie nicht möglich, Rückschlüsse auf die Wirksamkeit von MOR102 im Vergleich zu Amevive® oder Raptiva® zu ziehen.

Segment Forschungsantikörper

Seit dem Start des Segments konnten verschiedene Erfolge im Bereich der Identifizierung und Herstellung von Forschungsantikörpern erzielt werden. Das übergeordnete Ziel ist die schnelle und effiziente Herstellung von Forschungsantikörpern.

Herstellung von Antikörpern im Hochdurchsatz

Antibodies by Design hat im letzten Geschäftsjahr ein umfangreiches Softwareprojekt abgeschlossen, das die Effizienz der internen Verwaltung von Kunden-, Prozess-, Lager- und Stoffdaten mit Hilfe eines relationalen Datenbanksystems deutlich verbessert und so die Zahl parallel durchführbarer Projekte erhöht. Die Etablierung eines Barcode-Systems zur Unterstützung der PSA (Panning & Screening Automation)-Software ist Teil eines umfassenderen Automatisierungsprogramms von Antibodies by Design, um die Effizienz und Schnelligkeit der Antikörperherstellung im Hochdurchsatz kontinuierlich zu steigern.

Produktstart von rekombinanten HuCAL GOLD-Antikörpern bei Biogenesis

Im September 2005 führte Antibodies by Design eine Reihe vollständig humaner, rekombinanter Forschungsantikörper aus der HuCAL GOLD-Antikörperbibliothek in den Verkaufskatalog der Biogenesis-Gruppe ein. Diese rekombinanten Forschungsantikörper wurden sowohl im Rahmen bestehender Forschungsk Kooperation identifiziert, als auch proaktiv von Biogenesis gegen Zielmoleküle entwickelt, für die eine klare Nachfrage seitens potenzieller Neukunden besteht.

National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases (NIDDK)

Im November 2005 hat Antibodies by Design die Veröffentlichung einer wissenschaftlichen Publikation eines Kunden angekündigt, in der Antikörper aus der HuCAL GOLD-Bibliothek von MorphoSys zum Einsatz kamen. Mit Hilfe ihres schnellen Hochdurchsatzverfahrens zur Herstellung von Antikörpern hat Antibodies by Design ein Set aus acht monoklonalen und vollständig humanen Mini-Antikörpern speziell gegen die von Dr. G. Marius Clore zur Verfügung gestellten HIV-1-Protein-gp41-Antigene identifiziert. Anschließend analysierten Wissenschaftler aus der Arbeitsgruppe von Dr. Clore und Dr. Bewley am National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases (NIDDK) – einer Abteilung des US-amerikanischen National Institute of Health (NIH) – diese Antikörper genauer und veröffentlichten die Resultate in der aktuellen Ausgabe des Journal of Molecular Biology. Die Analyse zeigt, dass die HuCAL-basierten Antikörperfragmente ein Set nützlicher Werkzeuge zur Studie der HIV-1-verursachten Zellfusion darstellen und als Fusionsinhibitoren wirken können, die die HIV-1-Partikel am Eindringen in ihre Zielzellen hindern können.

Geistiges Eigentum

Patentstreit mit AME/Eli Lilly beigelegt

Im September 2005 hat MorphoSys ein gegenseitiges Lizenzabkommen mit dem Pharmakonzern Eli Lilly & Company für den Einsatz rekombinanter Protein-Technologien geschlossen. Die Vereinbarung sichert MorphoSys den Zugang zu den Kauffman-Patenten. Gleichzeitig erhält Lilly im Rahmen der Vereinbarung für bestimmte Zeit eine Lizenz zur Nutzung der HuCAL GOLD-Technologie von MorphoSys in seinen internen Forschungs- und Entwicklungsprogrammen. Diese Vereinbarung ist Teil der Beilegung des Patentstreits mit Applied Molecular Evolution (AME), einer 100%igen Tochtergesellschaft des Lilly-Konzerns, den AME im Jahr 2001 gegen MorphoSys angestrengt hatte.

Informationstechnologie

Das Geschäft von MorphoSys zeigte hohe Wachstumsraten im Bezug auf Mitarbeiterzahlen und Geschäftsvolumen. Beides stellt eine Herausforderung sowohl für die Unternehmensführung als auch für die IT-Infrastruktur dar. MorphoSys wird kontinuierlich seine Informations- und Kommunikationssysteme verbessern und ausbauen, um sicher zu stellen, dass alle Konzernstandorte gut eingebunden sind und alle Mitarbeiter jederzeit effizient mit dem wachsenden Kundenstamm des Unternehmens kommunizieren können.

Während des Jahres 2005 hat MorphoSys ein neues Kundenmanagementsystem (CRM) eingeführt, um die Kommunikation zwischen Kunden und Mitarbeitern des MorphoSys-Konzerns zu verbessern. Die Unternehmen der im Januar 2005 übernommenen Biogenesis-Gruppe wurden ins Netzwerk des Unternehmens eingebunden, um zu gewährleisten, dass alle Mitarbeiter Zugang zu allen notwendigen Informationen haben. Für die interne Verwaltung hat MorphoSys eine Personalsoftware eingeführt, um die Verwaltung der erhöhten Mitarbeiterzahlen zu erleichtern.

Finanzierung

Im März 2005 hat MorphoSys 490.133 Aktien in einer Privatplatzierung zu einem Preis von 35,50 € je Aktie platziert. Die Gesellschaft erzielte einen Bruttoerlös von rund 17,4 Mio. €. Den Emissionserlös wird MorphoSys zur Finanzierung bestehender und zukünftiger Expansionsmöglichkeiten zur Beschleunigung seines internen und externen Umsatzwachstums vor allem im Bereich der Forschungsantikörper nutzen. Durch die Kapitalerhöhung ist die Zahl der ausgegebenen Aktien von 5.438.852 auf 5.928.985 und das gezeichnete Grundkapital von 16.316.556 € auf 17.786.955 € gestiegen.

Produktion

Zur Verbesserung seines Produktionsprofils hat MorphoSys zusammen mit der Wacker Biotech GmbH („Wacker“) eine Machbarkeitsstudie durchgeführt. Wacker konnte zeigen, dass sein eigenes *E. coli*-Sekretionssystem einen deutlich einfacheren und kostengünstigeren Weg zur Erlangung höherer Ausbeuten an Antikörperfragmenten für die Verwendung in der Forschung und für diagnostische und therapeutische Anwendungen bietet. Im Rahmen der gemeinsamen Vereinbarung erhält MorphoSys nun das Recht, das Wacker-Sekretionssystem zur Herstellung von Antikörperfragmenten im Forschungsmaßstab für therapeutische Projekte sowohl für eigene Zwecke als auch für Projekte mit seinen Partnern zu nutzen.

Beschaffung

Die Beschaffung von MorphoSys konzentriert sich auf Chemikalien und Labormaterialien für die Forschung und Entwicklung. Die Gesellschaft bezieht das gesamte benötigte Material von verschiedenen internationalen Lieferanten und bestellt unter Berücksichtigung aller Qualitätsanforderungen im Allgemeinen bei den preisgünstigsten Lieferanten. Ein wichtiges Ziel ist die Sicherstellung einer jederzeitigen ausreichenden Versorgung zu günstigen Kosten. Im Zusammenhang mit den jüngsten Akquisitionen sollen internationale Lieferanten gefunden werden, um eine bestmögliche Verhandlungsposition bei den Lieferanten des Unternehmens zu erreichen.

Personal

Menschen bei MorphoSys

MorphoSys hat sich zum Ziel gesetzt, durch die Qualität, das Engagement und letztlich die Leistung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil zu erarbeiten. Der Unternehmenserfolg hängt in ganz entscheidendem Maße von der Fähigkeit ab, hochqualifiziertes und motiviertes Personal für alle Arbeitsbereiche zu gewinnen und zu halten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag die Fluktuationsrate im Unternehmen bei niedrigen 3,5%.

Erfolgsabhängige Vergütung und Aktienoptionsprogramme

Der Erfolg von MorphoSys beruht auf der hohen Motivation seiner Belegschaft. In diesem Sinn nehmen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an einem Zielvereinbarungsprogramm teil. Im Jahr 2005 führte MorphoSys ein neues Bonussystem für alle Mitarbeiter ein. Die jährliche Bonuszahlung für jeden Mitarbeiter ist abhängig von der Erreichung persönlicher Ziele, aber auch von Abteilungs- und Unternehmenszielen. Für Mitarbeiter in leitenden Funktionen sind die Unternehmensziele stärker gewichtet und haben einen größeren Einfluss auf die individuelle Bonuszahlung. Das neue Bonussystem ist so gestaltet, dass es den Ansprüchen in einem wachsenden Unternehmen gerecht werden kann.



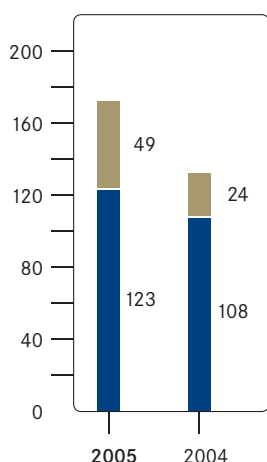
Silvia Dermietzel
Senior Director, Head of
Human Resources

Zusätzlich haben alle Mitarbeiter die Möglichkeit, sich im Rahmen eines langfristigen Prämien-systems am Aktienoptions- oder Wandelschuldverschreibungsprogramm zu beteiligen. Ziel dieses Programms ist es, die Belegschaft langfristig am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen.

Ernennung eines neuen Vorstandsmitglieds

Am 1. November 2005 wurde Frau Dr. Marlies Sproll zum Vorstand Forschung und Entwicklung der MorphoSys AG bestellt. Frau Dr. Sproll ist für die Forschung und Entwicklung sowie das Management der bestehenden Partnerschaften verantwortlich. Sie kam im Oktober 2000 als Abteilungsleiterin Forschung und Entwicklung zu MorphoSys und wurde im September 2004 zum Senior Vice President für die gesamte Forschung und Entwicklung der MorphoSys AG ernannt.

Mitarbeiter des MorphoSys-Konzerns



- Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung
- Forschung und Entwicklung

Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter

Am 31. Dezember 2005 waren im MorphoSys-Konzern 172 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt (31. Dezember 2004: 132). Im Jahresdurchschnitt zählte der Konzern in 2005 170 Beschäftigte (2004: 117).

Von den 172 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern waren 123 in der Forschung und Entwicklung sowie 49 in den Bereichen Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung beschäftigt. Zum Jahresende 2005 beschäftigte MorphoSys 46 promovierte Mitarbeiter (31. Dezember 2004: 45).

Von der Konzernbelegschaft arbeiteten 27 in der Biogenesis-Gruppe, von denen 10 in der Forschung und Entwicklung sowie 17 in den Bereichen Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung beschäftigt waren.

Am 31. Dezember 2005 befand sich ein Auszubildender in der Ausbildung zum „Fachinformatiker Informationstechnologie“ (31. Dezember 2004: 2).

	Anzahl der Mitarbeiter
MorphoSys AG, Martinsried/München	145
MorphoSys, Inc., Charlotte, North Carolina, USA	-
MorphoSys IP GmbH, Martinsried/München	-
Biogenesis Ltd., Poole, UK	23
Biogenesis Inc., Brentwood, New Hampshire, USA	4
Gesamt	172

Umweltschutz und Gesundheitsvorsorge



Dr. Günter Wellnhofer
Director, Head of
Technical Operations

MorphoSys betreibt seine Forschung in Laboratorien der Sicherheitsstufen „Bio I“ und „Bio II“ unter Beachtung der geltenden gesetzlichen Vorschriften. Dabei gehen die internen Standards über die gesetzlich vorgegebenen Vorschriften hinaus. Ein für Arbeitssicherheit ausgewiesener Mitarbeiter gehört einem Expertenteam von Verantwortlichen aus den Bereichen Arbeitssicherheit, biologische Sicherheit und vorbeugender Brandschutz an. Um mit den neuesten Richtlinien vertraut zu sein, werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig geschult. Bisher hat keine behördliche Kontrolle Anlass zu einer Änderung in den Arbeitsabläufen gegeben. Alle eingesetzten Laborgeräte werden von eigenen Fachkräften regelmäßig gewartet und ständig auf dem höchstmöglichen Sicherheitsstandard gehalten. Im Jahr 2005 hat sich kein meldepflichtiger Arbeitsunfall ereignet.

Ein detailliertes Abfallkonzept mit ausführlicher Dokumentation gewährleistet bei der Entsorgung des Laborabfalls die Einhaltung geltender Grenzwerte und Richtlinien.

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von MorphoSys werden regelmäßig medizinisch untersucht. Für alle neuen Beschäftigten im Forschungsbereich findet eine Einstellungsuntersuchung statt. Diese Untersuchungen werden jährlich wiederholt. Darüber hinaus werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter routinemäßig gegen Hepatitis A und B geimpft.

Risikobericht

MorphoSys ist ein weltweit tätiges Unternehmen, dessen unternehmerische Tätigkeit mit verschiedenen Risiken behaftet ist, die viele Geschäftsfunktionen betreffen können. Jedes dieser Risiken könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben. In Übereinstimmung mit dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) hat MorphoSys über alle Funktionen und Abläufe hinweg ein umfassendes und effizientes System eingerichtet, um Risiken zu erkennen, zu bewerten, zu übermitteln und zu bewältigen. Aufgabe des Risikomanagements ist es, Risiken so früh wie möglich zu erkennen, betriebliche Verluste mit geeigneten Maßnahmen so gering wie möglich zu halten und existenzgefährdende Risiken zu vermeiden. Auf Konzernebene erfolgen regelmäßig Risikoanalysen beispielsweise durch die Konzernabteilungen Recht, Steuern und Versicherung, Personal, Finanzen, Strategische Planung & Controlling, Business Development sowie Produktion.

Generelle Geschäftsrisiken

MorphoSys unterliegt den typischen Industrie- und Konjunkturrisiken, die mit der Entwicklung von menschlichen Antikörpern für den Gebrauch in Forschung, Diagnostik und Therapie einhergehen. Es ist bekannt, dass die Entwicklung von Medikamenten unter Inkaufnahme hoher Ausfallraten 10 bis 15 Jahre erfordert. MorphoSys minimiert diese Risiken, indem das Unternehmen seine Produkte zusammen mit Pharma- und Biotechnologieunternehmen entwickelt, die für klinische Entwicklung und Marketing verantwortlich sind. Es besteht generell die Gefahr, dass keines der Antikörperprodukte aus der gegenwärtigen Antikörperpipeline von MorphoSys erfolgreich entwickelt werden kann.

In seinem zweiten Geschäftssegment stellt der MorphoSys-Konzern Antikörper für Forschung und Diagnostik her. Es besteht die Gefahr, dass diese Produkte nicht den Anforderungen der Kunden genügen oder dass andere Produkte günstiger angeboten werden.

Akquisitionsrisiken

Im Jahr 2005 erwarb MorphoSys die Biogenesis-Gruppe, um Zugang zu neuen Vertriebs- und Vermarktungskanälen zu erlangen. In der Zukunft könnte MorphoSys weitere Firmen oder Technologien erwerben, um seinen Marktanteil zu erhöhen und vorhandenes Geschäft zu ergänzen. Der Erwerb von Unternehmen kann MorphoSys Risiken aussetzen, die mit der Integration der neuen Technologien, Geschäftseinheiten und Standorte sowie des Personals verbunden sind, dem Risiko, dass die Anschaffungskosten nicht durch entsprechende Umsätze ausgeglichen werden können, dass Dividendenpapiere ausgegeben werden und dies zu einer Verwässerung kommt, dass das gute Verhältnis zu den Angestellten und zu den Kunden nicht aufrecht erhalten werden kann und dass zusätzliche Kosten durch zukünftige Abschreibungen oder Wertminderungen von erworbenen immateriellen Vermögenswerten oder zukünftigen Geschäften anfallen. Falls die hier genannten Risiken nicht angegangen werden, kann dies dazu führen, dass das Unternehmen den Nutzen der Akquisition nicht in einem angemessenen Zeitrahmen realisieren kann.

Risiken der Produktentwicklung

MorphoSys engagiert sich im Bereich der Entwicklung therapeutischer Antikörper für seine kommerziellen Partner und seit kürzerem für eigene Rechnung. Daher umfasst die Produktpipeline von MorphoSys Entwicklungsprogramme für therapeutische Antikörper, die die Gesellschaft entweder gemeinsam mit Partnern oder allein durchführt. Diese Programme können aufgrund zahlreicher Risiken, die der Entwicklung von medizinischen Therapeutika eigen sind, scheitern. Produktkandidaten erfordern präklinische Studien und klinische Versuche am Menschen sowie eine anschließende behördliche Zulassung für die Vermarktung. Bislang hat keiner der Lizenznehmer und Kooperationspartner von MorphoSys ein Produkt auf den Markt gebracht, das auf der HuCAL-Technologie der Gesellschaft beruht und es wird nicht davon ausgegangen, dass auf HuCAL beruhende Produkte in den nächsten Jahren die Marktreife erlangen werden. Zudem hat bislang keiner der HuCAL-basierten Produktkandidaten alle Phasen der klinischen Erprobung und das behördliche Zulassungsverfahren erfolgreich durchlaufen. Präklinische Studien erlauben keine Vorhersage und geben keinerlei Gewissheit hinsichtlich Sicherheit und Wirksamkeit am Menschen und lassen nicht ohne weiteres auf die Ergebnisse der entscheidenden klinischen Tests am Menschen schließen.

Risiken aus Wettbewerb und Technologiewandel

Das unternehmerische Umfeld von MorphoSys ist von raschem Wandel und intensivem Wettbewerb geprägt. Zu den Wettbewerbern von MorphoSys zählen bedeutende Pharma-, Chemie- und Biotechnologieunternehmen, die über vergleichsweise umfangreichere finanzielle, technische und vertriebliche Ressourcen verfügen. Außerdem sind einige Biotechnologieunternehmen Partnerschaften mit großen etablierten Unternehmen eingegangen, um die Forschung, Entwicklung und Vermarktung von Produkten zu intensivieren, die mit denen von MorphoSys in Wettbewerb treten könnten. Darüber hinaus sind verschiedene Forschungs- und wissenschaftliche Institute in ähnlichen Bereichen wie MorphoSys tätig. Einige der Wettbewerber der Gesellschaft konzentrieren sich derzeit darauf, Marktanteile zu gewinnen und bieten Kooperationspartnern ihre Technologie zu geringen Kosten oder sogar kostenlos an. Das erste in den Markt eingeführte Pharmaprodukt genießt in der Regel einen erheblichen Vorteil gegenüber später eingeführten Produkten, insbesondere deshalb, weil spätere potenzielle Marktteilnehmer die besseren Eigenschaften ihrer Produkte gegenüber den bereits eingeführten Produkten nachweisen müssen. MorphoSys arbeitet unter dem Risiko, dass sich von seinen Wettbewerbern entwickelte Technologien und Produkte als sicherer, kostengünstiger und effektiver herausstellen als seine eigenen. Zudem besteht das Risiko, dass mit Hilfe dieser Technologien Produkte hergestellt werden, die früher auf den Markt kommen und erfolgreicher sein könnten als die von MorphoSys entwickelten.

Produkttrisiken

Die Vermarktung und der Verkauf von Antikörperprodukten und Dienstleistungen für bestimmte Anwendungen sind einem möglichen Produkthaftungsrisiko ausgesetzt. Die Gesellschaft kann nicht davon ausgehen, dass keine Produkthaftungsklagen gegen sie vorgebracht werden. MorphoSys verfügt über eine Produkthaftpflichtversicherung; es gibt jedoch keinerlei Gewähr, dass dieser Versicherungsschutz zu vertretbaren Kosten und akzeptablen Konditionen aufrecht erhalten werden kann oder dass er ausreicht, um MorphoSys gegen eine Klage oder einen Verlust oder gegen alle möglichen Klagen oder Verluste zu schützen.

Abhängigkeit von Gesundheitsvorsorge und Ausgaben der Pharmaindustrie

MorphoSys ist abhängig von verschiedenen Einnahmequellen wie vor allem Gebühren, Meilensteinzahlungen und Tantiemen von Lizenznehmern und Kooperationspartnern, von der Verfassung der öffentlichen Haushalte und der Finanzmärkte, von der Regierung und staatlichen Gesundheitsbehörden, von Forschungsinstituten, privaten Krankenversicherern und anderen Organisationen. Ein Teil der von MorphoSys generierten Umsatzerlöse stammt aus der Zusammenarbeit mit Partnern unter anderem aus der Pharmabranche. Viele Kooperations- und/oder Auslizenzierungsverträge sehen Meilensteinzahlungen und Tantiemen vor, die bei Erfüllung bestimmter Kriterien fällig werden. MorphoSys hat keinen Einfluss darauf, ob seine Kooperationspartner oder Lizenznehmer diese Meilensteine erreichen oder ob auf seiner Technologie basierende Produkte überhaupt von seinen Partnern weiterentwickelt werden. Darüber hinaus

könnten pharmazeutische Unternehmen versuchen, eher Produkte einzulizenzieren, die bereits in einem relativ fortgeschrittenen Entwicklungsstadium wie zum Beispiel Phase-2-Präparate sind, als Produktkandidaten, die sich noch in präklinischen Testphasen befinden. Folglich könnten Produkte aus der Pipeline von MorphoSys ein nicht genügend fortgeschrittenes Entwicklungsstadium erreichen, um für diese Pharmaunternehmen für eine gewisse Zeit von Interesse zu sein. Die Gesellschaft kann daher keine Gewähr dafür geben, dass sie aus ihren bestehenden oder zukünftigen Partnerschaften stetige Umsatzerlöse erzielen wird.

Risiken in Verbindung mit geistigem Eigentum

MorphoSys ist oder war in der Vergangenheit Beteiligter in Gerichtsverfahren in Deutschland oder ähnlichen Verfahren im Ausland, auch in den USA, die durch die Gesellschaft selbst eingereichte oder gegen sie erhobene Klagen wegen angeblicher Lizenz- oder Patentverletzungen im Rahmen des normalen Geschäftsverlaufs zum Gegenstand hatten. Nach der Beilegung des Patentstreits mit Applied Molecular Evolution/Eli Lilly im September 2005 sind derzeit keine signifikanten Patentstreitigkeiten anhängig. Allerdings sind die Gebiete der rekombinanten Antikörperbibliotheken und der Phagen-Display-Technologie, in denen die Gesellschaft tätig ist, relativ neu und die Frage des geistigen Eigentums der verschiedenen beteiligten Parteien ist komplex und prozessanfällig. Daher kann MorphoSys keine Garantie dafür übernehmen, dass keine weiteren Patentklagen durch Unternehmen eingereicht werden, die erteilte Patente besitzen oder solche, die gegenwärtig noch nicht erteilt sind bzw. von denen die Gesellschaft keine Kenntnis hat. Jedes derartige eingeleitete Verfahren, das gegen MorphoSys entschieden wird, könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf seine Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Zusätzlicher Finanzbedarf

MorphoSys wird auch zukünftig einen erheblichen Kapitalbedarf haben. Der Kapitalbedarf wird von vielen Faktoren abhängen, unter anderem von der Fähigkeit der Gesellschaft, Lizenznehmer zu finden und ertragbringende Kooperationen zu schließen sowie von dem Erfolg solcher Kooperationen in Bezug auf Umsatzerlöse, etwa aus Lizenzgebühren, Meilensteinzahlungen und Tantiemen. Die Kosten der präklinischen Studien für Produkte und Technologien von MorphoSys und die Kosten der Anmeldung, der Verteidigung und der Durchsetzung von Patentrechten könnten die Rückflüsse aus diesen Produkten übersteigen. Die Gesellschaft könnte auch in die Lage kommen, in künftigen Jahren weitere Finanzmittel aufnehmen zu müssen; sie kann jedoch keine Gewähr dafür geben, dass ihr im Bedarfsfall ausreichende Mittel zu annehmbaren Konditionen oder überhaupt zur Verfügung stehen werden. Sollten ausreichende Mittel nicht oder nicht zu annehmbaren Konditionen zur Verfügung stehen, könnte MorphoSys gezwungen sein, seine Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Produktion oder Marketing weiter zu reduzieren. Jede dieser Entwicklungen könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben. Für den Fall, dass die Gesellschaft zusätzliches Kapital durch die Ausgabe neuer Aktien aufnimmt, könnten bestehende Aktionäre möglicherweise eine Verwässerung ihrer Anteile erfahren.

Währungsrisiko

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird in Euro erstellt. Während die Aufwendungen von MorphoSys überwiegend in Euro anfallen, hängt ein erheblicher Teil der Umsatzerlöse vom jeweiligen Wechselkurs zwischen US-Dollar und Euro ab. Die Gesellschaft prüft im Jahresverlauf die Notwendigkeit von Kurssicherungsgeschäften zur Minderung des Wechselkursrisikos und setzt gegebenenfalls derivative Finanzinstrumente ein.

Abhängigkeit von wichtigen Mitarbeitern

MorphoSys hatte bisher keine Schwierigkeiten, Führungskräfte oder Wissenschaftler einzustellen oder zu halten. Die Fähigkeit, zu allen Zeiten qualifiziertes Fachpersonal zu gewinnen und zu halten, ist für den Unternehmenserfolg von entscheidender Bedeutung. Vor dem Hintergrund des heftigen Wettbewerbs um erfahrene Wissenschaftler zwischen zahlreichen Pharma- und Biotechnologieunternehmen sowie wissenschaftlichen und anderen Forschungsinstituten kann es keine Gewähr geben, dass MorphoSys künftig in der Lage sein wird, dieses Personal zu vertretbaren Konditionen einzustellen und zu halten. Für geplante geschäftliche Aktivitäten wird ebenfalls zusätzliches Personal mit unterschiedlichen Expertisen, unter anderem Managementenerfahrung, erforderlich. Sollte die Gesellschaft nicht in der Lage sein, dieses Personal einzustellen oder die erforderliche Expertise intern selbst aufzubauen, könnte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf ihre operative Tätigkeit haben.

Marktchancen

MorphoSys gehört zu den weltweit führenden Biotechnologieunternehmen im Bereich der humanen Antikörper. Das Unternehmen verfügt über eine der führenden Technologien in diesem Bereich, die sowohl für Forschungszwecke und in der Diagnostik als auch für die Herstellung von präzise wirkenden Antikörpermedikamenten eingesetzt werden kann. Antikörper repräsentieren die am schnellsten wachsende Klasse von Medikamenten in der pharmazeutischen Industrie. MorphoSys sieht sich in diesem Markt bestens positioniert und erwartet, sein Wachstum weiter fortzusetzen.

Therapeutische Antikörper

MorphoSys ist ein weltweit tätiges Unternehmen im Bereich der therapeutischen Antikörper. Nur einige wenige Unternehmen bieten Technologien zur Entwicklung humaner Antikörper an, und MorphoSys verfügt über eine der modernsten Technologien in diesem Feld. MorphoSys Technologien sind durch erteilte Patente und anhängige Patentanmeldungen geschützt, die das Unternehmen vor Wettbewerb schützen. Aufgrund hoher Markteintrittsbarrieren für neue Unternehmen und aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Antikörpermedikamenten erwartet MorphoSys in den kommenden Jahren eine steigende Anzahl von Partnerschaften. Wie die Ko-

operationen der vergangenen sechs bis sieben Jahre belegen, verfügt MorphoSys über eine große Anzahl von Partnerschaften mit Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen, welche über das notwendige Know-how verfügen, neue Medikamente zu entwickeln. Weiterhin war MorphoSys äußerst erfolgreich, bestehende Partnerschaften zu verlängern. In Zukunft besteht die Möglichkeit, nicht nur neue Partnerschaften zu gewinnen, sondern auch bestehende Partnerschaften zu verlängern und zu erweitern.

Durch die Mitwirkung bei der Medikamentenentwicklung mit vielen Partnern konnte MorphoSys sein Risikoprofil mindern. Mit aktuell 25–30 aktiven therapeutischen Antikörperprogrammen aus der Zusammenarbeit mit verschiedenen Kooperationspartnern sind die Chancen für MorphoSys wesentlich höher, finanziell an einem oder mehreren vermarkteten Produkten zu profitieren, als im Fall, dass das Unternehmen weniger Kooperationen und weniger Entwicklungsprogramme vorzuweisen hätte. In Zukunft, wenn die Antikörperprogramme in ihrer Entwicklung weiter voranschreiten, werden die Höhe der erfolgsabhängigen Zahlungen für MorphoSys und deren Anteil am Gesamtumsatz zunehmen.

Im Hinblick auf MorphoSys eigene Entwicklungspipeline, plant das Unternehmen stärker in seine eigenen Antikörperprogramme zu investieren. MorphoSys plant, das Antikörperprogramm MOR103 für die Behandlung von rheumatoider Arthritis mindestens bis zur IND (Investigational New Drug) zu entwickeln. Durch diese erweiterte Entwicklung in Eigenregie erwartet sich MorphoSys finanziell lukrativere Bedingungen, als wenn das Programm früher auslizenziert werden würde.

Forschungsantikörper

Durch die Akquisition von Serotec wurde MorphoSys zum führenden Anbieter von Antikörpern und Antikörpertechnologien für die Anwendung in Forschung und Diagnostik in Europa. Durch diesen Schritt, und durch die frühere Akquisition von Biogenesis, hat das Unternehmen eine starke Basis geschaffen, um HuCAL-Antikörper im Forschungs- und Diagnostik-Markt zu vertreiben. Diese Märkte wurden traditionell von Antikörpern beherrscht, die aus Tieren stammten. MorphoSys will den technologischen Wandel hin zu neuen *in-vitro*-Methoden zur Antikörperherstellung anführen und hat einen Zeitvorteil hierbei erreicht. Im Gegensatz zu tierbasierten Technologien bieten *in-vitro*-Methoden wie etwa HuCAL, Vorteile wie größere Schnelligkeit, Hochdurchsatz, und Flexibilität bei der Antikörper-Herstellung.

MorphoSys hat seine Fähigkeit bewiesen, Akquisitionen in diesem Marktsegment erfolgreich abzuschließen, und nutzt diese Möglichkeit, um sein Wachstum zu beschleunigen. MorphoSys plant auch in Zukunft, mit Hilfe von Zusammenschlüssen und Akquisitionen seinen Marktanteil zu erhöhen und seine Wachstumsziele zu erreichen. Ausgehend von der heutigen Position als führendes Unternehmen im europäischen Markt erwartet das Unternehmen, auch weltweit eines der führenden Unternehmen in diesem Bereich zu werden.

Ausblick und Prognose

Ausblick auf die Weltwirtschaft

In seinem Ausblick auf die Weltwirtschaft ist der Internationale Währungsfonds IMF im September 2005 – trotz des erneuten Anstiegs der Ölpreise im dritten Quartal 2005 – bei seiner Wachstumsprognose für 2006 von +4,25 % geblieben. Das Wachstum würde damit deutlich über dem langfristigen Durchschnitt von +3,5 % liegen. Der IMF geht in seiner Prognose davon aus, dass die wachstumsdämpfenden Effekte des Ölpreisanstiegs durch eine weiterhin zurückhaltende Geldpolitik, günstige Konditionen am Finanzmarkt – vor allem niedrige Langfristzinsen – und eine nachhaltige Stärkung der Kapitalstrukturen von Unternehmen ausgeglichen werden.

Ausblick auf den Biotechnologiesektor

Für das Jahr 2006 wird mit einer Fortsetzung der positiven Entwicklung der Biotechnologiebranche gerechnet. Burrill & Company gehen im Vergleich zum Jahr 2005 von einer Zunahme der Emissionstätigkeit mit über 30 Börsengängen in den USA und einer noch weit größeren Zahl weltweit aus. Es wird erwartet, dass Biotechnologieunternehmen im Jahr 2006 über 35 Mrd. US\$ Kapital aufnehmen werden, davon rund 25 Mrd. US\$ am Eigenkapitalmarkt und 10 Mrd. US\$ durch den Abschluss von Partnerschaften. Man geht von einem anhaltenden Trend zur Konsolidierung durch M & A-Transaktionen mit mehr Abschlüssen als in 2005 aus, vor allem unter größeren Unternehmen.

Strategie

MorphoSys betreibt sein Geschäft in zwei Geschäftseinheiten. Das Segment Therapeutische Antikörper entwickelt Arzneimittelkandidaten sowohl für kommerzielle Partner als auch für die MorphoSys-eigene Produkt-Pipeline. Die zweite Geschäftseinheit Forschungsantikörper beliefert den Forschungssektor mit Antikörpern unter den Marken „Antibodies by Design“ und „Biogenesis“ sowie ab 2006 auch unter der Marke „Serotec“, zukünftig unter der gemeinsamen Marke AbD – Antibodies Direct.

Für die Zukunft erwartet MorphoSys Wachstum in beiden Geschäftseinheiten und geht von der Unterzeichnung weiterer Kooperationen im Bereich therapeutische und Forschungsantikörper aus. Daneben ist vorgesehen, in die Entwicklung eigener Antikörper-Therapeutika zu investieren. Für das Segment Forschungsantikörper (AbD) ist es erklärtes Ziel, die HuCAL-Technologie in der Life-Sciences-Industrie als Industriestandard für die Herstellung von Antikörpern zu etablieren. Daneben ist MorphoSys bestrebt, seinen Anteil am Weltmarkt durch eine Kombination aus internem und externem Wachstum zu erhöhen. In beiden Segmenten besteht die Absicht, sich neue geographische Märkte, z. B. im asiatisch-pazifischen Raum, zu erschließen.

Umsatzerlöse

In Übereinstimmung mit den Erwartungen für ein Wachstumsunternehmen der Life-Sciences-Industrie geht MorphoSys von einem langfristigen organischen Umsatzanstieg von jahresdurchschnittlich mindestens 15 % aus. Im Schnitt der letzten fünf Jahre lag das Wachstum bei 36 %.

MorphoSys erhält im Rahmen seiner therapeutischen Antikörper-Kooperationen regelmäßig wiederkehrende kurz- und langfristige Lizenzzahlungen, Zahlungen für Auftragsforschung, leistungsabhängige Erfolgsprämien und klinische Meilensteinzahlungen. Für das Jahr 2006 wird davon ausgegangen, dass die Meilenstein- und erfolgsabhängigen Zahlungen einen höheren Anteil am Gesamtumsatz haben werden als in den Vorjahren. Solche erfolgsabhängigen Zahlungen bieten zwar Spielraum für mögliche Steigerungen, weisen aber während des Jahres auch eine höhere Volatilität und Unberechenbarkeit auf.

Die Umsätze des Forschungsantikörper-Segments AbD sollten weiter stiegen. Durch den Erwerb von Serotec im Januar 2006 werden sich die Umsatzerlöse mindestens verdreifachen. Durch die Übernahmen von Biogenesis und Serotec erschließen sich MorphoSys für seine innovative HuCAL-Antikörper-Technologie neue Vertriebskanäle und Kunden. Die Umsatzerlöse des Segments AbD setzen sich aus Umsätzen mit fertigen Antikörpern aus den Antikörper-Katalogen von Biogenesis und Serotec, Dienstleistungsumsätzen der Geschäftseinheit Antibodies by Design für maßgeschneiderte monoklonale Antikörper und aus Umsätzen für die Antikörper-Produktion zusammen.

Aufwendungen

Für das Jahr 2006 wird im Vergleich zum Vorjahr mit höheren Aufwendungen gerechnet. Hauptgrund ist der Anstieg des im MorphoSys-Konzern jahresdurchschnittlich beschäftigten Personals. Außerdem wird der Personalaufwand durch einen höheren aktienbasierten Vergütungsaufwand als Folge der Anfang 2006 gewährten Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen steigen. Ein zusätzlicher Kostenanstieg wird sich aus der Weiterentwicklung der grundlegenden HuCAL-Technologie und höheren Investitionen in die Produktentwicklung ergeben.

Forschung und Entwicklung

Die Forschung und Entwicklung wird auch in den kommenden Jahren ein Hauptaugenmerk bleiben. MorphoSys ist bestrebt, seine Technologieführerschaft im Bereich der humanen Antikörper aufrecht zu erhalten und wird weitere Finanzmittel in die technologische Entwicklung investieren. Die Gesellschaft verfolgt weiterhin ihre Eigenproduktentwicklung; konkret plant MorphoSys, das Antikörperprogramm MOR103 für die Behandlung rheumatoider Arthritis mindestens bis zur IND (Investigational New Drug) zu entwickeln.

Finanzierung

MorphoSys hatte im Jahr 2004 erstmals einen Gewinn ausgewiesen und erzielt seit dem Jahr 2003 einen positiven Cash Flow. Das gegenwärtige Geschäftsmodell ist darauf ausgerichtet, die operative Geschäftstätigkeit unabhängig von den Kapitalmärkten, d.h. zumindest mit einem ausgeglichenen Cash Flow, zu betreiben. Es ist vorgesehen, den freien Cash Flow und die Betriebsgewinne in Forschung und Entwicklung wie auch in zukünftige Wachstumschancen zu investieren, um das langfristige Wachstum der Gesellschaft zu sichern. Aus dieser Sicht ist ein zusätzlicher Finanzbedarf für die normale Geschäftstätigkeit im Jahr 2006 nicht zu sehen. Unter den gegebenen Umständen kann ein Finanzbedarf in Verbindung mit einer künftigen Akquisition jedoch nicht ausgeschlossen werden.

Investitionen

Im Vergleich zum Vorjahr rechnet MorphoSys mit einem Anstieg der Sachanlageinvestitionen. Der Schwerpunkt wird auf Investitionen zur Effizienzsteigerung der Antikörper-Herstellung liegen und so die Technologieführerschaft auf der Grundlage der HuCAL-Antikörperbibliothek festigen. In der Serotec-Gruppe sind Investitionen für die Erschließung und Erweiterung von Synergien vorgesehen.

Personal

Durch den Erwerb der Serotec-Gruppe mit ihren rund 80 Beschäftigten wird mit einem Anstieg der durchschnittlichen Gesamtpersonalzahl im MorphoSys-Konzern gerechnet. Ein darüber hinausgehender Personalbedarf hängt von neuen Kooperationen oder der Erweiterung bestehender Geschäftsaktivitäten ab.

Supply Chain Management

Im Zusammenhang mit den kürzlich erworbenen Firmen in Großbritannien und in den USA (Biogenesis und Serotec) identifiziert MorphoSys über alle Tochtergesellschaften hinweg derzeit gemeinsame Lieferanten, um mit diesen Konzernvereinbarungen abzuschließen. Es wird damit gerechnet, dass durch die nun erreichte größere kritische Masse der Unternehmen vorteilhaftere Konditionen für die Konzerngesellschaften erzielt werden können.

Zukünftige Unternehmensstruktur und -organisation

Die erworbenen Biogenesis Ltd. und Biogenesis, Inc., sind Tochtergesellschaften der MorphoSys AG und wurden Anfang 2006 in MorphoSys UK Ltd. und MorphoSys US, Inc. umbenannt. Aus den Gesellschaften Serotec Ltd., Serotec, Inc., Serotec GmbH und der Oxford Biotechnology Ltd. der kürzlich erworbenen Serotec-Gruppe wurden ebenfalls Tochtergesellschaften der MorphoSys AG. Derzeit wird die Konzernstruktur einer kritischen Prüfung unterzogen; übergeordnetes Ziel ist eine möglichst effiziente und reibungslose Zusammenarbeit zwischen den Konzerngesellschaften.

Dividende

Obwohl MorphoSys für das Geschäftsjahr 2005 einen Jahresüberschuss erwirtschaftete, ist die Geschäftsleitung der Ansicht, dass die Zahlung einer Dividende erst zu einem späteren Zeitpunkt aufgenommen werden sollte, wenn die Finanzposition und die Liquidität dies zulassen. Daher werden die erwirtschafteten Gewinne in der Gesellschaft belassen, um sie wertsteigernd in weitere zukunftssträchtige Wachstumschancen zu investieren.