



# MorphoSys AG

## Hauptversammlungs Rede 2019

May 22, 2019

*Es gilt das gesprochene Wort.*

## **Folie 1: Hauptversammlung 2019**

Begrüßung durch den Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Marc Cluzel

Eröffnung der Hauptversammlung durch den stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Frank Morich

## **Folie 2: Tagesordnungspunkt 1**

## **Folie 3: Bericht des Vorstands**

### **Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender der MorphoSys AG**

Sehr geehrte Damen und Herren, Aktionäre und Aktionärsvertreter, sehr geehrte Vertreterinnen und Vertreter der Presse, liebe Gäste und Freunde von MorphoSys.

Ich begrüße Sie ganz herzlich zur Hauptversammlung 2019 der MorphoSys AG, auch im Namen meiner hier anwesenden Kollegen Jens Holstein, Malte Peters und Markus Enzelberger. Wir freuen uns sehr über Ihr großes Interesse an der heutigen Veranstaltung und danken Ihnen für Ihr Erscheinen.

Es ist uns eine besondere Freude, Sie zum ersten Mal zu einer Hauptversammlung in unserer Firmenzentrale begrüßen zu dürfen. Wir hoffen, dass die Anwesenheit hier Ihnen ein noch besseres Verständnis für das Unternehmen vermittelt, in das Sie investiert sind.

## **Folie 4: Gliederung**

Ich werde Ihnen im ersten Teil unserer Hauptversammlung die operativen Fortschritte von MorphoSys im Berichtszeitraum 2018 und den ersten Monaten 2019 darlegen und unsere Pläne für die Entwicklung im weiteren Jahresverlauf 2019 schildern. Mein Kollege Jens Holstein wird Ihnen im Anschluss die finanziellen Eckdaten präsentieren – mit einem Rückblick auf 2018 und das erste Quartal 2019 sowie dem weiteren Ausblick auf das restliche Jahr 2019. Zum Abschluss werde ich Ihnen die Abstimmungspunkte der heutigen Tagesordnung erläutern.

Wir werden uns heute auf die wesentlichen Ereignisse konzentrieren und wollen Ihnen damit einen bestmöglichen Überblick über das Geschäftsjahr 2018 und die ersten Monate 2019 geben. Für eine vollständige und lückenlose Einsicht in das vergangene Geschäftsjahr empfehle ich Ihnen die Lektüre unseres Geschäftsberichts. Dieser liegt auf der heutigen Veranstaltung in großer Zahl aus. Der Geschäftsbericht ist zudem seit dem 13. März 2019 auf unserer Internetseite abrufbar.

## **Folie 5: Highlights 2018**

Es ist mir eine große Freude, ein für MorphoSys herausragendes Jahr 2018 zusammenzufassen.

Es war geprägt von einer Reihe von Ereignissen, die unsere Fortschritte auf dem Weg zu einem voll integrierten biopharmazeutischen Unternehmen hervorheben.

Allen voran sind hier die Fortschritte in Bezug auf unseren Produktkandidaten MOR208 zu nennen. Auf diesem Programm liegt derzeit unser Hauptfokus, finanziell als auch personell. Im kommenden Jahr wollen wir diese Substanz zu einer Marktzulassung in den USA bringen. Es ist unser Ziel, diesen vielversprechenden Medikamentenkandidaten nach erfolgter Zulassung in den USA auch selbständig zu vermarkten. MOR208 ist deshalb von zentraler Bedeutung für unseren angestrebten Wandel zu einem vollintegrierten biopharmazeutischen Unternehmen.

Ein wichtiger Schritt in unseren Vorbereitungen und Plänen, MOR208 auf den U.S. amerikanischen Markt bringen zu wollen, war der Erhalt eines sogenannten International Nonproprietary Name durch die Weltgesundheitsorganisation. MOR208 heißt nun **Tafasitamab** und wir werden diesen Namen ab sofort in unserer Kommunikation verwenden.

Daneben gibt es aber auch bedeutsame Entwicklungsfortschritte bei weiteren unserer firmeneigenen Programme sowie bei den Partnerprogrammen.

Tremfya<sup>®</sup>, der erste Antikörper unserer HuCAL-Plattform mit Marktzulassung, wurde 2018 das erste volle Jahr von unserem Partner Janssen vertrieben. Der weltweite kommerzielle Erfolg mit einem Umsatz von einer halben Milliarde US-Dollar unterstreicht das Potenzial dieses Medikaments gegen Schuppenflechte. Laut Analystenschätzungen könnte Tremfya in den kommenden Jahren ein Spitzengeschäft von mehreren Milliarden U.S.-Dollar erreichen.

Neben den Fortschritten in unserer Pipeline haben wir auch große Schritte in der Geschäftsentwicklung gemacht. Umsatz, EBIT und Finanzmittelbestand übertrafen deutlich die zu Beginn des Jahres veröffentlichte Prognose. Ein weiterer wichtiger Meilenstein im vergangenen Jahr war unsere sehr erfolgreiche US-Börsennotierung an der Nasdaq, die unsere Bilanz deutlich stärkte. Mein Kollege Jens Holstein wird Ihnen im Anschluss zu diesen Themen ausführlich berichten.

## **Folie 6: Unser Ziel – Entwicklung herausragender Medikamente**

Die Erfolge in den vergangenen 16 Monaten sind ein deutlicher Beleg, dass sich unsere Strategie bewährt. Unser Fokus liegt auf der eigenen Erforschung und Entwicklung innovativer biopharmazeutischer Medikamente für schwer kranke Patienten.

Wie Sie wissen, ist die Grundlage unseres Unternehmens eine Technologie zur Herstellung menschlicher Antikörper. Es ist unser Anspruch, basierend auf dieser Technologie innovative Wirkstoffe herzustellen, die in Bezug auf ihre Sicherheit, therapeutische Wirkung, aber auch auf die Einfachheit ihrer Anwendung optimiert sind. Wir sind davon überzeugt, dass wir durch die Auswahl der bestmöglichen Kandidaten unserer Antikörperbibliothek einen positiven Einfluss auf die Behandlung von schweren Krankheiten haben können – und damit letztendlich auf die Lebensqualität von Patienten. Das ist die Motivation, die uns bei MorphoSys antreibt – von den Wissenschaftlern im Labor bis hin zu den Mitarbeitern im Büro, vom Auszubildenden bis zum Vorstand.

Damit wollen wir nachhaltige Werte für alle Interessengruppen von MorphoSys schaffen: Für Patienten und ihre Angehörige, für unsere Mitarbeiter, unsere Partner, und nicht zuletzt für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

### **Folie 7: Unsere Produktpipeline – zentraler Werttreiber von MorphoSys**

Die erfolgreiche Entwicklung vielversprechender Produktkandidaten ist der zentrale Gradmesser für den Erfolg unserer Strategie. Das erste Produkt unserer Technologieplattform, Tremfya<sup>®</sup>, ist seit 2017 auf dem Markt und es sieht danach aus, dass dieses Produkt auf dem besten Weg ist, ein sehr erfolgreiches Medikament zu werden. Weitere 28 Wirkstoffe befinden sich in der klinischen Entwicklung. Insgesamt umfasst unsere Pipeline einen historischen Rekordwert von derzeit 119 Wirkstoffen in der Forschung und der klinischen Entwicklung. Damit haben wir heute nach unserer Einschätzung eine der breitesten Wirkstoffpipelines unserer Industrie und dadurch die Möglichkeit, neue Behandlungsmaßstäbe in einer Vielzahl von Indikationen zu setzen.

### **Folie 8: Investitionen in die Pipeline – Strategie und Geschäftsmodell**

Wir sind in zwei Geschäftssegmenten tätig: Partnered Discovery und Proprietary Development. Die Stärke unserer firmeneigenen Technologie zeigt sich deutlich in der Anzahl und dem fortschreitenden Entwicklungsstand unserer Programme. Führende Pharmafirmen auf der ganzen Welt investieren viele Millionen Euro in die Entwicklung von neuen Wirkstoffen, die auf der Grundlage unserer Antikörpertechnologie entdeckt wurden – darunter beispielsweise Janssen, Pfizer, Novartis, Bayer und Roche.

Die Vielfalt der adressierbaren Krankheiten illustriert die weitreichende Anwendbarkeit unserer Technologie. Unsere breite Pipeline ist damit nicht nur eine große Quelle zukünftiger Einnahmemöglichkeiten für MorphoSys, sie bietet zudem auch eine bestmögliche Risikostreuung und Absicherung gegen das Scheitern einzelner Programme, einem leider unvermeidbaren Element in der Medikamentenentwicklung.

In den vergangenen Jahren haben wir gezielt unsere Aktivitäten zur Entwicklung eigener Wirkstoffe innerhalb unseres Proprietary Development Segments ausgebaut. Investitionen in unsere eigenen Produktkandidaten machen sich bezahlt: Unser Wandel von einem Technologie-Dienstleister für Pharmaunternehmen hin zu einem vollintegrierten biopharmazeutischen Unternehmen hat den Wert von MorphoSys bereits signifikant erhöht. Mit dem von uns anvisierten Wachstums- und Wertpotenzial von MorphoSys sind wir jedoch noch lange nicht am Ziel.

### **Folie 9: Fortschritte bei Eigener Produktentwicklung –Proprietary Development**

Ich möchte Ihnen nun im Folgenden einige der wichtigsten Programme aus unserem Geschäftssegment Proprietary Development vorstellen. Dieses Geschäftssegment umfasst die Erforschung und klinische Entwicklung eigener Medikamentenkandidaten. Dabei möchte ich jedoch betonen, dass dieses Segment auch Produktkandidaten umfasst, die wir entwickelt und in die klinische Entwicklung gebracht haben, bevor wir sie an Partner zur weiteren Entwicklung und Vermarktung auslizenzieren haben. Aktuell enthält das Segment insgesamt zwölf Wirkstoffe, davon fünf in der klinischen Entwicklung.

Ein zentraler therapeutischer Schwerpunkt unserer eigenen Wirkstoffkandidaten liegt auf Krebserkrankungen des blutbildenden Systems. Viele dieser Erkrankungen – Lymphome und Leukämien – verfügen nur sehr begrenzt über ausreichende Therapieoptionen. In diesen Indikationen sehen wir große Chancen, mit neuen Antikörper-basierten Therapien die Lebensqualität von Patienten zu verbessern.

### **Folie 10: Eigene Produktentwicklung – Tafasitamab (1/3)**

Unsere höchste Priorität gilt derzeit dem am weitesten fortgeschrittenen Programm in unserer Pipeline, **Tafasitamab**.

2018 haben wir große Fortschritte mit diesem Antikörperprogramm gemacht. Unser oberstes Ziel ist es, Tafasitamab so schnell wie möglich auf den Markt zu bringen, um Patienten mit einer besonders aggressiven Form von Blutkrebs, dem diffusen großzelligen B-Zell-Lymphom, kurz DLBCL genannt, eine Behandlungsalternative anzubieten. Dies wird unterstützt durch klinische Daten unserer L-MIND-Studie und dem im Oktober 2017 erhaltenen Status des Therapiedurchbruchs bzw. auf Englisch der „Breakthrough Therapy Designation“. Dieser Status wird von der U.S.-amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA vergeben, wenn erste klinische Daten darauf hinweisen, dass ein Wirkstoff eine signifikant bessere Wirksamkeit verglichen mit derzeit verfügbaren Therapien für schwerwiegende oder lebensbedrohliche Erkrankungen bieten könnte. Auf Basis dieses Status arbeiten wir derzeit an einem Zulassungsantrag für Tafasitamab in den USA. Verläuft alles nach Plan, könnte die Markteinführung von Tafasitamab bereits Mitte 2020 geschehen, vorbehaltlich natürlich der Zulassung durch die FDA.

Tafasitamab wird derzeit in drei klinischen Studien entwickelt. Ich möchte Ihnen im Folgenden einen kurzen Überblick über die Studien mit dem Namen L-MIND, B-MIND und COSMOS geben.

### **Folie 11: Eigene Produktentwicklung – Tafasitamab (2/3)**

L-MIND ist eine Phase 2-Studie zur Evaluierung von Tafasitamab in Kombination mit dem Medikament Lenalidomid bei Patienten mit DLBCL, die nicht auf eine erste Behandlung angesprochen haben oder nach der Erstbehandlung einen Rückfall erleiden. Die bevorzugte Behandlung für solche Patienten ist eine hochdosierte Chemotherapie und Stammzelltransplantation. Leider ist etwa die Hälfte dieser Patienten zu schwach, um einer so aggressiven Therapie standzuhalten. Für diese Patienten, gibt es derzeit keine zugelassene Behandlung.

L-MIND wurde konzipiert, um genau diesen Patienten eine neue Behandlungsmöglichkeit zu bieten. Innerhalb der L-MIND Studie erreichte Ende November 2018 der letzte der 80 an der Studie beteiligten Patienten einen abgeschlossenen zwölfmonatigen Beobachtungszeitraum. Die kompletten Datensätze aller Patienten wurde daraufhin zusammengetragen, in den letzten Monaten von einem unabhängigen Prüfungsgremium ausgewertet und stehen seit gerade mal ein paar Tagen zur Verfügung.

Die finale Datenauswertung zeigte bei insgesamt 60% der Patienten ein objektives Ansprechen auf die Behandlung. Fast die Hälfte, 43%, zeigten eine vollständige Rückbildung ihrer Tumore.

Ein für uns sehr wichtiger Messwert der Behandlung ist das sogenannte progressionsfreie Überleben, das PFS, das die Dauer beschreibt, in der innerhalb der Behandlung kein Fortschreiten der Erkrankung festgestellt werden kann. Mit den derzeit verfügbaren Behandlungsmöglichkeiten beträgt das mediane PFS in der Regel nur wenige Monate. Für die Patienten der L-MIND Studie betrug das mediane PFS 12,1 Monate, ein für diese aggressive Blutkrebs-Erkrankung äußerst positiver Wert. Bei den Patienten, die ein Ansprechen auf die Behandlung zeigten, betrug die mittlere Ansprechzeit 21,7 Monate. Dieses Ergebnis legt nahe, dass die Behandlung dieser Patienten mit Tafasitamab in Kombination mit Lenalidomid lange anhält.

Wir glauben, dass die Daten, die wir aus der L-MIND-Studie erhalten haben, darauf hindeuten, dass Tafasitamab plus Lenalidomid eine mögliche neue Behandlungsalternative für diese schwere Erkrankung sein könnte, vorausgesetzt natürlich, wir erhalten die Zulassung.

### **Folie 12: Eigene Produktentwicklung - Tafasitamab (3/3)**

Unabhängig von L-MIND läuft zusätzlich auch die Phase 3 B-MIND-Studie. Diese Studie untersucht Tafasitamab in Kombination mit dem Chemotherapeutikum Bendamustin, im Vergleich zu einer Kombination des Antikörpers Rituximab und Bendamustin. Die Zielgruppe ist hier die gleiche, wie bei der L-MIND-Studie und besteht aus 330 Patienten mit wiederkehrendem oder therapieresistentem diffusen großzelligen B-Zell-Lymphom, die nicht für eine hochdosierte Chemotherapie und Stammzelltransplantation in Frage kommen.

Anfang März haben wir eine mit der FDA vereinbarte Erweiterung der B-MIND-Studie bekannt gegeben. Diese Erweiterung betrifft die Einführung eines sogenannten Biomarkers, sprich eines definierten biologischen Merkmals, als zusätzlichen co-primärem Endpunkt. Die wissenschaftliche Begründung für die Änderung basiert auf Forschungsergebnissen, die darauf hindeuten, dass Tafasitamab besonders aktiv bei den Patienten unserer Zielgruppe sein könnte, die sich durch das Vorhandensein dieses biologischen Merkmals auszeichnen. Wir gehen derzeit davon aus, dass der Biomarker in etwa der Hälfte der in dieser Studie behandelten Patienten vorhanden ist. Wir werden zu gegebener Zeit weitere Informationen über die Art des Biomarkers offenlegen.

Die dritte laufende Tafasitamab-Studie heißt COSMOS. Diese explorative Studie untersucht die Sicherheit von Tafasitamab in Kombination mit dem Medikament Idelalisib bzw. Venetoclax bei Patienten mit chronisch lymphatischer Leukämie, CLL, oder kleinzelligem B-Zell-Lymphom, SLL, die rückfällig oder resistent gegenüber einer vorherigen Behandlung mit Ibrutinib wurden. Erste Studiendaten der Patienten, die Tafasitamab mit Idelalisib erhalten haben, wurden im Mai 2018 auf der Konferenz der European Society of Hematology vorgestellt. Wir waren sehr erfreut, ein Ansprechen bei neun von elf Patienten berichten zu können, darunter ein Patient mit einem vollständigen Rückgang der Erkrankung. Für die zweite Kohorte (Tafasitamab mit Venetoclax) konnten wir ein Ansprechen auf die Behandlung bei zehn der 13 behandelten Patienten berichten, darunter drei Patienten mit einem vollständigen Rückgang der Erkrankung. Diese Daten haben wir auf der Konferenz der American Society of Hematology im Dezember 2018 vorgestellt.



Tafasitamab ist ein sehr wichtiges Programm für das Unternehmen. Aber auch andere Programme aus unserem Segment Proprietary Development erzielten im Jahr 2018 beachtliche Fortschritte.

### **Folie 13: Eigene Produktentwicklung – MOR106**

Ein weiterer vielversprechender Medikamentenkandidat aus unserem firmeneigenen Segment ist **MOR106**. Dies ist ein Antikörper gegen Neurodermitis, den wir zusammen mit der Firma Galapagos entdeckt und gemeinsam entwickelt haben. Anfang 2018 haben wir erste Daten aus einer Phase 1-Studie vorgestellt. In der Studie zeigte MOR106 ein gutes Ansprechen bei Patienten mit mittelschwerer bis schwerer Neurodermitis und war im Allgemeinen gut verträglich.

Im Juli 2018 haben wir gemeinsam mit Galapagos MOR106 in einer exklusiven und globalen Vereinbarung an Novartis auslizensiert, mit für uns sehr vorteilhaften finanziellen Bedingungen. Die Vereinbarung enthielt eine Vorauszahlung von 95 Millionen Euro sowie potenzielle Meilensteinzahlungen von bis zu 850 Millionen Euro und zweistellige Lizenzgebühren auf Produktverkäufe – jeweils zu gleichen Teilen an uns und Galapagos.

Im Laufe des Jahres 2018 haben wir zwei weitere klinische Studien zur Behandlung von Neurodermitis gestartet. Die erste ist eine Phase 1-Studie zur Evaluierung einer Verabreichung von MOR106 unter die Haut im Gegensatz zur bisherigen intravenösen Verabreichung. Die zweite Studie ist eine Phase 2-Studie mit dem Namen IGUANA zur Untersuchung der Wirksamkeit und Sicherheit von MOR106. Vor etwa einem Monat haben wir zudem zusammen mit Galapagos eine Phase 2-Studie mit dem Namen GECKO gestartet. Diese Studie untersucht die Verabreichung von MOR106 unter die Haut in Kombination mit sogenannten topischen Kortikosteroiden, also entzündungshemmenden Wirkstoffen, die auf die Haut aufgetragen werden.

Neurodermitis ist eine chronische und sehr belastende Hautkrankheit, von der über 80 Millionen Menschen in den sieben größten Märkten der Welt betroffen sind. Wir freuen uns über die Vereinbarung mit Novartis, da wir glauben, dass durch diesen starken Partner die Entwicklung von MOR106 schnell und breit vorangetrieben werden kann. Gleichzeitig ermöglicht es uns die Vereinbarung, mehr Ressourcen in unseren anderen Programmen aufzuwenden, insbesondere natürlich bei der Entwicklung von Tafasitamab.

### **Folie 14: Eigene Produktentwicklung – MOR202**

Ein weiterer firmeneigener Wirkstoff in der klinischen Erprobung ist **MOR202**. Wir haben unsere Phase 1/2-Studie in der Indikation des multiplen Myeloms, der häufigsten Form von Knochenmarkkrebs, abgeschlossen. Daten hierzu wurden auf der Konferenz der American Society of Hematology im Dezember letzten Jahres in den USA vorgestellt. Die Daten stimmen mit früheren Ergebnissen aus der Studie überein, und zeigten, dass der Antikörper ohne schwerwiegende Nebenwirkungen gegeben werden konnte und bei Patienten zu langen Ansprechzeiten von bis zu 19 Monaten führte.

Für die weitere Entwicklung im multiplen Myelom in der Großregion China haben wir MOR202 Ende 2017 an unseren Partner I-Mab Biopharma auslizensiert. Wir sind sehr erfreut, dass I-Mab vor einigen Wochen zwei zulassungsrelevante Studien mit MOR202 in Taiwan gestartet hat.

### **Folie 15: Fortschritte unserer Partner – Partnered Discovery**

Bevor ich Ihnen im Folgenden die Fortschritte unseres Segments Partnered Discovery im Berichtsjahr vorstelle, erlauben Sie mir einen Hinweis.

Unser Geschäftsmodell konzentriert sich mittlerweile sehr stark auf die eigene Medikamentenentwicklung. Das Segment Partnered Discovery, in dem wir neue Wirkstoffe nach den Vorgaben von Pharma-Partnern entdecken, war der ursprünglich Fokus des Unternehmens, wird aber mittlerweile nicht mehr aktiv verfolgt. Trotzdem ist dieses Segment mit der derzeitigen Anzahl an Programmen ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsmodells, durch den wir über den Erhalt von Lizenzgebühren und Meilensteinzahlungen finanziell profitieren.

Die daraus resultierenden freien Cashflows werden es uns ermöglichen, auch in Zukunft unsere Strategie mit einem ausgewogenen Risikoprofil zu verfolgen.

Die Partnerschaften in diesem Segment haben mehrere Vorteile:

Erstens erwarten wir, dass sie eine stetig wachsende Umsatzquelle darstellen;

Zweitens ermöglichen sie uns durch den jeweiligen Pharma-Partner den Zugang zu Krankheitsbereichen, die wir alleine nur schwer adressieren könnten.

Und drittens erlauben sie es uns, das volle Potenzial der mit unserer Technologie entdeckten Kandidaten auszuschöpfen.

Aktuell umfasst unsere Partner-Pipeline 103 Programme, 24 davon in der klinischen Entwicklung. Ein Produkt ist bereits zugelassen. Es würde den zeitlichen Rahmen sprengen, zu all diesen Partnerwirkstoffen etwas zu sagen. Ich möchte mich daher nur auf eines dieser vielen potenziellen Produkte konzentrieren.

### **Folie 16: Partnerprogramme – Tremfya® (Guselkumab)**

Ein gutes Beispiel für das Potenzial des Partnered Discovery-Segments ist Tremfya®, das erste zugelassene Medikament basierend auf unserer Technologie, das durch Janssen vermarktet wird. Nach Zulassungen in den USA, Kanada und Europa im Jahr 2017 für die Behandlung von Schuppenflechte folgten 2018 viele weitere Länder, darunter Japan, Südkorea, Australien und Brasilien. Im Jahr 2018, dem ersten vollen Jahr auf dem Markt, betrug der Gesamtumsatz 544 Millionen U.S.-Dollar. In seiner Kernindikation Schuppenflechte zeigte Janssen 2018 neue klinische Daten, die in einer direkten Vergleichsstudie namens ECLIPSE die Überlegenheit von Tremfya® gegenüber dem derzeit größten Wettbewerber Cosentyx® demonstrierten. Janssen führt mit Tremfya® mehr als zehn weiterführende klinische Studien in einer Vielzahl von Krankheiten durch. Dazu gehören unter anderem psoriatische Arthritis, Psoriasis bei Kindern, Akne inversa, sowie Morbus Crohn, Colitis Ulcerosa und familiäre adenomatöse Polyposis. Hier zeigt sich sehr anschaulich, wie vorteilhaft die



Zusammenarbeit mit einem engagierten Partner für uns sein kann. Wir gehen davon aus, dass der Umsatz von Tremfya® in den kommenden Jahren weiter steigen wird, und damit entsprechend auch unsere Umsatzbeteiligung an diesem Medikament. Analystenschätzungen zufolge könnten die Spitzenumsätze für Tremfya® Milliardenhöhen erreichen.

Meine Damen und Herren, ich habe Ihnen einige der Highlights des Jahres 2018 vorgestellt, die das Jahr für uns so erfolgreich gemacht haben. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass die von mir beschriebenen Fortschritte diese neuen Wirkstoffkandidaten immer näher an den Markt bringen, zum Wohle der Patienten und zum Wohle aller unserer Stakeholder. Unsere operativen Fortschritte spiegelten sich auch in einem finanziell sehr starken Jahr wider, wie mein Kollege Jens in Kürze berichten wird.

### **Folie 17: Operativer Ausblick 2019 (1/4)**

Ich möchte nun Ihre Aufmerksamkeit auf die Zukunftsperspektiven richten.

Was können Sie in 2019 an wesentlichen Fortführungen und neuen Aktivitäten in der MorphoSys-Pipeline erwarten? Ich möchte mit unseren firmeneigenen Produktkandidaten beginnen.

Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht **Tafasitamab**.

Am Relevantestem ist, dass wir auf Kurs mit unseren Plänen sind, auf Basis der L-MIND-Studie die Zulassung in den USA zu beantragen. Mit den nun vollständig vorliegenden klinischen Daten planen wir, den Zulassungsantrag bei der FDA bis zum Jahresende eingereicht zu haben. Vorbehaltlich einer positiven Prüfung könnte dies eine Zulassung Mitte 2020 ermöglichen.

Obwohl der US-Markt unsere oberste Priorität und unser erstes Ziel ist, vernachlässigen wir die Patienten in anderen Regionen nicht. Was die Zulassung in Europa betrifft, so stehen wir dafür bereits in Kontakt mit den zuständigen Behörden. Obwohl es noch zu früh ist, um sagen zu können, dass die L-MIND-Studie die Grundlage für eine Zulassung in Europa sein könnte, wurden wir für dieses Vorhaben durch Gespräche mit zwei nationalen Behörden ermutigt. Sollten die europäischen Behörden zustimmen, eine mögliche Zulassung auf Basis von L-MIND in Betracht zu ziehen, so könnte dies dazu führen, dass wir einen Zulassungsantrag in Europa früher als bisher angenommen einreichen könnten. Auf der Grundlage unserer aktuellen Interaktion mit der Europäischen Behörde für Arzneimittel, der EMA, erwarten wir ein klareres Bild für ein weiteres Vorgehen im Laufe dieses Jahres und werden über dieses wichtige Thema berichten, sobald wir neue Informationen haben.

Für unsere L-MIND-Studie haben wir letzte Woche Topline-Daten der primären Analyse veröffentlicht. Die vollständigen Ergebnisse dieser Studie werden auf einer medizinischen Konferenz im Juni vorgestellt.

Wir sind davon überzeugt, dass Tafasitamab darüberhinaus das Potenzial hat, auch in einem früheren Stadium des großzelligen B-Zell-Lymphoms eingesetzt werden zu können. Ende letzten Jahres haben wir unsere Pläne angekündigt, eine Phase 1b-Studie mit Tafasitamab in bisher unbehandelten Patienten mit DLBCL als sogenannte Erstlinientherapie zu initiieren. Diese Studie soll in den nächsten Monaten starten. Abhängig von den Ergebnissen dieser Studie ist der nächste Schritt eine zulassungsrelevante Phase 2/3-Studie mit rund 800 bis 900

Patienten, die Mitte 2020 beginnen könnte. Darüber hinaus prüfen wir derzeit weitere Entwicklungsmöglichkeiten und Rahmenbedingungen zur Erweiterung des Therapieumfangs von Tafasitamab, die wir zu gegebener Zeit vorstellen werden.

Eine Zwischenanalyse der B-MIND-Studie wird für die zweite Jahreshälfte 2019 erwartet und wird Aufschluss darüber geben, ob Tafasitamab in Kombination mit Bendamustin für die gesamte oder speziell nur für die Biomarker-positive Patientenpopulation von hinreichender Wirksamkeit ist. Im ersten Fall sollte die Studie im ersten Quartal 2020 abgeschlossen sein. Im zweiten Fall wird die Studie voraussichtlich ein Jahr länger dauern, da hier mit 120 zusätzlichen Patienten zunächst noch eine statistisch genauere Analyse von Biomarker-positive Patienten erfolgen müsste.

In unserer COSMOS-Studie wurde die Behandlung und Beobachtung der Patienten im ersten Quartal 2019 fortgesetzt, und wir planen, aktualisierte Daten auf einer medizinischen Konferenz gegen Ende des Jahres zu präsentieren.

#### **Folie 18: Operativer Ausblick 2019 (2/4)**

Seit der Gründung der MorphoSys US Inc. in den USA im Juli letzten Jahres bauen wir die Strukturen für eine mögliche Vermarktung in den USA auf. Mittlerweile sind wir am Standort Boston und haben zu diesem Zeitpunkt für unserer Tochtergesellschaft MorphoSys US Inc. neben dem President David Trexler alle zentralen Führungspositionen besetzt. Wir sind sehr zufrieden mit der ausgezeichneten Qualität des Managements und dem hohen Maß an Erfahrung der Mitarbeiter, die wir gewinnen konnten. Ein sehr wichtiger Teil der U.S.-Organisation ist die Medical Affairs-Abteilung. Unser Medical Affairs Team ist das erste Team, das aufgebaut wurde, und unsere Kollegen sind seit Anfang dieses Jahres in den USA unterwegs, um Kontakte zu Onkologen zu etablieren. Dies ist ein sehr wichtiger Teil der Marktvorbereitung. Insgesamt sind wir auf einem sehr guten Weg, unsere U.S. Tochtergesellschaft von 80-100 Mitarbeitern für eine geplante Markteinführung Mitte 2020 voll einsatzbereit zu machen, vorbehaltlich der Zulassung von Tafasitamab durch die FDA.

#### **Folie 19: Operativer Ausblick 2019 (3/4)**

Für **MOR106**, unserem Antikörper zur Behandlung von Neurodermitis, werden seit Inkrafttreten der weltweiten Lizenzvereinbarung mit Novartis alle Forschungs-, Entwicklungs-, Herstellungs- und Vermarktungskosten von Novartis übernommen. Derzeit laufen drei klinische Studien, eine weitere ist für das zweite Halbjahr 2019 geplant. Die Phase 1-Studie und die IGUANA-Studie werden voraussichtlich im September bzw. Dezember alle Patienten laut Studienprotokoll behandelt haben, für die GECKO Studie wird dies im Januar 2020 erwartet. Wir gehen davon aus, dass wir somit die ersten Daten der Studien Anfang 2020 berichten können.

Wir sehen, wie bereits vorher erwähnt, großes Potenzial für MOR106. Während sich die klinische Entwicklung zunächst auf Neurodermitis, eine Indikation mit sehr hohem medizinischen Bedarf, konzentriert, wird Novartis im Rahmen der Vereinbarung das Potenzial von MOR106 zusätzlich noch in weiteren Indikationen untersuchen.

Für **MOR202**, wie berichtet, startete unser Partner I-Mab Biopharma kürzlich zwei zulassungsrelevante Studien mit MOR202 in Taiwan. Wir gehen daher davon aus, frühestens

2021 Daten zu erhalten. Jede dieser Studien könnte im Erfolgsfall zu einer Zulassung in Großraum China führen.

In der Zwischenzeit setzen wir die Vorbereitungen für eine Studie mit MOR202 in einer ausgewählten und noch nicht veröffentlichten Autoimmunerkrankung fort. Wir wollen diese Studie im dritten Quartal dieses Jahres starten und zu diesem Zeitpunkt auch die Autoimmun-Indikation offenlegen.

Auch zu dem Wirkstoff **MOR103** bzw. **GSK3196165** in unserem Segment Proprietary Development erwarten wir 2019 wichtige Fortschritte. Wir haben diesen HuCAL-Antikörper 2013 an unseren Partner GlaxoSmithKline auslizensiert. GSK hat den Wirkstoff in Phase 2-Studien in entzündlichen Erkrankungen erprobt. Basierend auf den Ankündigungen von GSK erwarten wir den Start der Phase 3-Entwicklung von **MOR103/GSK3196165** in rheumatoider Arthritis für Anfang der zweiten Jahreshälfte 2019. Dies könnte die Zahlung einer bedeutenden Meilensteinzahlung an uns auslösen, was sich jedoch nicht in unserer im März kommunizierten Finanzprognose für dieses Jahr widerspiegelt.

Und nicht zuletzt noch ein paar Worte zu **MOR107**. Dieser Wirkstoff stammt aus der Technologie unserer niederländischen Tochtergesellschaft Lanthio Pharma. Nach erfolgreichem Abschluss einer klinischen Phase 1-Studie bei gesunden Freiwilligen untersuchen wir den Wirkstoff nun zunächst in präklinischen Modellen weiter, um seine Eignung in Krebserkrankungen zu testen und damit die mögliche weitere klinische Entwicklung vorzubereiten.

#### **Folie 20: Operativer Ausblick 2019 (4/4)**

Ich komme nun zum operativen Ausblick auf unsere Programme aus dem Segment Partnered Discovery. Bis Ende 2019 könnte eine Vielzahl an Phase 2- und 3-Studien finalisiert werden, die unsere Partner aktuell mit Antikörpern auf Basis der MorphoSys Technologie durchführen.

Von besonderer Bedeutung dabei sind folgende Programme:

- Die Phase 3-Studien mit Tremfya<sup>®</sup>, die Janssen für Patienten mit Schuppenflechte und psoriatischer Arthritis durchführt
- Eine potenziell zulassungsrelevante Phase 2b-Studie von Mereo BioPharma in der Indikation Glasknochenkrankheit des HuCAL-Antikörpers Setrusumab
- Mehrere Phase 2/3-Studien mit dem Antikörper VAY736 von Novartis in Indikationen wie idiopathische Lungenfibrose, schweres primäres Sjögren-Syndrom und Autoimmunhepatitis, die 2019 die Primäranalyse ihrer Phase 2-Teile erreichen könnten.

Wir gehen davon aus, dass im Segment Partnered Discovery eine ganze Reihe weiterer klinischer Studien unserer Partner abgeschlossen werden. Wie immer haben wir keine Kontrolle darüber, was unsere Partner kommunizieren. Aber wir sehen das Potenzial für die Veröffentlichung vieler Studiendaten, die für unsere Pipeline und ihren Wert relevant sind.

#### **Folie 21: Fazit: Erfolgreiche Strategieumsetzung**

Meine Damen und Herren, wir blicken mit großer Zuversicht in die Zukunft und sind überzeugt, dass sich MorphoSys in seiner Entwicklung als Unternehmen einem positiven Wendepunkt

nähert. Wir stehen kurz vor einem für uns sehr wichtigen Meilenstein, nämlich dem Übergang zu einem vertriebsorientierten und vollintegrierten biopharmazeutischen Unternehmen, das auf beiden Seiten des Atlantiks tätig ist. Wir werden weiterhin investieren, um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen. Hauptaugenmerk liegt dabei sicherlich auf Tafasitamab und dem geplanten Weg zu einer möglichen Marktzulassung. Ein weiterer zentraler Schritt in der Umsetzung unserer Strategie ist uns auch bereits mit der Marktzulassung von Tremfya® und den wachsenden Einnahmen aus Umsatzantienen gelungen. Aber auch beim Blick auf die Tiefe unserer Pipeline, sowohl im Eigen- als auch im Partnergeschäft, sehe ich eine Reihe von Programmen, die das Potenzial haben, in absehbarer Zeit den Markt zu erreichen.

All dies wäre nicht möglich ohne das Engagement unserer Mitarbeiter und MorphoSys schätzt sich glücklich, über solch herausragende Mitarbeiter zu verfügen. Ohne ihren Einsatz, ihre Inspiration und enge Zusammenarbeit wären unsere Erfolge im vergangenen Jahr nicht möglich gewesen. Im Namen des Vorstands von MorphoSys möchte ich mich an dieser Stelle für ihr großes Engagement und ihre erfolgreiche Arbeit bedanken.

Unser Dank gilt auch Ihnen, stellvertretend für alle MorphoSys-Aktionäre – für Ihre bisherige und künftige Unterstützung.

Gestatten Sie mir zum Schluss noch ein paar Worte in eigener Sache. Am 19. Februar 2019 habe ich den Aufsichtsrat von MorphoSys darüber informiert, dass ich meinen Vertrag als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft nicht verlängern werde. Aufgrund dieser Entscheidung werde ich mit Ablauf meines laufenden Vertrages am 30. Juni 2020 oder bei der Bestellung eines Nachfolgers, je nachdem, was früher eintritt, als Vorstandsvorsitzender zurücktreten. Dies könnte deswegen meine letzte Hauptversammlung sein.

Ich bin überaus stolz auf alles, was wir in den vergangenen 27 Jahren seit der Gründung von MorphoSys erreicht haben. MorphoSys ist heute stärker als je zuvor, und ich habe volles Vertrauen in die Zukunft unseres Unternehmens. Es gibt nur einen Grund für meine Entscheidung: Nachdem ich MorphoSys so viel Zeit gewidmet habe, freue ich mich darauf, mehr Zeit für andere Interessen zu haben und neue Möglichkeiten zu erkunden.

In der Zwischenzeit geht es wie gewohnt weiter. Ich freue mich auf ein erfolgreiches Jahr 2019.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe jetzt das Wort an Jens Holstein, unseren Finanzvorstand.

## **Redner: Jens Holstein, Finanzvorstand der MorphoSys AG**

### **Folie 22: Finanzielle Highlights 2018**

Vielen Dank, Simon.

Sehr geehrte Damen und Herren, werte Aktionäre und Aktionärsvertreter, auch von meiner Seite zunächst ein herzliches Willkommen zu unserer Hauptversammlung, herzlichen Dank für Ihr Erscheinen und Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

MorphoSys kann auf ein erfolgreiches Jahr 2018 zurückblicken. Auf der Grundlage von soliden Fortschritten in sowohl unseren firmeneigenen als auch unseren Partner-Programmen, zeigte unser Aktienkurs eine entsprechend positive Entwicklung und konnte sich gegenüber den für uns relevanten Vergleichsindices erfolgreich absetzen.

Ein besonders bemerkenswertes Ereignis in unserem firmeneigenen Segment war neben der Entwicklung von MOR208 bzw. jetzt Tafasitamab die exklusive globale Lizenzvereinbarung mit Novartis für unseren Antikörper MOR106.

Auf Seiten der Partnerprogramme ist mit Tremfya® der erste Antikörper aus unserer firmeneigenen Technologieplattform mittlerweile in einer Reihe von Ländern der Welt für eine Behandlung von Schuppenflechte zugelassen. Wir erwarten weiterhin steigende Einkünfte aus dieser Kooperation mit Janssen, die unsere finanzielle Position in den kommenden Jahren zusätzlich stärken sollte.

Ein strategisches Highlight ist mit Sicherheit unser erfolgreich vollzogener Börsengang an der U.S. Nasdaq im April letzten Jahres. Dadurch wurde nicht nur der Handel mit MorphoSys-Aktien in den USA möglich, sondern auch der Zugang zu amerikanischen Finanzmitteln verbessert, die ein Vielfaches der in Europa vorhandenen finanziellen Ressourcen umfassen. Wir befinden uns nicht nur im Wettbewerb mit anderen Biotechnologieunternehmen in Europa, sondern in einem globalen Wettbewerb. Eine ausreichende, finanzielle Ausstattung ist für unser Wachstum von enormer Wichtigkeit, um unsere strategischen Ziele erreichen zu können. Dazu gehört neben der weiteren klinischen Entwicklung von Tafasitamab und unserer anderen Wirkstoffkandidaten auch der Aufbau von kommerziellen Strukturen in den USA.

Für unser künftiges Wachstum werden wir auch weiterhin in unsere bestehenden klinischen Produktkandidaten und in eine verbreiterte, eigene Wirkstoffpipeline investieren. Wir waren mit dieser Strategie bislang sehr erfolgreich. Dies wäre ohne Ihre Unterstützung nicht möglich gewesen, und dafür möchte ich Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, ganz herzlich meinen Dank für Ihr Vertrauen aussprechen. Ein weiterer Dank gilt insbesondere unseren Kolleginnen und Kollegen, die täglich daran arbeiten, die Strategie unseres Unternehmens umzusetzen, Ihre Ideen und all ihre Kraft einsetzen, um die Medikamente der Zukunft zu entwickeln. Dafür möchte ich an dieser Stelle, wie auch schon Simon, und welcher Ort als dieses Gebäude könnte besser dazu sein, ganz herzlich meinen Kolleginnen und Kollegen danken. Ihr habt einen phänomenalen Job gemacht, vielen Dank.

### **Folie 23: Finanzergebnisse 2018 im Einklang mit Finanzprognose**

Kommen wir nun zu den wichtigsten finanziellen Eckdaten des Geschäftsjahres 2018.

Wir haben unsere im März 2018 veröffentlichte und im Juli angehobene Finanzprognose vollumfänglich erfüllen können. Der Konzernumsatz lag mit 76,4 Millionen Euro über unserer Vorhersage von 67 bis 72 Millionen Euro.

Unsere Aufwendungen für firmeneigene Produkt- und Technologieentwicklung lagen für das Gesamtjahr bei 98,3 Millionen Euro und somit leicht über den prognostizierten Ausgaben von 87 bis 97 Millionen Euro.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, im Folgenden auch kurz EBIT genannt, betrug für das Jahr 2018 minus 59,1 Millionen Euro. Damit lag unser EBIT etwa in der Mitte der von uns ausgegebenen Prognose des operativen Fehlbetrags von minus 55 bis minus 65 Millionen Euro.

## **Folie 24: Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

Im Folgenden möchte ich Ihnen die wesentlichen Eckpunkte unserer Gewinn- und Verlustrechnung erläutern.

Der Konzernumsatz lag, wie bereits erwähnt, bei 76,4 Millionen Euro und damit 14% über dem Vorjahres-Umsatz. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Vorauszahlung von 47,5 Millionen Euro zurückzuführen, die wir im Zusammenhang mit der Lizenzvereinbarung für MOR106 von Novartis erhalten haben.

Die Umsatzerlöse beinhalten Tantiemen auf den Nettoumsatz von Tremfya® in Höhe von 15,4 Millionen Euro nach 1,9 Millionen Euro im Jahr 2017. 2018 war wohlgermerkt das erste volle Geschäftsjahr, in dem Tremfya® vermarket wurde.

Schauen wir nun auf die Aufwandsseite des Geschäftsjahres 2018:

Die gesamten betrieblichen Aufwendungen stiegen von 133,8 Millionen Euro in 2017 auf 136,5 Millionen Euro im Jahr 2018. Dies ist hauptsächlich auf höhere Vertriebs- und Verwaltungskosten zurückzuführen. Im Jahr 2018 sanken die Forschungs- und Entwicklungskosten um 6% auf 106,4 Millionen Euro. Hinter diesem Rückgang standen insbesondere niedrigere Aufwendungen bedingt durch die zum Ende November 2017 ausgelaufene Novartis-Kollaboration.

Um den im Juli 2018 eingeleiteten Aufbau von Vertriebsstrukturen für Tafasitamab in den USA darzustellen, hat MorphoSys zum 1. Januar 2018 damit begonnen, Vertriebskosten als separate Position auszuweisen. Im Jahr 2018 beliefen sich diese Vertriebskosten auf 6,4 Millionen Euro, verglichen zu 4,8 Millionen Euro im Jahr 2017. Der Ausweis von Vertriebskosten hat unsere Forschungs- und Entwicklungskosten sowie unsere allgemeinen Verwaltungskosten für 2017 um 3,5 Millionen Euro bzw. respektive 1,3 Millionen Euro reduziert.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen um 39%, von 15,7 Millionen Euro im Jahr 2017 auf 21,9 Millionen Euro im Jahr 2018. Dieser Anstieg ist insbesondere auf höhere Personalkosten sowie Kosten für externe Dienstleistungen im Zusammenhang mit unserem Nasdaq-Listing zurückzuführen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug minus 59,1 Millionen Euro gegenüber einem Vorjahreswert von minus 67,6 Millionen Euro.



Im Jahr 2018 betrug der Konzernjahresfehlbetrag minus 56,2 Millionen Euro, nach minus 69,8 Millionen Euro im Vorjahr. Dies entspricht einem Verlust pro Aktie von minus 1 Euro 79 Cents im Jahr 2018, verglichen mit minus 2 Euro 41 Cents im Jahr 2017.

## **Folie 25: Geschäftsjahr 2018 - Segmentberichterstattung**

Werfen wir nun einen Blick auf die finanzielle Entwicklung unserer beiden Geschäftssegmente.

In unserem Segment der firmeneigenen Entwicklungen, dem **Proprietary Development**, konzentrieren wir uns auf die Erforschung und klinische Entwicklung eigener Wirkstoffkandidaten. Im Jahr 2018 erzielte dieses Segment einen Umsatz von 53,6 Millionen Euro, nach 17,6 Millionen Euro im Jahr 2017. Wie erwähnt ist diese Steigerung hauptsächlich auf die 47,5 Millionen Euro Vorauszahlung von Novartis für MOR106 zurückzuführen, die in unseren Umsatzerlösen vollständig berücksichtigt wurde. Die betrieblichen Aufwendungen stiegen von 99,1 Millionen Euro in 2017 auf 107 Millionen Euro in 2018. Davon waren 2017 96,3 Millionen Euro Aufwendungen für firmeneigene Forschung und Entwicklung sowie Technologieentwicklung, in 2018 stieg dieser Posten auf 98,3 Millionen Euro. Das Segment Proprietary Development wies 2018 ein EBIT von minus 53,3 Millionen Euro aus, nach minus 81,3 Millionen Euro im Jahr 2017.

Im **Partnered Discovery** Segment wenden wir unsere Technologien zur Entdeckung neuer Arzneimittelkandidaten nach den Vorgaben unserer Partner aus der Pharma-Industrie an. Dabei profitieren wir über die Erstattung von Forschungsaufwendungen, Lizenzgebühren und Meilensteinzahlungen von den Entwicklungsfortschritten der jeweiligen Wirkstoffkandidaten. Die Tantiemen für Tremfya® lagen in 2018 bei 15,4 Millionen Euro. Der Umsatz im Segment Partnered Discovery sank von 49,2 Millionen Euro im Jahr 2017 auf 22,8 Millionen Euro im Jahr 2018. Der Rückgang ist auf das vertragliche Ende der aktiven Zusammenarbeit mit Novartis Ende November 2017 zurückzuführen.

Die Umsatzerlöse des Segments für 2018 enthielten 3,5 Millionen Euro bezahlter Forschungsleistungen und Lizenzgebühren, verglichen mit 41,9 Millionen Euro im Jahr 2017. Des Weiteren sind 19,3 Millionen Euro für erfolgsabhängige Zahlungen enthalten, die hauptsächlich von Janssen geleistet wurden, nach 7,3 Millionen Euro im Jahr 2017. Der EBIT im Segment Partnered Discovery betrug 13,3 Millionen Euro, verglichen mit 30,3 Millionen Euro im Jahr 2017.

## **Folie 26: Konzernbilanz**

Wir kommen nun zur Konzernbilanz, und hier möchte ich mich im Wesentlichen auf die wichtigsten Bilanzposten konzentrieren.

Zum 31. Dezember 2018 lag die Bilanzsumme bei 538,8 Millionen Euro gegenüber 415,4 Millionen Euro zum gleichen Zeitpunkt des Jahres 2017.

Zum Jahresende 2018 verfügte die Gesellschaft über einen Finanzmittelbestand in Höhe von insgesamt 454,7 Millionen Euro nach 312,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017. Die für Investitionen zur Verfügung stehenden Mittel sind zum Zweck der Risikoreduzierung gestreut und daher erheblich höher als der reine Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

Die Anzahl der ausgegebenen Aktien betrug zum Jahresende 2018 31.839.572 Stück, nach 29.420.785 Stück zum Jahresende 2017. Hauptgrund für diese Erhöhung war die Kapitalerhöhung für unsere im April letzten Jahres abgeschlossene US-Notierung an der Nasdaq.

### **Folie 27: Mitarbeiter**

Kommen wir nun zu den Mitarbeiterzahlen unseres Unternehmens. Ende 2018 beschäftigte der MorphoSys-Konzern 329 Personen und damit drei Personen mehr als zum Vorjahresende.

209 Mitarbeiter, also mittlerweile mehr als die Hälfte der Belegschaft, arbeiteten Ende 2018 im Bereich Proprietary Development, 49 Mitarbeiter waren am Stichtag in dem Segment Partnered Discovery beschäftigt. Die verbleibenden 71 Mitarbeiter wurden keinem der beiden Segmente zugeordnet, sie entsprechen im Wesentlichen den Mitarbeitern im Bereich Allgemeines und Verwaltung sowie Vertrieb.

Der prozentuale Anteil von Frauen in der MorphoSys-Belegschaft ist traditionell hoch. Ende 2018 waren rund 63% der Belegschaft Frauen. Dieser Anteil lag damit ein Prozent unter dem Niveau des Vorjahres.

Und noch eine Zahl, die ganz anschaulich die Diversität unserer Firma aufzeigt: Zum Ende letzten Jahres setzte sich unsere Belegschaft aus Mitarbeitern mit 34 unterschiedlichen Nationalitäten zusammen.

### **Folie 28: Börsengang in den USA**

Meine Damen und Herren, der Börsengang in den USA im April 2018 war bereits bei der letzten Hauptversammlung ein ausführliches Thema. Da wir heute über die wesentlichen Ereignisse des vergangenen Geschäftsjahres berichten, erlauben Sie mir, nochmals auf dieses für unser Unternehmen sehr wichtige Ereignis einzugehen.

Die Transaktion erfolgte durch zwei aufeinanderfolgende Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital 2017-II unter Ausschluss des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre. Die erste Transaktion umfasste im Rahmen eines Basisangebots zunächst die Ausgabe von 2.075.000 neuen Stammaktien in Form von 8.300.000 American Depositary Shares. Diese American Depositary Shares werden kurz auch als „ADS“ bezeichnet und verbriefen die neu geschaffenen, hinterlegten MorphoSys-Aktien. Im Zuge der zweiten Transaktion übten die Konsortialbanken eine Option zum Bezug von 1.245.000 zusätzlichen ADS vollständig aus, die 311.250 zusätzliche neue Stammaktien repräsentieren. Jede ADS repräsentiert mithin ein Viertel einer MorphoSys-Aktie und wurde zu einem Preis von jeweils 25,04 US-Dollar pro ADS ausgegeben. Die neuen Stammaktien, die den ADS aus dem Basisangebot und der ausgeübten Option der Konsortialbanken zugrunde liegen, entsprechen rund 8,1% des Grundkapitals von MorphoSys vor Durchführung der Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital 2017-II.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir durch den Börsengang wichtige neue Investoren für uns gewinnen konnten, die aufgrund unserer ausschließlichen Börsennotierung in Frankfurt bislang entweder nicht in MorphoSys investieren konnten oder nicht investiert haben. Wir begrüßen den Zuwachs an neuen Anteilseignern und können heute, mit der Erfahrung von mehr als zwölf Monaten Börsennotierung in den USA, eine erste sehr positive Bilanz ziehen.

Wir hoffen auch weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit mit allen Aktionären, den alten wie den neuen, von MorphoSys, auf beiden Seiten des Atlantiks.

### **Folie 29: MorphoSys-Aktionärsstruktur**

Durch die neuen Investoren, die wir mit dem Nasdaq-Börsengang gewinnen konnten, hat sich unsere Aktionärsstruktur wie folgt entwickelt.

Der größte Teil der derzeit im Umlauf befindlichen Aktien wird von institutionellen Investoren gehalten, und dort traditionell vielfach von Spezialisten auf dem Gebiet Gesundheitswesen.

Insgesamt haben wir auch von der regionalen Verteilung her eine gute Mischung im Aktionärskreis. Auf Basis einer aktuellen Untersuchung der erfassbaren Aktionärsstruktur vom April gehen wir derzeit davon aus, dass rund 40% unserer Aktionäre institutionelle Investoren aus den USA sind. Rund 25% der Anleger stammt aus Deutschland, wovon circa die Hälfte Privatinvestoren sind. Rund 15% der Aktionäre stammen aus Großbritannien und etwa 10% aus dem übrigen Europa.

Aufgrund vorliegender Stimmrechtsmitteilungen ist die Fidelity-Gruppe aus den USA über verschiedene Fonds unser größter Einzelinvestor. Weitere Großinvestoren sind u.a. Oppenheimer Funds, Baillie Gifford, Black Rock, Consonance Capital, Invesco and Schroder Investment.

### **Folie 30: Entwicklung des Aktienkurses 2018**

Kommen wir nun zur Aktienkursentwicklung im Berichtsjahr und darüber hinaus.

An den Aktienmärkten war 2018 ein schwieriges Jahr.

Die Aktie der MorphoSys AG eröffnete das Berichtsjahr mit einem Aktienkurs von 76,58 Euro. Nach einem soliden Start in den ersten Wochen des Jahres 2018 fiel der Aktienkurs analog zum TecDAX und markierte Mitte Februar bei 72,05 Euro sein Jahrestief. Im April gelang der Ausbruch mit der Ankündigung zum Börsengang in den USA. Weitere positive Nachrichten ließen den Aktienkurs Mitte Juli auf ein Hoch von 122,20 Euro ansteigen. Insbesondere die Daten zu Tafasitamab, die globale Lizenzvereinbarung für MOR106 mit Novartis sowie die Zulassung von Tremfya® für Schuppenflechte in einer größeren Zahl von Ländern erwiesen sich als Kurstreiber. Im weiteren Verlauf belasteten der U.S.-Handelskrieg mit China und Europa als auch die Anhebung der Zinssätze in den USA die Aktienmärkte weltweit. Den europäischen Markt prägten außerdem Unsicherheiten infolge der Bankenkrise in Italien. All das führte zu einem stetigen Kursrückgang – sowohl beim TecDAX als auch bei der MorphoSys-Aktie. Am 26. Oktober erreichte der Aktienkurs ein Tief bei 77,75 Euro.

Im September 2018 konnten wir jedoch ein positives Ereignis für unser Unternehmen vermelden: Seit dem 24. September notiert die MorphoSys-Aktie im MDAX, während sie gleichzeitig weiter dem TecDAX-Segment angehört. Die gleichzeitige Aufnahme in beide Indizes, MDAX und TecDAX, basiert auf der Neuordnung der Indexregeln der Deutschen Börse, wobei die bestehende Trennung in die Segmente Tech und Classic aufgehoben wurde.

Sowohl der TecDAX als auch der MDAX gingen im weiteren Verlauf des Jahres weiter zurück. Der Aktienkurs von MorphoSys hingegen stieg ab Anfang November wieder an. Die Aktie schloss das Geschäftsjahr bei 88,95 Euro. Damit konnten 2018 ein Kursanstieg von 16% und eine Marktkapitalisierung von 2,83 Milliarden Euro erzielt werden. Die Aktie der MorphoSys AG entwickelte sich demnach 2018 deutlich stärker als die relevanten Indizes, nämlich der NASDAQ Biotechnology Index mit minus 9%, der MDAX mit minus 18% und der TecDAX mit minus 3%.

### **Folie 31: Entwicklung des Aktienkurses von HV 2018 bis HV 2019**

Die erfreuliche Kursentwicklung hat sich Anfang des laufenden Jahres fortgesetzt, bis unsere Aktie ihren vorläufigen Höhepunkt bei 105 Euro am 25. Januar erreichte. Nach Meldungen über eine gerichtliche Niederlage im Patentrechtstreit mit Janssen und eine anschließende Beilegung des Rechtstreits durch die Parteien verlor die Aktie an Wert. Seit Anfang April befindet sich der Kurs jedoch erneut im Aufwärtstrend und notierte am Dienstag, 21. Mai 2019, nach Börsenschluss auf XETRA bei 95,35 Euro. Dies entspricht einem bisherigen Kursplus seit Jahresbeginn von rund 107%.

Von Hauptversammlung zu Hauptversammlung legte die MorphoSys-Aktie ebenfalls um rund 7% zu. Im Vergleich sanken der NASDAQ Biotechnology Index sowie der MDAX in diesem Zeitraum um jeweils rund 5%, während sich der TecDax um gut 2% nach oben entwickelte. Die Marktkapitalisierung der MorphoSys AG stieg in diesem Zeitraum um rund 15% und lag zum Börsenschluss am gestrigen Abend bei rund 3,04 Milliarden Euro.

### **Folie 32: Finanzielle Eckdaten des ersten Quartals**

Kommen wir nun zu den finanziellen Eckdaten der ersten drei Monate sowie zur Finanzprognose für 2019.

Der Konzernumsatz belief sich im ersten Quartal 2019 auf 13,5 Millionen Euro, verglichen mit einem Umsatz von 2,8 Millionen Euro im ersten Quartal 2018. Dieser Anstieg ist zurückzuführen auf erhöhte Tantiemen für Tremfya<sup>®</sup> sowie auf eine Meilensteinzahlung von fünf Millionen US-Dollar für MOR202 von I-Mab Biopharma, ausgelöst durch den Beginn der klinischen Phase 2-Studie im März.

Betrachtet man die Aufwendungen, so erreichten unsere Betrieblichen Aufwendungen im ersten Quartal von 2019 insgesamt 37,3 Millionen Euro, verglichen mit 21,9 Millionen im Vorjahr. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung betragen 24,7 Millionen Euro; im ersten Quartal 2018 waren es 17,2 Millionen Euro. Davon betragen die Aufwendungen für firmeneigene Forschung und Entwicklung sowie Technologieentwicklung in Q1 2019 22,6 Millionen Euro gegenüber 15,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die Vertriebskosten stiegen auf 1,7 Millionen Euro gegenüber 0,8 Millionen Euro im Vorjahr. Die Kosten für Allgemeines und Verwaltung stiegen auf 5,9 Millionen Euro gegenüber 3,9 Millionen im ersten Quartal 2018.

Die Umsatzkosten beliefen sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2019 auf 5,0 Millionen Euro. Diese Position beinhaltet Aufwendungen im Zusammenhang mit Dienstleistungen für Partner wie Novartis oder I-Mab. Sie umfasst auch die Herstellungskosten für die Fermenterläufe von Tafasitamab für das Zulassungsverfahren und die erwartete Marktversorgung mit Tafasitamab. Im Falle einer Zulassung soll dieses Material im Jahr 2020

bereits teilweise als Arzneimittel verwendet werden. Im ersten Quartal 2018 wurde diese Kostenart nicht verwendet.

Der EBIT belief sich im ersten Quartal 2019 auf minus 23,6 Millionen Euro, verglichen mit minus 19,0 Millionen Euro im ersten Quartal 2018.

Zum Ende des ersten Quartals verfügten wir über einen Finanzmittelbestand von 431,2 Millionen Euro gegenüber 454,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018.

Die Anzahl der ausgegebenen Aktien blieb gegenüber dem Jahresende 2018 unverändert und betrug zum 31. März 2018 31.839.572.

MorphoSys hielt zum Zeitpunkt der Einberufung der heutigen Hauptversammlung 280.000 eigene Aktien. Das entspricht rund 0,9% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Einberufung.

### **Folie 33: Finanzprognose 2019**

Bevor ich meine Ausführungen beende, möchte ich noch einmal unsere Finanzprognose für 2019 bestätigen, die erstmals im März im Zusammenhang mit der Vorlage unseres Geschäftsberichts 2018 veröffentlicht wurde.

Für 2019 erwarten wir einen Konzernumsatz in der Größenordnung von 43 bis 50 Millionen Euro. Die eigenen Forschungs- und Entwicklungs-Aufwendungen einschließlich der Technologieentwicklung im Jahr 2019 werden in einem Korridor von 95 bis 105 Millionen Euro erwartet. Demzufolge prognostizieren wir für 2019 ein Ergebnis vor Steuern und Zinsen in der Größenordnung von minus 127 bis minus 137 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren, MorphoSys befindet sich operativ und finanziell in einer sehr guten Verfassung. Wir arbeiten mit Hochdruck an der Umsetzung unserer Pläne, Tafasitamab als ersten eigenen Wirkstoff bis zu einer möglichen Zulassung, zunächst in den USA, zu bringen. Basierend auf unseren finanziellen Möglichkeiten werden wir weiterhin in die Entwicklung von Tafasitamab und unseren anderen firmeneigenen Wirkstoffen und Technologien investieren, um nachhaltige Werte für das Unternehmen und unsere Aktionäre zu schaffen.

Bevor ich nun das Wort wieder zurück gebe an Dr. Moroney, erlauben Sie mir noch einige persönliche Worte.

Simon, eventuell ist dies heute Deine letzte Hauptversammlung, vielleicht auch die vorletzte bei MorphoSys als Vorstandsvorsitzender. Du hast dem Aufsichtsrat im Februar Deine Absicht mitgeteilt, Dich aus der operativen Führung von MorphoSys zurückzuziehen und Deinen Vertrag als Vorstand des Unternehmens nicht über den Sommer nächsten Jahres hinaus zu verlängern. Dieser Schritt kam für einige überraschend, hast Du doch seit Gründung vor 27 Jahren die Geschicke des Unternehmens gelenkt. Aber, um Deine eigenen Worte zu zitieren, wer kann schon behaupten 27 Jahre für dieselbe Firma gearbeitet zu haben – noch dazu in der Biotechnologie-Branche...

Selbstverständlich respektiert jeder Deinen Wunsch nach Ruhe, nach einer persönlichen Veränderung, insbesondere in dem sicheren Bewusstsein, dass Du unserem, Deinem Unternehmen stets freundschaftlich verbunden sein wirst. Genauso sicher werden wir Dich allerdings vermissen, als Führungspersönlichkeit, als einen der großen Lenker der deutschen

Biotechnologie und vor allem aber als Mensch. Im Namen der Vorstandskollegen, aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sicherlich auch im Namen der Aktionäre und Freunde von MorphoSys, möchte ich Dir aus vollem Herzen unseren Dank aussprechen, für Deinen unermüdlichen Einsatz in all den Jahren, für Deine offene, freundliche, respektvolle und integrative Art. Der Erfolg des Unternehmens trägt Deine Handschrift und wir werden alles tun, diesen erfolgreichen Wachstumskurs auch in Zukunft in Deinem Sinne weiter zu gehen. Herzlichen Dank, Simon!

Damit bin ich am Ende meiner Ausführungen angelangt. Ich bedanke mich für Ihr Vertrauen und gebe das Wort wieder zurück an Dr. Simon Moroney, der nun die Tagesordnungspunkte vorstellen wird. Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

## **Redner: Dr. Simon Moroney, Vorstandsvorsitzender der MorphoSys AG**

Danke, Jens.

### **Folie 34: Hauptversammlung 2019 – Tagesordnung**

Bevor ich das Wort an den Versammlungsleiter zurückgebe, möchte ich noch ein paar Worte zu den heutigen Tagesordnungspunkten sagen.

Unter **Punkt 2 und 3** wird über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat für das vergangene Geschäftsjahr abgestimmt. Den Bericht des Vorstands sowie den Bericht des Aufsichtsrats durch Herrn Dr. Morich haben Sie gehört. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Vorstands sowie des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2018 die Entlastung zu erteilen.

Unter **Punkt 4** schlagen wir für das Geschäftsjahr 2019 erneut die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Wirtschaftsprüfer vor. Wir bitten Sie um Ihre Zustimmung zu diesem Tagesordnungspunkt.

#### **Zu Punkt 5:**

Derzeit legt § 8 Abs. 1 unserer Satzung fest, dass der Aufsichtsrat aus sechs Mitgliedern besteht. Dies soll geändert und die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder auf sieben erhöht werden. Der Aufsichtsrat schlägt demnach eine entsprechende Satzungsänderung vor und bittet um Ihre Zustimmung.

#### **Zu Punkt 6:**

Mit Beendigung der diesjährigen Hauptversammlung endet die Amtszeit des Aufsichtsratsmitglieds Frau Krisja Vermeylen. Die anderen Aufsichtsratsmitglieder sind derzeit nicht neu zu bestellen, da deren Amtszeit noch läuft. Im Hinblick auf Tagesordnungspunkt 5



dieser Hauptversammlung, der eine Erweiterung des Aufsichtsrats auf sieben Mitglieder vorsieht, ist zudem ein neues Mitglied des Aufsichtsrats zu wählen. Insgesamt sind daher zwei Aufsichtsratsmitglieder neu zu wählen. Im Zuge der heute stattfindenden Wahl schlägt der Aufsichtsrat vor, Frau Krisja Vermeylen und Frau Sharon Curran mit Wirkung ab Beendigung dieser Hauptversammlung 2019 zu Aufsichtsratsmitgliedern zu wählen. Wir bitten Sie um Ihre Zustimmung zu diesem Tagesordnungspunkt.

#### **Zu Punkt 7:**

Die Satzung der Gesellschaft soll in Bezug auf die Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern der Aktionärsvertreter ergänzt werden. Damit soll eventuellen Unklarheiten entgegengewirkt werden, sofern sich mehrere Kandidaten um ein Aufsichtsratsmandat der Aktionärsvertreter bewerben. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher vor, § 20 der Satzung um einen neuen Absatz 2 zu ergänzen, der die erforderliche Stimmenmehrheit bei Wahlen von Aufsichtsratsmitgliedern regelt.

#### **Zu Punkt 8:**

Die Satzung der Gesellschaft sieht die Möglichkeit vor, dass den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Gesellschaft durch Beschluss der Hauptversammlung neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine angemessene jährliche Vergütung gewährt wird. Die durch die Hauptversammlung vom 8. Mai 2015 beschlossene Vergütung soll bis auf die aufgeführten Ergänzungen unverändert bleiben. Die Anpassungen beinhalten eine Erhöhung der jährlichen Grundvergütung der Aufsichtsratsmitglieder sowie die Kürzung des Sitzungsgeldes bei Teilnahme an einer Präsenzsitzung per Telefon oder Videokonferenz. Aus Transparenzgründen soll – auch wenn die Aufsichtsratsvergütung nur teilweise angepasst wird – der gesamte Beschluss über die Aufsichtsratsvergütung der Hauptversammlung vom 8. Mai 2015 neu gefasst werden.

#### **Zu Punkt 9:**

Der Vorstand beabsichtigt mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Implementierung eines „Restricted Stock Unit Program“ als langfristiges, aktienbasiertes Vergütungselement zu beschließen. Dieses Programm soll nur den Führungskräften und Mitarbeitern unserer hundertprozentigen US-amerikanischen Tochtergesellschaft MorphoSys US Inc. zur Verfügung stehen. Ein attraktives und wettbewerbsfähiges Vergütungsprogramm stellt eine wesentliche Komponente zur Gewinnung und langfristigen Bindung hervorragend qualifizierter Mitarbeiter dar. Im Rahmen des geplanten Programms soll die Gesellschaft Bezugsberechtigten sogenannte „Restricted Stock Units“ zuteilen können, die unter bestimmten Voraussetzungen zu einem Anspruch gegen die Gesellschaft auf eine Geldzahlung in Abhängigkeit vom Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft berechtigen. Allerdings sollen es die Bedingungen des Programms der Gesellschaft erlauben, die Zahlungsansprüche der Inhaber von Restricted Stock Units durch die Lieferung von Aktien der Gesellschaft zu bedienen. Um es der Gesellschaft in diesem Zusammenhang zu ermöglichen, neue Aktien auszugeben und die Zahlungsansprüche der Bezugsberechtigten bei Fälligkeit zu erfüllen, soll ein neues genehmigtes Kapital 2019-I geschaffen werden.

Im Rahmen des Genehmigten Kapitals 2019-I soll das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen sein. Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2019-I können ausschließlich als aktienbasiertes Vergütungselement an den definierten Personenkreis ausgegeben werden – zu keinem anderen Zweck und nicht an andere Bezugsberechtigte. Eine mögliche Stimmrechtsverwässerung der vom Bezugsrecht ausgeschlossenen Aktionäre wird unter anderem durch den geringen Umfang des Genehmigten Kapitals 2019-I begrenzt. Daher halten Vorstand und Aufsichtsrat unter Abwägung sämtlicher Umstände den Bezugsrechtsausschluss in den umschriebenen Grenzen geeignet, erforderlich und angemessen sowie im Interesse der Gesellschaft geboten.

Sehr geehrte Damen und Herren. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe nun das Wort zurück an Herrn Dr. Morich.