

**MorphoSys AG**  
**Ordentliche Hauptversammlung am 19. Mai 2011**  
**Konferenzzentrum München**  
**Lazarettstr. 33**  
**80636 München**

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

**Folie 1: Hauptversammlung 2011 - Begrüßung**

**Folie 2: Hauptversammlung 2011 - Tagesordnung**

**Folie 3: Bericht des Vorstands**

**Redner: Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender, MorphoSys AG**

Sehr geehrte Damen und Herren, Aktionäre und Aktionärsvertreter, liebe Gäste und Freunde des Unternehmens.

Nach einem erfolgreichen Jahr für unser Unternehmen freut es mich, Sie im Namen des gesamten Vorstands, also auch meiner Vorstandskollegen Marlies Sproll, Arndt Schottelius und erstmals Jens Holstein sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der MorphoSys AG begrüßen zu dürfen. Ich freue mich sehr über Ihr großes Interesse und bedanke mich für Ihr zahlreiches Erscheinen.

MorphoSys hat seit rund einem Monat ein neues Mitglied des Vorstands, in Person von Jens Holstein, unserem neuen Finanzvorstand. Wir sind sehr erfreut, ihn für MorphoSys gewonnen zu haben. Ich würde Jens nun bitten, sich Ihnen mit ein paar Worten kurz vorzustellen.

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

Danke, Simon.

**Folie 4: Neuer Finanzvorstand der MorphoSys AG – Jens Holstein**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, es ist mir wirklich eine große Freude, mich Ihnen heute vorstellen zu dürfen. Bitte erlauben Sie mir, Ihnen an dieser Stelle einen kurzen Überblick über meinen bisherigen beruflichen Werdegang zu geben. Während der vergangenen fast 16 Jahre habe ich innerhalb der Fresenius SE verschiedene Führungspositionen bekleidet. Ich begann im Bereich Dialyse von Fresenius und wechselte dann über den Geschäftsbereich Projekte und Dienstleistungen zur Fresenius Kabi, dem Konzernbereich für Infusionstherapie, klinische Ernährung und intravenös verabreichte generische Arzneimittel. Zuletzt war ich bei Kabi Regional CFO für die Regionen Europa und den Mittleren Osten und zudem Geschäftsführer bei der Fresenius Kabi Deutschland GmbH. Von 2006 bis 2010 war ich Regional CFO bei der Fresenius Kabi Asia Pacific Ltd. mit Sitz in

Hong Kong. Vor meiner Zeit in Asien bekleidete ich die Position des Geschäftsführers bei der Fresenius ProServe GmbH und war zudem Finanzvorstand und Arbeitsdirektor bei einer der Tochtergesellschaften der ProServe.

Vor meinem Einstieg bei Fresenius war ich einige Jahre in der Unternehmensberatung tätig, mit Positionen in Frankfurt und London, vornehmlich im Bereich Firmenübernahmen. Ich freue mich, meine Erfahrungen sowohl im Finanzbereich als auch aus der Gesundheitsbranche nun bei MorphoSys einbringen zu können. Gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sowie den Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats möchte ich alles in meiner Macht stehende tun, um MorphoSys in seiner Entwicklung weiter voranzubringen. Herzlichen Dank.

**Redner: Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender, MorphoSys AG**

Danke, Jens, und nochmals herzlich Willkommen bei MorphoSys.

**Folie 5: Agenda**

Lassen Sie uns zu Beginn einen Blick auf den Ablauf dieser Präsentation werfen, die aus zwei Teilen bestehen wird. Zunächst geben wir einen Rückblick auf 2010 mit Schwerpunkt auf Pipeline, Technologie, AbD Serotec und den Finanzbereich. Und danach werden wir für die gleichen Themenbereiche jeweils einen Ausblick geben.

**Folie 6: Pipeline**

Zuerst also zu unserer Medikamenten-Pipeline:

Die Zahl unserer Antikörper in der klinischen Erprobung hat sich im Jahr 2010 mehr als verdoppelt. Am Jahresanfang hatten wir acht Antikörper in der Klinik und am Jahresende waren es 17. Das ist ein enormer Fortschritt. Zu Jahresbeginn 2010 gingen wir davon aus, dass vier bis sechs neue Partnerprogramme in die Phase 1 eintreten würden. Am Schluss wurden mit acht Programmen unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Dies bedeutet, dass sich unsere Pipeline noch zügiger entwickelt hat als erwartet. Und was noch viel wichtiger ist – die Wahrscheinlichkeit, dass Produkte die Marktreife erlangen, hat sich dadurch sprunghaft erhöht.

**Folie 7: Wachsende Bedeutung von MorphoSys Gesamtpipeline**

Gegenwärtig befindet sich rund ein Viertel unserer Pipeline in der klinischen Erprobung.

Dies bedeutet auch, dass der Anteil von MorphoSys an der Antikörperpipeline der gesamten Pharma-Industrie stark gestiegen ist. Mit mehr als 70 therapeutischen Antikörperprogrammen auf der Basis unserer Plattform, ist HuCAL nach unserer Schätzung der erfolgreichste Vertreter unter den Antikörperbibliothek-Technologien. Dies belegt die erfolgreiche Vermarktung unserer Technologie. Es ist außerdem wichtig, daran zu erinnern, dass wir an jedem unserer Partnerprogramme finanziell durch Meilensteinzahlungen und Tantiemen beteiligt bleiben. Die Partner-Pipeline wird also ein wichtiger Umsatz- und Werttreiber in den kommenden Jahren sein. Dies stellt nicht nur die Produktivität unseres Geschäfts unter Beweis, sondern auch seine Nachhaltigkeit auf lange Sicht.

Unser firmeneigenes Portfolio, unter der Leitung von Frau Dr. Sproll und Herrn Dr. Schottelius, hat sich sehr gut entwickelt. Aktuell haben wir zwei firmeneigene Projekte in der Klinik. Der Start klinischer Studien für ein drittes Programm steht unmittelbar bevor.

### **Folie 8: Bandbreite an Krankheiten verdeutlicht breite Anwendbarkeit der therapeutischen Antikörper von MorphoSys**

Wenn wir uns die Programme anschauen, die sich in der Klinik befinden, dann sehen wir etwas Bemerkenswertes, nämlich die enorme Bandbreite der Krankheiten, gegen die diese Antikörper zum Einsatz kommen. Eine der großen Stärken unseres Geschäftsmodells liegt darin, dass es uns in die Lage versetzt, an Produkten für viele therapeutische Anwendungen zu partizipieren.

### **Folie 9: HuCAL-Medikamente adressieren große Märkte**

Ein weiterer Aspekt ist die Größe der Märkte. Wie Sie der Folie 9 entnehmen können, bieten sich hier große Marktchancen. So zielt das Roche-Medikament Gantenerumab gegen Morbus Alzheimer beispielsweise auf einen enormen und bisher ungedeckten medizinischen Bedarf. Auch alle anderen HuCAL-Wirkstoffe, die sich derzeit in der Erprobung der Phase 2 befinden, weisen ein großes medizinisches und wirtschaftliches Potenzial auf.

### **Folie 10: MorphoSys hat eine der breitesten Antikörper-Pipelines in der Industrie etabliert**

Die Folie 10 zeigt eine Momentaufnahme der gesamten Pipeline zum Ende des Jahres 2010. Als erstes gilt es festzuhalten, dass die Anzahl der bekannten Programme steigt. Dies hat eine größere öffentliche Wahrnehmung zur Folge und verschafft allen Interessierten Zugang zu mehr Informationen.

Lassen Sie mich die im abgelaufenen Jahr gemachten Fortschritte wie folgt zusammenfassen:

- Acht neue Partnerprogramme und ein firmeneigenes Programm sind in klinische Studien der Phase 1 eingetreten.
- Zwei Partnerprogramme und ein firmeneigenes Programm haben die Phase 2 der klinischen Entwicklung erreicht.
- Insgesamt befinden sich nun HuCAL-basierte Programme von uns und sieben verschiedenen Partnern in der Klinik.

Es würde zu weit führen, an dieser Stelle alle Programme im Detail zu besprechen. Lassen Sie uns daher nur einige wenige Highlights herausgreifen.

Für unser Leitprogramm **MOR103** haben wir wie geplant in vier europäischen Ländern eine Studie der Phase 1b/2a an Patienten mit Rheumatoider Arthritis begonnen. Diese Studie dauert zurzeit noch an. Aufgrund der gewonnenen, sehr viel versprechenden präklinischen Daten haben wir Multiple Sklerose als zweite Indikation ausgewählt. Wir haben keinen Zweifel daran, dass MOR103 auch in weiteren Indikationen Potenzial hat. In dieser Hinsicht haben wir mit der Erteilung eines US-Patents für MOR103 im Januar dieses Jahres einen wichtigen Meilenstein erreicht. Dieses Patent erweitert den bestehenden Patentschutz in den USA. Hier haben wir

bereits eine exklusive Lizenz an einem Patent für den generellen therapeutischen Ansatz, Entzündungen durch Antikörper gegen GM-CSF zu kontrollieren.

Das nächste Programm auf der Folie zeigt ein **nicht benanntes Novartis-Programm**. Dieses hat sich außergewöhnlich schnell entwickelt und vergangenes Jahr den Nachweis der klinischen Wirksamkeit erbracht. Die Einzelheiten dieses Programms sind bisher noch vertraulich, aber wir hoffen, dass bald mehr Informationen verfügbar werden.

Das von Centocor für zwei Indikationen entwickelte Programm **CNTO888** hat im Bereich Krebs die Erprobung der Phase 2 erreicht. In dieser neuen Studie wird CNTO888 zusammen mit vier Chemotherapeutika untersucht.

Das Roche-Medikament **Gantenerumab** gegen Alzheimer ging im November 2010 in die Erprobung der Phase 2. Die Studie wird an Alzheimer-Patienten in einer Frühphase der Erkrankung durchgeführt. Dies resultiert aus der Beobachtung, dass ein späteres Eingreifen in den Krankheitsverlauf möglicherweise nicht effektiv ist. Wir sind sehr optimistisch was dieses Programm betrifft. Alzheimer ist ein riesiger Markt und eine große medizinische Herausforderung unserer Zeit.

Kommen wir zu **MOR208**, den wir in 2010 von dem US-Unternehmen Xencor einlizenziert haben. MOR208 stellt eine wichtige Erweiterung unserer firmeneigenen Pipeline dar und hat eine Lücke zwischen MOR103 und MOR202 geschlossen. Es handelt sich hierbei um einen hochinnovativen Antikörper mit einer patentierten Modifikation, die ihn zu einem wirksamen Mittel zur Abtötung von B-Zellen macht. Eine Phase 1-Studie dieses Wirkstoffs an Patienten mit chronischer lymphatischer Leukämie startete im vierten Quartal des vergangenen Jahres.

Das letzte Programm, das wir hier ansprechen wollen, ist **MOR202**, ein Antikörper gegen das Multiple Myelom. Hier haben wir die präklinischen Arbeiten im Verlauf des Jahres 2010 erfolgreich zum Abschluss gebracht und vor Jahresende den Antrag für eine klinische Studie in Europa gestellt. Wir freuen uns auf den Start der klinischen Studie in Kürze.

Diese Pipeline wird in den kommenden Monaten und Jahren weiter wachsen. Es handelt sich hierbei um den wichtigsten Wertreiber von MorphoSys, da die hier beschriebenen Produktkandidaten einen gewaltigen Zukunftswert darstellen.

## **Folie 11: Technologie**

Wir beginnen den Bereich Technologie mit einer Aufstellung der Kerntechnologien von MorphoSys. Über welche Technologien verfügen wir und wie passen sie zusammen?

Als erstes ist HuCAL zu nennen: HuCAL ist eine etablierte, qualitative hochwertige und branchenerprobte Quelle von Antikörpern für therapeutische Anwendungen. Zunehmend setzt sich HuCAL auch bei der Herstellung von diagnostischen Antikörpern durch, wie wir gleich zeigen werden.

Eine wichtige neue Komponente unserer Plattform ist Slonomics.

Bei Slonomics handelt es sich um die wahrscheinlich wirkungsvollste Technologie zur Herstellung von Protein-Bibliotheken. Slonomics war für uns der Grund für den Erwerb von Sloning. Die Technologie ist mittlerweile ein fester Bestandteil unserer Prozesse zur Antikörper-Optimierung. Wir erwarten, dass die Technologie schneller als bisher möglich, wesentlich bessere Antikörperkandidaten liefern wird. Wir erwarten mit Slonomics, die Erfolgsraten von

Antikörperprogrammen bis zum Eintritt in die klinische Entwicklung von bisher 35 - 40% auf rund 50% zu erhöhen.

Während wir den Hauptnutzen der Technologie im Bereich der Antikörperoptimierung sehen, lässt sich Slonomics auch für Proteinoptimierung im Allgemeinen einsetzen. Viele Pharmaunternehmen zeigen starkes Interesse an dieser Technologie, was wir im Dezember mit der Unterzeichnung eines neuen Vertrags mit Pfizer unter Beweis stellen konnten. Ich möchte auf diesen besonderen Vertragsabschluss noch einmal im Detail eingehen.

### **Folie 12: Neue Partnerschaften durch neue Technologien**

Der Pfizer-Vertrag beinhaltet folgende Zahlungen für MorphoSys: Eine signifikante Einmalzahlung bei Vertragsunterschrift und jährliche Lizenzgebühren über die gesamte Patentlaufzeit der Slonomics-Plattform. Wir haben 19 Millionen Euro in die Akquisition von Sloning investiert, und durch diesen ersten Vertrag wird sich die Investition bereits auszahlen. Man kann also klar sagen, dass es sich auch im Vergleich zum Kaufpreis um einen sehr lukrativen Vertrag für MorphoSys handelt.

Wie Sie sicherlich gesehen haben, musste die bilanzielle Verbuchung der Einmalzahlung von Pfizer nachträglich korrigiert werden. In der Tat unterschied sich die finale Verbuchungsmethode dieser Einmalzahlung deutlich von unserem ursprünglichen Verständnis, so dass wir unsere Prognose korrigieren und die Veränderung bekannt geben mussten. Es ist wichtig hervorzuheben, dass dies an den Konditionen des Vertrags, an seiner Attraktivität für uns, nichts änderte.

### **Folie 13: Patentschutz auf die Plattform deutlich erweitert**

Ein wichtiger Aspekt aller Technologien ist der Patentschutz. Über die Einzelpatente hinaus, mit denen wir und unsere Partner spezifische therapeutische Antikörperprogramme schützen, werden wir manchmal gefragt, was passiert, wenn gegen 2016 unsere HuCAL-Kernpatente auslaufen. Durch den Erwerb von Sloning haben wir nicht nur unsere Plattform modernisiert, sondern auch die Laufzeit des Patentschutzes um weitere sieben Jahre verlängert. Und durch weitere neue Technologieentwicklungen bauen wir einen Patentschutz auf, der die Lebensdauer unserer Plattformen noch weiter verlängert.

### **Folie 14: AbD Serotec**

Und nun zu AbD Serotec. Die Zahl, mit der wir diese Sektion beginnen, ist von großer Bedeutung. Im Segment AbD Serotec befinden sich 12 diagnostische HuCAL-Projekte in der Entwicklung. Auf diesem Gebiet sehen wir das größte Potenzial für diese Geschäftseinheit.

### **Folie 15: Diagnostische HuCAL-Projekte**

Die Folie 15 vermittelt Ihnen eine Vorstellung von den derzeit verfolgten HuCAL-basierten diagnostischen Projekten. Wie Sie sehen, handelt es sich um Projekte für verschiedenste Anwendungen. Die Pipeline umfasst Diagnostik-Antikörper für die Überwachung der klinischen Entwicklung anderer Wirkstoffe oder für die Leistungssteigerung von anderen Testverfahren –

tatsächlich dient ein HuCAL-Antikörper bereits in einem zugelassenen Diagnostikum als Kontrollinstrument. Die wirtschaftlich interessantesten Möglichkeiten bieten jedoch HuCAL-Antikörper, die direkt dafür eingesetzt werden, um eine Krankheit zu diagnostizieren.

Anfang dieser Woche hat AbD Serotec einen Vertrag im Diagnostik-Bereich bekannt gegeben, da das spanische Biotechnologieunternehmen Proteomika ein Lizenzabkommen für sieben diagnostische HuCAL-Antikörper mit AbD abgeschlossen hat. Proteomika plant die Markteinführung eines Testverfahrens mit HuCAL-Antikörpern zum Einsatz in der klinischen Überwachung biologischer Therapien. AbD Serotec erhält dann Tantiemen für die Produktverkäufe.

Diese Produkte, auf der Folie an zweiter Stelle von oben zu sehen, werden die ersten Diagnostika sein, die auf primären HuCAL-Antikörpern basieren. Sie werden den Nutzen von HuCAL im Diagnostik-Markt beweisen. Diagnostische Produkte sind für uns besonders attraktiv, weil AbD Serotec durch die resultierende Tantiemen höhere Gewinnmargen erreichen kann.

Im Bereich Diagnostik gibt es also eine ganze Reihe von Möglichkeiten, wobei die Zeit bis zur Marktreife gewöhnlich kürzer ist als im Bereich der Therapie. Das Geschäftsmodell ähnelt dem unseres therapeutischen Geschäfts, vor allem der Einsatz unserer firmeneigenen Technologie zur Herstellung wirklich differenzierter Produkte, die dann von Partnern auf den Markt gebracht werden. Wir glauben, dass HuCAL hier eine ebenso große Rolle spielen kann wie auf dem therapeutischen Markt.

## **Folie 16: Finanzrückblick**

Damit möchte ich meinen operativen Rückblick auf 2010 beenden und gebe an Jens weiter für seinen Finanzrückblick.

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

Danke, Simon.

**Folie 17: Finanzrückblick 2010**

2010 war ein sehr positives Jahr für unsere Gesellschaft, sowohl aus operativer Sicht als auch von finanzieller Seite. Der Konzernumsatz stieg auf 87 Mio. € und wir konnten, trotz deutlich erhöhter Investitionen in die firmeneigene Forschung & Entwicklung, einen soliden operativen Gewinn von circa 10 Mio. € erwirtschaften.

Beginnen wir den Finanzrückblick mit einigen ausgewählten Konzernkennzahlen.

**Folie 18: Gesamtjahr 2010: Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung**

Wie erwähnt stieg der Konzernumsatz in 2010 um 7 % auf 87 Mio. €, blieb aber etwas hinter unserer ursprünglichen Prognose zurück. Dies lag maßgeblich an der bereits von Simon erwähnten Verbuchung der Einmalzahlung im Rahmen des neuen Pfizer-Vertrags.

Wie in den Vorjahren war der größte Anstieg der operativen Aufwendungen auf die Forschungs- und Entwicklungskosten zurückzuführen, die um 20 % auf 46,9 Mio. € anstiegen.

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten sanken hingegen leicht um 3 % auf 23,2 Mio. €.

In der Summe stiegen die operativen Kosten um 11% auf 77,4 Mio. €.

Der operative Konzerngewinn lag mit 9,8 Mio. € leicht über unseren ursprünglichen Erwartungen.

**Folie 19: Segmentergebnisse**

Lassen Sie uns einen Blick auf die Segmentergebnisse werfen.

Der Hauptumsatzträger des Konzerns ist weiterhin das Segment Partnered Discovery. Die Umsätze in diesem Segment stiegen um 7 % auf 66,3 Mio. €, durch die Kombination aus höheren Forschungs- sowie Lizenzzahlungen. Das operative Segmentergebnis lag bei 42,7 Mio. €, mit einer herausragenden Gewinnmarge von 64 %.

Im Segment Proprietary Development stiegen die Umsätze auf 1,8 Mio. €. Diese Umsätze basieren auf den finanzierten Forschungsarbeiten für zwei Co-Entwicklungsprogramme mit Novartis. Wie Sie sich vielleicht erinnern, werden diese Entwicklungskandidaten von Novartis voll finanziert, bis sie von MorphoSys formell für eine gemeinsame Entwicklung ausgewählt werden. Unsere erhöhten Investitionen in die eigene Produktentwicklung spiegeln sich in den Ausgaben dieses Segments wider, die im Vergleich zum Vorjahr um 37 % auf 26,5 Mio. € stiegen. Dies geschah im Einklang mit unserer kommunizierten Strategie, mehr in die firmeneigene Medikamentenentwicklung zu investieren. Als logische Folge davon wies das Segment für 2010 einen Verlust von 24,5 Mio. € aus.

Das Segment AbD Serotec trug mit insgesamt 20,2 Mio. € auf Jahressicht 23 % zu den Konzernumsätzen bei. AbD Serotec hat seine Wachstumsziele in einem schwierigen Marktumfeld nicht in vollem Umfang erreicht. Besonders in Europa hat die Wirtschaftskrise die Kundennachfrage negativ beeinflusst. Der Segmentumsatz stieg zwar um 5 % im Vergleich

zum Vorjahr, blieb aber unterhalb unserer Erwartung von 21 - 22 Mio. €. Allerdings stiegen die betrieblichen Aufwendungen nur um 3 % und die operative Gewinnmarge erhöhte sich damit im Rahmen unserer ursprünglichen Zielsetzung auf 6 %.

## **Folie 20: Investitionen in die firmeneigene F&E**

Lassen Sie uns die Aufwendungen für unsere firmeneigene Forschung und Entwicklung, die im Vergleich zu unseren anderen Aufwandspositionen am stärksten gestiegen sind, etwas genauer betrachten.

Im Einklang mit unserer Strategie stiegen die Investitionen in die eigene Produkt- und Technologie-Entwicklung um 7,2 Mio. € auf 26,5 Mio. €. Zwei Drittel dieser Ausgaben wurden der Weiterentwicklung der Programme MOR103, MOR208 und MOR202 zugeordnet. Darin enthalten sind die Kosten für die laufende Studie der Phase 1b/2a von MOR103 im Bereich rheumatoide Arthritis, die Vorbereitung einer zweiten Phase 1b-Studie von MOR103 in Multipler Sklerose ebenso wie für eine Sicherheitsstudie zur subkutanen Verabreichung des Wirkstoffs. Außerdem fielen Kosten für die geplante Phase 1-Studie von MOR202 sowie Produktionskosten für MOR202 und für MOR208 an. Sie werden sich erinnern, dass Xencor die Kosten für die derzeit laufende Studie der Phase 1 von MOR208 trägt. Dessen ungeachtet haben wir jedoch von unserer Seite aus zusätzliche Arbeiten begonnen, um mögliche künftige Studien vorzubereiten. Die restlichen Investitionen wurden in Programme getätigt, die sich in frühen Entwicklungsstadien befinden sowie in Projekte zur Validierung von Zielmolekülen wie beispielsweise innerhalb unserer Kooperation mit Galapagos.

## **Folie 21: Verkürzte Konzernbilanz**

Die Aktiva stiegen zum 31. Dezember 2010 um 6,5 Mio. € auf 212,6 Mio. € an. Im Vergleich zum letzten Jahr sank die Summe der liquiden Mittel und zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere, auf 108,4 Mio. €. Diese Abnahme resultierte vorwiegend aus der Akquisition von Sloning und der Einlizenzierung des Programms MOR208 von Xencor.

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 3,6 Mio. €, hauptsächlich aufgrund höherer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die langfristigen Vermögenswerte nahmen um 29,5 Mio. € zu, überwiegend als Folge der Sloning-Akquisition sowie der Wirkstoff-Einlizenzierung von Xencor. So stieg der Wert der Patente um 9,5 Mio. €, größtenteils bedingt durch Vermögenswerte, die im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation für die Sloning-Akquisition aktiviert wurden. Durch die Übernahme der Sloning BioTechnology GmbH erhöhte sich zudem die Bilanzposition Geschäfts- oder Firmenwert um 7,4 Mio. €. Die immaterielle Vermögensgegenstände in der Entwicklung wuchsen um 10,5 Mio. € und nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge im Zusammenhang mit Sloning ermöglichten es uns, aktive latente Steuern in Höhe von 2,7 Mio. € auszuweisen.

Wenn man die Cash Flow-Rechnung betrachtet, betrug der Mittelzufluss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 2,5 Mio. € im Jahr 2010, verglichen mit einem Mittelabfluss in Höhe von 1,0 Mio. € im vorigen Jahr.

## **Folie 22: Anlegerstruktur**

Auf der folgenden Folie sehen Sie die Ergebnisse unserer letzten Aktionärsstruktur-Analyse. Fast 50 % unserer ausgegebenen Aktien sind im Besitz von institutionellen Investoren, zunehmend von speziell im Gesundheitssektor investierten Institutionen. Das ist für uns ein klarer Hinweis, dass die Entwicklungspipeline an Bedeutung gewinnt. Wir verzeichnen außerdem eine steigende Nachfrage aus dem Ausland, insbesondere aus den USA.

## **Folie 23: Mitarbeiter**

Werfen wir einen Blick auf die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen. Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat sich in 2010 um 60 erhöht. Am 31. Dezember 2010 beschäftigte der MorphoSys-Konzern weltweit 464 Personen, davon 148 promovierte Mitarbeiter. Die neuen Stellen sind abermals im Bereich der Forschung und Entwicklung entstanden, während die Mitarbeiterzahl im Bereich Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung konstant blieb.

Der Anteil weiblicher Mitarbeiter an der Gesamtbelegschaft betrug zum Jahresende 2010 rund 65%. In der zweiten Führungsebene, also der Ebene direkt unter dem Vorstand, war jede dritte Position mit einer Frau besetzt. Und bekanntlich haben wir mit Dr. Marlies Sproll auch eine Kollegin im Vorstand.

## **Folie 24: Aktienkursentwicklung**

Betrachten wir nun die Aktienkursentwicklung, so stieg der Aktienkurs im Jahr 2010 um 9%, während der Vergleichsindex TecDAX nur um 4% zulegte. Der Aktienkurs profitierte insbesondere von der Akquisition der Sloning GmbH, dem Vertrag mit Pfizer und mehreren klinischen Meilensteinzahlungen, die im letzten Monat des Jahres eingingen.

Wir glauben, dass insbesondere die zunehmende Reife der Pipeline eine wichtige Rolle bei der gestiegenen Bewertung unseres Unternehmens spielt. Gemessen von Hauptversammlung zu Hauptversammlung liegt der Aktienkurs beispielsweise rund 35% über dem Vorjahresniveau. Zum Vergleich: Im Mai 2010 waren acht therapeutische Programme in der klinischen Entwicklung, heute sind es bereits 18.

Alles in allem spiegelt die Aktie von MorphoSys zunehmend die solide Entwicklung wider, die das Unternehmen beim Aufbau einer der in der Branche umfangreichsten Antikörperpipelines macht, in Kombination mit einem profitablen und überzeugenden Geschäftsmodell.

Damit komme ich zum Ende meines Rückblicks von 2010. Bevor ich an Simon zurückgebe, möchte ich mit Ihnen einen Blick auf die Ergebnisse des ersten Quartals des laufenden Geschäftsjahres 2011 werfen.

## **Folie 25: Ergebnisse des 1. Quartals 2011**

MorphoSys ist außerordentlich positiv ins Geschäftsjahr 2011 gestartet. Das wichtigste operative Ereignis war eindeutig die erfolgreiche Installierung unserer Technologie bei Novartis, die eine Zahlung in zweistelliger Millionenhöhe an uns auslöste. Vor allem als Folge dieser Meilensteinzahlung konnten wir sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis ein Rekordquartal vermelden. Die Konzernumsatzerlöse haben sich auf 48,6 Millionen € mehr als verdoppelt. Die

betrieblichen Aufwendungen sind um rund 25 % auf 19,9 Millionen € gestiegen. Hauptgrund war der Anstieg der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Wir haben 6,6 Millionen € in die Maßnahmen zur Eigenproduktentwicklung und 0,6 Millionen € in die Technologieentwicklung investiert. Beide Investitionen lagen im Rahmen des jeweiligen Budgets. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit belief sich als Folge der oben erwähnten Meilensteinzahlung auf 28,8 Millionen €.

Natürlich freuen wir uns über das Rekordquartal. Damit wurde für das laufende Jahr eine gute Grundlage geschaffen. Bitte beachten Sie jedoch, dass einzelne Quartale deutlichen Schwankungen unterliegen können, insbesondere durch das Timing einzelner Meilensteinzahlungen. Daher ist die wichtigste Orientierung, die wir geben, unsere Prognose für das Gesamtjahr, die wir bekanntlich am 29. April nochmals bestätigt hatten.

Ich gebe nun zurück an Simon für den Ausblick auf das Geschäftsjahr 2011.

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

Danke, Jens.

**Folie 26: Ausblick 2011**

Lassen Sie mich den Ausblick damit beginnen, zu sagen, dass wir mit Zuversicht in die Zukunft schauen. Unsere Technologien, unsere Produktkandidaten und unsere Kernkompetenzen decken sich mit den Bedürfnissen unserer Industrie.

Wir verfolgen mit Überzeugung die Strategie, eine starke Gesamt-Pipeline an innovativen Medikamenten mit Partnern und in Eigenregie zu etablieren. Diese Strategie baut auf den großen Bedarf nach neuen Therapiemöglichkeiten für bislang unzureichend behandelbare Krankheiten. Die Nachfrage nach neuen therapeutischen Kandidaten in der internationalen Pharmaindustrie ist enorm. Ihre eigenen Forschungsaktivitäten können nicht die Medikamente hervorbringen, die sie für weiteres Wachstum benötigen. Mit unserer Technologieplattform und unserem vielversprechenden Portfolio an Produktkandidaten ist MorphoSys ideal positioniert, um von dieser Situation zu profitieren.

Unser Fokus bleibt deshalb, in den Aufbau der bestmöglichen Antikörper-Pipeline zu investieren. Dies umfasst zwei Komponenten: die direkte Investition in unser firmeneigenes Portfolio und die Entwicklung neuer Technologien, die uns und unseren Partnern die Generierung noch besserer Antikörper-Wirkstoffe in den kommenden Jahren ermöglichen. Ich möchte mich nun beiden Bereichen kurz widmen.

**Folie 27: Zahl firmeneigener klinischer Studien verdoppelt sich in 2011**

Der größte Investitionsbereich ist die firmeneigene Produktentwicklung. Lassen Sie uns daher mit einem Blick darauf beginnen, was wir für unser firmeneigenes Portfolio erwarten können. 2011 wird für unser Leit-Programm MOR103 ein wichtiges Jahr. Wir erwarten, die Rekrutierung von Patienten mit Rheumatoider Arthritis für die laufende europäische Studie der Phase 1b/2a im Verlauf des Jahres abschließen zu können und damit rechtzeitig, um die Endergebnisse in der ersten Jahreshälfte 2012 vorliegen zu haben. Zweitens wollen wir für MOR103 eine Sicherheitsstudie der Phase 1b im Bereich Multiple Sklerose starten, der zweiten Indikation, die wir für dieses Programm ausgewählt haben. Und drittens haben wir für MOR103 eine subkutane Verabreichung entwickelt und werden in diesem Jahr dafür mit einer Sicherheitsstudie an gesunden Freiwilligen beginnen.

Für das Programm MOR202 werden wir noch in der ersten Jahreshälfte mit der Erprobung der Phase 1 beginnen. Es wird sich um eine Sicherheitsstudie mit ansteigender Dosierung an Patienten mit rückfälligem oder refraktärem multiplem Myelom handeln. Diese Studie wird auch erste Anzeichen von Anti-Myelom-Aktivitäten evaluieren. Die Ergebnisse dieser Studie werden 2013 vorliegen. Wir werden, wie heute früh bekannt gegeben, auf der internationalen Krebskonferenz ASCO auch einige der präklinischen Daten veröffentlichen, die wir im Rahmen dieses Programms gewonnen haben.

Und nicht zuletzt werden wir im Verlauf des Jahres im Rahmen unserer firmeneigenen Programme die US-Studie der Phase 1 für MOR208 an Patienten mit chronisch lymphatischer

Leukämie weiterführen. Versuchsergebnisse werden im nächsten Jahr vorliegen. Dies erfolgt in Zusammenarbeit mit unserem US-Partner Xencor.

Unter der Führung von Dr. Schottelius werden wir also in diesem Jahr insgesamt fünf firmeneigene klinische Studien durchführen. Dies ist ein großer Schritt vorwärts verglichen mit dem letzten Jahr, als wir für den größten Teil des Jahres nur über ein Programm und gegen Ende des Jahres über ein weiteres Programm verfügten. Dies macht sich selbstverständlich auch in unserer Finanzprognose für 2011 bemerkbar, auf die ich später eingehe.

### **Folie 28: Partner-Pipeline wächst und reift**

Das firmeneigene Portfolio komplettiert die Partner-Programme zu einer sehr attraktiven Gesamt-Pipeline. Wir gehen davon aus, dass unsere Partner im Verlauf des Jahres 2011 rund zehn neue HuCAL-Programme beginnen werden. Wir rechnen ferner damit, dass von Partnern ein bis drei neue therapeutische Programme in klinische Studien gebracht werden. Der erste dieser Klinikgänge erfolgte in der Tat bereits im April, nämlich mit unserem US-Partner OncoMed.

Bis zum Jahresende könnten wir also 18 therapeutische HuCAL-Programme von Partnerfirmen in der klinischen Entwicklung sehen. Dies verdeutlicht das enorme finanzielle Engagement der Partner in Produktentwicklung basierend auf unserer Plattform. Unseren Schätzungen zufolge werden unsere Partner mehr als 100 Millionen Euro alleine in die Durchführung dieser klinischen Studien investieren.

Insgesamt stellt die Pipeline eine Aussage unter Beweis, die wir immer wieder gemacht haben: Wir verfügen über eine leistungsfähige Plattform für die Herstellung von Antikörpern in Medikamentenqualität.

### **Folie 29: Technologieentwicklung wird zu neuen Angeboten führen**

Dieser außergewöhnliche Fortschritt in der Pipeline basiert auf unserer einzigartigen Technologieplattform, deren Weiterentwicklung unter der Leitung von Dr. Sproll in den letzten Jahren gut vorangekommen ist. All die Erfahrungen, die wir auf diesem Gebiet gesammelt haben, bringen uns zu der Überzeugung, dass es möglich ist, noch bessere Antikörpermedikamente herzustellen. Das war der Grund für den Erwerb von Sloning und das ist auch der Grund, warum wir weiter in neue Technologien investieren. Rechnen Sie auch in diesem Jahr mit weiteren Neuigkeiten.

### **Folie 30: AbD Serotec hat Wendepunkt erreicht**

Als dritten Bereich unseres Ausblicks wenden wir uns nun AbD Serotec zu. Wie wir bereits erwähnt haben, macht diese Geschäftseinheit gute Fortschritte bei der Etablierung der HuCAL-Technologie im Diagnostikmarkt. In diesem Jahr wird ein wichtiger Meilenstein erreicht werden, wenn das erste Testverfahren auf der Basis eines HuCAL-Antikörpers auf den Markt gebracht wird. Dieses wichtige Ereignis wird den Wert unserer Technologie für diesen Bereich unter Beweis stellen.

Wir sind der Überzeugung, dass AbD Serotec durch einen stärkeren Fokus auf den Bereich Diagnostik wachsen kann. Sie haben vorhin die Pipeline an diagnostischen Produkten

gesehen. In gewissem Sinne steht das Segment da, wo das therapeutische Segment vor einer Dekade stand, nämlich an dem Punkt, die Technologie als wichtige Quelle von differenzierten Produkten zu etablieren. Die Diagnostik-Industrie hat diese neue Technologie etwas langsamer angenommen als die Pharmaindustrie. Aber mit dem ersten HuCAL-basierten Diagnostik-Kit auf dem Markt erwarten wir uns auch deutlich mehr Anerkennung für die Technologie. Unser Schwerpunkt liegt deshalb dieses Jahr darauf, den Bekanntheitsgrad und den Einsatz der Technologie in der diagnostischen Industrie zu erhöhen. Wir beabsichtigen, Antikörper-basierte Produkte anzubieten, die sich von der Masse abheben. Solche Produkte versprechen uns lukrative Erträge durch Tantiemen auf diese Produkte. Diagnostische Produkte sind zwar nicht so umsatzträchtig wie therapeutische, dafür ist die Zeit bis zum Markteintritt jedoch deutlich kürzer.

Insgesamt werden einige Investitionen nötig sein, um den diagnostischen Fokus weiter zu schärfen, die in diesem Jahr das operative Ergebnis belasten werden. Dennoch wird das Segment mit einem positiven Cash-Flow solide profitabel sein. Wir sind überzeugt, dass sich die Investitionen auszahlen, indem wir AbD Serotec auf weiteres Wachstum ausrichten.

### **Folie 31: Finanzprognose: +20% mehr Umsatz, weitere Investitionen**

Das bringt uns zum Finanzausblick. Erstmals in der Unternehmensgeschichte werden wir beim Umsatz die Schwelle von 100 Millionen € überschreiten. Wir erwarten konkret Umsätze von 105 bis 110 Millionen € und damit im Jahresvergleich ein Umsatzwachstum von 20 bis 25 %. Diese Bandbreite beinhaltet die Einmalzahlung von Novartis, die bereits erfolgt ist, und die als erfolgsabhängige Zahlung in Q1 2011 verbucht wurde. Insgesamt erwarten wir erfolgsabhängige Zahlungen im Höhe von rund 35 Mio. € in 2011.

Kommen wir zu unseren Ausgaben. Die Erfahrungen in unserer Industrie haben immer und immer wieder gezeigt, dass die großen Erfolgsgeschichten durch diejenigen Firmen geschrieben wurden, die in firmeneigene Forschung & Entwicklung investieren konnten. Obwohl es keine Erfolgsgarantie gibt, lässt sich feststellen, dass Biotechnologiefirmen ohne Investitionen in Produkte und Technologien nicht wachsen können. Dieses Jahr werden unsere Investitionen in die firmeneigene F&E deutlich von 26,5 Millionen € in 2010 auf 40 bis 45 Millionen € steigen.

Zu unserem erwarteten Ergebnis: Wir rechnen gegenüber dem Vorjahr mit einem leichten Anstieg des operativen Gewinns auf 10 bis 13 Millionen €. Auch hier können Sie wieder die Stärke unseres Geschäftsmodells sehen. Wir sind in der Lage, die Investitionen in die firmeneigene F&E um rund 50 % zu steigern und werden dennoch ein positives Ergebnis und einen positiven Cashflow erwirtschaften.

Unsere geplanten Investitionen in Forschung und Entwicklung verdienen einen weiteren Kommentar. Der Löwenanteil dieser Investition wird in das sehr vielversprechende Portfolio an klinischen Antikörpermedikamenten fließen.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass diese Investitionen ausgewogen sind und in die richtigen Projekte gehen. Unsere drei am weitesten fortgeschrittenen Programme adressieren einen großen medizinischen Bedarf in den Bereichen Krebs und Entzündungen. Jedes dieser Medikamente hat das Potenzial, in mehreren Krankheitsbereichen entwickelt zu werden. Wir verfügen über eine Reihe präklinischer Hinweise, die nahe legen, dass diese Wirkstoffe in

Patienten wirksam sein können. Bei allen Wirkstoffen handelt es sich um Antikörper, die im Vergleich zu anderen Medikamentenklassen eine statistisch höhere Erfolgswahrscheinlichkeit vorweisen. Wir planen unverändert, den klinischen Wirksamkeitsnachweis dieser Präparate zu erbringen, bevor wir einen Partner für die weitere Entwicklung und Vermarktung suchen. Auf diese Weise können wir den finanziellen Nutzen der Investitionen maximieren, ohne dem hohen Risiko und den Kosten der späten klinischen Entwicklungsphasen ausgesetzt zu sein.

Wir investieren aber auch in frühe Projekte und insbesondere in neue Technologien. Unser Ziel hierbei ist es, den Nachschub an firmeneigenen Medikamentenkandidaten für unser Portfolio zu sichern und die Generierung noch besserer Wirkstoffe zu ermöglichen.

Wie treffen wir unsere Entscheidungen im Bereich Forschung & Entwicklung? Unsere Investitionsentscheidungen sind eng mit den einzelnen Programmen verknüpft. Sie sollten also nicht die Kosten von 2010 und 2011 auf zukünftige Jahre hochrechnen. Diese Kosten stellen keine Einbahnstraße dar und stehen nicht für einen unumkehrbaren Aufbau an Infrastruktur und internen Ressourcen. So waren beispielsweise 40% der in 2010 angefallenen Kosten für unsere klinischen Entwicklungskandidaten externe Kosten für Dienstleister. Diese Kosten können angepasst werden, sobald die Pläne der Firma voranschreiten. Wir haben die Absicht, profitabel zu bleiben, aber aktuell haben die Investitionen in F&E eine höhere Priorität als steigende Gewinne. Wir sind der Überzeugung, dass dies im Interesse der Firma und seiner Aktionäre ist und den besten Weg darstellt, die Grundlage für steigende Erträge in der Zukunft zu legen.

Für AbD Serotec rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von rund 9 %. Das operative Ergebnis wird im Vergleich zum Vorjahr auf rund 4 % leicht sinken, was jedoch ausschließlich auf die höheren Investitionen zurückzuführen ist, die wir für notwendig halten, um das Geschäftssegment optimal voran zu bringen.

Insgesamt freuen wir uns sowohl in operativer als auch in finanzieller Hinsicht auf ein weiteres sehr produktives Jahr.

Zum Abschluss des Berichts des Vorstands 2010 kann ich sagen, dass wir zufrieden und mit Freude auf ein erfolgreiches Jahr zurückschauen, in dem MorphoSys zahlreiche Fortschritte gemacht hat. Noch wichtiger ist, dass wir mit ebenso großer Zuversicht auf 2011 und darüber hinaus blicken können.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei Ihnen, unseren Aktionären, für ihre anhaltende Unterstützung bedanken. Mein Dank gilt ebenfalls allen Aufsichtsräten für ihr Engagement und ihre Unterstützung. Ganz besonders bedanke ich mich bei all unseren Mitarbeitern der gesamten MorphoSys-Gruppe für ihren Einsatz im vergangenen Jahr. Ohne sie und ihre außerordentlichen Leistungen wären die Erfolge, über die wir heute berichten konnten, nicht möglich.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, damit schließen wir den Bericht des Vorstands ab.

### **Folie 33: Agenda – Vorstellung der Tagesordnungspunkte**

Bevor ich das Wort an den Versammlungsleiter zurückgebe, möchte ich nun ein paar Worte zu den einzelnen Tagesordnungspunkten von heute sagen.

**Zu Punkt 2 und 3:**

Unter Punkt 2 und 3 wird über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat für das vergangene Geschäftsjahr abgestimmt. Den Bericht des Vorstands haben Sie ja gehört, unser stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender Herr Prof. Drews wird gleich noch ein paar Worte zur Arbeit des Aufsichtsrats sagen.

**Zu Punkt 4:**

Wir schlagen für das Geschäftsjahr 2011 die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Wirtschaftsprüfer vor.

**Zu Punkt 5:**

Die Amtszeit der Aufsichtsratsmitglieder Professor Dr. Jürgen Drews und Dr. Walter A. Blättler endet mit der heutigen Hauptversammlung. Der Aufsichtsrat schlägt daher vor, die Herren Professor Drews und Dr. Blättler im Wege der Einzelwahl wieder zu wählen:

Herr Professor Jürgen Drews ist Arzt und derzeit als Unternehmensberater im Bereich Life Science tätig. Wir schlagen seine Wiederwahl für ein weiteres Jahr bis zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung 2012 vor. Herr Dr. Walter A. Blättler, derzeit Direktor Vorklinische Entwicklung bei Alfama Inc., soll als Aufsichtsratsmitglied gewählt werden. Seine Bestellung erfolgt für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung 2014.

**Zu Punkt 6:**

Durch das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung – kurz VorstAG – wurde die Möglichkeit geschaffen, das derzeit aktuelle System zur Vorstandsvergütung durch Votum der Hauptversammlung billigen zu lassen. Von dieser Möglichkeit machen wir heute wieder Gebrauch und schlagen Ihnen unter Tagesordnungspunkt 6 die Billigung des aktualisierten Vergütungssystems vor. Dies wurde den gesetzlichen Vorgaben angepasst und beinhaltet ein Aktienprogramm mit einer vierjährigen Wartefrist. Herr Dr. Drews wird Ihnen das Vergütungssystem gleich noch erläutern.

**Zu Punkt 7:**

Die vorgeschlagene Ermächtigung ermöglicht es uns, eigene Aktien bis zu einer Höhe von 10 % des Grundkapitals zu erwerben. Diese Ermächtigung versetzt den Vorstand in die Lage, das Eigenkapital der Gesellschaft unter Wahrung der Belange der Aktionäre flexibel für die jeweiligen geschäftlichen Erfordernisse zu nutzen und kurzfristig auf günstige Börsensituationen zu reagieren.

Die Veräußerung der eigenen Aktien kann unter anderem gegen Sachleistung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre erfolgen. Die Gesellschaft wird dadurch in die Lage versetzt, eigene Aktien unmittelbar oder mittelbar als Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen anbieten zu können.

Insbesondere ist geplant, im Rahmen einer neu entwickelten langfristigen Vergütungskomponente von Vorstand und leitenden Angestellten, eigene Aktien an diese Führungskräfte auszugeben. Die Ausgabe eigener Aktien an Führungskräfte, unter der Auflage einer vierjährigen Haltefrist, liegt im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre, da hierdurch die Identifikation der Führungskräfte und der Mitarbeiter mit dem Unternehmen und damit die Steigerung des Unternehmenswertes gefördert werden. Außerdem findet keine Verwässerung durch die Ausgabe von Aktienoptionen mehr statt.

Mit Ihrer Genehmigung dieses Tagesordnungspunkts werden wir demnächst mit dem Rückkauf der benötigten eigenen Aktien für die langfristige Vergütungskomponente von Vorstand und leitenden Angestellten beginnen.

**Zu Punkt 8:**

Unter Punkt 8 schlagen wir die Genehmigung eines bedingten Kapitals vor. Dies soll uns die Möglichkeit geben, auf interessante Möglichkeiten zu reagieren und, wenn notwendig, kurzfristig Kapital zu beschaffen. Die bestehende Ermächtigung zur Ausgabe von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft endete am 30. April 2011.

**Zu Punkt 9:**

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den § 15 der Satzung zur Vergütung des Aufsichtsrats zu ergänzen. Die Ergänzung besagt, dass Aufsichtsratsmitglieder in eine von MorphoSys in angemessener Höhe unterhaltene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Organmitglieder und bestimmte Mitarbeiter des Konzerns, kurz D&O Versicherung, einbezogen werden, soweit eine solche besteht. Die Prämien hierfür entrichtet die Gesellschaft. Weiterhin soll die Gesellschaft Mitgliedern des Aufsichtsrats anfallende Kosten für Aus- und Fortbildungsmaßnahmen erstatten, soweit diese gemäß den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance-Kodex für ihre Aufgaben erforderlich sind.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich gebe nun das Wort zurück an Herrn Prof. Drews.

HuCAL<sup>®</sup>, HuCAL GOLD<sup>®</sup>, HuCAL PLATINUM<sup>®</sup>, CysDisplay<sup>®</sup> und RapMAT<sup>®</sup> sind eingetragene Warenzeichen der MorphoSys AG; arYla<sup>™</sup> ist ein Warenzeichen der MorphoSys AG.